Club Carriere

Enzyklopädie des Erfolges

CLUB CARRIERE

AUSGABE 2001
BAND IV

DIE UNABHÄNGIGE LANGZEITSTUDIE ÜBER PARAMETER UND FAKTOREN DES ERFOLGES

ANALYSEN
INSTITUT FÜR MANAGEMENT UND MARKETING
GESCHÄFTSFÜHRENDE GESELLSCHAFTER: GEORG ALEXANDER ANGELIDES, PAUL GLÖCKL
IM TEAM: JULIA ATZMANSTORFER, DANIELA KORNECK, MAG. EDIT SCHWAB

ERFOLGREICHE VORBILDER
AUS WIRTSCHAFT, POLITIK, KULTUR UND SPORT
ERZÄHLEN IHRE ERFOLGE UND DEREN URSACHEN

HERAUSGEBER UND MEDIENINHABER:
ALGOPRINT VERLAGS AG
AUSTRASSE 27 FL-VADUZ
WWW.CLUB-CARRIERE.COM

ISBN: 3-9521669-4-4

Vorwort

Sehr geehrte/r LeserIn,

Sie halten den dritten Band der Buchreihe „Club Carriere" in Händen. Dieses, als Saat gedachte Werk, ist als bibliophile Rarität erschienen und verkörpert einen der sehnlichsten Wünsche aller Eltern, Lehrer und anderer ihre Umwelt beeinflussenden Personen, nämlich jenen, unseren Kindern und Enkelkindern, unseren Freunden und Bekannten, unseren Mitmenschen und der nächsten Generation, das aus Erfahrung und Bildung gewonnene Wissen weiterzugeben, um ebendiese für die Fährnisse und Herausforderungen des Lebens zu wappnen und vor Mißerfolg und Schaden zu bewahren.
Es ist der Versuch, all jenen, die aufgrund ihrer allgemeinen Lebensumstände, ihres sozialen Umfeldes, ihrer Abstammung, ihres Schicksales, ihrer Bildung, oder ihres psychologischen Selbstkonzeptes nicht mit dem Erreichten zufrieden sind, aufzuzeigen, welche Wege andere zu Ruhm und Ehre, Wohlstand und Reichtum, Anerkennung und Wertschätzung oder Glück und Zufriedenheit, geführt haben. Diese Buchreihe ist das Fragment einer Antwort auf die Frage: „Was könnte ich zur Steigerung meiner Zufriedenheit an meiner Persönlichkeit, meinen Zielsetzungen, meinen Fähigkeiten, oder meinem Handeln verändern?"

Diese Enzyklopädie maßt sich nicht an Rezepte für die Erfüllung all Ihrer Wünsche liefern zu können. Nein, diese Enzyklopädie will Ihnen, liebe/r LeserIn, vielmehr dazu dienen, die Parameter Ihrer Erwartungshaltung mit denen einer realistischen Zukunft zu korrelieren. Erwarten Sie Großes? Dann forschen Sie im Personenteil, in welchen der mehr als 1000 Karrierewege und Meinungen erfolgreicher Persönlichkeiten je Band sich Ihre Erwartungshaltung und Ihr Potential wiederfindet. Erwarten Sie von Ihrem beruflichem Leben nicht mehr allzuviel? Dann forschen Sie ebenfalls! Sie werden staunend die Karrieren von Personen finden, die eigentlich zu spät begonnen haben, die eigentlich nicht genug Wissen hatten, die als dumme Schüler bekannt waren, die ohne Kapital, ohne Beziehungen und ohne Glück, eigentlich kaum erfolgversprechend begonnen haben, ihren Erfolg zu verwirklichen und es doch geschafft haben, heute als Säulen unserer Gesellschaft Wertvolles für die Allgemeinheit beizutragen.
Wir danken diesen mitwirkenden Persönlichkeiten nicht nur für ihre erbrachte Leistung, als Kraft der Gegenwart. Wir danken Ihnen auch, als Quelle der Zukunft, für ihre Bereitschaft ihr Wissen weiterzugeben und anderen damit zu helfen, das von den Eltern Vererbte, bestmöglichst zu nutzen. Wir sind stolz darauf, liebe/r LeserIn, in diesem Werk nicht nur Vorbilder zu präsentieren, die Ihren Ehrgeiz entfachen sollen, sondern Ihnen auch mit der im ersten Teil folgenden Analyse des Instituts für Marketing & Management: Parameter und Faktoren des Erfolges wissenschaftlich und dennoch verständlich darzubieten. Die Erkenntnisse der Analyse zeigen deutlich auf, welche Parameter in der nächsten Projektphase noch detaillierter zu erheben sind, um Ihnen mit der folgenden Ausgabe, eine noch praxisgerechtere Nutzung der Enzyklopädienreihe zu ermöglichen. Unser Dank gilt insbesondere auch jenen LeserInnen, die dieses Werk im Subskriptionsangebot erwarben und somit halfen, dieses privatwirtschaftlich finanzierte Projekt zu verwirklichen. Der Wert dieser Publikation wird zu einem wesentlichen Teil auch durch die zahllosen Ratschläge erfolgreicher Persönlichkeiten in einer Art gesteigert, wie es in dieser Fülle und Praxisnähe noch nie erfolgt ist.
Danken möchten wir allen, die durch Ihre Mitarbeit an und Identifikation mit diesem Werk geholfen haben, die nun bereits 4. Ausgabe zu erstellen. Jedes Interview wurde vereinbart, gegeben und geführt, verfaßt, korrigiert, analysiert, gestaltet, gedruckt und gebunden. Danke!

Unser Dank gilt im Besonderen
(in alphabetischer Reihenfolge):

Univ.-Prof. DDr. Ludwig Adamovich (Präsident Verfassungsgerichtshof)), Prof. Christian Altenburger (Professor Hochschule für Musik und Theater), Prof. Franz Antel (Regisseur), Paul Johann Baan (Chairman Baan Business Systems), Prof. Walter Barylli, Dr. Gerald Bast (Rektor Universität für angewandte Kunst), Prof. Dr. Alexander Bellen (Univ.-Prof. Institut für Wirtschaftswissenschaften UNI Wien), Dipl.-Ing. Giorgio Bianconi (GD Agip Austria AG), Mag. Dr. Ernst Bobek (Sektionschef BM f. Gesundheit und Umweltschutz), Prof. Udo Jürgen Bockelmann (Udo Jürgens-Künstler), Mag. Herbert Böhm (Mitglied d. Vorstandes Arbeitsmarktservice Österreich), Edgar Böhm (Unterhaltungschef ORF/Landesstudio NÖ.), Arik Brauer (Künstler), Oscar Bronner (Herausgeber „Der Standard"), Hans u. Georg Bundy (Inhaber Bundy & Bundy GmbH), Horst Chmela (Sänger), Mag. Christoph Chorherr (Abgeordneter), Mag. Dr. Johannes Ditz (Stellvertretender GD ÖIAG), Martina Dobringer (GF Kreditschutzverband v. 1870), Hofrat Siegfried Dohr (Vorsitzender a.D. d. Gewerkschaft d. öffentlichen Dienstes), Ernst Dokupil (Sportdirektor SK Rapid), Milo Dor (Freiberufler), Paul Chaim Eisenberg (Oberrabbiner), Herbert Fechter (GF Profilpromotion MC Live), Mag. Dr. Maria Fekter ÖVP (Justizsprecherin ÖVP), Stefan Fleischhacker (Amtsdirektor Zollamt Flughafen Wien), Christian Forstner (Vorstand, Gründer Cybertron Telekom AG), Jean-Pierre Fracheboud (Vize-Präsident Distrelec), Dipl.-Kfm. Lorenz Fritz (Generalsekretär d. Industriellenvereinigung), Prof. Ernst Fuchs, Dipl.-Kfm. Otto Fuhrmann (Generalsekretär Weltbund der Österreicher im Ausland), Dr. Elisabeth Gehrer (Unterrichtsministerin), Reinhard Gerer (Küchenchef Restaurant „Korso"), Dr. Harald Glatz (Leiter der Abteilung Konsumentenschutz d. Arbeiterkammer Wien), Univ. (Prof. Dr. Karl Grammer (Wissenschaftlicher Leiter

Danksagung

Ludwig Boltzmann Institut), Komm.-Rat Dipl.-Ing. Günther Grois (Vorstandsdirektor d. Wiener Linien GmbH & Co. KG), Dr. jur. Tom Grönberg (Botschafter der Republik Finnland), Willi Gruber (Bürgermeister St. Pölten), Mag. Pascal Grundrich (GD Crédit Lyonnais Bank), Dipl.-Ing. Elisabeth Gürtler (GF Sacher Hotels BetriebsgmbH), KommR. Dr. René Alfons Haiden (Berater des Vorstandes Bank Austria), Dr. iur. Jörg Haider (Landeshauptmann Kärntens), Dr. Johannes Hajek (Vorstandsmitglied UNIQA Versicherungen AG), Kathryn Hall Walt (Botschafterin der USA), Mag. Oliver Heinzl (GF Admiral Sportwetten), Miguel Herz-Kestranek, Dr. Thomas Herzog (Direktor Wirtschaftsuniversität Wien), Josef Hickersberger, Dr. jur. Gerhard Hopf (Leiter der Zivilrechtssektion i. BM f. Justiz), Prof. Alfred Hrdlicka (Künstler), Prof. Dr. Clemens Jabloner (Präsident Verwaltungsgerichtshof), Dr. Peter Jankowitsch (Generalsekretär österr.-französ. Zentrum), Michael Jeannée (Reporter), Prof. Dr. Udo Jesionek (Präsident Jugendgerichtshof Wien), Mag. Michael Juritsch (Leiter der Abteilung Europol), Mag. Othmar Karas (Generalsekretär ÖVP), Univ.-Prof Dr. Andreas Khol (Klubobmann ÖVP), Franz Klammer, Prof. Oscar Klein (Jazzmusiker), Louis Knie (Österreichischer National-Zirkus), Mag. Gertraud Knoll (Superintendentin), Hofrat Mag. Walter Koberger (Stellvertr. Vorstand BPD Wien), Friedl Koncilia (Sportdirektor Austria Memphis), Mag. Stephan Koren (GF Bawag Invest Consult Ges.m.b.h), Rolf Krappen (Vorstandsmitglied VizBV Arag Allg. Rechtschutz-Versicherung AG), Dipl.-Ing. Alain Francois Krassny (Vorsitzender Donau Chemie AG), Prof. Dr. Herbert Krejci (Vorsitzender des Aufsichtsrates Österreichische Elektrizitätswirtschafts AG), Dr. Hans Kronberger (Mtgl. D. Europ. Parlaments), Franz Küberl (Präsident u. GF Caritas Österreich), Dipl.-Kfm. Ferdinand Lacina (Konsulent des Vorstandes Erste Bank), Grete Laska (Vizebürgermeisterin Gemeinde Wien), Botschafter Dipl.-Kfm. Paul Leifer (eh. Direktor Diplomatische Akademie), Peter Lodynski, Chris Lohner (ORF), Prof.Univ. Dr. Bernd Lötsch (GD Naturhistorisches Museum Wien), Paul Löwinger (Theaterdirektor Löwingerbühne), Dr. Rilwanu Lukman (President OPEC), Ing. Leopold Maderthaner (eh. Präsident Wirtschaftskammer Österreich), Dr. Alfred Mallmann (Generaldirektor San Paolo Bank AG), Hofrat Dr. jur. Günther Marek (Vizepräsident Bundespolizeidirektion Wien), Dir. Gerhard Martinek (Vorstandsdir. Post & Telekom Austria AG), Freda Meissner-Blau (Politikerin), Karl Merkatz, Prof. Samy Molcho (Univ. Prof. Max Rainhard Seminar), Fritz Molden (Verleger, GF Molden Verlag), Franz Morak (Kultursprecher d. ÖVP), Gerhard Moser (Kommandant BPD Schwechat Einsatzabteilung Kranich), KommR. Ferry Mossboek (Pelzmode), DDr. Günther Nenning (Schriften zur Zeit), Hubert Neuper (GF Österreichische Sporthilfe), Michael Niavarani (Leiter Kabarett „Simpl"), Prof. Susi Nicoletti, Peter Nidetzky (Ltr. Abteilung Teletext ORF), Rudolf Nürnberger (Vorsitzender Österr. Gewerkschaft Metall-Textil), Dr. iur. Otto Oberhammer (Leiter d. Präsidialabt. BM f. Justiz), Richard Oesterreicher (Musikalischer Leiter ORF), Dr. Elisabeth Ondrak (GF Ogilvy & Mather), Ing. Mag. Peter Ostermann (Vorstandsdirektor Erste Bank AG), Dr. Helene Partik-Pablé (Abg. z. NR FPÖ), Patricio Patacios (Botschafter von Ecuador), August Paterno (Kaplan), Dipl.-Ing. Gerold Patzak (Leiter Technische Universität Wien), Dr. Hans Peer (Vorstandsvorsitzender Generali Versicherungs AG), Mark Perry (Redakteur Kronen Zeitung), Mag. Dr. Madeleine Petrovic, Dipl.-Kfm. Werner Petry (eh. GD Österreichische Unilever GmbH), o. Univ.-Pr. Dr. Peter E. Pieler (Dekan der Rechtswissensch. Universität Wien), Prof. DDr. Marcel Prawy, Dr. Erwin Pröll (Landeshauptmann), Dr. Carl Pruscha (eh. Rektor d. Akademie der bildenden Künste), Dr. Gerhard Puttner (GF AHA Puttner Bates Werbeagentur Gmbh.), Dieter Quester (GF Quester Baustoffhandel GmbH.), Prof. Arnulf Rainer (Künstler), Dipl.-Kfm. Josef Redl (Vorstandsmitglied Postversicherung AG), Dipl.-Kfm. Alfred Reiter (GD Österreichische Investitionskredit AG), Hans Sallmutter (Vorsitzender Gewerkschaft d. Privatangestellten), Otto Schenk (Direktor Theater in der Josefstadt), KommR. Dipl.-Ing. Richard Schenz (GD Vorst.OMV AG), Univ.-Prof Dipl.-Ing. Gerhard H.Schildt (Institutsvorstand Technische Universität Wien), Dipl.-Kfm. Hans Schmid (GF Ges. LOWE/GGK Wien Werbeagentur GmbH.), Prof. Günther Schneider-Siemssen (Bühnenbildner), Jürg Rolf Schweri (Generalsekretär Handelskammer Schweiz (Österreich), Dr. Reinhard Scolik (Intendant ORF), Hofrat Mag. Dr. Wilfried Seipel (GF u. GD Kunsthistorisches Museum), Dr. Gerti Senger, Prof. Harald Serafin (Intendant Seefestspiele Mörbisch), Ronald Seunig (Inhaber Ronja S.R.O Excalibur), Mag. Michael Sika (eh. Gen. Dir. f. Öffentl. BM f. Inneres), Kurt Sobotka (Schauspieler), Dr. Gerfried Sperl (Chefredakteur Der Standard), Roland Strasser (Mitinhaber Bundy & Bundy), Dipl.-Kfm. Günter Stummvoll (Generalsekretär Wirtschaftskammer Österreich), Dr. Ernst Sucharipa (Leiter Diplomatische Akademie), Dir. Dr. Paul Tanos (Vorstandsdirektor Wienerberger Baustoff Ind. AG), Dr. Andreas Theiss (Mitinhaber Wolf Theiss & Partner), Bruno Thost (Künstler), DDr. Christoph Thun-Hohenstein (Leiter BM f. auswärtige Angelegenheiten), Ingrid Thurnher (Redakteurin ORF), Günter Tolar (Sendungsverantw. ORF), Richard Trenkwalder (GF Trenkwalder Anlagenbau Engeneering GmbH), Dr. Sandro Tucci (Sprecher des UN-Generaldirektors), Franz Viehböck (GF Boeing Austria), Wolfgang Wais (GF Wiener Festwochen GesmbH), Dr. iur. Kurt Waldheim (Liga der Vereinten Nationen), Dipl.-Kfm. Leopold Wallner (GD Österreichische Lotterien GmbH), Prof. Peter Weck (Regisseur Cinevista Filmproduktions GmbH), Prof. Dipl.-Ing. Simon Wiesenthal (Leiter Jüdisches Dokumentationszentrum), Elke Winkens, Prof. Mag. Dipl. Rudolf Wüstrich (Sektionschef BM für wirtschaftliche Angelegenheiten), Renato Zanella (Ballettdirektor u. Chefchoreograph d. Wiener Staatsoper), Prof. Dr. Helmut Zilk (Vorst. d. Wr. Städtische Versicherung).

Einige Zitate zum Thema Erfolg

„Oft und viel lachen, den Respekt intelligenter Leute und die Zuneigung von Kindern gewinnen; sich die Anerkennung aufrichtiger Kritik erwerben und den Betrug falscher Freunde ertragen; Schönheit anerkennen; das Beste in anderen Menschen finden; die Welt ein bißchen besser verlassen - sei es durch ein gesundes Kind, durch einen Blumengarten oder eine verbesserte soziale Bedingung; wissen, daß wenigstens ein Leben leichter geatmet hat, weil Du gelebt hast - das bedeutet - erfolgreich gewesen zu sein."
(Ralph Waldo Emerson)

„Erfolg ist für mich etwas höchst Verdächtiges, das von den wesentlichen Dingen und von der Menschlichkeit ablenkt."
(DDr. Günther Nenning - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg bezeugt sich nicht so sehr durch die Position, die jemand einnimmt, als durch die Widerstände, die er überwinden mußte, um diese Position zu erreichen."
(Booker T. Washington)

„Bewahre Deine Eigenständigkeit, mache Deine Musik, vielleicht kommt der Trend, der Deine Musik gefragt sein läßt."
(Udo Jürgens - siehe Bockelmann - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg bedeutet für mich als reifer und bewußter Mensch zu sterben."
(Miguel Herz-Kestranek - Zitat: Club Carriere)

„Eine Erfolgsformel kann ich dir nicht geben; aber ich kann dir sagen, was zum Mißerfolg führt: Der Versuch, jedem gerecht zu werden."
(Herbert Swope)

„Wer Erfolg im Leben haben will, macht die Beharrlichkeit zu seinem Lehrer, die Erfahrung zu seinem Bruder, die Vorsicht zu seinem Wächter und die Hoffnung zu seiner Geliebten."
(Verfasser unbekannt)

„Erfolg ist kontinuierliches Wachstum. Man ist nicht besser als andere, sondern einfach nur anders. Für das Wachstum eines Baumes mit 5 Blättern, der nach 7 Blättern strebt ist der Baum nebenan mit 10.000 Blättern völlig unerheblich."
(Univ.-Prof. Samy Molcho - Zitat: Club Carriere)

„Bereit sein mehr zu leisten als alle anderen. Erst wer den Punkt des Müssens überschreitet, erhält seine Handlungsfreiheit und kann Initiativen setzen und durchsetzen."
(Dr. Jean-Francois Jenewein - Zitat: Club Carriere)

„Im Großen und Ganzen muß ich sagen: Das Publikum hat recht!"
(Otto Schenk - Zitat: Club Carriere)

„Vor dem Verdienen steht das Dienen."
(Henry Ford I.)

„Der Ausgang gibt den Taten ihre Titel."
(Goethe, Die Vögel)

„Visionen zu haben, an diese zu glauben und sie auch zu leben, sich also mit Bauch, Herz und Verstand für diese Visionen einzusetzen."
(Dr. Thomas Herzog - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg hat nichts mit Geld, Ruhm oder Macht zu tun, sondern zeigt sich in der eigenen Lebensfreude."
(Franco D´Alonzo - Zitat: Club Carriere)

„Wer den kalten Wind nicht aushält, der hat auf dem Gipfel nichts zu suchen."
(Verfasser unbekannt)

„Die eine Hälfte der Zeit arbeite ich hart, und die andere Hälfte der Zeit erzähle ich jedem, daß ich hart arbeite."
(Cassius Clay)

Reporter: „Herr Antel, was war die wesentlichste Station Ihrer Karriere?" Antel: „Meine Geburt."
(Franz Antel - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg ist die Verpflichtung, die nächste Aufgabe richtig zu machen."
(Herrmann Harrauer - Zitat: Club Carriere)

„Glück ist das Wichtigste im Leben. Nicht Gesundheit. Meines Wissens waren die meisten Passagiere der Titanic gesund."
(Wiener Gastronom - Zitat: Club Carriere)

„Gerechtfertigtes Vertrauen - das ist wahrer Erfolg."
(Pater August Paterno - Zitat: Club Carriere)

„Menschen, die Kunst lieben, sollen nicht mit ihrem Verlangen aufhören, diese dort zu suchen, wo Ahnung zur Gewißheit wird."
(Prof. Ernst Fuchs - Zitat: Club Carriere)

„Freiheit ist kein Geschenk des Himmels, sondern ein wertvolles Gut, um das man sich täglich bemühen muß."
(Dipl.-Ing. Dr. Simon Wiesenthal - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg ist Bewegung und Innovation. Das Wissen um die Machbarkeit des Alten, darf nicht daran hindern, stets Neues zu versuchen."
(Günter Tolar - Zitat: Club Carriere)

„Immer weiterlernen, nicht nur mit dem Hirn, auch mit dem Herzen." (Univ. Prof. Dr. Andreas Khol - Zi: Club Carriere)

CLUB CARRIERE

INHALTSVERZEICHNIS

Teil A
Die Analyse - Parameter und Faktoren des Erfolges

Kapitel I - Methodologie: Die Umsetzung einer Idee

Kapitel II - Wirtschaftsentwicklung Europas

Kapitel III - Gesetzmäßigkeiten des Erfolges

Teil B
Personenteil

CLUB
CARRIERE

WIRTSCHAFTSTEIL

INDEX DER INTERVIEWTEN
PERSÖNLICHKEITEN

NACH:
BRANCHE
UNTERNEHMEN ODER DIENSTSTELLE
UND NAMEN

Club
Carriere

An den Piktogrammen der Kolumnentitel
können Sie sich schneller orientieren:

Bau- u. Innenausbauunternehmen

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:
Wutzl Robert Band: 1998

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:
Ahrens Schornsteintechnik Gesellschaft m.b.H.
Möser Franz Band: 2001
Allgemeine Baugesellsch. A. Porr AG
Dipl.-Ing. Angeli Rudolf Band: 1999
Asphalt Unternehmung Robert Felsinger
Ing. Felsinger Kurt Band: 2001
Bauspenglerei Josef Ertler KG
Magoschitz Rupert Band: 1998
Bauunternehmen Joh. Zach Baumeister
Zach Johann Band: 2000
Bauunternehmen Karl Freiberger GmbH
Freiberger Karl Band: 1999
Besenhofer-Bau, Hoch-Tiefbau GmbH
Besenhofer Johann Band: 2000
BWS Bewehrungsstahl GmbH
Ing. Wolfram Peter Band: 2001
Colours Malerei Anstrich Schilderherstellung GmbH
Dvorak Franz Band: 1998
Dachdeckungen Kindl
Voglhuber Gabriele Band: 2000
Dyckerhoff & Widmann GmbH
Ing. Orthner Dieter Band: 1999

EBO Neworal GmbH
Neworal Margit Band: 1998, 2001
A-1020 Wien; Am Tabor 26; Tel.: 0043/1 / 21443640
ebo-neworal@xpoint.at

FF-Fasaden GmbH
Ing. Pichler Maria-Luise Band: 1998
GEDESAG
Ing. Graf Alfred Band: 2000

Günter Friesenbiller Bau GesellschaftmbH
Friesenbiller Günter Band: 2001
A-2500 Baden; Rohrgasse 11; +02252 / 85923

Hans Widl
Widl Kamilla Band: 1998

Hartmann Bau GmbH
Hartmann Wolfgang Band: 2001
A-2353 Guntramsdorf; Schulgasse 1a; +02236 / 52714

Bauplanung u -betreuung

Baustoffe und Baumaterial

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:

ÖBAU Fetter GmbH
Kusternik Andrea Band: 2001
A- 2230 Gänserndorf; Protteser Straße 32;
Tel.: 02282 / 3050291

Fenster, Türen, Tore

Schlosserei Täubling
Täubling Bruno Band: 2001
A-2304 Orth/Donau; Am Markt 13; +02212 / 2963

Fertigteilbau

Innenausbaumaterial

Johannes Neubauer GmbH Holzverarbeitung - Binderei
Neubauer Johannes Band: 2001
WMS Metallsysteme HandelsgmbH
Ing. Weyrer Michael Band: 2001

Stiegen, Treppen, Aufzüge

ABC-Treppenstudio GmbH
Wotapka Hannes Band: 1998
Ing. Josef Hoffmann GmbH
Punz Franz Band: 2001
Lössl & Leitner GmbH.
Ing. Leitner Ursula Band: 1999
Thyssen Aufzüge GmbH
Nagy Gerald Band: 1999
Thyssen Krupp Stahlunion Austria GmbH
Wastl Hannes Band: 2000

Werkzeuge u. -zubehör

Beissbarth Austria GmbH
Schlor Harald Band: 1998
BonaKemi Gesmbh.
Ehold Werner Band: 1999
BTH Konstruktionsbüro - Produktentwicklung
Böhm Josef Band: 2000
Eisenhandllung Seemann & Menzel OHG
Seemann Hans Band: 1999
Menzel Elisabeth Band: 2001

Fronius Schweißmaschinen Vertrieb GmbH & Co KG
Ing. Schmerlaib Thomas Band: 2000
Pneumatic-Tool Druckluft- werkzeuge-VertriebsgmbH
Landshut Robert Band: 1998
Quitta Präzisionswerkzeug
Bucher-Quitta Lucy Band: 1999
Sandvik
Stix Helmut Band: 1998
SCH Schachermayer
Peinbauer Norbert Band: 1998
SIHI-HALBERG Pumpen VertriebsgmbH
Ing. Kloiber Heinz Band: 1998
Zgonc HandelsgmbH
Zgonc Peter Band: 1999

Baunebengewerbe

August Fabbri Dachdeckerei - Bauspenglerei
Fabbri August Band: 2001
Bau- und Möbeltischlerei Ernst Sauer
Sauer Ernst Franz Band: 2001
Bauspenglerei-Schwarzdeckerei Franz Zehetmayer GmbH
Ing. Zehetmayer Franz Band: 1998

Blitzschutz Bethmann GmbH
Roch Marieluise Band: 1998 2001
A-1040; Preßgasse 14-16; +01/ 5879377
office@bethmann-blitzschutz.com

Christoph Bacher - Malerei, Vergoldung, Restauration
Bacher Christoph Band: 2001

Dachdeckerei - Bauspenglerei
Ebertz Anton Band: 2001
A-2291 Lassee; Windmühlgasse 3; +02213 / 2148

Dachdeckerei Spenglerei Franz Rehberger GmbH
Rehberger Franz Band: 2001
Einzelunternehmen Manfred Hagleitner
Hagleitner Manfred Band: 2000
Fraberger GmbH
Fraberger Wolfgang Band: 2000
Franz Bamberger GmbH Steinmetzbetriebe
Bamberger Franz Band: 2001
G. Schöller - Bauspenglerei
Schöller Gerhard Band: 2000
Helmut Fisch Bau- und Portalverglasungen
Fisch Gertrude Band: 2000 2001
Ing. Norbert Kollenz Installationen
Ing. Kollenz Norbert Werner Band: 2001
Karl Lang AG
Lang Karl Band: 2001
Kefer KEG Gebäudereinigung
Kefer Harald Band: 2001
Maltech GmbH Vermietung fahrbarer Arbeitsbühnen
Wagner Martin Band: 1999 2001

LÖDIGE
INDUSTRIES

Lödige GmbH Austria
Ing. Kobler Friedrich Band: 1998 2001
A-1210 Wien; Moritz Dreger-Gasse 18; +01/25627770
aufzug@loedige.at

Nikolai
Ges.m.b.H
Spenglerei

Nikolai GmbH Spenglerei
Nikolai Andreas Band: 2001
A-2353 Guntramsdorf; Mühlgasse 1; +2236 / 56777
office@spenglerei-nikolai.at
www.spenglerei-nikolai.at

Prims & Co GmbH Fachgeschäft f. Fliesen u. Plattenverlegung
Prims Robert Band: 2001
Robert Lurf Metallbau - Schlosserei - Schmiede
Lurf Robert Band: 2001
Ronald Raith - Ofen, Kamine & Fliesen
Raith Ronald Band: 2001
Schreier GmbH Schmiede und Stahlbau
Schreier Friedrich Band: 2001
Spenglerei - Dachdeckerei Robert Schmid
Schmid Robert Band: 2001
Steindiskont GmbH
Schwarzer Thomas Band: 2001
Steinmetzmeisterbetrieb Wolfgang Ecker GmbH
Ecker Wolfgang Band: 2001
Stjepan Lalic Spritz- lackiererei für Massenartikel
Lalic Anton Band: 2000
TRANE GmbH
Ing. Kadecka Gottfried Band: 2001

Metallbau

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:
Meister Hubert Band: 1998

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:
Aluminium Konstruktionen Handels GmbH
Krejci Renate Band: 1999
E. Weber Mechanische Werkstätte
Weber Erwin Band: 1998
Galvanik & Metallschleiferei (vorm. Lender)
Kneringer Mario Band: 1998
GEHA Leichtmetallbau GmbH
Schwarz sen. Edmund Band: 1998
Jürgen Kieback Metallprägeanstalt

Wasserbau

Personalvermittler, Personalberater

Brunner Eva Maria Band: 2001
A-9020 Klagenfurt; Winklernweg 8; +463 / 481013
brunnerklufu@hotmail.com

GETwork Personaldienstleistungen GmbH
Mag. Dr. Breinl Arne-Gernot Band: 2001
A-130 Wien; Hainburger Straße 11; +1 / 71166
gernot.breinl@getwork.co.at

BrassRing

Career

Events

www.BrassRing.de

"Wir schaffen die nötige Transparenz

auf dem HighTech Arbeitsmarkt"

BRASSRING
EUROPE

Rechtsanwälte, Notare

Schwarz, Kurze, Schniewind, Kelwing, Wicke
Dr.jur. Krull Detlef Thomas Band: 2000
Urbanek, Lind & Schmied Rechtsanwälte
Dr. Lind Christian Band: 2000
Wolf Theiss & Partner
Dr. Theiss Andreas Band: 2000

Unternehmensberater

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:
Mag. Fenkart-Fröschl Gerhard Band: 2001
„Hofnarr" Platzer, Cerny & Partner KG
Platzer Markus Band: 2000

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:
ABB AG
Ing. Freiberger Dietrich Band: 2001
Abraham & Abraham - your partner in intercultural comp.
Mag. Abraham Priya Band: 2001
ACS Acquisition Services Moschner & Co GmbH
DDr. Moschner Manfred Band: 1999 2001
Active Communications Mag. Dr. Herbert Braunöck
Mag. Dr. Braunöck Herbert Band: 1998
AHC International Wien ManagementberatungsgmH
Wolf Adrian Band: 2000
AIC-Androsch Int. Consulting GmbH
Jozseffi Thomas Band: 1998

Analytika Betriebsberatungs GmbH
Dipl.-Kfm. Bauer Erich Band: 1998
Andersen Consulting Unternehmensberatung GmbH
Dr. Huber Friedrich Band: 2000
Bergmann Leslie Band: 1998

Arthur D Little

Arthur D. Little International GmbH
Dr. Serentschy Georg Band: 2001
A-1015 Wien; Kärntner Straße 51; + 1 / 5127155
adlittle.vienna@adlittle.com

B.S.O. GmbH
Mag. Schebesta Helmut Band: 1999
BDC Consulting Group International
Werner Karl-Heinz Band: 2001
Beratergruppe Neuwaldegg GmbH
Mag. Jarmai Heinz Band: 1999
Booz - Allen & Hamilton GmbH
Meier Helmut F. Band: 2001

C = C

c = c creativ contact
Singer Karl Band: 2001
A-1050 Wien; Giessaufgasse 20/2; + 1 / 5457209
creativcontact@creativcontact.com

c-quential consutling GmbH. Arthur D. Little Company
Mag. Noestler Karl-Peter Band: 2001
C/O/N/E/C/T/A Gesellschaft für Organisationsberatung mbH.
Dr. Kreuzer Ingrid Band: 2001

CALL YOUR COACH
0900 47 01 02 (€ 1,79 /min)
die lösungsorientierte Beratung
www.callyourcoach.at

Call your Coach
Dipl.-Ing. Abril Thierry Band: 2001
A-1060 Wien; Schadekgasse 18
thierry.abril@chello.at

Cap Gemini Ernst & Young Consulting Österreich AG
Mag. Laggner Peter Band: 2001
Dipl.-Ing. Baumgartner Wolfgang Band: 2000
Dipl.-Ing. Bugelnig Bernd Band: 2001
Mag. Bugelnig Eduard Band: 1998

Dr. Girth Werner Band: 2000
CATRO Management Services GmbH
Dr. Leissinger Otto Band: 1999
Coaching Institut für Führungs kräfte Ferry Fischer GmbH
Mag. Fischer Ferry Band: 2000

COMIT GRUPPE

www.comit.at
Comit Unternehmensberatungs- und EDV-Dienstleistungs GmbH
Zach Wilhelm Band: 2001
wilhelm.zach@comit.at

Contrast Management Consulting
Dr. Hoffmann Werner Band: 1999
Cooperative Beratung KEG
Waechter Lothar E. Band: 1999
Czipin & Partner Managementberatung GmbH
Mag. Czipin Alois Band: 2001
DANUBE Europ. Bildung, Forschung und Technologie
Mag. Wöran Bruno Band: 2001
DIEBOLD GmbH
Dr. Mayer Gerhard H. Band: 2000
Dieter Strametz & Partner GmbH Human Resources Management
Buschmann Sören Band: 2001
Dipl.-Ing. Josef Schelmberger Ingenieurkonsulent f. Bauwesen
Dipl.-Ing. Schelmberger Josef Band: 1999
Dipl.-Kfm. Dr. Friedrich Bock Unternehmensberatung
Dipl.-Kfm. Dr. Bock Friedrich Band: 2001
Dipl.-Kfm. Dr. Siegfried Stark
Dipl.-Kfm. Dr. Stark Siegfried Band: 1998
Dkfm. Donald A. Dolezal Unternehmensberater
Dipl.-Kfm. Dolezal Donald A. Band: 1999
Dr. Barbara Schütze Kommunikation
Dr. Schütze Barbara Band: 1999
Dr. Hochegger Kommunikationsberatung GmbH
Mag. Trummer Dietmar Band: 2000
Dr. Karl Jurka
Dr. Jurka Karl Band: 2000
Dr. Manfred Wieringer Managementberatung
Dr. Wieringer Manfred Band: 1998
Dr. Otto Sobotka GmbH Unternehmensberatung
Dr. Sobotka Otto Band: 1999
Dr. Pendl & Dr. Piswanger GmbH Personal & Managementpartner
Dr. Pendl Peter Band: 1998
Eblinger & Partner High Perf. Management Consulting
Dr. Dissauer Gottfried Band: 2000
Eccon Unternehmensberatung GmbH
Blaimauer Georg Band: 1999
ECOR Economic Resources
Feyerl Daniel Band: 2001
Egon Zehnder International GmbH

Plaut Austria GmbH
Fleischhacker Roland Band: 2001

A-1030 Wien; Modecenterstraße 14; + 1 / 79570-110
roland.fleischhacker@plaut.at

Werbung + Öffentlichkeitsarbeit

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:

Aschauer Brigitte Band: 1998
PR- und Neue Medien-Agentur Martschin & Partner GmbH
Mag. Martschin Hannes Band: 1999
PR-Büro Halik
Dr. Halik Claudius Band: 1999
Projektagentur für Werbung und Direktmarketing GesmbH
Hahn Roland Band: 1999 2000
Public Formation Service GmbH
Damböck Hannes Band: 2001
Public Relations Information
Dr. Pirich Eberhard Band: 2000
Publicis Kommunikations- beratungs Ges.m.b.H.
Zinggl Walter Band: 2001
Publico, Public Relations & Lobbying
Mag. Lenhardt Christian Band: 1999
Qubus Consulting & Management AG
Mag. Abel-Hrdlicka Robert Band: 2001
RCS Richter Communication Services
Richter Edith Band: 2001
Results & Relations Mag. Brigitte Piwonka
Mag. Piwonka Brigitte Band: 2001
RMS Radio Marketing Service GmbH Austria
Dr. Graf Michael Band: 2000
Rotomer Public Relations
Rotomer Wolfgang Band: 1999
Saatchi & Saatchi Werbeagentur
Kerbler Beatrix Band: 1999
Schierholz Saxer DDB Werbeagentur GmbH
Schierholz Patrick Band: 1998
Schober Suppan Direktmarketing GmbH
Jenzer Anton Band: 1999
Sounddesign Schiffinger & Posch GmbH
Posch Max Band: 2000
Special Public Affairs
Mag. Keglevich Karin Band: 1999
Studio Laxenburg Wolfgang Krautzer GmbH
Krautzer Wolfgang Band: 2000
Studio Pokorny Inh. Ing. Leopold Pokorny
Ing. Pokorny Leopold Band: 2001
Studio Weber WerbegmbH
Weber Michael Band: 1999 2001

TechnoKontakte Veranstaltungs-GmbH
Dr.jur. Thurnher Harald Band: 1999
Temmel & Seywald GmbH
Dr. Seywald Wilfried Band: 1999
The Trend Connection, Cheese Studio
Brust Norbert Band: 1999
Tourismus Praxis Klinglhuber & Huber OEG
Klinglhuber Erwin Band: 2000
Träxler Werbeagentur
Träxler Gerald Band: 2000
Trolp Marketing-Agentur OEG
Mag. Trolp Kurt Band: 1999
UNICA WerbegmbH

Berater allgemein

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Bildungsservice

Grundbildung

Sonderpädagogisches Zentrum
Allgemeine Sonderschule
Rötzer Rudolf Band: 2001
A-2120 Wolkersdorf; Kirchenplatz 7; + 2245 / 2794

Museen, Archive

Bildung / Sonstiges

Weiterbildung

Club Carriere

How to succeed

Wissenschaftliche Institute, Forschung

Chemie

Thonhauser GmbH
Dipl.-Ing. Thonhauser Manfred Band: 2001

Audio, Video, HiFi, Elektrotechnik, Erzeugung

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:
Dipl.-Ing. Gudenus Christoph Band: 1998

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:
AMP Österreich GmbH
Wanzenböck Franz Band: 1998
ELPRO GmbH
Ing. Schmid Christian Band: 2000
EMTEC Magnetics ECE GmbH
Mag. Hiller Rainald Band: 2000
Grundig Austria AG
Mraz Herbert Band: 1999 2001
Grundig Austria GmbH
Mag. Zakoucz Michael Band: 1999
Ing. Joh.Grath EDV- Peripherie Messtechnik Elektronik
Ing. Grath Johann Band: 2001
Ing. Wilfried Hufnagl Industrieelektronik
Ing. Hufnagl Wilfried Band: 1999
Österreichische Philips Industrie GmbH
Dipl.-Kfm. Dr. Jester Frank Band: 2001
Panasonic Austria HandelsgmbH
Dr. Löschnauer Rupert Band: 2000
Penetsdorfer Elektrotechnik GmbH
Penetsdorfer Markus Band: 2000
Philips Professional Electronics
Ing. Düller Klaus Band: 2000
Recording Equipment
Koller Dietmar Band: 1998
Red Zac2 - Kurz und Gut
Kurz Erich Band: 1998 2001
Rudolf Müller Elektrotechnik - EIB
Müller Rudolf Band: 2000
Siemens Business Services GmbH Co KG
Dr. Jesacher Karl Band: 2001
Sony
Dipl.-Kfm. Nageler Peter Band: 1998
Wöhner GmbH & Co KG Elektrotechnische Systeme
Ing. Racek Günther Band: 2001

Computer, Computersysteme & Büromaschinen

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:
Jagersberger-Todt Kathrin Band: 2000
Krojer Thomas Band: 2000 2001

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:
A. Junek GmbH
Dipl.-Ing. Junek Anton Band: 1998
Alex. Veigl Büro-Organisation
Veigl Alexander Band: 2001
APC Deutschland GmbH
Dipl.-Ing. Magg Georg Band: 2000
Apple Point VIDI Peter Schneider KEG
Schneider Konstantin Florian Band: 1998
B.T. Trading GmbH
Drab Richard Band: 1998
Baan Austria GmbH
Ing. Holzinger Christoph Band: 2000
BEKO Informatik Ing. P. Kotauczek GmbH
Ing. Hamschik Michael Band: 2001
Mag. Dr. Höfferer Max Band: 2000
Ing. Kotauczek Peter Band: 1998 1999
Michal Paul Band: 1999 2000
BMC Software GmbH
Antonu Helmuth Band: 2001
Vlach Claudia Band: 2000
Büromaschinen - Zubehör - Werkstätte - Service
Braunshirn Martina Band: 2000
Bürosysteme Golliasch
Golliasch Heribert Band: 2001
Canberra-Packard GmbH
Ing. Möslinger Martin Band: 1998
CBS - Bachner, Horsky OEG
Horsky Tomas Band: 2000
Compaq Computer Austria GmbH

Ivo Herbert Band: 2000 2001
IPS-Vertriebsges. f. innovativ EDV-Prod. u. Systeme Ges.m.b.H
Ing. Handl Günter Band: 2001
IRV Datenverarbeitung GmbH
Ing. Volf Ronald Band: 2001
Ivellio-Vellin - Büromaschinen -Computer-Service
Mag. Ivellio-Vellin Michael Band: 2000
Ixos Software Austria GmbH
Summer Heinrich Band: 2001
JoWooD Productions Software AG
Paeck Michael Band: 2001
Judith Kranz Computer Circle
Kranz Judith Band: 1999
K. Krautschneider - Handel mit Computer & Zubehör
Krautschneider Karl Band: 1999
Langsteiner-EDV GmbH
Langsteiner Walter Band: 2001
LB-Data
Ing. Bulant Rudolf Band: 2000
Lexmark HandelsgmbH
Ing. Raszkiewicz Gerhard Band: 2001
Lotus Development GmbH
Dipl.-Ing. Fröhlich Franz Band: 2000
Madras Document Service Ges.m.b.H.
Ing. Huemer Peter Band: 2001

Magirus
Value Added Distribution

Magirus Datentechnik Ges.m.b.H
Theuermann Günter Band: 2001
A-1030 Wien; Zaunerg. 4; + 1 / 7189840
guenter.theuermann@magirus.com

Materna Information & Communications GmbH
Ing. Schmid Klaus Band: 2001
Ing. Mag. Wasgott Raimund Band: 2000
MBO International Electronic GmbH
Mag. Sauseng Helmut M. Band: 1998
Micro Strategy GmbH
Niedermayr Markus Band: 2001
Nemetschek GmbH
Ing. Rilk Andreas Band: 2001
netSphere Informations- technologie GmbH
Vogelsinger Ernest E. Band: 1999

Nortel Kapsch GmbH
Dipl.-Ing. Danninger Wolfgang Band: 2001
A-1120 Wien; Triester Str. 70; + 1 / 60582-0
w.danninger@nortelkapsch.co.at

Novell Österreich GmbH
Ing. Latzenhofer Peter Band: 2000 2001
Latzenhofer Peter Band: 2000
Vinzenz Gerhard Band: 2001
Omega HandelsgmbH
Ing. Neubauer Günter Band: 2000
PC Gourmet Schmid & Witschel
Mag. Witschel Christiaan Band: 1998
Pesaco
Salaquarda Peter Band: 1998
Peterschinegg GmbH
Peterschinegg Hildegarde Band: 2000
Philips Speech Processing GmbH
Vohringer Cesar Guilhaume Band: 2001
PLOT EDV-Planungs- und HandelsgmbH
Dipl.-Ing. Dirnberger Gernot Band: 2001
Rank Xerox
Kaulich Johann Band: 1998
Ricoh Austria GmbH
Mag. Gabriel Norbert R. Band: 2001
Ricoh Austria Partner L. Schrefl
Schrefl Leo Band: 2000
Ricoh Austria Partner Manfred Weinberger GmbH
Weinberger Manfred Band: 2000
Rittal-Schaltschränke GesmbH
Dipl.-Ing. Hattinger Ruprecht Band: 2000
Rödlach + Partner GmbH Informationstechnologie
Dipl.-Ing. Rödlach Michael Band: 2001
SAA Software Engineering GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Hanser Christian Band: 2001
SAP Österreich GmbH
Mag. Auer Eva-Maria Band: 2001
SAP Österreich GmbH
Hartinger Heinz Band: 2000
Ing. Travnicek Manfred Band: 2000
Schmidhuber EDV Software GmbH
Schmidhuber Josef Band: 2000
Schoeller Network Control Datenverarbeitung GmbH.
Ing. Gruber Michael Band: 2001
Schubert Computer & Automationstechnik GmbH
Dipl.-Ing. Schubert Erich Band: 2000
SDS-Software Daten Service GmbH
Strasser Werner Band: 1998
Siemens Business Services GmbH & Co
Ing. Mörk Karl Band: 1998
Regius Wolfgang Band: 2000
Siemens Nixdorf-Informations- systeme GmbH
Ing. Kemler Rudolf Band: 1998
Softdes GmbH
Bareis Jutta Band: 1999
Software AG Österreich
Mag. Schmauss Marcus Band: 2001
Stöckli Michaela Band: 2000
Solutions by Roman Redl
Redl Roman Band: 1999
Storage Technology Network Systems GmbH
Salzmann Günther Band: 1998
Strateg-IT Strategien für Informationstechnologie GmbH

Computerzubehör

Telekommunikation

EDV-Dienstleistungen

BSW easyNet OEG
Brandstätter Jürgen Band: 2001
A-2351 Wiener Neudorf; Brown Boveriestraße 8/1; + 2236 / 43300
j.brandstaetter@easynet.co.at

Bull AG
Eder Hans Band: 2000
Dipl.-Ing. Gröninger Markus Band: 2001
Wiesbauer Roswitha Band: 1999
C.E.T. - EDV-Beratung und Informationsverarbeitung GmbH
Dipl.-Ing. Kiesenhofer Karl Band: 2001
CA-Informations-Technologie GmbH
Tomicek Gerhard Band: 1998
Caibon.com Internet Services AG
Hofer Wolfgang Band: 2001
Cards & Systems EDV-Dienstleistungs GmbH
Mag. Duchatczek Monika Band: 2000
Care Data
Nemetz Rainer Band: 1998
CGI Informatik GmbH
Bichlmaier Karl Band: 1998
Compaq Computer Austria GmbH
Mag. Schneeweiß Johann Band: 2001
Computer Service Ostermann
Ing. Ostermann Franz Band: 1999
Datakom Austria GmbH
Dipl.-Ing. Martinek Kurt Band: 1999
Mag. Prochazka Erich Band: 1999
Design in Motion Computeranimation
Pallan Peter Band: 1999
Digital Laut - Neue Medien Gesellschaft m.b.H.
Laut Ludwig Band: 2001
Doppelklick Herrmann & Fahrnberger OEG
Herrmann Andreas Band: 1998
Easy Touch - EDV Dienstleistungen GmbH
Lozar Joseph Band: 2000
EBL-EDV Beratung Lang
Lang Norbert Band: 2001
EDV 2000 Systembetreuung GmbH
Tögel Gerhard Band: 1998
EDV-Softwarehaus Mung KG
Ing. Mung Herbert Band: 1998
Elektronische Datenverarbeitung GmbH & Co KG
Mag. Straubinger Werner Band: 2001
Enterprise Training&Consulting aETC EDV-DienstleistungsgmbH
Swoboda Michael Band: 2000
EPICOM Software Consultant GmbH.
MMag. Milan Hannelore Band: 1998
Euro Systems Consulting
Mag. Gornik Walter Band: 2001
Faltus Softwartraining
Mag. Faltus Leo Band: 2000
Figuli Trading Consulting GmbH
Ing. Preinl Markus Band: 1998
Flextronics International GmbH
Pfaffstaller Richard Band: 2001

ORACLE
SOFTWARE POWERS THE INTERNET™

Oracle ist heute das zweitgrößte Softwarehaus der Welt und der führende Anbieter von modernen E-Business Applikationen für das Internet und web-basierenden Anwendungslösungen. Mit über 10,1 Milliarden Dollar im Finanzjahr 2000 (per 31.5.2000) ist Oracle in mehr als 145 Ländern vertreten.

Oracle bietet als einziger Lösungsanbieter eine komplette Palette von E-Business Produkten:

- eine Internetfähige Plattform für die Entwicklung und den Einsatz Web-basierender Anwendungen
- eine umfassende E-Business Suite Internetfähiger Unternehmenslösungen
- Professionelle Dienstleistungen, die sowohl Entwicklung einer E-Business Strategie als auch das Design, die Entwicklung und/oder die Implementierung von E-Business Lösungen unterstützen

Geschäftsführer in Österreich ist DI Wilfried Schöfer.

Brennstoffe

Energietechnik u. –beratung

Energieversorgungsunternehmen

Festartikel

Auto-Motorrad-Fahrrad Wohnmobil-Wasserfahrzeuge

Mit freundlicher Unterstützung

Fahrzeugbestandteile u. –zubehör

Hinterdorfer Friedrich Sondermaschinenbau
Hinterdorfer Friedrich Band: 2001
A-3253 Erlauf; Wolfring 14; + 2757 / 6493
hf-solar@hotmail.com; hf-anhaenger@hotmail.com

Service

Protax Kfz-Karosseriebetrieb GmbH Nfg. KG
Kotinsky Walter Band: 1998 2001
Renault Skala KG
Skala Karl Band: 2001
Robert Maier KFZ- Fachwerkstätte
Maier Robert Band: 2000
Sixt Autovermietung
Dr. Pohoralek Thomas Band: 2000
Stinnes Reifendienst Austria GmbH
Billasch Rainer Band: 1998
W. Karner GmbH
Gregor Josef Band: 2000
Walter Benedetter Reifendienst Kfz
Benedetter Walter Band: 1999
Wolf & Co OEG
Wolf Josef Band: 1998
Wolfgang Furch KFZ-Reparaturwerkstätte
Furch Wolfgang Band: 2001

$ Kreditwesen

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:
Krenn Hans Band: 1999
Dr. Schild Oskar Band: 1999

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:
3 Banken-Generali Investment-GmbH
Triebe Ernst Band: 1998
Anglo Irish Bank (Austria) Kapitalanlage GmbH
Wachter Martin Band: 2001
APIN Invest Holding GmbH
Mag. Lenzinger Thomas Band: 1999
AUTOBANK AG
Maxa Karl Band: 2000
Banco do Brasil AG
Ribeiro Miranda Boaventura Band: 2000
Bank Austria
Dr. Haiden René Alfons Band: 2000
Dr. Haiden Rene´ Alfons Band: 1999 2000
Seyffertitz Markus Band: 1999
Markl Julius Band: 2001
Bank Gutmann AG
Dr. Stahl Rudolf Band: 2001
Bankhaus Denzel AG
Dr. Weiland Franz Band: 1998 2001
Bankhaus Schelhammer & Schattera AG
Bergauer Günter Band: 1998
Dr. Burgmann Heinz Band: 2000
Jonas Helmut Band: 1998 2000
Jonas Helmut Band: 1998 2000
Bausparkasse der Österreichischen Sparkassen AG
Lüdemann Horst Band: 2001

ÖSTERREICHS WOCHENZEITUNG

Börsen-Kurier

FÜR FINANZ UND WIRTSCHAFT

$ Versicherungswesen

Generali Versicherung AG
Landesdirektion Niederösterreich

Josef Flahndorfer
Oberinspektor

Oberhoferstraße 16, A-2130 Mistelbach
Telefon: +43 (0)2572 275 2-23
Telefax: +43 (0)2572 275 2-17
Mobil: +43 (0)676 381 86 29
E-Mail: josef.flahndorfer@telering.at
Privat: Hauptstraße 66, A-2114 Hornsburg
Telefon und Telefax: +43 (0)2263 616 2

GENERALI

$ Finanzberater

Foto

Foto Atelier Doris Kucera
Kucera Doris Band: 2001
A-1100 Wien; Laxenburgerstraße 58, + 1 / 6046122

Freizeitanlagen u. -angebote

Ing. Schmudermayer Manfred Band: 2000
Asphalt- Unternehmung Robert Felsinger
Schwödt Hans Band: 2001
Backstage Concerts GmbH
Stocker Hans-Georg Band: 2000
Bräunungsstudio „Sonnenstrand"
Roitner Rudolf Band: 1999
Burg-Kino
Dipl.-Ing. Schramek Kurt Band: 1999
Christian Greimel
Greimel Christian Band: 1999
Consortium Eventtechnik Anlagenvermietung
Ploil Daniel Band: 2000
EOS Kino Josef Huber OHG
Huber Herbert Band: 1999
Fotostudio W. Bichler
Bichler Wolfgang Band: 1998
G. Lang GmbH Bootsservice
Lang Freddy Band: 1999
Golfclub Europa Sportregion Zell am See/Kaprun Ges.m.b.H.
Daxer Andreas Band: 2000
Hollywood Super Bowling
Strupf Günter Band: 2000
Ing. Andreas Kisling Gutsbetrieb u. Landw.Brennerei
Kisling Edith Band: 2001
John Harris Fitneß GmbH
Koppensteiner Susanne Band: 1999
Keplinger Kartbahnen
Keplinger Maximilian Band: 1999
Konzertagentur G. Schmetterer
Schmetterer Gertraud Band: 1998
Lady Fit - Traude Pechac
Pechac Traude Band: 2001
M.A.C. Hoffmann & Co GmbH
Hoffmann Gerd Alexander Band: 2001
Optimum Sport- und Kulturzentrum
Fritz Bernhard Band: 2001
Österreichischer National Zirkus
Knie Louis Band: 1998 1999 2000 2001
Peter-Pan Freizeitmanagement
Gulan Peter Band: 2001
Puraqua Umweltanlagen GmbH
Knoll Manfred Band: 1998
R. & H. Höllrigl GmbH Tennis Golf Hotel
Höllrigl Richard Band: 2001
Reitstall Egelsee
Wohlmuther Hans-Peter Band: 2000
Sauna-Cafe „Harmonie" Anita Zellermayer
Zellermayer Anita Band: 2001
Slender You - City Solarium und Aromatherapie
Raschovsky Renate Band: 1998 2000 2001
Tanzschule Stollhof
Stollhof Gertrude Band: 2001
Th. Pitzinger
Gruber Angela Band: 1998
Thayatal Hotel - Errichtungs- und BetriebsgmbH
Powischer Werner Band: 2001
Theater- und Konzertkarten büro Flamm Inh. Eva Kapek
Kapek Eva Maria Band: 1998 2001
Theaterkartenbüro
Holenia Barbara Band: 1998
Video Palast Sabine Soldan
Soldan Sabine Band: 1999
Werzer Tenniszentrum
Potutschnig Wolfgang Band: 1998
Zirkus Benneweis
Nikolajev Andrej Band: 1999

Handarbeiten u. Basteln

Freizeit Ideen für Sie & Ihn
Farooq Birgitt Band: 2001
Kunsthandwerk Puppen- und Bastelstüberl
Prochazka Eva Maria Band: 1999
Wolle-Garne K. Eschweiler Nfg. M. Gärtner
Gärtner Melitta Band: 2000

Lesen, Schreiben, Malen, Sammeln

Briefmarken Gilg
Gilg Gerhard Band: 1999
Buch- und Kunsthandlung
Rausch Eva Band: 2000

Bücher-Zentrum Fundgrube BVG-mbH. & Co. KG
Spagolla Christine Band: 1999 2000
Buchhandlung Franz Rosenkranz
Rosenkranz Franz Band: 2000
Christas Laden KG
Pandur Wolf-Dieter Band: 1999
Gilhofer Buch- und Kunstantiquariat KG
Hoffmann Elisabeth Band: 1998
Kapper & Kapper GmbH.
Kapper Johannes Band: 1998 2001
M. Kuppitsch AG
Beer Andreas Band: 1998
M. Stöger GmbH Papier-Buch-Office
Dipl.-Kfm. Schefz Gerda Band: 2000
Missionsbuchhandlung St. Gabriel
Queder Wolfgang Band: 2001
Münzenbox
Kremser Karl Heinz Band: 1999
Theaterverlag Eirich GmbH
Indra Gottfried Band: 1998
Theyer & Hardtmuth
Mag. Dr. Lerner Peter Band: 1999 2001

„ULTRA IN" Comics & More
Winkler Siegi Band: 2001
A-1170 Wien; Hernalser Hauptstraße 118, + 1 / 4852828
siegi.w@xpoint.at

Weidler-Schreibwaren
Weidler Gerald Band: 2000

Musik

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:
Bergauer Dieter Band: 1998

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:
BMG Ariola Austria GmbH
Stoffel Sabine Band: 1998

Reisinger

„Der Reisinger" Musikinstrumenten GmbH
Ludwig Norbert Band: 2001
A-1070 Mariahilfer Str. 22-24; + 1 / 5237699
info@reisinger-musik.at

Geigenbaumeisterin
Eriks Christine Band: 2000 2001
Hostalek Klaviere AG
Hostalek Karel Band: 1999

House of Dancing (Tanzschuhe und Zubehör f. d. Tanzsport)
Pfluger Ruth Band: 1999
Ing. Dietmar Lausegger For Music - Musikhaus
Ing. Lausegger Dietmar Band: 1999
Johann Song Geigenbaumeister
Song Johann Band: 2000
Login GmbH
Ruzek Michael Band: 2000
Ludwig Doblinger KG
Pany Helmuth Band: 2000
Music & Light
Barth Michael Band: 1998
Musikhaus Floridsdorf
Cunia Claudia Band: 1998
Musikhaus Johann Votruba
Votruba Johann Band: 2000
Musikhaus Macourek Harmonikaerzeugung
Macourek Karl Band: 1999
Neubauer Guitars
Neubauer Andreas Band: 1998
Paul Gerstbauer Klaviermacher
Gerstbauer Paul Band: 1999
Peter Benedek Geigenbaumeister
Benedek Peter Band: 2001
Peter Erben, Geigenbaumeister
Erben Peter Band: 2000
Studio Chiftetelli
Dr. Willenig Renate Band: 1998
Tanzschule Willy Elmayer- Vestenbrugg GmbH
Dipl.-Kfm. Schäfer-Elmayer Thomas Band: 1998
Thomas Gerbeth Bogenmachermeister
Gerbeth Thomas M. Band: 1999
W. Walcker-Mayer - Orgelbau
Walcker-Mayer Michael Alexander Band: 2000
Weinviertler Musikhaus Zohmann GmbH
Zohmann Josef Band: 2001

Sportanlagen u. –schulen

Bundessporteinrichtungen GmbH
Mag. Sulzbacher Michael Band: 2001
Fitnesspark Body Flash Ameisbichler-Schrödlein
Ameisbichler Martina Band: 2001
Fitneßpark Body Flesh Ameisbichler-Schrödlein OEG
Schrödlein Stefan Band: 2001

Flugschule Kilb „Free Wind“ Hans Ecker
Ecker Hans Band: 2001
A-3233 Kilb; Kettenreith 3; + 2748 / 580250
free.wind@utanet.at

Khail-Khail OHG - Tenniscenter
Khail Maria Band: 2001
Manhattan Sportanlagen BetriebsgmbH & Co KG
Span Gerhard Band: 1999
Sportanlagen VermietungsgmbH
Mag. Bergmann Gerhard Band: 2000
Tennis- und Freizeitzentrum Bad Leonfelden GmbH
Kapl Armin Band: 2000

Sportartikel u. –geräte

Ballettfachgeschäft Inh. Gerda Schachtner
Schachtner Gerda Band: 1999
Ferlacher Büchsenmachermeister Fachgesch f. Jäger u. Fischer
Ellinger Manfred Band: 1999
Hervis Sport GmbH
Haunold Harald Band: 2001
Intersport Führer GmbH
Führer Andreas Band: 2001
Kastner & Öhler Sportartikel
Hack Johanna Band: 1999
Nike GmbH
Gold Petra Band: 2001
Pollak - Bastlerbedarf Hausbesorgerdienst
Pollak Günter Band: 1999 2001
Sport Breitler
Breitler Walter Band: 2001
Sport Köpf
Köpf Heidi Band: 2001
Sport Münzinger GmbH
Münzinger Dorothee Band: 2001
Springers Erben
Springer Christian Johann Band: 1998
Tennis Stramitzer
Entinger Richard Band: 1999

Tiere

Aquariland - Aquarien & Zoo & Gartenteich
Höller Alois Band: 2001
Circus Elfi Althoff-Jacobi A. Lehner Circus BetriebsgmbH
Lehner Adolf Band: 2000
fish & friends Zoofachgeschäft
Wagner Monika Band: 2001
H. Raith Präparator
Raith Helmut Band: 1998
Haus des Meeres, Vivarium Wien
Boharevic Kamenko Band: 1998
Hundesalon & Boutique Struppi
Marik Susanne Band: 2001
Hundesalon Mimi, Paul Manuela
Paul Manuela Band: 2001
Hundeschur und -badeanstalt
Winter Johanna Band: 2000
Katzen-Oase Inhaberin B. Ehrl
Ehrl Bärbel Band: 2000
Korallenriff Center-Spezialist für Meeresaquaristik
Knapp Werner Band: 1998

Wetten

Blumen & Pflanzen

Kruba Brigitte Band: 2000
Baumschulen Frank
Frank Johann Band: 2001
Bella Flora
Petrakovits Hermann Band: 1998
Blatt & Blüte Der etwas andere Blumenladen
Bamesberger Andreas Band: 1999
Blumen Ilse Bronold
Bronold Ilse Band: 1999 2001
Blumenhaus Sädtler GesmbH & Co KG
Steinmetz René Band: 2000
Blumenstube Rath
Tick Karin Band: 1998

Blumenwerkstatt Erika Krückl
Krückl Erika Band: 2001
A-1090 Wien; Alserbachstraße 3; + 1 / 3153803

Elisabeth Wagner vorm. Derdak Gartenbaubetrieb
Wagner Elisabeth Band: 2001
Exotische Samen und Pflanzen Silvia Tunkl
Tunkl Silvia Band: 2001
Exquistive Floristik GmbH
Scharinger Christa Band: 1999
Gärtnerei Albert & Susanne Fries
Fries Albert Band: 2000
Gärtnerei Schmidl
Schmidl Herbert Band: 2001
Holland Blumen GmbH
Dipl.-Kfm. El Sanadidy Mohamed Band: 2001
M.B.T. Entsorgungstechnik- Verladetechnik
Herndl Thomas K. Band: 2001
Maria's Blumenecke
Frick Maria Band: 1999
Marktflorist Danner
Danner Georg Band: 1999
Space Flower Shop
Tragschitz Johann Band: 1998
The Art of Flowers - Martina Rotter
Rotter Martina Band: 2001
Viktor Zemann „s´ Rosengart´l"
Zemann Viktor Band: 2001
WB Blumen company Handels GmbH Julius A. Linke
Linke Julius A. Band: 1999

Garten- u. Landschaftsgestaltung

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:
Dockner Leopold Band: 2000

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:
Alois Brandl Gartenbau u. Blumenbinderei
Lindner Anna Band: 1999
Artner Waldviertler Baumschulbetrieb
Artner Martin Band: 2001

Gartenbedarf u. –geräte

Schwimmbad u. Teichbau

Abendunterhaltung

Kaffee u. Kuchen, Eissalons

Speiselokale

CAFE HOFGARTEN

Weißenböck Petra

Hofgarten 3
2801 Katzelsdorf
Tel.: 02622 / 78 710
Fax: 02622 / 78 712

Überdachter Gastgarten mit 40 Sitzplätzen

Kaffeespezialitäten	**Karibische Drinks**
Mehlspeisen & Torten	**Cocktails**
Eisspezialitäten	**erlesene Weine**
kleine warme Speisen	**Zigarrensortiment**

Jeden 1. Freitag im Monat
LIVE - MUSIK

Ihr Hofgarten-Team

Ital. Eissalon

AUSTI

Gänserndorf	Mistelbach
Strassergasse4	Bahnstraße26a
2230 Gänserndorf	2130 Mistelbach
Tel.02282/3450	Tel.02572/32864

café
RESTAURANT
WEIMAR

A-1090 Wien · Währinger Str. 68
Tel. & Fax. +43 1 317 12 06
E-Mail: service@cafeweimar.at
Internet: www.cafeweimar.at

Cafe-Restaurant Weimar Club-Discothek Palme
Platzer Maximilian Band: 1999 2001
A-1090 Wien; Währinger Str. 68; + 1 / 3171206
service@cafeweimar.at

danubius
HOTEL-RESTAURANT
DANUBIUS

danubius
HOTEL-RESTAURANT
DANUBIUS

Am Markt 6
A-2304 Orth an der Donau
Tel: +43/(0)2212/24 00-0
Fax: +43/(0)2212/24 00-82
E-Mail: hotel.danubius@utanet.at
http://web.utanet.at/danubius

Mutti Landgasthof Aprea
Aprea Johanna Band: 2001
A-2123 Schleinbach; Am Bahnhof 6; + 2245 / 3740
landgasthof@mutti.at

Weiss Helga Band: 2000
Waldviertler Hof Josef Leeb GmbH
Helmer Josef Band: 1998
Walkner & Co GmbH
Rücker Ingeborg Band: 2001
Weinschenke Christian Weihrauch
Weihrauch Christian Band: 1999
Werner Lunak Restaurant Kika Wien-Nord
Lunak Werner Band: 2001
Wirtshaus Zum Eder
Fröhlich Regina Band: 1999
Wolfgang Streb "Haus der Biere"
Brader Alexander Band: 2001
Zlamal Aloisia
Zlamal Aloisia Band: 2000
Zum Doppeladler
Kanz Erich Band: 2000 2001
Zum guten Tropfen
Meixner Peter Band: 2000
Zum Kuchldragoner Inh. Liselotte Holzfeind
Gutharc Ronald Band: 1999

„Zur Steirerin" Susanne Hübsch
Hübsch Susanne Band: 2001
A-2301 Groß Enzersdorf; Lobaustraße 52; + 2249 / 2368

Catering

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:
Loske Silvia E. Band: 2000

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:
Beweg-Bar Österreichs 1. Bar- Catering Oliver Kaiser
Kaiser Oliver Band: 2001
Brandstetter Gastro GesmbH
Brandstetter Christian Band: 2000
Czeti´s Partyservice
Czetina Gerald Band: 2000
Delta Partyservice Catering GmbH
Erhardt Franz Band: 1998
„Die Caterer" Bender & Hillinger OEG
Gailer Thomas Band: 1999
DO&CO Restaurants & Catering AG
Dobersberger Michael Band: 1999
DO&CO Restaurants & Catering AG
Dr. Eissler Isabel Band: 2001
Hans Böhle Party-Service
Ruff Andreas Band: 2000
Heidi´s Exuisit Catering
Schmerold Heidi Band: 2001
Inku Treff Partyprofis Catering GmbH

Zeilner Peter Band: 2001
Kaiser & Sohn OHG
Kaiser Helmut Band: 2001
Kolpingwerk Gastronomiebetribe Ges.m.b.H.
Cokl Elisabeth Band: 2001
Partyservice & Catering W. Salzer (S.W. Partyservice)
Salzer Wolfgang Band: 2001
Sodexho MM Catering GmbH
Benigni Wolfgang H. Band: 2001
Wigast-Chilinos
Engelmayer Josef Band: 2000

Getränke

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:
Mag. Knotzer Roman Band: 1999

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:
Bacardi-Martini GmbH
Dr. Kefer Peter Band: 2000
Brau Union Österreich AG Brauerei Wieselburg - Technik
Bahn Erich Band: 2000
Casa del Vino
Steinbrecher Jürgen Band: 1998
Coca Cola Austria
Burggraeve Chris R. Band: 2001
Egger Privatbrauerei Fritz Egger GmbH
Ulrich Henning Band: 2001

RÖMERQUELLE®

belebt die Sinne

Lebensmittel

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:
Dr. Greiderer Sylvia Band: 2000
Rieck Leopold Band: 2001

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:
ADEG aktiv-Markt Gerhard Holub
Holub Gerhard Band: 2001
Akras Flavours AG
Mag. Krasny Heinz Band: 2001
Andert Fleischerei
Ast Walter Band: 1999
Anita´s Feinkost
Kellner Anna Band: 1998
Ankerbrot AG
Ing. Heckmann Heinrich Band: 1998
Anton Mikulics GmbH
Mauerhofer Manfred Band: 1999
Bäckerei & Nahversorger Cyrill Blei GmbH
Blei Gerold Cyrill Band: 2001
Bäckerei Taus´s Erben
Vogl Wilhelmine Band: 2000
Bäckerei Weiss Wolfgang
Weiss Wolfgang Band: 2001
Backhaus Annamühle GmbH
Schneider Manfred Band: 2001
Billa AG
Preiser Andreas Band: 2001
Bio - Greißler Johannes Nebel
Nebel Johannes Band: 1999 2001
Bofrost VertriebsgmbH & Co. KG
Dubowy Ingrid E. Band: 1998
Bracharz & Kerber HandelsgmbH & Co KG
Latr Karl Band: 1998
Bruno Di Grillo Import- und Exporthandel Ges m b H
Di Grillo Bruno Band: 2001
Der Bäcker Felber Franz Felber & Co GmbH
Felber Franz Band: 2000
Der Spezi - Fleischer Hubmayer
Hubmayer Heinz Band: 2001
Dkfm. Hans Staud Konserven & Konfitüren
Dipl.-Kfm. Staud Hans Band: 2000
Editha Hlavacek-Breithuber „Bonbons"
Hlavacek-Breithuber Editha Band: 1998
F.J. Elsner & Co GmbH
Dr. Ambichl Wilhelm Band: 2000
Fleisch & Wurst Fleischerei Dormayer
Dormayer Franz Band: 2000
Fleisch - Wurst - Amon
Amon Helmut Band: 1999
Fleischerei-Buffet Fellner
Fellner Erwin Band: 1998
Franz Felber & Co GmbH
Felber Doris Band: 2001

Fredy´s Nahrungsmittel GmbH
Ternon Ernst Band: 2001
Friedrich Kornfeind Geflügel- Wild-Wier Import Großhandel AG
Schmidberger Peter Band: 2001
Frucht Paradies O´Melli Vertriebs GmbH
Krailler Angela Band: 2001
Gebrüder Wild KG
Wild Andreas Band: 1998
Haubi´s Bäckerei Konditorei Anton Haubenberger GmbH.
Haubenberger Anton Band: 2000
Heindl & Co.
Heindl Friedrich Karl Band: 1999
Herbert Schlögl & Co GmbH
Schlögl Herbert Band: 2001
Hink Pasteten Wien
Dipl.-Ing. Hink Anton Band: 1998
Huber & Huber GmbH
Huber jun. Walter Band: 1998
IMGRO Lebensmittel Import/Export GmbH
Cervik Helga Band: 1998
Imkerei-Bedarfs- Zentrum HandelsgmbH
Wilhelm Kurt Band: 2001
Interspar GmbH
Humpelstetter Hermann Band: 1999
Mayr Franz Band: 1998
Josef Ahorner GmbH
Schweller Michael Band: 1998
Josef Manner & Comp. AG

Trünkel Hans Band: 1998
Lindt & Sprüngli (Austria) GmbH
Dipl.-Kfm. Brennenstuhl Dirk Band: 2001
Lineare Warenhandels & MarketinggmbH
Mag. Unterkircher Marialuise Band: 2001
Molkereigenossenschaft Freistadt u. Umgebung GenmbH
Gruber Franz Band: 2001
Norbert Schaller GmbH
Schaller Norbert Band: 1998
Novartis Nutrition GmbH
Blak Johann Alexander Band: 2001
Privatbackstube Eva Rosenmaier
Rosenmaier Eva Band: 2001
Puratos GmbH
Wasshuber Thomas Band: 1998
Ritter Sport Schokolade GesmbH
Wolf Alfred Band: 2001
Siems & Klein KG
Kufner Gertrude Band: 1998
Spar Kaufhaus
Heinzl Wilhelm Band: 2000
SparMarkt Bertl
Bertl Ludwig Band: 1999
Sparmarkt Stranzl Gerald
Stranzl Gerald Band: 2001
STAMAG Stadlauer Malzfabrik GmbH
Reinhold Dieter Band: 1998
Vegetarische Feinkost- Erzeugung
Hiel Peter Band: 1998
Victus Lebensmittelindustrie- bedarf Vertriebsges.m.b.H.
Dr. med. vet. Savic Zoran Band: 2000
Walter Hengsberger Lebensmittelhandel
Hengsberger Walter Band: 2000
Wartenberg & Co
Langenbach Hans Band: 1999
Wiesbauer Österreichische Wurstspezialitäten GmbH
Schmiedbauer Karl Band: 1998 2001
Wilhelm Heidl Brot und Feinbäckerei
Heidl Wilhelm Band: 2001
Wojnar´s Delikatessenerzeugung GmbH
Wojnar Henrik Band: 2000 2001

Service

Dipl.-Ing. Karba GmbH
Ing. Cantini-Karba Lilly Band: 1998 2001
Frischdienst Bräuer GmbH
Bräuer Franz Band: 2001

Tabak

Austria Tabak AG
Dr. Greier Hubert Band: 1999
Dr.jur. Lachner Robert Band: 2000
Mertl Christian Band: 2000
Schiendl Heinz H. Band: 1998 2001
Josef Ostermann
Abi-Fadel Eva Band: 1998
Michael Mohilla Tabakspezialitätengeschäft
Mag. DDr. Mohilla Michael Band: 1999
Österreichische Zigarettenfilter GmbH
Ing. Hauk Walter Band: 2000
Tabaccoland Handels GesmbH
Mag. Leimer Peter Band: 2000
Tabak Trafik Ghbryal GmbH
Ghbryal Galal Band: 1999
Tabak-Trafik Trinkl
Trinkl Peter Rudolf Band: 2000
Trafik Brigitte Haas
Haas Brigitte Band: 1998

Geschenkartikel

Crabtree & Evelyn GmbH
Öhl Michaela Band: 2001
Creativ Present Werbe- und Geschenkartikel R. Hans
Hans Renate Band: 1998
Franz Howorka GmbH & Co. KG
Mauritz Rudolf Band: 1998
Geschenkboutique Kozel Anton
Scharpf Alexander Band: 1999
Geschenke Kaiser
Leitner Gabriele Band: 2001
Gifts International
Bauer Engelbert Band: 1999
Global Consulting Dr. Edobor & Co.
Dr. Edobor Jones Band: 2001
Herta´s Kunststube - Herta Widhalm
Widhalm Herta Band: 2001
Mandowik
Madarasz Diana Band: 1998
Mineralien Center Austria
Schabauer Christine Band: 1998 2001
Schrecks Goodies
Mag. Schreck Bernhard Band: 1999 2001

Ärzte, Fachärzte, Apotheken, Krankenhäuser

Interviewte Persönlichkeiten ohne Dienststellenangabe:
Dr. med. Univ. Braunsteiner Herbert Band: 1998
Dr. med. Dietl-Unterberger Karina Band: 2000
Dr. med. Kiprov Hajnal Band: 1999
Dr. Millesi Dagmar Band: 1998
Dr. Nausch Christine Band: 2000
Dr. med. Univ. Ortner Gerhard Band: 1999
Dr. Ossmann Werner Band: 1998

Univ. Prof. Dr. Josef Schmid Internist
Dr. med. Schmid Josef Band: 1999 2001
Universitäts-Frauenklinik Wien
Dr. med. Leodolter Sepp Band: 1998 2000
Urologe
Dr. med. Kronester Augustin Band: 2000

VAMED-KMB Krankenhausmanagement und BetriebsführungsgmbH
Dipl.-Ing. Frosch Eduard Band: 2000 2001
A-1090 Wien; Spitalg. 23; + 1 / 404009001
e.frosch@kmb.co.at

Virbac
Dr. Edlinger Arno Band: 2000
Wiener Krankenanstaltenverbund
Dipl.-Kfm. Dr. Ingruber Horst Band: 2000
Winthir Apotheke
Dr. Vogel Hermann Band: 2000
Zahnarzt-Ordination Waldherr
Waldherr Eva Band: 1999
Zahnstudio Andersson
Andersson Göran Knut Band: 1998
Zentrum für ästhetische Medizin
Dr. Kögler Gerhard Band: 2000

Diverse Gesundheitseinrichtungen

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:
Stern-Grilc Brigitte Band: 1998

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:
Austrian Air Ambulance - Ärzteflugambulanz GmbH
Flekatsch Gerhard Band: 2001
Bandagist Alois Anderle GmbH
Anderle Alois Band: 1999
Biofit Massagefachinstitut - Solarium
Kainz Franz Band: 1999

Brain-Body & Face-Work Studio Horatschek Ismakogie, Mentales Haltungs-, Wirbelsäulen-, Muskel und Bewegungstraining, incl. Gesichtsmuskeltraining
Horatschek Brigitta Band: 1998 2001
Studio: A-1060 Wien; Hofmühlg. 7a / 9;
Tel. + Fax: + 1 / 5965339 Mobil: + 43 (0)676 302 88 44
studio@ismakogierhoratschek.com
www.ismakogierhoratschek.com

Caritas - Behindertenheim Maria Frieden, Gemeinn. GmbH
Kauer Georg Band: 2001
Caritas Erzdiözese Wien
Piller Elisabeth Band: 2000
Dental Depot Pawek
Zehetmayer Ursula Band: 1998
„Die Massage" Wolfgang Marusak
Marusak Wolfgang Band: 1998
Die Österreichische Knochenmarkspendenzentrale
Dr. Rosenmayr Agathe Band: 1998
Dipl.-Tierarzt Mag. Renate Zwirn
Mag. Zwirn Renate Band: 1998 2001
Dr. Peithner KG nunmehr GmbH & Co
Mag. Peithner Martin Band: 1999
Erfolgsclub-Leben bewußt Leben Wera Schmölzer
Schmölzer Wera Band: 2001

Ernährungs Managment Consulting Marion Binder
Steiner-Binder Marion Band: 1999 2000 2001
A-1180 Wien; Hockeg. 19/2; + 1 / 4709638
EMC-M.BINDER @ aon.at

Eva Burghardt - Massagefachinstitut
Burghardt Eva Band: 2001
Fachinstitut Massage Marga Hebein
Hebein Marga Band: 2001
Franziska Unterkreuter Dipl.- Physiotherapeutin
Unterkreuter Franziska Band: 2001

Profis im Gebäudemanagement für Krankenhäuser

VAMED KMB

Mit 1.1.1986 wurde die VAMED-KMB Krankenhausmanagement und Betriebsführungsges.m.b.H. im Auftrag der Stadt Wien mit der technischen Betriebsführung sowie den Aufgaben des Technischen Servicezentrums im Allgemeinen Krankenhaus der Stadt Wien – Universitätskliniken beauftragt.

Die VAMED-KMB ist nach ÖNORM ISO 9001 zertifiziert und mit ihren hochqualifizierten MitarbeiterInnen weltweit eines der größten Dienstleistungsunternehmen, das im Bereich des technischen, infrastrukturellen und kaufmännischen Gebäudemanagements von Krankenhäusern tätig ist.

Unser Leistungsangebot

Technisches Gebäudemanagement

* Technische Betriebsführung
* Instandhaltung der Gebäude sowie haustechnischen Anlagen und Geräte
* Betreuung der gesamten medizintechnischen Anlagen und Geräte
* Energiemanagement und –contracting
* Planung, Einrichtung und Betrieb von Medizintechnischen Servicezentren

Infrastrukturelles Gebäudemanagement

* Abfallbewirtschaftung
* Außenanlagenbetreuung und Winterdienst
* Fuhrparkmanagement
* Arbeitsplatzevaluierung
* Telefonvermittlung sowie Aufbau und Führen von Call-Center

Kaufmännisches Gebäudemanagement

* Projektmanagement
* Inventarisierung &Raumdatenverwaltung
* Krankengeschichtenverwaltung
* Lohn- & Gehaltsverrechnung der Klinikangestellten
* Instrumentenverwaltung

Weiters bieten wir an, die

- *Stellung von* Baukoordinatoren, Sicherheitsfachkräften, Gefahrgut-, Brandschutz-, Abfall-, Energie-, Umwelt- und Qualitätsbeauftragten
- *Fachberatung und Unterweisung/Schulung für* Gefahrguttransporte, Arbeitnehmer- und Brandschutz sowie Abfalltrennung und Entsorgung
- *Beratung bei der Einführung und Systemerhaltung von* Qualitätsmanagement-Systemen
- Beratung bei der Einführung und Weiterentwicklung der Geschäftsprozesse – SAP R/3
- *Schulung des medizinischen Personals an* medizintechnischen Anlagen und Geräten gemäß dem Medizinproduktegesetz
- *Leistungen einer akkreditierten Prüf- und Überwachungsstelle für* medizintechnische Anlagen und Geräte

Bei uns ist Ihr Krankenhaus in guten Händen

Vorteile und Stärken der VAMED-KMB

- langjährige Betriebsführungserfahrung unter Bedachtnahme auf die medizinisch-pflegerischen Prozesse eines Krankenhauses
- Anpassung des technischen Betriebes und aller sonstigen Dienstleistungen an die Erfordernisse des klinischen Betriebes durch umfassende Krankenhauskenntnisse und eine daraus resultierende kurz-, mittel- und langfristige Reinvestitionsplanung
- laufende Schulung unseres Personals in kundenorientiertem Verhalten und Evaluierung der Schulungsmaßnahmen durch regelmäßige Kundenzufriedenheitsbefragungen
- umfangreiche Facility Management-Erfahrung bei Gesundheitseinrichtungen

Ihr Nutzen

Durch die Bandbreite unseres Angebots – alles aus einer Hand – und die professionelle Abwicklung der Dienstleistungen rund um die Uhr wird der Kunde von vielen Aufgaben entlastet, sodass er sich voll und ganz auf sein eigenes Kerngeschäft konzentrieren kann.

Fußpflege Elisabeth Köstler
Köstler Elisabeth Band: 2001
A-1300 Wien; Rochusgasse 17; + 1 / 7148078

Krankenpflegeartikel

Medizinische Beratungsstellen

Optiker

Pharmazie

Kinder- u. Babyausstattung

Kinderbetreuung

Kibis - Verein für Kinderbetreuung
Peter Edith Band: 2001
A-1180 Wien; Schopenhauerstraße 59; + 1 / 4095055
kibis@netway.at

Glaubensgemeinschaften

Bildende Künste

Darstellende Künste

Literatur

Musik

Country Time Special
Rauch Tina Band: 2001
A-2230 Gänserndorf; Äußere Jochenstr. 26; + 2282 / 70684

Kulturmanagement

Land- und Forstwirtschaft

Print

Film, Funk & Fernsehen

ORF

WILLKOMMEN IM »OBSERVER«-HAUS

OBSERVER

EIN CLIP
sagt mehr als
1000 Zeitungen

BESUCHEN SIE
Österreichs
Medien-
landschaft

WIR SCHENKEN
Ihnen die Welt

DAS WICHTIGSTE
sind unsere Kunden

WENN SIE MEHR ÜBER MEDIENBEOBACHTUNG WISSEN WOLLEN

Senden Sie diesen Kupon an:
>>OBSERVER<< Lessinggasse 21, 1020 Wien
oder per Fax: 213 22 15

Name:

Adresse:

WIR SENDEN IHNEN
UMGEHEND
INFORMATIONS-
MATERIAL

Internet

Accesoires/Schmuck

Gold Astrid Band: 2000
Anton Pein - Sailer Accessoires
Pein Anton Band: 2000
Art Deco Schmuck GmbH
Koller Elisabeth Band: 1998
Barotányi Uhren & Juwelen GmbH
Reichenbach Eva Band: 2000
Bloody Heaven
Schwarzbauer Mario Band: 1999
Brigitte Verena Meister Schmuckdesign
Meister Brigitte Verena Band: 1999
Carl Glück, Uhren u. Schmuck
Glück Stephan Band: 2000
Chauvin Arnoux GesmbH
Corradi Michael Albert Band: 1999
Chopard Uhrenhandel GmbH
Schmidt Martin Band: 2000 2001
Das Bernsteinzimmer K & P Wymetal
Mag. Wymetal Krystyna Band: 1999
Dietmar Sulzberger Uhren-Juwelen-Eigen Atelier
Sulzberger Dietmar Band: 1999 2000
Erste Wiener Uhren-Schmuck und Antiquitätenbörse
Nachtmann Kurt Band: 2000
Evolution-Uhren und Schmuck
Lang Andreas Band: 1998
Gemmologisches Labor Austria GmbH
Mican Walter Band: 1998 2001
Gepp Stones Vienna
Gepp Gustav Band: 1998
Gerhard Edi, K. Bosecker´s Uhren-Schmuck-Pokale
Edi Gerhard-Hermann Band: 2000
Gold- und Silberschmied
Hunger Charles Henri Band: 2000
Goldschmiede Günter Guggenberger
Guggenberger Günter Band: 2000 2001

Goldschmiede Urban
Urban Horst Band: 1999 2001
A-1050 Wien; Schönbrunner Str. 39; + 1 / 5872078
urban@juwelen-urban.at
www.juwelen-urban.at

Goldschmiedin
Köck Ilse Band: 1999
H.I. Domandl Juwelier & Goldschmied
Domandl Hubert Band: 1998
Hacker GmbH
Hacker Christian Band: 1999
Helmut Celand Uhrenmacher
Celand Helmut Band: 1999
Hirsch Edelsteinuhren- produktion Ges.m.b.H.
Hirsch-Aschgan Karolin Band: 2000
Ilse Ostrizek Juwelier und Goldschmied
Ostrizek Ilse Band: 2000
Jaques Roullet
Ing. Pecenka Heinz Band: 2000
Johann Wallner Juwelenfasser
Wallner Johann Band: 1999
Josef Mendel Uhren - Juwelen Eigenerzeugung
Mendel Edith Band: 1999
Juwelier Weteschnik
Weteschnik Karl Band: 2001
Juwelier Woschank
Woschank Alfred Band: 2000
Kiss & Rozsa Juwelenhandel
Dipl.-Ing. Kiss Attila Band: 1999
Klinkoff Goldketten GmbH
Klinkoff Pierre Edgar Band: 1998
Köck
Mayr Elisabeth Band: 2001
Kora Kordik Schmuck- und Perlengroßhandel
Kordik Kira Band: 1998
Louis Vuitton Österreich GmbH.
Spitz Guida Band: 1998
N.Strobl, Uhren & Juwelen
Strobl Notburga Band: 2001
Peter Neidhart Uhrmachermeister
Neidhart Peter Band: 1999
Peter Spiesslechner Gold- und Silberschmiede
Spiesslechner Peter Band: 2000
Peter Unger Goldschmied
Unger Peter Band: 1999
Professional Tattoo´s & Piercing´s by Hannes
Unger Hannes Band: 1999
Rudolf Brunäcker
Brunäcker Rudolf Band: 1999
Schmuckerzeugung und Design GmbH.
Hadler Wilhelm Band: 1998
Schneiders Vienna
Varga Adelinde Band: 1999
Schullin & Seitner GmbH
Dworzak-Seitner Helga Band: 1998
Silver Studio Shan u. Shan GmbH Nfg. KEG
Wong Siu-Hing Band: 1998
Sonja Mayer Collection Juwelen & Design
Mayer Sonja Band: 1999
Swatch Group Österreich GmbH
Semrad Rudolf Band: 2000
Swatch-Group
Lackner Wolfgang Band: 1999
Tattoo Studio Vienna
Holawatsch Andreas Band: 1999
Uhren - Juwelen
Bayer Otto Band: 1998
Uhren - Schmuck Peter Rent
Rent Gabriele Band: 2001
Uhren Andlinger Juwelen
Andlinger Hans Band: 2001
Uhren Juwelen Johann Brunner
Brunner Johann Band: 2000

Uhrmacher Sigrid Godderidge
Godderidge Sigrid Band: 2001
Uhrmacher Wenger GmbH.
Hauer Günther Band: 2000
Uhrmachermeister - Reparatur und Restaurierung
Piplics Stefan Band: 1999 2000
Wiener Interieur
Kilianowitsch Johann Band: 1999
Wilfried Haas Juwelier und Goldschmied
Haas Wilfried Band: 2000
Wolfgang Alexander und Oliver Müller GmbH
Müller Oliver Band: 2001

Bekleidung

08/15 Ursel Lachout
Lachout Ursula Band: 2001
Alexander Profous Lederbekleidung nach Maß
Profous Alexander Band: 1999 2001
Anni K. Trachtenstub´n - Inh. Anni Klima
Klima Anna Band: 2001
„Bellissima" Marianne Gruber
Gruber Marianne Band: 1998 1999
BIGGEST PINK
Eisner Cathrin Band: 1998 1999

Kramer Walter Band: 2000 2001
Philomena Christ - Line Straight Vienna
Christ Philomena Band: 1998 2000
Pronta-Moda
Polic Michael Band: 2001
Reno Schuhcentrum Agenturinhaberin Scheibelauer
Scheibelauer Marlene Band: 2001
Resi Hammerer & Co - Loden und Sportcouture
Giger-Hammerer Theresia Band: 2001
Ruth Celand-Kerky GmbH
Celand-Kerky Ruth Band: 2001
Schuhboutique Rimma
Eisingerich Rimma Band: 2000
Schuhhaus „AIDA"
Schernhorst Waltraud Band: 1999
Schuhhaus Johann Artner OHG
Artner Johann Band: 2001
Second Hand Agentur Monica Arens, T. Fellermann
Arens Monica Band: 2000
Second Hand Agentur Monica Arens, T. Fellermann
Fellermann Traudl Band: 2000
Sierra Moden HandelsgmbH
Hartner Alois Band: 2001
Strickmoden Köck
Köck Fritz Band: 2000
Susanne Stefan Exclusive Lederwarenerzeugung
Stefan Susanna Band: 1998 2001

Bekleidung/Dienstleister

Exekutive

Jurisprudenz

Legislative

Assozierte Institutionen, Vereine, Sonstiges

Diplomatie

Politische Parteien

Lebens- u. Sozialberatung

Sonstiges Business to Business

ÖQS Zertifizierungs- und Begutachtungs GmbH
Scheiber Konrad Band: 2001
A-1010 Wien; Gonzagagasse 1/25; + 1 / 5333050
office@oeqs.com

Call-Marketing

Camping, Safari, Expedition

Reisebüros, -veranstalter

Persönlichkeiten ohne Angabe des Unternehmens:

Persönlichkeiten mit Angabe des Unternehmens:

Tucek Rudolf Band: 2000
Pegasus Incoming Vienna
Ilicali Renate Band: 2001
Reisebüro Gruber
Gruber Maria Band: 1998
Reisebüro Wienerbus GmbH Pers.transport mit Omnibussen
Redl Anna Band: 2001
RUEFA Reisen
Kirchberger Patricia Band: 2000
SCK - Slowakisches Reisebüro GmbH
Narozny Renate Band: 1999
Sotour-Austria
Schöfberger Helmut Band: 2001
Stanek & Stefan Senft Reisebüro GmbH.
Stanek Fritz Band: 1998
The Ferry Center Erich Kreutzer GmbH
Kreutzer Erich J. Band: 1998
Tina Lepedat-Rohm GmbH
Lepedat Heinz Band: 1998
Travac Touristik Austria
Marek Sylvia Band: 1998
Vatith Uruvatin GmbH
Uruvatin Vatith Band: 1998
Your Way Reisen, Schilberg & Gall GmbH
Schilberg Silvia Band: 1998

Tourismusunternehmen

Aeroflot
Buschlanov Konstantin Band: 1998 2000
Air Malta Co. Ltd.
Grima Arthur Band: 1998 2000
Air Mauritius
Hartung Frank Band: 1998
Airport-Service Mazur
Dipl.-Kfm. Mazur Walter Band: 2000
Brandner Schiffahrt GmbH
Mag. Mosser-Brandner Barbara Band: 2000
British Airways
Wagner Brigitta Band: 1998
BTU GmbH
Tondolo Christiane Band: 1998
E.S.T.A. Sport und Reisen GmbH
Dietrich Wolfgang Band: 1998
Grüner Touristik GmbH
Grüner Erich Band: 1999
Mietautos Göth GmbH im Hotel Intercontinental
Zafirakis Evangelos Band: 1998
ÖFV Wien
Burda Norbert M. Band: 2001
Österreichisches Verkehrsbüro AG
Schmiedmaier Bernhard Band: 1999
Pielachtal Tourismusverband
Hackner Gerhard Band: 2001
Tourismus-Information Eggenburg
Mag. Zeugswetter Andreas Band: 2001
Tourismusverband Altmünster
Maurer Stefan Band: 1999
Tourismusverband Traunkirchen
Höller Rosa Band: 1999
Ungarisches Tourismusamt
Dr. Erdei Jànas Band: 1999
Vienna Sightseeing Tours, Wr. Rundfahrten GmbH & Co. KG
Panzer Manfred Band: 1998

Unterbringung, Hotels, Pensionen

Reisinger Gertrude Band: 1998
Alpenhotel Kramerwirt
Kröll Hansjörg Band: 2000
ANA Grand Hotel Wien
Hirsch-Stronstorff Georg Band: 1999
Arcotel Hotel AG
Tiede Ina Band: 2001
Arcotel Hotel Wimberger ErrichtungsgmbH
Schabauer Michael Band: 1999
Austria Trendhotel Metropol GmbH
Sperl Martin Band: 2001
Burg Plankenstein
Mag. Trimbacher Hans-Peter Band: 2000
Country Inn & Suites by Carlson
Jalloul Karim Band: 1999
Courtyard Linz Marriott
Gasteiner Franz Band: 1999
Donauhotel Krems - Michael Lötsch
Gram Brigitte Band: 2000
Dorint HotelgesmbH Wien
Rainer Wolfgang P. Band: 2001
Erlebnis Liebnitzmühle, Hotel- Rest, Freizeit- u. Reitbetrieb
Ing. Kleindienst Wolfgang Band: 2001
Falkensteiner Hotel Palace Wien Besitz GmbH
Krenn Wolfgang Band: 2000
Gartenhotel Glanzing
Dr. Kleemann Romy Band: 1999
Gartenhotel Pfeffel
Pfeffel Leopold Band: 2000

Gasthof-Pension Albert Unsinn
Unsinn Albert Band: 2000 2001
A-1100 Wien; Himbergerstraße 49; + 1 / 6885193

GHB Grassi Hotelbeteiligung- und Errichtungs GmbH
Stich Rudolf Band: 1998
Golden Tulip Art Hotel Vienna P.G.J. Hotelbetriebs GmbH
Mag. Moser Herbert J. Band: 2001

Kosmetika

Kosmetika/Dienstleister

Sonja Müller

Diabetiker Hand-und Fußpflege
Ganzkörper-Enthaarung
Parafin-Kur
Wimpern & Brauenfärben

1020 Wien, Große Mohrengasse 21 Tel. / Fax 214 23 25
Montag - Donnerstag 8-18 Uhr, nach Terminvereinbarung

F K J Koller Ges. m. b. H.
01/865 38 41 02236/44 2224 02252/38 597

Friseur
Kosmetik
Solarium
Fusspflege
Massage

Perchtoldsdorf Mödling Baden

GRECHT
COMPANY
Hair by Grecht
K. Grecht GmbH
Spitalgasse 33
1090 Wien/Austria
Tel: +43/1/408 14 95

W53
Veranstaltungsräumlichkeiten
stehen zur Verfügung

www.grecht.com, e-mail: Grecht.Werkstatt53@chello.at

MS
SCHMIED MONIKA

Monika Schmied
Friseurmeisterin, Visagistin, Typberatung

Di - Fr: 8.30 - 18 Uhr
Sa: 8 - 13 Uhr
u. nach Vereinbarung!

Tel: 02262/61 337
Stockerauerstr. 18
2100 Korneuburg

SCHMIED MONIKA

Frisiersalon Traude
Burger Waltraud Band: 2001
A-2283 Obersiebenbrunn; + 2286 / 2227

IKOS-FIORELLA Ingrid Kunze
Kunze Ingrid Band: 1998 2001
A-1070 Wien;+01/5237502

Kosmetik Wanka-Wanström
Wanka-Wanström Wilrun Band: 1998
Kosmetikfachinstitut Bella Vital
Fritz Sonja Band: 1998
Kosmetiksalon „Theresienbad"
Urnauer Gertrude Band: 1998
Kosmetikstudio Karina Brunner
Brunner Karina Band: 2000

Kosmetikstudio Michaela Jaros
Jaros Michaela Band: 2001
A-2344 Maria Enzersdorf; Hauptstraße 55; +43 / 2236 / 21461

Leo-Unisex-Friseur
Umgeher Leo Band: 1998
Med. Fußpflege Kosmetikinstitut Hadek
Hadek Maria Band: 1999 2001
Midnight Hair GmbH
Akalovic Mijo Band: 1998
Mo-Hair
Gabriel Monika Band: 2000
Modefriseur Dieter Maresch
Maresch Dieter Band: 1998 2001
Modern Hair
Wallner Martina Band: 1998
MONA LISA Nagelstudio GesmbH
Vollnhofer Livia Band: 1999
Nagelstudio Bi. Walter
Walter Brigitte Band: 2001
Nail Design Karin Kulovits
Kulovits Karin Band: 2001
Nemeth GmbH
Nemeth Manfred Band: 2000
P-Nails Hand & Nagelcosmetic
Eibel Peter Band: 2000
Perücken- und Haarwarenfabrik Fritz Brennig
Brennig Johanna Band: 2000
Schrempf Eva Band: 2000
Peter Neumann KEG
Neumann Peter Band: 2000
R.W.S. The Hairdresser
Sauberer Roland Band: 1998
Ranner Frisör
Ranner Daniel Band: 1999
Rena's Permanent Make-Up Schönheitssalon
Vondra Renate Band: 1999
„Salon Barfuß"
Fleischmann Kurt Band: 1998
Salon Chantal Friseur Damen-Herren
Brunnauer Ilse Band: 1998
Salon Eva Friedlmayer
Friedlmayer Eva Band: 2001
Salon Fischer Romana
Fischer Romana Band: 2001
Salon Karin Arzberger
Arzberger Karin Band: 1998

Salon Konsel
Konsel Christian Band: 1998 1999

Salon Maria - Damen-Herren
Labutta Maria Band: 2001
A - 1030 Wien; Keinergasse 4; + 01 / 7124973

Salon Silvia - Silvia Bartsch
Bartsch Silvia Band: 2001
schnitt.punkt
Schäfer Sarah Band: 2000
Schönheitssalon Isabella
Pürkner Isabella Band: 2000
Shade Coiffure
Perlinger Oswald Band: 1999
Sieglinde Svoboda GmbH „Kosmetik"
Svoboda Sieglinde Band: 1998
Slender You - Donaustadt
Kamhuber Ludmilla Band: 1999
Slender You Figure Salons
Macher Helga Band: 2001
Solarent VIP
Kienberger Christian Band: 2001
Sonja Müller Diabetiker Hand- und Fußpflege
Müller Sonja Band: 2000 2001

Sonnenstudio „Nr. 1" Inh.: M. & M. Ruzicka
Ruzicka Michaela Band: 2001
2201 Gerasdorf; Peter Paul Straße 44; + 02246 / 27280

Sophie´s Salon
Palden Sophie Band: 1999
Stadtfriseur Lackner
Lackner Michael Band: 2000
Sternsteinhof - Schönheitsfarm Familie Riepl
Riepl Günter Band: 2000
Style
Wagner Gerhard Band: 2000
Sun & Fun Studio Cserko & Partner KEG
Cserko Michael Band: 2001
Sun Corner Sonnenstudio
Bauer Robert Band: 2000

Sun Service Inhaber Helmut Sanda
Sanda Helmut Band: 2001
A - 2340 Mödling; Jakob-Thoma-Straße 28a; + 0676 / 3403423
e-mail: office@sun-service.at

Tatoo by Sandra
Millauer Alexandra Band: 2000
Tattoo Piercing by Jaks
Benesch Thomas Band: 2001
The Body Shop
Aubrunner Jutta Band: 2000
Ulla Huprich Hair & Beauty
Huprich Ulla Band: 1999

Spielwaren, Büroartikel

Rennsport

Kart Racing Betriebsges.m.b.H.
Gröswang Christian Band: 2000 2001
1210 Wien; Siemensstraße 101; + 01 / 2587458
kartracing@murphy.at**S Ballsport**

Kampfsport, Schiessen

Leichtathletik

Sonstiges im Bereich Sport & Fitness

Wassersport

Transport & Verkehr

DPD Direct Parcel Distribution Austria GmbH
Baumann Hans Band: 2001
A - 1110 Wien; Warneckestraße 8; + 01 / 76031*0;
baumann.hans@dpd.at

Alarmanlagen u. Sicherheitssysteme

Audio, Video, Hifi – Handel

Funkberater Ing. Eduard Lehmer
 Ing. Lehmer Eduard Band: 2001
Hartlauer HandelsgmbH
 Hartlauer Franz Josef Band: 1998 1999
Niedermayer Wien
 Neukirchner Johann Band: 2000
Sondeks VertriebsgmbH LINN Generalvertretung
 Pany Heribert Band: 1998
The Audiophil Company H & CH. ETL. HandelsgmbH
 Hamberger Robert Band: 1999
Walloch-Electronic
 Walloch Frank Band: 1998

Elektroinstallationen u. Beleuchtung

Alfred Priesching GmbH, Elektroinstallationen
 Priesching Alfred Band: 2000
Auer Karl Elektroinstallationen
 Auer Karl Band: 2001
Dipl.-Ing. Alfred Offner GmbH
 Dipl.-Ing. Offner sen. Alfred Band: 1998
Dipl.-Ing. Ernst Krystufek GmbH. & Co. KG

KE

Eibensteiner Konrad Band: 2001
A - 3243 St.Leonhard / Forst; Loosedorferstraße 30;
+ 02756 / 8466

Gas, Wasser, Heizung, Sanitär

Heinisch Johann Band: 1999
Gas-Wasser-Heizung-Lüftung- Installationen
Huber Harald Band: 2000
Gottfried Tiefenbacher Gas-Wasser-Heizung
Tiefenbacher Gottfried Band: 2000
Haschek Installationen
Haschek Raimund Band: 1998
Heinrich Pfeiffer GmbH
Helm Walter Band: 2000
Ing. Brodicky GmbH Sanitär-Heizung-Klima
Hofbauer Robert Band: 2000
Ing. Bruno Wildburger - Heizung und Sanitärtechnik
Ing. Wildburger Bruno Band: 2000
Ing. Egon Mühlberger Erzeugung von Zentralheizungskessel
Ing. Mühlberger Egon Band: 2001
Ing. Klaus Tiefenbacher Gas-Wasser-Heizung
Ing. Tiefenbacher Klaus Band: 2000
Ing. Ludwig Reiter Heizung - Sanitär
Reiter Ludwig Band: 2001
Installationsunternehmen Helmut Schreiber
Schreiber Helmut Band: 2001
J.A.K.E. Installations GmbH
Fohringer Hubert Band: 2000
Leopold Aichbergr Installation Gas-Wasser-Heizung
Aichberger Leopold Band: 2000
Nilan - Lüftungssysteme Gerhard Dusek
Dusek Gerhard Band: 1999
Ofenbinder
Springsholz Elisabeth Band: 1999
PIF Elektro-Blitzschutz Installations und Handels GmbH
Ing. Jörgensen Erik Band: 2000
Stefan Weidinger Installationstechnologie
Weidinger Stefan Band: 2000
Walter Wagner, Gas-Wasser- Heizung-Sanitär
Wagner Sissi Band: 1998 2001

Haus- u. Küchengeräte

AISIN Europe S.A.
Sedlitzky Tibor Band: 1998
Bernina Austria Nähmaschinen VertriebsgmbH
Biack Rudolf Band: 1999
Elektro-Service Grozner
Grozner Anton Band: 1998
Elin Elektrotechnik GmbH
Schweitzer Peter Band: 2000
Elin Hausgeräte GmbH
Ing. Steurer Reinhard Band: 1999
Gorenje Austria HandelsgmbH
Mag. Ciril Paluc Band: 1998
Heimtextilien Horst Kainz
Kainz Horst Band: 2000
Heinisch GmbH
Brandlmayer Gerald Band: 2000
Immobilientreuhänder Kommerzialrat Peter Frigo
Frigo Peter Band: 1998
Kenwood Manufacturing GmbH
Grebien René Friedrich Band: 2001
Messer König
Hofbauer Bernd Band: 1999
Moulinex GmbH
Ferrero Philippe Band: 2001
Profimat Austria - Saeco Vertrieb
Ing. Schlusche Johann Band: 2000
WMF AG
Lütticken Sabine Band: 1999

Immobilien u. Immobilienverwaltung

Alexandra Fröhlich Immobilien
Fröhlich Alexandra Band: 2000
AMA Bauträger- und Liegen- schaftsverwertungsges.m.b.H.
Dipl.-Ing. Peymann Zarrineh Band: 2001
ARWAG Holding-AG
Mag. Hauberl Franz Band: 1999 2001
AURA WohnungseigentumsgmbH
Knotzer Manfred Band: 2001
Austrian Property Service Svatek GmbH
Svatek Helga Band: 1998

Sonstiges

Möbel u. Einrichtungsgegenstände

ALEXANDER
STÖCKL
EINRICHTUNGSBETRIEB

Planung
Verkauf
Montage

✆ 0664/443 26 82
2100 KORNEUBURG, LEBZELTERGASSE 3
TEL/FAX 02262/62110
E-mail: alexander.stoeckl@utanet.at

MASS-MÖBEL

Erwin Willibacher

Bau- und Möbeltischler
Parkett- und Mosaikverlegung
Schleifen und Versiegelung

Kreuzgasse 7
2130 Mistelbach

☎ 02572/2689

BILDERRAHMEN

A. N. Lonsky

1120 WIEN, IGNAZGASSE 3
TEL: 815 12 25

IGNAZ GANGL

BAU- & MÖBELTISCHLEREI
FACHBETRIEB FÜR INNENAUSBAU

WIR BERATEN SIE GERNE:

- **Ordinationseinrichtung/ Krankenhauseinrichtungen**
- Rezeption, Stützpunkt, Teeküche, EDV-Arbeitsplatz
- Medikamenten-Laden, Apotheken-Auszüge
- Kompletter Innenausbau: Decke, Boden, Wandverbau

- MASSGESCHNEIDERT -
- VOM TISCHLER -

Vereinbaren Sie einen Termin mit uns:
TEL 02230/71240-0
FAX 02230/71240-40

TISCHLEREI IGNAZ GANGL
A-2320 Rauchenwarth, Gewerbepark 5

IGNAZ GANGL

BAU- & MÖBELTISCHLEREI
FACHBETRIEB FÜR INNENAUSBAU

WIR BERATEN SIE GERNE:

- **Ordinationseinrichtung/ Krankenhauseinrichtungen**
- Rezeption, Stützpunkt, Teeküche, EDV-Arbeitsplatz
- Medikamenten-Laden, Apotheken-Auszüge
- Kompletter Innenausbau: Decke, Boden, Wandverbau

- MASSGESCHNEIDERT -
- VOM TISCHLER -

Vereinbaren Sie einen Termin mit uns:
TEL 02230/71240-0
FAX 02230/71240-40

TISCHLEREI IGNAZ GANGL
A-2320 Rauchenwarth, Gewerbepark 5

HALI-Büromöbel GmbH
 Steinbacher Horst Band: 1998
Handelsagentur Horvath Thomas
 Horvath Thomas Band: 1998
Hans Jakoubek Kunst- und Möbeltischlerei
 Jakoubek Hans Band: 1999
Heinrich Krickl Möbel
 Krickl Heinrich Band: 2001
Holz-Steiner, Teppichland
 Sikora Karl Band: 1999
Holztechnik Kopatz
 Kopatz Franz Band: 2000
Holzwurm Johann Lechner KG
 Ing. Lechner Hans Ferdinand Band: 2001
Ignaz Gangl Bau und Möbeltischlerei
 Gangl Ignaz Band: 2001
Ing. Josef Breiter Bau- und Möbeltischlerei
 Ing. Breiter Josef Band: 2001
Innenausbau Zawosta
 Ing. Zawosta Friedrich Band: 2001
Iris Möbel
 Trinker Gernot Band: 1998
J. & L. Lobmeyr GmbH
 Rath Harald Band: 1999
 Rath Andreas Band: 2001
Jakob Komolka
 Komolka Peter Band: 1998
Joh. Backhausen & Söhne GmbH
 Backhausen Werner Band: 1999
Johann Gross GmbH
 Gross Hans-Peter Band: 1998 2001
Josef Eller Stadtzimmermeister GmbH
 Eller Herbert Band: 1999
Josef Gerstenmayer
 Gerstenmayer Josef Band: 2000
Kika Möbel HandelsgmbH
 Dorfmeister Michael Band: 2001
KOMET GmbH
 Hable Franz Band: 1999
Kotzmann GesmbH & CoKG
 Kotzmann Gerhard Band: 2000
Kunst & Kram
 Kecht Karin Band: 2000
Kunsttischler & Restaurator Jörg Zaunbauer
 Zaunbauer Jörg Band: 2000
Lagerholm Saunabau GmbH
 Angeler Franz Band: 1999
Leiner / Kika / Michelfeit Möbelhandel
 Dipl.-Kfm. Dr. Koch Herbert Band: 2000
Leiner Rudolf GmbH
 Grassmann Werner Band: 1999 2001
Leopold Bock & Josef Kohl GmbH
 Bock Leopold Band: 2001
Leopold Stedronsky Tischlerei
 Stedronsky Leopold Band: 2000
Lilien Porzellan GmbH

Raumaustattung

Sanitäreinrichtung

Service

Parkett

Ziviltechniker

Architekten

ARCHITEKT DIPL.ING. HERBERT BEIER
A - 1100 WIEN PUCHSBAUMGASSE 19
TEL. ++43 1 602 11 37 beier@cybertron.at

Ich arbeite seit 1977 als freischaffender Architekt. Mein Grundsatz war und ist ein möglichst breites Spektrum der Architektur abzudecken.
So reicht mein Werkkatalog von der Raumordnung über Geschäfts- und Industriebau bis zu Wohnbau und Innendesign.

Ein Schwerpunkt ist und war jedoch immer die Auseinandersetzung mit alter Bausubstanz und der Dialog mit dem Auftraggeber.
Ein Planer kann nur gemeinsam mit dem Bauherrn qualitativ hochwertiges schaffen.
Mein rundes Dutzend MitarbeiterInnen sind mit mir einer Meinung, dass nur h ö c h s t e r Qualitätsstandard und absolute Termintreue eine Weiterentwicklung unseres Büros zulassen.

♓ Design

Maschinenbau, Werkzeugbau

MULTI-MASTER

Auswechselbare Hartmetall-Fräsköpfe von ISCAR für den Werkzeug- und Formenbau

Member IMC Group

iscar

Metallverarbeitende Industrie

Papierindustrie, Druckereien

Technische Industrie

Dr. Steidl Heinz Band: 2000
Thermo-Est Joens GmbH
Hudler Franz Band: 2001
Turkna Turn- und Sportgerätefabrik GmbH
Engelbrechtsmüller Hubert Band: 2001
Turkna Turn- und Sportgerätefabrik GmbH
Engelbrechtsmüller Peter Band: 2001
VA TECH AI Informatics GmbH & Co KG
Dr. Nistelberger Friedrich Band: 2000
VA Tech Wabag GmbH
Baumgartner Franz J. Band: 2000

Umwelttechnik & Recycling

AGR Austria Glas Recycling GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Hirss-Werdisheim Gerald Band: 2001
Altpapier-Recycling- OrganisationsgmbH
Ing. Knausz Werner Band: 2000 2001
Austria Papier Recycling GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Augusta Josef Band: 1998
Biutec GmbH
Mag. Effenberger Gabriele Band: 2001
Dr. Wurzer Arbeitsschutz, Unfallschutz
Dr. Stahl Gerhard Band: 1998 2001
EBS Entsorgungsbetriebe Simmering Ges.m.b.H.
Mag. Dr. Klinger Ewald Band: 2001
Entsorgungsbetriebe Simmering Ges.m.b.H.
Dipl.-Ing. Bortenschlager Peter Band: 2001
Freylit Umwelttechnik GmbH
Frey Franz Band: 2001
Interservice-Abfallentsorgung reg. GenossenschaftmbH
Dipl.-HTL-Ing. Wersonig Markus Band: 2001
Österreichischer Kunststoff Kreislauf AG
Dipl.-Ing. Ecker Andrea Band: 2001
PORR Umwelttechnik AG
Ing. Hesoun Wolfgang Band: 1999
UV&P Umweltmanagement Verfahrenstechnik GmbH.
Dipl.-Ing. Neubacher Franz P. Band: 1999

Industrie, Erzeugung allgemein

Alfatec
Ing. Haberreiter Johann Band: 2000
Austria Card GmbH
Ing. Walkner Josef Band: 2000
Beschilderungs-Center P. Polster
Polster Peter Band: 2000
Bürsten- und Pinselerzeugung
Meier Norbert Band: 1998
Cerestar Austria HandelsgmbH
Eibelhuber Aurelia Band: 2001
Ernst Seidemann KG

Import / Export und Handel allgemein

Sonstiges

IGNAZ GANGL
BAU- & MÖBELTISCHLEREI
FACHBETRIEB FÜR INNENAUSBAU

WIR BERATEN SIE GERNE:

- **Ordinationseinrichtung/ Krankenhauseinrichtungen**
- Rezeption, Stützpunkt, Teeküche, EDV-Arbeitsplatz
- Medikamenten-Laden, Apotheken-Auszüge
- Kompletter Innenausbau: Decke, Boden, Wandverbau

- MASSGESCHNEIDERT -
- VOM TISCHLER -

Vereinbaren Sie einen Termin mit uns:
TEL 02230/71240-0
FAX 02230/71240-40

TISCHLEREI IGNAZ GANGL
A-2320 Rauchenwarth, Gewerbepark 5

Club
Carriere

Teil A

Parameter und Faktoren des Erfolges

Kapitel I
Methodologie
Kapitel II
Wirtschaftliches Umfeld

Institut für Management & Marketing
Algoprint Marketing GesmbH
Teamleiter: Georg Alexander Angelides

I. Methodologie

Die Umsetzung einer Idee

Das Projekt "Enzyklopädie des Erfolgs" basiert auf der Idee, mit Hilfe wissenschaftlicher Methoden bzw. Erkenntnisse Einzelerfahrungen für die allgemeine Praxis nutzbar zu machen. Es wurde als ein Unterfangen geboren, das sich selbst finanzieren und Relevanz für unsere Gesellschaft besitzen will. Das Thema "Erfolg" schien dafür adäquat zu sein. Es beschäftigt in der Praxis UnternehmerInnen genauso wie unselbständig Beschäftigte, KünstlerInnen, WissenschaftlerInnen wie PolitikerInnen u.a. insbesondere dann, wenn man den Schlüssel dafür sucht, selbst erfolgreich zu sein bzw. zu werden. Die Idee präzisierte sich: "Machen wir ein Buch, das aus zwei Teilen besteht. Der erste (Textteil) ist die wissenschaftliche Darstellung dessen, was im zweiten (Personenteil) aus den Interviewtexten herausgelesen werden kann." Damit wurde die Umsetzung initiiert - und Sie halten das Ergebnis in Ihren Händen. Natürlich haben sich dieser Unternehmung Schwierigkeiten gestellt: Das ökonomische Prinzip "Zeit ist Geld" stand dem wissenschaftlichen "Gut' Ding braucht Weile" entgegen. Außerdem mußten Finanzierungsmöglichkeiten für das Projekt gefunden werden. So entstand die Idee, das Buch "Enzyklopädie des Erfolgs" durch die InterviewpartnerInnen vorzufinanzieren. Nachdem sie mit ihren Interviews auch persönlich zur Entstehung des Buches beitrugen, gingen wird von ihrem Interesse aus, es auch erstehen zu wollen. In der Folge bestand die Kunst darin, InterviewerInnen zu finden, die sowohl adäquate Interviewtechniken anwenden können als auch dazu bereit sind, nach dem Interview einen Buchverkauf zu erzielen. Im Rahmen qualitativer Interviews mit strukturiertem Leitfaden wurden die persönlichen Charakteristika von erfolgreichen Persönlichkeiten erhoben, die für die interessierten LeserInnen wissenschaftlich aufbereitet und in Kurztexten übersichtlich dargestellt werden. Insbesondere finden Unterscheidungen nach Beruf und Branche der InterviewpartnerInnen, sowie deren soziale Merkmale korreliert mit Alter und Bildung Berücksichtigung.

1. Zur Zielgruppe

In der Enzyklopädie des Erfolgs finden sich Personen, die im Rahmen der Öffentlichkeit als beruflich erfolgreich angesehen werden. Unter beruflichem Erfolg ist ein Aufstieg von einer beruflich sozial niedrigeren Position in eine sozial höhere zu verstehen. Der Aufstieg von der Tellerwäscherin zu einer anerkannten selbständigen Geschäftsfrau, vom "outsourced" ("ausgelagerten") technischen Zeichner zum geschäftsführenden Gesellschafter, vom Bilanzbuchhalter zum Vorstandsdirekter eines Konzerns usw. sind nur einige Beispiele, die sich in der Enzyklopädie finden lassen. Hier sind Personen, die sich selbst nicht als erfolgreich sehen, aber in der Öffentlichkeit als erfolgreich wahrgenommen werden, ebenso verzeichnet, wie diejenigen, die sich selbst als erfolgreich ansehen als auch von der Öffentlichkeit als erfolgreich wahrgenommen werden. Die Biographien der Befragten gestalten sich sehr vielfältig, - die unterschiedlichsten hierarchischen Ebenen in den verschiedensten Bereichen (Branchen bzw. Unternehmen) sind repräsentiert.

2. Zur Erhebung

Es wird, wie oben erwähnt, von der Öffentlichkeit, die Personen als erfolgreich wahrnimmt, ausgegangen. Diese setzt sich hier aus den Medien (alle österreichischen Wochen- und Tageszeitungen, sowie österreichisches Radio und Fernsehen) und branchenspezifischen Institutionen (Wirtschaftskammer, Industriellenvereinigung) zusammen. Auf Basis von Medienberichterstattungen und Publikationen bzw. Verzeichnissen der branchenspezifischen Institutionen erfolgten seitens der Redaktion telefonische Kontaktaufnahmen mit den - nach obiger Definition - erfolgreichen Personen. Sie wurden für Interviews gewonnen, um interessierten LeserInnen den Weg zum Erfolg und alles, was dazu gehört, aus ihrer Sicht darstellen zu können.
Aus unternehmensökonomischen Gründen handelt es sich bei dieser Erhebung um keine lückenlose bzw. repräsentative, sondern um eine qualitative Erhebung mit exemplarischem Charakter. Hierbei ist anzumerken, daß für die wissenschaftliche Ausarbeitung der erhobenen Interviews aus redaktionellen Gründen nur diejenigen berücksichtigt werden konnten, die im Zeitraum zwischen 1997 und 1998 gemacht worden sind. Von diesen Interviews wurden nur diejenigen zur Analyse herangezogen, die tiefergehende Rückschlüsse (mehr als quantitative Datenagglomerationen) auf das Phänomen Erfolg zuließen, um die einzelnen Karrierestationen der/s jeweilig Interviewten zu skizzieren.

3. Zum Interview

Im Sinne qualitativer Interview-Kriterien lag den InterviewerInnen ein strukturierter Gesprächsleitfaden zugrunde, der die persönlichen Kerndaten, wie Namen, Alter, Familienstand, Beruf, u.ä. ebenso zum Inhalt hatte, wie Fragen nach der Einschätzung des persönlichen und beruflichen Erfolgs/ Mißerfolgs, die der/die InterviewpartnerIn nach eigener Auffassung vertrat. Charakteristisch für diese Form der Interviews sind offene Fragen, die "freie" Antwortmöglichkeiten geben, also keine vorgefertigten Antwortkategorien aufweisen, sondern den verbalen Wortfluß des/der Befragten berücksichtigen, die die Grundlage für die Datenauswertung bilden. Der Gesprächsleitfaden setzte also lediglich Fragenschwerpunkte, um in der Folge auf die Antworten der/s Befragten aufbauen und in deren Tiefe eingehen zu können.
Die InterviewerInnen hatten darauf zu achten, ein "neutrales" Interviewklima zu schaffen und persönliche Meinungen und Anschauungen hintanzuhalten, um keine "biases" (Einflußparameter) zu setzen, die die Interviewinhalte verzerren hätten können. Eine solche Vorgehensweise hat den Vorteil, daß die FragestellerInnen bisher unbekannte Aspekte des Erfolgs aufspüren und für Datenauswertungen aufbereiten konnten. Dementsprechend variierte die Interviewdauer zwischen 30 und 180 Minuten.

4. Zur Intention der Fragen

Im Interesse der LeserInnen der Enzyklopädie des Erfolgs konzentrierten sich die Fragen bei den erfolgreichen österreichischen Persönlichkeiten vor allem auf die Ursachen bzw. Voraussetzungen ihres Erfolgs. Unter diesem Gesichtspunkt wurden die Interviewten nach ihrer diesbezüglichen Selbsteinschätzung ebenso gefragt wie nach dem Feed-back ihres Verwandten-, Freundes- und Arbeitskreises, um hier eine möglichst abgerundete Perspektive als Antwort zu erhalten. Eine chronologische Darstellung des jeweiligen Karriereverlaufs sollte ermöglichen, kontextgebundene Charakteristika, wie sie etwa Raum und Zeit ausmachen, für die Interpretation der empirischen Daten identifizieren und generalisieren zu können. Wechselwirkungen zwischen privaten und beruflichen Aktivitäten sollten aus den sozialen Daten herauszulesen sein.

5. Zur Auswertung

Die InterviewerInnen schrieben während der Interviews Notizen mit bzw. wurden die Interviews zum Teil auch auf Tonband aufgezeichnet. Im Anschluß daran wurden die Daten EDV-mäßig aufbereitet. Je nach Gesprächsbereitschaft der Befragten bzw. der Aufnahmefähigkeiten der InterviewerInnen sind die Biographien unterschiedlich erhoben worden. Die einen waren ausführlicher, die anderen weniger. Dies betrifft auch die Angaben über den persönlichen Lebensstatus, wie beispielsweise Ehe oder Kinder. Auch die einzelnen Karrierestationen führten die einen mit Jahreszahlen an, die anderen nicht. Eine Zusammenfassung dessen, was Erfolg ausmacht, würde – herausgelöst aus den verschiedensten Kontexten - das Verständnis verengen. Die verschiedenen Charaktere der befragten Persönlichkeiten sowie die verschiedenen Branchen, in denen sie tätig sind als auch die unterschiedliche Herkunft derselben und die vielfältigen Herausforderungen, denen sie gegenüberstehen und vieles andere mehr waren der Grund dafür, daß das Thema Erfolg exemplarisch aufbereitet wurde. In diesem Sinne ist der Erfolg der Befragten in ihrem jeweiligen Kontext eingebettet zu verstehen. Die dieser Sichtweise folgenden Interpretationen der Interviews sind durchaus nicht vollständig, sondern wollen lediglich die augenscheinlichsten Aspekte beleuchten und für die LeserInnen in den Vordergrund stellen. Sie sollen bzw. können auch zu weiteren Interpretationen der LeserInnen anregen, die sich in der einen oder anderen Person wiederzufinden glauben, um sie auf ihren eigenen Weg zum Erfolg heranzuziehen.

6. Besonderheiten dieser Ausgabe

Vielen unserer Leser waren die Inhalte der Analyse 1998 und 1999 zu wenig pragmatisch. Es wurde der Publikation zwar von namhaften kompetenten Persönlichkeiten Wissenschaftlichkeit bescheinigt, dennoch vermissten einige der Erfolgsstrebenden griffige Anleitungen zum Erfolg. Da eine Publikation nicht dem Selbstzweck ihrer Erscheinung dienen sollte, sondern dem Leser konkreten Nutzen liefern sollte, ergänzten wir in dieser Ausgabe die Auswertung um das Kapitel: ERGEBNISSE.
Der Fokus liegt bei diesem Kapitel auf Erkenntnissen der Ursachen zum Erfolg und den notwendigen Verhaltensänderungen, die den Erolgswilligen seinem Ziel näher bringen.

II. Das wirtschaftliche Umfeld

Wirtschaftsentwicklung Europas unter besonderer Berücksichtigung weltwirtschaftlicher Zusammenhänge

Erfolg, Karriere und damit persönlicher Aufstieg erfolgen nicht alleine im Umfeld der regionalen und nationalen, sondern vor allem auch im Umfeld der internationalen Wirtschaftsentwicklung. Eng verknüpft damit ist die Wirtschaftspolitik, da sie die Rahmenbedingungen für die Wirtschaftsentwicklung festlegt. Aufgrund dieser Tatsache wird im Folgenden auf die diesbezügliche Entwicklung unter besonderen Berücksichtigungen der Europäischen Union kurz eingegangen.

1. Wie gestaltete sich die wirtschaftliche Entwicklung in Europa?

Die Wirtschaftsentwicklung bis 1945

Die wirtschaftliche Gesamtentwicklung Europas beruht auf einer seit Jahrhunderten gewachsenen Wirtschaftsstruktur mit intensiver Landwirtschaft, industrieller Produktion und weitreichenden internationalen Handelsbeziehungen. Die russische Revolution 1917, und der Ausgang des Ersten Weltkriegs 1918, zerstörten das europäische Mächtesystem des 19. Jahrhunderts. Noch 1913 hatten neben den USA, die Staaten Großbritannien, Frankreich und Deutschland die Weltwirtschaft beherrscht. Diese drei bestritten zusammen etwa drei Viertel der europäischen Industrieproduktion. Großbritannien alleine bestritt beinahe die Hälfte des europäischen Exports und war selbst zu einem Drittel der Abnehmer aller Importgüter Europas. London war der große Kapitalmarkt der Welt und somit für das Funktionieren der Weltwirtschaft verantwortlich, denn die Bank von England nahm zu dieser Zeit faktisch die Rolle einer Weltzentralbank ein und das britische Pfund diente als internationale Leitwährung. London war außerdem der Mittelpunkt des internationalen Bank- und Versicherungswesens. Alleine im Britischen Weltreich, lebte damals ein Viertel der Weltbevölkerung. Der Ausbruch des ersten Weltkrieges bedeutete somit nicht nur für die Wirtschaft Europas, sondern für die gesamte Weltwirtschaft einen tiefgreifenden Einschnitt. Nach dem Krieg war vor allem die britische Regierung daran interessiert, die frühere Ordnung und Londons zentrale Rolle darin wiederherzustellen, was jedoch fehlschlug.
Auch die anderen europäischen Regierungen schafften es nicht, der Weltwirtschaft der Nachkriegszeit eine tragfähige Grundlage zu geben. Europas Einfluß auf die Weltwirtschaft nahm deutlich ab, bei gleichzeitigem Aufstieg der USA und Japans. Die von der USA ausgehende Wirtschaftskrise in den 20iger Jahren, die zu einem Zusammenbruch der Binenstruktur führte, übertrug sich schnell auf die europäischen Industrieländer. Zwischen 1929 und 1932 schrumpften das Welthandelsvolumen um 26% und der Handel Europas um 38% . Die abrupte Umkehr der Kapitalströme 1928/29 riß die deutsche Volkswirtschaft in eine tiefe Depression. 1932 war etwa jeder dritte deutsche Arbeiter arbeitslos. Die Wirtschaftskrise führte nicht nur zu einer weitgehenden Auflösung der Wirtschaft, sondern begünstigte mit ihren Folgeerscheinungen das Anwachsen radikaler Massenbewegungen und trug erheblich zum Vertrauensverlust von Demokratie und Marktwirtschaft bei. In Deutschland setzte 1933 mit der Machtergreifung der Nationalsozialisten ein starker Wirtschaftsaufschwung ein. Damit ging eine starke Industrialisierungsschub einher, der sich aber vor allem auf die Erzeugung kriegswirtschaftlicher Produkte gründete. Dem neuen Regime gelang eine

schnelle Verringerung der Arbeitslosigkeit. Gegen 1936 gelang es im expandierenden Deutschen Reich nahezu Vollbeschäftigung, die in den letzten beiden Vorkriegsjahren sogar Überbeschäftigung zu erreichen. Da es dem deutschen Reich weder bei industriellen noch bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen gelang, eine echte Selbstversorgung zu erzielen, blieben die wirtschaftlichen Verbindungen zum Ausland wichtig. Die Kriegserklärung 1939 brach die wirtschaftlichen Verbindungen zu Großbritannien und Frankreich ab. Als die Deutschen 1941 in Rußland einmaschierten, hatte der Krieg beinahe ganz Europa erfaßt, Deutschland und Italien besetzten fast den ganzen Kontinent. Widerstand leisteten nur Großbritannien im Westen und Rußland im Osten. Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Europa und der übrigen Welt wurden nicht nur abgebrochen, sondern auch in ungewöhnlicher Weise verzerrt. Der Krieg hatte grundlegende politische und wirtschaftliche Veänderungen zur Folge, die Europas Wirtschaft ebenso wie seine Gesellschafts- und Staatsordnung verwandeln sollten. Zu Ende des Krieges wurde Europa in zwei Hälften geteilt. Im Westen sollten sich Österreich, Italien und die Bundesrepublik Deutschland mit Großbritannien, Frankreich und den anderen demokratischen Staaten in dem westlichen Ordnungssystem vereinigen, in dem liberaler Kapitalismus uns soziale Demokratie überwogen. Im Osten verschaffte sich die Sowjetunion die Vorherrschaft über ihre europäische Nachbarn Bulgarien, Ostdeutschland, Polen, Rumänien, Tschechoslowaskei und Ungarn,wo die Diktatur einer Partei und imperative zentrale Wirtschaftsplanung die Regel wurde.

Nachkriegszeit und Wiederaufbau

Die Neugestaltung der politischen Landkarte war von einem grundsätzlichen Wandel der wirtschaftlichen Zielsetzungen und der Einstellungen zu wirtschaftlichen Fragen begleitet. Der Krieg hatte sich der Tiefpunkt wirtschaftlichen und politischen Versagens erwiesen. Die ungeheuren Umstellungen, die danach notwendig waren, wurden zuwege gebracht. Mit Hilfe des Marshallplans und seiner Kapitalzuflüsse und einer – volkswirtschaftlich wie international gesehen- geschickteren Wirtschaftspolitik konnten die Europäer einen wirtschaftlichen Aufschwung erziehlen. In den zwei Jahrzehnten nach 1950, als die Zerstörungen der Kriegszeit zum größten Teil beseitigt waren, wuchs die Produktion in Europa im Durchschnitt jährlich um 5,5 % die Weltproduktion vergleichsweise um 5 %. Das reale Bruttoinlandsprodukt pro Kopf nahm in Europa doppelt so rasch zu wie der USA und zu Ende dieser Periode hatte Europas Gesamtproduktion die der USA überholt. Am Wachstum nahm ganz Europa teil. Die Erzeugung pro Beschäftigten nahm in Ost- und Südeuropa jährlich um rund 5 % zu. Somit holten die weniger entwickelten Teile Europas gegenüber Nordwesteuropa allmählich auf und Europa insgesamt begann aktiv in der Weltwirtschaft mitzuwirken. Da der Handel zunahm als die Produktion, wurden den europäischen Ländern ihre außenwirtschaftlichen Beziehungen fortlaufend wichtiger. Zu Ende der 60iger Jahre war das Verhältnis von Handel und Produktion hier wieder aud den Stand von 1913 gekommen.Wichtiger für Europas Wiederaufschwung war jedoch der Wille zu Neuem und infolgedessen der Übergang zu witschaftlichpolitischen Konzepten und Einrichtungen- auf internationaler Ebene-, die sicherstellten, daß sich die Katastrophe der 30iger nicht wiederholen würde. Man griff zu keynesianischen Methoden der Globalsteuerung- erst in Großbritannien, der BRD, Frankreich, Österreich und in vielen anderen Ländern, um die Möglichkeit einer Arbeitslosigkeit, wie sie vor dem Krieg geherrscht hatte, auszuschließen.Großbritannien führte aufgrund des Beveridge-Planes ein allgemeines nationales Sozialversicherungssystem ein.

Deutschland bediente sich öffentlicher Mittel und öffentlicher Initiativen und wendeten dann in den meisten ihrer Industrien sorgfältigst marktwirtschaftliche Grundsätze an. Die Holländer bedienten sich ziemlich wirksamer Einkommenskontrollen. Die Schweden blieben in der Entwicklung keynesianischer Methoden in der Wirtschaftspolitik führend. In Österreich wurden die Elemente des Austrokeynesianimus u.a. durch Währungsstabilität und sozial-partnerschaftliche Einkommenspolitik ausgestaltet. Abgesehen von der Kluft, welche durch die Teilung Europas in West und Ost enstanden war, zeichnete sich die Wirtschaftspolitik international durch Zusammenarbeit und nicht durch Konflikte aus. Das GATT und der Internationale Währungsfonds (WF) wurde eingerichtet, um den freien Handel – und Zahlungsverkehr zu sichern. Innerhalb Europas wurde engere Zusammenarbeit bzw. Integration jeweils regionaler Ländergruppen betrieben, der Europäischen Gemeinschaften (EG), der Europäischen Freihandelszone (EFTA) und dem Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW=COMECON).

Desintegration in der Wirtschaft

Der rasche Aufstieg des Rohstoffverbrauchs aufgrund des schnellen wirtschaftlichen Wachstums in den Industrieländern einerseits und ein wachsendes politisches Selbstbewußtsein der ehemaligen Kolonialstaaten andererseits verstärken den Anspruch auf eine Neugestaltung der wirtschaftlichen Beziehungen. 1960 schlossen sich die erdölexportierenden Entwicklungsländer zur OPEC zusammen. Anfang der 70iger Jahre erschütterten krisenhafte Entwicklungen die Weltwirtschaft. Die erste starke Erhöhung der Erdölpreise 1973 führte zu einer weltweiten Rezession und machte die gegenseitige konjunturelle Abhängigkeit der natürlichen Volkswirtschaften deutlich.

Im Weltwirtschaftsgipfel 1975 wurden die Wirtschafts- und Währungsfragen und ziele aufeinander abgestimmt. Die Anpassungsprozesse an die Folgen der zweiten starken Erhöhung der Erdölpreise 1979/80, die zunächst Anfang der 80iger Jahre eine weltweite Rezession auslösten und zu einem deutlichen Einbruch beim Welthandel geführt hatten, verliefen in den einzelnen Ländergruppen sehr unterschiedlich. Den Industrieländern gelang eine Anpassung relativ rasch und Voraussetzungen für eine neue Wachstumsdynamik zu schaffen. Die Entwicklungsländer mußten aber erhebliche Wohlfahrtseinbußen hinnehmen, speziell jene Länder die in den 60iger Jahren erfolgreich in die Industrialisierungsphase eingetreten waren. Diese Länder konnten ihre Erfolge angesichts weltweiter Rezession, drastisch verteuerten Erdöls und hoher Realzinsen nicht fortsetzen.

Der Zufluß von Petrodollas, der zu einer hohen Liquidität der internationalen Finanzmärkte geführt hatte, erlaubte diesen Ländern zunächst, ihre Leistungsbilianz-defizite über Kapitalimporte zu finanzieren. Bald bewirkte diese Entwicklung aber die faktische Zahlungsunfähigkeit und löste damit 1982 die internationale Schuldenkrise aus. Bei oberflächlicher Betrachtung zeigte der Weltwirtschaftliche Verlauf der 70iger und der 80iger Jahr, daß das Weltwirtschaftssystem der Nachkriegszeit in der Lage war, auch schwere Krisen zu überwinden.

Jedoch hatte schon früh eine innere Aushöhlung der Welthandelsordnung eingesetzt. Es zeigte sich, daß die bestehende Welthandelsordnung auf der Grundlage des GATT keinen zuverlässigen Schutz gegen einen Rückfall in den Protektionismus bietet, weil da GATT als Organisation zu schwach war. Die zunehmende Verletzung, bzw.Umgehung der GATT- Bestimmungen

durch zahlreiche protektionistische Maßnahmen führten dazu, daß bereits 1984 die Hälfte des Welthandelsvolumens durch nichttarifäre Handelshemmnisse beeinträchtigt war. Die zunehmende Konkurrenz zwischen führenden Industrieländern drückt sich darüber hinaus in zahlreichen Maßnahmen der Exportförderung aus.
Diese neuen Formen des Protektionismus bewirken häufig Gegenmaßnahmen der betroffenen Länder (Handelskriege), beschränken den internationalen Wettbewerb und schaden damit den freien Welthandel. Mit der Gründung der World Trade Organisation (WTO), die 1996 das GATT entgültig ablöste, wurde erstmals ein umfassender vertraglicher und institutioneller Rahmen für die Gestaltung der weltweiten Handelsbeziehungen gebildet. Danach sind die wichtigsten Prinzipien für die Gewährleistung eines freien Welthandels: Reziprozität (Prinzip der Gegenseitigkeit), Liberalisierung (Abbau von Zöllen und nichttariffähigen Handelshemmnissen), Nichtdiskriminierung (insbesondere Meistbegünstigung). Auf der Unternehmensebene nahm parallel zu dieser Entwicklung eine Globalisierung der Märkte erheblich zu.
Die starke weltweite Verflechtung im privatwirtschaftlichen Bereich zeigt sich besonders an der wachsenden Bedeutung der multinationalen Unternehmen und der Herausbildung internationaler Finanzmärkte. Das schnelle Wachstum der Weltindustrieproduktion führte zu einer Internationalisierung der unternehmerischen Aktivitäten und damit auch zu einer Ausweitung des Handels innerhalb der internationalen Konzerne, deren Anteil am Welthandel auf rund ein Drittel geschätzt wird.

2. Wie kam es zur wirtschaftlichen Vereinigung Europas ?

Der Europagedanke

Der Europagedanke steht für eine Vielzahl von politischen Leitbildern, Ordnungsvorstellungen und Entwürfen, die darauf gerichtet sind , die nationalstaatliche Zersplitterung Europas als Quelle kriegerischer Konflikte und weltpolitischer Schwäche zu überwinden und damit eine Neuordnung dieser Kontinents herbeizuführen. Die Vorstellungen von einem einheitlichen Europa, liegen weit in der Geschichte zurück und fanden erst nah zwei Weltkriegen, die zugleich große europäische Binnenkriege waren, Chancen zu einer Verwirklichung.

Die Entwicklung der Europäischen Gemeinschaften
Der erste Versuch

1948 gründeten Vertreter von Parteien, Gewerkschaften und der Wirtschaft aus sechs Ländern im niederländischen Den Haag die " Europäische Bewegung " Gründung (Organization of European Cooperation, OEEC). Sie forderten von ihren Regierungen, auf Souveränitätsrechte zu verzichten, ein europäisches Parlament und einen europäischen Gerichtshof zu schaffen, um ein vereintes Europa zu bilden. Damit griffen sie eine Idee auf, die schon nach dem ersten Weltkrieg und in den Widerstandsbewegungen gegen das " Dritte Reich " lebendig gewesen waren. Die Zeit schien reif zu sein für die Verwirklichung der "Vereinigten Staaten von Europa ". Die Regierungen waren jedoch nicht gewillt, andere Staaten ein Mitspracherecht in wichtigen Bereichen der Politik einzuräumen. Dennoch war nun 1949 der Anstoß zu Gründung des Europarates gegeben.

Der Schumanplan

Der französische Außenminister Robert Schuman verkündete im Mai 1959: Die französische Regierung ist zu gemeinsamer Politik mit der deutschen Regierung im Montanbereich (Kohle und Stahl) bereit. Dieser Vorschlag wurde als Schumanplan bekannt. Frankreich bot nur fünf Jahre nach dem Kriegsende seinem ehemaligen Kriegsgegner und " Erbfeind " eine gemeinsame Politik (und damit Mitspracherecht und gegenseitige Kontrolle) auf dem Gebiet an, das Grundlage der klassischen Rüstungsindustrie war ein Schritt zum Frieden.
Dieser Plan führte 1951 zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS, " Montanunion"). Neben Frankreich und der Bundesrepublik schlossen sich ihr Italien und die Benelux-Staaten an. So begann die europäische Einigung zunächst auf wirtschaftlichem Gebiet. Hier war am ehesten schneller Lohn für die Preisgabe von Teilen der Souveränität zu erwarten. Die Regierungen stimmten auf diesem vertraglich genau begrenzten Gebiet einer Übertragung nationaler Hoheitsrechte auf übernationale Organe zu. Bereits ein Jahr später, 1952, unterzeichneten diese sechs Staaten den Vertrag zur Gründung der Europäischen Vertragsgemeinschaft (EVG) mit dem Ziel einer gemeinsamen Armee und einer Europäischen Politischen Gemeinschaft (EPG). Fünf Staaten ratifizierten den Vertrag, aber die französische Nationalversammlung lehnte ihn 1954 ab.
Damit waren EVG und EPG gescheitert. 1957 gründeten die sechs Staaten in Rom (" Römische Verträge ") die Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) und die Europäischen Atomgemeinschaft (EURATOM). Sie dehnten damit die gemeinsame Politik vom Bereich Kohle und Stahl auf weitere Bereiche der Wirtschaft und die Landwirtschaft aus. Diese drei Vertragsgemeinschaften beherrschten mit ihren in den 60iger Jahren fusionierten Organ (Kommission, Ministerrat, Gerichtshof, Parlament) bis heute den weiteren Verlauf der europäischen Intergration.

Der zweite und dritte Versuch

Zu Beginn der 60iger Jahre , nach großen Anfangserfolgen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EG) , wurde ein neuer Anlauf zur politischen Einigung Europas versucht. Der französische Politiker Fouchet erarbeitete einen Plan, der eine lockere Form des Zusammenschlusses der sechs Staaten vorsah. In den wenigen Bereichen der gemeinsamen Politik sollten nicht staatsähnliche Organe entscheiden, sondern ein Ausschuß, der aus allen nationalen Regierungen zu bilden wäre.
Ein Europäisches Parlament sollte an Entscheidungen nicht beteiligt sein. Der Fouchet- Plan blieb ein Plan. In den 70iger Jahren blieb die EWG erfolgreich. Vier weitere Staaten (Dänemark, Großbritannien, Irland, Norwegen) hatten inzwischen den Antrag gestellt , der EWG beizutreten. Die Staat und Regierungschefs der sechs Gründungsstaaten hatten 1969 verkündet, daß sie willens sind, auch in der Außenpolitik zusammenzuarbeiten. 1972 erklärten sie die Absicht, bis 1980 eine Europäische Union zu verwirklichen, wobei jedoch offen blieb, was darunter zu verstehen war. Der belgische Außenminister Tindemans wurde 1975 beauftragt, Form, Rechte und Organe dieser Union zu beschreiben. Der Tindeman- Bericht sah vor, die bestehenden Verträge (EGKS. EWG, EURATOM) so zu ändern, das die Gemeinsamkeiten in der Außenhandels- Wirtschafts- und Währungspolitik verstärkt werden und das Europäische Parlament in das Gesetzgebungsverfahren einbezogen wird. Auch hier blieb es beim Vorschlag.

Der Durchbruch nach 1980

Die jahrzehntelangen gescheiterten Bemühungen um politische Einheit in Europa waren aber nicht nutzlos. Die Vorbereitung zur Gründung einer Europäischen Union in den 80iger Jahren wären nicht denkbar gewesen ohne diese jahrelangen und scheinbar vergeblichen Vorarbeiten. 1981 tritt Griechenland der EG bei. Zu Beginn der 80iger Jahre legten die Außenminister der BRD und Italiens, Genscher und Colombo, dem Europäischen Parlament (EP) einen neuen Plan zur politischen Entwicklung vor (Genscher-Colombo-Plan). Wenig später, im Jahre 1983, gaben die Staats- und Regierungschefs aller EG-Staaten auf einem Gipfeltreffen in Stuttgart ihre "Feierliche Erklärung zur Europäischen Union " ab, in der sie ihren Willen bekundeten, die politische Einigung (Integration) weiterzuführen. Ein Ausschuß des Parlaments arbeitete den Entwurf eines Vertrages zur Gründung der Europäischen Union aus. Daraufhin wurde ein Ausschuß (Adonnino-Ausschuß) ins Leben gerufen, der Empfehlungen ausarbeiten sollte, wie die Gemeinschaftsarbeit und die außenpolitische Zusammenarbeit zu verbessern wäre.
Ihr Bericht wurde 1985 vorgelegt. Die Empfehlungen des Adonnino-Ausschußes wurden Grundlage der "Einheitlichen Europäischen Akte" von 1986. Diese erste, umfassende Änderung und Erweiterung der Gründungsverträge schuf völkerrechtliche Grundlagen für die weitere Integration, z.B. die Vollendung des Binnenmarktes. 1986 erhöht sich die Zahl der Mitgliedsstaaten auf zwölf: Portugal und Spanien treten bei. Mit der Vereinigung der Bundesrepublik Deutschland und der Deutschen Demokratischen Republik 1990, gehören auch die fünf neuen Bundesländer den Europäischen Gemeinschaften an.

Die Verträge von Maastricht und Amsterdam

1990/91 haben zwei Regierungskonferenzen Änderungen der europäischen Verträge ausgearbeitet, die zur Verwirklichung der Wirtschafts- und Währungsunion und den Aufbau einer politischen Union notwendig waren. Die Regierungen unterzeichnen in Maastricht diesen "Vertrag über die Eurpopäische Union". Sie erweiterten damit die Bereiche der Politik, in denen sie zusammenarbeiten und ermöglichten aber auch eine Zusammenarbeit in den neuen Bereichen: Bildung, Kultur, Gesundheitswesen, Verbraucherschutz, Industrie, Entwicklungshilfe, Außen- und Sicherheitspolitk, Justiz und Inneres.
1993 wurde der Binnenmarkt verwirklicht und mit dem 1. November 1993 trat der Maastrichter Vertrag in Kraft. 1995 traten drei weitere Staaten der Europäischen Union (EU) bei: Österreich, Finnland und Schweden. 1997 wurde der Amsterdamer Vertrag unterezeichnet der die Mitentscheidungsrechte der Europäischen Parlaments erweitert. Im Mai 1998 wurde die Entscheidung über Teilnahmestaaten an der Währungsunion entschieden. Mit 1. Jänner 1999 trat die Währungsunion in Kraft. Mit 1. Jänner 2002 werden die Euro-Banknoten und –münzen eingeführt und der Euro wird gesetzliches Zahlungsmittel neben den nationalen Währungen. Spätestens ab 1. Juli 2002 wird der Euro alleiniges Zahlungsmittel.

Die EU-Osterweiterung

Im Juni 1993 faßte der Europäische Rat den grundsätzlichen Beschluß, den Reformstaaten in Mittel- und Osteuropa den Beitritt zur Union zu ermöglichen. Damit hat er nicht nur die historische Chance ergriffen, den Prozeß der friedlichen Einigung Europas über den ehemaligen Eisernen Vorhang hinweg auf den ehemaligen kommunistischen Osten auszudehnen; die Union trägt durch diesen Beschluß die Hauptverantwortung für dieses gesamteuropäische Einigungswerk. Im Dezember 1997 beschloß der Europäische Rat, Verhandlungen über den Beitritt mit einer Gruppe von zunächst Kandidaten (Estland, Polen, Slowenien, die Tschechische Republik, Ungarn, Zypern) aufzunehmen. Jeder der übrigen Beitrittsbewerber (Bulgarien, Lettland, Litauen, Slowakei, Rumänien) hat die Möglichkeit in die erste Gruppe aufzurücken, wenn er nachweisen kann, daß er die Bedingungen im selben Maß erfüllen kann wie die erste Gruppe. Für die Wirtschaft bietet die geplante Osterweiterung eine Menge Chancen. Sie erhöht den Außenhandel, schafft Wachstum und Arbeitsplätze und steigert Steuereinnahmen.

3. Wie sind die einzelnen Wirtschaftsbereiche Europas strukturiert und wie haben sie sich entwickelt?

Die Landwirtschaft

Europas ist hoch entwickelt. Der Anteil des landwirtschaftlich nutzbaren Bodens an der Gesamtfläche ist jedoch rückläufig. Rund 30 % werden ständig genutzt, 40 % sind Wald. Entsprechend der klimatischen Abstufung von Nord nach Süd ergibt sich eine Folge von Anbauzonen mit immer anspruchsvolleren und vielfältigeren Gewächsen. Die Hafer-, Roggen- und Kartoffelzone Norddeutschlands und Polens, die im Süden in eine intensive Mischzone mit Hackfrüchten, Obst- und Industriepflanzen übergeht zur Weizen-, Mais- und Weinbauzone, die von Frankreich über Oberitalien und den Donauraum reicht und schließlich zur mediterranen Zone mit Reb-, Zitrus und Ölbaumkulturen sowie Korkeichenbeständen. Die Viehwirtschaft wird in den feuchtkühlen Gebieten (Britische Inseln, Bretagne, Niederlande, Dänemark und Norddeutschland) und in den Hochgebirgen (hier zum Teil als Almwirtschaft vor allem mit Rindern betrieben). In den trockenen Gebirgen in Süd- und Osteuropa dominieren Schaf- und Ziegenhaltung. Seit dem Zweiten Weltkrieg konnte die europäische Landwirtschaft – vor allem durch die zunehmende Mechanisierung, die damit verbundene starke Verringerung den Einsatz von Kunstdünger – erhebliche Produktivitätssteigerungen erzielen.
In der EU trat 1993 die Reform der Gemeinsamen Agrarpolitik (GAP) in Kraft, durch die für wichtige Produkte die garantierten Preise gesenkt und zum Ausgleich von Einkommensverlusten bei den Landwirten Ausgleichzahlungen eingeführt wurden. Ein neues Maßnahmepaket soll zu einer Finanzierbarkeit der Osterweiterung aus landwirtschaftlicher Perspektive führen.

Forstwirtschaft

Die noch immer großen Waldreserven der Gebirgswälder Mitteleuropas und vor allem die große nördliche Waldzone in Skandinavien, bilden die Grundlage der europäischen Forstwirtschaft. Viele Betriebe der Holz- und Zellstoffindustrie haben sich in den waldreichen Gebieten angesiedelt. In allen Länder, auch in den waldarmen südlichen Gebieten wird die Wiederaufforstung intensiv betrieben.

Fischerei

Die Fischerei wird hauptsächlich als Seefischerei betrieben, und zwar in der Nordsee und im Nordatlantik bis Island und zum Nordpolarmeer (Hering, Kabeljau, Schellfisch), in der Ostsee (Hering, Flunder, Lachs), sowie vor den Küsten des Mittelmeers (Thunfisch, Sardine).

Bergbau und Bodenschätze

Die Steinkohlelager in England, Belgien, Nordfrankreich, im Saarland und im Ruhrgebiet Deutschlands und in Nordspanien. Diese werden ergänzt durch reiche Braunkohlelager, besonders in Nordwest-Deutschland und Böhmen. Eisenerzlager befinden sich in Nordschweden, Lohtringen, England, West- und Nordwestdeutschland und in Nordspanien. Die Kohleförderung in Westeuropa mußte aufgrund der Konkurrenz mit amerikanischer Kohle sowie mit Erdöl eingeschränkt werden. Zechenstillegungen führten und führen in vielen Revieren zu erheblichen wirtschaftlichen Strukturproblemen. Auch die Eisenerzlager gestatten, außer in Schweden, meist keine rentable Förderung mehr, da Erze mit höherem Eisengehalt aus Schweden und Pbersee billiger importiert werden können. Weitere wichtige Bodenschätze sind Kalisalze (Deutschland, Frankreich), Quecksilber (Spanien, Italien), Bauxit (Frankreich, Portugal), Schwefel und Kupferkies (Spanien, Skandinavien, Italien, Portugal), Blei-Zink-Erze (Spanien), Nickelerze (Skandinavien), Wolframerz (Portugal), chromerz (Griechenland), Magnesit (Österreich), Kobalterz (Finnland), sowie kleinere Mengen an Urenerz (Frankreich, sächsisch-böhmisches Erzgebirge). Die Buntmetallverhüttung beruht heute vor allem auf eingeführten überseeischen Erzen. Die wichtigsten Erdölvorkommen besitzen Norwegen und Großbritannien. Europa verfügt auch über größere Erdgasvorräte, besonders in Italien, Niederlande, Nordwest-Deutschland, sowie im Bereich der Nordsee.

Energiewirtschaft

Trotz eines starken Anstiegs der Förderung von Erdöl und –gas in Großbritannien, Norwegen und den Niederlanden übersteigt den Energieverbrauch vor allem in Westeuropa die Eigenproduktion. Rohöl und Erdgas werden vor allem aus den Nahostländern, Mittelamerika und den Sowjetrepubliken eingeführt. Als Energiebasis dienen trotz des verstärkten Einsatzes von Kernkraftwerken die Steinkohlevorräte die etwa 600 Mrd. Tonnen betragen. In den Gebirgsgegenden werden die Wasserkräfte für die Stromerzeugung genutzt. Der Anteil der Kernenergie an der Stromerzeugung ist sehr unterschiedlich, z.B. 60 % in Frankreich und 4 % in Italien. Rohrleitungssysteme für Erföl und Ergas sorgen für die Verfügbarkeit von Energie in abgelegenen Gebieten und haben zu Strukturveränderungen, z.B. in Bayern, beigetragen. Verbundsysteme für Strom schaffen und sicher ein ausgedehntes Versorgungsnetz in Mitteleuropa. In der Energieforschung lag der Schwerpunkt 1974-1993 mit 71 % auf Kernenergie, 16 % auf den Bereich erneuerbare Energien und rationelle Energieverwendung und 13 % auf fossile Energien.

Industrie

Neben Nordamerika und Japan ist Europa heute eines der wichtigsten Industriezentren der Erde. Die Standorte industrieller Produktion wurden von den wirtschaftlichen Gegebenheiten in den einzlenen europäischen Ländern bestimmt, so daß sich auf der Basis der vorhandenen Rohstoffe, der Arbeitskraftreserven und der Verbrauchskraft in den verschiedenen Volkswirtschaften unabhängige Industriezentren entwickelten. Auf der Grundlage von Kohle und Eisen entstanden Zentren der Grundstoffindustrie. Kerngebiet ist die hochindustrialisierte Zone, die sich von Großbritannien über Nord- und Ostfrankreich, die Beneluxstaaten, West- Süd- und Mitteldeutschland sowie die Nordschweiz nach Böhmen bis Südpolen erstreckt, mit Nebengebieten in Nordspanien, Mittelfrankreich, Norditalien und Mittelschweden. Zentren für die Konsumgüterindustrie bildeten sich bei den großen Verbrauchsgebieten wie London, dem Pariser Becken, dem Rhein-Main-Neckargebiet, dem oberitalienischen Raum, Berlin und dem mitteldeutschen Industriegebiet. Die nach dem Zweiten Weltkrieg in erheblichem Umfang erweiterte Eisen- und Stahlproduktion erfuhr aufgrund der asiatischen Konkurrenz zunehmend eine Rationalisierung und zugleich Spezialisierung. Die chemische Industrie mit den verschiedenen Formen der Kunststoffherstellung und –verarbeitung hat einen großen Aufschwung genommen. In der Verarbeitungsindustrie sind alle Sparten von der Metall-, Maschinenbau- und Elektroindustrie bis zur Textil- und sonstigen Konsumgüterindustrie vertreten. Eine wichtige Stellung innerhalb der Industrieproduktion nehmen die Kraftfahrzeugherstellung und die Investitionsgüterproduktion ein.

Die Hauptproduzenten sind Deutschland, Großbritannien, Frankreich und Italien. Ebenfalls auf einem hohen Stand steht die Produktion von elektrotechnischen und elektronischen Anlagen. In allen europäischen Ländern ist der Anteil der Industrie (inklusive Bauwirtschaft) an der Erstellung des Sozialprodukts hoch. Seit Mitte der 70iger Jahre ist in einigen Ländern der Anteil der Dienstleistungen jedoch noch wesentlich höher, wodurch besonders der wirtschaftliche Strukturwandel von hochentwickelten Industriegesellschaften zu Dienstleistungsgesellschaft zum Ausdruck kommt.

Außenhandel

Europa ist mit 38 % am Welthandel beteiligt. Dieser hohe Anteil wird vor allem durch den intensiven Handel innerhalb der westlichen Länder bestimmt (56 % des Gesamthandels). Der Handel mit Entwicklungsländern beruht noch zum großen Teil auf dem Import von Rohstoffen und dem Export von Fertigwaren, besonders Maschinen und Kraftfahrzeugen. Weltweit wächst der Außenhandel schneller als das Sozialprodukt. Zwar hat sich die Dynamik in den 80iger Jahren abgeschwächt, lag aber damit immer noch deutlich über der Wachstumsrate des Weltsozialprodukts. Die Bedeutung des Außenhandesl für einzelne Länder fällt zwar sehr unterschiedlich aus, hat aber im Zeitraum von 1960 bis heute in fast allen westlichen Industrieländern deutlich zugenommen. Besonders groß ist die Bedeutung des Außenhandels für die meisten kleineren Länder (z.B. Belgien, Irland, Niederlande) aber auch für Deutschland. Zur Förderung des Außenhandels werden abgesehen von der EU auch die Weiterentwicklung multilateraler Vertragswerke (z.B. der Welthandeslorganisation, WTO) angestrebt.

Tourismus

Die Entwicklung der Konsumgesellschaften und die in großem Stil vollzogene Durchorganisation des Reisens (vor allem durch große Touristikunternehmen und –konzerne) haben zunächst die Reisewelle der 60iger Jahre hervorgerufen und den Tourismus als weltweit erstrangigen Wirtschaftsfaktor durchgesetzt.

Tabelle 5: Tourismus 1998
Anzahl der Hotels und ähnlicher Betriebe

Belgien & Dänemark	4.670
Deutschland	38.913
Finnland	978
Frankreich	19.555
Griechenland	7.946
Großbritannien	47.587
Irland	5.164
Italien	3.828
Luxemburg	324
Niederlande	1.857
Österreich	15.780
Portugal	1.754
Schweden	1.897
Spanien	7.539
EU-Gesamt	185.605

In volkswirtschaftlicher Hinsicht erfüllt der Tourismus wichtige Funktionen. Der Tourismus schafft Arbeitsplätze, vor allem in den Bereichen Gastronomie, der Erholung und der Unterhaltung, in denen menschliche Arbeitskraft und Zuwendung nur schwer ersetzbar und rationalisierbar erscheinen. Andererseits ist diese Branche für die Arbeitnehmerseite jedoch oft mit erheblichen nachteilen verbunden (ungünstige Arbeitszeiten, Saisonabhängigkeit, hohe persönliche Anforderungen bei niedrigen Löhnen und die Notwendigkeit der Kinder- und Familienarbeit). Der Tourismus hat neben der Einkommensfunktion und der Produktionsfunktion (hier bietet er den Anreiz, mit Hilfe von Arbeit, Lanschaft und Kapitalinvestition Werte zu schaffen) auch eine Ausgleichsfunktion: Er stellt für industriell unterentwickelte Gebiete eine zusätzliche Einkommensquelle dar und trägt zur Einbeziehung dieser – oft ländlichen Gebiete – in den Wirtschaftskreislauf bei.Die Weltorganisation (WTO) registrierte 1991 weltweit 449 Mio. internationale Ankünfte. Zwei Drittel (283 Mio.) davon und die Hälfte aller Einnahmen (52,6 % entfielen dabei auf Europa.

Dienstleistungen

Die vereinfachte Definition des Begriffs Dienstleistungen umfaßt an Personen gebundene nutzenstiftende Leistungen, die der Befriedigung menschlicher Bedürfnisse dienen. Je nach ihrem Einsatz in Unternehmen und Haushalten können verbraucherbezogene Dienstleistungen (z.B. Erholung, Reinigungs- und Reparaturdienste, Körperpflege) von produktionsbezogenen Dienstleistungen (z.B. Unternehmensberatung, Marktforschung) unterschieden werden. In den letzten 150 Jahren läßt sich ein stetiges Anwachsen des Dienstleistungssektors verzeichnen. Die wachsende Bedeutung des Dienstleistungssektors ist eine typische Erscheinung des 20. Jahrhunderts. Im Zuge der Steigerung des Pro-Kopf Einkommens wandelten und wandeln auch die Bedürfnisse, z.B. Nach "Freizeitgütern" (Sport, Spiel, Unterhaltung, Wellness.). Auch die Sachgüterproduktion erfordert zunehmend die eigentliche Fertigung begleitenden Dienstleistungen, die als betriebliche Teilfunktionen in den Unternehmen selbst erbracht oder von spezialisierten Dienstleistungsunternehmen. Ebenso im Bereich Absatz/ Vertrieb von Sachgütern werden Dienstleistugen wie Beratung, Finanzierung, Werbung, Service und Wartung zu einem wichtigen Wettbewerbselement.

Stellung im Beruf

Von den 150 Mio. Erwerbstätigen der EU-Staaten waren 1997 125 Mio (83,1 %) Unselbständige. 22,4 Mio. Selbständige in Landwirtschaft, Gewerbe und Industrie (14,9 %) sowie 2,9 Mio. im Betrieb mithelfende unbezahlte Familienangehörige von Selbständigen (2,0 %) zu verzeichnen. Den höchsten Selbständigenanteil weisen Griechenland (33,3 %), Portugal (26,7 %), Italien (24,5 %) und Spanien (20,8 %) und den geringsten Luxemburg und Dänemark (8,3 %), Deutschland (9,9 %) und Österreich (10,8 %) auf. Den höchsten Anteil selbständiger Frauen weisen ebenfalls Portugal (25,2 %), Griechenland (18,7 %), Italien (16,7 %) und Spanien (15,7 %) auf. Dänemark hat mit 3,8 % den geringsten Anteil an selbständigen Frauen zu verzeichnen. Belgien, Finnland, Österreich und die Niederlande liegen mit dem Frauenanteil der Selbständigen im EU Durchschnitt.

Arbeitslosigkeit

Im Gegensatz zu 1994 ist die Zahl der Arbeitslosen in Europa weit zurückgegangen. 1998 hatte Spanien (18,8 %), Italien (12,2 %), Frankreich (11,9 %) und Finnland (11,4 %) die höchste Arbeitslosigkeitsrate zu verzeichnen.

4. Wie entwickelten sich jene Bereiche, die wesentlich für erfolgreiches Wirtschaften sind ?

Die Mitglieder der Europäischen Union sind – insbesondere nach sicherheits- und sozialpolitischen Kriterien (Sozialsystem, Bildungssystem, innere Sicherheit etc.) – sehr stabile Länder. Dies wird als Vorraussetzung für eine gesunde und nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung gesehen.
Das Ausmaß der Beteiligung an den Ausbildungssystemen hat oft großen Einfluß auf die Erwerbstätigkeit. Betrachtet man die Altersgruppe von 15 bis 24 Jahren im Ganzen, so ergibt sich für EU-15 eine Quote der Bildungsbeteiligung von 60,6 % (Schule, Universität, berufsbezogene Ausbildung). Deutlich überdurchschnittliche Bildungsbeteiligung weisen Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Niederlande und Finnland auf. Griechenland, Österreich, Portugal, Irland, Italien und Großbritannien liegen unter dem Durchschnitt. Das stetig ansteigende Bildungsniveau der Frauen ist dabei besonders hervorheben. Dennoch gibt es Defizite, und zwar in den Bereichen Forschung und Innovation.
Im Gegensatz zu den USA und Japan beteiligt sich die Wirtschaft in den EU Staaten teilweise nur zu 50 Prozent an der Forschung und Entwicklung. EU weit ist ein allgemeiner Rückgang an Forschungsausgaben zu beobachten. Über dem EU Durchschnitt liegen im Bereich Forschung die Staaten Deutschland, Frankreich, Niederlande und Großbritannien. Portugal, Griechenland und Spanien liegen hingegen weit unter dem Durchschnitt.
Die Öffentliche Verwaltung muß sich im Zuge der sozialen, wirtschaftlichen politischen und ökologischen Veränderungen der Aufgabe einer umfasssenden Reform stellen. Das Fünfjahresprogramm der EU (1988-2003) hat sich zum Ziel gesetzt, auch in den Bereichen Sozialpolitik, allgemeine und berufliche Bildung, Forschung und technologische Entwicklung, verstärkt an Reformen mitzuwirken.

Tabelle 1: Anteile der wichtigsten Wirtschaftssektoren an der Entstehung des Bruttoinlandsproduktes in Prozent

Quelle Tabelle 1: Mitchell

	Landwirtschaft	Industrie und Handwerk	Bauwirtschaft	Verkehr und Nachrichtenwesen	Handel
Frankreich					
1938	22	36		7	14
1949	16	40		9	12
1954	12	40	6	6	12
1956	9	40	8	5	12
1964	7	39	9	5	12
1969	6	38	10	5	11
Griechenland					
1938	40	31		6	12
1949	39	20	4	7	11
1954	31	17	4	6	12
1959	26	19	6	7	11
1964	26	19	7	7	11
1969	20	18	8	8	11
Irland					
1944	37	17		18	
1949	31	24		21	
1954	29	29		16	
1959	26	29		17	
1964	22	31		18	
1968	20	34		17	
Italien					
1913	45	21	2	6	16
1919	47	26	2	4	16
1924	38	31	3	6	17
1929	36	26	3	8	17
1934	28	24	4	8	21
1939	30	29	2	8	17
1944	61	18	1	2	13
1949	32	35	3	7	16
1954	21	30	6	7	11
1959	17	29	7	7	11
1964	13	30	8	7	12
1969	11	31	8	7	12
Niederlande					
1938	7	33		11	12
1949	14	39		10	14
1954	12	36	6	9	12
1959	10	35	7	9	13
1964	9	34	7	8	13
1969	7	42		8	

	Landwirtschaft	Industrie und Handwerk	Bauwirtschaft	Verkehr und Nachrichtenwesen	Handel
Österreich					
1948	14	32	7	6	11
1954	17	43	7	7	8
1959	12	43	9	6	9
1964	11	41	10	7	9
1969	8	39	11	7	9
Portugal					
1950	33	35		5	-
1954	30	29	4	5	12
1959	26	29	5	5	12
1964	21	33	5	6	13
1969	18	36	5	6	13
Schweden					
1913	23	29	6	7	21
1919	24	29	5	8	24
1924	18	27	7	9	23
1929	14	34	6	9	20
1934	14	31	7	9	21
1939	12	35	7	9	20
1944	11	37	6	9	19
1949	10	40	6	8	20
1954	12	36	10	9	10
1959	8	36	9	8	11
1964	7	38	10	8	11
1969	4	32	9	7	12
Spanien					
1954	22	30	5	7	12
1959	24	31	5	7	10
1964	18	32	5	6	11
1969	15	30	5	7	12
Vereinigtes Königreich					
1907	6	34	4	10	19
1920	6	37	4	9	11
1924	5	35	4	10	14
1929	4	32	5	10	14
1934	5	30	5	9	14
1938	4	32	5	9	13
1949	6	40	6	8	14
1954	5	39	6	8	13
1959	4	39	6	6	12
1964	4	37	7	8	12
1969	3	36	7	8	11

	Landwirtschaft	Industrie und Handwerk	Bauwirtschaft	Verkehr und Nachrichtenwesen	Handel
Belgien					
1948	10	40	6	8	13
1954	8	36	6	7	12
1959	7	33	6	7	11
1964	6	36	7	7	11
1969	5	36	6	8	12
Dänemark					
1913	28	-	-	-	-
1924	25	-	-	-	-
1929	22	-	-	-	-
1934	17	-	-	-	-
1938	17		33	9	16
1949	19	35		9	15
1954	19	29	8	9	15
1959	15	31	7	10	15
1964	12	30	8	9	15
1969	9	29	9	9	14
Deutschland					
1913	23	45	6	9	-
1929	16	49	7	10	-
1934	19	44	6	10	-
1938	15	52	6	9	-
Ostdeutschland					
1950	28	47	6	7	10
1955	20	53	6	7	14
1960	17	58	7	6	13
1964	14	62	7	6	13
1969	12	63	9	5	13
Westdeutschland					
1950	10	44	5	7	13
1954	9	46	6	6	13
1959	7	46	7	7	13
1964	5	45	8	6	13
1969	4	45	7	6	13
Finnland					
1938	35		30	6	12
1949	26		42	7	12
1954	24	30	10	7	10
1959	20	30	10	7	10
1964	19	29	9	7	11
1969	15	29	9	7	10

Tabelle 2: Landwirtschaft % des Gebietes	Landwirt. Nutzfläche in 1.000 ha / Erwerbsbevölkerung	Prozentualer Anteil d. Landwirte an ges. am BIP	Prozentualer Anteil der Landwirtschaft	Vieh in % d. Gesamterzeugung 1998
Belgien	1.354 43,7%	2,5%	1,6%	60%
Dänemark	2.745 63,8%	5,7%	5,5%	70,5%
Deutschland	17.162 48,1%	3,0%	0,8%	61,2%
Finnland	2.519 7,5%	8,3%	1,8%	37,2%
Frankreich	30.426 55,9%	4,8%	2,0%	50,4%
Griechenland	5.163 39,1%	20,8%	7,5%	30,0%
Großbritannien	17.240 71,4%	2,2%	0,9%	63,0%
Irland	4.407 63,0%	12,0%	5,4%	88,1%
Italien	16.743 55,6%	7,9%	2,6%	38,9%
Luxemburg	127 42,3%	2,8%	0,9%	80,6%
Niederlande	1.977 48,2%	4,0%	3,2%	52,9%
Österreich	3.479 41,4%	13,3%	2,2%	66,7%
Portugal	3.986 43,3%	11,6%	2,0%	53,8%
Schweden	3.430 7,6%	2,4%	1,0%	48,1%
Spanien	29.756 58,9%	9,8%	2,7%	41,3%

Quelle: EU-Kommission

Tabelle 3: Energieverbrauch je Einwohner ausgewählter Länder (in kg Erdöleinheiten) und Anteil der Energiezufuhr (in Prozent) bezogen auf die Warenausfuhr

	Energieverbrauch		Energieeinfuhr	
	1965	1985	1965	1985
Bundesrepublik Deutschland	3.197	4.451	8	17
Deutsche Demokrat. Republik	3.762	5.680	-	-
Niederlande	3.134	5.138	12	21
Österreich	2.060	3.217	8	18
Schweden	2.501	6.482	12	18

Quelle: Weltbank

Tabelle 4: Energieversorgung 1996

	Gesamterzeug. Primärenergie, 1000 t/RÖE	Anteile Stein- u. Braunkohle, Koks u. Äquivalente	Anteile Rohöl	Anteil Naturgas	Anteil Kernenergie	Bruttoinlands-verbr.p.Kopf, t RÖE/p.Kopf
Belgien	11360	2	-	0	94	3.586
Dänemark	17525	-	-	32	-	2972
Deutschland	141007	53	2	11	30	2886
Finnland	13381	17	-	-	38	4485
Frankreich	124565	4	2	2	79	2562
Griechenland	10145	81	5	0	-	1611
Großbritannien	264172	12	50	29	9	2551
Irland	3475	32	-	62	-	2161
Italien	31542	0	17	52	-	2043
Niederlande	73829	-	4	93	1	3313
Österreich	8578	3	11	15	-	2703
Portugal	3976	-	-	-	-	1465
Schweden	30974	1	-	-	61	3854
Spanien	32170	31	2	1	43	1680
EU-15	766740	17	21	25	28	2528

Quelle: Eurostat

Tabelle 7: Bruttoinlandsausgaben für Forschung und experimentelle Entwicklung (F&E) in Prozent des Bruttoinlandsprodukts

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Belgien	1,70	-	1,63	-	1,58	1,57	-	-	-
Dänemark	1,55	1,63	1,70	1,74	1,80	-	1,91	2,01	2,02
Deutschland	2,87	2,75	2,61	2,48	2,42	2,32	2,30	2,28	2,26
Finnland	1,83	1,91	2,07	2,18	2,21	2,34	2,35	2,59	2,77
Frankreich	2,33	2,41	2,41	2,42	2,45	2,38	2,34	2,32	-
Griechenland	0,47	-	0,37	-	0,48	-	-	-	-
Irland	0,83	0,86	0,96	1,07	1,22	1,35	1,40	-	-
Italien	1,24	1,30	1,24	1,20	1,14	1,06	1,01	1,03	1,06
Niederlande	2,12	2,15	2,05	1,98	2,00	2,03	2,08	-	-
Österreich	1,37	1,41	1,49	1,47	1,79	1,55	1,54	1,52	1,52
Portugal	-	0,54	-	0,65	-	-	0,61	-	-
Schweden	2,94	-	2,89	-	3,39	-	3,59	-	-
Spanien	0,75	0,85	0,87	0,91	0,91	0,84	0,84	0,87	-
Vereinigtes Königreich	2,18	2,18	2,11	2,13	2,15	2,11	2,02	2,02	-
EU-15	1,98	1,99	1,95	1,92	1,92	1,87	1,84	1,84	-

Quelle: ÖSTAT 1999

Tabelle 8: Aufteilung der Erwerbstätigen nach Wirtschaftssektoren am Beispiel ausgewählter Länder (in Prozent, gerundet)

	Landwirtschaft	Industrie	Dienstleistungen incl. Handel
Bundesrepublik Deutschland			
1965	10	48	42
1985	6	41	53
Deutsche Demokrat. Republik			
1965	15	49	36
1985	11	51	38
Deutschland			
1997	3	35	62
Frankreich			
1965	3	47	43
1985	3	33	59
1997	5	27	71
Großbritannien			
1965	24	42	34
1985	12	34	54
1997	2	27	71
IItalien			
1965	26	26	42
1985	9	32	56
1997	7	35	62
Österreich			
1965	9	50	41
1985	7	37	56
1997	7	30	63

Quelle: Weltbank & Eurostat

Tabelle 9: Entstehung des Bruttoinlandsproduktes am Beispiel von Österreich

Wirtschaftszweig	1987		1992		1997	
	Lauf. Preise Mrd.S	Preise 1983 Mrd.S	Lauf. Preise Mrd.S	Preise 1983 Mrd.S	Lauf. Preise Mrd.S	Preise 1983
Mrd.S						
Land- und Forstwirtschaft	48,5	44,7	50,0	43,6	34,9	44,6
Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	9,1	10,7	8,8	10,2	8,7	8,5
Sachgütererzeugung	339,4	314,6	442,4	368,3	513,6	400,2
Energie- und Wasserver-Sorgung	48,4	44,8	56,3	51,3	70,6	57,3
Bauwesen	90,9	81,7	140,0	100,7	188,6	116,5
Handel	201,2	191,6	278,4	236,9	328,9	263,4
Beherbergungs- und Gaststättenwesen	59,3	50,7	81,3	59,9	97,1	57,2
Kredit- und Versicherungs-Wesen	101,9	85,0	155,	109,6	192,1	132,1
Nehmensbez. Dienstl.	147,5	119,9	231,1	152,5	344,4	175,3
Sonstige Dienstleistungen	59,4	48,8	89,7	57,2	153,8	78,4
Öffentliche Dienste	201,6	169,5	269,9	183,8	284,1	173,0
Private Dienste ohne Erwerbscharakter	25,9	22,0	39,3	26,9	49,0	29,2
Imputierte Bankdienst-Leistungen	-74,9	-63,7	-109,8	-82,2	-132,2	-97,6
Importausgaben	9,9	9,6	13,3	11,1	15,9	12,8
Mehrwertsteuer	134,0	107,3	171,0	121,1	208,6	126,3
Bruttoinlandsprodukt	1.494,1	1.320,9	2.057,3	1.556,4	2.514,4	1.702,8
+/- Faktoreinkommen aus dem/an das Ausland	-12,9	-	-9,7	-	-3,4	-
Bruttoinlandsprodukt Zu Marktpreisen	1.481,2	-	2.047,6	-	2.511,0	-

Quelle: Östat

Tabelle 10: Entstehung, Verteilung und Verwendung des Sozialprodukts am Beispiel der Bundesrepublik Deutschland 1960 – 1990 in jeweiligen Preisen (in Mrd. DM)

	1960	1970	1980	1990
Entstehung				
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	17,7	21,8	30,5	39,1
Produzierendes Gewerbe	160,8	333,7	624,8	953,7
Handel und Verkehr	56,0	103,5	218,7	331,3
Dienstleistungsunternehmen	41,1	114,4	338,3	683,8
Unternehmen insgesamt	275,6	573,4	1.212,3	2.007,9
Staat, private Haushalte, private Organisationen ohne Erwerbscharakter	26,7	72,6	203,7	311,4
Bruttoinlandsprodukt, unbereinigt	302,3	646,0	1.416,0	2.319,3
Bruttoinlandsprodukt, bereinigt	302,7	675,3	1.472,0	2.403,4
Einkommen aus der übrigen Welt	0,3	0,4	5,4	22,1
Bruttosozialprodukt	303,0	675,7	1.477,4	2.425,5
- Abschreibungen	23,6	68,0	175,0	300,1
Nettosozialprodukt zu Marktpreisen	279,4	607,7	1.302,4	2.125,4
- indirekte Steuern (abz. Subventionen)	39,3	77,3	162,8	255,7
Nettosozialprodukt zu Faktorpreisen (Volkseinkommen)	240,1	530,4	1.139,6	1.869,7
Verteilung				
Einkommen aus unselbständiger Tätigk.	143,1	359,3	860,9	1.310,1
Einkommen aus Unternehmertätik. und Vermögen	96,7	170,7	273,3	537,5
Nettoinlandsprodukt zu Faktorkosten (Nettowertschöpfung)	239,8	530,4	1.134,2	1.847,6
+/- Saldo beider Einkommensarten mit dem Ausland	0,3	0,4	5,4	22,1
Volkseinkommen (Nettosozialprodukt zu Faktorkosten)	240,1	530,4	1.139,6	1.869,7
Verwendung				
Privater Verbrauch	171,8	368,8	837,0	1.291,3
Staatsverbrauch	40,5	106,5	298,0	447,3
Anlageinvestitionen	73,6	172,1	332,1	510,6
Vorratsveränderungen	9,2	14,2	11,8	25,5
+/- Außenbeitrag (Aus- und Einfuhr)	7,9	14,1	-1,5	150,8
Bruttosozialprodukt	303,0	675,7	1.477,4	2.425,5

Quelle: Stat. Jahrbuch f. das vereinigte Deutschland

Tabelle 11: Bruttoinlandsprodukt 1992 pro Kopf der reichsten und ärmsten Regionen jedes Mitgliedstaates der Europäische Union (ausgedrückt in Kaufkraftstandards)

Quelle: Eurostat 1995

	Mittelwert des Landes	Reichste Region	Ärmste Region
EU 15	100		
Belgien	109	174 Brüssel	81 Hainaut
Dänemark	107	-	-
Deutschland	107	196 Hamburg	38 Thüringen
Finnland	93	132 Ahvenanmaa/Aland	81 Thüringen
Frankreich	112	169 Ile de France	79 Corse
Griechenland	61	73 Sterea Ellada	45 Vorelo Algalo
Großbritannien	98	143 Greater London	73 Mereyside
Irland	76	-	-
Italien	105	134 Lombardia	63 Calabria
Luxemburg	156	-	-
Niederlande	102	132 Groningen	72 Flevoland
Österreich	115	166 Wien	91 Kärnten
Portugal	67	93 Lisboa e Vale do Tejo	41 Alentejo
Schweden	106	-	-
Spanien	77	103 Baleares	51 Extremadura

Tabelle 12: Erwerbstätige nach Stellung und Beruf (in 1.000) Arbeitskräfteerhebung 1997

Männer	Erwerbstätige gesamt	davon Selbständige	davon Mithelfende Familienangehörige	davon Unselbständige
Belgien	2.277	414	11	1.851
Dänemark	1.460	177	4	1.280
Deutschland	20.159	2.545	77	17.537
Griechenland	2.439	1.017	125	1.296
Spanien	8.231	1.944	154	6.122
Frankreich	12.300	1.833	69	10.398
Irland	838	26	8	604
Italien	12.810	3.707	340	8.763
Luxemburg	106	10	-	95
Niederlande	4.214	56	13	3.633
Österreich	2.036	257	34	1.745
Portugal	2.489	705	28	1.756
Finnland	1.116	219	13	883
Schweden	2.047	327	210	1.710
Großbritannien	14.685	2.473	37	12.735
EU-15	**87.206**	**16.422**	**923**	**69.808**
Frauen				
Belgien	1.561	157	78	1.326
Dänemark	1.215	46	26	1.143
Deutschland	15.141	964	266	13.911
Griechenland	1.415	265	334	815
Spanien	4.475	704	238	3.517
Frankreich	9.856	641	317	8.898
Irland	535	41	10	484
Italien	7.222	1.209	460	5.554
Luxemburg	63	4	1	58
Niederlande	2.972	247	63	2.663
Österreich	1.572	132	77	1.363
Portugal	2.034	512	39	1.483
Finnland	1.005	88	8	909
Schweden	1.870	113	10	1.746
Großbritannien	11.927	860	80	10.966
EU-15	**62.865**	**5.983**	**2.007**	**54.837**
Zusammen	Erwerbstätige gesamt	davon Selbständige	davon Mithelfende Familienangehörie	davon Unselbständige
Belgien	3.838	571	89	3.177
Dänemark	2.675	222	30	2.423
Deutschland	35.299	3.509	342	31.448
Griechenland	3.853	1.283	459	2.111
Spanien	12.706	2.648	392	9.639
Frankreich	22.157	2.474	386	19.296
Irland	1.373	267	17	1.088
Italien	20.032	4.916	800	14.376
Luxemburg	169	14	1	153
Niederlande	7.186	813	76	6.296
Österreich	3.609	389	110	3.109
Portugal	4.523	1.217	67	3.239
Finnland	2.120	306	22	1.792
Schweden	3.917	440	20	3.457
Großbritannien	26.612	3.334	117	23.101
EU-15	**150.070**	**22.406**	**2.930**	**124.646**

Quelle: Östat

Tabelle 13: Arbeitslosenquote der EU-Staaten (in Prozent)

	1949	1959	1969	1984	1889	1994	1998
Belgien	8,6	6,3	3,6	11,1	7,5	10,0	8,8
Dänemark			10,1	7,4	8,2	5,1	
Deutschland	8,3	2,1	0,8	7,1	5,6	8,4	9,4
(bis 1990 nurWest)							
Finnland			5,9	3,1	16,8	11,4	
Frankreich			9,7	9,3	12,3	11,9	
Griechenland				7,2	6,7	8,9	9,3
Großbritannien	1,5	2,2	2,4	11,1	7,3	8,4	6,3
Irland				15,5	14,7	14,3	7,8
Italien	8,6	5,6	3,4	8,1	10,0	11,4	12,2
Luxemburg			3,1	1,8	3,2	2,8	
Niederlande				9,3	6,9	7,1	4,0
Österreich			3,8	3,1	3,8	4,4	
Portugal			8,5	4,9	7,0	4,9	
Schweden	2,7	2,0	1,7	3,3	1,6	9,4	8,2
Spanien			20,3	17,2	24,1	18,8	

Quelle: Mitchell / Europ. Kommission

Tabelle 6:

Quelle: OECD MSTI 1998 (= Main Science and Technology Indicators)

Bruttoinlandsausgaben für Forschung und experimentelle Entwicklung (F & E) in Prozent des BIP

	Europäische Union 15	USA	Japan
1988	1,96	2,79	2,67
1989	1,98	2,76	2,77
1990	1,99	2,81	2,85
1991	1,95	2,81	2,82
1992	1,92	2,74	2,76
1993	1,92	2,61	2,68
1994	1,87	2,52	2,63
1995	1,84	2,61	2,77
1996	1,84	2,62	-

(weiterführende) Literatur:

Bausinger, H. u.a. **(Hg.), 1991.**
Von der Pilgerfahrt zum modernen Tourismus
Berg, H. von, **1985. Die Analyse.**
Die EG als Zukunfstmodell für Ost und West
Cipolla, M. **(Hg.), 1980.**
Europäische Wirtschaftsgeschichte, 5 Bde.
Europäische Kommission **(Hg), 1995**
f. Diverse Veröffentlichungen
Habrecht, W., **1984. Die Europäische Gemeinschaft**
Kellenbenz, H. **(Hg.), 1980**
f. Handbuch der europäischen
Wirtschafts- und Sozialgeschichte
Matis, H. u. D. Stiefel, **1991. Die Weltwirtschaft**
Struktur und Entwicklung im 20. Jahrhundert
Pohl, H., **1989 Aufbruch der Weltwirtschaft**
Österreichisches Statistisches Zentralamt
(Hg.) Statistische Nachrichten. Diverse Ausgaben
Voppel, G., **1990. Die Industrialisierung der Erde**
Wagner, H., **1993. Einführung in die Wirtschaftspolitik**
Weisglas, M., **1985. Schritte zur Europäischen Union**
Weltbank (Hg.), **1978ff. Weltentwicklungsbericht**

CLUB
CARRIERE

TEIL A

PARAMETER UND FAKTOREN DES ERFOLGES

KAPITEL III
GESETZMÄSSIGKEITEN DES ERFOLGES

INSTITUT FÜR MANAGEMENT & MARKETING
ALGOPRINT MARKETING GESMBH
TEAMLEITER: GEORG ALEXANDER ANGELIDES

III Gesetzmäßigkeiten des Erfolges

Der Wunsch der Herausgeber ist es, mit diesem Buch Hilfen zum Erfolg für Erfolgswillige bereitzustellen. Die Situation der Erfolgswilligen ist jedoch von zahlreichen Parametern bestimmt, welche die Individualität der Problemstellung bestimmt. Dazu zählen: Die Erfolgsdefinition des Erfolgswilligen, das physische und geistige Potential, die Dringlichkeit und die Priorität des Erfolgswunsches und die den Erfolgswilligen zur Verfügung stehenden Ressourcen aus dem bestehenden sozialen Umfeld zum Zeitpunkt des Entstehens des Wunsches. Da jeder dieser Parameter eine ungeheure Bandbreite bietet, tendiert die Anzahl der möglichen Situationen des Einzelnen gegen Unendlich. Kann der Ansatz, aus Individualinterviews allgemein gültige Verhaltensregeln abzuleiten, also dennoch Sinn machen? Ja! Natürlich kann ein Kochbuch eine Anleitung für ein schmackhaftes Essen liefern, ohne die genaue Qualität der Zutaten zu berücksichtigen. Zweifelsfrei wird allerdings der Meisterkoch, mit den vorhandenen Zutaten die gleiche Speise schmackhafter zubereiten. Der Ansatz kann also nur in gleichem Ausmaß Erfolg versprechen, wie ein Kochbuch.

Zu den Parametern der Problemstellung

Erfolgsdefinition

Auf die Frage was für die Interviewten Erfolg bedeutet, antwortete ein auffällig großer Teil: "Seine Ziele zu erreichen!" Was sind das aber nun für Ziele? Bei dieser Fragestellung erwies sich ein großer Teil der Antworten als nicht finanziell bedingt. Als Ziele wurden am häufigsten angegeben: Strukturen aufzubauen, Tradition zu erhalten, Spaß an der Arbeit zu haben und davon gut leben zu können, Werte zu schaffen, Wissen weiterzugeben, gestellte Aufgaben zu bewältigen, gesetzte Erwartungen zu erfüllen, seine Leistungen anerkannt zu wissen, Menschen glücklich zu machen, Not zu lindern, Zufriedenheit mit den Lebensumständen und sich selbst zu empfinden, sportliche Erfolge und künstlerische Erfüllung zu erreichen, aber natürlich auch: Finanzieller Wohlstand. Zusammenfassend kann man hier den Oberbegriff "Erfüllung des Selbstbildes" einsetzen. Menschen haben sich ein gewisses sich temporär wandelndes Bild von sich selbst zurechtgelegt, das einer gewissen Selbstkonzeption entspricht. Diese Selbstkonzeption ist Wunschbild der eigenen Persönlichkeit, deren Wirkung und deren Erscheinung. Es werden in der Folge Aktivitäten gesetzt um dieser Selbstkonzeption möglichst nahe zu kommen, wobei hier die Überprüfung über den Fortschritt auf unterschiedliche Art stattfindet. Manche vergleichen ihre Selbstkonzeption mit der eigenen Wahrnehmung, andere mit Fremdwahrnehmungen (entscheidend dabei ist, das Vertrauen in die eigene Urteilsfähigkeit, die wiederum von den Erfolgserlebnissen der letzten Zeit abhängt). Da es bei diesem Vergleich fast nie zu einer 100%igen Übereinstimmung kommen kann, ist die Beurteilung der Quote der Übereinstimmung in jenem Maße emotionalisiert, als sich die Selbstkonzeption auf nicht quantifizierbare bzw. meß- oder objektivierbare Größen stützt. Dieses emotional wahrgenommene Ergebnis stützt sich bei Berücksichtigung der eigenen Wahrnehmung auf rationalisierte Interpretationen, bei Berücksichtigung von Fremdwahrnehmungen hingegen auf die emotionale Auswahl der Befragten.

Da das Erreichen des Selbstbildes der entscheidende Motivationsfaktor für die Betroffenen zu sein scheint, gilt es dem Entstehen dieses Selbstbildes unsere Aufmerksamkeit entgegenzubringen.

Das Selbstbild

Das Grundgerüst unserer Selbstkonzeption entsteht in den ersten Lebensjahren. Relevante, also wirkende, Fremdeinwirkungen, die wir hier im behandelten Kontext in belohnende und bestrafende Einwirkungen unterteilen wollen, bestärken uns in der Ansicht, weniger, gleich viel bzw. mehr leisten zu können, als andere. In der Regel setzt unser sich veränderndes Selbstbild auf dieses Fundament auf, außer unerwartete Talente werden entdeckt, außergewöhnliche Leistungen werden erbracht, oder das soziale Umfeld wird radikal verändert, so daß plötzlich andersgeartete Fremdeinwirkungen, die im Gegensatz zu den bereits erfahrenen stehen, stattfinden.
Betroffene, die aus Fremdeinwirkungen, also schon in der Kindheit "erlernt" haben, weniger leisten zu können, als andere, setzen ihr Selbstbild bescheiden an, und erfüllen es oft – aber sie übertreffen es selten.
Die Kenntnis dieses Mechanismus sollte aber auch die Lösung für den Ausbruch aus einem eventuell unerwünschtem, also negativem Automatismus klarmachen, nämlich:

a) Talente erforschen
b) Durch diese überdurchschnittliche Leistungen erbringen
c) Diese eventuell einem neuen sozialen Umfeld präsentieren

Durch Feedback wird das eigene Selbstbild verändert und sorgt somit für eine Korrektur des Kurses. Der Automatismus bleibt unverändert erhalten, aber in eine positive Richtung.

Wahrnehmungen

Wahrnehmungen sind, wie wir alle wissen, subjektiv. (Paul Watzlawik "Wie wirklich ist die Wirklichkeit?") Diese subjektiven Wahrnehmungen entstehen nicht zuletzt auch erst durch unsere selektive Wahrnehmung. Damit ist gemeint, daß nicht nur nicht alles wahrgenommen wird, sondern, daß das Wahrgenommene auch noch auf subjektive Art wahrgenommen und im Anschluß von uns so interpretiert wird, daß es zu unserer Sicht der Dinge kompatibel ist. Feedback des sozialen Umfeldes ist eine dieser Wahrnehmungen. Daher werden positive Zuwendungen des sozialen Umfeldes auch nur als solche empfunden, wenn es der/die Betroffene für plausibel hält. Noch weiter verfremdet wird die Realität, wenn Feedback nur von den "ehrlichen und wahren" Freunden zugelassen wird, also von denjenigen, die auch die vom Betroffenen vertretene Meinung äußern. Sollte das Sample der Befragten nicht das erwünschte Ergebnis bringen, fließen weitere Wahrnehmungen ein. Der Prozeß der eigenen Wahrnehmung wird also zu jenem Zeitpunkt beendet, zudem die der eigenen Meinung korrelierenden Fälle, die nicht korrelierenden Fälle überwiegen. Zu den geeignetsten Methoden zur Verfremdung der Realität, zählt auch die Gewichtung der Wahrnehmungen, bzw. Fremdeinschätzungen. Sie ermöglicht die Herabsetzung der Wertigkeit der nicht korrelierenden Wahrnehmungen. Maß der Gewichtung ist die eigene Emotion. Dadurch ergibt sich zwingend der Schluß, daß es einige unabdingbare Grundhaltungen gibt, die uns einen möglichst "objektiven" Erfolg erst ermöglichen:

d) Akzeptanz der Möglichkeit, erfolgreich sein zu können
e) Wahrnehmung auch jener Fakten, die der eigenen Ansicht widersprechen
f) Rationalisierung der Wahrnehmungen und Evaluierung in meßbaren Größen

Wie Henry Ford schon sagte: "Ob Sie glauben es zu schaffen, oder ob Sie glauben es nicht zu schaffen – Sie haben recht!"

Die Wahrnehmung als Schnittstelle zur Aussenwelt hat naturgemäß die wesentlichste Auswirkung auf unseren Erfolg. Das in vielen Publikationen hochgelobte „positive Denken", das alles möglich macht, ist aus wissenschaftlicher und nicht aus esoterischer Sicht betrachtet, die Grundlage förderlicher Wahrnehmungen. „Positives Denken" bedingt die Setzung eines Zieles, oder zumindest eines Wunsches, der für unseren Erfolg förderlich ist. Duch diese Konditionierung erweitert sich die selektive Wahrnehmung auch auf Umstände oder Prozesse, die wir ohne Konditionierung gar nicht wahrgenommen hätten. Ohne das Ziel formuliert zu haben, sich eines Tages in einem bestimmten Unternehmensfeld selbständig machen zu können, würden wir eine günstige Gelegenheit einen derartigen Betrieb übernehmen zu können, gar nicht wahrnehmen.

Zur Umsetzung

Talente erforschen

Zunächst stellt sich die Frage: "Besitzt denn jeder ein wie immer geartetes Talent?" Nun, Talent, dessen Begriff aus dem Altgriechischen kommt und Gewicht bedeutet, kann man am besten mit den Gaben der Fähigkeit und der Begabung beschreiben. Die erste Falle für die Resignation in Talentlosigkeit taucht auf, wenn Talent auf eine einzelne Fähigkeit fokussiert wird, die für sich alleine betrachtet zwar sozial angesehen ist, aber schon von vielen anderen präsentiert und ausgeübt wird. In diesem Umfeld überdurchschnittlich zu sein, bedeutet sich in einer Disziplin zu versuchen, die für sich allein gesehen nicht zwingend besonderen eigenen Fähigkeiten entspricht. BEISPIEL: Fast jeder kann freundlich sein. In Kombination mit emotionaler Stabilität, rhetorischer Schulung und Fachwissen ergibt sich aber das Talent, Kundenreklamationen besser als andere behandeln zu können. Schließlich gilt es mindestens überdurchschnittliche, wenn nicht einzigartige Leistungen zu vollbringen. Also, scheint es erfolgversprechender zu sein, die Einzigartigkeit in der Kombination der angeborenen, bzw. erworbenen Fähigkeiten zu suchen. Entscheidend für den Erfolg dieser Strategie wird aber schließlich sein, ob die Summe der erkannten Fähigkeiten, für die Gesellschaft wertvoll sind, bzw. ob durch eben diese Fähigkeiten, Werke vollbracht werden können, die es sind. Der häufigste Fall stellt sich so dar: Angeborene Begabungen wurden durch Erfahrungen verstärkt, für den sozialen Wert fehlt bzw. fehlen aber noch eine, oder mehrere komponentiale Fähigkeiten, die erst erworben werden müssen, um soziale Wertigkeit zu schaffen.

Die angeborenen Begabungen und Fähigkeiten ergänzende Ausbildung bzw. Bildung

Sehr oft wird Bildung in einem Alter konsumiert, in dem man sich über seine Fähigkeiten und Begabungen (noch) nicht bewußt ist. Andererseits muß man auch erkennen, daß manche weltweit anerkannte Experten sich ihr Wissen in 7-10 Jahren aneigneten. Bei genauerer Betrachtung, erkennt man aber, daß die meisten Interviewpartner schon mit einem geringeren Status, als den eines "Weltexperten", das Gefühl haben, anerkannt zu werden. In der Realität handelt es sich also in der Regel um Zeitspannen, die kleiner als 7 Jahre sind, vor allem dann, wenn schon gewisse berufliche Erfahrungen erworben wurden. Also ist die Erwägung, es sei zu spät, um in einem späteren Lebensabschnitt diese Taktik anzuwenden, eher in der eigenen Bequemlichkeit des Einzelnen begründet.

Bekannt ist die Frage eines Partygastes an den anderen: "Können Sie Klavier spielen?" Antwort: "Ich weiß es nicht, ich habe es noch nie probiert!" Obwohl es uns selbstverständlich scheint, etwas nicht zu können, was man nicht erlernt hat, scheint dies speziell bei den Unternehmensgründungen den Gründern nicht so klar zu sein. Ein häufiger Grund des Scheiterns im ersten Versuch (viele der Interviewten starteten einige Versuche vor dem schließlich erfolgreichen letzten Versuch) war, die mangelnde Sachkenntnis bzw. die mangelnden Fertigkeiten. Mut und Dynamik veranlaßten viele zu dem Glauben, sich nötiges Wissen auch im Laufe der Zeit aneignen zu können. In wenigen Fällen gelang dies auch, aber unter angeblich großen Rentabilitätsverlusten und hohem Effizienzverlust. Vielen unserer Gesprächspartner war es am Beginn ihrer Karriere nicht möglich, akademische Ausbildung zu erlangen. Andere gaben an, daß das Studium für den späteren beruflichen Erfolg nicht das Ende des Lernens gewesen sei. Im Gegenteil andauernde Weiterbildung und Fortbildung stehen auf der Liste der Erfolgsfaktoren weit oben. Selbstverständlich ist es schwer, als junger Mensch seine Neigungen und Talente zu erkennen. Aber wenn es ihnen gelingt, diese festzustellen, zögern sie nicht, ihre Weiterbildung nach Inhalten zu bewerten und nicht nach dem verliehenen Namen. Prüfen sie, ob das von ihnen gewählte Studium, oder eine andere Form der Weiterbildung jenes Wissen vermittelt, das sie dazu befähigt in Verbindung mit ihren Talenten Außergewöhnliches zu leisten. "Es sei auch nie zu spät, sich Wissen anzueignen. Folgender Gedanke wurde aufgeworfen: Das gesamte Wissen einer Branche, oder eines Berufs findet sich in einer überschaubaren Anzahl von Büchern wieder. Wenn man nun täglich 1 Stunde zur Fortbildung läse, würde man sich im Jahr wahrscheinlich das Wissen von 12 Büchern aneignen. Wenn man dies nun 5 Jahre praktizieren würde, hätte man 60 Bücher zu einem Thema, zu einer Branche, bzw. zu einem Beruf gelesen."

Morgen beginnt der Rest Ihres Lebens

Wie erkennt man sein Talent? Nehmen Sie wertfrei wahr, ob Sie Fähigkeiten oder Begabungen besitzen, die andere mit gleicher Vorbildung und gleicher Erfahrung nicht aufweisen. Probieren Sie viele verschiedene Dinge. Nur so steigern Sie die Wahrscheinlichkeit Teilbereiche zu entdecken, die einen Puzzlestein zu Ihrer gesamten Einzigartigkeit ausmachen können. Meist werden wahrgenommene Fähigkeiten bzw. Begabungen nicht als Talente entdeckt, weil die Wertigkeit nicht erkannt wird. Diese Situation tritt vor allem dann auf, wenn die Fähigkeit in einer Situation auftritt, in der sie für Anwesende unerwünscht ist. Es wäre wichtig, diese wahrzunehmen und einen geistigen "Katalog" zu schaffen, wo alle außergewöhnlichen Begabungen unvergeßlich eingetragen sind, um sich ihrer bei Bedarf konzeptionell zu bedienen. Die Summe ihrer Fähigkeiten macht sie einzigartig und befähigt sie eine für die Gesellschaft wertvolle Aufgabe zu erfüllen, die niemand, oder nur wenige besser erfüllen könnten, als sie. Manchmal kommt es allerdings vor, daß die Gesellschaft noch nicht weiß, daß sie diese Leistung bei Anbot honorieren würde, aber dazu später. Wichtig ist, daß Sie sich klar werden, daß sie für diese eine Aufgabe, die optimale Kombination an Ressourcen besitzen. Viele der Karrieren in diesem Buch haben erst

begonnen erfolgreich zu sein, ab dem Moment, als die Betroffenen ihre Fähigkeiten in jenen Bereichen einsetzten, in denen sie fähig waren herausragende Leistungen zu erbringen. Man ist nicht erfolglos. Es ist nur so, daß man für die Mehrzahl der Aufgaben nicht geeignet ist. Wie in allen Bereichen trifft auch bei diesem Thema zu, daß keine absolute Bewertung zutreffend ist. Der Wunsch ausschließlich sinnvoll gekürzte Konversation zu führen, der manchmal auch Wortkargheit, bzw. Einsilbigkeit genannt wird, kann von anderen natürlich auch als angenehme ruhige Wesensart empfunden werden, die eine wohltuende Abwechslung zu Schwätzern bietet. Diese Eigenschaft wird vielleicht bei Funkern begrüßt, aber als Lobbyist hat man mit dieser Charaktereigenschaft wohl nicht die beste Voraussetzung. Die Evaluierung dieser Eigenschaft als für den Erfolg förderlich bzw. hinderlich einzustufen, ist also nur im Kontext mit der Tätigkeit möglich. Erstes Ziel muß es also sein, zu erkennen, welchen Bedarf gibt es in der Gesellschaft, den man mit seinen Fähigkeiten besser als andere erfüllen kann.Das kostbarste, weil nicht vermehrbare Gut, das wir disponieren ist unsere Lebenszeit. Lohn bzw. Gewinn könnte man also auch als Abgeltung für aufgewendete Lebenszeit sehen. Da der Rest unseres Lebens morgen beginnt, sollte man sich genau überlegen, ob man erkanntes bisheriges Fehlverhalten nicht sofort verändern möchte. Jeder Tag an dem die erkannte mögliche Verbesserung nicht umgesetzt wird, ist ein verlorener Tag. Ein Tag, der uns unserem Ziel nicht in dem Maße näher bringt, als dies möglich wäre. Eine Veränderung birgt Risken? Jawohl, aber auch Chancen. Zeichnen sie für sich den "worst-case", den schlimmsten Fall, der eintreten könnte, wenn sie bei der Umsetzung der Veränderung scheitern sollten. Und stellen sie dieser Situation, jene gegenüber, die eintritt, wenn sie den Rest ihres Lebens so weitermachen, wie bisher. Erleichtert das ihre Entscheidung? Setzen sie sich Ziele! Sie können kein Ziel erreichen, wenn sie keines haben. Sie können kein Rennen gewinnen, wenn sie nicht wissen, wohin sie laufen. Es gibt natürlich zahlreiche Gründe, sich keine Ziele zu setzen. Z.B. Die Angst vor Mißerfolg, obwohl es unmöglich ist erfolgreich zu sein, ohne manchmal Mißerfolg zu haben. Niemand schafft das. Auch sie nicht! Sie brauchen also keine Angst davor zu haben. Die Angst vor der Nichtakzeptanz durch das eigene soziale Umfeld. Auch dafür gibt es ein einfaches Rezept, sprechen sie nur mit Menschen darüber, die selbst Ziele haben. Ein gewisses Unbehagen, das am Beginn von Veränderungen besteht. Glauben sie es, Veränderungen sind nur dann unbehaglich, wenn sie nicht zielgerichtet sind. Und schließlich ist die Unkenntnis über die Art, wie man Ziele erfolgversprechend definiert eine entsprechende Ursache.

Zieldefinition

Suchen sie sich 4 Arten von Zielen: 1. Persönliche Ziele, 2. Familiäre Ziele, 3. Weiterbildungsziele, 4. Geschäfts- u. Karriereziele. Und zwar jeweils 2-4 Ziele in jeder Kategorie. Im Anschluß überlegen sie sich wie sie die Ergebnisse messen können und bis wann sie diese erreichen möchten. (Kurzfristige Ziele haben einen Fokus von 21 Tagen, Mittelfristige von ca. 90 Tagen, und langfristige Ziele in etwa von 2-3 Jahren). Was würden sie tun, wenn sie nur noch 1 Jahr zu leben hätten? Vor welchem Ziel fürchten sie sich am meisten? Welche Zielerreichung würde ihr größtes Glück bedeuten? Was würden sie tun, wenn sie nicht versagen könnten? Wenn sie einen Wunsch intensiv verspüren, das Ziel exakt definieren, überzeugt sind, es erreichen zu wollen, Gründe dafür haben es erreichen zu wollen, objektiv feststellen wo sie stehen, was ihnen zur Zielerreichung fehlt und wie sie diese fehlenden Faktoren erwerben können, dann fehlen ihnen nur noch zwei Termine, wann diese Veränderung ihres Lebens beginnt und wann sie bei Zielerreichung endet. Beginnen sie jetzt, denn morgen beginnt der Rest ihres Lebens.

Überdurchschnittliche Leistungen erbringen

Leistung ist in der Physik als Größe der vollbrachten Arbeit/Zeiteinheit definiert. Wenn man diese Formel nun in unser Erwerbsleben überträgt, muß man die Definition der Größen noch adaptieren. Arbeit würde einer zur Zufriedenheit der Gemeinschaft, oder eines Mitglieds derer, erledigten Aufgabe entsprechen. Die Erledigung dieser Aufgabe wird mit geldwerten Vorteilen belohnt. Das Geschick diese Aufgabe übertragen zu bekommen, ist für sich gesehen, eine eben solche. Im Grunde genommen wird also der Wert einer Arbeit entsprechend dem Wertempfinden des Nutznießers belohnt und das unabhängig von der Zeit. Von jenen Ausnahmen abgesehen bei denen Zwangshandlungen, wirtschaftliche Abhängigkeiten bzw. Notsituationen eine Rolle spielen, sehen wir hier also "gerechten Lohn"! Arbeit mehrmals in einem Zeitraum erfüllt, bringt dem "Leister" die adäquate Entlohnung öfters und in der Summe als absoluten Betrag gesehen, also je Zeiteinheit mehr. Von der Gesellschaft die gesuchte Lösung von Aufgaben öfters je Zeiteinheit und zur Zufriedenheit zu erledigen bedeutet also höhere Leistung und somit "höheres Einkommen". Die Parameter zeigen uns also schon den Weg.

Die Möglichkeiten zur Steigerung der Leistung (nach unserer Definition) und somit des Einkommens finden sich also in folgenden Möglichkeiten wieder:

a) Niemand außer Ihnen ist fähig und bereit die Aufgabe zu lösen.
b) Es herrscht die Meinung vor, sie könnten die Aufgabe zur Zufriedenheit günstiger erledigen, weil Sie durch Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten weniger Einsatz an Zeit bzw. Ressourcen benötigen.
c) Sie sind der/die Einzige, der/die Ihre Fähigkeit und Bereitschaft kommuniziert hat.

Ebenso zulässig sind folgende Schlußfolgerungen:

d) Viele können diese Aufgabe lösen. Kein Grund die Aufgabe Ihnen zu übertragen.
e) Sie haben wie viele andere auch Ihre Bereitschaft und Ihre Fähigkeiten kommuniziert, wieder kein Grund Ihnen die Aufgabe zu übertragen.
f) Um eine Aufgabe übertragen zu bekommen, müssen Sie noch günstiger sein, als jene, welche die Aufgabe durch Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten günstiger erledigen könnten.
g) Da Sie weder Wissen noch Fähigkeiten besitzen um diese Aufgabe zu lösen, werden sie mehr Zeit dazu aufwenden müssen bzw. mehr Ressourcen darauf verwenden oder zukaufen, so daß je Zeiteinheit gesehen, die Rentabilität noch weiter sinkt.

Betrachten wir doch einmal Möglichkeit a) genauer. Niemand außer Ihnen ist fähig und bereit die Aufgabe zu lösen. Das kann drei Ursachen haben: 1. Die Bereitschaft die Aufgabe zu erledigen erfordert ein bestimmtes Ausmaß oder eine Kombination von Charaktereigenschaften, Wissen und Fähigkeiten, die sie und niemand anderer besitzt, der zur Verfügung steht, oder dem Auftraggeber bekannt ist, oder 2. Ihre physischen bzw. psychischen Fähigkeiten sind im verfügbaren Umfeld einzigartig (Künstler, Sportler) 3. Sie besitzen einzigartiges Wissen.

Zu Punkt 3: Sie besitzen einzigartiges Wissen

Leider gilt dieser Vorteil nur für eine gewisse Zeit. Nichts wird schneller, leichter und mit mehr Energie versucht zu stehlen, als Know-how. Jeder

Mitarbeiter, jede Werbeaussendung, bzw. jedes Produkt, das verkauft wird, bietet Möglichkeiten, Ihren Produktionsprozeß, Ihre Organisation, bzw. Ihr Produkt zu durchleuchten und im Anschluß zu kopieren. Patentumgehungen, Mitarbeiterabwerbungen und Werksspionage sind nicht nur bei großen Unternehmen beliebte Instrumente.

Zu Punkt 2: Ihre physischen oder psychischen Fähigkeiten sind einzigartig. Wie man auch an den Gagen, bzw. Honorare erkennen kann, sind Künstler bzw. Sportler am oberen Ende der Einkommensskala angesiedelt. Natürlich ist das eine wunderbare Alternative, aber leider sehr selten gegeben.

Zu Punkt 1: Die Bereitschaft die Aufgabe zu erledigen und ein bestimmtes Ausmaß oder eine Kombination von Charaktereigenschaften, Wissen und Fähigkeiten. Dies ist für die Mehrzahl der interviewten Persönlichkeiten der erfolgversprechendste Weg. Entsprechend der Charaktereigenschaften und der Talente sich das ergänzende Wissen und die ergänzenden Fähigkeiten anzueignen und vor allem auch die Bereitschaft zu zeigen, die Aufgabe zu erledigen. Am häufigsten scheitert es nicht an der geistigen Kapazität, oder am mangelnden Talent, sondern an eben dieser Bereitschaft. Was sind die Ursachen? Menschen, die sich Großes zutrauen, empfinden "niedere Tätigkeiten" für sich als zu minder, außer sie besitzen ein gesundes Maß an Demut, bzw. der Bereitschaft in zukünftige Positionen zu investieren. Menschen, die sich nichts Großes zutrauen, besitzen selten den Mut nach den ersten Schritten, den großen Schritt Richtung Erfolg zu wagen. So scheint es, daß Menschen mit Selbstvertrauen, Demut und Disziplin sowohl die Zeit des Einstiegs, als auch den Schritt zum Aufstieg erfolgreich bewältigen. Mr. Kroc (Gründer von Mc´Donalds): "There is nothing, which can replace persistance." Es gibt nichts, was Dauerhaftigkeit ersetzen könnte.
Erst die erfolgreiche Erledigung von "minderwertig scheinenden Arbeiten" eröffnet die Chance, andere Aufgaben angeboten zu bekommen. Es muß also eine dauerhafte Bereitschaft zu Höchstleistungen vorherrschen. Und zwar – über das Maß der Erfüllung hinaus, um nicht nur Zufriedenheit zu erwecken, sondern vielleicht sogar durch die Begeisterung des Auftraggebers, an andere empfohlen zu werden.
In vielen Interviews finden Sie auch die Aussage, daß Menschen, die dem Erfolg nachjagen, bzw. –hetzen, häufig scheitern. Folgende Erklärung scheint plausibel: Da jede auszuführende Leistung, daraufhin analysiert wird, ob sie der eigenen Karriere dienlich ist, werden oft Leistungen, die zwar Teil der Gesamtaufgabe sind, dennoch nicht erfüllt, weil sie vordergründig nicht wichtig erscheinen. Da aber die eigene Analyse manchmal fehlerhaft ist, werden Chancen vertan, die anderen, die die Aufgabe aus Leistungsbereitschaft erfüllen, zugute kommen.

Präsentation der Leistungen

"Tue Gutes und rede darüber"
Wie wir alle wissen, reicht es, um geldwerte bzw. soziale Anerkennung zu erhalten, nicht, nur etwas zu leisten. Die anderen müssen es auch erfahren, um begeistert zu sein, und ihrer Wertschätzung durch Lob bzw. in der freien Marktwirtschaft noch begehrter, durch Nachfrage, zum Ausdruck zu bringen. Es gilt also seine, wenn möglich einzigartigen Leistungen zu kommunizieren. Womit wir beim originären Gedanken des Marketings angelangt wären. Viele der Interviewten fanden, daß Ihre Leistungen ihren Qualitätsvorstellungen entsprechen, es ihnen aber bis jetzt nicht in gewünschtem Umfang möglich war, den Nutzen für andere zu kommunizieren. Dies ist mitunter auch in mangelnden finanziellen Ressourcen begründet. Internationale Konzerne beherrschen das Marketing Ihrer Produkte nicht nur, sie haben auch die notwendigen Mittel, um in einer vernetzten Mediengesellschaft, Ihre Botschaft auch zu kommunizieren. Es scheint auf den ersten Blick so, als ob das Internet Ausgleich schaffen würde, aber in Wahrheit ist es heute zwar nahezu jedem möglich, sich im Internet zu präsentieren, aber nur wenige haben die Mittel ihre Internet-Adresse zu kommunizieren. Der Effekt, daß bedarfsweckende Werbung von bedarfsdeckender Werbung zurückgedrängt wird, ist zwar tendenziell vorhanden, aber dennoch wird Information von jenen Stellen abgerufen, die dem Kunden bekannt sind. Es gilt also, die Kommunikationskraft einzuschätzen, zu bündeln und zielgenau einzusetzen. Die Wahl der Zielgruppe hängt also letzten Endes nicht nur vom eigenen Produkt, oder der eigenen Dienstleistung ab, sondern nicht zu Letzt auch vom eigenen Kommunikationskapital. Fragen, die durch gute Leistungspräsentation den potentiellen Kunden, bzw. Arbeitgebern beantwortet werden müssen sind also:

1. Was ist an meiner Leistung einzigartig?
2. Wie werde ich die Erwartungen übertreffen?
3. Warum ist der erhoffte Nutzen höher als die Investition?
4. Wieso kann ihr "Käufer" dabei ein hervorragendes Gefühl haben?
5. Warum sollte sich ihr „Käufer" jetzt dafür entscheiden?

Wenn die Leistung, die sie präsentieren, dann auch wirklich der Ankündigung entspricht, ist der langfristige Erfolg nur mehr von der Konkurrenz bedroht.

Akzeptieren Sie die Möglichkeit, erfolgreich sein zu können

Wie wir bereits im ersten Kapitel geschlußfolgert haben, ist diese Akzeptanz unbedingt notwendig, um trotz unserer möglicherweise pessimistisch geprägten selektiven Wahrnehmung, auch Anzeichen für den Erfolg wahrzunehmen. Diese wiederum bestärken uns in dem Glauben am richtigen Weg zu sein. Es gibt in diesem Kontext aber noch eine Eigenschaft, die uns das Leben langfristig erleichtert. Nämlich Selbstverantwortlichkeit! Darunter ist das Bewußtsein gemeint, daß wir an allem was uns passiert Verantwortung mittragen. Sie ermöglicht uns sowohl Erfolge unseren Fähigkeiten, als auch Mißerfolge unserer Unfähigkeit zuzuschreiben. Dies erleichtert unser Leben insofern, als wir dadurch erkennen, daß Mißerfolge vermeidbar gewesen wären. Es ist also nicht so, daß eine Weltverschwörung bzw. das unabänderliche Schicksal etwaige Mißerfolge verursacht haben, sondern wir diese Mißerfolge durch unser Handeln ermöglicht haben. Ist es die Schuld des Unternehmers, wenn ein Produkt plötzlich nicht mehr gebraucht wird? Nein! Aber es wäre die Schuld des Unternehmers, die Entwicklung entweder nicht rechtzeitig erkannt zu haben, bzw. das gesamte Unternehmen auf ein einziges Standbein, sprich Produkt, aufzubauen. Ist es die Schuld des Firmeninhabers, daß das Unternehmen abgebrannt ist? Nein, aber es ist seine Schuld, sich nicht versichert zu haben. Wenn wir daran glauben, daß unsere Zukunft in unseren Händen liegt, sehen wir auch die Möglichkeit, sie beeinflussen zu können, können Erfolge emotional dazu nutzen, um Kraft zu tanken und leben in dem Bewußtsein, nicht vom Schicksal gegeißelt zu werden. Einen weiteren hilfreichen Tip gibt ein bekanntes Zitat: "Das Wissen um das Machbare, ist der halbe Erfolg!" Die Energie, die eingesetzt wird, um Schwierigkeiten zu überwinden, erschöpft sich erst wesentlich später, wenn man davon Kenntnis hat, daß sie andere bereits überwunden haben. Es gilt also auch, sich über ähnliche Aktivitäten zu informieren. Als innovativer Unternehmer, der Schwierigkeiten bei Neueinführungen überwinden möchte, tritt an Stelle des Wissens, der Glaube. Der Glaube daran, alle

Schwierigkeiten auf irgendeine Art überwinden zu können. Zweifel sollten also höchstens über den eingeschlagenen Weg, aber nie über das Ziel auftauchen.

Versuchen Sie auch Fakten wahrzunehmen, die Ihrer eigenen Ansicht widersprechen

Meine Welt

Wir haben eine klare Vorstellung davon, wie Menschen handeln, eine klare Vorstellung von Gut und Böse, und klare Vorstellungen über kulturelle und soziale Regeln. Wir haben klare Vorstellungen wie ein zufriedener Kunde reagiert, welche Leistungen gefordert werden können, was teuer und was billig ist. Dennoch sind wir im wesentlichen unser ganzes Leben davon abhängig, wie andere Menschen ihre Welt wahrnehmen. Also gilt es, die Welt der anderen zu erfahren, um verstehen zu können, warum welche Reaktionen bzw. Aktionen stattfinden. Darüber hinaus eröffnet uns diese offene Art der Welt zu begegnen, auch die Chance, Fakten zu entdecken, die unseren Ansichten widersprechen, und deshalb von uns sonst auch nicht wahrgenommen würden. Die Interviewten gaben oft an, daß sie Meinungen, die durch Gefühle entstanden, aufgrund der recherchierten Fakten völlig revidieren mußten. Beispiel: Nach 10 erfolglosen Versuchen ein Produkt an den Mann zu bringen, entsteht das Gefühl, daß die erfolgreiche Zeit dieses Produkts eben vorbei ist. Nach der Recherche ergibt sich, daß es solche Phasen auch schon früher gegeben hat. Nach diesen Phasen war der Umsatz immer besonders hoch. Weiteres Beispiel: Nach einem Monat erfolgloser Versuche ein Produkt an den Mann zu bringen, entsteht das Gefühl, das man sich in der Vermarktungsfähigkeit des Produkts getäuscht hat. Nach den Recherchen ergibt sich, daß es allerdings auch nur 7 mal versucht wurde. Das Sample ist also viel zu klein um verläßliche Rückschlüsse auf die Vermarktungsfähigkeit zu treffen. Wenn man natürlich schon zu Anfang dem Erfolg des Produkts oder der Dienstleistung eher skeptisch gegenübersteht, akzeptiert man den Mißerfolg schneller, weil er ja die eigene richtige Einschätzung beweist. Der Versuch das Gegenteil der eigenen Meinung durch Fakten zu beweisen, lohnt sich also manchmal.

Verständnis für andere

Schwejk: "Mir ist die ganze Welt gleichgültig."
Antwort des Kollegen: "Aber was ist, wenn du der ganzen Welt gleichgültig bist?" Wir leben im sozialen Gefüge, ohne wirklich die Chance zu haben uns völlig zu lösen. Das Ausmaß der Prozessregulierung ist in den meisten Organisationskulturen hoch, läßt aber dem Einzelnen in der Regel noch einen hohen Spielraum für Eigeninitiative, innerhalb dessen dann die subjektive Sicht der Dinge wesentlichen Einfluß auf die eigenen Handlungen nimmt. Obwohl, bei Studien festgestellt wurde, daß in der Gastronomie unfreundliche Gäste in der Regel, schneller und zuvorkommender bedient wurden, erhebt sich der Verdacht, daß dies nur deswegen erfolgt ist, um weitere Schwierigkeiten zu vermeiden. Es erscheint aber auch logisch, daß sobald keine Konsequenzen zu befürchten sind, persönliche Antipathien, den zwischenmenschlichen Kontakt und die daraus resultierenden Handlungen negativ beeinflussen werden. Viele der Interviewten gaben an, durch ihr Verständnis für andere, bessere Arbeitsbedingungen zu schaffen, erfolgreichere Produkte zu kreieren und Rechtsstreitigkeiten besser einvernehmlich lösen zu können. Entscheidungen anderer aus deren Sicht nicht nur zu verstehen, sondern auch akzeptieren zu können, und vielleicht sogar bei der Gestaltung des eigenen Umfelds mit zu berücksichtigen, zählt zu den Charakterstärken besonders erfolgreicher Führungskräfte.

Für und wider

Inwieweit ist also Verständnis für andere förderlich für die eigene Karriere? Ist es sinnvoll Mitarbeitern mit sozialen oder wirtschaftlichen Problemen zu helfen, indem man über Leistungsschwächen hinwegsieht? Und vor allem wie lange kann bzw. sollte man dies tolerieren? Ist es sinnvoll sein Produkt so stark dem Markt anzupassen, bis es einem selbst nicht mehr gefällt und man einen eventuell niedrigen Qualitätsstandard vor sich selbst nicht mehr vertreten kann? Sollte man Geschäftspartnern so sehr entgegenkommen, daß man mit dem gerade noch vertretbaren Maß an eigenen Vorteilen den Geschäftsabschluß zustande bringt? Wieweit sollte man die eigene Persönlichkeit an die Erfordernisse der jeweiligen Situation anpassen und sich mehr oder weniger selbst verleugnen? Die Dimension der eigenen Vertretbarkeit von Entscheidungen gegenüber dem eigenen Gewissen wird hier völlig vernachlässigt, da moralische oder ethische Grundsätze in Kulturen und sozialen Gruppen zu unterschiedlich sind. Aber selbst ohne Berücksichtigung dieser Aspekte, sind die, die obigen Themen betreffende, Entscheidungen nicht so leicht zu treffen. Dies sind Fragen, die uns an die Grenzen unserer Entscheidungsfähigkeit bringen. Ein hohes Maß an Verständnis und Kompromißbereitschaft bringt uns vielleicht massive Nachteile wirtschaftlicher, aber auch psychologischer Art, und beeinträchtigt so unsere Lebensfähigkeit und Lebensqualität. Eine restriktive Haltung, die auf den unmittelbaren sach- bzw. geldwerten Vorteil abzielt, erhöht zwar unsere Rentabilität und unsere materielle Zufriedenheit, belastet aber die Dichte und Qualität unseres sozialen Netzes, mit eingeschränkter Sympathie der Beteiligten, was uns langfristig wieder sach- bzw. geldwerte Nachteile bescheren könnte. Wie sehr oft, liegt also auch hier das Optimum im Kompromiß, der etwas leichter zu finden ist, wenn man sich selbst folgende Fragen beantwortet:

- Werde ich durch eine positive oder negative Entscheidung meinem Ziel langfristig näher kommen?
- Wie stark wird meine Entscheidung meine Beziehungen zu welchen Personen beeinflussen?
- Welche irrationalen Faktoren beeinflussen mich bei der Entscheidung?
- Kann ich diese Entscheidung aus wirtschaftlicher und ethischer Sicht zur Maxime meines Handelns erklären?

Rationalisieren Sie Wahrnehmungen und evaluieren Sie diese durch Bewertung in meßbaren Größen

Emotionen im Griff

Spontane Entscheidungen, sind oft gut. Oft auch nicht. Gestehen sie bei Entscheidungen ihren Emotionen mit gutem Gewissen Gewicht zu, aber achten sie darauf, dies nur dort zu tun, wo Fakten nicht das Gegenteil beweisen. Gegenüber einem Mitarbeiter eine Kündigung auszusprechen – dieser Gedanke kommt Führungskräften oft. Aber vorerst sollte man sich die Zeit nehmen, zu analysieren, warum der Mitarbeiter den Erwartungen nicht entspricht. Und - welche Alternativen stehen zur Verfügung? Emotionen verführen uns auch oft Prozesse zu veranlassen. Teilweise nur aus dem

Grund, weil uns die gegenwärtige Situation emotional stört. Aber wird diese Änderung uns unserem Ziel näherbringen, oder werden nur unsere Emotionen beschwichtigt? Die zentrale Frage unseres Handelns sollte also sein: Wozu?

Was ist schon erfolglos?

Sehr oft entsteht bei in der Öffentlichkeit als erfolgreich angesehenen Personen der Eindruck sie seien nicht erfolgreich. Vor allem deswegen, weil das bereits erreichte Maß an Erfolg nicht den eigenen Vorstellungen entspricht. Daraus resultiert wiederum eine gewisse Unzufriedenheit, die gleichermaßen als Motor, als auch als psychische Belastung empfunden wird.

Fakten sind absolut – im Verhältnis wozu?

Um den eigenen Erfolg realistisch einzuschätzen, ist es oft hilfreich, die eigene Situation mit der anderer zu vergleichen. Wieviel Prozent der Menschen in meinem Land genießen ein höheres Einkommen? Wieviel Prozent der Unternehmer haben nach gleicher Zeit weniger Betriebsgewinn, bzw. weniger einer anderen Kennzahl, die mein Unternehmensziel charakterisiert? (Marktanteil, Bekanntheitsgrad, etc...) Werden Sie sich über die Parameter, die für Sie Erfolg definieren, klar, und versuchen Sie diese in Zahlen zu fassen. (Beispiel: "Ich möchte mein Produkt bekannt machen", ist eine Definition, die Sie nur emotional evaluieren können. Besser ist daher: "Ich möchte, daß 40% der Hausfrauen mein Produkt kennen." oder statt "ich möchte mehr Zeit mit meiner Familie verbringen" , definieren Sie sich "Ich möchte wöchentlich X Stunden mit meiner Familie verbringen") Ein klares "Ja, ich habe mein Ziel erreicht, und fühle mich daher erfolgreich" bzw. ein "Nein, ich habe mein Ziel nicht erreicht und fühle mich daher nicht als erfolgreich." wird das Resultat sein. Relativieren Sie aber dieses Ergebnis nicht. Die meisten Menschen haben die Tendenz nach Abschluß dieser Erfolgsprüfung entweder die Meinung zu vertreten: " Ich habe mir mein Ziel offenbar zu niedrig gesetzt, es war viel leichter zu erreichen, als ich dachte." Bzw. " Ich habe das Ziel zu hoch gesteckt, ich konnte es gar nicht erreichen, weil es unrealistisch war." Bewerten Sie ruhig, ob es ein stolzer Erfolg war, oder nicht, in dem Sie sich mit anderen vergleichen. Aber kehren Sie nicht einen realen Erfolg in eine emotionale Niederlage um, bzw. eine reale Niederlage in einen emotionalen Sieg.

Welchen Bedarf gibt es in der Gesellschaft?

Verallgemeinernd als allgemeingültig für das Kollektiv gesehen, sind es wohl wenige Dinge, derer wir wirklich bedürfen (Sauerstoff, Schlaf, Trinken, Essen – übrigens in dieser Reihenfolge). Aber Gruppen von Individuen haben natürlich vielfältige Interessen und Bedürfnisse, die zu befriedigen, wirtschaftliche Möglichkeiten eröffnen. Bevor man also sich und seine Dienste anbietet, sollte man sich die Frage stellen, welches Problem kann ich für andere lösen?

Dazu ist es hilfreich sich zu überlegen, welche Wünsche, Bedürfnisse und Probleme Menschen haben. Abgesehen von den oben genannten möglichen Mängel (Sauerstoff, Schlaf, Trinken, Essen), die selbstverständlich im Falle ihres Bestehens akut zu lösen wären, finden sie hier eine Liste, die sich zwar nicht als vollständig darstellt, aber dennoch einen guten Teil der existierenden Triebfedern des Handelns darstellt.

Triebfedern des Handelns

1. Sex

Die klare Nummer 1 im Ranking der nicht lebensbedrohenden Motivationsfaktoren ist Sex. Wenn Sie Menschen helfen ihre sexuellen Wünsche erfüllt zu sehen, indem sie ihnen helfen sich für das begehrenswerte Geschlecht attraktiver zu machen, sprechen sie ein Motiv an, das bei einem Großteil der Menschen Wertigkeit besitzt. (Beispiel: Kosmetika, Fitneß, Bekleidung, etc.)

2. Finanzieller Gewinn

Viele Menschen streben nach Geld, als Erfüllungsgehilfe für offene Wünsche. Dienstleistungen und Produkte, welche die Möglichkeit versprechen, finanzielle Vorteile zu erwirtschaften, sind ebenfalls klarer Favorit großer Zielgruppen. (Beispiel: Sparformen, Zeiterfassungssysteme, etc.)

3. Bequemlichkeit

Bequemlichkeitsfördernde Produkte haben nicht nur die Welt erobert, sondern sind aus unserem Dasein gar nicht mehr wegzudenken. (Beispiele: Waschmaschine, Verkehrsmittel, Kaffeemaschine, etc.)

4. Gesundheit

Ab dem Moment, der ersten Beschwerden, nimmt die Bedeutung dieses Moments deutlich zu. Ein beschwerdefreies, schmerzfreies, langes Leben ist plötzlich nicht mehr selbstverständlich und beherrscht unser Denken und Tun. (Beispiel: Gesündere Genußmittel, Schlafstellen, etc.)

5. Prestige

Die Geltung innerhalb des eigenen sozialen Umfelds zu steigern wird nach Erreichen der grundlegenden Bedürfnisse und des Schaffens eines sozialen Umfeldes, und der Absicherung des Erreichten, ein wichtiges Thema. Vor allem bei Divergenz, des Selbstbildes mit dem Erreichten, steigt das Bedürfnis. (Beispiel: Rolex, Rolls-Royce, etc.)

6. Zusammengehörigkeitsgefühl

Der Wunsch Teil einer Gruppe zu sein, einen allgemein bekannten Verhaltens- und Wertestandard zu erfüllen, und als Vertreter dieser Gruppe zu gelten, veranlaßt ebenfalls viele Menschen, in der Nichterfüllung dessen, ein Problem zu sehen. (Beispiel: Modeartikel, Designer – Artikel, etc.)

7. Soziales Mitgefühl

Dieses Motiv findet man vorwiegend bei Menschen, die weltliche Güter nicht, oder nicht mehr anstreben. Eine Verbesserung des Selbstbildes bedeutet für diese ein zufriedenes Dasein, ein in Harmonie mit der Welt leben. (Beispiel: Rettet das Kind, Caritas, etc.)

8. Sicherheit

Die persönliche Sicherheit ist die Grundlage für viele Marketingkonzepte. Schließlich umfaßt dieses Motiv nicht nur die Sicherheit des eigenen Hab

und Guts, sondern auch die des eigenen Lebens, und der bereits vorhandenen Erwerbsmöglichkeiten und Rechte. (Beispiel: Alarmanlagen, Air-Bags, aber natürlich auch Betriebsausfallversicherungen, etc.)

Die angeführten Beispiele sind jene, bei denen die Affinität zum Produkt am leichtesten erkennbar ist. Selbstverständlich können aber für den individuellen potentiellen Kunden auch Kriterien zur Geltung kommen, die erst bei genauerer Betrachtung erkennbar sind. Zum Beispiel kann die Anschaffung eines Designstückes nicht nur dazu dienen, sich als Mitglied jener Gruppe zu präsentieren, die Wert auf Schönheit und Ästhetik legt, sondern auch um sich innerhalb seines sozialen Umfeldes einen Prestigegewinn zu verschaffen. Also, jedes Produkt kann unter Umständen für den einzelnen gesehen, irgendeines der angeführten Probleme lösen. Die Installation einer Alarmanlage kann für jemand eine Möglichkeit darstellen, ruhiger und besser zu schlafen und so gesünder zu leben. Als Argument für Zielgruppen gilt jedoch: Lösen sie ein möglichst klares, bestehendes Problem, das eine möglichst klar definierbare Zielgruppe wahrnimmt. Der Ausdruck "wahrnehmen" impliziert natürlich, daß es zwar nichts nützt ein Problem zu lösen, das existiert, aber von niemand wahrgenommen wird, es hingegen sinnvoll erscheint ein Problem zu lösen, das zwar wahrgenommen wird, aber in Wirklichkeit gar nicht existiert. (Beispiel: Die Transparenz bei Brotpreisen bei unterschiedlichen Anbietern, ist überhaupt nicht gegeben. Die Transparenz zu erhöhen hat aber für niemanden einen Wert. Hingegen erwirtschaften Unternehmen lukrative Gewinne, mit der Lösung des Problems, was ein junger moderner Mensch abends trinken soll, um seine Positionierung außerhalb der traditionellen Gesellschaft seiner Eltern klarzustellen.) Achten sie also darauf, entweder ein bestehendes Problem zu erkennen, daraufhin zu überprüfen ob es von anderen als solches wahrgenommen wird, und eine Lösung anzubieten, die sie schneller, besser oder in höherem Maße liefern können, als andere, oder ein Bedürfnis zu erkennen, und für dessen Befriedigung zu sorgen, auch wenn kein nach ihrem Empfinden zugrundeliegendes Problem besteht. Bei den Interviewten zeigte sich in einem hohen Maß, die Tatsache, daß das Angebot schon bei Gründung des Unternehmens auf eine Problemlösung abzielte. Bei unselbständig Tätigen, erwies sich die Eignung des einzelnen als dafür entscheidend, für die Lösung welchen Problems er eingesetzt wurde. Dies resultierte auch in einem hohen Maße aus dem eigenen Problemempfinden sowohl der Selbständigen, als auch der Unselbständigen, da sie die Probleme ihrer potentiellen Kunden besser nachvollziehen konnten. "Man sollte an Leute vermarkten, die so sind, wie man selbst ist", David Rockefeller.

Soziale Herkunft

Im Falle, daß sie nicht aus einflußreicher Familie stammen, ein Malus, der sie zwar Zeit kostet, aber wieder aufzuholen ist. Die soziale Herkunft erfolgreicher Personen spiegelt zum Großteil Ergebnisse aus der Elitenforschung wider: Gesellschaftlicher Einfluß reproduziert sich tendenziell selbst. Die meisten Erfolgreichen kommen aus der Mittelschicht, wobei es noch eher bei Männern vorkommen kann, daß sie von einer sozial niedrigeren in eine privilegierte(re) Position gelangen. Bei TopmanagerInnen fällt z.T. auf, daß sie aus ökonomisch selbständigen Familien kommen und in ihrem Angestelltenverhältnis die ideale Möglichkeit sehen, sich im wirtschaftlichen Wettkampf zu bewähren, ohne dafür direkt persönliches bzw. finanzielles Risiko einzugehen (Diem-Wille 1996, 179).[1] In bezug auf die formalen Anforderungskriterien für Toppositionen unterstreichen Untersuchungen, daß dafür BerufseinsteigerInnen mit höherem Bildungsabschluß favorisiert werden. Doch scheinen Unternehmen immer wieder bereit zu sein, darauf zu verzichten und auch Personen z.B. ohne Hochschulabschluß für das Upper-Management eine Chance zu geben. Damit werden unkonventionelle Karrieren möglich (Diem Wille 1996, 194).
Wesentlich ist auch die Tatsache, daß zwei Parameter, des sich tendenziell reproduzierenden gesellschaftlichen Einflusses existieren:

1. Das vom sozialen Umfeld vermittelte Know-how, das an öffentlich zugänglichen Ausbildungsstellen nicht verfügbar ist, und
2. die Kontakte, die in späteren Jahren zu Beziehungsnetzen führen.

Diese Beziehungsnetze ermöglichen manchen Geschäftsabschluß und liefern manche hilfreiche Information. Investieren sie Mühen und Zeit in diese zwei Faktoren. Eine Reihe der Interviewten gaben (off-records) an, bewußt Mitglied in diversen Clubs und Assoziationen zu sein, um diese nicht vorhandenen Beziehungsnetze zu schaffen.

Welche Kriterien werden von den befragten Erfolgreichen für Erfolg als wichtig erachtet?[2]

Flexibilität

Ganz oben auf der Liste steht Flexibilität. Diese bezieht sich nicht nur auf Arbeitszeitregelungen und die Bereitschaft zur Mobilität, sondern auch auf variierende Aufgabenbereiche[3]. Außerdem führt sie immer öfter ehemalige Angestellte in die Selbständigkeit, sei es über Outplacements - also Initiativen, die vom ehemaligen Arbeitgeber ausgehen - oder den eigenen Unternehmergeist bzw. -willen. In diesem Zusammenhang stellt die Neugründung eines Unternehmens auch einen Indikator für einen angespannten Arbeitsmarkt dar. Flexibilität ist in sicher immer schneller verändernden Märkten, ein unabdingbarer Faktor. Die Grenze zur Unstetigkeit sollte dabei nicht aus den Augen verloren werden. Obwohl das gefaßte Ziel selbstverständlich mit aller zu Gebote stehender Konsequenz verfolgt werden sollte, muß der Weg zur Zielerreichung, den sich ändernden Gegebenheiten angepaßt werden. Die Befragten gaben an, daß die Mehrzahl der Entscheidungen langfristig falsch waren und eine Korrektur erforderten.
Also:
a) Akzeptieren der Umstände
b) Vorgehensweise anpassen
c) Bestmögliche Handlungen setzen

Ebenfalls entscheidend in diesem Zusammenhang scheint die Beantwortung folgender Fragen: „Wie würde ich die Aufgabe lösen, wenn die Wahl der Mittel und des Weges nicht durch Bestehendes vorgegeben wäre, und wie kann ich diesen Zustand erreichen?" und „Welche neuen Möglichkeiten eröffnen sich durch die Veränderung der Umstände?"

Andere Kriterien, die sich im Zuge unserer Analyse herauskristallisierten, sind:

Man muß wissen, was man will

Konsequente Umsetzung, bedeutet in gewisser Weise auch ein Maß an Kompromißlosigkeit. Kompromißlosigkeit in der Zielformulierung, im geplanten Qualitätsanspruch, und schließlich in bezug auf den Zeitrahmen zur Erfüllung. Kompromißbereitschaft hingegen wird bei den Interviewten in bezug auf die Wahl der Mittel, den Arbeitseinsatz, die Wahl der Ressourcen

(auch Personal), etc. als wichtig genannt. Einige Interviewte erzählten von folgendem interessanten Szenario: Obwohl Lösungen für ein konkretes Problem gesucht wurden, fand keiner der Mitarbeiter eine umsetzbare Lösung. Die allgemeine Stimmung spiegelte die Resignation und die Ratlosigkeit der einzelnen wider. Doch aus der Beharrlichkeit des Unternehmers (der Vorgesetzten) weiter an der Lösung dieses Problems zu arbeiten, entstand nicht nur der Zwang eine Lösung finden zu müssen, sondern auch der Glaube an die Existenz einer gangbaren Variante. Und schließlich fand man auch eine Lösung. Es zeigt sich also, daß manchmal die Beharrlichkeit und die Unbeirrbarkeit in der Erreichung der eigenen Vorstellung, Wege eröffnet, die man zuvor nicht kannte. Die Definition des Neuen, das Vertrauen und der Glaube an die Machbarkeit bisher noch nie Dagewesenen, steht als Visionsfähigkeit in der Liste der erfolgversprechenden Faktoren für Unternehmer, weit oben. Auch zeigte sich, daß Kompromisse im Detail das Gesamtbild in einem Ausmaß verändern, das die Integrität der Gesamtkonzeption gefährdet ist. Beharrlichkeit im Detail erscheint Lieferanten und Mitarbeitern oft als "stur oder kleinlich" ermöglicht aber erst Perfektion im ganzheitlichen Sinne.

Kommunikationsfähigkeit

Nicht nur der Wille, sondern auch die Fähigkeit Inhalte, Informationen, Stimmungen zu vermitteln, sind wesentliche Faktoren, die zur Führung von Mitarbeitern notwendig sind. Hier gilt es folgende Aufgabe zu lösen: Welche Botschaft soll zu welchem Zweck bei wem ankommen und sollte daher wie formuliert werden? Hier gilt es im Besonderen vorgefaßte Meinungen und Standpunkte des/der Gesprächspartner/s zu erkennen und die Ursache dafür zu erforschen. Dafür förderlich sind Kenntnisse der subjektiv geprägten Wahrheit von Gruppen, deren Homogenität nicht nur aus beruflichen und topographischen, sondern auch aus kulturellen, sozialen, geschlechtlichen bzw. religiösen Parametern bestehen kann. Die für erfolgreiche Kommunikation hinderlichsten Faktoren sind: Der Wunsch das Fremdbild der eigenen Person durch Kommunikation verändern zu wollen (sofern dies nicht das eigentliche Thema darstellt), Angst vor Konflikten, Angst vor Imageverlust (bei Diskussionsniederlage, oder mangelnder Fähigkeit sich auszudrücken), Angst vor Übernahme der Verantwortung, der unbedingte Wille die eigene vorgefaßte Meinung durchzusetzen, ohne deren Richtigkeit nochmals überprüfen zu wollen, die Angst nicht verstandene Botschaften zu hinterfragen, und schließlich die Einschätzung, daß der Gesprächspartner nicht in der Lage sei, einem geistig zu folgen. Für jene Organisationskulturen, die von ihren Mitarbeitern kreative Leistungen fordern, gilt darüberhinaus die Maxime, bei jeder Art von Kommunikation ein positives Gefühl zu hinterlassen.

Vor allem die Leitung von Meetings stellen „Meeting-Neulinge" vor eine große Aufgabe. Interviewte, die aufgrund ihrer fachlichen Leistung zur Führungskraft befördert wurden, erkannten hier für sich Aufholbedarf. Als zusammenfassende Regeln ergaben sich:

a) So wenig Teilnehmer wie möglich, so viele wie nötig.
b) Den Zweck und die Tagesordnung vorab vereinbaren.
c) Jede mögliche Alternative zur Vermeidung in Erwägung ziehen.
d) Vorbereitung der Fakten.
e) Hart am Thema bleiben und das Ergebnis so schnell wie möglich schriftlich festhalten und kommunizieren.

(Anmerkung des Instituts: Die Qualifikation eines Teilnehmers wird abgesehen von der Qualität der Aussagen auch daran gemessen, wie früh und wie oft sich jemand zu Wort meldet.)

Konfliktfähigkeit

Aus den Interviews ergab sich die Meinung: Gutes Arbeitsklima ist nicht konfliktfreies Arbeitsklima. Konflikte sind in Organisationen durch unterschiedliche Aufgabenstellungen der Betroffenen vorprogrammiert und daher unvermeidlich. Es gilt diese konstruktiv im Sinne des Unternehmenszieles zu lösen und "faule" Kompromisse, die in den meisten Fällen weder der emotionalen Situation der Betroffenen, noch dem Unternehmensziel wirklich dienlich sind, zu vermeiden. Viele der interviewten Führungspersönlichkeiten sahen sogar im Bewältigen von Konfliktsituationen ihre eigentliche Aufgabe. Dabei gilt es zu beachten, daß nicht der "Sieg über den Gegner", sondern die Analyse der Aufgabenstellung der Schlüssel zum Erfolg ist. Obwohl alle Beteiligten im Interesse des Unternehmens handeln wollen, scheinen Informationen über Auswirkungen der Entscheidungen, über Intention der Unternehmensführung, oder Informationen über Unwegsamkeiten nicht allen am Konflikt Beteiligten zur Verfügung zu stehen. Sonst wäre es kaum zu erklären, warum unterschiedliche Standpunkte vertreten werden. Natürlich spielen auch Übernahme zur Verantwortung und Bereitschaft zur eventuell anfallenden Mehrleistung eine Rolle, aber auch diese Aspekte der Bereitschaft bzw. deren Mangel könnten bei ausreichender Kommunikationsfähigkeit der Betroffenen in die Entscheidungsfindung einfließen. Ein genannter Benefit guter Führungskräfte ist die Fähigkeit Unzufriedenheit mit erfolgter Leistung und die Konsequenzen sachlich und klar zu kommunizieren. Mitarbeiter schätzen es die Zufriedenheit des Vorgesetzten klar einschätzen zu können.

Teamfähigkeit

Kommunikations-, Konflikt- und Teamfähigkeit als Führungsqualitäten: Sie können bis zu 60% des Erfolgs ausmachen (Gertrud Höller, deutsche Managementberaterin und Hochschulprofessorin für Literatur). Man muß bemüht sein, gute Kontakte zu den MitarbeiterInnen aufzubauen, um so ein Klima der Verbindlichkeit zu schaffen. Die Pflege der Kultur des Unternehmens ist ebenso wichtig wie der Besuch von Fachseminaren (Goeudevert 1998, 82f.). Als klarer Schlüssel zur bedeutenden Führungskraft zählt bei den Befragten, die Akzeptanz durch die Mitarbeiter. Wie entsteht diese? Wichtig scheinen (nach Wichtigkeit gereiht) 1. Akzeptanz der Persönlichkeit, 2. Akzeptanz der sozialen Kompetenz, 3. Akzeptanz der fachlichen Kompetenz, 4. Akzeptanz der Art der Entscheidungsfindung.

Zu Punkt 1. Akzeptanz der Persönlichkeit
Jede Art von Führungspersönlichkeit findet kongruente Persönlichkeiten, die er als Mitarbeiter zu gewinnen versucht. Autoritäre patriarchalische Persönlichkeiten "züchten" so einen Mitarbeiterstab, der die engen Freiräume liebt, da durch kaum vorhandenen eigenen Entscheidungsfreiraum, auch keine Verantwortung zu übernehmen ist. Diese Mitarbeiter würden sich in einem Klima der Handlungsfreiheit nicht wohl fühlen, ja in Situationen, in denen sie entscheiden müßten, sogar extremem Streß ausgesetzt sein. Der eher liberale demokratische Führer, hingegen "züchtet" sich vice versa, einen Mitarbeiterstab, der neue Ideen generiert, sich versucht einen Gesamtüberblick über das Unternehmen zu verschaffen, Verantwortung übernimmt und Lösungen initiiert, die manchmal glücken, aber natürlich auch manchmal scheitern. Jene die unter Teamfähigkeit verstanden, das gemeinsam nach Lösungen gesucht wird, deren Umsetzung, Kontrolle und Ergebnis aber in den Verantwortungsbereich eines einzelnen fällt, auch wenn

ein Team daran mitwirkt, waren erfolgreicher, als jene, welche die Verantwortung auf ein Team verlagerten. Dies läßt die Vermutung zu, daß Verantwortung im Kollektiv schwächer empfunden wird, als durch das Individuum. Unter diesem Aspekt kann man also im allgemeinen zur Teamarbeit insofern raten, als alle dazu eingeladen werden, Aspekte und Vorschläge einzubringen, Entscheidungen miteinander beraten werden, vielleicht sogar miteinander beschlossen werden, aber die Umsetzung im Verantwortungsbereich einzelner belassen wird. Die Vorteile liegen auf der Hand: Mehr Ideenreichtum, klarere Formulierung von Aufgaben und Zielen, rationalere Entscheidungen, höhere Identifikation der Mitarbeiter mit der angestrebten Lösung. Die Nachteile sind allerdings auch vordergründig erkennbar: Längere Entscheidungsspannen, Hemmung visionärer Vorhaben, höhere Kosten durch Verlust von operativer Arbeitsleistung und die Tendenz zur Delegation von Verantwortung und Arbeitsleistung. In diversen Managementstudien werden, wie auch bei den Interviewten, viele Vor- und Nachteile genannt. Auch aus der Geschichte lernen wir, daß straff organisierte Armeen ebenso erfolgreich waren, wie Partisanen, die eigenverantwortlich, aber unkoordiniert agierten. Darüber hinaus gab es ebenso geliebte Partisanenführer, wie autoritäre Feldherren, die sich der Bewunderung und der Loyalität ihrer Gefolgsmannschaft sicher sein konnten. Wichtig schien in der Analyse der Interviews folgendes zu sein: Authentizität! Damit gemeint ist, daß transportierte Inhalte, Regeln und Werte, nicht nur verlangt, sondern auch von der Führungspersönlichkeit gelebt werden.

Unabdingbare Voraussetzungen für erfolgreiche Teamleitung haben sich aber folgende herauskristallisiert:

1. Klare verständliche Definition des Unternehmenszieles
2. Klare verständliche Definition der Aufgabe jedes Mitarbeiters
3. Messung der Arbeitsleistung des Mitarbeiters durch objektivierbare Größen, deren Veränderung ausschließlich in der Macht des Mitarbeiters liegen und die Möglichkeit des Mitarbeiters diese Größen selbst wahrzunehmen.
4. Klar verständlich definierte Konsequenzen bei Erreichung und Nichterreichung der Aufgaben.

Höhere Motivation, eine gewisse Erleichterung in der Akquisition von Mitarbeitern und eine homogenere Teambildung wurde bei jenen Unternehmen festgestellt, die "hehre" Ziele, als Unternehmensziele definierten. (Beispiel: Hilfe für Bedürftige, Steigerung der durchschnittlichen Lebenserwartung, aber auch die Schaffung neuer Dimensionen innerhalb der Branche.) Dies reicht sogar bis zur kostenlosen Bereitstellung von Arbeitsleistung durch die Arbeitnehmer zum Wohle der Sache. Dieser Absatz steht nicht zufällig unter der Überschrift Akzeptanz der Persönlichkeit. Geben sie ihren Anstrengungen "hehre Ziele". Ihr Umfeld wird es ihnen wegen persönlicher Sympathie durch seine Unterstützung danken.

Zu Punkt 2: Akzeptanz der sozialen Kompetenz

Gemeint ist mit sozialer Kompetenz das Wissen um, und die Fähigkeit zur Umsetzung adäquater Begegnungen mit den nach Geschlecht, sozialer und topographischer Herkunft und intellektuell unterschiedlich ausgeprägten Wesenskulturen. Keine leichte Aufgabe! Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter unterschiedlichster Wesensart möchten in ihrem Gesprächspartner jemanden sehen, der ihre Weltanschauung, ihr Wertesystem, ihre Lieben und ihre Ängste teilt. Jemanden, der ihre Sprachmuster und ihre Körpersprache ebenso verwendet, wie die Art sich zu kleiden! Obwohl dieser Wunsch naturgemäß nicht gänzlich zu erfüllen ist, ist er dennoch verständlich, da so funktionierende Kommunikation wahrscheinlicher ist. (Speziell emotional begründete Begriffe sind semantisch sehr von der verwendenden Gruppe abhängig. Z.B. Ein angenehmes Lokal!?, Ein toller Job!?) Der Wunsch nach und die Vorstellung eines "normalen" Kollegen, kann also durch einen ihrer Mitarbeiter völlig anders gemeint sein, als sie sich das denken. Steigern sie also ihre soziale Kompetenz, indem sie viele Begriffe nicht nur hinterfragen, sondern auch sofort diese Interpretation des Begriffes, der Gruppe zuordnen, die ihrer Meinung nach ihrem Gesprächspartner am nächsten steht. Üben sie sich darin die gleiche Aussage durch verschiedene Sprachmuster zum Ausdruck zu bringen und achten sie vor allem auch auf körpersprachliche Eigenheiten homogener Gruppen. Stimmen sie sich vor einem Gespräch auf die geistige Grundhaltung und die Sicht ihres/r Kommunikationspartners/in ein und sie werden bald bemerken, wie sehr ihr Ansehen bei unterschiedlichsten Gruppen steigen wird.

Zu Punkt 3 Akzeptanz der fachlichen Kompetenz

Akzeptanz der Persönlichkeit und Akzeptanz der sozialen Kompetenz reichen nicht aus, um eine akzeptierte Führungskraft zu sein. Da sich fast jeder selbst zutraut, diese beiden ersten Anforderungen erfüllen zu können (Was soll denn an der eigenen Persönlichkeit, oder an der Art wie man mit anderen umgeht denn falsch sein?) wird im Falle einer fachlich nicht kompetenten Führungskraft irgendwann die Frage in den Raum gestellt werden, warum man denn selbst nicht diese Aufgabe erfüllen könnte? Die unbezwingbarste Entgegnung hierfür ist: Fachliche Kompetenz. Wenn jemand nicht die Qualifikation hat, die man benötigt um ihren Job auszuüben, ist er froh, daß es sie gibt. Auch wenn dies klar zu sein scheint, ist es trotzdem bei vielen Führungskräften noch immer eine fixe Idee, sie müßten den Job ihrer Mitarbeiter besser beherrschen als diese. Die meisten der von uns interviewten Erfolgreichen meinten, daß sie gerne Mitarbeiter hätten, die ihren Aufgabenbereich besser beherrschen, als der Vorgesetzte. Denn dafür seien diese ja auch geworben worden. Die Führungskraft muß also das Ergebnis beurteilen können, muß die Leistung wertschätzen können, muß bei Schwierigkeiten Lösungsansätze beschaffen können, und in Krisen "kühlen Kopf" bewahren, aber er muß nicht die Arbeit besser erledigen können, als der/die Mitarbeiter/in. Um die Wertschätzung der Mitarbeiter für die eigene Führungstätigkeit zu erringen, müssen diese natürlich auch Kenntnis der Aufgabenstellung und deren Schwierigkeiten haben. Also gewähren sie Einblick in ihre Agenda und in ihre Fähigkeiten.

Entscheidungsfähigkeit und -sicherheit

Fast jeder hat einen gewissen Bedarf an Strukturen. Die völlige Entscheidungsfreiheit eröffnet ein Potential an möglichen Alternativen, deren Bewertung uns deswegen schwerfällt, weil nie als sichergestellt gelten kann, ob bereits alle möglichen Alternativen berücksichtigt wurden. Psychologisch bedingte Grundhaltungen bestimmen, ob es uns mehr oder weniger angenehm ist, aus Alternativen zu wählen. Um so öfter wir uns falsch entscheiden, desto mehr glauben wir, unseren Entscheidungen nicht vertrauen zu können. Deshalb ist es vielen Menschen recht, wenn manche Dinge fest stehen und nicht erst entschieden werden müssen. Folgenschwere Entscheidungen würden wir gerne jemandem überlassen, der keine Fehler macht. Also wird bei Überschreitung der eigenen Kompetenz jemand gesucht, der diese Entscheidung vermeintlich richtig treffen wird. Von der Führungskraft wird also nicht nur verlangt, daß richtig entschieden wird, sondern auch, daß überhaupt entschieden wird. Mitarbeiter verzeihen

offensichtlich einzelne falsche Entscheidungen eher, als die andauernde Unfähigkeit zur Entscheidung. Vor allem jene patriarchische Führer, die unter Entscheidungsschwäche leiden, lähmen so ganze Organisationen. Demokratische Führer, die eine Sitzung einberufen, verlangsamen den Entscheidungsprozeß. Es gilt also: Vor allem in Berufen und Branchen, in denen der Zeitraum einer Entscheidungsfindung begrenzt ist, haben entscheidungsfreudige Persönlichkeiten gute Erfolgschancen. Da aber der Großteil der Entscheidungen auch richtig getroffen werden will, bietet es sich an, durch das Sammeln von Erfahrungen bzw. das Studieren von Fallstudien bisherige Entscheidungen zu analysieren bzw. zu studieren.

Tips:
- a) Wer hat die fachliche Kompetenz zu entscheiden?
- b) Muß die Entscheidung überhaupt und wenn ja, bis wann getroffen werden?
- c) Analyieren Sie den worst-case und entscheiden Sie sich für einen, den Sie sich leisten können!
- d) Sammeln Sie Feedback und rekalibirieren Sie Ihre Entscheidung während des gesamten Umsetzungsprozesses!

Klarheit und Durchsetzungsvermögen

Die Klarheit in der Aussage ist ein Zeichen der Kompetenz, der Entschlußfähigkeit und der Fähigkeit seine Gedanken trotz emotionaler bzw. rational verwirrender Umstände ordnen zu können. Sie schafft Vertrauen und Akzeptanz im sozialen Umfeld. Stellen sie sich folgende Fragen: 1. Was will ich kommunizieren?, 2. Wer soll es verstehen?, 3. Was will ich damit erreichen?, 4. Welche Punkte könnten erklärungsbedürftig sein? 5. Was kann ich ersatzlos streichen, weil es dem Empfangenden nicht bei der Verarbeitung der Information dient, bzw. vielleicht sogar verwirrt? Durchsetzungsvermögen ist ebenfalls eine Eigenschaft, die ihre Führerschaft stärkt, bzw. bei Fehlen dessen, ihre Führerschaft schwächt. Die Interviewten verstanden unter Durchsetzungsvermögen zwar alle, die Fähigkeit sich gegen die Intention anderer zu behaupten, allerdings mit unterschiedlicher Ausprägung. Die Bandbreite reichte von freundlicher unnachgiebiger Beharrlichkeit, welche die Kompromißbereitschaft des anderen durch Zerrüttung des Nervengerüstes erhöht, bis zur strategischen Verhandlungsführung, die durch Darstellung der Konsequenzen, den möglichen Verhandlungserfolg des Kontrahenten relativiert. Häufig genannte geistige Grundhaltung war, die Bedeutung der Durchsetzung der eigenen Wünsche für sich selbst gegenüber dem anderen weit zu überzeichnen.

Soziale Fertigkeiten

Sich in Systeme (Unternehmen) einfügen und sie verändern können. Sich in Systeme einzufügen beinhaltet nicht nur Verhaltensmuster, wie Sprache, Kleidung, Eß- bzw. Trink- bzw. Grußrituale und die Art aufgetragene Arbeiten zu bewältigen, sondern auch prinzipielle geistige Grundhaltungen zu adaptieren, wie z.B. Erfolgswille, Gehorsam, Einsatzbereitschaft, Sparsamkeit etc. Die meisten Interviewten gaben aber an, mindestens einen Arbeitsplatz verlassen zu haben, weil sich eine gewisse Unvereinbarkeit zwischen Unternehmenskultur und dem eigenen Wertegerüst abzeichnete. Um Systeme zu verändern benötigt es allerdings neben sehr ausgeprägten sozialen Fertigkeiten auch über ein gehöriges Maß an Einfühlungsvermögen, Kenntnis der Strukturen, Beharrlichkeit und einer gehobenen Position im Organigramm des Unternehmens. Immerhin gilt es Verhalten von Menschen zu verändern, was zu den schwierigsten Unterfangen überhaupt zählt. Ebenfalls zu den sozialen Fertigkeiten zählt die Fähigkeit persönliche Netzwerke aufzubauen. Netzwerke aus Personen, die entweder über Einfluß, über Wissen oder über Kapital verfügen. Auch wenn der Volksmund negativ besetzte Worte wie "Protektion", "Freunderlwirtschaft" bzw. "Packelei" als semantisch richtig empfindet, scheint es in der Praxis doch wohl jedem verständlich, daß man lieber Geschäfte mit Menschen macht, die man bereits kennt, bzw. lieber Mitarbeiter einstellt, deren Verhalten einem bereits bekannt ist. Aus niederen Motiven? Nein! Überhaupt nicht. Es ist nur beruhigender, weil einschätzbarer, wie sich jene Personen verhalten werden. Natürlich resultiert daraus, eine ungleiche Behandlung der potentiell in Frage kommenden, aber es gilt eben auch daraus zu lernen, daß das Kennenlernen von oben genannten einflußreichen, wissenden, bzw. vermögenden Persönlichkeiten, und das Integrieren in diese Netzwerke, ein Teil der Aufgabe ist - der Aufgabe, wie werde ich erfolgreich. Nur wenige Interviews zeigen diesen Parameter auf, da in den meisten Fällen, sofern Netzwerke überhaupt zur Sprache kamen, darum gebeten wurde, diese Aussage "off-records" geben zu dürfen.

Chancen erkennen und nutzen

Glück und Zufall alleine reichen nicht aus. Bruno Kreisky sagte einmal: "Natürlich hatte ich Glück – Aber, Herr Reporter, was macht a Depperter mit an Glück?" Glück und Zufall bescheren einem Chancen. Sie zu erkennen und zu nutzen ist die Aufgabe, die sich Erfolgswilligen darstellt. Wie erkennt man eine Chance? Streng genommen – überhaupt nicht. Niemand weiß, ob eine Gelegenheit, die sich soeben bietet zu Erfolg, oder zu Mißerfolg führen wird. Man kann Chancen und Risken abwägen, man kann Informationen über Trends, Moden und Entwicklungen beschaffen, man kann sich beraten lassen, aber schlußendlich entscheidet (laut einem hohen Prozentsatz der Interviewten) der "Bauch", das Gefühl. Als kleine Entscheidungshilfe: Wenn es eine Gelegenheit ist, die Ihnen bei Ihrem Erfolg wesentlich weiterhilft, aber bei Mißerfolg kein psychisches, oder finanzielles Desaster auslöst, das sie nie wieder verarbeiten können, Ihnen die Aufgabe an sich Spaß macht, und Sie selbst wissen, wieso Sie diese Aufgabe besser erledigen können, als andere, dann wagen Sie doch ein kleines Abenteuer. Und sollte es wirklich nicht positiv ausgehen – die nächste Chance kommt bestimmt. Dieses Werk schildert die Erfolge der Interviewten. Um deren Mißerfolge zu schildern müßte es zehn mal so viele Seiten aufweisen. Bei 9 Mißerfolgen und einem Erfolg, der Sie Ihr Ziel erreichen läßt, haben Sie nicht "verloren".

Voller Arbeitseinsatz
(100%iger Arbeitseinsatz + Streßmanagement, Ausdauer, Beharrlichkeit und Energie)

Je erfolgreicher die interviewten Persönlichkeiten uns schienen, desto häufiger kam auf die Frage, ob sie eine konkrete Position angestrebt hätten, die Antwort: "Nein, ich wollte immer nur die mir gestellten Aufgaben bestmöglich bewältigen." Da zu erledigende Aufgaben nie als mit Sicherheit

Club Carriere

HOW TO SUCCEED

wichtig, oder unwichtig für alle Zukunft erkannt werden können, scheint es der Karriere dienlich zu sein, alle übernommenen Aufgaben gewissenhaft zu behandeln. Weiterhin scheint es, daß die übernommene Pflicht keine ausreichende Motivation darstellt, um sich auf Dauer 100%ig einzusetzen. Vielmehr scheint es, daß die Freude an der perfekt geleisteten Arbeit und die Freude sich selbst zu fordern, die zugrundeliegende Motivation liefert. Ein Selbstbild des "leistenden, selten Fehler machenden, Erfolgstypen" dürfte auch die Faktoren Ausdauer, Beharrlichkeit und Energie liefern. Selbstverständlich spielen auch andere Faktoren eine bedeutende Rolle. Nämlich: Gesundheit und Notwendigkeit. Nur gesunde Menschen können die volle Arbeitsleistung erbringen, was uns zur Fähigkeit des Streßmanagements führt. Streß wird als Druck empfunden, eine Aufgabe in festgelegter Zeit zu erledigen. Hierzu wird unterschieden in Distreß (negativer Streß) und Eustreß (positiver Streß). Distreß entsteht, wenn die Folgen der Nichtbewältigung als negativ, also als Strafe empfunden werden. Man wird also von einer Angst der Nichtbewältigung getrieben. Eustreß entsteht, wenn man die Folge der Bewältigung gerne erfahren möchte. Man wird also durch Lust am Erfolg getrieben. Dies ist der erste Ansatz für erfolgreiches Streßmanagement.

1. Versuchen sie für sich die Konsequenz der Bewältigung in dem zu erwartenden Erfolg zu sehen und nicht in der drohenden Niederlage.
2. Selektieren sie genau, was sie delegieren können, vereinbaren sie wer was bis wann wie zu erledigen hat, rechnen sie einen Zeitpuffer für neuerliche Erledigung ein, falls es nicht zu ihrer Zufriedenheit gemacht wird, und vermerken sie in ihrem Kalender, wann sie die Erledigung kontrollieren werden, bevor sie das Problem bis auf weiteres vergessen.
3. Listen sie sich nun die verbliebenen Aufgaben auf und ergänzen sie, welchen Erfolg sie bei Bewältigung feiern könnten, (z.B. ...., daß sie ihr Unternehmen vor dem Konkurs bewahrt haben?), wieviel Zeit sie dafür benötigen und wann es erledigt sein muß.
4. Verteilen sie die Aufgaben auf ihre freie Zeit im Kalender. Sollte nicht für alle Aufgaben Platz sein, überdenken sie, ob sie nicht vielleicht doch, die eine oder andere Aufgabe jemandem übertragen könnten, wenn sie die Person intensiver mit der Art der Lösung vertraut machen.
5. Bei allen verbleibenden Aufgaben, sollten sie sich klar machen, daß ihr Ziel nicht für immer und ewig unerreichbar bleibt, nur weil sie diese Aufgaben nicht zeitgerecht erledigen. Was sollte also passieren? Wird die Erde still stehen? Sie werden 6 Monate länger brauchen, um ihr Lebensziel zu erreichen? Haben sie noch eine Idee, wie sie das abändern können? Nein? Dann finden sie sich damit ab! Aber belasten sie nicht ihre Nerven und damit ihre Gesundheit, denn sie steuert ihre Leistungsfähigkeit.

Dauerhafte Höchstleistungen

Dauerhaft Höchstleistungen vollbringen können und wollen hängt unmittelbar mit dem Inhalt des vorausgehenden Absatzes zusammen. Es läßt sich bei erfolgreichen Männern/Frauen feststellen, daß sobald die erreichte und gewünschte Lebensqualität erreicht und gesichert ist, nicht der eigentliche Prozeß des "Geldverdienens", sondern das Erfolgsgefühl zur Triebfeder des Handelns wird. Es wird also der Wunsch nach Erfolg zum sportlichen Wettbewerb der eigenen Person gegen die Fährnisse der Umwelt. Immer größere Vorhaben werden in Angriff genommen und immer höhere Ziele werden gesteckt, um bei Gelingen das Gefühl des Erfolges noch stärker zu erleben. So tasten sich Erfolgreiche an ihre Grenzen heran und geraten in einen Ziel-Leistung-Erfolgs-Zyklus, der ihnen immer wieder erlaubt ihr Selbstbild weiter auszubauen. Durchschnittlich zu sein ist nicht genug. Man erwartet von sich selbst besser, schneller, stärker, klüger, mutiger, tüchtiger zu sein als andere und setzt auch entsprechende Energien frei, um dies zu erreichen. Aus Spaß an der Herausforderung, bzw. aus Ehrgeiz. Wie entsteht Ehrgeiz? Eine mögliche Ursache können Eltern bzw. Elternteile sein, die ihr Kind zur Erreichung des Wunschbildes treiben, und konsequent bei Nichterreichung Lob bzw. Zuwendung verweigern. Andere Gründe könnten Mängel psychischer, oder physischer Natur sein, die bisher dazu führten wenig Anerkennung aus dem sozialen Umfeld zu erhalten und schließlich einen dazu treiben, sich auf anderem Gebiet über den Durchschnitt erheben zu wollen.

Selbstbewußtsein

Ein intaktes Selbstbewußtsein setzt den Grundstock für die Möglichkeit, Aufgaben zu übernehmen und Leistungen zu vollbringen. Geringes Selbstbewußtsein würde die Angst vor dem Versagen schüren und uns veranlassen die sicherste Möglichkeit zu suchen, bei der ein Versagen unwahrscheinlich ist. Also, keine neuen Aufgaben, keine Risken, aber natürlich auch keine Chancen. Die Tatsache an sich, bei einer Aufgabenstellung zu versagen, würde alleine für sich stehend noch nicht als Katastrophe gewertet, wenn es klar wäre, daß niemand diese Aufgabe bewältigt hätte. Das Risiko hingegen bei einer Aufgabe zu versagen, die jemand anderer hätte lösen können, würde einen als minderwertig, untüchtig oder unintelligent darstellen. Selbstbewußte Menschen verkraften auch diese Situation, weil sie diese als Ausnahme sehen. Selbstbewußte Menschen, wie die meisten der Interviewten, wissen, daß sie die meisten Situationen bewältigen, zumindest in einem ähnlichen Maß, als es andere könnten. Sie trauen sich zu, Schwierigkeiten zu überwinden, Ideen zu generieren, und Neues zu durchdenken. Woher stammt diese Einstellung? Aus den bisherigen Erfahrungen? Nein! Statistisch gesehen, scheitern selbstbewußte Menschen sogar öfters bei jenen Aufgaben, die sie sich selbst zutrauen, als nicht selbstbewußte Menschen, weil sie sich an den Grenzen ihrer Leistungsfähigkeit bewegen. Es scheint, als würde das Selbstbewußtsein vor allem durch das familiäre Umfeld vermittelt. Botschaften der Eltern und Geschwister in den ersten Lebensjahren (verbal & nonverbal: "Laß das, das kannst du nicht" bzw. : "Karl wird euch jetzt etwas zeigen. Was er nicht für ein kluger Junge ist") lassen einen Menschen glauben, er sei etwas besonderes, Durchschnitt, oder wesentlich dümmer, untüchtiger und unintelligenter als andere. Da wir Menschen Wahrheiten subjektiv wahrnehmen (siehe Kapitel *Meine Welt*), sammeln wir im Laufe unseres Lebens Situationen und Beweise für die Richtigkeit unserer gelernten Meinung, die ursprünglich jene des Familienhauses war. Wie löst man aber diese tief im Unterbewußtsein verankerte Fessel. Achten sie darauf, was sie schaffen und loben sie sich selbst laut dafür. Sagen sie laut selbst zu sich, wie gut sie diese oder jene Aufgabe gelöst haben und wie klug, tüchtig, oder intelligent sie sind. Loben sie sich selbst hörbar 50 mal am Tag. Und – verbieten sie sich selbst geringschätzende Bemerkungen zu ihrer Person. Wenn sie einen Fehler machen, und unbedingt eine Selbstgeißelung anbringen müssen, kritisieren sie diese eine Fehlleistung, kritisieren sie aber nicht in verallgemeinernder Weise ihre Person. Sie machen nicht immer alles falsch. Es ist auch nicht so, daß sie das nicht können, sondern sie

haben diesmal bei dieser einen Gelegenheit einmal versagt. Ein weiterer Aspekt, der ihr Unterbewußtsein nachhaltig prägt, ist ihre Körperhaltung. Bemühen sie sich aufrecht, mit festem Blick, und mit einem Lächeln des Siegers durchs Leben zu gehen. Ertappen sie sich selbst im Spiegel und korrigieren sie ihre Haltung. Wenn sie sich 50 mal täglich loben und sich so verhalten, als wären sie selbstbewußt, sind sie es innerhalb von wenigen Monaten. Und wenn sie wirklich ein bißchen länger brauchen als andere, bemühen sie sich ein wenig mehr und seien sie stolz auf ihre vollbrachten Leistungen. Niemand fragt heute, wie lange es gedauert hat die Cheops-Pyramiden zu bauen, bzw. wie oft etwas an ihnen korrigiert wurde, oder? Auch mehr Beharrlichkeit als andere zu besitzen ist bewundernswert und sollte ihr Selbstbewußtsein schüren.

Fachwissen
(Fachwissen - mit lebensbegleitendem Lernen, Branchen-, Unternehmens- und Marktkenntnissen)

Fast alle Befragten gaben an, daß ein Grundstock an fachlichem Wissen notwendig sei, um Aufgaben zu erfüllen. Eine fundierte Ausbildung bildet ein grobes Wissensnetz, das es ermöglicht neue Informationen zuzuordnen, zu verknüpfen und schließlich zu bewerten. Eine breite Allgemeinbildung bildet ein Fundament um Neigungen, Fähigkeiten und Interessen zu entdecken und stellt einen persönlichkeitsbildenden und sozialen Faktor im späteren Leben dar. Sehr spezielles Wissen wird aber von den Befragten sehr unterschiedlich gesehen. Bei Unternehmen bis zu mittlerer Größe wird das Fachwissen der Leiter als Basis der Existenzberechtigung gesehen.
Oft stellt ein Patent sogar das größte Kapital eines Unternehmens dar. Bei Großunternehmen sehen die Spitzenmanager ihre Aufgabe eher in der holistischen Erfassung von Prozessen und Strukturen, und in der Vorgabe von Visionen, Zielen und Strategien. Dennoch wird lebenslanges Lernen und die Bereitschaft dazu generell als entscheidend für Erfolg genannt. Ohne Branchen- und Marktkenntnisse werden Marketingstrategien zum Blindflug. Auch in diesem Bereich gilt es Schwächen und Stärken des Mitbewerbs, Bedürfnisse und Wünsche der Konsumenten und allgemeine Trends zu erkennen und zu bewerten. Als vor allem entscheidend werden die Trends erachtet. Wichtiger als zu wissen, wie ein Mitbewerber heute da steht, oder eine Gruppe von Konsumenten sich ein Produkt wünscht, ist, zu erahnen oder zu fühlen, wohin ein Mitbewerber sich bewegt und was die Konsumenten sich in Zukunft wünschen werden. Schließlich wurden Unternehmenskenntnisse als wichtig genannt: "Wenn ich auch in stürmischen Zeiten segeln will, muß ich wissen was mein Boot aushält." Stärken und Schwächen des Unternehmens zu kennen, erstreckt sich nicht nur auf Positionierung im Markt, Marktanteile, Qualitätspotenz und Kapital, sondern auch auf Beweglichkeit, Leistungsbereitschaft, Fähigkeit und Loyalität der Mitarbeiter. Ein nicht veröffentlichter aber markanter Spruch eines Managers eines der größten Unternehmen Österreichs lautete: "Wenn unser Unternehmen wüßte, was es alles weiß!" Versteckte Ressourcen, Entwicklungen, die in Schubladen ihr Dasein fristen, Marketingvarianten und inoffizielle Informationen schlummern oft als ungenütztes Kapital in den Betrieben.

Intelligenz

Intelligenz ist gegeben, oder nicht. Diese Aussage ist falsch. Trainieren sie ihre Intelligenz. Gemeinhin bezeichnen wir Intelligenz als besondere geistige Fähigkeiten bzw. Klugheit. Da Intelligenz nur am kommunizierten Ergebnis von Gehirnleistungen gemessen werden kann, ist die objektive Messung dieser, schon an den Schnittstellen zur Außenwelt gefährdet. Sowohl die Art der Aufgabenstellung, als auch die Art der Kommunikation derselben, verhindert ebenso objektive Vergleiche, wie die Ausgabe des Leistungsergebnisses. Dennoch – gehen wir davon aus, daß die Unterschiede der Speicherung von Daten und Fakten, nicht das Hauptproblem darstellen. Vielmehr ist es die Verknüpfung der gespeicherten Daten und die Bildung von Verbindungen der Hirnzellen (Synapsen), welche die erhöhte Denkfähigkeit charakterisieren. Und eben diese Bildung läßt sich nachweislich trainieren. Auffällig dabei ist, daß je nach Art der Anforderung an unser Denkorgan, Schwerpunkte in verschiedenen Gehirnbereichen gesetzt werden. Sollten sie also graphische, musische oder räumliche Aufgaben trainieren, nützt es ihnen bei der Bearbeitung von analytischen Problemen nichts. Der durchschnittliche Intelligenzquotient bei Hilfsschülern liegt bei 70. Ab IQ 140 wird man gemeinhin als Genie bezeichnet. Dieser Wert ist also nicht einmal das Doppelte. Bewerten sie also die Bedeutung der Intelligenz auch nicht über. Intelligent zu sein, bedeutet zwar überlegene geistige Leistungsfähigkeit zu besitzen, aber es bedeutet nicht, daß man in doppelter Zeit nicht auch zum gleichen Ergebnis kommen kann. Abgesehen davon, kann man bei wichtigen Aufgabenstellungen ja auch Intelligenz zukaufen. Interviewte, die ihre Auffassungsgabe als mäßig einstuften, bedienen sich folgender Hilfe: Alle schwierigen Probleme müssen schriftlich an sie herangetragen werden und werden auch schriftlich beantwortet.

Pragmatismus

In Zeiten des share-holder-values entspricht es dem Zeitgeist immer mehr, durch seinen Arbeitseinsatz Output zu erzeugen. Die schöngeistigen Denker werden durch die Exekutoren immer mehr verdrängt. Vor allem in stark umkämpften Branchen ist der Typus des Mitarbeiters gefragt, der klar formuliert was wann mit welchen Mitteln durch wen und wozu (kurz-, mittel-, oder langfristige Erlösmaximierung oder Kostenreduktion) erreicht werden soll. Dies soll nicht bedeuten, daß Abstraktionsfähigkeit zu Analysezwecken nicht mehr gefragt sei. Aber, sie sollte dazu dienen um schließlich konkrete umsetzbare Lösungen zur Unternehmenszielerreichung zu definieren und umzusetzen. Behalten sie die Umsetzung im Auge. Viele der interviewten Manager betonten, daß die beste Idee oder Konzeption bei mangelnder Umsetzung zum Scheitern verurteilt ist. Was nützt der beste Plan, wenn er mangelhaft ausgeführt wird, beziehungsweise, wenn er nicht auszuführen ist. Oft erscheint zwar operative Tätigkeit minderwertiger, als konzeptionelle Arbeit. Tatsächlich ist sie es für das gesamte Gelingen allerdings nicht. Vor allem die Umsetzung benötigt oft ein flexibles Eingehen auf überraschende Aspekte, eine kreative Lösung für ein plötzlich auftauchendes Problem, bzw. eine sprunghaft erhöhte Leistungsbereitschaft um das Vorhaben doch noch glücklich zu beenden. Auch bei der konzeptionellen Arbeit sind pragmatische Mitdenker äußerst nützlich, weil sie aufgrund ihrer nicht abstrakten Denkweise, die in der Praxis möglicherweise auftretenden unlösbaren Probleme früher als solche erkennen.

Kreativität und Phantasie
Originalität vice Imitation

Kreativität und Phantasie - Nischen entdecken und nutzen: Gerade hier ist es wichtig, richtige Einschätzungen vorzunehmen. Nur wer sich intensiv mit den Chancen und Risiken von Pionierarbeit beschäftigt hat, sollte darauf eingehen. Ohne detaillierte Planung kann auch die beste Idee im Desaster

enden (vgl. zu diesem Aspekt: Oelsnitz 1998). Was ist Kreativität? Im Lexikon wird Kreativität mit Schöpferkraft übersetzt. Kreativ ist also jemand, der die Kraft des Schöpfers besitzt? Wer kann das von sich schon wirklich behaupten. Sehen wir uns doch kreative Ideen aus nächster Nähe an. In den meisten Fällen scheint es nur neu zu sein, in Wahrheit wurde es bereits erfunden, nur ist es dem Betrachter nicht klar, daß es bereits existiert hat. (Beispiel: Roller-Blades wurden von einem Österreicher vor 70 Jahren zum Patent angemeldet, die Brennstoffzelle, also die Technik zur Energiegewinnung durch Verbindung von Wasserstoff mit Sauerstoff, bei der Wasser als Energiegewinnungsrückstand entsteht, wurde vor 150 Jahren erfunden, der Hubschrauber von Leonardo da Vinci, und der erste Münzautomat, der Wasser gegen Münzen spendete wurde von Heron 150 v. Chr. betrieben. Der erste türoffnende dampfbetriebene Mechanismus stammt übrigens ebenso von Heron, wie die erste Orgel, die durch Wasserkraft Luft in die Pfeifen drückte.) Als Hochburg der Kreativität in der Wirtschaft werden Werbeagenturen genannt. Doch auch in dieser Branche nannten einige der Interviewten (off-records) das Motto: "Gut gestohlen, ist besser als schlecht erfunden." In den meisten Fällen werten wir also eine Kreativleistung bereits als solche, wenn der ursprüngliche Zweck der Erfindung, oder der Idee verändert wird, bzw. wenn zwei Teile so zusammengefügt werden, daß sie neue Möglichkeiten eröffnen. Lösen sie sich von dem Gedanken schöpfen zu wollen. Es reicht, wenn sie mit den vorhandenen "Bausteinen" etwas zusammenfügen, was die meisten Leute nicht kennen, bzw. nicht mehr in Erinnerung haben. Deshalb sammeln sie Ideen, ihre eigenen, oder andere, schreiben sie diese auf, sammeln sie Prospekte, lesen sie vor allem die kleinen unbedeutenden Zeitungsartikel. Und probieren sie immer und immer wieder diese "Puzzlesteine" in das große Bild ihrer Vision einzupassen. Die wirklich schöpferischen Akte kommen wahrscheinlich in Abständen von 100 Jahren einmal vor. Die Genies unserer Weltgeschichte sind streng genommen genetische Anomalien. Was auch oft übersehen wird, ist der Zufall, der uns viele nützliche Erfindungen, bzw. Entdeckungen beschert hat. (Beispiel: Antibiotika, Amerika) Unterscheiden sie auch bei der Beurteilung fremder Genies, ob es sich um echte Erfinder, oder Entdecker handelt (Elektrizität, die Reflexion von Kurzwellen durch die Erdatmosphäre, etc. wurden entdeckt, aber nicht erfunden). Und selbst bei vielen alltäglichen Naturphänomenen, wie z.B. das der Gravitation, gibt es bis heute keine gültige wissenschaftliche Erklärung ihrer Existenz. Dennoch wird der Entdecker, der die Kräfte meßbar machte, gefeiert. Also, zusammenfassend: Hoffen Sie nicht darauf ein Heron, ein Leonardo da Vinci, ein Goethe, bzw. ein Einstein zu sein, oder zu werden. Begnügen sie sich damit zwei fremde Teile, bzw. Ideen zusammenzuführen, wenn es nicht auch schon reicht, unbekannte Ideen zu verbessern, bzw. zielführender ein- oder umzusetzen.

Planung und Steuerung des Arbeitsprozesses (Konzeption alleine genügt nicht)

Konzeptionen mit abstrahierten Definitionen erweisen sich laut den Befragten manchmal als im Detail undurchführbar. Deswegen gilt eine Konzeption dann als gelungen, wenn sie sich auch in der Detail - Planung als umsetzbar darstellt. Während der tatsächlichen Umsetzung ergeben sich durch unvorhergesehene Ereignisse noch ausreichend Gelegenheiten trotz direkter Steuerung des Arbeitsprozesses bei plötzlichen Schwierigkeiten das Projekt als gefährdet zu sehen.

Die Einheit des Wertmaßstabs unserer Zeit ist Effizienz. Und die wird am Ergebnis gemessen und nicht am Vorhaben. "Umsetzungskompetenz ohne konzeptionelle Fähigkeiten beschert eine Aufgabe im Management – Visonäre Ideen ohne Umsetzungskompetenz beschert einen Platz in einer Philosophenrunde" (Rupert Murdoch). Woraus besteht das Geheimnis der Umsetzungskompetenz bzw. der Planung und der Steuerung des Arbeitsprozesses?

Folgende grundlegende Fähigkeiten wurden als Voraussetzung genannt:

a) Analytische Fähigkeiten: Was gilt es zu leisten? Welche Mittel stehen zur Verfügung, oder werden zur Verfügung stehen können? Welche Möglichkeiten der Leistungserfüllung sind mit den zur Verfügung stehenden Mitteln gangbar und welche ist die erstrebenswerteste Alternative? Welche Schwierigkeiten werden auftreten? Wie werden diese Schwierigkeiten gelöst werden, falls sie auftreten und welche Alternativen sind möglich, falls diese Schwierigkeiten nicht zu lösen sind.

b) Soziale Fertigkeiten: Anweisungen, Verhandlungen, Kontrollen und Verhaltensprognosen erfordern adäquaten Umgang mit den Gesprächspartnern. Hierbei gilt zu beachten, daß hier unter „adäquatem Umgang" die Vermeidung von Verhaltensfehlern gemeint ist, was zwangsläufig umso schwieriger ist, je länger soziale Kontakte andauern. Bei Verhandlungen mit Lieferanten oder Kunden beschränkt sich dieser Zeitraum, wenn auch periodisch wiederkehrend, auf wenige Stunden. Bei Mitarbeitern hingegen meist über mehrere Jahre. Wichtig erscheint den Interviewten hier im Zusammenhang mit der Planung und Steuerung des Arbeitsprozesses vor allem der überlegte Einsatz menschlicher Ressourcen. Insgesamt 45 der Befragten gaben an, eine Kategorisierung ihrer Mitarbeiter nach folgendem Muster durchzuführen:

   kompetent & motiviert = Kontakt halten
   kompetent & unmotiviert = Ziele besprechen
   inkompetent & motiviert = schulen
   inkompetent & unmotiviert = Ersatz suchen

c) Detailkonsequenz: "Die Kette ist nur so stark, wie ihr schwächstes Glied," offenbart sich als Schlüssel zur Umsetzung. Nur wenn jedes geplante Detail auch in die Praxis umgesetzt wird, wird das Ganze sich so darstellen, wie es geplant war. Es gilt also immer wieder die ganze Kraft in die Umsetzung jener Details zu stecken, die im Moment gerade bearbeitet werden. Kein Verschieben auf später, kein Kompromiß in der Qualität, kein Zugeständnis bei der Effizienz. (" ... auch der Turm von Pisa ist im Prinzip perfekt, mit Ausnahme einiger Steine im Fundament", Agnelli)

d) Freude am Schwierigkeitsgrad von Herausforderungen: Die Existenzberechtigung eines/r Managers/in besteht in der Abweichung vom Plan. Diese Abweichung der Gegebenheiten erfordert eine neuerliche Evaluierung der Realität und eine Reaktion des/r Managers/in. Dieser Handlungsbedarf darf die Freude am Beruf des/der Manager/in aber nicht trüben, sondern muß sie im Gegenteil fördern.

e) Der Glaube an die Machbarkeit von Vorhaben: Das Hinterfragen

und das immerwährende Analysieren von Gegebenheiten sollten in erster Linie dem eingeschlagenen Weg gelten und nicht dem Ziel an sich. Der größte Feind der Umsetzung ist der Zweifel an ihr. Verständlicherweise ist es leichter sich bei einem Rückschlag mit der Unmöglichkeit der Umsetzung auseinanderzusetzen, als mit einer etwaigen eigenen Fehlleistung bzw. Fehleinschätzung.

f) Erfahrung: Vor allem im Zusammenhang mit Punkt a) gaben die Interviewten an, daß manche sogenannte "Überraschungen" für "alte Hasen" voraussehbar waren. Unvorhersehbar ist also ein Attribut, das nicht losgelöst vom Betrachter verliehen werden kann. Manche Aktionen sind für Newcomer unvorhersehbar, weil die Erfahrung fehlt. Als Rat wurde gegeben: "Wenn Sie keine Erfahrung haben, dann fragen Sie doch wenigstens jemanden, der Erfahrung hat."

Motiviertheit bzw. Motivationsfähigkeit

Zunächst wollten wir Eigenmotivation fokussieren. Wie entsteht Eigenmotivation? Diese Frage konnte bisher im Rahmen der Interviews noch nicht geklärt werden. Es scheint, als sei das einer steten Wandlung unterworfene Selbstbild mit Sicherheit ein grundlegender Parameter der Eigenmotivation, als Wunsch den Status zu erreichen, den man gerne inne hätte. Andererseits muß erwähnt werden, daß oft ein zwanghafter Drang nach Leistungserbringung, der den Motor für Karrieren darstellt, sich als Erfüllung von Fremderwartungen präsentiert, denen man selbst in der Tiefe seiner Überzeugung glaubt, nicht gerecht werden zu können (oder zu wollen). Als weitere Facette erkennt man immer wieder eine grundlegende Freude an der Tätigkeit an sich, ohne Fokus auf die Auswirkung einer erfolgreichen Erledigung derselben. Diese Freude beinhaltet teilweise Bestätigung der eigenen Fähigkeiten, andererseits die Lust am Ergebnis per se. Motivation scheint auch nicht generiert werden zu können. Kaum einer der Befragten schien in manchen Lebensabschnitten motiviert und in anderen wieder überhaupt nicht motiviert gewesen zu sein. Sofern eine solche Analyse überhaupt erstellt werden konnte, schien das Maß der Eigenmotivation, abgesehen von einer kurzen Dauer nach Rückschlägen, konstant zu sein. Die geistige Grundhaltung, die keine Ziele kennt, und daher ohne gerichtete Bemühung als Motivationslosigkeit bezeichnet wird, wurde daher überwiegend nicht als Freude am Moment des Lebens, sondern als prinzipielle Orientierungslosigkeit bzw. Unstetigkeit eingestuft. Das Streben nach materiellem Erfolg galt allerdings von den meisten Interviewten, abgesehen von wenigen Ausnahmen (Dr. Paul Leifer: "Stellen Sie sich vor, Sie jagen ein Leben lang dem Geld hinterher. Da wären Sie doch ein armer Mensch – oder?), als verständlich. Was also auch die Ursache für Motivation sein mag, innerer Zwang, Freude an der Selbstverwirklichung, Lust am Ergebnis, etc. es gilt sie noch im Detail zu ergründen.

Die Fähigkeit Mitarbeiter zu motivieren gilt als zweite bedeutende Fähigkeit in diesem Bereich. Es ist wichtig zu erkennen, daß "Menschen zu erziehen in keinem Fall, Wasser in eine Vase zu gießen heißt, Menschen zu erziehen ist ein Feuer anzuzünden" (Aristophanes). Das bedeutet zum einen, MitarbeiterInnen zu fordern und vor allem sie nicht zu unterschätzen - nur mit motivierten MitarbeiterInnen erreicht man gesteckte Ziele. Als motivierende Maßnahmen wurden genannt: Persönliche Gespräche in denen Feedback für die erbrachten Leistungen gegeben wird, die persönliche Anteilnahme der Führungscrew am Betriebsleben und am persönlichen Leben der Mitarbeiter, den Kenntnissen der Mitarbeiter entsprechender Einsatz im Unternehmen, positives Betriebsklima, das durch Freundlichkeit, Gesprächsbereitschaft, einschätzbarem Umfeld und erfolgreichem Agieren charakterisiert wird, und schließlich adäquates Einkommen und Chancen zur Weiterentwicklung. Als konsequente Fortführung des vorigen Absatzes, stellt sich die Frage: Sind dies Faktoren, die Motivation entstehen lassen, oder sind dies lediglich Faktoren, die bestehende Motivation nicht zerstören? Der Begriff Motipulation charakterisiert die Einstellung des Autors der Publikation "Mythos Motivation", zur zielgerichteten Motivation als Mischform zur Manipulation. Der Terminus wäre bei gleicher Auswirkung natürlich für die Praxis unerheblich, es wird aber die Frage der Wirkungsdauer aufgeworfen. Wie lange hält "Motipulation" an? Können Incentives, Prämien und Motivationsaktionen Wirkung zeigen, und wenn ja, wie lange halten sie an? Oder muß durch ständige Reizüberlagerung eine Wirkungsspirale in Gang gesetzt werden, die sich immer wieder selbst übertrifft, und wenn ja wie oft kann sie sich selbst übertreffen? All dies gilt es in unserer Arbeit noch zu erforschen.

Loyalität und Illoyalität
(Wissen, wann es sich lohnt loyal zu sein)

Es gilt zunächst folgende Fragen zu beantworten: "Wann lohnt es sich loyal zu sein?" und "Was ist der "Lohn" der Loyalität?"
Es lohnt sich loyal zu sein

a) um engere emotionale Bindungen an Unternehmer bzw. Manager zu schaffen.
b) um für sein eigenes Selbstbild im Einklang zu leben, wenn Loyalität Bestandteil dessen ist

Der Lohn könnte

a) Bevorzugung durch die Unternehmensleitung sein, wenn es sich um vertrauensvolle Überantwortung einer Aufgabe handelt, oder
b) Bevorzugung bei etwaigen Krisen wie Kündigungswellen im Rahmen von Rationalisierungsmaßnahmen

Warum hat man aber das Gefühl, daß der Wert Loyalität "unmodern" geworden ist? Vor allem deshalb, weil die Struktur der Unternehmen sich vom Familienbetrieb zum kapitalisierten Betrieb mit vielen, teilweise anonymen, oder zumindest der Belegschaft nicht bekannten, Eigentümern gewandelt hat. Daraus ergeben sich zwangsläufig zwei Aspekte: Zum einen ist die Fluktuation der Manager dramatisch angestiegen, was bedingt, daß emotionale Bindungen an Wert verlieren. Zum anderen, weil Vertreter anonymen Kapitals ihre Entscheidungen nach derzeit bestehendem Output messen und nicht nach immateriellen, nicht bezifferbaren Werten wie Loyalität der Mitarbeiter. Es könnte also der Schluß richtig sein: Loyalität bei Familienunternehmen ja, Loyalität bei kapitalisierten Unternehmen nein. Wenn da nicht noch zwei Aspekte zu berücksichtigen wären: 1. Garantiert einem niemand, daß Familienunternehmen nicht an Erben weitergegeben werden, bzw. sich man in der Fairneß der derzeitigen Unternehmensführung täuscht. 2. In manchen internationalen Konzernen gilt für oberste Managementebenen: Wir bilden unsere Spitzenmanager selbst aus. Ihre Chancen steigen also bei langjähriger Betriebszugehörigkeit und steter Entwicklung überdurchschnittlich. Abschließend zu diesem Punkt: Es ist allen Beteiligten schwergefallen, hier einen allgemein gültigen Rat zu geben. Wenn eine zarte Tendenz in den Karrieren zu erkennen war, dann folgende:

Loyalität ja, sofern keine wie auch immer geartete Investition, strategischer bzw. finanzieller Art, getätigt werden mußte, die langfristige Nachteile mit sich zu bringen droht.

Selbst, wenn all die oben angeführten Kriterien erfüllt werden, gilt es noch zu beachten:

Organisationskulturen kennen

In jedem Wirtschaftsbereich herrschen bestimmte Organisationskulturen vor. Diese muß man kennen, um sich strategisch verhalten zu können. Bereiche, die besonders viele Facetten aufweisen sind: Entscheidungsfindung (diktatorisch bis demokratisch und alle Mischformen), Verantwortlichkeit (Teamverantwortung bis Individualverantwortung und alle Mischformen), Kommunikationsstil (prägnant sachlich vice umfassend verbindlich), Informationsmanagement (Information kann Hol- oder Bringschuld je nach Unternehmenskultur sein), Kontrollwesen (Stichproben v. Totalkontrolle), soziale Nähe (bis hin zu Unternehmensvereinen), hierarchische Strukturen (offizielle und inoffizielle). Tatsächlich passiert es, daß man in einem Unternehmen als nicht adäquate Persönlichkeit betrachtet wird, während man in einem anderen Unternehmen als allseits beliebte/r Kolleg(e)In umschwärmt wird. Es liegt auf der Hand, daß sich Gruppenstandards in Unternehmen bilden, deren Einhaltung bzw. Nichteinhaltung sanktioniert werden.

Spaß an der Tätigkeit

Arbeit soll Spaß machen und nicht belasten. Das Burn-out Syndrom ist ein Indikator dafür. Bei aller Zielgerichtetheit im Beruf muß auch Platz für Privatleben sein, um sich erfolgreich und über Jahre hinweg behaupten zu können. Regenerationsphasen sind für die Karriere unentbehrlich. Siegfried Lehrl, Medizinpsychologe an der Universität Erlangen, ist überzeugt, daß der Mensch die größte Kreativität in Phasen der Entspannung entfaltet: "Unter Anspannung arbeitet der Mensch zwar sehr konsequent und zielorientiert, doch er verliert auch an Kreativität. Wer sich selbst chronisch unter Streß setzt, wird spätestens mit 40 Jahren geistig abbauen" (Süddeutsche Zeitung, 26.8.1998)

Ich bin nicht erfolgreich

Interessant ist festzuhalten, daß die Interviewten bei der Frage, ob sie sich als erfolgreich sehen, dies mitunter verneinten, obwohl sie von ihrer Umwelt als erfolgreich angesehen werden. Diese unterschiedliche Wahrnehmung des Erfolgs kann man darauf zurückführen, daß der berufliche Erfolg von ihnen entweder nicht mit Erfolg im allgemeinen gleichgesetzt wird und/oder sie höher gesteckte Ziele haben, die sie (noch) nicht erreichten. Dementsprechend unterschiedlich bzw. vielfältig gestalten sie ihre beruflichen Lebenswege. Daneben zeigt sich, daß die Befragten nach ihrem Erfolg befragt, ausschließlich ihren persönlichen Erfolg als Erfolg sehen. Die Förderung anderer Erfolgreicher wird fast nie als persönlicher Erfolg angegeben, sehr wohl wird aber der eigene Erfolg mitunter auf MentorInnen bzw. Förderer/Innen zurückgeführt.
In diesem Zusammenhang sei auch hervorgehoben, daß Erfolg- und Arbeits- sowie Zeitaufwand bei den Befragten zum größten Teil miteinander einhergehen. Wenn die Interviewten von einem Full-time-Job sprechen, dann meinen sie damit in der Regel einen Arbeitstag, der nicht weniger als 10 Stunden hat. Freizeit und Arbeitszeit sind oft nicht voneinander zu trennen, insbesondere dann, wenn Familienangehörige im eigenen Unternehmen mitarbeiten. Selbst Urlaub wird in der Regel nicht großzügig konsumiert. Die einzige Ausnahme könnten hier die unselbständig Erfolgreichen sein, die laut Gesetz ihren Urlaub konsumieren müssen. Allgemein tanken die Erfolgreichen Kraft aus der Familie, FreundInnen und Hobbies - aber auch - aus dem Beruf, ihrer Arbeit, so daß sich der Circulus vitiosus damit schließt.

Umgang mit Niederlagen

Daß mit dem Erfolg auch Niederlagen einhergehen, ist schließlich ebenfalls ein Ergebnis der Befragung. So werden sie entweder als alltägliche Erfahrung oder als allgemeines Phänomen angeführt bzw. mitunter auch als tiefer Einschnitt im Lebenslauf erlebt. In diesem Sinne werden Niederlagen als Lernprozeß und Chance, künftig Fehler zu vermeiden, gesehen: "Mißerfolg ist eine Chance, es beim nächsten Mal besser zu machen" (Henry Ford). Sie sind notwendig und Teil des Erfolgs: Mißerfolge "als Spuren, die (einen) wieder auf ein Sprungbrett brachten" (Goeudevert 1998, 101). Mitunter werden Niederlagen aber auch verdrängt bzw. daraus Strategien entwickelt, Projekte u.ä. nicht weiter zu verfolgen. Daneben wird angeführt, daß auch aus Niederlagen und damit Fehlern anderer gelernt werden kann: "Heute weiß ich, warum ein Mißerfolg mitunter mehr Aufmerksamkeit erweckt als ein Erfolg. Erfolgreich ist man nur mit einer guten Mannschaft, beim Mißerfolg hingegen steht man meist alleine da, er läßt aber zugleich auch die Fähigkeiten und Unfähigkeiten des einzelnen deutlicher hervortreten und dessen Persönlichkeitsprofil klarer erkennen" (Goeudevert 1998, 120).

III. Branchen-, geschlechts und bildungsspezifische Charakteristika

Auf den ersten Blick

Zur Wissenschaftlichkeit

Die vorliegende Enzyklopädie des Erfolges soll, wie schon dargestellt, einen Überblick über Lebenslauf und Erfolgsfaktoren einiger erfolgreicher Persönlichkeiten aus Gesellschaft, Politik und Wirtschaft geben.
Die einschlägige Literatur zum Thema Erfolg ist sehr unterschiedlicher Qualität. Ein Problem scheint darin zu bestehen, genügend relevante und vor allem eindeutig zuordenbare Informationen zu erhalten. Im folgenden finden sich daher auch nur vorläufige Erkenntnisse, die sich zum kleineren Teil aus der Literatur und zum größeren Teil aus der Analyse der insgesamt rund 3000 der vorliegenden Interviews ergaben. Die gewählte qualitative Analyseform stellt dabei das Einmalige der befragten Personen in den Vordergrund und läßt damit Trendaussagen, aber aus wissenschaftstheoretischer Sicht keine Verallgemeinerungen zu.

Frauen im Berufsleben

Statistisch zeigt sich, daß Frauen in Führungspositionen unterrepräsentiert sind. Das ist in allen Bereichen der Gesellschaft so, seien es Universitäten

oder multinationale Konzerne. Im österreichischen "Wirtschaftsforum für Führungskräfte", der Standesvertretung der österreichischen ManagerInnen, stehen den rund 100 weiblichen Mitgliedern 2.500 männliche gegenüber, wobei lediglich acht der weiblichen Mitglieder in der ersten Führungsebene tätig sind. Dieses Bild entspricht leider noch immer einem internationalen Trend (Diem-Wille 1996, 165). Die angesprochene Situation ist zum Großteil auf historische Entwicklungen zurückzuführen. Im Zuge der Industrialisierung sowie der Herausbildung der bürgerlichen Gesellschaft und ihrer Ideale zum Frauenleben wurden die Frauen aus dem Erwerbsleben hinausgedrängt. Lediglich die Ausnahmen konnten weiterhin selbständig für ihren Lebensunterhalt aufkommen. Wenn Frauen im Arbeitsleben akzeptiert waren, dann nur in unterbezahlten Bereichen, die zumeist keiner Berufsausbildung bedurften. Erst im Laufe des 20. Jahrhunderts gelang es wieder einer größeren Zahl, sich beruflich zu emanzipieren (Diem-Wille 1996, 166-178). In Führungspositionen sind sie allerdings bis heute rar, da ihnen meist Charaktereigenschaften zugewiesen werden, die sie für derartige Herausforderungen als ungeeignet erscheinen lassen: geringes Durchsetzungsvermögen, die Neigung, Konflikte zu vermeiden (weil ihnen Harmonie wichtiger ist) und zu wenig Selbstvertrauen (weil sie lieber in der zweiten Reihe stehen). Sie werden als "Cinderella-Complex" oder "Selbstblockierung" zusammengefaßt. Die Analyse der Interviews im Rahmen der vorliegenden Enzyklopädie des Erfolges zeigt allerdings ein anderes Bild: Erfolgreiche Frauen präsentieren sich großteils selbstbewußt, konfliktfähig und durchsetzungsstark. Es gibt auch andere als die oben angeführten, in herkömmlicher Literatur oft zitierten, Studien, die dieses Bild bestätigen. Aus ihnen geht hervor, daß viele dieser Frauen schon sehr früh von ihren Eltern gefördert wurden. Auch Monoedukation in der Schule spielt eine große (für die Entwicklung der Frau meist positive) Rolle. Erfolgreiche Frauen waren zumeist Einzelkinder oder die ältesten unter ihren Geschwistern. Sie identifizieren sich sehr stark mit ihrem Beruf und sind oft nicht bereit, diesen für Ehe und/oder Familie aufzugeben. Auffallend dabei ist, daß die befragten Frauen Probleme, die mit der Vereinbarkeit von Beruf und Familie zusammenhängen, viel stärker als die befragten Männer in den Interviews zum Ausdruck bringen (zu den Ergebnissen dieser Studien vgl. Diem-Wille 1996, 189-191). Das heißt, daß die diesbezügliche "Doppelbelastung" oder "Mehrarbeit" zur Angelegenheit der Frauen gemacht wird, die dazu angehalten sind, dieses Problem alleine zu lösen. Kein Wunder also, wenn sie den Single-Haushalt vorziehen (sollten).

Soziale Herkunft

Die soziale Herkunft erfolgreicher Personen spiegelt zum Großteil Ergebnisse aus der Elitenforschung wider: Gesellschaftlicher Einfluß reproduziert sich tendenziell selbst. Die meisten Erfolgreichen kommen aus der Mittelschicht, wobei es noch eher bei Männern vorkommen kann, daß sie von einer sozial niedrigeren in eine privilegierte(re) Position gelangen. Bei TopmanagerInnen fällt z.T. auf, daß sie aus ökonomisch selbständigen Familien kommen und in ihrem Angestelltenverhältnis die ideale Möglichkeit sehen, sich im wirtschaftlichen Wettkampf zu bewähren, ohne dafür direkt persönliches bzw. finanzielles Risiko einzugehen (Diem-Wille 1996, 179).[3]

Bildungsniveau

In bezug auf die formalen Anforderungskriterien für Toppositionen unterstreichen Untersuchungen, daß dafür BerufseinsteigerInnen mit höherem Bildungsabschluß favorisiert werden. Doch scheinen Unternehmen immer wieder bereit zu sein, darauf zu verzichten und auch Personen z.B. ohne Hochschulabschluß für das Upper-Management eine Chance zu geben. Damit werden unkonventionelle Karrieren möglich (Diem Wille 1996, 194).

(Weiterführende) Literatur:

Aiginger, Karl (1995). Von der Mitte aus, auf dem Weg nach vorne. Österreichs Wirtschaft in den 1980er und 1990er Jahren. In: Sieder, Reinhard/ Steinert, Franz/Tálos, Emmerich (Hg.). Österreich 1945-1995. Gesellschaft. Politik. Kultur. Verlag für Gesellschaftskritik, 268-278.

Aiginger, Karl (1996). Wirtschaftsstandort Österreich. In: Brandstaller, Trautl (Hg.). Österreich 2 ½. Anstösse zur Strukturreform. Deuticke, 105-126.

Aiginger, Karl (1997). Industriepolitik. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 557-566.
AMS Intranet-Info vom 9.10.1998.

Beer, Elisabeth/Ederer, Brigitte/Goldmann, Wilhelmine et al. (1991). Wem gehört Österreichs Wirtschaft wirklich? Orac.
Bellak, Christian/Clement, Werner/Hofer, Reinhold (1994). Wettbewerbs- und Strukturpolitik. In: Nowotny, Ewald/

Winkler, Georg (Hg.). Grundzüge der Wirtschaftspolitik Österreichs. Manz, 120-154.

Bosch, Gerhard (1998). Das Ende von Arbeitszeitverkürzungen? Zum Zusammenhang von Arbeitszeit, Einkommen und Beschäftigung. In: WSI Mitteilungen (6) 1998, 345-359.

Butschek, Felix (1996). Statistische Reihen zur österreichischen Wirtschaftsgeschichte. Die österreichische Wirtschaft seit der Industriellen Revolution. WIFO.

Diem-Wille, Gertraud (1996). Karrierefrauen und Karrieremänner. Eine psychoanalytisch orientierte Untersuchung ihrer Lebensgeschichte und Familiendynamik. Westdeutscher Verlag.

Dirninger, Christian (1995). Entwicklungslinien und Strukturelemente der österreichischen Wirtschaftspolitik in der Zweiten Republik. In: Ders. (Hg.).Wirtschaftspolitik zwischen Konsens und Konflikt. Einsichten und Einblicke in die Strukturen und Abläufe der Wirtschaftspolitik der Zweiten Republik. Böhlau, 9-57.

Docekal, Josef (1995). Österreichs Wirtschaft im Überblick 95/96. Die österreichische Wirtschaft und ihre internationale Position in Grafiken, Tabellen und Kurzinformationen. Wien, Wirtschaftsstudie des Österreichischen Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseums.

EIM Small Business and Research Consultancy (1997). Das Europäische Beobachtungsnetz für KMU. Fünfter Jahresbericht. Bericht an die DG XXIII der Kommission der EU des ENSR (European Network for SME Research und EIM Small Business and Research Consultancy.

Goeudevert, Daniel (1998). Wie ein Vogel im Aquarium. Aus dem Leben

eines Managers. Rowohlt.
Gross, Werner (1997). Karriere(n) in der Krise. Die seelischen Kosten des beruflichen Aufstieges. Dt. Psychologen-Verlag.

Krainer, Heinrich/ Eisenwort, Walter/ Müller, Christian (1997). Erfolg durch Forschung. Forscher. Firmen. Fakten. Signum.
Lauber, Volkmar (1997). Wirtschafts- und Finanzpolitik. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 545-556.

Nonaka, Ikujiro,/ Takeuchi, Hirotaka (1995). The Knowledge Creating Company. How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. Oxford University Press.

Oelsnitz, Dietrich von der (1998). Als Marktpionier zu dauerhaftem Erfolg. In: Havard Businessmanager, 20(4), 24-31.
Peters, T. (1992). Jenseits der Hierarchien. Liberation Management.

Peters, T. (1993). Big is out. Wie groß darf ein marktnahes Unternehmen sein? Harvard Businessmanager. (3), 93-104.
Peters, T. (1995). Das Tom Peters Seminar. Management in chaotischen Zeiten.

Sandgruber, Roman (1995). Ökonomie und Politik. Österreichische Wirtschaftsgeschichte vom Mittelalter bis zur Gegenwart. Ueberreuter.

Sandgruber, Roman (1996). Der "lange Schatten" der österreichischen Wirtschaftspolitik. In: Politik und Ökonomie. Wirtschaftspolitische Handlungsspielräume Österreichs. Informationen zur politischen Bildung, Nr. 11/1996, 43-55.

Statistisches Handbuch/Jahrbuch für die Republik Österreich, diverse Ausgaben.Wien

Weber, Fritz (1997). Die wirtschaftliche Entwicklung. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 25-39.

Wimmer et al. (1996). Familienunternehmen - Auslaufmodell oder Erfolgstyp?

WK - Wirtschaftskammer Österreichs (1995). Jahrbuch der österreichischen Wirtschaft 1994. Statistiken. Wien.

Branchenspezifika

a) Die Befragten wurden auch nach einander verwandten Branchengruppen, in denen sie tätig sind, analysiert. Diese wurden für die Analyse in folgende Gruppen zusammengefaßt:

- Finanzdienstleistungen
- Kunst und Kultur
- Werbung
- Unternehmensberatung
- Öffentliche Verwaltung und assoziierte Institutionen
- Bildung
- Gewerbe
- Gastgewerbe
- Technik
- Jurisprudenz
- Gesundheit
- Politik
- Handel

b) Innerhalb dieser Branchen wurde das Alter der Befragten für die Interpretation hervorgehoben, um eventuelle darauf basierende Charakteristiken damit in Zusammenhang bringen zu können. Im großen und ganzen zeigte sich, daß es aus allen unten angeführten Alterskohorten InterviewpartnerInnen gab, die Mehrheit sich aber auf die Gruppen 2, 3 und 4 verteilte.

- Gruppe 1: 21-30jährigen
- Gruppe 2: 31-40jährigen
- Gruppe 3: 41-50jährigen
- Gruppe 4: 51-60jährigen
- Gruppe 5: 61-70jährigen
- Gruppe 6: 70+jährigen

c) Auch der geschlechtsspezifische Aspekt fand in der Analyse Berücksichtigung. Es wurde versucht, typisch männliche bzw. weibliche Charakteristika bei der Erfolgsanalyse aufzuspüren und sie in den Kontext der Interviewten zu stellen.

d) Formale Bildungsabschlüsse der Befragten waren weitere Indikatoren, die in die Interpretationen einflossen. Das Spektrum reichte vom Lehrabschluß bis zum Universitätsdiplom.

e) Außerdem schien es wichtig, zwischen Selbständigkeit und Angestelltenverhältnis zu unterscheiden, um hier eventuell unterschiedliche Anforderungsprofile für das Einschlagen des einen oder anderen Weges herauszukristallisieren.

f) Schließlich wurden die Unternehmen, in denen die Befragten arbeiten bzw. die sie besitzen, nach Klein-, Mittel-, Groß- und Superbetriebe unterschieden. Als Kleinbetriebe werden Unternehmen mit maximal 10 MitarbeiterInnen bezeichnet. Mittelbetriebe haben 11-100 MitarbeiterInnen. Großbetriebe sind solche mit 101-500 MitarbeiterInnen. Und Superbetriebe haben mehr als 500 MitarbeiterInnen.

g) Für die Analyse des Erfolges wurden v.a. die Antworten auf folgende Fragen herangezogen:

- Was ist für Sie Erfolg?
- Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?
- Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft bzw. Motivation?
- Was ist für Sie eine Niederlage?
- Wie gehen Sie damit um?
- Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?
- Haben Sie Hobbies? Welche?

Im letzen Kapitel der Analyse: „Signifikanzen - Die häufigsten Antworten" finden sie eine exemplarische Auflistung der auffällig oft geäußerten Ansichten.

Finanzdienstleistungen

In dieser Kategorie wurden Personen, die in folgenden Branchen arbeiten befragt: Banken und Versicherungen, Vermögensverwaltung, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Kreditkarteninstitute sowie Immobilien

und Realitäten. Diese Branchen werden alle als Prozeßkulturen bezeichnet. Hier wird alles registriert, dokumentiert und kontrolliert, minimale Fehler haben folgenschwere Auswirkungen, das Streben nach Absicherung ist ein wesentlicher Faktor. Darüber hinaus zeichnen sich große Betriebe dieser Branche durch eine steile Hierarchie, Statussymbole, hohe Gehälter, überdurchschnittliche Betonung gepflegter Umgangsformen und ordentlicher Kleidung aus.

Die Altersstruktur der Befragten ist sehr breit gefächert zwischen 21 und 60, aber die meisten Befragten waren zwischen 41 und 60 Jahre alt, was sich aus der Organisationsstruktur der betrachteten Betriebe ergibt. Mit dem Alter und der Erfahrung ist es bei überdurchschnittlicher Leistung möglich, höhere Positionen im Unternehmen zu erlangen. Die Ausbildungswege der Befragten lassen eine zunehmende Tendenz zu Hochschulabschlüssen erkennen. Trotzdem sind die abgeschlossenen Ausbildungen noch sehr vielfältig. Die Geschlechterverteilung spiegelt ein krasses Mißverhältnis zwischen Männern und Frauen wider. Es herrscht ein signifikantes Ungleichgewicht – nur etwa zehn Prozent der gehobenen Positionen in diesem Bereich werden von Frauen eingenommen. Selbständig sind in dieser Kategorie vor allem Vermögensberater, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer sowie Immobilienmakler. Es ist auffällig, daß nur wenige FirmengründerInnen in dieser Sparte zu finden sind. Meist handelt es sich um die Übernahme des elterlichen Betriebes oder die Übernahme des Betriebes, bei dem man beschäftigt war. Diese Betriebe sind Klein- und Mittelbetriebe während Banken und Versicherungen in der Regel in die Kategorie der Groß- und Superbetriebe fallen. Auch unter den Selbständigen finden sich mehr Männer als Frauen. Die überwiegende Mehrzahl der Befragten ist verheiratet und hat Kinder, wobei die befragten Frauen weniger oft verheiratet sind und wenn, dann nur ein bis zwei Kinder haben. Auf die Frage nach der Definition von Erfolg erhält man sehr unterschiedliche Antworten. Die einen sehen Erfolg als einen gelungenen Ausgleich im Spannungsfeld zwischen Politik – Wirtschaft und Banken und im Aufbau eines guten dienstleistungsorientierten Teams, andere sehen mehr die innere Befriedigung etwas geleistet zu haben und einen entsprechenden Lebensstandard erreicht zu haben. Generell wird vor allem im Banken- und Versicherungsbereich politische Unabhängigkeit immer wieder an prominenter Stelle genannt. Die Definition von Erfolg als Zielerreichung zieht sich durch. Aber auch immaterielle Dinge werden genannt. Zum Beispiel Anerkennung und positives Feedback generell. Besonders die Beachtung neuer Ideen und der Möglichkeit ihrer Umsetzung und damit die Möglichkeit, "etwas zu bewegen", werden geschätzt. In enger Verbindung dazu steht das Bedürfnis sich am Arbeitsplatz wohl zu fühlen und in einem guten, kommunikativen und ehrlichen Team zu arbeiten. Damit einher geht eine starke Betonung der Gestaltungs- und Entscheidungsfreiheiten als Teil der Definition von Erfolg. Dahinter steht meist ein Bedürfnis nach positiver Anerkennung und das Bestreben etwas zu tun, mit dem man sich identifizieren kann. Das umfaßt auch das Gefühl, "mit sich im Reinen zu sein". Das beinhaltet aber auch mit den eigenen Kräften verantwortlich umzugehen, was ein abgeklärteres Verhältnis zu Geld und Status beinhaltet. Auffällig ist, daß diese Ansicht auch von jüngeren Befragten immer öfter geäußert wird. Hier kommt auch der Unterschied zwischen dem meßbaren, objektiven Erfolg, der als wirtschaftlicher bzw. finanzieller Erfolg bezeichnet wird, und dem subjektiven, nicht meßbaren Erfolg persönlichen Wohlbefindens und persönlicher Zufriedenheit zum Ausdruck. Nur wenige definieren Erfolg exklusiv als "besser, schneller, effizienter" als die KollegInnen bzw. MitkonkurrentInnen zu sein. Es geht den meisten Befragten mehr um die Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben. Obwohl die Definitionen von Erfolg sehr vielfältig und auch vielschichtig sind, sind die Erfolgsrezepte sehr ähnlich. An erster Stelle steht zumeist die Formulierung klarer Ziele und eine langfristige Planung zur Umsetzung dieser. Das wird begleitet von hohem Fachwissen und der Bereitschaft sich ständig weiter- und fortzubilden. Besonders im Bankenbereich fällt zudem auf, daß hier auch noch unkonventionelle Karrieren möglich waren und Personen bei entsprechender Weiterbildung von der/dem Schalterbeamten/in zum/r Direktor/in werden konnten. Einen wesentlichen Faktor stellt hier das ausgebaute interne Weiterbildungssystem der Banken und Versicherungen dar. Bei den jüngeren unter den Befragten spielen Studium und Auslandsaufenthalte allerdings schon eine große Rolle. Ganz oben auf der Liste der Erfolgsfaktoren steht auch die Fähigkeit ein gutes Team aufzubauen, das heißt kommunikativ gut zu sein und motivieren zu können. Das bedeutet auch "Humor, Schmäh (und) soziale Mehrsprachigkeit zu haben". Nicht weniger wichtig sind persönliche Eigenschaften wie Genauigkeit, Pünktlichkeit, Ehrlichkeit v.a. gegenüber den Kunden, Ausgeglichenheit sowie Belastbarkeit, Kreativität, Zielstrebigkeit, Engagement und Risikofreude. Auch die Nähe zu Informationen ist wichtig, um voran zu kommen. Hat man eine Führungsposition erreicht, ist es wichtig, die neue Machtfülle gezielt und mit Augenmaß einzusetzen. Besonders die Aufrechterhaltung eines loyalen Umfeldes und der Aufbau eines guten, leistungsorientierten Teams ist hier von Bedeutung. Gerade dann ist es wichtig, auch ein Vorbild zu sein. Dem allem liegt natürlich Ehrgeiz, Disziplin und Fleiß, der Wille zum Erfolg genauso wie Freude und Interesse an der Arbeit zugrunde. Geduld, Glück und Zufall werden von vielen Befragten immer wieder genannt, obwohl gerade hier auch betont wird, daß es nicht reicht "zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein", man muß auch wissen, seine Chancen schnell zu erkennen und diese dann ergreifen. Niederlagen werden als Chance gesehen zu lernen. Dabei müssen es nicht immer eigene Niederlagen sein. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist auch, aus den Fehlern anderer zu lernen. Niederlagen werden vor allem als das Nicht-Erreichen von Zielen definiert. Aber auch als "mißbrauchtes Vertrauen", Ungerechtigkeit oder Torpedierung durch andere. Viele sehen sie als unbedingt mit Erfolg verbunden Der Umgang mit Niederlagen ist nicht leicht - er unterscheidet sich allerdings: Während die einen sich neu orientieren, versuchen es die anderen nach eingehender Manöverkritik noch einmal. Gemeinsam ist allerdings allen nicht überhastet zu reagieren, sondern meist noch einmal "darüber zu schlafen", um dann ruhig und sachlich die Situation bewerten zu können. Woher schöpfen die Befragten die Kraft und Motivation sich den Herausforderungen eines erfolgreichen (Berufs-)Lebens zu stellen? Hier wird immer wieder die Familie als ruhender Pol und Rückzugsgebiet genannt. Aber auch die Fähigkeit aus der eigenen Arbeit die Kraft für neue Herausforderungen zu ziehen, ist sehr stark ausgeprägt. In engem Zusammenhang dazu steht die Tatsache, daß die meisten, egal ob Männer oder Frauen, aus der Anerkennung und positivem Feedback der KollegInnen und Klienten Kraft schöpfen. Aber auch die Fähigkeit, sich am eigenen Kragen aus Niederlagen zu ziehen, wird immer wieder angeführt. Natur, Kunst, Sport, Begegnung mit Menschen bzw. ein vielfältiges privates Umfeld und ähnliches, also zum Teil Freizeitbeschäftigungen, tragen auch wesentlich zur Aufrechterhaltung von Kraft und Motivation im Beruf bei. Nur wenige geben ihren Glauben bzw. Religion als Kraftquelle an.

Kunst und Kultur

Folgende Berufsfelder wurden in dieser Kategorie zusammengefaßt: DesignerInnen, FotografInnen, GrafikerInnen, MalerInnen, ArchitektInnen, Theaterschaffende, JournalistInnen und MedienmitarbeiterInnen allgemein

sowie VerlegerInnen und HändlerInnen mit Kunstgegenständen. Diese werden aufgrund einer gemeinsamen Organisationskultur in einer Kategorie zusammengefaßt behandelt. In Branchen wie Mode, Kunst, Film, Journalismus etc. herrscht meist eine Alles-oder-Nichts-Kultur. Diese ist durch ein hohes Tempo, jugendliches und extravagantes Aussehen, (scheinbar) extrovertiertes und emotionales Auftreten, den Drang nach immer etwas Neuem, "Stars", Einkommen, Macht und Prestige gekennzeichnet. Die Befragten dieser Gruppe sind zwischen 20 und über 70 Jahre alt. Die Ausbildungswege sind sehr unterschiedlich und in keiner Weise zu verallgemeinern. Auch hier sind signifikant mehr Männer als Frauen vertreten. Das Verhältnis liegt in etwa bei 4:1. Die meisten haben Kinder, aber nur knapp der Hälfte der Befragten ist verheiratet. Sowohl bei Frauen als auch bei den Männern halten sich selbständig und unselbständig Beschäftigte ungefähr die Waage. Bei den Unselbständigen herrschen Groß- und Superbetriebe vor, bei den Selbständigen Klein- bzw. Ein Mann/Frau-Betriebe. Auch die Interviewten in dieser Kategorie definieren Erfolg vor allem mit den Worten Zielerreichung wirtschaftlich und persönlich, Ideenverwirklichung und Anerkennung oder Bekanntheit und Respekt in der Öffentlichkeit. Zufriedenheit, sich selbst treu zu bleiben und Freude an der Arbeit sind weitere Facetten. Auch Gesundheit und Wohlbefinden allgemein werden hier genannt. Die Wichtigkeit des Teams wird naturgemäß eher von Personen geäußert, die in großen oder auch kleinen Teams arbeiten. Erreichte Ziele werden dabei oft als Teamleistung dargestellt. Ohne Team kann der/die einzelne nichts erreichen. Wirtschaftliche Sicherheit und die Erreichung hoher Lebensqualität sind Themen, die alle beschäftigen, ersteres jedoch besonders selbständige KleinunternehmerInnen. Diese schätzen aber auch die flexible Zeiteinteilung, die mit dem Selbständig-sein verbunden ist. Besonders in Berufen wie der Schauspiel- oder Ballettkunst ist es für die Befragten auch wichtig, ihr Wissen weiterzugeben. Sie sehen etwaigen Erfolg ihrer SchülerInnen dann auch als ihren eigenen an. Die Faktoren des Erfolges sind vor allem die Klärung von (Teil)zielen, Motivation, Talent, Kompetenz und Erfahrung, Beharrlichkeit und Disziplin, Risikobereitschaft sowie Nischen zu finden und diese zu besetzen, Teamgeist, Toleranz, Geduld und natürlich Ehrgeiz. Man muß den Erfolg wollen und bei seinen Entscheidungen bleiben. Gradlinigkeit ist in einer schnellebigen Branche ein nicht zu unterschätzender Erfolgsfaktor. All das nützt gerade in Branchen wie diesen nichts, wenn man es nicht versteht, sich darzustellen. Man muß viele Leute kennen und es schaffen, überall eingeladen zu werden. Nur so kommt man an die nötigen Informationen heran. Zudem ist das Werbemittel der Mundpropaganda hier extrem wichtig. Das bedeutet auch, daß langfristig nur Qualität siegt. Das erfordert fehlerfreie Arbeit und unbedingten Einsatz und "harte Arbeit auch am Wochenende". Besonders wichtig sind Kreativität und Innovationsfähigkeit sowie ständige Lernbereitschaft in einer schnellebigen Branche wie Film und Journalismus. Aber auch in "langsameren" Branchen wie Grafik oder Verlag muß man immer auf der Höhe der Zeit sein, um KonkurrentInnen überflügeln zu können. Doch auch die Befragten dieser Gruppe betonen immer wieder die Wichtigkeit, seine eigenen (körperlichen) Grenzen zu kennen. Die Bodenhaftung nicht zu verlieren, ist ein weiterer wichtiger Faktor. Glück und Zufall sind ebenfalls nie wegzudenken – allerdings ist jeder seines eigenen Glückes Schmied: Wer die sich bietenden Chancen nicht ergreift, hat selbst Schuld.Zielverfehlungen werden als Niederlagen angesehen. Ebenso Ideen nicht verwirklichen zu können, etwas nicht zu verstehen oder von einem/r MitbewerberIn überflügelt zu werden. Derartige Erfahrungen werden meist als zum Erfolg gehörend akzeptiert. Man versucht, daraus zu lernen und sich neue Ziele zu stecken. Wichtig ist es, keine Angst vor Niederlagen zu haben. In sich selbst zu ruhen, ist eine wichtige Motivationsgrundlage. Daneben ist auch für viele Befragte dieser Kategorie die Darstellung der Familie als Rückzugsgebiet und ruhender Pol richtig. Freunde spielen ebenfalls eine wichtige Rolle. Spaß an der Arbeit und dem daraus resultierenden Erfolg sowie Anerkennung sind ebenfalls für viele Ansporn und Kraftquelle. Darüber hinaus sind sportliche Betätigung, die Natur zu genießen und eine grundlegend positive Lebenseinstellung sehr hilfreich. Es gilt den jeweils passenden Ausgleich zwischen Privat- und Berufsleben zu finden. Dabei helfen auch Hobbies, wie Sport, Kunst, Musik und Natur.

Werbung

Die Befragten der Werbebranche werden insofern extra behandelt, da sie recht zahlreich in unserer Stichprobe vertreten sind und daher eine gesonderte Analyse sinnvoll scheint. Integriert wurden hier Werbeagenturen, Kommu-nikationsplanung, Erlebnismarketing, Kongreß- und Messeservice sowie Pressebetreuung. Auch in diesen Branchen herrscht meist eine Alles-oder-Nichts-Kultur. Diese ist durch ein hohes Tempo, jugendliches und extravagantes Aussehen, (scheinbar) extrovertiertes und emotionales Auftreten, den Drang nach immer etwas Neuem, "Stars", Einkommen, Macht und Prestige gekennzeichnet. Zum Zeitpunkt der Erhebung waren die meisten Interviewten zwischen 31 und 50 Jahren alt , wobei die Bandbreite insgesamt zwischen 31 und 70 Jahren liegt. Die Ausbildungswege sind sehr unterschiedlich und in keiner Weise zu verallgemeinern. Auffällig ist jedoch, daß eine größere Zahl den Hochschullehrgang für Werbung und Verkauf der Wirtschaftsuniversität Wien absolviert hat. Wieder sind Männer überrepräsentiert – hier etwa im Verhältnis 3:1. Die meisten sind verheiratet. Während die Männer aber durchaus auch mehr als 2 Kinder haben, hatten nur wenige der befragten Frauen überhaupt Kinder. Das Verhältnis zwischen Selbständigen und Unselbständigen ist klar zugunsten der Selbständigen entschieden, wobei die Frauen hier nicht schlechter abschneiden. Relativ zur Grundgesamtheit sogar besser, d.h. es sind prozentuell mehr Frauen selbständig als Männer, wenn man als Vergleich die jeweiligen GeschlechtsgenossInnen heranzieht. Insgesamt sind natürlich viel mehr Männer als Frauen selbständig. Was ist Erfolg? Einige Befragte geben hier an, daß dieser etwas sehr Persönliches und Subjektives ist, wie z.B. privates Glück oder ein erfülltes, interessantes Leben zu führen. Die Realisierung persönlicher Träume und persönliche Freiheit passen ebenfalls hier dazu. Diese Definition unterscheidet sich zum Teil grundlegend von dem, was gesellschaftlich als erfolgreich angesehen wird. Zufriedenheit, die mit (wirtschaftlicher) Sicherheit in engem Zusammenhang steht, wird hier ebenfalls angeführt. Aber auch der richtige Umgang mit Niederlagen und sich selbst treu zu bleiben werden als Erfolg bewertet. Es geht darum, erfolgreich zu sein, allerdings nicht um jeden Preis. Damit einher geht die Definition von Erfolg als Spaß an der Arbeit, was natürlich für sich auch ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist. Daneben finden sich allgemein unter Erfolg verstandene Aspekte wie Zielerreichung und Realisierung von Ideen sowie Anerkennung bzw. positives Feedback. Gefragt nach den Erfolgsrezepten geben die Befragten eine große Vielfalt von Antworten: Risikofreude, Fähigkeit, realistische Ziele zu formulieren, Neugier, der Drang, etwas bewegen zu wollen, und die Chancen zu erkennen und zu nutzen stehen ganz oben auf der Liste. Kompetent und innovativ bzw. kreativ, kommunikativ das heißt auch verhandlungsstark, belastbar, flexibel und teamfähig zu sein sind Grundvoraussetzungen, um in der Werbebranche erfolgreich zu sein. Besonders das Team wird immer wieder betont. Daneben sind der Spaß an der Arbeit, perfekte Organisation und 100% Service, Verläßlichkeit, Korrektheit und Berechenbarkeit unabdingbare Faktoren, die im

Geschäftsablauf beachtet werden müssen. Die Qualität der Leistung muß stimmen. Dann funktioniert auch das beste Werbemittel für die Branche: die Mundpropaganda. Das bedeutet aber auch, daß es einer bestimmten Ausdauer und Zähigkeit bedarf, um langfristige Erfolge feiern zu können. Der unbedingte Wille zum Erfolg ist dafür unersetzbar. Etwas mit Gewalt erreichen zu wollen, wird allerdings auch nicht funktionieren – Geduld ist auch in dieser schnellebigen Branche die erste Tugend. Niederlagen werden auch hier als Verfehlung von gesteckten Zielen angesehen oder wenn KonkurrentInnen besser waren. Sie werden oft als persönliches Versagen angesehen, das selbstverschuldet ist. Sie gehören allerdings zum Erfolg dazu. Die meisten versuchen rational zu reagieren, das Problem zu analysieren und sich danach neue Handlungsoptionen zu überlegen. Es ist wichtig, aus Fehlern zu lernen. So können Niederlagen im Endeffekt durchaus motivierend wirken. Auch die Aktiven der Werbebranche schöpfen ihre Kraft aus dem Umgang mit Freunden und der Anerkennung im Beruf. Viele schöpfen vor allem Kraft aus ihrer Leistung im Betrieb und motivieren sich so selbst. Auch die Hobbies tragen hier bei. Auffallend ist hier, daß, wenn Hobbies genannt werden, diese eher Tätigkeiten umfassen, die man zum Großteil alleine aber vor allem in Ruhe tut, wie lesen, fischen, malen, Modellbauen, sammeln, Yoga, alleine sein, wandern, Tanz, kochen, gut essen, reisen, (Mannschafts)Sport, Tiere.

Unternehmensberatung

In dieser Gruppe werden Personal- und Managementbüros sowie Consultingunternehmen zusammengefaßt. Controlling ist ein weiterer Aspekt. Unternehmensberatungsgesellschaften zeichnen sich meist durch eine unternehmerische Organisationskultur aus. Als Besonderheiten werden hier gutes Marketingmanagement, Innovationsbereitschaft, Kreativität, Risikofreude, jeden neuen Trend nutzen, ein manchmal übertriebener Hang zum Experiment etc. genannt. Die zum Teil wilde Angebotsmixtur, Opportunismus und nicht sehr geordnetes Personalmanagement können allerdings zu Problemen führen.Die Befragten dieser Gruppe waren zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 21 und 50 Jahre alt – also im Vergleich zu den anderen eine sehr junge Gruppe. Männer sind in diesem Tätigkeitsfeld extrem vorherrschend. Kaum eine Frau schafft hier den Einstieg. Rund zwei Drittel der Befragten der Stichprobe sind selbständig tätig. Von der Ausbildung her herrschen PsychologInnen und KommunikationsberaterInnen sowie kaufmännische Ausbildungen vor. Zielerreichung ist wieder ein zentraler Bestandteil der Definition von Erfolg. Ebenfalls wieder findet sich eine Zweiteilung zwischen dem subjektiven, persönlichen Erfolg der Zufriedenheit und eines glücklichen Privatlebens und dem objektiv meßbaren Erfolg, ein ertragreiches Unternehmen zu führen. Ein Befragter definierte subjektiven Erfolg als Wechselspiel zwischen Erwartungen, Zielen und Zielerreichung, während objektiver Erfolg davon bestimmt sei, was die Mehrheit darunter versteht. Die Erfüllung eigener Träume ist sicherlich unter den subjektiven Erfolgsbegriff einzuordnen ebenso wie Anerkennung und Ausgeglichenheit. Das Erreichen von Verantwortung und eines angemessenen Einkommens kann als objektives Erfolgskriterium angesehen werden. Der Wille, etwas zu erreichen, sowie die konsequente Umsetzung der eigenen Ziele sind zwei der wichtigsten Erfolgsfaktoren. Man muß sich flexibel auf neue Herausforderungen einstellen können, Ideen entwickeln und phantasiereich seine Dienstleistung zu verkaufen verstehen. Dazu bedarf es der Ehrlichkeit, Gradlinigkeit, Beharrlichkeit, Disziplin, Genauigkeit und vor allem eines guten Teams. Besonders der letzte Punkt wird immer wieder betont. Motivation der eigenen Person und der MitarbeiterInnen ist ein nicht zu vernachlässigender Erfolgsfaktor. Um die KundInnen motivieren zu können, bedarf es darüber hinaus eines stark verkaufs- und kundenorientierten Verhaltens, das auf spezielle Anforderungen eingeht. Fachwissen ist hier unabdingbar. Glück gehört natürlich auch dazu. Niederlagen sind generell Zielverfehlungen, oder spezieller unzufriedene Kunden oder einen Auftrag überhaupt nicht zu bekommen. Niederlagen wurden von den Befragten dieser Gruppe besonders stark lediglich auf das Berufsleben bezogen. Die Ursachenbehebung und Neuorientierung als Teil eines durch Niederlagen bedingten Lernprozesses werden als Strategien zur Verarbeitung angeführt. Das Motto könnte sein: "I can´t direct the wind, but I can adjust the sails."" Die Familie und Freunde sind auch für viele dieser Gruppe der Ort der Entspannung und des Krafttankens. Andere motivieren sich selbst durch ihre Ideen und Wünsche und manche entspannen sich beim Sport.

Öffentliche Verwaltung und assoziierte Institutionen

In dieser Kategorie wurden Angestellte folgender Institutionen zusammengefaßt: Ämter der Landesregierungen, Österreichische Nationalbibliothek, Geologische Bundesanstalt, ÖSTAT, gemeinnützige Genossenschaften, Kammern, Gewerkschaften u.ä. Die Befragten der Stichprobe sind 21-70 Jahre, wobei über die Hälfte zwischen 51 und 60 Jahre alt sind, was auch als Hinweis auf die Hierarchiestruktur dieser Institutionen verstanden werden kann. In den betrachteten Institutionen ist die Unterrepräsentierung von Frauen in Führungspositionen frappierend. Auf eine Frau kommen in unserer Stichprobe neun Männer. Die Mehrzahl der Befragten ist verheiratet. Während aber Männer zumeist Kinder und durchaus auch mehrere haben, hat nur eine befragte Frau Kinder. Ein großer Teil der Befragten hat ein Studium abgeschlossen, alle anderen absolvierten einschlägige Ausbildungen. Alle Befragten sind unselbständig beschäftigt. Was ist Erfolg? Die Palette der Antworten ist auch hier wieder vielfältig. Zu allererst wird Erfolg als Zielerreichung gesehen und als Möglichkeit, Vorstellungen und Pläne umsetzen zu können und zum guten Ruf der Firma beizutragen. Damit ist Erfolg auch die Fähigkeit, sich realistische Ziele zu setzen. Gute menschliche Beziehungen am Arbeitsplatz und Mitglied eines guten Teams zu sein, gehören ebenfalls dazu. Die gerechte Führung eines Teams ist ebenso ein Erfolg wie eine Führungsposition zu erreichen. Erfolg wird daher auch als Verpflichtung angesehen, die nächste Herausforderung mit gleichem Engagement zu lösen und das Beste zu leisten. In diesem Fall sind Anerkennung und positives Feedback ebenfalls Teil des Erfolges. Auch der Erfolg der anderen, wird als eigener angesehen, wenn man dazu beigetragen hat. Für manche ist Erfolg aber schlicht die Fähigkeit, glücklich zu sein und eine sinnvolle Tätigkeit zu verrichten. Klare und realistische Zieldefinitionen, Interesse und Neugierde, Fachkompetenz, Bereitschaft zu stetem Weiterlernen und rasche Auffassungsgabe, Kommunikations- und Motivationsfähigkeit, Teamgeist, Selbstvertrauen sind ein paar der wichtigsten Voraussetzungen für Erfolg. Hinzu kommen Disziplin, Beharrlichkeit, Verläßlichkeit, Entschlossenheit, Zielstrebigkeit, organisatorische Talente und wie immer etwas Glück und Freude an der Herausforderung. Es ist wichtig, Verantwortung übernehmen zu wollen und Probleme (rasch) lösen zu können. Taktieren ist eine schlechte Strategie, Geduld ist meist das Gebot der Stunde. Niederlagen sind vielfältiger Natur. Zum einen wiederum das Nicht-Erreichen von Zielen, aber auch fehlendes Feedback, fehlende Synergien und MitarbeiterInnen nicht motivieren zu können. Allgemeiner werden auch Unehrlichkeit, Mißtrauen und Intrigen anderer als Niederlage angesehen. Man muß dann vor allem Abstand gewinnen und daraus lernen, gegebenenfalls einen neuen Weg suchen und/

oder sein Verhalten ändern. Es ist in jedem Fall wichtig, hier nicht stehenzubleiben. Kraft und Motivation schöpfen viele aus der Familie und durch den Kontakt mit Freunden. Aber auch eine allgemein positive Lebenseinstellung, mit sich selbst im Reinen zu sein und physische und psychische Belastbarkeit spielen hier eine Rolle. Der Erfolg selbst ist natürlich auch eine Antriebsfeder. Natur, Sport und andere Hobbies wie Lesen, Musik und Reisen üben ebenfalls positiven Einfluß auf viele aus. Manche schöpfen auch aus ihrem Glauben Kraft.

Bildung

Hier wird ein breites Spektrum erfaßt. Zum einen die staatlichen Bildungsinstitutionen Schule und Universität/Fachhochschule, daneben aber auch private Sprach- und Nachhilfeschulen sowie Museen, die durch ihr Selbstverständnis als Teil der Volksbildung hier eingeordnet werden. Die Befragten waren zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 21 und 60 Jahre alt, es bestand allerdings ein deutliches Übergewicht der 51 bis 60-jährigen. Auch hier sind die Männer gegenüber den Frauen mit 3:1 überrepräsentiert. Auch unter den Selbständigen dieser Gruppe finden sich mehr Männer, wobei der Anteil der unselbständig Beschäftigten eindeutig überwiegt. Die Mehrzahl der befragten Männer ist verheiratet und hat Kinder. Bei den Frauen ist ca. die Hälfte verheiratet und ebenso viele haben Kinder. Betrachtet man die Ausbildung der interviewten Personen so ist festzustellen, daß die überwiegende Mehrheit einen akademischen Abschluß vorweisen kann – Nichtakademiker sind in diesem Aufgabenfeld eine Seltenheit. Erfolg wird von den Beschäftigten der verschiedenen Bildungsinstitutionen mit unterschiedlichen Gewichtungen definiert. Universitätsbedienstete und LehrerInnen betonen z.T. stark ihre Unabhängigkeit und Weisungsungebundenheit, was nicht selten mit dem Forschungsgebiet in Zusammenhang steht (z.B. Atomphysiker). Generell betonen sie, daß es ein Erfolg ist, das zum Job haben zu können, was am meisten interessiert und zufriedenstellt. Der Spaß an der Arbeit steht im Vordergrund, obwohl auch hier der finanzielle Aspekt eine Rolle spielt. Aber auch gesellschaftliche und finanzielle Anerkennung werden als Teil des Erfolges genannt. Die Betreiber privater Bildungsinstitutionen und ihre Angestellten bzw. jene die in Museen arbeiten definieren Erfolg wieder primär als Zielerreichung. Auch hier kommt dem Aspekt der persönlichen Zufriedenheit im Beruf und der gelungenen Kombination von Beruf und Privat große Bedeutung zu (Selbstverwirklichung). Hier kommt aber auch der Aspekt des Neuen stärker zur Geltung. Innovationsfähigkeit und seiner Zeit voraus zu sein bzw. Trends zu setzen, sind wesentliche Bestandteile der Definition des Erfolges. Anerkennung in finanzieller und persönlicher Hinsicht ist ebenso wichtig. Wenn es um die Frage der Gründe für Erfolg geht, ist die zuvor geschilderte Teilung nicht mehr so stark zu beobachten. Die klare und frühzeitige Zieldefinition, Fleiß, Begabung und Talent, stete Weiterbildung sowie der Wille zum Erfolg, Engagement und Ausdauer sind für alle Befragten gleichermaßen wichtig. Auch das Gespür für Entwicklungen und die damit verbundene Innovationsfähigkeit, Kreativität und Phantasie sind wichtig. Während bei den Universitätsbediensteten die eigene Arbeit und deren Ausgestaltung sowie deren Umfeld als Erfolgsfaktoren gesehen werden, was durch die dort herrschenden Arbeitsbedingungen zu erklären ist, messen die anderen Befragten dieser Kategorie der Frage des Teams und seiner Bildung zentrale Bedeutung zu. Glück und Zufall, aber auch sich bietende Chancen zu ergreifen, werden auch hier als wesentlicher Faktoren des Erfolges angenommen. Niederlagen werden sehr unterschiedlich je nach Arbeitsbereich aufgefaßt. Während für den/die eine/n politisch basierte Karrieren oder unbegründete politische Entscheidungen als Niederlage erfahren werden, ist es für den/die andere/n die Verfehlung selbst gesteckter Ziele oder die Aufgabe der eigenen Träume. Niederlagen werden aber auch umfassender definiert, z.B. als verlorener Kampf um Natur und Kultur. Es ist hier sehr stark zu erkennen, daß Niederlagen einerseits sehr speziell und andererseits im gleichen Atemzug sehr allgemein gesehen werden. Der Verlust schützenswerter natürlicher und/oder kultureller Umgebung ist eigentlich zumindest für alle direkt betroffenen Personen eine Niederlage, allerdings nur selten im beruflichen Umfeld. Was den Umgang mit Niederlagen betrifft herrscht wieder Einigkeit: gehören zum Erfolg dazu und sind als Lernprozesse positiv zu betrachten, da sie die Möglichkeit zum Überdenken der eigenen Ziele geben und Veränderungen möglich werden. Woher nehmen die Befragten ihre Kraft und Motivation für ihre erfolgreiche Berufslaufbahn? Zum Teil aus der Arbeit und dem ungebrochenen Interesse daran sowie der Faszination selbst, zum Teil aus einer gesunden Lebensführung. Manche beziehen auch aus ihrem Glauben Kraft. Auch die Familie und die Freunde als Refugium zum Kraft Tanken werden hier genannt. Für Hobbies bleibt hier offenbar noch weniger Zeit wie anderswo. Die befragten Personen geben aber am häufigsten verschiedene Sportarten, die Familie und auch sehr ruhige Tätigkeiten wie wandern, basteln oder schlafen an.

Gewerbe

Gewerbebetriebe sind laut Gewerbeordnung Unternehmen, die mit Ausnahme der Urproduktion (Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Bergbau), der Freien Berufe, der rein künstlerischen und wissenschaftlichen Betätigung, der Hauswirtschaft, des Beamtendienstes und der Tätigkeit in öffentlichen oder gemeinnützigen Betrieben für den dauernden Erwerb tätig sind. Hier handelt es sich im engeren Sinn um Unternehmen, die im Gegensatz zur Industrie im Rahmen eines Handwerks oder Kleingewerbes Produkte be- und verarbeiten. Um die Übersichtlichkeit dieses Kapitels zu wahren, ist die Gruppe Gewerbebetriebe in verschiedene Untergruppen unterteilt worden. Sie wurden folgendermaßen zusammengefaßt:

- *für den Haus- und Heimbedarf.* Hier finden sich Rahmenbildner, Türenhersteller, Glaserer, Tapezierer, Schlosser, Leuchenhersteller, Bürsten- und Pinselerzeuger, Schilderhersteller, (Elektro-)Installationen, Mechaniker und Werkzeugbauer sowie Automechaniker und -reparaturen.
- *für den körperlichen Bedarf.* Hier finden sich Optiker, Orthopäden, Lederwarenhersteller, Kürschner, Schneider, Friseure, Kosmetiker und Fleischer.
- *für den kulturellen Bedarf.* Hier finden sich Drucker und Papierhersteller, Goldschmiede, Musikinstrumentenbauer und Kunstgießer.
- Gewerbebetriebe für den Haus- und Heimbedarf

In diesem Bereich waren die für die Analyse berücksichtigten Frauen stark unterrepräsentiert. Sie finden sich als Schlosserinnen, Leuchtenherstellerinnen und Tapeziererinnen. Der Großteil der Befragten ist männlich. Das Alter der Interviewten zum Zeitpunkt der Erhebung bewegte sich zwischen 26 und 59 Jahren. Sie hatten alle in ihrem jeweiligen Bereich zumindest eine abgeschlossene Lehre bzw. die Gesellenprüfung absolviert. Knapp die Hälfte von ihnen erwarb darüberhinausgehend den Meistertitel und vereinzelt wiesen die Befragten auch die Matura (Allgemeinbildende

Höhere Schule, Handelsakademie oder Höhere Technische Lehranstalt) auf. Die meisten Interviewten in der Gruppe der 21-40jährigen waren weder verheiratet noch hatten sie Kinder. Die darauf folgenden Generationen der 41jährigen und älteren hingegen lebten zumeist in Ehe und hatten Kinder. Bis auf einen sind alle Befragten selbständige Unternehmer mit jeweils Klein- oder Mittelbetrieben. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere die Weiterbildung, lebensbegleitendes Lernen und Fachwissen in den Vordergrund rückten. Arbeitseinsatz, Disziplin, innere Kraft bzw. Selbstmotivation (Ehrgeiz), Flexibilität, Selbstbeherrschung und -vertrauen, Risikobereitschaft, Fleiß, Kreativität, Konsequenz, positives Denken und Spaß am Beruf sowie Spezialisierung wurden als weitere Erfolgsindikatoren genannt.

✶ Gewerbebetriebe für den körperlichen Bedarf

In diesem Bereich waren bei den für die Analyse herangezogenen Interviews mehr Frauen als Männer. Sie finden sich als Friseurinnen, Kosmetikerinnen, Fußpflegerinnen und Schneiderinnen. Die Männer hingegegen waren in der orthopädischen Produktion und Lederwarenmanufaktur oder als Optiker, Fleischer und Kürschner tätig. Das Alter der InterviewpartnerInnen bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 30 und 57 Jahren und war ziemlich gleich verteilt. Von der Ausbildung her schlossen fast alle nach der Lehre die Meisterprüfung ab. Nur sehr wenige machten ein Diplom oder die AHS-Matura. Der Großteil der Befragten war verheiratet und hatte auch Kinder. Alle Befragten waren Selbständige und hatten jeweils einen Kleinbetrieb. Die Betriebe der orthopädischen Produktion und der Ledermanifaktur wurden als Familienbetriebe von den Befragten übernommen. Das traf auch für einen Fußpflegesalon und eine Fleischerei zu. Alle anderen Unternehmen wurden von den Interviewten selbst gegründet. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie als wichtige Eigenschaften Bodenständigkeit, Menschlichkeit, Kommunikationsfähigkeit, Entschlossenheit, Sensibilität, Härte, Toleranz, Weitblick, Berufserfahrung, Geschäftstüchtigkeit, Ehrgeiz, Pflichtbewußtsein, Zielstrebigkeit, Selbstbewußtsein, Kreativität, Perfektion, Beständigkeit, Geduld, Fleiß und Fairneß anführten. Weiters sollte man/frau die Fähigkeiten besitzen, sich selbst Fehler einzugestehen, der Berufung zu folgen, positiv zu denken und eigene Ideen umzusetzen. Die Liebe zum Beruf ist dabei das Um und Auf des Erfolgs.

✶ Gewerbebetriebe für den kulturellen Bedarf

In diesem Bereich waren bis auf eine Frau ausschließlich Männer im Erhebungszeitraum für die Analyse herangezogen worden. Die Frau fand sich im Gewerbe der Buchbinderei, die mit handgefertigtem und handgefärbtem Papier arbeitete. Die Männer waren als Drucker, Musikinstrumentenbauer und Kunstgießer tätig. Das Alter der Befragten bewegte sich zwischen 27 und 70 Jahren. Es hatten alle den Lehrabschluß und die meisten auch die Meisterprüfung für ihr Gewerbe abgeschlossen. Einige wenige absolvierten vorher auch die Matura. Fast alle waren verheiratet und hatten Kinder. Die Befragten waren alle Selbständige mit jeweils einem Kleinbetrieb. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie Risikobereitschaft, Ausdauer, Flexibilität, Ehrgeiz, Fachwissen, Durchsetzungsvermögen, Erfolgswillen, Verantwortungsbewußtsein, sympathisches Auftreten, Zähigkeit, Optimismus, Sparsamkeit, Liebe zum Beruf, Ehrlichkeit, Perfektion, Lernbereitschaft, (Selbst-)Kritikfähigkeit und Konsequenz als wichtige Eigenschaften anführten. Auch die Fähigkeit, MitarbeiterInnen zu motivieren, wurde als Erfolgsindikator angegeben.

Gastgewerbe

✶ Hotelbetriebe

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse mehr Männer als Frauen interviewt. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 29 und 62 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Koch/Kellnerlehre über die Handelsschule bis zur AHS-, HTL- oder HAK-Matura. Beinahe alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Alle Befragten waren Nicht-Selbständige in einem mittleren oder großen Hotelbetrieb angestellt. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Spaß an der Arbeit, gesteckte Ziele erreichen, Optimismus, Aufgeschlossenheit, guten Umgang mit Menschen, Beharrlichkeit, Humor, Konsequenz und Fachwissen als wichtige Erfolgskriterien anführen.

✶ Restaurantbetriebe

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse wesentlich mehr Männer als Frauen interviewt. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 29 und 58 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Koch/Kellner- oder Elektromechanikerlehre über die Gastgewerbe- oder Hotelfachschule bis zur AHS-Matura. Beinahe alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Alle Befragten waren Selbständige mit jeweils einem kleinen, mittleren oder großen Restaurantbetrieb. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere hohen Arbeitseinsatz, Disziplin, Freude an der Arbeit, fundierte Ausbildung, Durchsetzungsvermögen, Verantwortungsbewußtsein, Kreativität, Ehrgeiz, Risikobereitschaft, guten Umgang mit Menschen und Ausdauer als wichtige Erfolgskriterien anführen.

✶ Kaffee/Konditoreien

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse gleichviele Männer wie Frauen interviewt. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 48 und 54 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Zuckerbäckerlehre bis zur Hotelfachschule. Alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie waren alle Selbständige mit jeweils einem kleinen Kaffee/Konditoreibetrieb. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere solide Ausbildung, Selbstdisziplin, Konsequenz, Kreativität, Ehrgeiz, Flexibilität und hohen Arbeitseinsatz als wichtige Erfolgskriterien anführen.

Technik

Um die Übersichtlichkeit dieses Kapitels zu wahren, ist die Gruppe der technischen Betriebe in verschiedene Untergruppen unterteilt worden. Sie gliedern sich auf in

✶ Elektroanlagenbau/Lichttechnik,
✶ Computertechnik/Softwareentwicklung,
✶ Maschinenbau,
✶ Medizin. Geräteherstellung und
✶ Anlagenbau.

✶ Elektroanlagenbau/Lichttechnik

In dieser Sparte waren im Rahmen der Erhebung für die Analyse ausschließlich Männer herangezogen worden. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 40 und 51 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reicht von der Elektrikerlehre bzw. -meisterprüfung

über die HTL-Matura bis zum Studium der chemischen Verfahrenstechnik oder Elektrotechnik. Die Befragten waren alle verheiratet und hatten Kinder. Die Hälfte von ihnen sind Selbständige mit jeweils Klein- und Mittelunternehmen. Die andere Hälfte der unselbständig Beschäftigten sind als Geschäftsführer, Gruppenleiter oder Vorstandsvorsitzende in Groß- bzw. Superunternehmen tätig. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie Optimismus, Risikobewußtsein, innere Motivation, Natürlichkeit, Professionalität, Bescheidenheit, Menschlichkeit, Offenheit, Vertrauenswürdigkeit, Organisationsfähigkeit, Überzeugungskraft, Lernwillig- und -fähigkeit, Flexibilität, soziale Kompetenz und Verläßlichkeit als wichtige Eigenschaften anführen. Außerdem wird das soziale Umfeld als prägender Faktor mitangegeben. Daß man/frau sich erreichbare Ziele stecken und sich selbst treu bleiben soll sowie hohen Arbeitseinsatz leisten und Ideen mit MitarbeiterInnen verwirklichen sind weitere Erfolgsindikatoren.

✶ Computertechnik/Softwareentwicklung

In dieser Sparte waren im Rahmen der Erhebung für die Analyse zum überwiegenden Teil Männer herangezogen, aber auch Frauen berücksichtigt worden. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 33 und 56 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von einer kaufmännischen Lehre über die HBLA für Fremdenverkehrsberufe, HAK-, HTL-Matura bis zum Studium der technischen Physik, der Handelswissenschaften bzw. Betriebswirtschaft, der Mathematik, der Informatik, Jurisprudenz und Elektrotechnik. Fast alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Es gab fast ebensoviele Nicht-Selbständige wie Selbständige. Die Nicht-Selbständigen waren vor allem als Geschäftsführer und Prokuristin in Groß- und Superunternehmen tätig. Die Selbständigen hatten vor allem Klein- und Mittelbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Konsequenz, Spaß an der Arbeit und am Lernen, Disziplin, Fleiß, Intelligenz, Glück, Ehrlichkeit, Umsetzungs-fähigkeiten, Optimismus, Offenheit, Anpassungsfähigkeit, Verläßlichkeit, Begeisterungsfähigkeit, Hartnäckigkeit, Überzeugungskraft, Kommunikations-fähigkeiten, Kreativität und Menschlichkeit als wichtige Erfolgskriterien anführen. Desweiteren ist es unerläßlich, ein Zielsystem zu erarbeiten und diese Ziele zu erreichen. Dabei muß man/frau sich 100%ig mit der Arbeit identifizieren können und bereit sein, viel zu arbeiten.

✶ Maschinenbau

In dieser Sparte wurden fast ausschließlich Männer und nur eine Frau in der Erhebungsphase für die Analyse berücksichtigt. Das Alter aller Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 37 und 83 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Werkzeugmacherlehre und Meisterprüfung, über die TGM-, HTL-Matura bis zum Studium in Maschinenbau und der Betriebswirtschaft. Fast alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie sind durchwegs Selbständige mit jeweils Klein- oder Mittelunternehmen. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Menschlichkeit, guten Umgang mit Menschen, viel Arbeit, Qualität und Service, 100%ige Leistung, Fachwissen, ständige Weiterbildung, Geschäftstüchtigkeit, solides wirtschaftliches Denken, Ehrlichkeit, Selbstdisziplin, Ethik und Rückgrat, Fleiß, Zähigkeit, innere Motivation, Ausgeglichenheit, Identifikation mit der Firma, guten Umgang mit MitarbeiterInnen, Kreativität, Phantasie, Härte, Glück, Zielstrebigkeit, Freude an der Arbeit, Kommunikationsfähigkeit und Verantwortungsbewußtsein als wichtige Faktoren anführen. Außerdem wurde hervorgehoben, daß es wesentlich sei, Profil zu zeigen und unbedingt von sich selbst überzeugt zu sein. Entscheidungen sollen selbst getroffen und durchgezogen werden ohne sich dabei von außen beeinflußen zu lassen. Dabei soll man sich seiner Stärken und Schwächen bewußt sein. Erfolgsträchtig ist es, eine Marktlücke zu finden und zu versuchen, tiefer als andere in einen Bereich hineinzuschauen und mehr in Lösungen als in Problemen zu denken sowie bei der Arbeit an die eigenen Grenzen zu gehen und diese zu überwinden. Generell gilt, daß jeder das machen soll, wozu er/sie sich berufen fühlt.

✶ Medizinische Geräteherstellung

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse ausschließlich Männer interviewt. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 46 und 53 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von einer Maschinenschlosserlehre bis zum Studium der Elektrotechnik oder Maschinenbau. Alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie sind alle Selbständige mit jeweils einem Kleinbetrieb. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Ehrgeiz, Intelligenz, Stehvermögen, Ausbildung, Begabung, breites Interesse an allem, ständiger Lernwille, Verantwortungsbewußtsein, realistische Zielsetzung, gute MitarbeiterInnenauswahl, Beziehungen und Glück als wichtige Erfolgskriterien anführen.

✶ Anlagenbau

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse vor allem Männer und eine Frau berücksichtigt. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 43 und 64 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der TGM- oder HTL-Matura bis zum Studium in Tiefbautechnik oder Betriebswirtschaft, Verfahrenstechnik und Bauingenieurswesen. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Der überwiegende Teil waren Selbständige mit jeweils einem Klein- oder Mittelunternehmen. Die Nicht-Selbständigen waren als Geschäftsführer oder Bereichsleiter in Mittel- oder Großunternehmen tätig. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Mut, Selbstvertrauen, Konsequenz, Aufgeschlossenheit Neuem gegenüber, guten Umgang mit Menschen, Risikobereitschaft, Problemlösungskapazitäten, Kommunikationsvermögen, Selbstdisziplin, Begabung, Willensstärke, Innovationsfähigkeiten, Ausdauer, positive Grundeinstellung, Leistungs-orientiertheit, Freude an der Arbeit, Menschlichkeit und Fachkompetenz als wichtige Erfolgskriterien anführen. Außerdem sollen Ziele nicht aus den Augen verloren werden.

✶ *Jurisprudenz*

In dieser Analysekategorie waren signifikant mehr Männer als Frauen vertreten, v.a. unter den Befragten über 55 Jahren. Von der Altersstruktur her ist eine große Bandbreite zu verzeichnen. Durchschnittlich sind die Interviewten allerdings zwischen 40 und 70 Jahre alt. Die Mehrzahl der Befragten arbeitet in der eigenen Rechtsanwaltskanzlei. Alle InterviewpartnerInnen sind verheiratet, die meisten haben Kinder. Auf die Frage, was ausschlaggebend für den Erfolg war, antworteten alle, wenn auch mit anderen Worten, daß es ihre Zielstrebigkeit war. Es ist nötig Visionen, Ziele und Neugierde zu haben. Harte Arbeit ist dann der Schlüssel – die Identifikation mit dem Job ist sehr groß. Frauen betonen darüber hinaus häufiger ihre geistige Unabhängigkeit und ihr Glück von kompetenten Personen in ihrer Umgebung lernen zu können. Alle haben nach eigenen Angaben Freude an ihrem Beruf und sehen diesen z.T. als Möglichkeit

anderen zu helfen. Überhaupt scheint die Anerkennung für die erbrachten Leistungen viel zur Motivation beizutragen. Ein Interviewpartner meinte dazu: Er betrachte sich selbst als erfolgreich, "solange (er) das Vertrauen (seiner) Klienten genieße". Niederlagen werden natürlich als unangenehm empfunden, allerdings auch als Chance und Ansporn für zukünftige Aufgaben, die man dann noch besser erledigen will. Die älteren Interviewpartner scheinen schon ein etwas abgeklärteres Verhältnis zu ihrem Berufs- und Privatleben zu haben. Einer gibt an, daß er Kraft aus Stetigkeit, Konstanz und fehlender Hektik in seinem Leben zieht. Eine Rechtsanwältin antwortet auf diese Frage, daß sie ihre Kraft aus der Freude an der Arbeit und Leistung bezieht. Auf die Frage der Wirkung des eigenen Erfolges, gab nur ein befragter Rechtsanwalt an, daß Mitarbeiter oder Freunde "eigentlich nichts darüber sagen, weil (er) über seine Erfolge nicht offen spricht". Alle anderen gaben an, daß sie aus unterschiedlichen Gründen anerkannt und als erfolgreich betrachtet werden und sich selbst auch als erfolgreich einstufen.

Gesundheit

Es gibt mehr Ärzte als Ärztinnen. Zum Zeitpunkt der Erhebung waren die Befragten zwischen 41 und 60 Jahre alt. Männer sind durchwegs verheiratet und haben Kinder. Die Mehrheit der in der Stichprobe erfaßten Personen hat eine eigene Praxis. Erfolg ist für die Interviewten zum großen Teil ein ideell besetzter Begriff, wie Krankheiten zu heilen, Ideen umzusetzen und positive Rückmeldungen zu erhalten. Stete Weiterbildung, Schnelligkeit, Ideenreichtum und Teamarbeit werden neben Disziplin als Erfolgsfaktoren genannt. Kraft schöpfen Ärzte vor allem aus ihrem Familienleben.

Politik

Im Bereich der Politik ist es ein allgemein bekanntes und auch täglich sichtbares Phänomen, daß mehr Männer prestigeträchtige Positionen innehaben als Frauen. Das spiegelt sich auch in unserer Stichprobe wider in der Frauen im Verhältnis von 1:5 vertreten sind. Die Befragten waren zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 21 und über 70 Jahre alt. Diese ungewöhnlich große Spannweite ergibt sich auch aus den flexiblen Karriereverläufen. Es ist nie zu spät in die Politik einzusteigen, aber auch nie zu früh. Die überwiegende Mehrheit ist verheiratet, aber nicht alle haben Kinder. Von der Ausbildung her findet man eine große Vielfalt, wenn auch ein großer Teil einen Hochschulabschluß vorweisen kann. In welcher Fachrichtung dieser absolviert wurde ist für eine politische Karriere nur von sekundärer Bedeutung. Trotzdem kann man erkennen, daß juristische und wirtschaftliche Studien vorherrschen. Freiheit, politische Ziele durchzusetzen, die eigene Organisation (Partei) voranzubringen und Zufriedenheit sind für PolitikerInnen wesentliche Aspekte des Erfolges. Selbstbewußtsein, Kompetenz, der Wille zur Macht und Entwicklungen frühzeitig zu erkennen, gehören zu den wichtigsten Faktoren für Erfolg. Glaubwürdigkeit und Kompetenz sind eng miteinander verbunden. Daneben stehen Verantwortungsbewußtsein, Kommunikationsfähigkeit sowie im Team arbeiten zu können ebenfalls ganz oben auf der Anforderungsliste. Loyalität zur eigenen Partei ist entscheidend, um vorwärts zu kommen. Jüngere Befragte meinten, daß Politik kein Weg zum Erfolg sei. Diese Einschätzung bezieht sich auf zwei Aspekte. Zum einen die Politikverdrossenheit der Öffentlichkeit und zum anderen auf Organisationskultur von Parteien. Auch heute noch sind QuereinsteigerInnenkarrieren die Ausnahme. Das bedeutet für den Erfolg als PolitikerIn braucht man besonders in den großen Parteien viel Ausdauer und Geduld.

Handel

Im Handel kam es schon in den 1970er Jahren zu enormen Konzentrationsbewegungen und einem bisher nicht gekannten Einfließen von Auslandskapital, eine Entwicklung die sich zwar in den 1980er Jahren wieder abschwächte in den 1990er Jahren aber wieder stark zunahm v.a. mit Investitionen aus Deutschland und der Schweiz (Rewe übernahm den Billa-Konzern und Migros den Konsum). Um die Übersichtlichkeit dieses Kapitels zu wahren, ist die Gruppe Handel in verschiedene Untergruppen unterteilt worden.
So gibt es den Handel

✶ mit Spielzeug,

✶ mit Theaterkarten,

✶ mit Baustoffen bzw. –zubehör: Die österreichische Bauwirtschaft war lange Zeit von einer Gruppe von im internationalen Vergleich mittelgroßen Unternehmen dominiert, wobei ein sich beschleunigender Konzentrationsprozeß zu beobachten ist. Parallel dazu ist die Branche auch von spektakulären Pleiten erschüttert (Maculan). Nach wie vor herrschen allerdings private österreichische Unternehmen vor, wobei sich im Zuge der Konzentration immer wenigere den Markt teilen (vgl. Übernahme von Era-Bau durch den Konzern von Peter Haselsteiner 1998)
Baustoffindustrie: Im Bereich Steine und Keramik sind viele kleinere und mittlere Erzeuger aktiv, aber auch Unternehmen, die den großen Banken zuzurechnen sind prägen das Erscheinungsbild der heimischen Baustoffindustrie.

✶ mit medizinische Geräten,

✶ mit Textilien: Textil, Bekleidung und Leder – diese drei Branchen mußten in den letzten 15 Jahren erhebliche Schrumpfungsprozesse verkraften. Die überwiegend in österreichischem Privatbesitz befindlichen mittelgroßen Unternehmen der Branche waren stark exportorientiert. Viele der bekannteren Betriebe schlitterten in den letzten Jahren in die Krise oder wurden (teilweise) verkauft (z.B. Mäser und Vossen).

✶ mit Werbemitteln,

✶ mit Brennstoffen bzw. Erdöl (u.a. Tankstellen),

✶ mit Schmuck,

✶ mit Massenwaren,

✶ mit Lieferungen (u.a. Speditionen): Das Speditionensgewerbe ist kleinstgewerblich strukturiert, nichtsdestotrotz waren unter den 50 größten Dienstleistungsunternehmen 1989 elf Speditionen. Mit dem Beitritt zur Europäischen Union kam es zu einer tiefgreifenden Umstrukturierung in der Branche, was zu hohen Arbeitsplatzverlusten und Konzentrationsbewegungen geführt hat.

✶ mit Lebensmitteln: Nahrungs- und Genußmittelindustrie – dieser Sektor war bis zum Beitritt zur EU halböffentlich organisiert und in Folge der Regulierung in der Landwirtschaft stark reglementiert. In vielen Teilbereichen gab es Monopole und Oligopole.
Die Branche ist überwiegend kleingewerblich geprägt, trotzdem war rund die Hälfte der Betriebe Ende der 1980er Jahre im Eigentum von Raiffeisen oder multinationalen Konzernen. Innovationen und Marketing setzen nur langsam Akzente. Durch den EU-Beitritt und die Öffnung dieses Marktes kam es zu vielen Betriebsschließungen. Aber es gibt auch positive Beispiele einer Exportsteigerung. Die Konsumentenpreise sind in jedem Fall gefallen und die Produktpalette vielfältiger (Aiginger 1996, 115f.).

✶ mit chemischen Produkten,

✶ mit Blumen,

✶ mit (Miet-)autos,

* mit Tabakwaren,
* mit Computer und -zubehör,
* mit Sportartikel bzw. Reisen,
* mit Wohnungseinrichtungen bzw. -zubehör
* und mit (elektro-)technischen Geräten.

Im Detail:

* Handel mit Spielzeug:

In dieser Sparte waren die für die Analyse erhobenen erfolgreichen Männer und Frauen gleichermaßen vertreten. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 51 und 60 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre bis zur Matura, wobei tendentiell die hier befragten Männer höher qualifiziert waren als die Frauen. Es waren alle verheiratet und sie hatten in der Regel auch Kinder. Sie waren durchwegs Selbständige mit jeweils einem Klein- oder Mittelbetrieb. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Einsatzwillen, Fleiß, Glück und ein Gespür für Zeitgeist anführen.

* Handel mit Theaterkarten

In dieser Sparte waren wesentlich mehr erfolgreiche Frauen als Männer von den erhobenen Personen vertreten. Das Alter der Befragten zum Zeitpunkt der Interviews bewegte sich zwischen 31 und 61 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre bis zur Matura. Es gab ebenso viele Verheiratete wie Nicht-Verheiratete bzw. Befragte mit und ohne Kinder. Alle Befragten, die in die Analyse einflossen, waren durchwegs Selbständige mit jeweils einem Kleinbetrieb. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß neben harter Arbeit Fachkenntnisse im wirtschaftlichen und im Kunstbereich notwendig sind. Positives Denken mit Blick nach vorne sowie Spaß an der Arbeit werden als weitere Erfolgskriterien genannt. In der Folge sollen zwei erfolgstypische Fallbeispiele auch hier deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskriterien zu verstehen und umzusetzen sind. Es wurden diesmal zwei Interviews mit Frauen angeführt, da die Männer eher die Ausnahme in diesem Bereich darstellten.

* Handel mit Baustoffen bzw. –zubehör

In dieser Sparte waren auffallend mehr erfolgreiche Männer als Frauen von den für die Analyse erhobenen Personen vertreten. Das Alter der InterviewpartnerInnen bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 25 und 60 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre (v.a. Bauspengler, Zimmermann, Kfz-Mechaniker) bis zum abgeschlossenen (Wirtschafts- und Tiefbau-) Studium. Männer waren tendenziell höher qualifiziert als Frauen (keine von ihnen hatte ein abgeschlossenes Studium). Die Befragten waren alle verheiratet und hatten überwiegend auch Kinder. Der größere Teil der InterviewpartnerInnen war als GeschäftsführerInnen bzw. in leitenden Positionen als Nicht-Selbständige in Mittel- und Großbetrieben tätig. Zu den Erfolgskriterien zählen für die Befragten vor allem realistische Zielsetzungen, aber auch Visionen, Mut zum Risiko und seinen Weg ständig vor Augen zu haben. Mit angeführt wurde auch, die Balance zwischen Berufs- und Privatleben zu halten. Menschlichkeit, Humor, Ausdauer, Flexibilität, Gewissenhaftigkeit, Menschenkenntnis, Kreativität und Ehrlichkeit werden als weitere wichtige Erfolgseigenschaften angegeben. Aber auch das Elternhaus wird immer wieder als ausschlaggebend für den Erfolg angesehen. Niederlagen werden zumeist als Chance, daraus zu lernen, interpretiert: "Wer Niederlagen kennt, kennt den Sieg."

* Handel mit medizinischen Geräten

In dieser Sparte wurden im Erhebungszeitraum der Analyse ausschließlich Männer befragt. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Interviews zwischen 30 und 50 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre bis zur BHS. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten in der Regel auch Kinder. Die Selbständigen und Nicht-Selbständigen hielten sich die Waage. Die Selbständigen hatten vor allem Klein- und Mittelbetriebe. Die Nicht-Selbständigen waren in Mittel- und Großbetrieben (als nationale Manager oder Geschäftsführer) in leitenden Positionen tätig. Als Erfolgskriterien führen die Befragten 100%igen Einsatz, starken Willen, Visionen, Konsequenz, eine eigene Linie haben, Loyalität, Mobilität, Vertrauenswürdigkeit, Offenheit für neue Ideen, Produkt- und Marktkenntnisse, mehr als andere leisten, spontan und flexibel sein sowie Sprachkenntnisse an.

* Handel mit Textilien

In dieser Sparte wurden mehr erfolgreiche Männer als Frauen im Rahmen des Erhebungszeitraums der Analyse erhoben. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Interviews zwischen 25 und 55 Jahren. Das Ausbildungsspektrum der Männer und Frauen reichte gleichermaßen von der abgeschlossenen Handelsschule bis zur Handelsakademie. Fast alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie waren durchwegs Selbständige mit jeweils einem Klein- oder Mittelbetrieb. Auffallend dabei war, daß die meisten Befragten in den Familienbetrieb eingestiegen sind bzw. diesen übernommen haben. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere die Qualität der Ware zu einem vernünftigen Preis mit fachlicher und netter Bedienung anführen. Menschlichkeit, Toleranz, Fachwissen, Verhandlungsgeschick, Glück, Arbeitseinsatz, Risikobereitschaft, gutes Timeing, Selbstbewußtsein, Durchsetzungsvermögen, Innovationspotential und die Liebe zum Beruf werden als weitere Erfolgsindikatoren genannt. Die Devise: "Alles ist möglich, wenn man will." zieht sich durch die Interviews.

* Handel mit Brennstoffen bzw. Erdöl (u.a. Tankstellen)

In dieser Sparte fanden sich in der Analysephase ausschließlich Männer. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 51 und 60 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Schlosserlehre bis zur AHS-Matura. Die Befragten waren alle verheiratet und hatten Kinder. Es gab mehr Nicht-Selbständige als Selbständige unter ihnen. Wobei die Nicht-Selbständigen als Geschäftsführer und Vorstandsdirektoren in Superbetrieben (über 500 MitarbeiterInnen) beschäftigt waren und die Selbständigen jeweils Kleinbetriebe hatten. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie Freude und Spaß an der Arbeit, sparsam und für Ideen offen sein, viel Einsatzbereitschaft und großes Durchhaltevermögen als wichtig erachten.

* Handel mit Schmuck

Erfolgsrezepte lauten in diesem Bereich, das Talent des Einzelnen zu akzeptieren und zu fördern. "Nur durch die Identität mit seinem Tun kann man erfolgreich sein." Weitere Erfolgsindikatoren sind in diesem Zusammenhang Fachwissen, Fleiß, Risikobereitschaft, Bescheidenheit, Sparsamkeit und Gesundheit sowie Durchsetzungsvermögen, Beharrlichkeit und internationale Kontakte.

* Handel mit Lieferungen (u.a. Speditionen)

In dieser Sparte wurden im Erhebungszeitraum der Befragten für die Analyse mehr erfolgreiche Männer als Frauen interviewt. Das Alter der Befragten

bewegte sich dabei zwischen 31 und 60 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Speditions- bzw. kaufmännischen Lehre, HTL- und HAK-Matura bis zum Betriebswirtschaftsstudium. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Selbständige und Nicht-Selbständige hielten sich die Waage. Die Funktionen der Nicht-Selbständigen reichten vom Abteilungs- und Niederlassungsleiter bis zum Geschäftsführer und Aufsichtsrat in Mittel- und Großbetrieben. Die Selbständigen hatten ebenfalls jeweils Groß- und Mittelbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Fleiß, Ehrgeiz, Offenheit, Kontaktfreudigkeit, Seriosiät, Hartnäckigkeit, Identifikation mit der Tätigkeit, Fachwissen, Chancen erkennen und nützen, Flexibilität, Qualität bieten, Durchhaltevermögen, Konsequenz, Verantwortungsbewußtsein, Glaube an sich selbst und Verläßlichkeit als Erfolgsindikatoren nennen.

✶ Handel mit Lebensmitteln

In dieser Sparte waren vor allem Männer und nur eine Frau in der Analyse berücksichtigt worden. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 35 und 61 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der kaufmännischen Lehre, über die Handelsakademie und Höhere Technische Lehranstalt bis zum Betriebswirtschafts- und Bodenkulturstudium. Die Befragten waren größtenteils verheiratet und hatten Kinder. Sie waren zum überwiegenden Teil Nicht-Selbständige, die als Geschäftsführer und Vorstandsdirektoren in Mittel- und Großbetrieben tätig sind. Die Selbständigen besitzen vor allem Kleinbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere empfehlen aus Fehlern zu lernen, niemanden zu imitieren sondern selbst das Original vorzugeben, Rückgrat und Stärke zu zeigen, konfliktfähig zu sein, Ideen zu entwickeln, mit Menschen umgehen zu können, Freizeit und Arbeit zu kombinieren, Fach- und Fremdsprachenkenntnisse aufzuweisen, wenig Kompromisse einzugehen, sich ständig weiterzubilden, Liebe zum Produkt bzw. zum Beruf mitzubringen sowie Fleiß und Konsequenz.

✶ Handel mit chemischen Produkten

In dieser Sparte waren wesentlich mehr erfolgreiche Männer als Frauen für die Analyse herangezogen worden. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung bei den Männern zwischen 36 und 56, bei den Frauen zwischen 50 und 69 Jahren. Fast alle Befragten hatten einen Hochschulabschluß mit technischer Ausrichtung bis auf eine Frau mit Hotelfach- und einen Mann mit Höherem Technischen Lehranstaltsabschluß. Sie waren alle verheiratet und hatten in der Regel auch Kinder. Die Anzahl der Nicht-Selbständigen war um ein Drittel höher als die der Selbständigen. Auffallend war, daß die Nicht-Selbständigen ausschließlich in Superbetrieben - als Verkaufsleiter, Geschäftsführer, Generaldirektor und Vorstandsvorsitzender - angestellt waren, während die Selbständigen Klein-, Mittel- und Großbetriebe besitzen.

Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Konsequenz beim Ziele setzen und erreichen, Hartnäckigkeit, Erfahrung, gute Kontakte, Flexibilität, Fachwissen, Ehrgeiz und Einsatzfreude, Kommunikations-fähigkeit, Intuition, Reagibilität und Nonkonformismus anführen.

✶ Handel mit Blumen

Genannte Paramater des Erfolges waren in diesem Bereich: Flexibilität, die Fähigkeit, Kontakte herstellen zu können und die Gunst der Stunde zu nützen. Niederlagen werden als Bestandteile des Erfolgs und als Anreiz, neue Ziele zu realisieren, gesehen. Anerkennung ist wichtig und Teil des Erfolges, der veranlaßt, weitere Ziele zu erreichen. Genannte Erfolgsrezepte lauten, nicht an sich selbst zu zweifeln, sondern einfach auf das gesteckte Ziel geradewegs loszugehen.

✶ Handel bzw. Vermietung von Kraftfahrzeugen

In dieser Sparte wurden zum Erhebungszeitraum für die Analyse nur Männer befragt. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Interviews zwischen 38 und 59 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte vom Handelsakademieabschluß bis zum Hochschulstudium. Die Befragten waren zum Großteil verheiratet und hatten Kinder. Selbständige und Nicht-Selbständige waren in gleicher Zahl vertreten. Die Nicht-Selbständigen waren als Geschäftsführer oder Finanzdirektor in Mittel- und Superbetrieben angestellt. Die Selbständigen besitzen vor allem jeweils Klein- und Mittelbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere ein gewisses Maß an Sturheit, Markt- bzw. Produktkenntnisse, Streben nach Neuem, Ausdauer und persönliches Engagement, strenge Disziplin und die Fähigkeit, Kontakte aufzubauen und zu pflegen anführen. Außerdem soll das "Geschaffene" immer wieder neu in Bewegung gesetzt werden, denn der Erfolg "ist wie der Fluß, der kann nie stillstehen".

✶ Handel mit Computer und –zubehör

In dieser Sparte wurden vorwiegend Männer im Rahmen der Erhebung für die Analyse berücksichtigt. Das Alter der Befragten bewegte sich zwischen 29 und 56 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Druckerlehre über die AHS-, HAK- und HTL-Matura bis zum Studium in Informatik, Völkerkunde, Arabistik und Mathematik. Von den Befragten, die unter 40 Jahre alt waren, waren die wenigsten verheiratet oder hatten Kinder. Diejenigen über 40 Jahre waren entweder verheiratet oder hatten eineN Lebensgefährten/in und in der Regel auch Kinder. Der Großteil der Befragten war selbständig mit jeweils einem Klein- oder Mittelunternehmen. Die unselbständig Beschäftigten waren als Geschäftsführer oder Abteilungsleiter in Mittel-, Groß- und Superbetrieben angestellt. Die Erfolgsrezepte der Interviewten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere anführten, daß man das tun solle, wovon man/frau überzeugt ist, viel Arbeit investieren und dabei an sich selbst zu glauben. Konsequenz, Mut, Aufgeschlossenheit, Kritikfähigkeit, Härte, Risikofreudigkeit, Kreativität, Kampfgeist, Optimismus, Verläßlichkeit und Wissensdurst sind zusätzliche wichtige Erfolgsindikatoren.

✶ Handel mit Sportartikel bzw. Reisen

In dieser Kategorie wurden Reise- und Sportveranstalter zusammengefaßt. Wie überall im Verkauf findet sich hier meist eine Brot-und-Spiele-Kultur. Diese Kultur ist durch eine starke Außen- und Kundenorientierung, freundliches und ansprechendes Aussehen, einen unkomplizierten lebendigen Umgangston, immer Aktivität entwickelnd und durch incentives/ Angebote charakterisiert. Ungefähr die Hälfte der hier aufgenommenen InterviewpartnerInnen ist selbständig, wobei dieses Bild gleichermaßen für Frauen wie für Männer gilt. Das Altersspektrum unter den Befragten reicht von 31 bis zu 70 Jahren, wobei mehr als die Hälfte zwischen 31 und 40 Jahre alt ist. Es sind jedoch ungleich mehr Männer verheiratet als Frauen und sie haben im Durchschnitt auch öfter Kinder. Die Ausbildung der Befragten ist zumeist die des/der Einzelhandels- bzw. Reisebürokaufmann/ frau. Persönliche und berufliche Ziele zu erreichen und Ideen umsetzen zu können, sind hier wie in allen anderen Gruppen allgemein akzeptierte

Definitionen von Erfolg. Aber auch den Freiraum, für die eigene Entwicklung zu bewahren, Unabhängigkeit, Zufriedenheit, Freude über das Erreichte und Anerkennung werden neben dem rein wirtschaftlichen Ziel einer guten Bilanz im Geschäft genannt. Familie und Beruf vereinbaren zu können, gehört für einige zum Begriff des Erfolges dazu. Um erfolgreich zu sein, muß man gerade als selbständige/r UnternehmerIn darauf achten, zwar Mut zum Risiko zu beweisen, allerdings darf man das nie mit finanziellen Abenteuern verwechseln. Eine ehrgeizige aber realistische und klare Zielsetzung ist daher unbedingt notwendig. Seriosität, Zuverlässigkeit und Durchsetzungsvermögen am Markt müssen mit Innovationsfähigkeit kombiniert werden. Aber auch hier ist es viel leichter mit einem guten Team erfolgreich zu sein, als man ist alleine. Es ist sowohl gegenüber MitarbeiterInnen als auch gegenüber KundInnen besser Schwächen zuzugeben. Das Verhalten muß berechenbar und gradlinig sein. Damit bindet man alle Beteiligten langfristig an sich und baut zum einen ein gutes Team und zum anderen einen stabilen Kundenstock auf. Motivation und kaufmännisches Talent gehören sicherlich ebenso dazu, wie Ehrgeiz und Freude am Job. Erfahrung ist ein Faktor, der hier sicherlich hilft. Wichtig dafür ist, genügend Selbstbewußtsein und Durchsetzungskraft aufzubringen. Man muß von sich und seinem Produkt überzeugt sein, Ausdauer und Geduld beweisen. Niederlagen sind eine Verfehlung der Ziele. Das ist zwar nicht angenehm, gehört aber dazu und ist eine Möglichkeit, zu lernen. Man lernt manchmal mehr aus Niederlagen als aus Erfolgen, zudem regen sie oft die Kreativität an, da man sich neue Ziele suchen muß. Es gibt hier allerdings zwei verschiedene Herangehensweisen. Für die einen sind Niederlagen alltägliche Erfahrungen für die anderen wäre es erst eine Niederlage, das eigene Geschäft aufgeben zu müssen. Ihre Kraft schöpfen die Befragten vor allem aus ihrem Verantwortungsbewußtsein einerseits gegenüber ihrem Geschäft und den MitarbeiterInnen und andererseits gegenüber der Familie, deren materielle Existenz davon abhängig ist. Aber auch das Bild von Familie als ruhender, kraftspendender Pol findet sich wieder ebenso wie die Tatsache, daß viele aus der Arbeit, dem Spaß daran und dem entstehenden Erfolg Kraft und Motivation ziehen. Besonders die Selbständigen beziehen Kraft und Motivation aus dem geschäftlichen Erfolg, da bisweilen nur mehr wenig Platz für ein Privatleben bleibt - die Firma wird an die erste Stelle gerückt. Sport in all seine Facetten ist das weitverbreitetste Hobby. Daneben stehen noch Kultur, Musik, Tiere und z.T. die eigene Familie.

✶ Handel mit Wohnungseinrichtungen bzw. –zubehör

In dieser Sparte wurden im Erhebungszeitraum für die Analyse vorwiegend Männer herangezogen. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 32 und 58 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der abgeschlossenen Lehre als Kaufmann, Dreher oder Tischler über die AHS-, HTL- oder HAK-Matura bis zum abgeschlossenen Studium für Architektur oder Elektrotechnik. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Der überwiegende Teil der Interviewten war selbständig mit jeweils einem Klein- oder Mittelbetrieb. Die unselbständig Beschäftigten waren als Geschäftsführer, Direktor oder Abteilungsleiter in Großbetrieben tätig. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Organisationstalent, Vielseitigkeit, Flexibilität, Offenheit, Verantwortungs-bewußtsein, Verläßlichkeit, Freude an der Arbeit, Ehrgeiz und Risikobereitschaft als wichtige Eigenschaften für den Erfolg anführen. Außerdem sollte man/frau (schnelle) Entscheidungskraft, Analysefähigkeiten, Beharrlichkeit und selbstverständlich auch Fachkenntnisse besitzen. Neben harter Arbeit müssen die Ziele realistisch gesetzt und auch Neues versucht werden.

weiterführende Literatur:

Aiginger, Karl (1995). Von der Mitte aus, auf dem Weg nach vorne. Österreichs Wirtschaft in den 1980er und 1990er Jahren. In: Sieder, Reinhard/ Steinert, Franz/Tálos, Emmerich (Hg.). Österreich 1945-1995. Gesellschaft. Politik. Kultur. Verlag für Gesellschaftskritik, 268-278.

Aiginger, Karl (1996). Wirtschaftsstandort Österreich. In: Brandstaller, Trautl (Hg.). Österreich 2 ½. Anstösse zur Strukturreform. Deuticke, 105-126.

Aiginger, Karl (1997). Industriepolitik. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 557-566.

Beer, Elisabeth/Ederer, Brigitte/

Goldmann, Wilhelmine et al. (1991). Wem gehört Österreichs Wirtschaft wirklich? Orac. Bellak, Christian/Clement, Werner/

Hofer, Reinhold (1994). Wettbewerbs- und Strukturpolitik. In: Nowotny, Ewald/Winkler, Georg (Hg.). Grundzüge der Wirtschaftspolitik Österreichs. Manz, 120-154.

Butschek, Felix (1996). Statistische Reihen zur österreichischen Wirtschaftsgeschichte. Die österreichische Wirtschaft seit der Industriellen Revolution. WIFO.

Diem-Wille, Gertraud (1996). Karrierefrauen und Karrieremänner. Eine psychoanalytisch orientierte Untersuchung ihrer Lebensgeschichte und Familiendynamik. Westdeutscher Verlag.

Dirninger, Christian (1995). Entwicklungslinien und Strukturelemente der österreichischen Wirtschaftspolitik in der Zweiten Republik. In: Ders. (Hg.).Wirtschaftspolitik zwischen Konsens und Konflikt. Einsichten und Einblicke in die Strukturen und Abläufe der Wirtschaftspolitik der Zweiten Republik. Böhlau, 9-57.

Docekal, Josef (1995). Österreichs Wirtschaft im Überblick 95/96. Die österreichische Wirtschaft und ihre internationale Position in Grafiken, Tabellen und Kurzinformationen. Wien, Wirtschaftsstudie des Österreichischen Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseums. EIM Small Business and Research

Consultancy (1997). Das Europäische Beobachtungsnetz für KMU. Fünfter Jahresbericht. Bericht an die DG XXIII der Kommission der EU des ENSR (European Network for SME Research und EIM Small Business and Research Consultancy.

Goeudevert, Daniel (1998). Wie ein Vogel im Aquarium. Aus dem Leben eines Managers. Rowohlt.

Gross, Werner (1997). Karriere(n) in der Krise. Die seelischen Kosten des beruflichen Aufstieges. Dt. Psychologen-Verlag. Krainer, Heinrich/ Eisenwort, Walter

Müller, Christian (1997). Erfolg durch Forschung. Forscher. Firmen. Fakten. Signum.

Lauber, Volkmar (1997). Wirtschafts- und Finanzpolitik. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 545-556.

Nonaka, Ikujiro,/ Takeuchi, Hirotaka (1995). The Knowledge Creating Company. How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. Oxford University Press.

Oelsnitz, Dietrich von der (1998). Als Marktpionier zu dauerhaftem Erfolg. In: Havard Businessmanager, 20(4), 24-31.

Sandgruber, Roman (1995). Ökonomie und Politik. Österreichische Wirtschaftsgeschichte vom Mittelalter bis zur Gegenwart. Ueberreuter.

Sandgruber, Roman (1996). Der "lange Schatten" der österreichischen Wirtschaftspolitik. In: Politik und Ökonomie. Wirtschaftspolitische Handlungsspielräume Österreichs. Informationen zur politischen Bildung,

Nr. 11/1996, 43-55.
Statistisches Handbuch/Jahrbuch für die Republik Österreich, diverse Ausgaben.Wien
Weber, Fritz (1997). Die wirtschaftliche Entwicklung. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 25-39.
WK - Wirtschaftskammer Österreichs (1995). Jahrbuch der österreichischen Wirtschaft 1994. Statistiken. Wien.

Fußnoten: 1 Die folgende Passage bezieht sich v.a. auf Lauber 1997.
2 Es liegen keine neueren detaillierten Daten vor. Daher beziehen wir uns im folgenden Abschnitt auf Beer 1991, da es sich dabei nahezu um eine Vollerhebung handelt.
3 Dies ist natürlich nur bedingt richtig, da man gerade heute immer auch vom Risiko der Arbeitslosigkeit bedroht ist. 4 Vgl. für diesen Abschnitt Gross 1997.
5 Allerdings kommt bei variierenden Aufgabenbereichen z.T. das Problem mangelnder Qualifikation zum Tragen, die zu 10% für Ineffizienz am Arbeitsplatz verantwortlich ist (Der Standard, 9.7.1998, 20).

Signifikanzen - die häufigsten Antworten

"Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg?"

Da naturgemäß die Karrieren der Befragten äußerst unterschiedlich verliefen, waren sie sich bei der Definition des Begriffes Erfolg auf die Frage: "Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg" fast alle einig: Das Erreichen von Zielen; seien es selbst gesteckte oder durch Dritte vorgegebene. Häufig waren es die selbst gesteckten Ziele, die in Kombination mit der eigenen Zufriedenheit und Anerkennung, die für die dafür aufgebrachte Leistung von außen erfolgt, die generelle Begriffsdefinition. Unterschiedlich hingegen waren wiederum die Ziele, die jeder Einzelne als erstrebenswert erachtete. Hier unterschied sich die Definition einerseits je nach Altersgruppe und Geschlecht als auch je nach Beruf und Branche. Häufig wurde auch zwischen persönlichen/privaten als auch beruflichen/wirtschaftlichen Zielen unterschieden, auch wenn generell beides als wesentlich erachtet wurde und der wahre Erfolg in einem geglückten Mix zwischen Privatleben und beruflichem Fortkommen erachtet wurde.
Während bei jüngeren Interviewpartnern der Aufbau der Existenz, die Gründung einer Familie, Aufbau eines Beziehungs - Netzwerkes und die klassische Karriere (Erreichen von Positionen, die Entscheidungen und freie Gestaltungsmöglichkeit zulassen, sowie Einkommenssteigerung) im Vordergrund standen, waren es bei älteren Befragten meist die Absicherung des Erreichten (auch für die Familie und Nachkommen), Weitergabe von Wissen, Hilfestellung bei der Karriere Anderer (Mentoring – vor allem im Bereich Aus- und Weiterbildung) und Maximierung der Freizeit, besonders das Freispielen von Tagesgeschäften. Daß sich die Ziele im Laufe der Zeit ändern und nicht unumstößlich sind, wurde besonders von Befragten in der zweiten Lebenshälfte angesprochen. Naturgemäß unterscheiden sich die genannten Ziele besonders in unterschiedlichen Berufsgruppen und Branchen. Kaufleute konnten den Erfolg, den sie bei der Erreichung ihrer Ziele hatten, am ehesten an betriebswirtschaftlichen Kennzahlen wie Umsatz und Gewinn erkennen. Aber auch die Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen, das Schaffen eines angenehmen betrieblichen Umfeldes oder die Zufriedenheit der Mitarbeiter, der Vorgesetzten und der Kunden wurde von zahlreichen Kaufleuten, besonders von Managern in Großbetrieben, als Erfolg angesehen.
In der Dienstleistungsbranche steht Kundenzufriedenheit an oberster Stelle bei der Bewertung des eigenen Erfolges. Gastronomen waren darauf bedacht, daß sich ihre Gäste wohl fühlen, ihnen das Essen schmeckt und sie wiederkommen. Die Gewinnung zufriedener Stammkunden ist in den unterschiedlichsten Sparten persönlicher Dienstleistungen – vom Frisör bis zum Versicherungsbetreuer – der meist genannte Maßstab für Erfolg.
Während Sportler meist erreichte Tagesziele nannten, sahen Künstler den Erfolg generell langfristiger angelegt. Ein Sportler kann seinen Erfolg objektiv an Geschwindigkeit, Höhe, Weite oder Genauigkeit, etc. messen. Ob dieser Erfolg jedoch wiederholbar ist, wurde von den verschiedensten Faktoren abhängig gemacht, die zum Teil nicht im Einflußbereich des Interviewten lagen. Der schnellste Läufer des Vorjahres kann heuer erfolglos sein, wenn er sich den Fuß bricht, einen Muskel zerrt, oder wenn drei andere, neue Läuferstars antreten. Ob er dann, im fortgeschrittenen Alter auch wieder in einem anderen Beruf (als Trainer, Sportartikelhändler, Hotelier oder Werbeträger) ebenso erfolgreich sein wird ist fraglich. Für einen Künstler ist es Erfolg, wenn sein Werk auch noch kommenden Generationen Erbauung ist. Ob das Bild eines Malers nach 200 Jahren im Louvre hängt, das Werk eines Autors noch nach seinem Tod gelesen oder aufgeführt wird oder die Tonträger eines in 100 Jahren noch zu den meist gespielten Stücken im Radio zählen ist heute oft noch nicht abschätzbar. (Van Gogh, heute der teuerste Maler konnte zeitlebens nur ein einziges Bild verkaufen, auch Klimt und Schiele waren bis vor wenigen Jahren kaum gefragt.) Aber eben diese langfristig wirkenden Kriterien sind es, die für einen Künstler häufig den Erfolg ausmachen. Der einmalige Top - Ten Hit und die Goldene Schallplatte für ein Musikstück, das der Künstler möglicherweise selbst nicht für epochal hält, wird kaum als Erfolg bewertet; auch dann nicht, wenn er mit diesem Hit zum Millionär wurde. Ein hierzulande absolut bekannter Wiener Maler, dessen Werke um große Summen gehandelt werden, hält sich persönlich deshalb für nicht erfolgreich, weil sein Werk in den USA trotz allen Bemühen kaum Beachtung fand und er in keinem der wesentlichen amerikanischen Museen ausgestellt wird.
Während bei Künstlern der persönliche Erfolg, die Einzelleistung eindeutig im Vordergrund steht, wurden in anderen Branchen oft auch die Erfolge, die im Team erzielt werden, genannt. Der beste Stürmer im Fußball bleibt erfolglos, wenn er nie einen Paß bekommt. Im Team erzielte Erfolge wurden vor allem von Vertretern der Sozialberufe, der Wissenschaft, des Gesundheitswesen und der Politik häufig ungestützt genannt.

"Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?"

Diese Frage wurde häufig sehr zögerlich beantwortet. Mit einem eindeutigen Nein antworteten nur ganz wenige der Befragten, schon alleine deshalb, da die Auswahl der Interviewpartner nach ziemlich eindeutigen Erfolgskriterien erfolgte. Trotzdem war es überraschend, wie oft sich Erfolgreiche nur zu einem Teil als erfolgreich sahen. Besonders Jüngere sahen sich häufig erst am Weg dorthin, auch wenn sie schon einen Gutteil des Weges geschafft hatten. Ältere beantworteten die Frage häufig in der Art, daß sie durchaus ihre beruflichen Ziele gänzlich erreicht haben, sich aber mittlerweile neue Ziele (soziale Vorhaben, Vermittlung von Wissen, etc.) gesetzt haben, bei deren Erreichung sie jetzt erst am Anfang stehen. Ob sich jemand als

erfolgreich sieht ist meist von der Art der Zieldefinition abhängig. Sehr oft wurden von Beginn an sehr hohe Ziele gesteckt, manchmal bei Erreichung eines Zieles, neue Ziele ins Auge gefaßt. Traf eine dieser beiden Varianten auf den Interviewpartner zu, erhielten wir die Antwort: "Nein, ich sehe mich nicht als erfolgreich!" Erfolge muß man also auch genießen können um sie als solche zu empfinden.
Sich völlig unrealistische Ziele zu setzen, die sicher nie erreicht werden können wurde allgemein als nicht zielführend gesehen. Ob die Ziele, die man sich setzt aber auch wirklich erreichbar sein sollen, oder ob die Latte um ein kleines Stückchen höher gelegt werden sollte, so daß man sie nicht überspringen kann, darüber herrschte allgemeine Uneinigkeit. Ein Schauspieler meinte, wenn er selbst der Meinung ist, daß er bei einer Aufführung auf der Bühne das Optimale gegeben hätte, wäre sein Anspruch zu niedrig gewesen. Viele gaben an, daß sie mit sich kaum je zufrieden sind und sollten sie sich auch nur in die Nähe des Ziels vorgetastet haben, müßten sie sich die Latte sofort höher legen. Andere wiederum halten es für sinnlos, Zielen nachzujagen, die sie nie gänzlich erreichen können. Sie brauchen die kleinen Erfolge und wären frustriert, wenn diese aufgrund der zu hohen Zielerwartung ausbleiben würden. Was auch auffiel war die sich ändernde Beurteilung von Taten, als Erfolg bzw. Mißerfolg im Wechsel der Zeit. Manche Leistungen gelten in einem Jahr als Erfolg, einige Jahre später plötzlich als Mißerfolg. Die Beurteilung eines Werkes obliegt aber nicht nur der Zeitachse, sondern auch dem Fokus und dem Wertesystem des Betrachters. Besonders krasse Beispiele fielen bei Politikern auf. Hier wurde das Anstreben oder (Teil-) Erreichung eines Zieles manchmal zu einer gleichzeitigen Niederlage. Wenn z.B. die Verwirklichung eines Projektes, zu dem derjenige aus innerster Überzeugung stand letztlich zu einer Wahlniederlage wurde oder umgekehrt ein Projekt wegen der Reaktion der Öffentlichkeit fallengelassen werden mußte, auch wenn damit ein klarer Wahlsieg verbunden war.
Meist nur angedeutet fiel häufig die Divergenz zwischen den erreichten beruflichen Erfolgen und den verfehlten privaten Zielen auf. Das berufliche Ziel, eine leitende Position, ein gesichertes Einkommen wurde zwar erreicht, ging jedoch aufgrund ständiger Reisen und überdurchschnittlicher Arbeitsleistung zu Lasten des Privatlebens. Die Folge waren Ehescheidungen, entfremdete Kinder, verlorene Freundschaften und ein Fehlen an Freizeit und Hobbys. Auch hier wurden die Erfolge als nur relativ bewertet.

"Wie werden Sie von ihrem Umfeld gesehen?"
"Sehen sie Außenstehende als erfolgreich?"

Viel eindeutiger als die Frage nach der Selbsteinschätzung fiel die Frage nach der Fremdeinschätzung des Erfolges aus. Mehrheitlich wurde diese Frage mit einem klaren Ja beantwortet. Allerdings wurde hier auch angemerkt, daß Außenstehende nur den Erfolg, nicht aber den anstrengenden Weg dorthin und die damit verbundene Verantwortung sehen würden. Während der eigene Erfolg danach bewertet wird, ob man in seinem Beruf glücklich und zufrieden ist, welche Gestaltungsmöglichkeiten und Freiheiten man hat, wird der Erfolg von Außen wohl meist nach Position, Macht, Einkommen und Statussymbolen bewertet. Darüber kann auch die fallweise Nennung des harmonischen Familienlebens, das vom Freundeskreis als Erfolg bemerkt wird, nicht hinweg täuschen. Häufig wurde angemerkt, daß Geld, Titel und Statussymbole, die "Insignien der Macht", wie es ein Befragter ausdrückte, für den Befragten selbst absolut unwichtig seien.
Auch Neid wurde in diesem Zusammenhang häufig erwähnt. "Mitleid bekommt man geschenkt, Neid muß man sich hart erarbeiten" – unter diesem Aspekt wird Neid durchaus als Anerkennung und Zeichen des Erfolges gewertet.Worum werden die Befragten beneidet? Unselbständige in Spitzenpositionen vor allem wegen ihrer Position (in einer angesehenen Firma) und des damit verbundenen sozialen Ansehens, der Macht und wegen ihres gehobenen Einkommens. Welche Verantwortung sie zu tragen haben, wie hart sie arbeiten müssen und wie wenige Fehler sie sich (auf einem Schleudersitz an dem bereits viele andere sägen) erlauben dürfen wird vom Umfeld kaum wahrgenommen. Auch Titel geben gerne und oft Anlaß zu Neid. Wie diese Titel erworben wurden, ob durch jahrelange Ausbildung, als Berufsbezeichnung oder Auszeichnung für Leistungen wird hier kaum differenziert. Selbständige werden meist schon aufgrund der Tatsache, daß sie selbständig sind als erfolgreich gesehen. Man schreibt ihnen offensichtlich ein hohes Maß an Selbstbestimmungsmöglichkeit zu, auch wenn dies nicht der Fall ist. Von den Befragten wird impliziert, daß folgende Meinung von einer großen Zahl der Bevölkerung vertreten wird: "Wer eine eigene Firma hat, hat auch eine eigene Kasse in die er jederzeit ungestraft greifen kann." Freiberufler und Künstler werden meist wegen ihrer Unabhängigkeit (von Arbeitsort und –zeit) als erfolgreich eingestuft, Schauspieler, Schriftsteller und Sportler werden darüber hinaus auch oft wegen ihres Bekanntheitsgrades und der Medienpräsenz als erfolgreich angesehen. Medienpräsenz ist es auch, die von vielen Befragten als Medaille mit zwei Seiten erkannt wird. Während sie zu Beginn der Karriere durchaus als hilfreich gesehen wird, entwickelt sie sich später oft zur Plage. Ein Schauspieler merkte an, wie lästig es ihm ist, wenn er in einem Lokal in Hinblick auf eine TV-Rolle wie ein Kasper behandelt wird und er kaum noch ungestört ausgehen kann: "Die Tatsache, daß ich im Fernsehen quasi schon in seinem Schlafzimmer war, nehmen viele zum Anlaß mich zu duzen und setzen voraus, daß ich ihn auch kenne." Auch findet man in manchen Positionen ausschließlich in negativen Zusammenhängen mediale Beachtung. Solange nichts passiert bleibt jeder Sicherheitsbeauftragte unbeachtet. "Sobald ich in der Zeitung stehe ist etwas passiert". Das ist auch ein Grund, warum manche Interviewpartner es vorzogen anonym zu bleiben oder zu ihrem Textbeitrag kein Bild wünschten. ("Auf der Straße will ich nicht von jedem erkannt werden" war der verständliche Wunsch eines obersten Richters). Neben fehlender Zeit ist das auch der häufigste Grund, weshalb uns manche Persönlichkeiten nicht für ein Interview zur Verfügung standen. Von der eigenen Branche fühlten sich die meisten Befragten als realistischer eingeschätzt und auch als weniger erfolgreich angesehen, als von gänzlich Außenstehenden. "Bankiers unter sich reden über Kunst, Künstler unter sich über Geld."
Ein Großteil der Befragten unterschied auch danach, ob sie von ihrer Familie und ihnen nahestehenden Personen oder von gänzlich Außenstehenden bewertet werden. Häufig wurde angemerkt, daß (beruflicher) Erfolg im Familien- und Freundeskreis eine nur untergeordnete Rolle spielen, bzw. dort gänzlich andere Kriterien gelten würden. "Ob ich beruflich erfolgreich bin, ist für meinen kleinen Sohn egal, für ihn zählt nur die Zeit, die ich mit ihm verbringen kann." Das was also den beruflichen Erfolg auf einer Seite ausmachen kann, wird fallweise von Anderen als Mißerfolg wahrgenommen.

"Bei welchen Schlüsselentscheidungen
haben Sie erfolgreich entschieden?"

Häufig wurde keine einzige Entscheidung, sondern eine ganze Kette von Weichenstellungen, die mit einem Schienensystem zu vergleichen ist, genannt. Meist wurden alle Entscheidungen als wichtig erachtet und kaum jemand gab an, daß er heute gänzlich anders entscheiden würde. "In dem Moment, als die Entscheidung getroffen wurde war sie richtig und dazu hat

man auch zu stehen", ist die ziemlich einhellige Meinung. Daß man im Nachhinein oft gescheiter ist, ändert nichts daran, daß die Entscheidung zum jeweiligen Zeitpunkt richtig war. "Nur keine Entscheidung ist eine falsche Entscheidung und nur wer nichts entscheidet, macht auch nichts falsch." Entscheidungsschwäche ist aber eindeutig ein Hindernis für Erfolg und Risken einzugehen ist mit Erfolg untrennbar verbunden. Sehr oft wurde die grundlegende Entscheidung bereits in der Jugend getroffen, oft auch nicht ganz selbst bestimmt bzw. ohne daß das Endziel klar erkennbar war. Für Selbständige war meist der (riskante) Schritt in die Selbständigkeit und die Wahl der Geschäftspartner die wichtigste Weichenstellung, spätere Entscheidungen, sei es die Anschaffung einer neuen Maschine, die Ausweitung des Tätigkeitsbereiches oder die Erschließung neuer Möglichkeiten wurden häufig als Teil des alltäglichen Business gesehen, auch wenn sie oft ungeheure Tragweite hatten. Diese Veränderungen wurden zumeist von jenen Befragten als einschneidend bewertet, die den Betrieb von einem Vorgänger (z.B. Eltern oder früherem Chef) übernommen hatten. Sehr häufig wurden Auslandsaufenthalte wegen der damit verbundenen Erfahrung, der Möglichkeit Sprachen zu lernen und fremde Kulturen kennenzulernen genannt. Oft war dies ein "Abnabelungsprozess" von den Eltern, den eingefahrenen Wegen und den vorgegebenen Schablonen. "Dabei lernt man über den Tellerrand zu schauen" waren sich fast all jene mit Auslandserfahrung einig. Eine besonders wesentliche Entscheidung ist auch ein Post - Graduate Studium neben dem Beruf zu absolvieren. Vor allem Unselbständige und Beamte, die es in eine Spitzenposition schaffen wollten, nannten dies als wichtige Voraussetzung für ihre Karriere, die ihnen viel Überwindung abverlangte. Vor allem dann, wenn sie bereits Familie hatten und zeitgleich während der Berufstätigkeit studierten. Fallweise wurde die Trennung von Mitarbeitern, Partnern oder Firmen als wichtig erachtet. Auch die Ablehnung von (durchaus attraktiven) Posten, wenn diese in eine Sackgasse führen, kann eine wesentliche Entscheidung sein. Allerdings ist diese mit einem gewissen Risiko verbunden, da das Ablehnen von übertragenen Aufgaben von Vorgesetzten meist nicht goutiert wird.Die Wahl des Lebens- bzw. Ehepartners wurde nur selten als wichtigste Entscheidung genannt, wurde sie aber genannt, war das meist die einzig wichtige Weichenstellung. Diese Entscheidung wurde vor allem von älteren Befragten, die bereits seit 20 oder 30 Jahren verheiratet sind angegeben und spielte vor allem in Familienbetrieben, in dem der Partner mitwirkt, eine wichtige Rolle.

"Wie treffen Sie Entscheidungen?"

Überwiegend sind es intuitive Bauchentscheidungen und meist stand das Interesse an der Sache eindeutig im Vordergrund, auch wenn die Entscheidung nicht immer rational zu erklären und manchmal auch nicht die sinnvollste war. Selbst wenn die Entscheidung in dem Moment, wo sie getroffen wurde einen Rückschritt bedeutete, wurde zugunsten einer reizvollen Herausforderung und des Interesses entschieden. Bei Berufsentscheidungen wurde häufig auch der "Familienrat" einberufen, vor allem dann wenn es galt Entscheidungen zu treffen, welche die ganze Familie betrafen (Auslandsjobs, Übersiedlungen, drastische Einschränkungen bei der Freizeit, Finanzielle Einbussen, etc.)

"Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?"

Meist galt das Interesse nur der Branche im Allgemeinen und einer Führungsrolle, in der sich Gestaltungsmöglichkeiten ergeben. Führungseigenschaften haben sich oft schon sehr früh abgezeichnet, sei es als Klassensprecher, Pfadfinder oder in der Fußballmannschaft. "Ich wußte, daß ich Menschen gut führen und sie motivieren kann" ist eine häufige Aussage von Spitzenmanagern. Eine konkrete Karriere mit einem fixen Ziel vor Augen oder auch das jeweilige Unternehmen wurde hingegen von den Wenigsten angestrebt. In vielen Branchen ist dies auch nicht möglich, da sich die Geschäftsfelder in den letzten Jahrzehnten derartig verändert und ausgeweitet haben, daß es vor 10 Jahren weder die Branche, noch die Tätigkeit, noch die Position gab. Besonders in der Informationstechnologie, Computer-, Kommunikationsbranche und damit verwandten Sparten war die Entwicklung noch vor wenigen Jahren nicht absehbar. Die Zeiten in denen man seine Karriere in einem einzigen Unternehmen generalstabsmässig planen konnte, sind damit endgültig vorbei. "Man muß Chancen erkennen und sie nutzen", waren sich die Befragten überwiegend einig. Wann immer Aufgaben auftauchen, sollte man zupacken und auch über das Verlangte hinaus Leistung erbringen. Damit wird man positiv auffällig und (als Kandidat) für weitere Karriereschritte vorgeschlagen, sei es betriebsintern oder von Personalentwicklern oder -beratern für andere Posten, eventuell in anderen Unternehmen, angeworben. Eine Ausnahme bilden hier Familienbetriebe, in denen die Karriere durch Betriebsübernahme oft klar vorgezeichnet war.

"Was war/ist für ihren Erfolg ausschlaggebend?"

Noch vor den jeweiligen Fachkenntnissen werden vor allem soziale und persönliche Fähigkeiten an der Spitze der Antworten gereiht. Je nach Branche und Beruf sind diese natürlich unterschiedlich wichtig. Generell ist Kommunikations- und Teamfähigkeit, Konsequenz, Kreativität, Flexibilität, Offenheit gegenüber Neuem und das Erkennen von Chancen nötig um erfolgreich zu sein. (Siehe Kapitel "Welche Kriterien werden von den befragten Erfolgreichen für Erfolg als wichtig erachtet?") Unternehmer nennen darüber hinaus vor allem Risikobereitschaft, überdurchschnittlichen Arbeitseinsatz, Beharrlichkeit, Entscheidungsfreudigkeit sowie die Fähigkeit Mitarbeiter zu führen zu motivieren und mit Kunden richtig umzugehen als wichtigste Eigenschaften. Besonders das Zuhören und Erkennen von Kundenwünschen sind die Grundlagen jeder betrieblichen Innovation. Um ein Unternehmen erfolgreich zu leiten ist es auch nötig, wirtschaftliches Denken, den richtigen Umgang mit finanziellen Ressourcen und betriebswirtschaftliche Zusammenhänge, erkennen und verstehen zu können. Eine gute Idee allein reicht nicht aus, man muß auch in der Lage sein dafür das Kapital aufzubringen und das Produkt richtig zu vermarkten. Auch "Steherqualitäten" wurden immer wieder als Voraussetzung für die Selbständigkeit genannt. Man darf die "Flinte nicht gleich ins Korn werfen" und sollte sich auf einen "rauhen Wind" gefaßt machen, wenn man an die Spitze will. Firmengründungen gehen kaum problemlos über die Bühne und die Startphase ist oft von Entbehrungen und Enttäuschungen gekennzeichnet. Wer nicht bereit ist, Durststrecken in Kauf zu nehmen und sich leicht verunsichern läßt, wird als Selbständiger bald scheitern.

Spitzenmanager sehen ihre Aufgabe häufig darin, in der Lage zu sein Teams richtig zusammenzustellen, die Menschen am richtigen Platz einzusetzen und den Mitarbeitern das betriebliche Ziel vor Augen zu führen. Das Verständnis für die Probleme Anderer, auf sie einzugehen, Toleranz, aber auch Entscheidungsfreudigkeit im rechten Moment sind dazu Voraussetzung. Dabei müssen die Mitarbeiter den Manager als Führungsperson bzw. -kraft seiner natürlichen Autorität wegen, nicht aber aufgrund seiner Position anerkennen. Wer sich nur aufgrund seiner ihm verliehenen Machtposition behauptet, verliert über kurz oder lang die Unterstützung seines Umfeldes

und somit seine Effizienz. Hier kommt auch der Vorbildrolle eine wichtige Funktion zu. Ein Manager, der sich die Ärmel aufkrempelt und die Autos im Schauraum aufpoliert, wenn Not am Mann ist wird deshalb nicht belächelt, sondern man traut ihm zu, mit jeder Situation fertig zu werden. Anstatt in Problemen zu denken, müssen Lösungsvorschläge zur Diskussion gestellt und gemeinsam beschlossen werden.

Zu den getroffenen Entscheidungen muß der Manager aber allein stehen und seinen Mitarbeitern auch dann den Rücken freihalten, wenn diese Entscheidung falsch war. Dann kann man auf eine loyale Mannschaft zählen, die sich auch traut neue Vorschläge einzubringen. "Man muß in der Lage sein eigene Fehler einzugestehen und anderen Fehler zuzubilligen, um ein schlagkräftiges Team um sich zu scharen, das für den Erfolg unerläßlich ist", gaben die meisten der befragten Spitzenmanager an. Eine besondere Stärke scheint es zu erfordern, neben sich auch andere Spitzenkräfte zuzulassen, ohne zu befürchten, daß diese die eigene Autorität untergraben und einem den Rang ablaufen. Diese Angst nannten viele als Grund dafür, weshalb in manchen Unternehmen die Erfolge nur mäßig ausfallen. Ebenso wichtig ist analytisches Denken und das Verstehen großer Zusammenhänge, die für das Führen großer, internationaler Unternehmen befähigt. Bei Künstlern und Sportlern ist es vor allem die Unbeirrbarkeit, mit der man seinen eigenen Weg geht, die letztlich zum Erfolg führt. Kaum in einem anderen Beruf ist Konsequenz so hoch bewertet worden. Wenn man von der Richtigkeit des eigenen Tuns felsenfest überzeugt ist, stellt sich der Erfolg durch Hartnäckigkeit und viel Arbeit auch ein.

Politiker führten ihre Erfolge häufig auf ihr Team, das in der Lage ist, ihnen komplizierte Sachverhalte so aufzubereiten, daß sie diese allgemeinverständlich darstellen können, zurück. Zuzuhören, die wesentlichsten Punkte schnell zu erkennen und sich klar und präzise zu artikulieren, zählen hier zu den hervorragenden Eigenschaften. Neben rhetorischen Fähigkeiten, Verhandlungsfähigkeit und Konsensbereitschaft wurde vor allem die persönliche Integrität als wichtiges Merkmal genannt. Zu hohe Intellektualität, die als Überheblichkeit und mangelnde Basisnähe ausgelegt werden könnte, wäre für den politischen Erfolg eher hinderlich. "Handschlagqualität" wurde hier, wie auch in vielen andern Berufen als eine Qualität genannt, die man heute leider viel zu selten antrifft, in dieser Branche aber besonders wesentlich gewertet wurde. Als Politiker muß man auch Situationen ruhig aussitzen können. Während man in der Privatwirtschaft leicht von einer zur anderen Firma wechseln kann, ist es in der Politik nicht denkbar, mehrfach zwischen den Parteien hin und her zu wechseln. Hier muß man auf seine Chance warten, sie erkennen und ergreifen. Die Gefahr ist dabei jedoch besonders groß, daß man in eine politische Sackgasse gerät, wie immer wieder betont wurde. Oft ist es vielleicht sinnvoller eine noch so ehrenhafte Aufgabe in der Gemeinde- oder Landespolitik zugunsten einer geringer bewerteten Position in der Bundespolitik zu verzichten. In der Politik gilt vor allem der Grundsatz "They never come back", betonte ein Interviewpartner; d.h. man darf sich keinen Fehler leisten, der einen in die Schußlinie bringt. Diese Gefahr ist besonders groß, wenn man sich durch die Macht eines öffentlichen Amtes zu Arroganz und Überheblichkeit hinreißen läßt, weiß ein anderer Befragter, der sein Erfolgsgeheimnis darauf begründete, daß er sich immer darüber im klaren ist, daß ihm diese Position nur auf Zeit geborgt, keinesfalls aber ein dauerhaftes Privileg ist. Demut zu üben und sich der Vergänglichkeit dieser Art von Erfolg stets bewußt zu sein, wurde als wesentlicher Faktor des Erfolges gesehen. Ein anderer Stolperstein ist die Verquickung von politischen Funktionen und privatwirtschaftlichen Tätigkeiten. (Zahlreiche Politikerkarrieren beweisen dies auch). Es wurde jedoch oft bedauert, daß in der Politik keine privatwirtschaftlichen Zusammenhänge geschult werden und einige politische Funktionen ein Unternehmertum ausschließen. Dadurch würden immer mehr "Nur – Politiker" die Geschicke des Landes leiten, die von der Praxis keine Ahnung mehr hätten und nie vor der Aufgabe gestanden seien, selbst für die Gehälter ihrer Angestellten aufkommen zu müssen. Diese Erfahrung würde jedoch jedem Politiker guttun, meinten zahlreiche Befragte aus der Politik, ebenso wie aus allen anderen Berufssparten.

Im diplomatischen Dienst sind es Toleranz und Interesse an anderen Kulturen und Denkweisen, die neben einer hohen Bereitschaft zur Mobilität als Voraussetzung genannt wurden. An den Beispielen vieler Diplomaten aus den Reformländern zeigt sich auch, daß das Stehen zu seiner persönlichen Meinung auch unter widrigsten Umständen letztlich zum Erfolg führt. Nicht wenige wurden inhaftiert, des Landes verwiesen oder mit Berufsverbot belegt, ehe sie unter einer neuen Regierung in ihre heutige Funktion berufen wurden. Ausgeprägtes Rechtsempfinden stand meist am Anfang einer Laufbahn im Exekutivdienst oder der Jurisprudenz. Anderen zu helfen und Lösungsvorschläge zu finden, ist vor allem bei den Anwälten häufig die treibende Kraft. Nicht ein gewonnener Prozeß ist Erfolg, ihn schon im Keim zu verhindern, indem man Verträge so abfaßt, daß es zu gar keinem Streit kommt, ist der wirkliche Erfolg eines Wirtschaftsjuristen. Als Kunst wird es angesehen, wenn man einerseits in der Lage ist, die Sicht seines Mandanten zu verstehen und sie auch zu vertreten, ohne sie sich so zu eigen zu machen, daß man darüber hinaus vor den Problemen der anderen Partei blind wird. Auch als Arzt oder in anderen Sozialberufen darf man vor Mitleid nicht blind werden, waren sich die meisten Interviewten einig. Wer seinen Patienten zu sehr bedauert, auch wenn dessen Schicksal noch so schlimm ist, übersieht leicht eine Möglichkeit. Sich nicht vereinnahmen zu lassen, ohne dabei kaltschnäuzig und unmenschlich zu wirken ist in diesen Jobs, die meist als Berufung gesehen werden, kein leichtes Unterfangen.

Als Wissenschaftler, Arzt oder Forscher wirkt sich das Publizieren der eigenen Erkenntnisse fast immer positiv aus. Allerdings wird hier genau darauf geachtet, in welchen Medien man zitiert wird und wo die Gastkommentare oder Beiträge veröffentlicht werden. Wirklich zählt nur, wenn man in den internationalen Top - Publikationen Beachtung findet. Je öfter man in diesen Werken zu finden ist, um so höher steigt man im Ansehen bzw. im Ranking auf. Die Erwähnung in der Klatschspalte der lokalen Regenbogenpresse bringt für das internationale Ansehen eines Arztes rein gar nichts, auf die Anzahl und Struktur seiner Patienten kann dies jedoch sehr wohl Einfluß haben. Diese Bekanntheit außerhalb des engsten Kollegenkreises kann auch bei der Beschaffung von finanziellen Mitteln (Sponsoring, Spenden für soziale Hilfsprojekte, etc.) von enormer Bedeutung sein.

Besonders bei diesen Aufgaben, dem Auftreiben finanzieller Mittel für Forschungs- und Sozialprojekte zählen auch die sozialen Talente und die Fähigkeit, sich und sein Projekt bestmöglich verkaufen zu können. Die Vorstellung vom Forscher, der in seinem Kellerlabor still vor sich hin arbeitet ist in der heutigen Zeit, in der Budgetmittel immer mehr gekürzt werden und sich jeder um die Finanzierung seiner Arbeit eigenständig kümmern muß, überholt. Nur wer seine Idee gut kommunizieren kann, wird Chancen haben diese auch finanzieren zu können. Ein von uns befragter Atomphysiker gab an, daß er für seine Forschungsarbeit lediglich öS 100.000,- zur Verfügung gehabt hätte, die für sein Vorhaben, ein Meßinstrument (Radiodensiometer zur Feststellung von radioaktiver Strahlung im All) im Weltraum zu testen, bei weitem nicht ausgereicht hätten. Die NASA hätte für sein Forschungsvorhaben einen mehr als sechsstelligen Dollarbetrag veranschlagt, der auch ihr nicht zur Verfügung gestanden wäre. Er gab jedoch

nicht auf und wandte sich an die Russen, mit denen er im Laufe der Zeit ein so gutes Verhältnis aufbauen konnte, daß dieses Instrument nun seit mehr als einem Jahrzehnt de facto kostenlos im Orbit getestet wird. Heute interessiert sich auch die NASA für seine Forschungsergebnisse, die nur aufgrund der Kommunikationsfähigkeit seines Erfinders zustande kamen.
Im persönlichen Dienstleistungsbereich nannten die Befragten vor allem Offenheit, Freundlichkeit, Umgänglichkeit, Humor (der generell als wichtig erachtet wurde) und den Willen mit Würde zu dienen, als Hauptkriterien ihres Erfolges. In der Werbung und Medienbranche wurde naturgemäß Kreativität an oberste Stelle der Wertigkeit gereiht. Viele der Befragten gaben an, daß sie von einem Drang befallen sind, stets etwas Neues machen zu müssen. In der Werbung ist ihnen dies möglich, da sie es ständig mit anderen Aufgaben, neuen Produkten und Kunden zu tun haben, andernfalls würden sie sich vermutlich schnell langweilen. Obwohl hier jeder ein Einzelgänger ist wird Teamfähigkeit dennoch nicht völlig außer Acht gelassen. Zu den wichtigsten Aufgaben des Werbemanagers zählt es wohl, die unterschiedlichen Einzelcharaktere von Grafikern, Textern, Fotografen und sonstigen Kreativen so zu managen, daß aus den verschiedenen Einzelleistungen der Beteiligten, die sich als Individuum behandelt sehen wollen, letztlich eine homogene Kampagne entsteht, ohne daß sich der einzelne Künstler in seiner kreativen Leistung beschnitten fühlt. Am Wesentlichsten schien jedoch stets der Wille zum Erfolg und zu überdurchschnittlicher Leistung, mit dem man sich von anderen unterscheidet.

"Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt"

Meist wurden die bereits erzielten Erfolge im eigenen oder einem anderen Unternehmen genannt, weshalb jemand in eine höhere Position berufen wurde. Der Werdegang wurde von den Vorgesetzten, der Konkurrenz oder Head - Huntern beobachtet. Aufgefallen ist er durch Leistung und konnte sich im Vorstellungsgespräch gut präsentieren. Oftmals waren es auch die Ideen, die jemand bereits beim Vorstellungsgespräch zu der ausgeschriebenen Position einbringen und richtig kommunizieren konnte, die ihn von den übrigen Bewerbern abhob. Sich selbst gut verkaufen zu können wurde als wesentliches Erfolgskriterium übrigens immer wieder genannt.

"Was ist für Erfolg hinderlich?"

Am häufigsten wurde Selbstüberschätzung, übertriebener Egoismus, Eitelkeit, mangelnder Lernwille, fehlende Flexibilität, Unfähigkeit sich auf neue Situationen einstellen zu können, mangelndes Kommunikationsvermögen und sich nicht artikulieren und präsentieren zu können, genannt. Wer sich Schuhe anzieht, die ihm zwei Nummern zu groß sind wird Schiffbruch erleiden, war fast die einhellige Meinung aller. Wenn man in eine Position gestellt wird, der man (noch) nicht gewachsen ist wird man sich darin nicht wohl fühlen, nicht akzeptiert werden und in der Folge an der Aufgabe scheitern. Zu große Verbissenheit, mit der man die Dinge angeht, wurde häufig als KO-Kriterium angesehen, man sollte seine Karriere ruhig locker und unverkrampft angehen und auch in der Lage sein sich eine Auszeit zu gönnen. Obwohl Egoismus bis zu einem gewissen Grad durchaus hilfreich ist darf man es nicht übertreiben. Über Leichen zu gehen und rücksichtslos Ellenbogentechniken einzusetzen kann schnell zu einem Bumerang werden. "Spätestens dann, wenn man am linken Fuß steht erwischt es einen eiskalt." Man sollte auch anderen ihre Erfolge lassen und sich nicht stets ins Rampenlicht drängen, ohne daß man dabei sein Licht unter den Scheffel stellt. Extrovertiertheit die in Penetranz ausartet kann den Erfolg ebenso hemmen wie allzu große Introvertiertheit, Angst und Hemmungen sich selbst zu präsentieren. Daß man für den jeweiligen Beruf und seine Position die entsprechende Ausbildung, Kenntnisse, Erfahrung und Begabung mitzubringen hat ist natürlich Voraussetzung. Ebenso logisch ist es, daß Laster in jeder Form und eine extreme, exzessive Lebensführung meist als abträglich für eine steile Karriere angesehen wurden. Selbst in der Showbranche begründen hemmungslose Ausschweifungen nur selten einen dauerhaften Erfolg, auch wenn das bei manchen Popstars den Anschein hat. Häufiger sind dies jedoch nur geschickt lancierte Meldungen, die im Rahmen des Marketingkonzeptes nötig sind. Wer sich ständig auf Entziehungskur befindet, kann wohl nicht wirklich an seiner Karriere arbeiten und auf Dauer goldene Platten einspielen. Auch Schulden sind für viele Befragte – besonders Selbständige – Hemmschuhe für den Erfolg. Wer ausschließlich mit Fremdkapital beginnt und in die Abhängigkeit von Banken gerät ist nicht mehr Herr seiner Entscheidungen und wird leichter unter der Zinsenlast zusammenbrechen. Das bedeutet jedoch nicht, daß man nicht auch Risiken eingehen muß, sie müssen nur kalkulierbar und überschaubar bleiben, waren sich die Meisten einig. "Ein Mann mit einer neuen Idee gilt solange als verschroben, bis er Erfolg hat" (Mark Twain)

"Spielt/e Ihr Umfeld eine Rolle für ihren persönlichen Erfolg?"

Diese Frage wurde fast generell bejaht. Ohne soziales Umfeld, das die Leistungen beurteilt ist auch für einen Einzelkämpfer kein Erfolg möglich. Dem Umfeld wird praktisch von jedem ein hoher Stellenwert zugeschrieben, auch wenn die Leistung ganz allein im stillen Kämmerlein erbracht wird. Selbst der Maler braucht Galeristen und Kunden, mit denen er in Interaktion treten kann. Ohne gesellschaftliche Interaktion war für niemanden Erfolg denkbar.

"Welche Rolle für den persönlichen Erfolg
spielt das private, familiäre Umfeld?"

Kein Zweifel, daß es eine Rolle spielt, auch wenn sie nicht von allen Befragten als wichtig für den beruflichen Erfolg bezeichnet wurde. Man kann mit und ohne Familie erfolgreich sein, auch wenn ein geordnetes Familienleben (das ja nicht zwangsläufig einen Ehepartner und Kinder impliziert) als förderlich bezeichnet wird. Von Männern wird diese Frage häufig ausweichend und sehr allgemein beantwortet. Frau und Familie spielen für viele Manager wohl eine wichtige Rolle, diese beschränkt sich aber sehr häufig auf den passiven Part als Ruhepol und Rückzugsmöglichkeit, soweit es den beruflichen Erfolg angeht. Die Frau ist wichtig um ihm die lästigen Aufgaben im Haushalt, bei der Kindererziehung und zum Teil auch die gesellschaftlichen Verpflichtungen abzunehmen (Auswahl der Theaterkarten, Einladungen, etc.). Von anderen Befragten wird die Familie dann als förderlich bezeichnet, wenn sie einem keine zusätzlichen Aufgaben aufbürdet und problemlos funktioniert. Verständnis für die Arbeit des Mannes und den damit meist verbundenen hohen Zeitaufwand für den Beruf wird vorausgesetzt. Ein offenes Ohr für die Probleme des Partners zu haben ist wichtig, oft wird aber bedauert, daß dafür aufgrund des hohen Arbeitspensums nur beschränkt Zeit zur Verfügung steht, um so größer muß die Toleranz des Partners sein. Anders verhält es sich in kleinen Familienbetrieben, in denen die Frau mit tätig ist. Hier wird der Familie auch für das berufliche Fortkommen ein höherer Stellenwert zugebilligt. Anders als bei vielen Unselbständigen, die oft angaben es zu

schaffen Beruf und Privat strikt trennen zu können ist die Grenze zwischen Beruf und Privatleben bei Selbständigen und Freiberuflern meist sehr verschwommen. Hier ist der Partner häufig untrennbar in den Beruf involviert und dementsprechend wichtig für die Karriere. Von den männlichen Befragten, die angaben, daß die Frau einen wesentlichen Stellenwert in ihrem Leben einnimmt und auch für sein berufliches Fortkommen wichtig ist, wurde oft betont, daß sich auch die Frau selbst ständig weiterentwickelte. Wenn man sich eine Frau auswählt, die nicht ebenso mit den Aufgaben des Mannes wächst, wird entweder die Ehe scheitern, oder die berufliche Entwicklung darunter leiden. Das war die Botschaft, die man hier interpretieren konnte. Frauen messen dieser Frage (so sie als Karrierefrau überhaupt eine Familie mit Kindern im herkömmlichen Sinn hat) einen weitaus höheren Stellenwert bei. Es als Frau trotz Doppelbelastung mit Kindern und Beruf geschafft zu haben wird oft als Erfolg auf den man zu Recht stolz sein kann, bezeichnet. In echte Spitzenpositionen schafften es Frauen mit Kindern jedoch oft nur deshalb, weil sie im eigenen oder im Familienbetrieb arbeiten und die Babypause nicht gleichzeitig zu einem eminenten Karriereknick führte. Besonders Frauen betonen auch häufiger, daß sie es trotzdem alleine geschafft haben und, um nicht nur als die "logische Nachfolgerin" gesehen zu werden, Erfahrung in anderen Betrieben oder sogar im Ausland gesammelt haben, ehe sie in den Familienbetrieb einstiegen. Als Frau muß man sich meist entscheiden entweder Karriere zu machen oder Kinder groß zu ziehen wird oft nicht ganz ohne Bedauern von den kinderlosen Karrierefrauen bemerkt. Während es für Männer fast selbstverständlich ist, daß die Frau und die Kinder bei einem beruflich bedingten Ortswechsel mit übersiedeln oder es akzeptieren, daß der Mann nur fallweise daheim ist, ist der umgekehrte Fall nicht ganz so selbstverständlich, vor allem dann, wenn auch der Mann eine leitende Position bekleidet. Daß der Mann zugunsten der Karriere seiner Frau auf sein berufliches Fortkommen verzichtet ist nur in seltenen Ausnahmen der Fall, oft sind die Frauen in Spitzenpositionen daher unverheiratet und kinderlos.

Daran scheint sich auch trotz Emanzipation so schnell nichts zu ändern. Unabhängig von Alter, Geschlecht und Familienstand waren sich praktisch alle Befragten darin einig, daß ein persönliches Umfeld, welches nur Probleme bereitet für den Werdegang mehr als nur hinderlich ist: man kann keinen „Zweifrontenkrieg" erfolgreich führen. Im Zuge dieser Frage wurde auch immer wieder der persönliche Freundeskreis angesprochen, der für den Erfolg nicht ganz unwesentlich zu sein scheint. Die Meinungen dazu waren jedoch unterschiedlich.

Die einen schwören auf ganz wenige, sehr enge Freunde, deren sozialer Stand nicht unbedingt dem eigenen entsprechen muß und in deren Gesellschaft das persönliche Verhalten des einzelnen absolut keine Rolle spielt. Ob das wirklich der Fall ist, war nicht klar erkennbar, da die Befragten diese Behauptung meist in den Raum stellten, ohne daß sie mit Fakten untermauert wurde. Häufiger schien es jedoch der Fall zu sein, daß sich die Erfolgreichen auch wieder mit anderen Erfolgreichen befreunden bzw. daß sich auch der persönliche Freundeskreis adäquat weiterentwickelte. Generell scheint die Interpretation zulässig, daß Intelligenz und soziales Level durchaus dem eigenen Stand angemessen sein sollte, da auch ein gewisser Image -Transfer stattfindet.

Daß sich im vornehmen Golf Club eher keine Punks unter die Bankiers mischen ist logisch und in Likörstuben findet man nur selten einen Bankier (und wenn dann nur nach einer langen Ballnacht, nicht aber als Stammgast). Zu untersuchen wäre, inwieweit die Trennung zwischen der beruflichen Woche und dem rein privaten Wochenende strikte vollzogen wird. Hier mag es durchaus sein, daß der erfolgreiche Top - Manager, der unter der Woche ausschließlich im Hotel Sacher und im Wiener Musikverein verkehrt, am Wochenende in legerer Freizeitkleidung am Stammtisch seines Dorfwirtshauses anzutreffen ist. Ob die Wochenend - Freundschaften aus dem Feierabenddomizil jedoch über die Ortstafel hinaus wirklich Bestand haben, könnte bezweifelt werden. Viel eher scheint die Trennung zwischen Beruf und Privat auch gewisse Probleme mit sich zu bringen. Was, wenn der Saufkumpan vom Dorfwirt plötzlich im Foyer des Burgtheaters auftaucht und das soziale Umfeld des Generaldirektors mit kompromittierender Sprache entlarvt?

"Welchen Beruf übten Ihre Eltern aus?"
(Soziale Herkunft)

Die Frage nach dem Beruf der Eltern stellte der Redaktionsstab erst zuletzt beim persönlichen Steckbrief, oft wurde jedoch die soziale Herkunft schon vorher im Zuge anderer Fragen oder sogar zu Beginn des Interviews beim Karriereverlauf erwähnt. Das war vor allem dann der Fall, wenn schon Vater und Großvater in demselben Beruf (z.B. in traditionsreichen Familienbetrieben) tätig waren, die Familie einen Jahrhunderte zurück reichenden (adeligen) Stammbaum hatte oder wenn es besondere Umstände waren, unter denen der Befragte aufwuchs und die ihm besonders erwähnenswert schienen (Flüchtlinge, Heimatvertriebene, Kinder von Bergbauern mit kilometerlangen Schulwegen, Kriegswaisen, besonders kinderreiche Familien, u.ä.). Um es vorwegzunehmen, die soziale Herkunft scheint keinen absoluten Ein

fluß auf die Karriere der Befragten zu haben, denn unter den Erfolgreichen finden sich adelige Millionärssöhne ebenso wie Flüchtlinge und Kinder aus ärmlichsten Verhältnissen, die schwere Schicksale hinter sich hatten. Der Großteil der Befragten stammte jedoch aus ganz normalen "Durchschnittsfamilien", die ihren Nachkommen eine glückliche Kindheit, Schulbildung und Studium bieten konnte. Daß dieses Umfeld für die Entwicklung förderlich ist wurde kaum bestritten, sie ist aber nicht unabdingbar, wie zahlreiche Karrieren beweisen. Oft waren es sogar die widrigen Kindheitserlebnisse, die eine besondere Triebfeder darstellten. "Ich wollte es einmal besser haben als meine Eltern", "Ich wußte, daß ich nie wieder arm sein will", "Nachdem wir im Krieg alles verloren hatten, wollte ich mir wieder alles zurückerobern", "Um meinen Kindern eine bessere Kindheit zu ermöglichen arbeitete ich besonders hart." ... diese und ähnliche Aussagen waren häufig zu hören. Manche der Befragen gaben an, daß sie wohl mehr erreicht hätten, wenn sie sich, aufgrund finanzieller Notwendigkeiten, mehr anstrengen hätten müssen.

Aber auch eine gehobene Herkunft ist oft eine enorme Triebfeder: "Ich mußte meinen erfolgreichen Eltern beweisen, daß ich es auch schaffen kann." "Die Hoffnung, die meine Eltern in mich setzten, durfte ich nicht enttäuschen". Der Beruf des Vaters (bzw. eines anderen engen Familienangehörigen) wurde – wie nicht anders zu erwarten – recht häufig als Vorbild genommen, das Studium in dieser Richtung begonnen, oft wurde er jedoch später nicht weiter ausgeübt oder entsprechend modifiziert. Fallweise begannen Söhne/ Töchter auch im selben Betrieb, in dem auch schon der Vater/Mutter gearbeitet hatte, nicht immer jedoch in derselben Funktion. (Wobei hier nicht nur die Familienbetriebe gemeint sind, in denen es zur logischen Familientradition gehört, daß zumindest ein Nachkomme den Beruf des Vaters erlernt, um den Betrieb weiterführen zu können, sondern durchaus auch Betriebe, die mehrere Generationen als unselbständig Erwerbstätige beschäftigen.) Häufig ist diese Tendenz bei (staatlichen) Großbetrieben (ÖBB, Post, Voest, ...) zu beobachten.

"Welche Rolle spielt/e Ihr berufliches Umfeld (Mitarbeiter, Kollegen, Vorgesetzte) für Ihren Erfolg?"

Interessant ist, daß diesem Umfeld ein offensichtlich wesentlicherer Anteil am Erfolg zugeschrieben wird als dem familiären. Unsere Frage lautete stets gleich: "Welche Rolle spielt für Ihren Erfolg das Umfeld, einerseits das persönlich/private und andererseits das berufliche?". Nachdem die Befragten ihrer Umwelt generell einen hohen Stellenwert zubilligten, begannen Sie meist ihren Fokus auf das berufliche Umfeld zu legen, auch wenn dieses in der Fragestellung nur zweitgereiht wurde. Mit Ausnahme echter Einzelkämpfer und Solisten (Künstlern, Sportlern, oder betrieblichen "One-Man Shows") sahen fast alle in der Teamarbeit einen wesentlichen Schlüssel zum beruflichen Erfolg. Besonders wichtig ist dieser Faktor naturgemäß im Dienstleistungsgewerbe, wo die Leistung jedes einzelnen Mitarbeiters für den Erfolg des gesamten Unternehmens essentiell ist. Aber auch in allen anderen Berufen wird den Mitarbeitern eine wesentliche Rolle zugeschrieben. Nachdem die Faktoren Grund & Boden, Kapital und die reine Arbeitskraft heute im Überfluß zur Verfügung stehen (da die modernen Produktionsbetriebe immer weniger Raum beanspruchen, Kapital zur Genüge verfügbar ist und auch immer leichter zugänglich wird und es ausreichend Arbeitslose gibt, abgesehen davon, daß die fortschreitende Automatisierung immer weniger rein manuelle Arbeit erfordert), sind es vor allem Know-how, Kreativität und menschliche Fähigkeiten, die gefragt sind. Gut die Hälfte der Befragten aus allen Bereichen gab an, daß es die "Human Ressources" seien, die über Erfolg oder Mißerfolg in ihrem Unternehmen entscheiden. Einen dementsprechend hohen Stellenwert haben auch die Mitarbeiter. Sie sind das wertvollste Gut fast jeden Unternehmens und werden dementsprechend gehegt und gepflegt. Insofern haben sie wohl Einfluß auf den persönlichen Erfolg, für die Karriere dürften sie aber nur bedingt und indirekt ausschlaggebend zu sein. Viel wichtiger scheinen jedoch die Vorgesetzten und Mentoren zu sein, die auf Karriereverläufe Einfluß nehmen. Häufig wurden ehemalige Chefs, die Fähigkeiten und Talente der Befragten erkannten und richtig einsetzten als Steigbügelhalter genannt. Hilfe scheint also eher von oben als von unter zu kommen. Und diejenigen, die ihre Mitarbeiter coachen und ihnen die weiteren Karrieresprünge ermöglichen, sehen diese Aufgabe als Selbstverständlichkeit an. Weit mehr gaben an, daß sie von einem konkreten Vorgesetzten unterstützt wurden, als daß sie einen konkreten Untergebenen bei dessen Karriere helfen, das scheint für Manager zu deren selbstverständlichen Aufgaben zu zählen, die nicht explizit erwähnt werden muß. Daß man die Wahl des Teams sorgfältig durchführen sollte, war weniger überraschend, als die hohe Zahl der Befragten, die meist indirekt angaben, daß es mindestens ebenso wesentlich ist, seine Vorgesetzten sorgfältig zu wählen. Unter einem herrschsüchtigen Chef, der keine andere Meinung als die seine gelten läßt und alle Erfolge sich selbst, die Mißerfolge aber seinen Untergebenen zuschreibt, kann man keine Karriere machen. Ein Chef, der neben sich keine anderen Spitzenkräfte duldet zeigt damit persönliche und auch Führungsschwäche und kann auch nur schwache Mitarbeiter haben. Unter solch einem Vorgesetzten wird man es schwer haben selbst erfolgreich zu werden. Besser ist es sich von ihm schnell zu trennen, auch wenn es mit persönlichen Zäsuren verbunden ist. Hier ist Loyalität falsch am Platz. Der einsame Wolf, der von der Spitze herab diktiert scheint jedenfalls ausgedient zu haben. Mentoren und Förderer sind nicht nur in der Politik wichtig, auch innerhalb von Konzernen wurde ihnen eine große Bedeutung beigemessen, auch wenn man uns stets versicherte, daß man es ohne Protektion geschafft hätte, da dieser Begriff negativ - im Sinne der Vetternwirtschaft - besetzt ist. Ebenso wichtig wie der fördernde Mentor für Unselbständige, ist der richtige Geschäftspartner für Selbständige, sofern im Geschäft ein Mitinhaber vorhanden ist. Besonders in kleinen und mittleren Firmen wurde häufig die Wahl des richtigen Teilhabers, der dieselben Visionen teilt als wichtiges Erfolgskriterium genannt. Optimal schien es zu sein, wenn sich zwei an sich gegensätzliche Charaktere, bei denen die emotionale Ebene harmoniert, zu einer Unternehmung zusammenschließen. Zwei visionäre Chaoten würden gemeinsam leicht im Chaos versinken. Steht dem kreativen Visionär jedoch ein kaufmännisch denkender Realist zur Seite, scheint diese Konstellation eher Erfolg zu versprechen. Für Freiberufler (Ärzte, Architekten, Anwälte, etc.) und Forscher spielen meist die Kollegen, mit denen man sich fachlich austauschen kann eine nicht zu unterschätzende Rolle. Und hier sind es vor allem die ausländischen Freunde, die einem helfen den Horizont zu erweitern, über den Tellerrand hinaus zu sehen und einen auf neue Techniken und Erkenntnisse aufmerksam machen.

"Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?"

Dieser Frage haben wir im Hinblick auf die zahlreichen Leser, denen das persönliche Fortkommen wichtig ist, besondere Aufmerksamkeit gewidmet, da die Information ja sowohl in der aktiven, als auch in der passiven Rolle von Bedeutung sein kann. Hier sind es meist dieselben Kriterien, die für den eigenen Erfolg ausschlaggebend sind, denen Vorrang gegeben wird. Fachkenntnisse setzt man voraus, sie sind jedoch nur untergeordnet wichtig. Viel wichtiger sind persönliche und soziale Fähigkeiten, die den Ausschlag geben. Am wesentlichsten sind der Lernwille und die Lernfähigkeit, wodurch man sich offenbar jede Fachkenntnis erwerben kann; fehlt dieser Wille ist Hopfen und Malz verloren. Fachkenntnisse kann man erwerben, persönliche und soziale Fähigkeiten – als Charaktereigenschaft - hingegen nur schwer, waren sich fast alle Befragten einig. Besonders in "jungen" Unternehmen (IT-Branche, Werbung, u.ä.) ist es wichtiger, daß die "Chemie" stimmt und man ins Team paßt. Die fachlichen Fähigkeiten kann man sich danach aneignen. Tatsächlich scheinen es die persönlichen und sozialen Fähigkeiten zu sein, die zu einem überwiegenden Teil den Ausschlag geben. Auch Loyalität, die immer wieder genannt wurde, fällt in diese Sparte. In der Tat sind es zu einem überwiegenden Teil Bauchentscheidungen, die den Ausschlag geben. Auch wenn der Auswahl noch so durchtriebene Methoden vorangehen ist es doch die Sympathie, die letztlich zählt. Übrigens lassen sich nur die wenigsten von Personalisten vorschreiben, wie ihre Mitarbeiter auszusehen haben; auch wenn es die Position nicht vorsieht, die engsten Mitarbeiter werden stets genau ausgewählt. Opportunisten und Jasager werden meist absolut nicht geduldet. Will man in den Kreis der Erlesenen aufgenommen werden, sind neben fundierten Fachkenntnissen vor allem auch die richtigen Netzwerke bzw. Seilschaften nötig. Wer die nicht hat ist oft verloren.

"Wenn überhaupt, wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?"

Geld als (einzige) Motivation wurde meist sofort disqualifiziert, ob man aber Mitarbeiter überhaupt motivieren kann, darüber waren sich die Befragten nicht sofort einig. "Ein lahmes Pferd kann man zu keinem Sprinter erziehen, ein lauffreudiges Pony noch eher." Ein williges Rennpferd coacht man lieber als einen unwilligen Gaul und Selbstmotivation wird oft vorausgesetzt. Die häufigsten Motivationskriterien sind das Übertragen interessanter Aufgaben und Eigenverantwortung, das gemeinsame Festlegen von Zielen und die

Mitbestimmung der Mitarbeiter bei Entscheidungen. Mitarbeiter sind am ehesten dadurch zu motivieren, indem man sie ernst nimmt, sie um ihre Meinung fragt und diese beim Entscheidungsprozess auch berücksichtigt bzw. klar argumentiert, weshalb diese Möglichkeit ausscheidet. Transparenz und Klarheit bei allen Entscheidungen und auch darüber wo das Unternehmen und jeder einzelne Mitarbeiter steht sind wichtig um die Angestellten auf das Unternehmensziel hin auszurichten und ihnen die nötige Sicherheit zu geben. Viele Chefs gaben an, daß Motivation ihre Hauptfunktion, wenn nicht sogar ihre einzige Managementfunktion sei. Das Schaffen eines angenehmen Arbeitsklimas, Zusammenstellen der richtigen Teams, in denen die Zusammenarbeit ohne Intrigen und Mobbing funktioniert, definieren der Ziele und Kontrolle der Zielerreichung betrachten viele Spitzenmanager als Ihre Führungsaufgabe. Was in kleinen Teams und flachen Hierarchien durch die häufig erwähnte persönliche Vorbildfunktion einfach zu erreichen scheint, wird in großen Unternehmen zunehmend schwieriger, da Motivation oft indirekt über den Umweg von weiteren Führungsebenen erfolgen muß. Besonders in kleinen Unternehmen wird Motivation häufig durch gemeinsame Freizeitaktivitäten (vom Bier nach der Arbeit bis zu gemeinsamen Urlauben) erzielt. Diese Aktivitäten geben Gelegenheit zum zwanglosen Gespräch in dem jeder seine Ideen einbringen kann, der Chef von den kleinen und großen Sorgen seiner Mitarbeiter erfährt und soziales Zusammengehörigkeitsgefühl geschaffen wird. Neben dem reinen Teamgedanken steht oft auch das Schaffen eines prozeßorientierten Gemeinschaftsdenkens, über die Belange einzelner Abteilungen hinaus, im Vordergrund. Wettbewerbe, die mit Incentives oder Prämien belohnt werden sollen häufig zusätzliche Anreize schaffen. Aber nicht nur Teamgeist soll die Motivation – und damit die Produktivität - erhöhen, hoch im Kurs steht auch das Fördern des Einzelnen in seinem persönlichen Fortkommen. Seminare, Schulungen, Auslandsaufenthalte und persönliches Coaching zählen ebenso zum Instrumentarium der Motivationspendenden. Hier wird nicht nur fachliches Wissen vermittelt, sondern auch an den persönlichen Fähigkeiten gefeilt. Letztlich ist die Chance im Unternehmen Karriere zu machen, sich (nicht nur finanziell) weiterentwickeln zu können eine starke Triebfeder.

Immer mehr Unternehmen (Palmers, Hartlauer,...) erkennen, wie wichtig Motivation und Schulung, der fachlichen und persönlichen Fähigkeiten sind. Sie unterhalten dazu sogar eigene Schulungszentren mit Psychologen, Motivationstrainern und persönlichen Betreuern. "Meine Mitarbeiter sollen lernen, ihr Leben auch als Ehemann, Vater, Mutter, etc. besser zu meistern. Wenn sie im Leben, als Mensch so um 10% besser werden, dann sind sie auch im Beruf um ein Vielfaches produktiver. Umgelegt auf meine 700 Mitarbeiter kann das über Erfolg oder Mißerfolg entscheiden", war F.-J. Hartlauer im Interview überzeugt, weshalb er 1996 die Hartlauer Akademie gründete.

"Welche Rolle spielen für Sie Niederlagen?"

Dazu war es zuerst nötig den Begriff zu definieren, da auch unter Niederlage (je nach persönlicher Frustrationsgrenze) jeder etwas anderes versteht. Während der eine sich aufhängt, wenn er einen Kratzer im Autolack hat, empfindet der andere zehn Konkurse, fünf Scheidungen und eine ausgebrannte Wohnung nur als eine Befreiung von Altlasten. Niederlagen sind das nicht Erreichen und die damit verbundene Verwerfung eines Zieles; wie schwer diese empfunden wird, hängt meist von der eigenen Wertvorstellung und dem Ausmaß der Bemühungen ab. Als echte Niederlagen wurden meist nur Konkurse, schwere Krankheiten, fristlose Entlassungen, Tod eines Partners oder ähnliche Elementarereignisse gewertet und davon scheinen viele der Befragten weitgehend verschont geblieben zu sein. Kleinere Niederlagen wie das einstweilige Verfehlen einer angestrebten Position, den Verlust eines Auftrages, etwaigen Umsatzrückganges, etc. wurde meist nur als Mißerfolg, nicht aber als tragische Niederlage erlebt. Generell wurden Niederlagen als Lernmöglichkeiten und Chancen für einen Neuanfang gewertet. Dazu muß man aber bereit sein, sich selbst und anderen die Niederlagen einzugestehen und sie zu analysieren. "Niederlagen haben auch dann etwas Positives an sich, wenn es schmerzliche Erfahrungen sind," - darin waren sich fast alle einig. Man muß nur in der Lage sein, daraus positive Lehren zu ziehen, sonst sind sie sinnlos. "Hinfallen ist keine Schande, liegenbleiben hingegen schon" Unter diesem Aspekt sahen die meisten Befragten dieses Thema und bezeichneten sich häufig als "Stehaufmännchen", das in der Lage ist, Niederlagen recht gut zu verkraften. Niederlagen braucht man auch um einerseits Demut zu üben und um Erfolge als solche zu empfinden – ohne Licht kein Schatten, ohne Niederlagen kein Erfolg. In diesem Zusammenhang wurden immer wieder Vergleiche mit dem Sport laut. Nur an Niederlagen kann man etwas lernen. Wer im Tennis immer nur gegen einen schwächeren Gegner gewinnt, wird nie besser werden. Nur wenn man gegen einen stärkeren Tennisspieler spielt und dabei fast zwingend verliert, kann man seine Technik verbessern, war ein oft zitierter Satz. Und schließlich gibt es immer wieder eine Revanche, bei dem man siegen kann. Unterschieden wurde auch in Niederlagen, die man selbst verschuldet hat (durch Unachtsamkeit, schlechte Vorbereitung, falsche Vorstellungen, Fehlinterpretation einer Situation, zu hoch angesetzte Ziele, etc.) oder ob die Niederlage von außen bewirkt wurde (unvorhersehbare Ereignisse, Mißgunst, allgemeine wirtschaftliche Umstände, Konkurs eines Geschäftspartners, etc.). Fallweise verbinden sich auch interne und externe Faktoren zu komplexen Sachverhalten. Besonders bei solchen Niederlagen wurde der Fehleranalyse größte Bedeutung beigemessen. Am betroffensten waren die Interviewten dann, wenn sie trotz aller Anstrengungen ein Ziel aus eigenem Verschulden nicht erreichten; z.B. wenn sie sich auf einen Auftrag optimal vorbereiteten, umfangreiche Unterlagen dafür erstellten und den besten Preis veranschlagten, bei der Präsentation aber nicht in der Lage waren die Vorzüge ihrer Arbeit klar zu kommunizieren und deshalb einem weit schlechteren Konkurrenzangebot der Vorzug gegeben wurde. Das wurde als klare selbst verschuldete Niederlage empfunden. Betroffen reagieren viele Befragte auch auf Niederlagen, die mit einem Vertrauensbruch im Zusammenhang stehen. Ein Mitarbeiter, der unter Mitnahme des halben Kundenstockes zur Konkurrenz wechselt gibt zu denken, was man in der Einschätzung des Menschen und der Mitarbeiterführung falsch gemacht hat, daß einem derart in den Rücken gefallen wurde. Niederlagen, die von außen gesteuert sind werden weitaus weniger tragisch gesehen. Sie sind vielmehr ärgerlich aber man kann aus ihnen kaum etwas lernen, außer, daß man voraussehend auch mit dem "Worst-case Szenario" rechnen muß. An einem Feuer nach Blitzschlag ist man nicht selbst schuld, schuld ist man nur, wenn man es verabsäumte sich ausreichend zu versichern. Auch den Mitarbeitern wurden häufig Fehler zugestanden, da sie aus ihnen lernen können. Nur denselben Fehler darf man nicht mehrmals wiederholen. Wer unter dem Druck steht keine Fehler machen zu dürfen wird nicht kreativ sein und neue Ideen, die stets ein gewisses Risiko mit sich bringen, lieber für sich behalten, war häufig zu hören. Gesteht man dem Mitarbeiter Fehler zu wird damit die Kreativität gefördert und Innovationen werden möglich. Allerdings muß der Chef auch hinter den Fehlern seiner Mitarbeiter stehen und ihnen notfalls den Rücken stärken.

"Wie gehen Sie mit Niederlagen um?"

Niederlagen nach der Analyse wegzustecken ist die häufigste Form der Niederlagenbehandlung. An der Vergangenheit kann man nichts ändern, man muß einfach durch und positiv an die Zukunft denken. Besonders die Art des Krisen- und Konfliktmanagements zeichnet die Führungspersönlichkeiten aus. Wer zu lange an Niederlagen zu kauen hat, vergißt voran zu gehen. Sich fallweise nach einer Niederlage zurückzuziehen, seine Wunden zu lecken und sich zu einem neuen Angriff zu sammeln wurde als zulässig gesehen, solange die Phase der Depression nicht zu lange dauert. Häufig sind es Partner, Mitarbeiter oder Kollegen, die in dieser Zeit Rückhalt bieten und aufmuntern.

"Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?"

Gleich nach der Familie und dem persönlichen Freundeskreis wurden häufig die bereits erzielten Erfolge als Triebfeder genannt. Erfolge generieren in einer nach oben drehenden Erfolgsspirale weitere Erfolge. Ob die strikte Trennung zwischen Beruf und Privatleben zum Krafttanken nun gut oder schlecht sei, blieb für uns nicht ersichtlich und hängt vor allem von der jeweiligen Persönlichkeit, seinem Beruf und dem privaten Umfeld ab. Abschalten zu können gaben viele der Befragten als Kraftquelle an, sich in der Freizeit nicht mit beruflichen Problemen zu belasten und umgekehrt. Andere wiederum schätzten den Austausch der Gedanken auch im privaten Kreis. Zu letzterer Gruppe zählen vor allem Selbständige, Freiberufler und Künstler die aus dem Gedankenaustausch mit dem Partner, den Freunden und Kollegen neue Ideen generieren. Besonders dort wo der Lebenspartner in derselben Firma, in ähnlicher Funktion oder als mit tätiger Partner arbeitet klappt die Abgrenzung selten und wird auch nicht angestrebt. Spitzenmanager hingegen scheinen die strikte Trennung zwischen Beruf und Privat vorzuziehen. Ein gemeinsames Credo war jedoch, daß man private und berufliche Probleme keinesfalls überlagern dürfe, da sonst beide nur verstärkt, keinesfalls aber gelöst werden. Berufliche Probleme mit dem Partner zu besprechen scheint nur dann sinnvoll, wenn der Partner davon entweder auch selbst fachlich etwas versteht, oder direkt davon betroffen ist und zu der Lösung auch etwas Konstruktives beitragen kann. Sonst kann man sich die Energie im Gespräch mit den Kollegen und Mitarbeitern, die am selben Strang ziehen, holen. Sehr häufig wurden Hobbies (allen voran Sport) genannt, die als Ausgleich zum Beruf dienen und helfen die Balance zwischen Beruf und Privatleben herzustellen. Für manche Befragte zählt auch eine gewisse Religiosität zu den Kraftquellen. Diese Religiosität wurde jedoch nicht nur auf den sonntäglichen Kirchgang bezogen. Die katholische Religion, Nächstenliebe war hier ebenso anzutreffen wie die buddhistische, fernöstliche Glaubenslehre. Besonders das Yin und Yang, die Balance wurde häufig als Kraftspender genannt.

"Was sind Ihre Hobbies?"

An erster Stelle standen die verschiedensten Sportarten, gefolgt von Lesen, Kultur (Theater, Musik, Ausstellungen) und Reisen; häufig wurde die Familie, Kinder, Haus- u. Gartenarbeiten sowie der Beruf und direkt damit zusammenhängende Tätigkeiten genannt. Auffällig ist, wie viele Top-Manager früher (Amateur-) Spitzensportler waren. Ein beachtlicher Prozentsatz war in der Jugend Skilehrer, Schwimmer, Fußballspieler, Basketballer, Ruderer, Athlet, Bergsteiger oder ähnliches. Diesem Faktum wurde auch meist eine große Bedeutung für die weitere Karriere beigemessen, da sie bereits damals Teamarbeit und mit Niederlagen umzugehen lernten. Auch wenn es das Alter und die karge Freizeit nicht mehr erlauben ihren Sport wettkampfmässig auszuüben, so betätigen sie sich auch heute meist noch körperlich als Ausgleich zur oft sitzenden Tätigkeit. Fitneß wird stets als wichtiger Aspekt genannt. In fortgeschrittenem Alter stehen heute Schwimmen, Radfahren, Wandern, Joggen, Tennis, Golf, und Reiten auf der Tagesordnung ganz oben. Erstaunlich war der Anteil der Marathonläufer in den Chefetagen. Die eigenen Grenzen im Dauerlauf zu erforschen zählt zu einer beliebten Herausforderung bei Jung und Alt. Eine willkommene Abwechslung zur Alltagsroutine bieten auch zahlreiche Extremsportarten (Paragliding, Fallschirmspringen, Rafting, etc.). Diese Sportarten wurden jedoch oft nur off records genannt, da man nicht als risikoreicher Mitarbeiter eingestuft werden will. Briefmarken- und Bierdeckelsammler sind unter den Erfolgreichen kaum zu finden. Wenn schon sammeln, dann Eindrücke in fernen Ländern, Kunst und Antiquitäten. Aber vielleicht haben sich die Sammler von Kronkorken, Telefonwertkarten und Plastiksackerln auch nur nicht deklariert. Nicht deklarieren wollen sich meist auch die Jäger, da dies Anlaß zu Angriffen geben könnte. Besonders im städtischen Bereich, in dem die meisten der Interviews geführt wurden, wurde nur unter vorgehaltener Hand zugegeben, daß man Weidmann (schon gar nicht Großwildjäger) ist. Lesen ist neben Sport wohl das wichtigste Hobby. Häufig wird dies auch als Weiterbildung betrachtet, auch wenn kaum jemand ausschließlich Fachliteratur konsumiert. Kultur zu konsumieren gehört wohl zu den gesellschaftlichen Gepflogenheiten, neben dem Kulturgenuß ist hier auch die Pflege sozialer Kontakte angesagt. Man muß sich einfach auf verschiedenen Vernissagen, beim Neujahrskonzert, dem Opernball oder bei den Salzburger Festspielen einmal sehen lassen um dabei zu sein. Die Position erfordert oft die Anwesenheit bei solchen Ereignissen und mehrmals konnte man vermuten, sie würde eher der unliebsamen Pflichterfüllung zugeordnet, als ein echtes Hobby darstellen. Ein wirkliches Hobby ist meist Musik, die selbst ausgeübt wird. Viele erfolgreiche Persönlichkeiten lernten in ihrer Kindheit ein Instrument zu spielen und fühlen heute noch eine innere Zugehörigkeit zu Ihrem Instrument, das sie fallweise aus der Mottenkiste holen. In der Kindheit ein Instrument zu lernen (während andere Kinder im Hof spielen) erfordert sicherlich einiges an Disziplin, die für eine spätere Karriere nicht hinderlich ist, war die überwiegende Meinung. Reisen wurde als eines der wichtigsten Hobbies immer wieder genannt. Dieses Hobby wurde vor allem für die Entwicklung der Persönlichkeit, zum Lernen von Sprachen, Kulturen und als Chance Neues kennenzulernen hoch eingestuft. Manuelle Arbeit in Haus und Garten sehen zahlreiche Befragte als etwas an, bei dem sie am Ende des Tages etwas Greifbares vor sich haben. In ihrem Beruf ist das häufig nicht der Fall und durch ihr Hobby sind sie in der Lage das zu kompensieren. Ist die Familie ein Hobby? Scheinbar schon, denn viele Befragte gaben dieses Hobby an. Den Kindern etwas beizubringen, mit der Familie einen Ausflug zu unternehmen oder gemeinsam zu spielen wurde von vielen Befragten als entspannend und erfüllend genannt. Auch ob der Beruf Hobby sein kann, wurde von uns hinterfragt. Letztlich ist es das, was man tagtäglich zum Broterwerb macht. Meist waren es Künstler, Freiberufler und Selbständige, denen ihre Tätigkeit solch einen unbändigen Spaß machen, daß sie ihn als Hobby ansehen. Sie waren es auch, die häufig meinten, sie würden für ihr Hobby bezahlt. Für einen Fotografen gehört es einerseits zum Job, sich andere fotografische Arbeiten anzusehen, andererseits sehen sie es als Hobby eine Fotoausstellung zu besuchen oder in der Freizeit die Kamera stets griffbereit zu haben.

"Welche Ziele haben Sie?"

Gesundheit und ein erfülltes, langes Leben standen auf der Wunschliste naturgemäß ganz oben. "Wenn ich sterbe will ich wissen, daß ich stets mein Bestes gab und keinen Tag unnütz verstreichen ließ." Die Ziele wurden jedoch meist nicht in Positionen ausgedrückt, weit wichtiger ist es, eine Aufgabe zu haben, die einen freut, in der man Verantwortung zu tragen hat und etwas zu bewegen in der Lage ist. Die reizvolle, herausfordernde Aufgabe, die operative Funktion, stand meist vor den Positionen, Titeln oder Macht die es zu erreichen gilt. Auch Geld und Reichtum ist kaum jemals ein Ziel, es kann nur ein Resultat, nicht aber ein Ziel sein, waren sich die Befragten ziemlich einig. Wer nur nach Geld strebt, sonst aber kein Ziel vor Augen hat wird nichts erreichen, da sein Ziel keinem anderen nützlich ist. Ein Ziel kann nur dann honoriert werden, wenn es auch andere als Ziel erkennen und belohnen. Meist waren es kurzfristige Ziele, die man in der jeweiligen Position erreichen wollte. Täglich das Beste zu geben und die (meist von außen oder gemeinsam definierten) gesetzten Ziele zu erreichen. Positionen werden meist nicht direkt angestrebt, sondern man wird dazu eingeladen, nachdem man seine Leistungsbereitschaft unter Beweis gestellt hatte. Karrieren zu planen wurde überwiegend als nicht zielführend angesehen, da die Zeit hierfür zu schnellebig geworden sei und kaum einer heute noch einen Lebensjob finden würde. Darüber waren sich die meisten Befragten einig. Chancen kommen und die muß man einfach ergreifen. An die Zeit nach dem Job wollte kaum jemand denken. Ältere Interviewpartner sehen ihr Ziel vor allem darin, Ihr Wissen als Konsulent oder Berater weiterzugeben. In der Erhöhung der selbst bestimmten Zeit, der Loslösung vom Tagesgeschäft, der Zeitgewinnung für kreative Ideen, für Freizeit und Familie sahen viele begehrenswerte Ziele.

"Erhalten Sie – ausreichend – Anerkennung?
Wenn ja, in welcher Form?"

(Wobei der Bogen der Anerkennung vom Schulterklopfen des Kollegen bis zum Ritterschlag durch die Queen gespannt war). Die meisten Befragten dachten, daß sie Anerkennung bekommen. Am wichtigsten ist die Anerkennung, die man von seinem unmittelbaren Umfeld, der Familie und den Mitarbeitern, Vorgesetzten und Kollegen bekommt. Solange von dieser Seite Zuspruch kommt scheint alles in Ordnung zu sein. In Führungspositionen wird Anerkennung meist als nicht ausreichend empfunden. Einerseits, weil von unten hinauf nur selten gelobt wird und andererseits, weil der Druck, den die Aktionäre ausüben besonders groß ist. Wenn ein Quartalsergebnis gut war, wird das wohlwollend zur Kenntnis genommen, das nächste Quartal muß dann aber noch besser werden, ein Zurückfallen wäre ein Mißerfolg. Spitzenmanager scheinen sich längst damit abgefunden zu haben, daß ihre Leistung nur noch pekuniär gewürdigt wird. Anerkennung von Vorgesetzten (verbales Lob, Auszeichnungen) wird als angenehm empfunden, man erwartet sie aber nicht mehr. Anders wird Anerkennung von Schauspielern empfunden. Die Anerkennung des Publikums durch „Standing Ovations“ ist oftmals die einzige Triebfeder. Eine gute Kritik wird als Bestätigung der eigenen Leistung bewertet, auch wenn viele Schauspieler der Meinung von Kritikern nur eine untergeordnete Rolle zuordnen. Wichtig ist die Reaktion des Publikums, nicht was ein Kritiker schreibt. Meist wird auch nur der Kritik von Sachkundigen Bedeutung beigemessen. Ob ein Außenstehender der Meinung ist etwas sei gut oder schlecht hat häufig kein Gewicht. In der Branche als Fachmann anerkannt zu werden ist mehr Auszeichnung als die Ehrennadel einer Gemeinde, weil man dort einmal übernachtet hat. Unwesentlich sind auch Formen der Anerkennung, die einem gewissen Automatismus unterliegen. Obermedizinalrat u.ä. Titel wurden meist als eine Alterserscheinung gewertet, die nicht auf die Tätigkeit bezogen sind. Auch Regierungsmitglieder legten kaum Wert auf die Medaillen, die sie in Ihrer Zeit als Regierungsmitglied bekamen ("Als Minister bekommt man automatisch alle paar Jahre goldene Orden"). Oft wurden Orden ausländischer Regierungen, mit denen sie kaum Kontakt hatten als kurios empfunden. Wirklich wesentlich empfanden unsere Interviewpartner nur solche Auszeichnungen, die sie aufgrund persönlicher überdurchschnittlicher Leitung erhielten. Trotzdem dürfen diese Ansichten nicht darüber hinweg täuschen, daß Anerkennung generell als Ermutigung gesehen wird. Besonders in Österreich sind Titel und Orden eine historisch gewachsene Form der Belobigung. Manche lassen sich ihre (Honorarkonsul-u.ä.) Titel auch einiges kosten und auch wer nur am Standesamt promoviert hat liebt es hierzulande mit Frau Doktor angesprochen zu werden. In anderen Staaten ist diese Anerkennungsform nicht nur unüblich, sondern oft auch verpönt. Ein Schweizer Diplomat darf selbst ausländische Orden (in der Schweiz sowieso nicht vorgesehen) nicht annehmen, da er damit bestechlich wäre. So unterschiedlich sind also die Bräuche.

"Ihr Lebensmotto?"

Die Frage nach dem Lebensmotto war meist durch die vorangegangenen Antworten bereits beantwortet worden. Slogans wie "Carpe Diem", "Pantha rei", "Leben und leben lassen", "The sky is the limit" kamen trotzdem häufig vor. Meist wurde jedoch nur das zuvor Gesagte bestätigt.

"Haben Sie Vorbilder?"

Diese Frage wurde unterschiedlich beantwortet. Von einer langen Liste verschiedener Personen, die den Befragten beeinflußten bis zu der Antwort, daß er sich bewußt nie ein Vorbild wählte, war alles vertreten. Die Vorbilder waren aus den unterschiedlichsten Bereichen gewählt, wobei Vorbilder aus dem unmittelbaren Bekannten- und Berufskreis häufiger konkret genannt wurden als Personen die der Betreffende nicht kannte. Trotzdem sind es hier immer wiederkehrende historische Persönlichkeiten, die häufiger erwähnt wurden: Mahatma Gandhi, Albert Schweitzer, Edison, Goethe und Leonardo da Vinci führen die Liste eindeutig an. Sie wurden gewählt, weil sie man ihnen absolute persönliche Integrität zubilligt, sie zu Ihrer Meinung auch unter den widrigsten Umständen standen oder weil man ihnen universelle Begabung gepaart mit einem absoluten Erfolgswillen und der Bereitschaft nicht aufzugeben, zuschrieb. (Interessanterweise wurde Columbus nie erwähnt – wohl deswegen, weil er sein Ziel eher durch Zufall erreichte, nicht aber durch gezielte Planung. Hätte er den Seeweg nach Indien gefunden und nicht zufällig Amerika entdeckt, wäre er wohl eher ein Vorbild.) Von den zeitgenössischen Unternehmern wurden Lee Iacocca, G.E.-Boss Jack Welch und Lou Gerstner von IBM oft noch vor Bill Gates genannt, der eher als Glückskind, nicht aber als Vorbild gesehen wird.

Von den Politikern wurde Bruno Kreisky wegen seines Charismas häufig als Vorbild angesehen. Häufig wurden auch Figl, Willy Brandt, Helmuth Schmidt, Henry Kissinger, J.F. Kennedy, Dalai Lama, Martin Luther und Gorbatschow genannt, welche die Welt durch Ihre Ideen zu verändern in der Lage waren. Als persönliche Integrationsfiguren scheinen hierzulande Kardinal König und Dr. Rudolf Kirchschläger zu gelten. Meist war es aber nicht eine einzige Person, sondern eine Vielzahl von Charaktereigenschaften

unterschiedlicher Menschen die sich jemand zum Vorbild nahm. Am prägendsten waren aber immer wieder die Eltern, Verwandten und Lehrer auch, wenn diese häufig erst zuletzt genannt wurden.

"Haben Sie zum Thema Erfolg noch weitere Anmerkungen?"

Häufig wurden – auch schon im Zuge früherer Fragen - Glück, Zufall oder günstige Konstellationen genannt, die den Erfolg ermöglichten. Was verstehen die Befragten aber unter diesen Begriffen? Ist es Glück, wenn man im Lotto gewinnt oder geht auch diesem Gewinn eine Aktion des Gewinners voraus (und sei es nur einen Lottoschein auszufüllen, ihn in die Trafik zu tragen und den Wetteinsatz zu riskieren)? Oder ist es Glück wenn man einfach nur kein Pech hat? Meist gaben die Befragten an, daß sie dem Glück durchaus etwas nachgeholfen haben, wenn auch nicht immer ganz bewußt. Und meist war das Glück auch dem Tüchtigen hold. Ein Beispiel: Häufig wurde jemand in eine Position erhoben, da sein Vorgänger aus dem Unternehmen ausschied, in Pension ging oder verstarb. Für den Interviewten war das Glück oder Zufall. Tatsächlich wären jedoch meist auch andere Aspiranten im Unternehmen für den nun vakanten Posten in Frage gekommen, einer war dafür aber am ehesten der geeignete Kandidat, da er sich schon durch frühere Erfolge hervorgehoben hatte, weil er die Aufgaben seines Vorgängers schon früher freiwillig mit übernommen hatte, wenn dieser aus krankheitsbedingten, oder ähnlichen Gründen abwesend war. Das "Glück", daß sein Vorgänger entlassen wurde war also nicht allein ausschlaggebend. Auch waren manche Mechanismen schon vorab absehbar. Unter einem fast gleichaltrigen Vorgesetzten zu werken ist weniger aussichtsreich als unter einem Vorgesetzten zu arbeiten, der um 10, 20 Jahre älter ist und voraussichtlich in den nächsten Jahren in Pension gehen wird. Dieser Konstellation kann man durchaus nachhelfen, indem man versucht in eine Abteilung zu kommen, in welcher der Chef mit 59 knapp vor der Pensionierung steht, man aber noch ausreichend Zeit hat sich in seine Agenden einzulernen. Auch wenn diese Versetzung in die entsprechende Abteilung zu Beginn ein Rückschritt ist, wäre man in einiger Zeit zur rechten Zeit, im richtigen Alter und am rechten Platz zur Stelle. Dann wäre nur noch zu überlegen, ob man von der neuen Position aus auch noch weitere Aufstiegschancen hätte oder ob diese Abteilung generell eine Sackgasse ist. Fallweise wurde eingeräumt, daß Aussehen, Körpergröße, Stimme, Auftreten und das generelle optische Erscheinungsbild eine wesentliche Rolle spielen würde. Und zwar nicht nur von Frauen und in Berufen in denen das selbstverständlich erscheinen würde wie bei Schauspielern, Moderatoren oder ähnlichen Jobs, sondern generell in allen Bereichen. "Mit meinen schlanken zwei Metern bin ich eher eine natürliche Autorität, als wenn ich um 40 cm kleiner und dick wäre" gaben einige groß gewachsene Interviewpartner unumwunden zu. Genauso wichtig wurden körperliche Vitalität und ein angenehmes Äußeres erachtet. Wer aufrecht mit einem gewinnenden Lächeln in einem Maßanzug den Raum betritt hat seinem Konkurrenten, der griesgrämig mit hängenden Schultern und im Trainingsanzug erscheint sicher einiges voraus. Auch Statussymbole spielen in diesem Zusammenhang eine gewichtige Rolle. Ein Verkäufer, der im Mercedes beim Kunden vorfährt, Maßschuhe, Rolex und Mont Blanc an sich trägt dem traut man eher zu, erfolgreich zu sein. Offensichtlich hat dieser Verkäufer ein Produkt, das von vielen anderen so geschätzt wird, daß er sich diesen Lebensstandard leisten kann. Das schafft durchaus Vertrauen in das Produkt, das seinen Preis wert sein dürfte. Sonst könnte sich das Gegenüber diese Statussymbole nicht leisten. Allerdings sollte man es nicht übertreiben sich mit den Statussymbolen der höheren Klassen zu schmücken. Ein Installateur, der im Rolls Royce und Armani-Anzug auf die Baustelle kommt, könnte leicht als zu „teurer Schaumschläger" eingestuft werden, solange sein Unternehmen nicht so groß ist, daß man von ihm sowieso nur noch Managementfunktionen erwartet. In unmittelbarem Zusammenhang mit dem vorigen Aspekt steht auch die jeweilige Unternehmenskultur in der man sich bewegt und die nicht nur von der Branche abhängig ist. Ein Bankier oder Börsenmakler an der Wall Street ist ohne dezentem Nadelstreifanzug undenkbar, den kreativen Agenturmitarbeiter erkennt man an seiner schwarzen, legeren Kleidung und so weiter. Während jedoch ein IBM-Mitarbeiter, der ohne Anzug und ohne Krawatte ins Büro kommt mit einem Verweis rechnen muß, geht es bei Microsoft oder anderen Computerunternehmen weitaus legerer zu. Will man Karriere machen tut man gut daran sich auch dieser Unternehmenskultur anzupassen. Die verschiedenartigen Unternehmenskulturen mit all ihren Vor- und Nachteilen wurden im Bezug auf Karriereplanungen immer wieder angesprochen. In kleinen und mittelgroßen Firmen ist das Betriebsklima meist familiärer, die Hierarchien flacher und die Mitbestimmung der Mitarbeiter ausgeprägter, mit Ausnahme, der von sehr autoritären Persönlichkeiten geführten Betriebe. Die Aufgaben sind in der Regel vielfältiger und lassen mehr Kreativität zu, als in Konzernstrukturen. Im Gegensatz dazu ist es innerhalb internationaler Unternehmen, bzw. Konzernen mit zahlreichen Tochterfirmen, möglich die Aufgabengebiete, Abteilungen und Dienstorte zu wechseln, ohne das Unternehmen selbst verlassen zu müssen. Dies eröffnet wieder ganz andere Möglichkeiten und somit Chancen. An der Spitze von internationalen Konzernen finden sich häufig Mitarbeiter, die schon seit je in diesem Unternehmen tätig waren und sich von Abteilung zu Abteilung, von Land zu Land nach oben arbeiten konnten. Ein Firmenwechsel war für diese Befragten deshalb nicht nötig, da die Herausforderungen innerhalb der Firma gefunden wurden, sie oft alle zwei, drei Jahre in eine andere Abteilung oder in ein anderes Land wechseln konnten. Wäre diese Jobrotation nicht im Unternehmen möglich gewesen, hätten viele das Unternehmen gewechselt um neue Aufgaben zu finden. Eben das taten zahlreiche Spitzenkräfte in mittelgroßen Unternehmen besonders oft. Häufiger Jobwechsel, der durch die Suche nach neuen Aufgaben begründet ist, wird in diesen Firmengrößen nicht nur toleriert, sondern wirkt sich wegen der damit verbundenen zusätzlichen Erfahrung scheinbar auch positiv auf den Karriereverlauf aus. Besonders in jungen Jahren "darf" man das Unternehmen häufiger wechseln um unterschiedliche Branchen und Firmenstrukturen zu erfahren. Was den Jungen als Lernwille, Erfahrungsaufbau und Flexibilität Chancen zu erkennen und zu nutzen zugute gehalten wird, wird bei älteren Personen jedoch weit differenzierter gesehen und ruft Skepsis hervor. Wer noch mit 45 jährlich das Unternehmen wechselt, weiß immer noch nicht was er will und scheint sich nicht integrieren zu können. In diesem Alter werden Job - Hopper bereits argwöhnisch betrachtet, weil er eigentlich nach seinen Lernjahren in verschiedenen kleinen und mittleren Firmen bereits seinen festen Platz (vorzugsweise in einem größeren Unternehmen mit dementsprechenden Aufgabengebieten) gefunden haben sollte. Diese Meinung herrscht wohl immer noch vor, auch wenn häufig erwähnt wird, daß der klassische Lebensarbeitsplatz mehr und mehr ausgedient hat und man sich darauf einstellen wird müssen, mehr und mehr projektbezogen eingesetzt zu werden und den Dienstgeber, ja selbst die Branche und das Arbeitsgebiet in seinem Leben mehrfach zu wechseln. Typisches Beispiel dafür sind (per Werksvertrag) angeheuerte Berater unterschiedlicher Struktur und Sanierungsmanager, die nach getaner Arbeit den Dienstgeber wechseln müssen. Besonders Letztere leben scheinbar im Spannungsfeld einer eigenartigen Schizophrenie und müssen neben Konflikt- und

Krisenmanagement vermutlich auch eine besonders dicke Haut mitbringen. Nicht nur, daß sie das Unternehmen meist durch sehr einschneidende, chirurgische Vorgehensweisen gesunden müssen und dadurch nicht gerade beliebt innerhalb der Belegschaft sind, rationalisieren sie sich auch selbst mit jedem erfolgreich abgeschlossenen Projekt weg. Nicht nur, daß es viel Einfühlungsvermögen, Verhandlungsgeschick und soziales Fingerspitzengefühl erfordert, ein Werk zu schließen und hunderte Angestellte zu entlassen, muß man auch die nötige Autorität, rhetorische Fähigkeiten und persönliche Härte mitbringen, um seinen Job erfolgreich zu beenden. Wenn es einem aber durch persönlichen Ehrgeiz gelingt, einen von einer Betriebsschließung bedrohten Standort doch zu retten und das unrentable Werk mit einer minimal invasiven Operation doch noch am Leben zu halten, kann man auf die absolute Loyalität der Belegschaft zählen. Eine wichtige Aufgabe wurde (meist unausgesprochen) auch der ganz persönlichen Öffentlichkeitsarbeit zugemessen. Das geht heute soweit, daß wir auf Anwälte und Ärzte trafen, die eine eigene PR-Abteilung beschäftigen und ohne persönlichen Pressesprecher keine Aussagen treffen. Die Erkenntnis, daß die öffentliche Meinung enorm wichtig ist, scheint sich also auch in anderen Berufen als bei Politikern und Schauspielern durchzusetzen.
Auch wenn man überbewerten will, muß man die enorme Wichtigkeit des persönlichen Auftritts, des eigenen Images und der getroffenen Aussagen für das persönliche Weiterkommen anerkennen. Natürlich ist es ein Unterschied, ob man als Fachmann im "Wall Street" - oder im "St. Pauli Journal" zitiert wird und ob man zu der Weltwirtschaft unter dem Aspekt der bevorstehenden US-Präsidentenwahl und der Annäherung von Nord- u. Südkorea oder zu weniger bedeutenden Themen, wie der Beißkorbpflicht für Rehrattler befragt wird. Im Zusammenhang mit Niederlagen ist vielleicht noch zu erwähnen, daß diese in unterschiedlichen Kulturkreisen völlig unterschiedlich bewertet werden. Wer in Österreich einen Konkurs hinter sich hat kommt kaum mehr auf die Beine, man traut ihm einfach nicht mehr. Ganz anders in den USA. Dort gilt die Devise wer einmal Schiffbruch erlitt, wird denselben Fehler wohl kein zweites, oder drittes Mal machen. Wenn jemand zum zweiten Mal pleite gegangen ist, ist er jetzt erst recht ein Geschäftspartner, da er schon genügend Erfahrung sammeln konnte (auf Kosten anderer). Jetzt darf man ihm Geld anvertrauen – er wird damit verantwortungsbewußt und kaufmännisch umgehen, da er seine Lektion bereits gelernt hat. Ein Konkurs gilt dort im Gegensatz zu Westeuropa großteils als eine gemachte Erfahrung, hier ist man damit meist ein Leben lang negativ gebrandmarkt.

"Wie lautet Ihr Ratschlag zum Erfolg?"

Sich selbst zu erkennen, seine Talente und Neigungen zu erkennen an ihnen und seinem Wissen ständig zu arbeiten (laufende Weiter- u. Fortbildung) und sich selbst in wichtigen Fragen treu zu bleiben (ohne stur zu sein). So könnte das Resümee lauten. Einige Interviewpartner zogen es aber vor keinen Ratschlag zu geben, da sie sich dazu nicht befähigt und berufen fühlten. Sie begründeten es meist damit, daß jeder seine eigenen Erfahrungen machen müßte und die Jugend heute wie auch früher ihrer Meinung nach nicht auf Ratschläge erpicht sei, daß in einer so schnellebigen Zeit wie der unseren Ratschläge, die auf früheren Erfahrungen basieren heute bereits hoffnungslos überholt seien, oder daß ihre persönliche Erfahrung und Meinung auf andere Personen und Karrieren nicht anwendbar seien. Nun, das mag zu einem Teil wohl stimmen, trotzdem denken wir, daß die in diesem Werk gesammelten Informationen, eine kleine Hilfestellung bei der Planung der Karriere bieten können. Ob jemand ein guter, anerkannter und erfolgreicher Maler wird oder nicht, hängt sicher von einer Vielzahl von Faktoren, wie seinem Talent, seinem Einfühlungsvermögen, seinem Farbgefühl, seiner Fähigkeit zur Komposition und zum Erkennen des Zeitgeistes, seiner Art, wie er sich verkauft, seine Wahl des Galeristen, seine Kontaktfähigkeit, etc. ab. Sehr wahrscheinlich wird jedoch ein Blinder kein sehr guter Maler werden. Wenn derjenige trotzdem seine Bilder teuer verkauft, wird er wahrscheinlich eher ein guter Kaufmann, denn ein begnadeter Maler sein.
Wenn jemand deshalb gerne Bankdirektor werden möchte, weil die Bank um fünfzehn Uhr sperrt, er somit denkt um vier Uhr nachmittags schon mit dick gefüllter Brieftasche seine Freizeit auf der Donauinsel verbringen zu können, sollte er die Interviews mit leitenden Bankangestellten lesen und forschen, welche Anstrengungen jene leisten mußten, und welche Talente und Fähigkeiten er für diesen Beruf daher mitbringen sollte. Wenn er dann erkannt hat, daß um vier nicht Donauinsel, sondern Vorstandssitzung oder Mitarbeiterbesprechung am Plan steht, sollte er sich am besten ein neues berufliches Ziel suchen, da er mit seiner Einstellung vermutlich nie Bankdirektor werden wird. Und sollte er es trotzdem werden wird derjenige wahrscheinlich lebenslang todunglücklich sein, weil er praktisch nie um vier auf der Donauinsel sein wird. Der wäre besser beraten sich Surflehrer oder Bootsvermieter als Berufsziele zu wählen, da sie seinen Neigungen eher entgegenkommen würden. Sehr unterschiedlich war die Meinung darüber, ob es besser sei ausschließlich seine Stärken zu trainieren oder ob man eher auf seine Schwächen eingehen soll. Während eine Mehrzahl wohl dazu tendierte seine bereits vorhandenen Fähigkeiten auszubauen, gab es auch Meinungen, die besagten, daß man besonders auf seine "Nichtstärken" sein Augenmerk legen solle und diese besonders intensiv trainiert werden sollten. Hier wird es wohl darauf ankommen, wie gravierend die Schwächen sind und ob diese für den gewählten Beruf überhaupt nötig sind. Für einen im Abschluß unsicheren Verkäufer wird das Training der Abschlußfragen vermutlich schon wichtig sein, ob er jedoch nicht so gut in Kopfrechnen ist spielt vermutlich weniger Rolle; wenn er den Abschluß einmal getätigt hat, darf er ruhig den Taschenrechner zücken. Ein Mathematikstudium würde sich für ihn vermutlich nicht bezahlt machen. Ein Tennisspieler mit einer phantastischen Rückhand schwört hingegen darauf diese Fähigkeit weiter zu intensivieren und mißt seiner schwachen Vorhand weniger Bedeutung bei, wenn er mit seiner trainierten Rückhand jeden Gegner an die Wand spielen und jedes Match gewinnen kann.

"Welche Mitgliedschaften sind ihnen wichtig?"

Außer rein berufsbedingten Mitgliedschaften, Kammern, Innungen u.ä. Funktionen sind soziale und humanitäre Organisationen ebenso wie Sportverbände die Heimat der Erfolgreichen. Lions- und Rotary-Club, Krebshilfe, Rotes Kreuz und ähnliche sozial tätige Vereine werden oft als wichtige Mitgliedschaften angegeben. Unter den tausenden Interviewpartnern fand sich aber nur ein Freimaurer, der sich dazu bekannte, dies aber nicht veröffentlicht wissen wollte, obwohl wir von mehreren definitiv wußten, daß sie Logenbrüder sind. Auch die Zugehörigkeit zu Jagdvereinen wurde meist mit Veröffenlichungsverbot belegt. (Schlagende Verbindungen und Swingerclubs wurden ebenfalls nicht genannt.) Tatsächlich sind aber solche Beziehungsnetzwerke enorm wichtig für den beruflichen Aufstieg. Sie sind jedoch insofern stigmatisiert, als davon Vetternwirtschaft abgeleitet werden könnte.

"Wie wichtig ist Erfolg?"

Eine philosophische Frage, die immer wieder auftauchte war, ob Erfolg überhaupt wichtig sei und ob es gerechtfertigt sei, darüber eine eigene Studie zu machen. Erfolg und sich darüber Gedanken zu machen ist sicher wichtig, liegt es doch in der menschlichen Natur erfolgreich sein zu wollen. Unabhängig davon, wie man Erfolg nun sieht; Ob im beruflichen, monetären, privaten, persönlichen, familiären, bezogen auf die Beliebtheit, Bekanntheit, soziale Stellung oder einfach nur auf die persönliche Zufriedenheit. Daß der Mensch stets danach strebt besser zu sein als andere, mehr zu erreichen, sich mehr leisten zu können, weiser, abgeklärter und anerkannter zu sein hat sich mittlerweile auch bis in die letzen Bastionen des Kommunismus herumgesprochen. Der Niedergang des Weltkommunismus zeugt davon, daß doch jeder Mensch nach individuellem Erfolg strebt und sich nicht mit kollektivem Erfolg zufrieden geben will. Mit der Einstellung: "Die Regierung tut so, als ob sie mich bezahlen würde – daher tue ich so, als ob ich für sie arbeiten würde" war auch im Kommunismus kaum einer zufrieden und nach der offiziellen Arbeitszeit zeigte man seinen Erfolgswillen in Nebenjobs oder in der "Beschaffung". Erfolg braucht jeder, nur ist er heute etwas komplizierter in seiner Beschreibung und im Mechanismus geworden. Vor 15000 Jahren wäre Erfolg wohl damit beschrieben worden zu überleben, 25 Jahre alt zu werden und sich fortzupflanzen. Dazu mußte man wissen, welche Pflanze giftig ist, wo man Wasser findet, wie man Feuer macht und wie man jagt. Wer schneller als ein Bär war und ihn erlegen konnte war erfolgreich. Der Bär lieferte das Fleisch sich zu ernähren, das Fell um sich zu wärmen und aus den Knochen konnte man Pfeilspitzen zum Jagen und schmückende Ketten herstellen, die es einem wiederum ermöglichten einer Frau zu imponieren um sich fortzupflanzen. War der Bär schneller, war dieser erfolgreich und man selbst erfolgloses Bärenfutter. Diese Weisheit war für Jahrtausende einfach von einer Generation zur anderen zu transportieren. Heute geht es letztlich wohl um dasselbe, nur der Mechanismus ist weitaus komplizierter geworden. Wenn man heute in einen Naturpark (oder Zoo - wo sonst gibt es überhaupt noch Bären?) geht, um dort einfach Wild zu jagen wird man verhaftet. Man muß also über Umwege zu Erfolg kommen, sich erst eine Jagdgenehmigung erwerben, eine Waffe kaufen, Jagdschein machen, ... Im Laufe der Jahrtausende wurde das originär Einfache ständig komplizierter, da jeder Mensch auf anderen Gebieten besondere Fähigkeiten entwickelte. Einer ist schlau, stark und schnell um den Bären zu erlegen, der andere bewies die Ausdauer sein Fell zu gerben, ein dritter wußte mit welchen Kräuterzutaten das Fleisch besonders delikat wird und wieder ein anderer Spezialist konnte aus den Knochen Pfeilspitzen oder Ringe schnitzen, da er dafür das nötige Werkzeug hatte. Die Spezialisierung war damit geboren. Heute ist sie soweit fortgeschritten, daß kaum einer sofort weiß, wofür er eigentlich geeignet ist. "Wir kommen als hoch spezialisierte organische Maschinen auf die Welt – leider ohne die entsprechende Gebrauchsanweisung". Um herauszufinden, welche unsere eigentliche Berufung ist und wofür wir uns nicht eignen benötigen wir heute oft mehr als ein Drittel unseres Lebens. Zeit, die uns abgeht, sollten wir erfolgreich sein wollen. Wenn dieses Werk helfen kann, diese Zeitspanne um ein, zwei Jahre zu verkürzen, so hat es seine Aufgabe wohl schon erfüllt. Ist Erfolg überhaupt wichtig? Ist Erfolgsstreben eine Notwendigkeit oder nur eine abstruse Ausgeburt unserer persönlichen Eitelkeit? Fast wäre einer der Redakteure von einem seiner Gesprächspartner hinausgeworfen worden, nachdem er seine ersten beiden Fragen "Was ist für Sie Erfolg" und "Sehen sie sich als erfolgreich" gestellt hatte. Erst nachdem wir geklärt hatten, daß Erfolg nicht ausschließlich Geld, Macht, Statussymbole und Äußerlichkeiten bedeuten muß, konnten wir eines der interessantesten Interviews (mit dem früheren Rektor der Akademie der bildenden Künste, Dr. Carl Pruscha) führen (das letztlich fast drei Stunden dauerte). Hier kamen die Unterschiede, die verschiedene Menschen mit dem Begriff "Erfolg" verbinden besonders deutlich zum Ausdruck. Um in der westlichen Welt als erfolgreich zu gelten, muß man häufig "gewinnen, was bedeuten kann andere besiegen und niederdrücken zu müssen – das ist hier eine weit verbreitete Meinung". "Der wahrlich Große braucht keinen Kleinen auf den er sich draufstellen kann um groß zu erscheinen". Unsere Gespräche mit den wahrlich Großen haben uns in dieser Meinung nur bestärkt. Manchmal wurde dieser Mangel an Konkurrenzdenken (der nicht mit fehlendem Ehrgeiz zu verwechseln ist) definitiv angesprochen. Man kann auch erfolgreich sein, ohne andere niederzudrücken, im Gegenteil, nur wer auch mit den "Kleinen" umzugehen weiß, sie akzeptiert und ihre Sorgen und Probleme versteht, kann wirklich groß werden. (Letztlich sind ja auch sie und nicht die Gruppe der Opinion Leader die Mehrheit). In anderen Kulturkreisen, wie u.a. in manchen fernöstlichen, hat Erfolg nicht nur einen anderen Stellenwert als im Abendland, es werden auch völlig andere Situationen als Sieg, oder Niederlage verstanden. Letztendlich bleibt jedoch eines allen Anschauungen gemein. Am Ende eines Lebensweges möchte man zurückblicken und zufrieden sein, mit der Art und Weise wie man gelebt hat und vielleicht sogar behaupten können: Ich habe erworben, was mir vererbt wurde.

[1] *Dies ist natürlich nur bedingt richtig, da man gerade heute immer auch vom Risiko der Arbeitslosigkeit bedroht ist.*
[2] *Vgl. für diesen Abschnitt Gross 1997.*
[3] *Allerdings kommt bei variierenden Aufgabenbereichen z.T. das Problem mangelnder Qualifikation zum Tragen, die zu 10% für Ineffizienz am Arbeitsplatz verantwortlich ist (Der Standard, 9.7.1998, 20).*

Schlußwort der Analyse

Selbstverständlich ist es eines einen Rat zu hören, ihn zu verstehen, ihn im Falle der Umsetzung als förderlich zu akzeptieren, seine Umsetzung in Angriff zu nehmen und schließlich die erfolgreiche Umsetzung abzuschließen. Es erfordert nicht nur die Fähigkeit Gelesenes aufnehmen zu können, sondern auch die Bereitschaft Neues, das nicht in Einklang mit der bisherigen Meinung steht, vorurteilsfrei zu prüfen. Sich zu überlegen, warum ist man in dem einen oder anderen Fall anderer Meinung.
Denkt der Autor dieser Zeilen nicht richtig? Denke man selbst nicht richtig? Oder ist es einfach so, daß man unterschiedliche Inputs, unterschiedliche Outputs verursachen? Und wenn ja, welche Unterschiede gibt es da? Leide man selbst unter Informationsmangel, oder der Autor? Gibt es andere Personen, mit denen man für sich selbst die Richtigkeit der Aussagen durch ein Gespräch weiter plausibilisieren kann? Und wenn man beschließt, diesen Rat nun in die Tat umzusetzen, und entdeckt, daß eben diese Umsetzung die Aufgabe geliebter Gewohnheiten zur Folge hätte, stellt man sich die Frage: Ist einem die Umsetzung dies wert? Überwindet man die eigene Bequemlichkeit und verändert Verhaltensweisen, oder sogar Wertvorstellungen? Wozu? Ist es einem schließlich gelungen auch diese Frage zur eigenen Zufriedenheit zu beantworten, ereilt einem plötzlich die Erkenntnis erhaltenen Rat zunächst abstrahieren zu müssen, um ihn dann für eigene Zwecke zu synthetisieren, bzw. konkretisieren zu können um daraus echten Nutzen ziehen zu können. Einfacher gesagt: „Danke für den allgemeinen Ratschlag, aber was soll ich jetzt konkret tun? Heute!? Morgen!?"

Karriereplan

Bringen sie ihren persönlichen Karriereplan zu Papier. Notieren sie ihre kurz- mittel- und langfristigen Ziele, ihre Motivation diese zu erreichen, ihre Stärken und ihre Schwächen. Versuchen sie anhand dieser Analyse festzustellen, welche Parameter des Erfolges sie bereits zu ihrer Zufriedenheit erfüllen und an welchen sie noch arbeiten müssen. Erstellen sie einen Zeitplan, in dem sie penibel festhalten, wie sie welche Schwächen ausmerzen werden, wer ihnen dabei helfen könnte, wann sie beginnen werden, wie lange es dauern wird und welche Alternativen es gäbe, wenn der vorerst eingeschlagene Weg sich als nicht richtig erweist. Suchen sie sich aus einem der drei bisher erschienenen Bände der Enzyklopädie des Erfolges ihnen geeignet scheinende Vorbilder, die sie insofern als geeignet akzeptieren können, als sie meinen über gleiche Voraussetzungen zu verfügen. Versuchen sie abzuschätzen, ob sich Rahmenbedingungen, wie Mitbewerb oder das allgemeine wirtschaftliche Umfeld verändert haben und prüfen sie, ob sie in den Fußstapfen ihres/ihrer „Vorbilder" ihrem Erfolg näher kommen können. Suchen sie auch in branchenfremden Interviews nach Ideen, die sich vielleicht für ihr Ziel verwenden, oder modifizieren lassen. „Die Menschen lernen genauso wie Schimpansen. Sie schauen sich alles von anderen ab." (Prince Charles)
Nichts ist in der heutigen Informationsgesellschaft so einfach und im Vergleich zum möglichen Nutzen so billig zu bekommen, wie Wissen. Entscheidend ist also ihr Wille. Ihr Wille Neues zu erfahren, Neues zu lernen, Neues anzunehmen, ihr Verhalten zu überdenken und die Intensität ihres Wunsches ihr Ziel erreichen zu wollen.

Ein Schüler fragte den Griechen Sokrates:

„Wie, mein Lehrer, kann ich es schaffen, Wissen zu erlangen?"

Sokrates, der ein sehr kräftiger Mann war,
spazierte mit seinem Schüler zum Meer,
packte ihn und hielt seinen Kopf für lange Zeit unter Wasser.

Als er den Schüler schliesslich losliess
und sich dieser nach Luft ringend aufbäumte,
sagte Sokrates zu seinem Schüler:

„Wenn Du Dir in Deinem Leben etwas so sehr wünscht,
wie jetzt eben Luft zum Atmen,
dann wirst Du es erlangen."

Club
Carriere

Teil B

Personenteil

Erfolgreiche Vorbilder
aus Wirtschaft, Politik, Kultur und Sport
erzählen ihre Erfolge und deren Ursachen

✱ Abel-Hrdlicka Robert Mag. (FH)

● Steckbrief

Funktion: Mitglied der Geschäftsleitung. Tätig bei: Qubus Consulting & Management AG., 1040 Wien, Wiedner Hauptstraße 17. Geboren - Datum, Ort: 30. November 1969, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Beatrix. Kinder: Maximilian-Lando (2000). Schöpferische Akte: Einige Fachartikel. Mitgliedschaften: Porsche Club (besitze einen Oldtimer), Alumni Club der Fachhochschule. Hobbies: Tauchen, Hochsee-Segeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1989) studierte ich fünf Semester (1992-95) BWL an der WU Wien, und besuchte von 1998 bis 2001 die Fachhochschule für Marketing und Sales, die ich mit Auszeichnung abschloß. Ich war bereits neben meinem Studium bei King Sports und Okrina-Weiss Pressedienst angestellt. Von 1991 bis 1995 war ich als Leiter der Kundenbetreuung und als Projektleiter bei Austrosoft Weiss - Datenverarbeitung tätig, bis 1997 war ich Leiter für Marketing und Verkauf im selben Unternehmen. Ab 1995 war ich ein knappes Jahr lang Software-Trainer an der Creditanstalt Akademie. 1998 wechselte ich als Key Account Manager zur SAS Institute Software GmbH, ab 1999 war ich als Senior Consultant Direct Marketing in der Firma Master Management tätig. Seit Februar 2001 bin ich bei Qubus als Mitglied der Geschäftsleitung für die Bereiche Product Management, Content Management und Customer Care zuständig. Das Welser Unternehmen wurde vor vier Jahren gegründet, 2000 stieg Mag. Stapf (Ericsson) ins Unternehmen ein, das zu diesem Zeitpunkt in eine AG umgewandelt wurde. Zur Zeit entwickeln wir Internet-Software-Lösungen. Wir schaffen Technologien, wie „offer me", eine Internet-Software für Preisanfragen von jet2web, oder ein Video-Conference Tool.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg beginnt mit persönlichen Ambitionen, ich trenne den persönlichen vom beruflichen Erfolg. Unter letzterem verstehe ich, die Entscheidungen eines Unternehmens maßgeblich mitbestimmen zu können und als logische Konsequenz eine Führungsposition zu erreichen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich sehe mein USP in der Tatsache, daß ich als ideale Schnittstelle zwischen reinen Technikern, die wenig Verständnis für Marketing haben und den Marketing- und Vertriebsexperten, die nichts von der Technik verstehen, fungiere. Deshalb fühle ich mich in einem Technologieunternehmen, in dem ich diese Schnittstellenproblematik lösen kann, besonders wohl. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Mittlerweile ja, da ich mit dem Wechsel zu Qubus in eine Führungsposition mit allen Konsequenzen kam: Es liegt heute in meiner Verantwortung, den Erfolg im Gesamtzusammenhang zu sichern. Der Wechsel zu Qubus ist mein Einstieg in eine erfolgreiche Karriere. Ich habe die Chance, diese Karriere weiter planen zu können und fühle mich noch lange nicht am Ende meines Weges. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine wesentlichste Entscheidung traf ich indem ich neben meinem Beruf mein Studium beendete. Die zweite wesentliche Entscheidung war mein Entschluß, zu Qubus zu gehen. Dieser Wechsel war eine Gratwanderung zwischen Beruf, Ausbildung und Privatleben. Damals war ich in der Endphase meines Studiums, frisch verheiratet und mein erster Sohn kam gerade zur Welt: Der Jobwechsel wollte also gut überlegt sein. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Meine Entscheidungen basieren auf Logik. Ich spiele vor Entscheidungen alle möglichen Varianten durch - das kann mehr oder weniger viel Zeit in Anspruch nehmen. Von meinem Lehrer an der Fachhochschule, Dr. Hötschl (Kelly's), habe ich mir eine Weisheit gemerkt: „Wenn der Bauch sagt, Lösung A sei die richtige und das Hirn sagt, Lösung B, dann hat der Bauch recht." **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich begann bereits 1987, für meinen PC eigene kleine Programme zu schreiben, so hatte ich immer schon eine hohe Affinität zu der Branche. Meine jetzige Tätigkeit strebte ich bereits seit längerem an. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Weiterbildung hat für mich einen hohen Stellenwert, ich wende dafür monatlich konsequent mindestens 20 Stunden auf. Ich lese viele Fachmagazine, habe aber auch zwei allgemein wissenschaftliche Magazine abonniert, denn wenn man sich nur fachspezifisch weiterbildet, schränkt man seinen Fokus ein. Ich besuche unterschiedliche Seminare und möchte (zu Englisch, Französisch und Russisch) noch eine weitere Sprache lernen. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Fehlende Bereitschaft zur Verantwortung und mangelnder Wille zur Weiterzuentwicklung sind die größten Hindernisse. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Die „Initialzündung" ist sicher im privaten Umfeld zu suchen, da man Wertvorstellungen von Eltern, Verwandten und Geschwistern übernimmt, und es im Leben jedes Menschen auch auf deren Wert- und Erfolgsvorstellungen ankommt. Mein Vater war als jüngster Regierungsrat und Leiter der Zollkasse höchst erfolgreich, sein Erfolg beeinflußte mich ganz wesentlich. Ein wichtiger Punkt ist auch das richtige Netzwerk. Wenn man Freunde hat, die ebenfalls in entsprechenden Positionen sitzen, hilft man sich gegenseitig weiter; dieses Lobbying ist sicher hilfreich. Die Eltern beeinflussen dieses spätere Netzwerk durch die Wahl der richtigen Ausbildungsstätte ganz entscheidend mit, wie ich glaube. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein wesentlicher Faktor ist das Auftreten, neben der fachlichen Qualifikation lege ich großen Wert auf Selbständigkeit und Selbstvertrauen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Motivation von außen ist nicht möglich, man kann sich nur selbst motivieren. Meine Aufgabe ist es, ein Umfeld zu schaffen indem Selbstmotivation möglich wird und Demotivation unterbleibt. Durch das Gehalt kann man Demotivation ausschalten, nicht aber motivieren. (Herzberg-Theorie). **Welche Ziele kommunizieren Sie Ihren Mitarbeitern?** Die Unternehmensziele, den Weg dorthin und die Gründe. Ein Unternehmen ist wie ein Uhrwerk: Die einzelnen „Zahnräder" müssen ihre Aufgabe genau kennen um den Gesamterfolg sicherzustellen. Manche strategischen Entscheidungen können in dem Moment, in dem sie getroffen werden, nicht kommuniziert werden. Trotzdem müssen die Mitarbeiter von der Unternehmensführung sofort informiert werden, und dürfen wichtigen Umwälzungen nicht erst aus der Zeitung erfahren. Dazu haben wir nicht nur einen Infoletter, sondern auch zwei bis drei Mal jährlich einen Infoabend geschaffen. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** „Manöverkritik!" Auch in erfolgreichen Projekten gibt es negative Aspekte. Sich angesichts eines Mißerfolges zu verkriechen ist ein Fehler, man muß sich aus seiner emotionellen Situation befreien und den Mißerfolg objektiv bewerten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Philosophisch betrachtet besteht mein Lebensziel darin, etwas von Bestand zu schaffen, das ich an meinen Sohn weitergeben kann. Dieses Unternehmen plant mittelfristig eine Kapitalisierung, damit dieses Vorhaben gelingt, ist es mein Ziel, die Voraussetzungen dafür durch die Steigerung des Unternehmenswertes zu schaffen. **Haben**

Sie Vorbilder? Meine Vorbilder sind mein Vater Dr. Hötsch und Stephen Hawkins, dessen Lebens- und Leidensgeschichte mir vor Augen führte, daß man auch das scheinbar Unmögliche erreichen kann. Sein Buch „Eine kurze Geschichte der Zeit" kann ich jedem nur empfehlen. **Anmerkung zum Erfolg?** Ein Faktor des Erfolges ist sicher das Glück zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein. Es gibt sicher mehr Menschen, die erfolgreich sein wollen als es Positionen gibt, die als erfolgreich angesehen werden. Manche Faktoren sind nicht beeinflußbar, aber es gibt auch das Glück des Tüchtigen. Voraussetzung für jeden Erfolg ist die Bekenntnis zur besten Leistung, die Bereitschaft, stets das Quentchen mehr zu erbringen als das Umfeld.

* Abel-Winkler Johanna Mag.

Steckbrief

Beruf: Rechtsanwältin. Funktion: Partnerin. Tätig bei: Rechtsanwälte Mag. Abel, Mag. Abel-Winkler, Mag. Winkelmayr., 1010 Wien, Franz-Josefs-Kai 49. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1962, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Norbert Abel. Kinder: Felicitas (1991) und Julius (1995). Hobbies: Jagd, Kochen, Lesen, Skifahren und Sommersport.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in Friesach mit fünf Geschwistern auf und besuchte dort die Schule. Dann ging ich nach Klagenfurt in die HAK und maturierte im Jahre 1981. Ich wollte Jus studieren und zog nach Wien. Ich konzentrierte mich nur auf mein Studium und war nach acht Semestern fertig. Im Jahre 1985 sponsierte ich und absolvierte mein Gerichtsjahr. Anschließend war ich in der Insolvenzabteilung des „Kreditschutzverbandes von 1870" tätig. Der nächste Schritt war die Konzipientenausbildung in einer Rechtsanwaltskanzlei. Mein Mann ist auch Rechtsanwalt, wir verbrachten gemeinsam die Konzipientenzeit und legten die Anwaltsprüfung sogar zusammen ab. Gleich danach machten wir uns selbständig. Heutzutage sind meine Schwerpunkte das Insolvenzrecht, Immobilienrecht, Wirtschaftsrecht und Handelsrecht.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich eine gesunde Mischung aus Arbeit und Privatleben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Organisationstalent und Zeitmanagement (Prioritäten setzen). Nur so kann man Familie und Beruf unter einen Hut bringen. Sehr wichtig sind Genauigkeit und Pflichtbewußtsein, gute Ausbildung und ständige Weiterbildung, sowie genaue Zielvorgaben. Zu den Voraussetzungen gehören auch persönliches Engagement, Umgang mit den Menschen und Menschenkenntnis. In unserer Branche kann man manchmal mit Diplomatie sehr viel erreichen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das war der Schritt in die Selbständigkeit. Dieser Schritt ermöglichte mir eine größere Flexibilität. Mir ist wichtig, für meine Entscheidungen die Verantwortung übernehmen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil es mir gelungen ist, trotz eines Kindes meine Ausbildung zur Rechtsanwältin zu beenden, und ich nun Familie und Beruf vereinbaren kann. Es war nicht einfach, aber ich betrachtete es als eine Herausforderung, und das motivierte mich. Unser Schritt in die Selbständigkeit war ein Sprung ins kalte Wasser. Wir hielten uns beide für geeignet und engagiert genug, sodaß wir mit viel Optimismus an die Sache herangingen. **Was ist für Ihren Führungsstil charakteristisch?** Ich bin bestrebt, meine Mitarbeiter genau und konsequent zu führen, weil es für mich notwendig ist, auch bei entsprechender Flexibilität Grenzen setzen zu können. **Welche Rolle spielt Ihre Familie?** Eine sehr große Rolle. Das ist für mich die Energiequelle. Man weiß, wofür man arbeitet und das motiviert einen sehr. **Sehen Sie es als positiv, daß Sie mit Ihrem Mann in einer Kanzlei arbeiten?** Durchaus, weil unsere Arbeit genau aufgeteilt ist und jeder den nötigen Freiraum für Entscheidungen hat. Um besseres Feedback zu bekommen, bespreche ich mit ihm komplizierte Dinge, was zu einer besseren Lösung der Probleme beiträgt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Durch zufriedene Klienten, die wieder zu uns kommen oder uns weiterempfehlen. Wenn man zum Klienten menschlich ist, dann kommt ein positives Echo zurück. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als großzügig und sehr genau. Bei uns weiß jeder Mitarbeiter, wo die Grenzen für seine Flexibilität sind. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mir sind folgende Eigenschaften wichtig: Fachkompetenz, Engagement, Flexibilität, freundliches und höfliches Umgehen mit Klienten. Außerdem ist die Teamfähigkeit verlangt, weil wenn es zwischen den Mitarbeitern nicht funktioniert, kann es zu keinem gemeinsamen Erfolg führen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität, weil ich überzeugt bin, daß es den anderen auffällt, wenn man sich verstellt. Die Natürlichkeit öffnet viele Tore, läßt die Hemmschwelle verschwinden. Die Unnatürlichkeit im Gegenteil: verschafft eine Distanz, die für unser Geschäft, das auch auf einer Vertrauensbasis aufgebaut ist, schädigend ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Kanzlei so aufzubauen, daß wir ein breites Spektrum an Spezialisierung anbieten können. Mein persönliches Ziel ist, daß ich verstärkt in meinen fachlichen Interessensgebieten arbeiten kann und mir genügend Zeit für Fort- und Weiterbildung bleibt. Es ist für mich ein Anliegen, daß die Qualitätssicherung der Arbeit erhalten bleibt. **Wie ist Ihre Lebenseinstellung?** Auf jeden Fall eine positive. Im Leben gibt es immer wieder Tiefen und Höhen, man sollte alle Tiefen als neue Chancen sehen. Man muß über den Dingen stehen, weil es Probleme gibt, die die Zeit selbst erledigt, man muß nur die Geduld haben, darauf zu warten. Erfolg muß man nicht allen preisgeben, sonst kann es zum Erfolgsdrang führen, wo der Mensch sich mit nichts zufrieden gibt. Der Erfolg sollte ein kleines Geheimnis bleiben, das jeder für sich behält. Das garantiert Ruhe und Ausgeglichenheit.

* Abraham Johann

Steckbrief

Funktion: Leiter Marketing & Sales. Tätig bei: Artware Grafik und Kunsthandels AG., 1030 Wien, Rechte Bahngasse 30-32. Geboren - Datum, Ort: 4. März 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Sandra (1979) und Kathrin (1984). Hobbies: Sport, Musik, Motorradfahren.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte von

1967-71 die Schriftsetzerlehre beim Globus-Verlag, wo ich bis 1990, zuletzt als technischer Leiter der EDV-Abteilung, beschäftigt war. Da der strukturelle Umbruch in diesem Gewerbe massiv war, wurde mir klar, daß ich in diesem Beruf nicht in Pension werde gehen können. Daher begann ich mich 1989 als Finanzberater ausbilden zu lassen und übte diese Tätigkeit vorerst nebenberuflich aus. 1991 war ich als selbständiger Finanzberater bei System Finanz tätig, ehe ich 1992 mein eigenes Unternehmen, die AFG Vermögensverwaltungs GmbH., die sich mit Wertpapieren, Investmentfonds, Finanzierungen, Beteiligungen und Versicherungen beschäftigte, gründete. 1993 ging ich mit der Vienna Portfolio Management AG eine Kooperation ein, absolvierte die Kammerprüfung für Vermögensberatung und war 1994 Gründungsmitglied der Epicon Vermögensverwaltungs AG, deren stellvertretender Vorsitzender ich in Folge bis 1996 war. 1996 ging ich als Partner auf selbständiger Basis eine Kooperation mit der M.A.I.L. Finanzberatung GmbH. (Tochter der Creditanstalt) ein. Von 1997-99 war ich Vertriebsleiter der M.A.I.L. im Angestelltenverhältnis und stieg aus allen anderen Firmen aus. Seit Mai 1999 bin ich wieder als freier Partner für M.A.I.L. tätig und übernahm per 1. Jänner 2000 die Leitung Marketing und Sales, sowie das Call-Center der Artware AG. Die 1993 gegründete Firmengruppe besteht aus den untereinander kooperierenden Firmen Portfolio Kunst AG. (Handel mit Originalen), Artware AG. (Vermietung von Grafikeditionen), Designware AG. (hochwertige Geschenkartikel) und dem virtuellen Gegenstück, der UpToArt.com.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das was man in seinem privaten und beruflichen Leben erreicht, worunter ich nicht die Bekleidung einer Position, sondern Umsetzungsstärke auf menschlicher Basis, ohne Intrigen und Ellenbogentechnik verstehe. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, in jedem der verschiedenen Bereiche in denen ich tätig war. Ich lebe in einer intakten Familie, es geht mir finanziell gut und ich kann meinen Job frei gestalten. Was ich hier mache ist kein Ende, sondern ein Neubeginn. **Wie erfolgreich sieht Sie Ihr Umfeld?** Außenstehende definieren Erfolg meist an Positionen und dem was man hat, da sie nicht dahinter schauen können. Für mich definiert sich Erfolg aber nicht durch Statussymbole. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Jobs ergaben sich immer automatisch, ich suchte sie nie, sondern sie wurden an mich herangetragen. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich sehe mir die Personen im Unternehmen und das Umfeld an, nicht die finanziellen Chancen. Mir ist das soziale Umfeld wichtig, um mich entfalten zu können. Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?: Ich habe nie Karriereplanung betrieben, sie ergab sich aufgrund meiner Leistung automatisch. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine extreme Einsatzbereitschaft, worüber ich aber auch die Menschlichkeit nicht vergesse. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Ein unsympathisches Wesen und mangelnde Einsatzbereitschaft. Welche Rolle spielt die Familie? Ohne entsprechenden Partner an seiner Seite kann man nicht erfolgreich sein. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Innerhalb des Unternehmens spielt Teamcharakter eine große Rolle. Ich bin Verfechter des Teamgedankens. An die Strategie, daß sich Gegensätze anziehen glaube ich nicht, viel eher führt das dazu, daß sich die Menschen gegenseitig bekämpfen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Vorerst müssen sie ins Team passen und in weiterer Folge beobachte ich ihre Art. Aufgrund eines Lebenslaufes kann man niemanden beurteilen, es kommt auch nicht so sehr auf IQ und Ausbildung an, sondern darauf, wie sich jemand emotionell umsetzen kann. **Und wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche Leistung zu erkennen und zu verbalisieren und schätze offene Kommunikation im Sinne von Team Teaching. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Menschlich kommt man nur ganz nach oben, wenn man auch ganz unten war, daher sind Niederlagen sowohl privat wie auch im Geschäftsleben ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Mich treffen Niederlagen besonders dann emotional, wenn man sie erleidet, ohne selbst dafür verantwortlich zu sein. Im Privaten sind z.B. gesundheitliche Probleme der Kinder Niederlagen, aus denen man auch wieder Kraft schöpfen kann. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem guten Familienleben und meiner extremen im positiven Sinne gemeinten Kampfbereitschaft. **Ihre Ziele?** Mein oberstes Ziel ist es, mich privat und im Job wohlzufühlen. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, ich habe so viele positive Erfahrungen gemacht und bekomme soviel Vertrauen entgegengebracht, daß ich nicht eine einzige herausheben möchte. **Haben Sie Vorbilder?** Viele, jedoch keine einzelne Person, sondern all jene, die unerfreuliche Situationen mit Humor und Kampfbereitschaft durchgestanden haben. Ein Knackpunkt war, daß ich stark kniegeschädigt bin und mehrfach Operationen über mich ergehen lassen mußte. Dabei habe ich im Krankenhaus auch wirklich schwerkranke Menschen und unterschiedliche Charaktere kennengelernt. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Wichtig ist Einsatzbereitschaft und Flexibilität. Unsere Gesellschaft unterliegt insofern einem Wandel als man nicht mehr in ein und demselben Betrieb ein Leben lang arbeiten kann.

✶ Abraham Priya Mag. und Martin

abraham & abraham
your partner for intercultural competence

● Steckbrief

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Abraham & Abraham - your partner in intercultural competence., 1190 Wien, Gallmeyer-gasse 1. Geboren - Datum, Ort: Priya: 10. November 1966, Wien; Martin: 19. Juni 1968. Schöpferische Akte: Priya: diverse Artikel; Martin: CD mit Bildern (gemeinsam mit dem Chellisten Christian Schulz). Hobbies: Priya: Modedesign, Schnitte entwerfen, Nähen, Belletristik (indische und arabische Literatur), Sport; Martin: Golf, Malerei.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Priya: Nach der Matura 1985 war ich kurz als Reprofotografin tätig und ging anschließend für zweieinhalb Jahre in die USA, wo ich Kulturanthropologie studierte und nebenbei jobbte. Zurück in Wien studierte ich hier fertig, war Trainerin für deutsch und englisch. So hatte ich schon frühzeitig mit multikulturellen Gruppen zu tun, lernte programmieren und während eines Aufenthaltes in Nordafrika

Arabisch. 1992 machte ich mich als EDV-Trainerin (damals gab es nur wenige weibliche Trainerinnen) selbständig. Meine Diplomarbeit schrieb ich über interkulturelle Kommunikation und Organisation (empirische Forschung über das Pflegepersonal im SMZ Ost); Martin: Ich maturierte 1987, war als freier Künstler (Maler) tätig und lebte von diversen Nebenjobs. 1989 begann ich ein Architekturstudium, arbeitete in Architekturbüros, im Bereich Innenraumgestaltung und Möbeldesign. Im Zuge der Planung eines Schulungszentrums für die Allianz-Versicherung kam ich 1991 mit der Firma Neuland (spezialisiert auf Seminarraumplanung) in Kontakt, für die ich anschließend einige Jahre als freier Mitarbeiter tätig war. Dadurch änderten sich meine Ziele, ich begann mich mehr für Kommunikationskonzepte zu interessieren, brach 1996 das Architekturstudium ab und begann eine Ausbildung in Gruppendynamik, soziale Verhaltenswissenschaften, Erziehungswissenschaften und Soziologie in Hagen (Deutschland); Gemeinsame Karriere: Da wir beide stets selbständig und ohne soziales Netz gearbeitet hatten, beschlossen wir 1997 unsere Fähigkeiten zusammenzulegen und gemeinsam ein Unternehmen zu gründen. Da wir festgestellt hatten, daß ein steigender Bedarf an interkulturellen Trainings besteht, wurde die Idee zu diesem Unternehmen, einem Spezialdienstleister für interkulturelle Kompetenz, geboren. Unser Unternehmen bietet Trainings und Coachings für Expatriates, die sich in Österreich akklimatisieren wollen (neue National-, Unternehmens- und Arbeitskultur) ebenso wie für österreichische Unternehmen, die in fremden Märkten oder mit ausländischen Partnern arbeiten (Vorbereitung auf Auslandseinsätze, Geschäftsreisen in fremde Kulturen, etc.) und für multikulturelle, heterogene Arbeitsteams (Umgang mit unterschiedlichen Arbeits-, Kommunikations- und Führungsstilen). Dabei können wir auf einen Stab von zahlreichen ausländischen (native speakers) Mitarbeitern zurückgreifen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Priya: Sich mit interkulturellem Management einen Namen zu machen und in einem Markt, den es, als wir begannen, noch nicht gab, bekannt zu sein. Wir waren die ersten, die diese Art von Beratung und Training anboten; Martin: Erfolg besteht aus zwei Teilbereichen und läßt sich nicht auf ein Ziel reduzieren: Mit sich selbst zufrieden zu sein, die Anerkennung der Umwelt und die ökonomische Bestätigung. Das zusammen gibt mir das Gefühl erfolgreich zu sein; Priya: Auf persönlicher Ebene ist Erfolg etwas, das ich mir vorgenommen habe, eine Vision umsetzen zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Priya: Erfolg hat viel mit Innen- und Außenbild zu tun; Martin: In der Form sich selbst weiterzuentwickeln und mit dem was und wie ich es tue, bin ich zufrieden. Nun stellen sich auch die Faktoren von außen ein. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Priya: Im internationalen Umfeld (besonders von Amerikanern) wird unser Erfolg als etwas Positives, etwas worüber man sich vorbehaltlos mitfreuen kann, gesehen. Manche Kollegen wissen aber nicht wie sie damit umgehen sollen. Österreicher können unseren Arbeitseinsatz nicht immer nachvollziehen. Das basiert auf der kulturspezifisch unterschiedlichen Wertigkeit der Arbeit; Martin: Durchzutauchen wird als Erfolg angesehen. Stark registriert wird die Publizität, die unsere Idee mittlerweile bekommt. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Martin: Letztlich waren es viele kleine Entscheidungen, die wichtigsten Faktoren waren ein kalkuliertes Risiko einzugehen, nie aufzugeben, Rückschläge zu verkraften und trotzdem viel Energie und Leidenschaft in die Tätigkeit zu legen. **Wie erkennen Sie Chancen?** Priya: Die Geschäftsidee entstand aufgrund eigener Erfahrungen (Auslandsaufenthalt, Rückkehr nach Österreich) und meiner praxisorientierten Diplomarbeit, während derer mir diese Probleme unterkamen. Auch ist die ständig wachsende Internationalisierung ein Thema. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Martin: Selbständig zu sein, ja. Ein Kriterium für Erfolg ist Aufträge auszuwählen und auch ablehnen zu können. Wir hatten auch den Wunsch etwas gemeinsam aufzubauen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Martin: Visionen, Hartnäckigkeit, Durchhaltekraft und Einsatzfreude, die über das normale Maß hinausgehen. Wesentlich ist es sich ständig zu messen, zu analysieren und die eigene Position, zu reflektieren; Priya: Ich habe Sozialkompetenz, kann mich in andere Menschen hineindenken (Empathie), Humor und eine realistische Einschätzung was auf uns zukommt. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Martin: Fehlender Mut zum Risiko, Sicherheitsdenken, Unflexibilität, von Anderen nicht lernen zu wollen und sich nicht in die Karten sehen zu lassen; Priya: Ideenlosigkeit und Entscheidungsarmut. **Wann ist Imitation oder Originalität besser?** Martin: Obwohl wir ein neues Geschäftsfeld haben, bauen wir doch auf Bestehendes auf. Wir erfinden die Kommunikation nicht neu, sondern bauen auf vorhandene Ressourcen auf und nutzen die Verästelungen zu anderen erfolgreichen Ideen. Dazu ist es wichtig sich mit Kollegen auszutauschen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Wir hatten ein gemeinsames Ziel vor Augen und bekamen von unseren engsten Freunden Unterstützung und positives Feedback, wobei es nicht darauf ankam, ob wir Erfolg hatten oder nicht. **Und die Mitarbeiter?** Priya: Wissensaustausch und Know-how-Transfer mit unseren Kooperationspartnern ist ein wesentlicher Punkt. Zur Authentizität kooperieren wir mit zahlreichen internationalen Trainern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Martin: In einem kleinen Unternehmen ist es wichtig, daß die Chemie stimmt. Wir fordern unternehmerisches Denken und Eigenverantwortung ein. Ebenso wichtig sind fachliche Qualifikationen (Internationalität, Erfahrung, Sprachkenntnisse, wissenschaftlicher Background über interkulturelles Management) **Und wie motivieren Sie diese?** Martin: Aufgrund dieser Auswahl verfügen wir nur über motivierte Mitarbeiter, die ihre Arbeit gern machen. Instrumentalisierte Motivation gibt es bei uns nicht, wir fördern jedoch eigenverantwortliches Arbeiten als indirekte, subtile Motivation. Das ist eine Notwendigkeit; Priya: Auch freie Mitarbeiter, die zu uns kommen, weil sie die Projekte interessieren, muß man motivieren, nur gelten dabei andere Maßstäbe als bei Angestellten. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Martin: Mit Mißerfolgen, als wesentliche Lernfaktoren, muß man rechnen. Wir analysieren, ob es an uns, den Umständen, der Formulierung des Angebotes oder an Fremdeinflüssen liegt. Das Nichtzustandekommen eines Auftrages liegt oft an bürokratischen Hürden, die außerhalb unseres Bereichs liegen, daraus lernen wir, was wir im Vorfeld besser machen können; Priya: Eine Niederlage ist die Chance für einen Neuanfang. Der Frustrationspegel, was unter Niederlage verstanden wird, ist dabei immer mit der Risikobereitschaft des Individuums gekoppelt. Ihre Ziele: Die Internationalisierung unseres Unternehmens (d.h. Auslandsniederlassungen) um selbständig strategische Maßnahmen entwickeln zu können. **Bekommen Sie**

ausreichend Anerkennung? Ja, sowohl von unseren direkten Geschäftspartnern, den Unternehmen, als auch von den Seminarteilnehmern. Wichtig ist auch die gegenseitige Anerkennung, die wir uns intern geben. **Haben Sie Vorbilder?** Martin: Als Maler Paul Klee, der viel produzierte. **Anmerkung zum Erfolg?** Priya: Im Erfolg muß man sich stets selbst treu bleiben und man sollte all seine Talente so in einer Form zusammenfassen und umsetzen, daß man davon leben kann; Martin: Niemals stehenbleiben und sich ständig weiter entwickeln, auch wenn man sich auf seinen Erfolgen ausruhen könnte, ist ebenso wichtig wie nach einer Niederlage wieder aufzustehen; Priya: Unser Erfolg begründet sich darauf, daß wir keine lineare Laufbahn hatten. Dadurch wurden viele unserer Talente, die nun in diese Firma einfließen, gefördert; Martin: Wir sind von der Herkunft her heterogen. Das leben und verkaufen wir.

✶ Abril Thierry Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Berater, Trainer, Coach. Funktion: Inhaber. Tätig bei: CALL YOUR COACH., 1060 Wien, Schadekgasse 18. Geboren - Datum, Ort: 2. November 1963, Saint Etienne. Schöpferische Akte: Training (Projektmanagement und Führungsstil) in Fachzeitschriften. Hobbies: Reiten, Reisen, Kunst, Weiterbildung. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Freischaffender Künstler.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Leben war und ist durch meine Eltern (mein Vater ist spanischen und meine Mutter maltesischen Ursprungs) international geprägt. Ich wurde in Saint Etienne geboren, besuchte die Grundschule und das Gymnasium mit Altgriechisch und Latein, in Toulouse. Nach meiner, mit Auszeichnung bestandenen Matura, begann ich das Kombinationsstudium Chemie, BWL und Wirtschaftsinformatik in Straßburg, und war schon mit 22 Jahren Diplom-Ingenieur. Da ich mich immer schon als Europäer fühlte, wollte ich international tätig werden. Es gelang mir an der TU Wien eine Assistentenstelle zu erhalten und übte diese Stelle für zwei Jahre aus. Es herrschte ein gutes Arbeitsklima an der Universität, und durfte sogar meinen Militärdienst in Österreich, als "Imageträger Frankreichs" absolvieren. So wurden aus den geplanten zwei Jahren, nunmehr ein 15-jähriger Aufenthalt in Österreich. Nach Beendigung meine Tätigkeit an der TU-Wien, bewarb ich mich bei der KAPSCH AG und blieb dort für sechs Jahre, die letzten drei als Doppelleiter der Verkaufsförderungsabteilung und der Dokumentationsstelle. Seit 1995 bin ich selbständiger Berater, Trainer und Coach, mit den Schwerpunkten Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung. Außerdem bin ich als freischaffender Künstler (Maler) tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, das zu leben was ich bin. Der Sinn der Entwicklung liegt im „Erkenne dich selbst und werde der, der du bist". Erfolg ist für mich, wenn ich es schaffe, persönlich größer zu werden. Man kann nur mit und durch andere Menschen erfolgreich werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe schon sehr früh eine für mich wichtige Erkenntnis gewonnen, nämlich: „Ich habe einen guten Draht zu Menschen". Dadurch sollte sich mein weiteres Leben entscheidend ändern. Sehr wichtig war für mich die Erkenntnis, daß auch, wenn man gern in einem Unternehmen arbeitet, jedoch spürt, daß die Zeit eines Wechsels notwendig ist, man den Mut zum Wechsel aufbringt und seinem Gefühl folgend, die nächsten Schritte in Richtung des eigenen Potentials einzuleiten hat. Als sehr wichtig erachte ich die Menschen, die mir auf meinem Lebensweg halfen, mein Potential zu entwickeln. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, denn ich habe den Mut, Fragen zu stellen und Antworten zu ertragen, und außerdem lebe ich das, was ich bin. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich denke, das ist wie bei einem Kochrezept. Am Anfang, wenn man ein Gericht noch nicht kochen kann, muß man sich zunächst an der Erfahrung der Köche orientieren. Wenn man später ein Kochrezept beherrscht und zu eigen gemacht hat, kann man auch seine Originalität einfließen lassen, und somit selbst den Erfolg bestimmen. Man beginnt zu optimieren und erkennt an seinen eigenen Grenzen, daß neue Wege zielführend werden, und diese Erkenntnis führt zur Originalität. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn Menschen sich selbst, als nicht erfolgreich sehen, ist es möglich, daß sie sich Ziele gesteckt haben, welche nicht wirklich ihre eigenen Ziele sind. Meine Empfehlung ist die Überprüfung der Ziele, mittels Verstand und gefühlsmäßigen Überlegungen.

✶ Ackermann Frank

„...man muß das Rad nicht neu erfinden..."

● Steckbrief

Beruf: Chemiker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Merck Eurolab GmbH., 1147 Wien, Zimbagasse 5. Geboren - Datum, Ort: 17. September 1963, Pforzheim (Deutschland). Kinder: Mike (1990). Eltern: Siglinde und Manfred. Hobbies: Sport, Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule absolvierte ich die Ausbildung zum Chemielaborant bei der Firma Roth in Karlsruhe und wechselte anschließend zur Firma DODUCO, die sich mit Edelmetallforschung beschäftigt. Ein Jahr nach meinem Eintritt begann ich neben meiner ganztägigen Beschäftigung das Abendstudium zum Chemotechniker, das ich 1992 abschloß. 1990 begann ich bei der Firma Bender und Hobein GmbH als Außendienstmitarbeiter in der Niederlassung Karlsruhe. 1995 wurde ich Außendienstleiter bei Bender und Hobein und übernahm damit die Verantwortung für zwölf Mitarbeiter. Heute bin ich Geschäftsführer von Merck Eurolab GmbH Österreich und für 45 Mitarbeiter verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Durch meine Tätigkeit im Labor ging mir die Analyse in Fleisch und Blut über. Ich fälle Entscheidungen nachdem ich die jeweilige Situation gründlich, aber nicht zu lange, analysierte. Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist sicher meine

Entscheidungsfreude. Ich spreche die Dinge gerne offen, ehrlich und direkt an, weil ich der Meinung bin, daß man Menschen human behandeln muß. Ich lege großen Wert auf die Mitarbeiterförderung und denke, daß ich sehr gut darin bin, Mitarbeiter am richtigen Platz einzusetzen und zu motivieren. Ich habe keinen falschen Respekt vor Führungskräften: ihnen begegne ich genauso wie meinen Mitarbeitern. Der Fokus meiner Arbeit liegt darüber hinaus ganz klar beim Kunden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe mir schon oft überlegt, ob ich wirklich erfolgreich bin, oder ob mich andere erfolgreich machen. Ich fühle mich dann als erfolgreich, wenn ich Dinge bewegen kann. Ich denke, daß ich einen gewissen Erfolg habe, fühle mich jedoch immer noch verbesserungswürdig. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine beste Entscheidung war es, vom anonymen Labor in den Vertrieb zu wechseln, wo ich mit Menschen zu tun habe. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich denke, es gibt gute Originale und gute Nachbildungen, etwas zu adaptieren ist absolut zulässig, weil man das Rad nicht immer neu erfinden muß. Ich bin aber absolut gegen Ideenklau. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich bekomme sehr viel Feedback von meinem Umfeld und gelte als einer, der alte Zöpfe abschneidet, weil ich Dinge ändere und umstrukturiere. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Viele innerhalb meiner Branche haben noch nicht erkannt, daß es darum geht, Dienstleistungen zu erbringen, wir befinden uns in einer Art Hyperwettbewerb, in dem Unternehmen nur ein Interesse kennen: möglichst hohe Umsätze. Zweitens führen die niedrigen Preise zum Sterben vieler. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig ist mir die Vorgeschichte eines neuen Mitarbeiters, weiters versuche ich in Gesprächen herauszufinden, wie teamfähig er ist, welche Prioritäten er setzt und auch, wie er bei den Kollegen ankommt. Ich lege weiters großen Wert auf Flexibilität und Menschlichkeit, besonders im Fall von Führungskräften, die ich einsetze. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben eine sehr flache, klar strukturierte Hierarchie: Die drei wesentlichen Abteilungen unseres Hauses sind Innen- und Außendienst, sowie die Marketingabteilung, denen jeweils ein Leiter vorsteht. Mit diesen Führungskräften pflege ich wöchentlichen, beziehungsweise in manchen Phasen auch täglichen Kontakt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich investiere etwa ein Monat pro Jahr in Fort- und Weiterbildung. Ich bin sehr wissensdurstig und besuche somit nicht nur Seminare, sondern bilde mich auch in meiner Freizeit weiter. **Welchen Ratschlag möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann jedem jungen Menschen nur den Ratschlag geben, sich nicht von Dingen, wie Geld, Ansehen oder Titel blenden zu lassen. Gut Ding braucht Weile, man muß viel Arbeitseinsatz leisten, wenn man erfolgreich sein möchte. Die Gefahr liegt darin, daß man gerne übersieht, daß mit der Zeit das Privatleben leidet, weil man im Beruf völlig aufgeht. Also sollte man sich seines eigenen Standpunktes bewußt sein und eine gesunde Balance finden. Wenn man ein Ziel vor Augen hat, gilt es, den Weg dorthin offen, selbstkritisch und fleißig zu gehen.

✱ Adam Raimund

● Steckbrief

Beruf: Speditionskaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Translogo Speditions- und Handelsges.m.b.H., 1100 Wien, Sonnwendg. 21, 6. Straße. Geboren - Datum, Ort: 21. Mai 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Mathias und Christoph. Eltern: Raimund und Erika. Hobbies: Fallschirmspringen und Modellbau.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Speditionslehre absolvierte ich bei der Spedition Herber & Hausner. Danach wechselte ich zur Spedition Gärtner, als Sachbearbeiter für das Gebiet Frankreich und beschäftigte mich daher sehr intensiv mit dem französischen Markt. Vielleicht in Folge dessen, daß mit Kundenzufriedenheit sehr am Herzen lag, übernahm ich im Laufe der folgenden sechs Jahre bei der Firma die Leitung der Gebiete Frankreich, Spanien und Portugal. Ich besuchte sehr viele Kurse um immer am neuesten Stand zu sein. Meine Praxis und mein Wissen ermöglichten es mir im Jahr 1990 zur Spedition Danzas zu wechseln, wo ich die Leitung für Frankreich, Schweiz, Großbritannien und Irland übernahm. Da die Geschäftsführung großes Vertrauen in meine Person legte, konnte ich zeigen welche Möglichkeiten der Markt bietet. Die Schwerpunkte meiner Tätigkeit lagen in der Logistik und der Weiterentwicklung der speditionsspezifischen EDV-Anwendungen. Ein Jahr lang vollbrachte ich die Logistikdienstleistungen für die Spedition Peba in Wien. Im Jahr 1996 eröffnete ich meine heutige Firma, die Spedition Translogo als geschäftsführender Gesellschafter. Hier organisieren wir nicht nur Transporte für unsere Kunden, sondern bieten vollständige Logistiklösungen an. Ich konnte mir großes Vertrauen in meinem Umfeld aufbauen, da meine Kunden unsere Genauigkeit und unsere Ehrlichkeit schätzen. Dieses Vertrauen ermöglicht es uns, unsere Dienstleistungen so zu streuen, daß wir Lösungen für alle Problemstellungen der Kunden anbieten können. Wichtig für mich ist unsere Dienstleistungen immer zu verbessern, um sie dem Perfektionismus nahe zu führen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist Träume wahr werden zu lassen. Erfolg ist das Erreichen von Zielen als Mannschaft. Man hat sich immer die Frage zu stellen wie man Gegebenes verbessern kann. Alle durchgeführten Tätigkeiten müssen nach deren Ausführung noch einmal überdacht werden, um immer wieder Verbesserungen zu erlangen. Die Vorgangsweise des Erfolges erfolgt über den ersten Schritt, ein Ziel zu erkennen und gleichzeitig sich den Weg zum Ziel bewußt zu machen und ihn dann unerschrokken zu gehen. Auch wenn man im Mißerfolg steckt, führt der Weg zum Erfolg über die Situationsanalyse. Um erfolgreich zu sein, benötigt man auch fachspezifisches Wissen um die Kunden bestmöglich beraten zu können. Wichtig ist auch zu erkennen, daß das heutige Neue morgen schon Standard sein kann. Erfolg ist es auch für mich, wenn Kunden während eines Projektes schon über neue Projekte meinen Rat einholen. **Wann haben Sie Ihre Fähigkeiten entdeckt?** Ich habe mir immer schon klar vor Augen geführt was ich möchte und versuchte alles um es zu verwirklichen. Ich bin ein sehr analytischer Mensch und habe mir daher schon während meiner Lehre Gedanken über meine Zukunft gemacht. Ich versuche logische Abhandlungen zu systematisieren, um dadurch die bestmöglichen Resultate zu erlangen. **Wie erkennen Sie Chancen und wie nützen Sie diese?** Chancen nimmt man wahr, indem man Gegebenheiten analysiert und auf ihre Wichtigkeit überprüft. **Was möchten Sie persönlich noch erreichen?** Ich möchte mit meiner Firma und mit meinen Mitarbeitern für unsere Kunden die bestmöglichen Lösungen anbieten können. Diese Lösungen führen zum Vertrauen der Kunden und dies bedeutet, daß ich auch hohes Vertrauen meinen Mitarbei-

tern entgegenbringe, die es mir in der Zukunft ermöglichen werden, mich aus dem Alltagsgeschäft zurückziehen zu können, um über neue Möglichkeiten des Kundenservice nachzudenken. Ich möchte dann nur mehr delegierend arbeiten. **Spielten Niederlagen in Ihrem Leben, in Ihrer Karriere eine wichtige Rolle?** Ich hatte keine großen Niederlagen. Ich plane mein Leben durch bestmögliche Analyse der Zukunft. **Welche Schritte zum Erfolg empfehlen Sie - ist es Originalität oder Imitation, die zum Erfolg führt?** Jeder hat selbst zu entscheiden, nach welchen Schritten man seinen Fortgang plant. Ich liebe neue Lösungsmodelle, daher bevorzuge ich die Originalität. **Haben Sie Vorbilder?** Alle self made Menschen können als Vorbilder positiv wirken. **Wenn Sie Rat benötigen, an welchen Personenkreis wenden Sie sich?** Zu allererst analysiere ich es einmal für mich selbst. Dann spreche ich mit meiner Gattin darüber und danach wende ich mich an meinen Bekanntenkreis. Ich schätze den Lösungswillen meiner Mitarbeiter und daher werden firmeninterne Lösungen naturbedingt in Meetings erstellt. **Welche Empfehlung für den Erfolg möchten Sie an die erfolgswillige nächste Generation weitergeben?** Sich seines Zieles und des Weges zum Ziel klar zu sein. Je früher das Ziel erkannt wird desto leichter fällt es, dieses Ziel auch zu erreichen. Die größten Chancen erhält man, wenn man Marktlücken entdeckt und diese bestmöglich ausfüllt. Wichtig für Jungunternehmer ist es, ihre Ware zu verkaufen und sich nicht vom Warenfluß oder anderen Problemen ablenken zu lassen, welche auch durch andere zur Lösung geführt werden kann. Sehr wichtig ist es, den Unterschied zwischen „träumerischen" - und realistischen Daten zu erkennen.

✱ Adamovich Ludwig o. Univ. Prof. Dr. DDr. h.c.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Präsident. Tätig bei: Verfassungsgerichtshof., 1010 Wien, Judenplatz 11. Geboren - Datum, Ort: 24. August 1932, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Eltern: Univ. Prof. Ludwig und Emma. Schöpferische Akte: Zahlreiche Fachpublikationen, Mitautor des Lehrbuches des „Österreichischen Staatsrechtes" (zusammen mit Prof. Funk und Doz. Holzinger). Ehrungen: 1992 Beruftstitel o.Univ. Prof., 1995 Wilhelm-Hartel-Preis der Österreichischen Akademie der Wissenschaften, Goldene Medaille der Masaryk-Universität in Brünn, 1996 Ehrendoktorat der Josef Strossmayer-Universität in Osijek, Franz Gschnitzer-Wissenschaftspreis der Universität Innsbruck, 1997 Ehrendoktorat der Karl-Franzens-Universität Graz, 1998 Ehrenmitglied der philosophisch-historischen Klasse der Österreichischen Akademie der Wissenschaften. Hobbies: Musik, Landschaft, Reisen, fremde Kulturen kennenlernen, bildende Kunst, Philosophie, Psychologie, Erkenntnistheorie, Yoga.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Bei jedem Werdegang spielt das Elternhaus eine große Rolle. Mein Vater war Universitätsprofessor für Verfassungs- und Verwaltungsrecht und der letzte Justizminister vor dem Anschluß. Nach dem Krieg wurde er zuerst Vizepräsident und dann Präsident des Verfassungsgerichtshofes. Seine Persönlichkeit hat mich sehr geprägt, obwohl es auch zu Spannungen kam, weil unsere Naturelle verschieden waren. Mein Vater war ein Pedant, ein autoritärer Mann, ich war eher chaotisch. Trotz dieser Ambivalenz war er für mich Vorbild. Meine Mutter stammt aus einer Arztfamilie und ich wollte Medizin studieren. Ich war schlecht in Mathematik und Physik und hätte am Beginn des Studiums Schwierigkeiten gehabt, was mich demotivierte und den Anstoß gab, Rechtswissenschaft zu studieren. Nach kurzer Gerichtspraxis, in der ich mich nicht sehr wohl fühlte, fing ich im Verwaltungsdienst des Landes Niederösterreich an und trat danach in den Verfassungsdienst des Bundeskanzleramtes ein, wo ich zunächst 18 Jahre tätig war. 1973 habilitierte ich mich für Verfassungsrecht und Verfassungspolitik der Universität Wien und wurde 1974 zum Ordinarius für öffentliches Recht an der Universität Graz ernannt. Mir fehlte allerdings die gewohnte Hektik. Als Dr. Willibald Pahr, der damals den Verfassungsdienst des Bundeskanzleramtes leitete, Außenminister wurde, bin ich mit der vorläufigen Leitung des Verfassungsdienstes betraut worden. 1977 wurde ich Sektionschef und leitete den Verfassungsdienst bis 1984, als ich Präsident des Verfassungsgerichtshofes wurde. Damals war diese Institution im Bereich der Justizverwaltung reformbedürftig; im Zusammenwirken mit meinen Kollegen ist es mir gelungen, positive Umwandlungen zu vollziehen und eine gute Atmosphäre zu schaffen.

● Zum Erfolg

Was waren die Voraussetzungen für Ihren Erfolg? Talent, beträchtliches Maß an Arbeit und eine Portion Glück. **Wie schlägt sich das nieder?** Damit meine ich emotionale Intelligenz, gewisse Chancen als solche zu erkennen. Wichtig ist, den Blick dafür zu haben, wo es eine Chance gibt, wieweit sie realisierbar ist und wieweit ich bereit bin, mich mit dieser Chance auseinanderzusetzen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Forderung auf beruflicher Ebene, die man zum Einklang mit dem privaten Bereich bringt. Wie man das macht, ist sehr individuell, dafür gibt es kein Rezept. Man ist dann erfolgreich, wenn man im beruflichen Bereich das Maximum erreicht, ohne dabei das Privatleben zu vernachlässigen. **Was bedeutet für Sie eine Niederlage?** Eine Niederlage ist für mich ein Mißerfolg, an dem man zumindest zum Teil schuld ist. **Wie gehen Sie damit um?** Niederlagen sind da zu da, um daraus zu lernen und zu versuchen, den gleichen Fehler nicht noch einmal zu machen, bzw. den eigenen Anteil am Mißerfolg zu reduzieren. **Was sind die Gründe für eine Niederlage?** Das Setzen von unrealistischen Zielen und Fehleinschätzung der Situation und der eigenen Person. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Bei meiner Tätigkeit muß man zwischen meinen Kollegen und meinen Mitarbeitern, für die ich Vorgesetzter bin, unterscheiden. Jeder meiner Kollegen hat eine individuelle Persönlichkeitsstruktur, die zur Kenntnis zu nehmen ist. Mit meinen Mitarbeitern versuche ich einen Kooperationsstil zu pflegen, manchmal muß man aber auch autoritär auftreten können. Dazu gehört Mut, weil dieser Weg nicht der einfachste ist. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Verbal durch Medieninteresse und durch diverse Auszeichnungen. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Wertvorstellungen zu bilden, und im Rahmen dieser Vorstellungen Entscheidungen in Eigenverantwortung zu treffen.

✱ Adrian Walter Mag.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Bereichsleiter. Tätig bei: BP Austria AG & Co., 1040 Wien, Schwarzenbergpl. 13. Geboren - Datum, Ort: 5. Dezember 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elin. Kinder: Sigrun (1983) und Maren (1987). Hobbies: Segeln, Radfahren, Musik und Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte an der Hochschule für Welthandel, die später in die Wirtschaftsuniversität

umgewandelt wurde. Während dieser Zeit wohnte ich in einem Studentenheim und war dort auch als Heimleiter tätig. In dieser Funktion hatte ich mit körperbehinderten Menschen zwischen 15 und 35 Jahren zu tun, was für mich eine sehr wertvolle Erfahrung war. Durch ein Zeitungsinserat kam ich zur „Mobil Oil Austria", und begann dort in der Tankstellenprojektabteilung. Man gewann den Eindruck, daß ich gut mit Menschen umgehen konnte, und vertraute mir den Verkauf an. 1985 wurde ich Gebietsdirektor für West- und Südösterreich. Ich war in Salzburg ansässig und lehnte einige Male ab, Funktionen in Wien zu übernehmen, bis ich letztendlich 1994 dann doch beruflich übersiedelte. Der Bereich Großhandel interessierte mich sehr und meine neue Funktion erfüllte mich außerordentlich. Das Team war optimal und wir hatten großen Erfolg. Als im Februar 1996 die Ankündigung kam, daß BP und Mobil ein Joint Venture eingehen werden, ist eine kurze Phase der Verunsicherung eingetreten. Ich wurde dann sehr bald als zuständiger Bereichs-Manager designiert. Es war eine große Aufgabe, eine neue Organisation und ein neues Team aufzubauen, und sowohl für das Unternehmen, als auch für die Menschen da zu sein. Mittlerweile kann man sagen, daß wir erfolgreich waren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Befriedigung, wenn ich sehe, daß alles in meinem Umfeld stimmt, und daß ich dazu beigetragen habe. Erfolg ist, die gesetzten Geschäftsziele zu erreichen, ohne daß dabei ein Teammitglied auf der Strecke bleibt - also nicht Zielerreichung um jeden Preis. Erfolg im privaten Bereich bedeutet für mich eine glückliche Familie, der nichts fehlt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich im Tankstellenbereich tätig war und Geschäfte in Westösterreich leitete. Damals war der Benzin in Österreich um 2,30 Schilling teurer, als in den Nachbarländern. Dank intensiver Arbeit im Team, gemeinsam mit den Partnern ist es mir gelungen, das Verkaufsvolumen zu steigern. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es waren zwei Entscheidungen, wo ich auf einen prestigeträchtigen, hochdotierten Job verzichtete, und mich für eine Arbeit entschieden habe, mit welcher ich mich identifizieren konnte. Im nachhinein haben sich beide Entscheidungen als richtige herauskristallisiert, die mich weiterbrachten. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Für mich zählt eine Mischung von beiden. Neben einer ausgeprägten Persönlichkeit, ist es wichtig, gute Ideen von anderen übernehmen zu können. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Das waren zwei Vorgänger in der Firma. Der erste, Gebietsdirektor für Tankstellen Herr Hinterseer, half mir von Anfang an, den Zusammenhang der fachlichen Dinge zu erkennen. Zweiter Vorgänger in meiner jetzigen Position, Dr. Mimikos, versuchte mir sein Wissen und seine Erfahrungen mitzuteilen. Von den beiden lernte ich auch, wie wichtig es ist, in die Lage des anderen sich versetzen zu können. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Die Kaufleute sterben aus, es herrscht kein kaufmännisches, sondern ein „Mengendenken". Die handelnden Personen sind vom Ort des Geschehens entfernt, es wird alles zentralisiert und dadurch verliert man das Gespür für ein richtiges Proceeding. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Indem ich versuche, das richtige Umfeld zu schaffen und ihnen das Gefühl zu geben, daß sie Verantwortung tragen dürfen, und dafür bevollmächtigt sind. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Drei bis vier Prozent der jährlichen Arbeitszeit, und ich wünsche es mir, mehr investieren zu können. **Welche Rolle spielt Ihre Familie in Ihrem Leben?** Meine Familie ist für mich sehr wichtig. Wir sehen uns nur am Wochenende, da sie in Salzburg ist, aber diese Zeit genießen wir dann sehr intensiv. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern eingeschätzt?** Wir machen regelmäßig eine anonyme Befragung der Mitarbeiter, um das nötige Feedback zu bekommen. Danach schätzen meine Mitarbeiter, daß sie selbständig arbeiten können, erforderliche Unterstützung bekommen und wir auch Spaß in der Abteilung haben. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Einerseits durch Gespräche mit dem Chef in Brüssel, der Feedback gibt, anderseits dadurch, daß die Leistungen unseres Bereichs auch von Kollegen anderer Bereiche anerkannt werden. Uns ist es gelungen, im Vorjahr den größten Mineralölhändler zu akquirieren, was innerhalb und außerhalb der Organisation ein starkes Echo gefunden hat. Wenn meine Chefs zu mir sagen, daß sie sich um meinen Bereich keine Sorgen machen, dann ist das für mich ein hohes Maß an Anerkennung, wobei ich immer betone, daß es sich hier um einen Teamerfolg handelt. **Ihr Motto?** Hart arbeiten, aber den Spaß nicht vergessen! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Weiter die Tätigkeit im Sinne des Konzerns auszuüben und meinen kreativen Beitrag dazu leisten zu dürfen.

✶ Ahlburg Olaf

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: RKK Informationssysteme GmbH & Co KEG., 1070 Wien, Zieglergasse 66/15. Hobbies: Tennis, Golf, Restaurieren alter Möbel.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Ausbildung an der Technischen Universität, mit Schwerpunkt Wirtschaftsingenieur und Maschinenbau, war ich anschließend mehrere Jahre als selbständiger Unternehmer und technischer Zeichner tätig. Seit Anfang 1998 bin ich in Wien Geschäftsführer der Firma RKK Informationssysteme, und bin für den gesamten österreichischen Markt verantwortlich. Ich führte die "Veridicom Security-Systeme" bei namhaften Unternehmen ein. Durch den Zusammenschluß der Firmen Avolon und der deutschen Mutter RKK GmbH, wurde auch die RKK Österreich 2000 eine Tochter des neuen Stammhauses. Mit meinem Entschluß, das Haus selbständig weiterzuführen, erwarb ich die Anteile in Form eines Management-Buy-Outs, und möchte damit eine kontinuierliche und intensive Weiterbetreuung des österreichischen Marktes sicherstellen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Entwicklung des Unternehmens, das heißt, daß das Unternehmen stetig wächst, die Kundenanfragen befriedigt werden können und die Ziele erreicht werden. Wichtig ist, daß man Kundenzufriedenheit schafft und daß man auch auf die einzelnen Mitarbeiter eingeht, denn auch die Zufriedenheit der Mitarbeiter ist ein wichtiger Punkt, um den Betrieb zum Erfolg zu verhelfen. Auch eine qua-

lifizierte Nachbetreuung ist wichtig um auch auf weitere Wünsche und Bedürfnisse einzugehen. Für mich persönlich bedeutet Erfolg auch eine Zufriedenheit mit der eigenen Arbeit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich zufrieden bin und der Ansicht bin, daß ich mich auf dem richtigen Weg befinde. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Der Mitbewerber ist für uns immer ein Thema, besonders wenn es sich um unseren Produktschwerpunkt handelt, Sicherheit von EDV-Systemen. Der Markt ist einerseits offen für dieses Thema, andererseits ist dieses Thema relativ jung. Über die Konkurrenz bin ich nicht böse, denn die Mitbewerber helfen mit, den Markt aufzubereiten. **Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend?** Sicher hat die Erziehung einen wesentlichen Anteil, denn mein Vater war selbständig, und auch mein Bruder hat den Schritt in die Selbständigkeit gewählt. Es reizte mich, selbst etwas aufzubauen, und wenn dies zum Erfolg führt, dann macht es auch noch mehr Freude. Eine Herausforderung muß die Tätigkeit allemal sein. **Wieviel Zeit pro Jahr wenden Sie für Ihre Weiterbildung auf?** Momentan verwende ich leider viel zu wenig Zeit für die eigene Fortbildung. Die eigene Fortbildung erfolgt zur Zeit bei "Learning by doing". Ich versuche den Sachverhalt immer zu analysieren, unabhängig davon ob ein Projekt erfolgreich verlaufen ist oder nicht. **Welchen Ratschlag für Erfolg können Sie weitergeben?** Einerseits muß man sich überlegen, ob die Tätigkeit Freude und Zufriedenheit bringt. Es hat keinen Sinn, etwas zu beginnen, nur weil es modern oder prestigträchtig ist. Beruf kommt von Berufung, wenn man sich dessen bewußt wird, dann hat man viel gewonnen. Geld darf nicht ausschlaggebend sein, Geld ist nicht alles. Spaß und Freude zählt mehr in dem Beruf. Wenn man etwas beginnt aufzubauen, darf man sich für keine Arbeit zu gut sein. Besonders als Führungsperson, darf man sich nicht zu gut sein, wenn Not am Mann ist, einzuspringen.

✱ Aigner Josef

● Steckbrief

Beruf: Tischler, Florist. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Aigner Naturblumensalon Inh. Karin Aigner., 1190 Wien, Döblinger Hauptstraße 57. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Florian (1991) und Jakob (1995). Eltern: Anna und Josef. Hobbies: Skifahren, Radfahren, Wandern, Schießsport.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule absolvierte ich eine dreijährige Tischlerlehre, und blieb drei Jahre als Geselle. 1986 lernte ich meine Frau kennen, und ging nach Wien. Eigentlich wollte ich in meiner Branche arbeiten, da meine Frau aber im elterlichen Floristenbetrieb tätig war, wollte ich auch in diese Branche wechseln. Ich war ein Jahr Verkäufer am Großmarkt in Inzersdorf. Von 1988-89 lernte ich bei meiner Schwiegermutter, die inzwischen ein zweites Geschäft im 2. Bezirk hat, den Beruf des Floristen, und besuchte auch die Berufsschule. 1990 heiratete ich und übernahm das Blumengeschäft in Döbling. Dieses Blumengeschäft gibt es seit der Jahrhundertwende, das Portal und die Inneneinrichtung sind noch aus dieser Zeit, und sie werden nicht verändert. Sehr wohl verändert wurde die Art der Blumenpräsentation. Besuche nationaler und internationaler Veranstaltungen waren hilfreich, um aus der traditionellen Floristik auszubrechen. Wir holten uns Anregungen, um unsere eigene individuelle Richtung zu finden. Bei uns werden Blumen, je nach Jahreszeit und dem Anlaß entsprechend, verwendet. Unsere Kunden schätzen unsere Kreativität und unsere Kompositionen. Zur Zeit beschäftigen wir fünf Mitarbeiter, und meine Frau und ich arbeiten natürlich auch mit. Unserem Stil „Natur pur" bleiben wir treu, sind aber an innovativen Gestaltungen oder auch Bindeformen immer interessiert. Wir versuchen dem blumenaufgeschlossenem Publikum den Trend in der Floristik näherzubringen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich sehe es am Umsatz, aber eigentlich macht mich die Reaktion der Kunden stolz. Nicht zuletzt auch die Anerkennung in der Kollegenschaft. **Ihr Erfolgsrezept?** Ehrgeiz und Einsatz. Das Interesse am Beruf, und nicht nur zu den Geschäftszeiten. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meine Frau, sie ist mein Ansporn. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich überlege genau, wie der Fehler passiert ist. Sicher arbeite ich weiter auf mein Ziel hin, vielleicht etwas langsamer. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Als erfolgreicher Geschäftsmann mit wenig Freizeit. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Ich bin ein kompetenter Kollege, glaube ich. **Wie sieht die Familie Ihren beruflichen Werdegang?** Meine Familie zieht am gleichen Strang. Meine Eltern sind sehr stolz auf mich. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja, als Motivation und Bestätigung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Freizeit mit Freunden, und der Familie. **Was wollen Sie noch erreichen?** Wir wollen uns nicht vergrößern, möchten aber eines der führenden Geschäfte in Wien bleiben. Unser stetes Bedürfnis ist, den persönlichen Kontakt mit unseren Kunden aufrechtzuerhalten. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Sich die verschiedenen Richtungen ansehen, schauen was zu einem am besten paßt, und soviel wie möglich selbst tun. Klein anfangen und keinesfalls etwas kopieren.

✱ Ainedter Manfred

● Steckbrief

Beruf: Rechtsanwalt. Geboren - Datum, Ort: 17. August 1951.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Promotion (1975) absolvierte ich das Gerichtsjahr und begann anschließend als Konzipient in einer Innenstadtkanzlei. Anschließend war ich dreieinhalb Jahre in einer Kanzlei in Neulengbach, ebenfalls als Konzipient tätig. Diese Tätigkeit in Neulengbach war prägend für meinen weiteren Werdegang. Am 9. September 1980 machte ich mich selbstständig und eröffnete meine Kanzlei in der Glockengasse im zweiten Wiener Gemeindebezirk.Ich habe mich um alle Kausen angenommen 1984 kam mein jetziger Partner, Hr. Dr. Trappl als Konzipent in meine Kanzlei und 1989 sind wir eine Partnerschaft eingegangen.

Ich persönlich habe mich in Richtung Strafverteidigung entwickelt und in der Kanzlei als solches, bearbeiten wir sämtliche Bereich die die Judikatur kennt.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Unter beruflichem Erfolg verstehe ich, daß man sich einen Namen und einen guten Ruf erwirbt, denn die Anwälte leben schließlich von der Mundpropaganda. Man wird weiterempfohlen und schließlich stellt dies eine Vertrauensbasis dar, und wenn man wie ich, seinerzeit eine Kanzlei eröffnet hat; damals hatte ich keinen Klienten, und mir fehlte auch der nötige Background, denn mein Vater war Rauchfangkehrermeister. Während meiner Ausbildungszeit hatte ich eine Reihe von Kollegen einzugehen, denn dies ist das „Um und Auf" für den beruflichen Erfolg. Die Basis für den Erfolg ist, daß man für den jeweiligen Klienten, das Beste durchsetzt, bzw. erreicht. Um dies erfolgreich zu praktizieren, ist es notwendig, ein dementsprechendes Fachwissen gepaart mit einem hohen Maß an Flexibilität zu haben. Als Dienstleister muß es einem klar sein, daß man für den Klienten da bin und nicht umgekehrt. **Von wo kommt die Triebfeder?** Ich hatte keine Ahnung was ich wollte, das heißt während des Gerichtsjahres habe ich mich mit den einzelnen Berufsbildern auseinander gesetzt und der Beruf des Richters und des Staatsanwaltes waren nicht mein Fach. Die Selbständigkeit hatte für mich immer schon einen Stellenwert. Vielleicht deshalb, weil mein Vater selbständig war. **Was war ausschlaggebend, daß Sie so weit gekommen sind?** Einerseits bringt Erfolg den nächsten Erfolg. Andererseits spielten sicherlich mehrere Faktoren mit, wie z.B. daß ich in der Kammer tätig bin, und somit auch eine Möglichkeit hatte, hinter die Kulissen zu blicken. Ich habe auch versucht, daß ich mich im Strafrechbereich als seriösen Verteidiger etablieren konnte. Vor zehn Jahren herrschte, nach dem Abgang großer Strafverteidiger, ein Defizit. Somit bin ich den Weg gegangen, d.h. von der „zivilen Seite" in die „strafrechtliche Seite" zu gehen. Dies war förderlich, und auch der Background des Kammerwesens war für mich von Bedeutung. Es kamen dann einige Kausen, die in den Medien sicherlich auch großen Ruf ergeben und davon lebt man auch. Es ist wichtig, daß man auch bei der Justiz einen guten Ruf genießt und dies ist mein Kapital.

Welchen Tip geben Sie der nächsten Generation für diese Tätigkeit? Zunächst muß man bereit sein, viel zu arbeiten und nicht auf „die Uhr" zu schauen. Auch so manches Wochenende muß man für den Beruf aufwenden, denn je erfolgreicher man ist, desto mehr muß man arbeiten. Seriosität ist ein wichtiges Thema. Heute ist es sicherlich anders als zu meiner Zeit, als ich begonnen habe, denn jetzt zählt die Spezialisierung. Der Generalist, als solches darf ich mich bezeichnen, ist heute nicht mehr so gefragt wie seinerzeit. Zur Zeit ist ein Überangebot vorhanden, alleine in Wien suchen 300 Konzipienten einen Job. Wichtig ist, daß man ein Spezialgebiet findet und sich damit beschäftigt. Wenn man wirklich überzeugt ist, daß man dies möchte, ist es besser man läßt die Finger davon, denn halbe Sachen funktionierten noch nie. **Wie sehen Sie die Bereiche „Beruf/ Privatleben"?** Es ist möglich, beides unter einen Hut zu bringen. Bestes Beispiel ist mein Sohn, d.h. obwohl er es mitbekommen hat, daß man sehr viel Zeit für diesen Beruf aufwenden muß, hat er trotzdem diesen Beruf gewählt. **Wie erfolgt die Führung der Mitarbeiter?** Was für den Anwalt gilt, gilt auch für die Mitarbeiter, d.h. der Mitarbeiter (Nichtjuristen) kann nur gut sein, wenn er sich für die Materie interessiert. Es ist eine interessante Tätigkeit, denn jeder Akt ist ein Schicksal. Wichtig ist ein dementsprechendes Betriebsklima zu haben. **Wie kann man bei einem Fulltimejob abschalten?** Ich konnte es früher besser als jetzt. Denn der Erfolg frißt einen vollkommen auf, die Freiräume die ich früher hatte, sind jetzt nicht mehr vorhanden. Ich sehe mich als Gefangener meines Jobs als Dienstleister. Trotzdem kann ich abschalten, d.h. wenn es die Zeit erlaubt, kann ich auch einmal länger schlafen oder einen Tag lang faulenzen.

* Albeseder Werner Mag. Dr. jur.

Steckbrief

Beruf: Wirtschaftsprüfer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: SOT Süd-Ost Treuhand Corporate Finance Consulting GmbH., 1010 Wien, Schottengasse 10. Geboren - Datum, Ort: 22. August 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Daniel (1975). Schöpferische Akte: Fachartikel zum Thema internationales Steuerrecht und Risikokapital-Finanzierungen, "Dudeligence" (Mitautor und -herausgeber gemeinsam mit Mag. Franz Heidinger), Orac 2001. Hobbies: Yoga, Meditation. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorsitzender des Aufsichtsrates der EP Naturprodukte AG.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura an der Theresianischen Akademie begann ich mich für die Studienrichtung der Rechtswissenschaften zu interessieren und promovierte 1974. Parallel dazu studierte ich Volkswirtschaft, ging jedoch nach einiger Zeit in den Bereich der Betriebswirtschaft über und beendete diesen 1977 an der Wirtschaftsuniversität Wien mit Mag.rer.soc.oec. 1975 begann ich sofort mit dem Berufspraktikum als Anwärter zum Steuerberater und verbrachte in einer Kanzlei mittlerer Größe die ersten drei Jahre meiner beruflichen Laufbahn. Ich besuchte mehr als fünfzig Ausbildungsseminare, Steuerberatung und Corporate Finance. 1978 Steuerberater; 1983 Buchprüfer; 1983 Wirtschaftsprüfer. Mein weiterer beruflicher Werdegang gestaltete sich 1978 in Form des Leiters einer Zweigniederlassung von SOT Süd-Ost Treuhand AG, Wien; 1985 bis 1992 Mitglied des Vorstandes der SOT Süd-Ost Treuhand AG, Wien; 1989 bis 1990 Deputy Chairman von Ernst & Young Eastern Europe; 1992 bis Juni 1994 Mitglied des Vorstandes der Price Waterhouse AG, Wien. Leiter der Abteilung Corporate Finance; Juli 1994 selbständig als geschäftsführender Gesellschafter der von Dr. Albeseder neu gegründeten Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft A.L.T. Albeseder & Partner Gesellschaft mbH. Ich war für zahlreiche multinationale Unternehmen als Berater und als Corporate Finance-Experte tätig. Die A.L.T. wurde 1999 mit der SOT verschmolzen. Seit diesem Jahr bekleide ich die Position des geschäftsführenden Gesellschafters der SOT Süd-Ost Treuhand Holding GmbH mit Partnergesellschaften in Wien, Linz, Klagenfurt, Salzburg, Eisenstadt und Oberwart. Eine für mich spannende, weil pionierhafte Aufgabe gestaltete sich 1986 bis 1987, als sich die Öffnung nach Osten abzeichnete. Ich beschäftigte mich intensiv mit dem Thema der osteuropäischen Staaten und ergriff als einer der ersten österreichweit in meinem damaligen beruflichen Umfeld die Initiative, sich diesem Betätigungsbereich zu widmen. Im Rahmen der internationalen Partnerschaft mit Ernst & Young war ich in den Aufbau einer Beratungsgesellschaft der verschiedenen Reformstaaten involviert. Seit 2000 bin ich Vorsitzender des Aufsichtsrates der EP Naturprodukte AG in Tirol.

Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Internationales Arbeiten bereitet mir große Freude, somit erwärmte ich mich für das internationale Steuerrecht und eignete mir umfangreiches Fachwissen an. Heute bemühe ich

mich in einem Umfeld tätig zu sein, in dem ich meinen persönlichen Neigungen nachgehen kann, gepaart mit dem Einsatz meiner Fähigkeiten. An mir beobachte ich eine große Beharrlichkeit - ich bleibe auf meiner Linie. Meine Stärke sehe ich darin, Trends relativ rasch zu erkennen, um auf diese zu setzen. Ich machte es mir zum Inhalt meines Lebens, in jeder Situation auf Gott zu vertrauen. Für unsere Unternehmensgruppe sehe ich den Föderalismus als wesentlichen Faktor des Erfolges, denn mehr als in jedem anderen System ist die Motivation der lokalen Partner gewährleistet. Den Bekanntheitsgrad unseres Namens betrachte ich als „dooropener". Wir bemühen uns um eine äußerst persönliche Beratung und Betreuung nach dem Motto „es macht uns Freude, für Sie tätig zu sein"! **Wie definieren Sie Erfolg?** Bedeutet für mich das Erreichen meiner Ziele. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Ein wesentliches Ziel, welches ich für mich formulierte, ist ein Leben zu führen, in dem ich es schaffe durch meine Tätigkeit meinen Klienten zu dienen - etwas zu bewirken, was für meine Mitmenschen Hilfestellung bedeutet-, die Menschen mit ihren umfassenden Bedürfnissen ernstzunehmen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Grundsätzlich begegne ich wichtigen Herausforderungen mit Gelassenheit und lasse mich nicht aus der Ruhe bringen, sondern bleibe in einer Metaposition, von wo aus ich entscheiden kann, was in der jeweiligen Situation das beste ist. Es sind eher die Kleinigkeiten des Alltags, die mich tendenziell aus der Ruhe bringen können. Ich pflege eine Kombination aus Rationalität und Intuition. Meistens suche ich den Kontakt mit Partnern, weil dies meist ohnehin durch die Struktur unseres Unternehmens notwendig ist – aber selbst wenn diese Notwendigkeit nicht auftritt, bin ich nicht dazu geneigt, einsame Entscheidungen zu fällen. Im Gespräch mit anderen kommen zusätzliche Aspekte dazu, die man alleine nicht gesehen hätte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung hat für mich einen gewissen Stellenwert, wenn sie in Form von Feedback ausgesprochen wird. Ich brauche Anerkennung nicht, um meinem Ego zu schmeicheln, sondern um darin bestätigt werden, die Dinge richtig zu machen. Man muß sich auch immer fragen, welche Motivation hinter Anerkennung steht: Sie ist mir dann wichtig, wenn sie ehrlich gemeint ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich glaube, daß es im Leben immer auf die Balance ankommt. Für mich sind beide Bereiche gleichrangig, auch wenn in meinem Leben der Beruf manchmal gewinnt, ist mein Ziel doch die Ausgeglichenheit zwischen meinem - den eigenen Wünschen entsprechenden - Privatleben und meinem Beruf. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Meditation; die Lebensenergie leite ich von Gott ab - ich betrachte ihn auch als Partner im Geschäftsleben, zu einem selbstverständlichen Faktum, welches ich als enorm hilfreich erlebe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine profunde, theoretische Ausbildung erachte ich als unumgänglich, diese gehört zur Akzeptanz der mitteleuropäischen Gesellschaft, gepaart mit Auslandserfahrung und interdisziplinärem Denken. Für den tatsächlichen Erfolg ist es wichtig, sich nicht allzu sehr von den Verlockungen des materiellen Erfolges in den Bann ziehen zu lassen. Es sollte eine Balance zwischen materieller und innerer Entwicklung gefunden werden. **Wie sehen Sie Niederlagen?** Die Einstellung - so gut wie möglich zu leben - es gibt keine Niederlagen, nur Erfahrungen, die wir machen; es gibt nichts, was uns aus der Bahn werfen kann - es gibt immer einen Ausweg, einen nächsten Schritt. **Wie lautet Ihre Devise?** Mein Leben in Konversation mit Gott führen. **Haben Sie ein Vorbild?** Persönlichkeiten, denen ich hohe Akzeptanz entgegenbringe auch fernab meiner beruflichen Tätigkeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin erfolgreich, weil ich manches erreichte, was ich mir vornahm, weiß aber, daß ich noch viele Schritte zu gehen habe, zu dem was ich erreichen möchte.

✱ Althuber Josef

● Steckbrief

Beruf: Güterbeförderung. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Josef Althuber Transporte., 2114 Weinsteig 5. Geboren - Datum, Ort: 30. Jänner 1955, Wagrain. Familienstand: Verheiratet mit Michele. Kinder: Pia (1979), Christoph (1977) und Michael (1979). Eltern: Frieda und Johann. Ehrungen: Mai 2000 Ehrung der Landesfeuerwehr Niederösterreich für besondere Verdienste. Hobbies: Jagen und Skifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Recycling, Sandschottergewinnung und Deichgräberei.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule war ich Arbeiter in der Atomic-Skifabrik in Wagrain. 1973 übersiedelte ich nach Wien und war als LKW- und Baggerfahrer tätig. 1983 machte ich mich mit einem Jungunternehmerkredit und einem gebrauchten Bagger in Groß Rußbach selbständig. 1985 belegte ich am WIFI in St. Pölten einen Güterbeförderungskurs und spezialisierte mich nach erfolgreichem Abschluß auf Transporte. Im Herbst 1985 habe ich den ersten LKW gekauft und den ersten LKW-Fahrer eingestellt, dieser Mann fährt heute noch immer bei mir. Schon 1986 kaufte ich den zweiten gebrauchten LKW, und danach habe ich nur noch neue Bagger und Lkws gekauft. Zur Zeit sind je fünf neue Lkws und Bagger in Betrieb, die Mitarbeiterzahl ist auf acht Leute angestiegen. 1987 verzog ich mit der Firma nach Weinsteig, kaufte 3.000 m² Industriegrund und baute selbst eine Einzelhalle, samt Bürogebäude, inklusive eigener Tankstelle. Für das Land Niederösterreich führe ich mit meinen vier Spezialfahrzeugen Winterdienste durch.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich mit Null Schilling etwas erreicht habe. Meinen Firmenstandard, den schaffen manche nicht in 80 Jahren. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Zufriedene Kunden, die ich zu 99 Prozent habe, gute Mitarbeiter und wenn noch etwas für mich übrigbleibt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Einsatz, mein Mut und mein Bekanntheitsgrad in der Umgebung, ich war als guter Baggerfahrer bekannt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden und warum?** Als ich 1997 ins Recycling Geschäft einstieg. Da es keine Deponien mehr gibt, war das in unserer Gegend hier eine Lücke. Mit einer 1,7 Millionen Recycling Anlage bereite ich Bauschutt, Asphalt und Beton zur Wiederverwertung auf. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Ich wollte als Kind schon LKW und Bagger fahren. Ich hatte von Anfang an gute Aufträge und viel Arbeit. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Zuverlässigkeit, kein Alkohol, und Mitarbeiter müssen höflich und hilfsbereit zu den Kunden sein. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als guter Chef, aber bei mir weiß ja sowieso jeder was er zu tun hat. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche/Beruf ungelöst?** Das Preisniveau und die behördlichen Auflagen, die immer mehr werden, und ins Geld gehen. **Ihr persönliches Ziel?** Meinen Fuhrpark auf dem neuesten Stand zu halten. **Ihr Rat zum Erfolg?** Zuverlässig, tüchtig und immer korrekt sein.

✱ Ameisbichler Martina

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Fitnesspark Body Flash Ameisbichler-Schrödlein., 3150 Wilhelmsburg, Kreisbacherstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 16. August 1976, Lilienfeld. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Stefan Schrödlein. Kinder: Anna-Lena und Elisa. Eltern: Rudolf und Helga. Hobbies: Familie, Freunde.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Die Pflichtschule schloß ich in Wilhelmsburg ab, besuchte anschließend die Höhere Bundeslehranstalt für wirtschaftliche Berufe in St. Pölten und beendete diese mit der Matura im Jahre 1995. Anschließend arbeitete ich ein knappes Jahr als Buchhalterin. Aufgrund der Geburt meiner zwei Kinder gab ich die Vollzeitbeschäftigung vorübergehend auf, arbeitete aber während der Karenzzeiten noch als Buchhalterin von zu Hause aus. Da mein Vater mit einem Partner (Rudolf Frühwirth), seit 1980 das Fitneßstudio (Fitneßcenter Wilhelmsburg) führte und dieses den Anforderungen der heutigen Zeit nicht mehr entsprach, wurde meinem Lebenspartner und mir die Möglichkeit geboten, daraus ein modernes Fitneßcenter zu gestalten. Dies konnten wir verwirklichen und eröffneten im Oktober 2000 nach einjähriger Umbauzeit das Studio unter dem neuem Namen „Fitneßpark Body Flesh". Unser Studio ist nicht nur mit den modernsten Wellness- und Cardiograten, mit Gymnastikeinrichtungen, mit zwei Solarien, einer Infrarotkabine, einem Hypoxi Trainer ausgestattet, sondern bietet darüberhinaus auch Massage und sportärztliche Beratung an.. Meine eigene Ausbildung erfolgte mit besonderem Engagement, Interesse, und in Zusammenarbeit mit Fachleuten. Gemeinsam mit meinem Partner, Stefan Schrödlein, bin ich Geschäftsführerin.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wenn die Mitglieder unseres Studios mit unseren Leistungen zufrieden sind, und uns weiter empfehlen. **Was war für Sie die wichtigste Entscheidung, die zum Erfolg geführt hat?** Der Entschluß mich beruflich ganz für das Fitneßstudio zu entscheiden, mit allen „Hochs und Tiefs", die damit verbunden sind. Diese Entscheidung sehe ich als sehr weitreichend an. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die hervorragende Organisation der Arbeitsteilung mit meinem Partner. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich arbeite schnell und zielstrebig und setze meine Ziele durch. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, ich wollte schon immer selbständig sein. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, vorwiegend die Großeltern, sie unterstützen mich wo immer sie können. **Spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, ich glaube, daß ein Unternehmen völlig von der Qualität der Mitarbeiter abhängig ist. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Vorerst einmal nach den Kenntnissen des Betreffenden und durch das äußere Erscheinungsbild. Außerdem müssen unsere Mitarbeiter sehr gut mit Menschen umgehen können, eine sympathische Ausstrahlung ist daher besonders wichtig. **Wie motivieren Sie diese?** Durch ein gutes Betriebsklima und leistungsorientierte Entlohnung. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Ohne Niederlagen gibt es keinen Erfolg. **Wie gehen Sie damit um?** Ich lerne daraus. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich hatte diese Kraft schon immer, ich lebe gern. Auch wenn es oft schwer ist, zeige ich immer Stärke, denn daraus schöpfe ich dann wieder Kraft. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich wünsche mir kurzfristig, daß unser Fitneßstudio weiter floriert, und mittelfristig, ein bißchen eingeschränkten Arbeitsaufwand, sodaß ich mir dann auch wieder mehr Freizeit gönnen kann. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, durch die Medien und durch den Freundeskreis. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich sehe Anerkennung schon als Selbstbestätigung und als Motivation, um daraus wieder neue Energie zu schöpfen. **Wie definieren Sie Ihr Lebensmotto?** Ich verbessere immer wieder meine Fähigkeiten und lasse das Erreichte nie das „Letzte" sein. **Was ist Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Nicht alles zerreden, sich entscheiden und dann handeln. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, meinen Großvater. Ich möchte gern so sparsam sein wie er und sein Durchhaltevermögen haben. **Welche Empfehlungen bezüglich Erfolg können Sie weitergeben?** Einfach im „Jetzt" handeln, morgen ist es zu spät.

✱ Amelung Martin

● Steckbrief

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Martin Amelung, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Strafrecht., 80331 München, Neuhauser Str. 7. Geboren - Datum, Ort: 20. August 1937, Frankfurt a. M./D. Kinder: Daniel (1963) und Manuela (1984). Mitgliedschaften: Mitglied im Vorstand der Arbeitsgemeinschaft Strafrecht im Deutschen Anwaltsverein, Vorsitzender des Fachausschusses für Strafrecht bei der Anwaltskammer München. Hobbies: Musik (Jazz), Geschichte des Dritten Reiches. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Fortbildung für Anwälte, Vorträge.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich habe in Tübingen und München Jura studiert. Schon während meiner Referendarzeit arbeitete ich in München bei einem Strafverteidiger. Sofort nach meinem Examen 1966 machte ich mich mit meiner eigenen Kanzlei selbständig. Natürlich habe ich anfangs auch in anderen Bereichen gearbeitet, aber Strafrecht hat mich schon immer besonders interessiert. Inzwischen bin ich Fachanwalt für Strafrecht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist, wenn ich um einen Freispruch kämpfe und ihn dann auch bekomme. Aber da sind viele Kriterien, die ich nicht in der Hand habe und die nicht von mir abhängen. Deshalb kann ich das nur sekundär nehmen. Erfolg ist Anerkennung. Letztlich ist Erfolg auch der finanzielle Erfolg. **Welche Faktoren machen Sie persönlich erfolgreich?** Ein solides juristisches Wissen - nicht wissenschaftlich oder dogmatisch durchdrungen, sondern für den Praktiker ein solides Wissen. Und ich glaube, letztlich macht es die Persönlichkeit. Ich habe eine ruhige, ausgewogene und absolut sachliche Art und versuche immer, die Dinge objektiv zu sehen und nicht blind meinen Mandanten gehorchend. Das beste juristische Examen hat keinen Wert, wenn es in den falschen Händen ist, nicht richtig angewandt und transportiert wird. Ein weiterer Faktor meines Erfolges ist, daß ich sehr direkt bin. Ich kann sehr gut die psychologische Situation erfassen, kann mich gut in andere Menschen versetzen. Fingerspitzengefühl spielt auch eine große Rolle für den Erfolg. **Was empfinden Sie als Niederlage und wie gehen Sie damit um?** Eine Niederlage ist für mich, wenn ich fest davon überzeugt bin, daß mein Mandant unschuldig ist und ich alles in mei-

ner Macht Stehende getan habe, um eine Verurteilung zu verhindern und es mir nicht gelungen ist. Bei Niederlagen versuche ich erstmals zu ergründen, ob ich nicht vielleicht doch Fehler gemacht habe und hänge mich dann in neue Fälle rein und versuche, die Niederlage durch neue Erfolge zu relativieren. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung spielt schon eine Rolle. Das allgemeine Renommee und auch die Anerkennung von Kollegen und der Justiz sind wichtig. Natürlich bekommt man auch Anerkennung von Mandanten. **Woraus beziehen Sie Kraft und Energie?** Energie habe ich in dem Moment, wenn ich Spaß an der Arbeit habe, wenn ein Fall mir Spaß macht. Man kann sagen, ich beziehe Energie aus der Freude an der Arbeit. **Welche Rolle für den Erfolg spielt die Familie und das soziale Umfeld?** Mein Vater hat auf jeden Fall eine Vorbildwirkung auf mich, obwohl er kein Jurist, sondern Mediziner war und eine Klinik führte. Von ihm habe ich sicher sehr viel gelernt. **Was sind Ihre Erfolgsziele?** In etwa zwei Jahren wird mein Sohn - der Anwalt in Berlin ist und auch Strafsachen macht - in meine Kanzlei kommen. Ich werde ihn noch ein paar Jahre beruflich begleiten und mich dann für Vortragstätigkeiten zurückziehen, also Fortbildungen machen. Denn ich glaube, es gibt wenige Anwälte wie mich, die ein solches Spektrum an Know-how und unterschiedlichen Erfahrungen haben. **Haben Sie einen Ratschlag zum Erfolg?** Man muß besser sein als sein Gegenüber - was immer schwieriger wird, denn die Staatsanwälte werden immer besser ausgebildet. Man muß sich bei jedem Mandant gründlich vorbereiten und braucht Leute um sich, die einem helfen.

✶ Andergassen Werner

● Steckbrief

Beruf: Optiker. Funktion: Inhaber. Geboren - Datum, Ort: 29. September 1956, Bozen. Familienstand: Verheiratet mit Birgit, geb. Baumann. Kinder: Kathrin (1988) und Florian (1989). Eltern: Frieda und Ludwig. Hobbies: Soziale Kontakte, Design, Basteln, Skifahren, Squash, Bergwandern und Kultur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? In Wien absolvierte ich eine Lehre zum Optiker, arbeitete in mehreren Optikergeschäften und machte schließlich in Innsbruck meine Meisterprüfung. Später lernte ich meine Frau, eine Münchnerin kennen, und bin umgezogen. Hier habe ich dann meinen Laden vor elf Jahren eröffnet. Dieser ist in München mittlerweile sehr bekannt geworden. Das war nicht ganz einfach, da es in Schwabing viel Konkurrenz gibt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn Menschen wieder in meinen Laden kommen und mich und meine Arbeit loben. Diese Anerkennung zeigt einem, daß man sich Gedanken gemacht hat, was der Kunde braucht. **Wie halten Sie der starken Konkurrenz stand?** Indem man die Kunden berät und sich mit deren Wünschen mehr auseinandersetzt, als andere. Wir haben jegliche Facetten an Kundschaft, aber alle werden bei uns gleich behandelt. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Unser gutes Service, denn wir arbeiten sehr genau. Wenn es Probleme gibt, zum Beispiel, daß Kunden unzufrieden sind, dann versuchen wir sehr kulant zu sein. Ich denke, daß für den Erfolg, den wir momentan haben, mehrere Faktoren zusammenspielen müssen. Wichtig ist immer aktuell zu bleiben, das heißt Messen oder Ausstellungen zu besuchen, sonst ist der Erfolg sehr schnell weg. **Hatten Sie Rückschläge, und wie gehen Sie damit um?** Rückschläge in dem Sinne kenne ich nicht. Es gibt auch schon Situationen, in denen man kämpfen muß, aber ich mache das schon seit ich mit dem Geschäft begonnen habe, und man kämpft weiter, egal ob es gut läuft oder schlecht. Prinzipiell motivieren mich Rückschläge erst recht wieder zum Kampf und Engagement. **Wie groß ist Ihr Betrieb?** Wir sind zu dritt, zwei Meister und ein Gehilfe. Alle zwei bis drei Jahre bilde ich auch Lehrlinge aus, aber es ist sehr zeitintensiv. **Welche Rolle spielt die Familie für den Erfolg?** Meine Frau fängt mich auf und zieht mich wieder hoch, wenn es mir schlecht geht, sie gibt mir die nötige Kraft, um weiterzumachen. Meine Eltern waren und sind ebenfalls immer ein Anlaufpunkt für mich, egal was ich gemacht habe. **Was gibt Ihnen die nötige Kraft für den Erfolg?** Meine Kunden, sie motivieren mich, selbst wenn sie nur hereinkommen, um sich mit mir zu unterhalten. Natürlich auch meine Kinder und die Kollegen. Für den körperlichen Ausgleich treibe ich etwas Sport und gehe danach zur Entspannung in die Sauna. Kraft tanken kann ich sehr gut beim Wandern. Ich nehme mir die Sonntagnachmittage frei, um in der Natur alleine meine Gedanken zu sammeln. **Was sind Ihre Pläne für die Zukunft?** Ich möchte das Geschäft so lange führen, wie ich meine Kunden zufriedenstellen kann. Von dem Moment an, wo ich merke, daß das nicht mehr so ist, möchte ich mich zurückziehen. Ich sehe es als meine Aufgabe, mit meinen Kunden weiterzumachen. Natürlich habe ich mir auch schon mal Gedanken gemacht, noch einmal von vorne anzufangen, wollte dies aber nicht aus Rücksicht zu meinen Kindern. Sie sollen in ihrem gewohnten Umfeld leben und ihre Ausbildung fertigmachen. Nächstes Jahr werde ich das Geschäft umbauen, denn nach zehn Jahren muß man wieder mal etwas tun, um sich in seinem Geschäft wohler zu fühlen. Ein Umzug kommt für mich nicht in Frage. **Haben Sie einen Ratschlag für den Erfolg?** Es ist wichtig, menschlich zu bleiben. Man muß darauf achten, wie man auf die Menschen zugeht. Man sollte mit seinen Kunden normal umgehen und nicht in irgendwelchen Sphären denken. Tödlich für das Geschäftsleben ist, wenn Arroganz ins Spiel kommt, denn der schöne Schein allein stimmt den Kunden nicht zufrieden. Man muß zuhören und gut bedienen können.

✶ Andlinger Hans

● Steckbrief

Beruf: Uhrmachermeister, Diamantengutachter. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Uhren Andlinger Juwelen., 1190 Wien, Heiligenstädter Straße 88. Geboren - Datum, Ort: 6. März 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Irene. Kinder: Gregor (1974). Eltern: Ottilie und Johann. Hobbies: Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Uhrmacherlehre in der Lehrwerkstätte der Stadt Wien, war mein erster Job, für ein Jahr, als Uhrmachergeselle bei einem Uhrmacher im sechsten Bezirk. Nach diesem Jahr übersiedelte ich nach Karlstein und begann mit Dispens, die einjährige Meisterklasse. 1968 absolvierte ich die Uhrmachermeisterprüfung. Zur damaligen Zeit war ich, seit dem 100-jährigem Bestehen der Schule, der Dritte, der alle Fächer mit „Sehr gut" abschloß. Zwei, von mir handgefertigte Uhren aus dieser Zeit, sind als Leihgabe im Uhrenmuseum der Stadt Wien ausgestellt. Als Uhrmachermeister war ich

dann ein Jahr bei einem Uhrmacher im dritten Bezirk, und trat 1971 in den elterlichen, vom Vater 1936 gegründeten, Familienbetrieb Uhren Andlinger, ein. 1978, als mein Vater in Pension ging, übernahm ich den Betrieb, samt zwei Mitarbeitern. 1982 absolvierte ich in Königstein den Kurs Diamantgutachten, mit der Abschlußprüfung Diamantgutachter. In dieser Zeit bildete ich auch Lehrlinge aus, außerdem erstellte ich neue Fragen für die Meisterprüfung in meiner Funktion als Prüfungsausschußmitglied (seit 1980), der Uhrmacherinnung für Lehrabschluß- und Meisterprüfungen. Heute betreibe ich die Firma mit meiner Frau gemeinsam, die für den Verkauf, Administration und Buchhaltung zuständig ist. Wir führen Uhren in verschiedensten Qualitäts- und Preislagen, sowie Schmuck in Gold und Silber, Perlen und Edelsteinen. Mein Spezialgebiet ist nach wie vor die Reparatur von modernen und antiquen Uhren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zufrieden zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ehrgeiz. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich, wenn ich etwas beginne, versuche es optimal zu beenden. Das Geschäft, auch in Jahren wie diesen, zu führen und vor allem zu beherrschen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Gleich von Anfang meiner Selbständigkeit an, aber natürlich auch schon in der Meisterschule in Karlstein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, die richtigen Geschäftspartner abzuschätzen und für die Zusammenarbeit auszuwählen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Über kurz oder lang wird es keine Nahversorgung mehr geben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Korrekt und eifrig zu sein, wie es die Generation meiner Eltern war. Der Weg eines Menschen ist nur mit Fleiß zu beschreiten und das Wort Forderung hat im Hintergrund zu stehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Firma weiter über die Hürden, die weltweit entstehen, hinüberzubringen.

✱ Andolfo Franco

● Steckbrief

Beruf: Musiker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dancing Bar Franco´s Club., 9220 Velden, Villacherstr. 37. Geboren - Datum, Ort: 7. Juli 1938, Este/Padua (Italien). Familienstand: Verheiratet mit Marianne. Kinder: Franco jun. (1968) und Paolo (1971). Ehrungen: Goldener Ehrenring von Velden, Großes Goldenes Ehrenzeichen des Landes Kärnten, 1994 Der Goldene Rathausmann (vom damaligen Bürgermeister Dr. Zilk) für die Lieder über Wien, 1996 wurde ich Cavalliere della Republica Italiana. Hobbies: Kaffeehausbesuche, Fernsehen und Angeln.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Musik interessierte mich immer, mit Akkordeon fing ich an und mit 12 Jahren komponierte ich mein erstes Stück. Mit 15 begann ich eine professionelle Karriere und mit 16 ging ich nach Sizilien. Außer Akkordeon spielte ich Gitarre und Klavier. 1959 erschien meine erste Schallplatte mit eigenen Kompositionen. Als ich durch Erkrankung meiner rechten Hand nicht mehr Klavier spielen konnte, versuchte ich es mit Gesang. **Wann kamen Sie zum ersten Mal nach Österreich?** 1957 kam ich nach Graz und bin von dort mit einer Gruppe nach Deutschland gegangen, wo ich große Erfolge erzielte. Danach war ich 3 Jahre im Libanon, später in der Schweiz, in Holland, usw. Ich bin schon 46 Jahre in der Welt unterwegs. 1966 kam ich in die Eden-Bar, wo ich bis heute ein Monat im Jahr singe. Ab 1967 sang ich jeden Sommer in Velden, seit 1989 gibt es neben dem Casino mein eigenes Lokal. Ein wichtiger Teil meines Lebens ist die Filmmusik geworden. Der größte Erfolg wurde die Musik zur Serie „Ein Schloß am Wörthersee", die mich wieder dem breiteren Publikum näher brachte, wie seinerzeit mein Lied „Ciao, amici, ciao". Außerdem trat ich in Las Vegas und New York auf und gab das erste Konzert in der Höhe von 12.000 Meter. **Wie war das möglich?** Es war in einem Airbus der AUA, der nach New York flog.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Selbstbestätigung. Erfolg wird von der inneren Stimme geleitet und kann auf einem Mißerfolg aufgebaut werden. Man hat Träume, an die man glaubt - dann verwirklicht man diese Träume. Das ist oft ein schwieriger Weg. Ich gehe diesen Weg langsam. Wenn etwas nicht sofort passiert, muß man trotzdem dabei bleiben und mit großer Disziplin konsequent weitergehen. **Brauchen Sie Applaus des Publikums auch jetzt noch?** Applaus ist für mich Bestätigung dafür, daß ich den Menschen Freude bereite, was sich in mir wiederum in Freude niederschlägt. Es spielt keine Rolle, ob ich für ein paar Leute oder für ein großes Auditorium singe, ich gebe immer das Beste und je schwieriger das Publikum ist, desto mehr reizt es mich, es für mich zu gewinnen. **Was ist für Sie die größte Anerkennung?** Wenn ich spüre, daß meine Botschaft ankommt, wenn ein Lied von mir lange lebt, ohne dafür viel Werbung gemacht zu haben. Meine schönsten Lieder sind leider nicht so bekannt, weil sie für unsere schnellebige Zeit vielleicht zu langsam und zu delikat sind. Umsomehr freue ich mich, wenn sie von Menschen angenommen werden. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrem Leben?** Ich bin mit meiner Frau seit mehr als dreißig Jahren verheiratet. Das ist der beste Beweis dafür, daß die Institution Familie für mich von Bedeutung ist. Meine Frau ist immer an meiner Seite und trägt zu meinem Erfolg viel bei. Sie ist mein anspruchsvollster und ehrlichster Kritiker. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Musik, aus meinem Glück und aus einer positiven Lebenseinstellung. Ich war in meinem ganzen Leben nur zwei Mal krank, da ich nicht einmal daran denke. **Was können Sie jungen Künstlern raten?** Das, was man macht, ernst zu nehmen, Respekt vor der Musik und vor dem Publikum zu haben. Nicht immer nach neuen Liedern zu streben, sondern zu versuchen, bei jedem Auftritt den Sinn des Textes und der Musik wiederzugeben und dabei an die Gefühle des Publikums zu denken. Man soll selbst an die Musik glauben, sonst lohnt es sich nicht, damit anzufangen. Für mich bedeutet die Musik alles und wenn ich noch einmal auf die Welt kommen sollte, würde ich das Gleiche wieder tun, vielleicht noch intensiver. **Ihre Devise?** An das zu denken, was man morgen macht und das Gestrige für die Geschichte archivieren.

✱ Anger-Koch Ines Mag.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Oemanko Lagerbetriebs- und Transport GmbH., 1210 Wien, Tauzlgasse 4. Geboren - Datum, Ort: 7. Juni 1971, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Stephane. El-

tern: Karl und Margit. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer und ÖVP. Hobbies: Reiten, Skifahren, Rollerbladen und Lesen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Schon während meines Studiums verdiente ich mir mein erstes Geld im elterlichen Betrieb und konnte die Strukturen in unserer Firma kennenlernen. Nach der Universität jobbte ich in verschiedenen Tätigkeiten, um mir einen wirtschaftlichen Überblick zu verschaffen. Ich wurde dann 1997 von der Österreichischen Volkspartei abgeworben, um politisches Marketing durchzuführen. Nach einem interessanten Jahr bei der Partei übernahm ich die Stelle als Assistentin Junior Consulting, bei einer Public Relation-Agentur. Diese interessante Aufgabe beendete ich, als ich mit meiner Familie beschloß nur mehr für unsere Firma dazusein. Nach der Konzessionsprüfung und Controlling-Kursen wurde ich im April 1999 zur Gefahrengutbeauftragten und stellvertretenden Geschäftsführerin in unserer Firma.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich ein gutes Feedback von meinen Kunden und Mitarbeitern bekomme. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Natürlich, denn wenn man dreißig Mitarbeiter führen muß, bedeutet das jede Menge Verantwortung; und Erfolg ist, wenn alle zufrieden sind. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich möchte sagen, in der Entscheidung unsere Firma zu übernehmen und weiterzuführen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Von meiner Familie bekomme ich positiven Zuspruch durch die Übernahme des Betriebes, von meinen Mitarbeitern, weil sie auf einen gesicherten Arbeitsplatz blicken können, und von meinen Freunden bekomme ich auch Anerkennung, da sie ja sehen, was ich mache. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Familie hat mich immer in jeder Hinsicht unterstützt und ist hinter mir gestanden. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Meine eiserne Disziplin in allen Belangen. Wenn ich ein klares Ziel vor Augen habe, steuere ich darauf zu und lasse mich durch nichts abbringen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich würde sagen, es ist mir passiert; aber angestrebt im Sinne eines Familienbetriebes habe ich meine Tätigkeit schon. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter sollten verläßlich sein und in unseren Betrieb Erfahrung mitbringen. Ansonsten verlasse ich mich auf mein Gefühl. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich gebe ihnen das Gefühl, daß sie ein wichtiger Teil des Unternehmens sind, bzw. selbst Unternehmer für ihren Bereich sind. Es gibt bei Erfolg auch Gehaltsaufbesserungen. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Ja, ich finde Tiefs ganz wichtig um die Hochs wieder schätzen zu können; man darf dabei nicht vergessen, wer man ist, und was man kann. Man muß aus Fehlern ganz einfach lernen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich entwickle aus meiner anfänglichen Traurigkeit meinen Power, um weiterzumachen. Ich glaube, wichtig ist, sich nicht unterkriegen zu lassen, und wenn man gestolpert ist, wieder aufzustehen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Image. Die Transportbranche war immer dafür verantwortlich, wenn im Verkehr etwas schief lief. Wenn Straßen defekt sind, bei Unfällen, in Umweltfragen, usw. **Wie sehen Sie Ihre Position in Ihrer Branche?** Es ist ein unglaublicher, persönlicher und auch wirtschaftlicher Wettkampf. **Wie leben Sie mit dem Mitbewerb?** Ich versuche in jedem Bereich mitzuhalten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Kraft schöpfe ich aus meiner Beziehung, meiner Familie und Freunden, die mir in Gesprächen Ihren Beistand versichern. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte, daß die Firma guten Profit abwirft, und daß ich privat noch Zeit für meine Familie und Freunde habe. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn man von seinen Stammkunden durch seinen Einsatz und seine soziale Kompetenz Zuspruch bekommt, dann freut einen das natürlich. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Die Anerkennung zeigt mir, daß ich nicht nur im geschäftlichen, sondern auch im menschlichen Bereich richtig liege. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** „Gut Ding braucht Weile" und „Nichts übers Knie brechen" sind meine Lebensmaxime. **Haben Sie ein persönliches Erfolgsrezept?** Da die Kraft meines ersten Gedankens, welcher meine Handlungen bisher bestimmt hat, weiter zu führen. **Haben Sie Vorbilder?** Zum Beispiel Kaiserin Maria Theresia, die damals den Männern schon bewiesen hat, daß auch eine Frau ein Land regieren kann, und meinen Vater. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte sein Ziel definieren und es dann Schritt für Schritt verfolgen, dabei seine Träume nicht verlieren und Mensch bleiben.

✱ Angst Josef Dipl.-Ing.

Steckbrief

Beruf: Ingenieurkonsulent für Vermessungswesen. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Staatlich befugter und beeideter Ingenieurkonsulent für Vermessungswesen - Dipl.-Ing. Josef Angst., 1020 Wien, Mayerg. 11. Geboren - Datum, Ort: 7. Februar 1937, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Dipl.-Ing. Michaela (1970) und Dipl. Ing. Robert (1971). Eltern: Dr. Josef und Maria. Schöpferische Akte: Herausgeber der Zeitung Vermessung Angst aktuell. Hobbies: Skifahren, Tennis.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Tatsache, daß ich noch während des Studiums viel Praxis gesammelt habe erachte ich heute als wesentlich für meinen beruflichen Werdegang. Ich studierte an der Technischen Universität in Wien und war drei Jahre beim damaligen Institutsvorstand beschäftigt. Insgesamt dauerte meine Assistententätigkeit sieben Jahre. Nach der Befugnis arbeitete ich zuerst parallel am Institut und selbständig. 1968 gründete ich mein eigenes Büro.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Spaß an der Arbeit, der den überdurchschnittlichen Einsatz rechtfertigt. Ich empfinde es als Erfolg, daß ich bei Null begonnen habe und mich, relativ rasch, positiv entwickelt habe. Nach zehn Jahren hatten wir bereits 35 Mitarbeiter, 1994 hatten wir 65 Leute und jetzt sind es 50, und zum Glück haben wir viel Arbeit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine frühzeitige Konzentration auf die berufliche Tätigkeit. Ich habe mit 22 Jahren zu arbeiten begonnen und gewann dadurch einen gewissen Vorsprung. Ich erkannte früh zukünftige Entwicklungen in der Branche und war einer der ersten, der CAD im Vermessungswesen eingeführt hat. Von Bedeutung ist, daß ich immer versuche, auf die neuesten Trends einzugehen. 1997 bekam ich als erste Ingenieurkonsulentenfirma für Vermessungswesen in Österreich die Zertifikation ISO 9001. Eine der Grundvoraussetzungen für Erfolg ist eine intensive kontinuierliche Arbeit. Ich bin froh, daß meine Tochter in meine Fußstapfen getreten ist und in der Firma bereits als meine Vertreterin fungiert. Sie hat ein Studium des Vermessungswesens und den Master of Science in Engineering Management absolviert und ist in erster Linie für die Personal- und wirtschaftlichen Angelegenheiten zuständig. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Privat war meine erfolgreichste Entscheidung die Heirat mei-

ner Frau. Beruflich traf ich einige erfolgreiche Entscheidungen, beispielsweise indem ich ein Haus erwarb und so den Betrieb vergrößern konnte. Weiters gründete ich Niederlassungen im Ausland. Als meine wichtigste Entscheidung betrachte ich die Einführung der EDV in die Organisation des Unternehmens. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich denke, eine gute Mischung aus beiden führt am ehesten zum Erfolg. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Die Familie spielt bei mir eine große Rolle, obwohl sie, wenn ich ganz ehrlich bin, zu kurz gekommen ist. Ich bin stolz, daß meine Frau mir Verständnis entgegen brachte und daß mein Familienleben harmonisch verläuft. Ich bin auch mit der Erziehung meiner Kinder zufrieden. Meine Tochter, wie erwähnt, ist meine rechte Hand, mein Sohn ist Dipl. Ing. für Architektur, daß heißt, er ist von der Branche auch nicht weit entfernt. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch die Art und Weise wie die Leute mit mir umgehen und durch Erfolge unserer Niederlassungen im Ausland (Deutschland, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Kroation und Bosnien). **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Entscheidend ist für mich das fachliche Können. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Die Ideen und Vorgaben kommen von mir und das, was ich von den Mitarbeitern bekomme, war mir immer zu wenig. Zum Teil liegt es wahrscheinlich an meinem Führungsstil. Jetzt allerdings, mit der Zertifikation ISO 9001 hat sich die Lage verändert und ich hoffe, daß dadurch die Kreativität meiner Mitarbeiter gestärkt wird. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, in Zukunft nicht mehr so viel Einsatz zu leisten und das Unternehmen sukzessive an meine Tochter zu übergeben.

✱ Antel Franz Prof.

● Steckbrief

Beruf: Regisseur. Funktion: Regisseur. Geboren - Datum, Ort: 28. Juni 1913, Wien. Familienstand: Sybille. Hobbies: FFF-Fußball (FC Antel und Vienna), Frauen und Film. Kochen-Österreichischer Hobbykoch 1997.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihres Lebens? Meine Geburt. Der 20. Mai 1941, als mein Schiff vor Kreta von den Engländern versenkt wurde, und ich als einer von wenigen überlebte.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Etwas zu schaffen, was vom Publikum anerkannt wird. (Den Absolutheitsanspruch der Kritiker lehne ich ab, Kritik anerkenne ich nur von jemandem, der sich wirklich auskennt.) **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe das Filmen von der Pike auf gelernt. Schon als Bub hatte ich eine Schmalfilmkamera, in der Schule habe ich Drehbücher unter dem Pult geschrieben. In Zeiten dauernden Umbruchs bin ich nie stehen geblieben. Film ist umgesetzte Erfahrung, Regie hat mit Technik zu tun. Als Improvisationstalent ersetze ich durch einen Ast, den ich an einem von Arbeitern gerüttelten Lastwagen vorbeitrage, teure Fahraufnahmen. Ich hatte immer den Willen, mich durchzusetzen - ich will dabeisein, ich will hinauf! Glück gehört auch dazu, Schwierigkeiten habe ich immer versucht auszuweichen, ich lebe gerne bequem. **Was war Ihr größter Erfolg?** Einmalig ist, daß ich seit 50 Jahren mit über 100 Filmen Dauererfolg habe. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Zum Beispiel meinen Strauss-Film. Ich hatte das Publikum falsch eingeschätzt, der Film wurde ein Flop. Niederlagen muntern auf, es besser zu machen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus schlechten Kritiken und daraus, daß ich Feinde habe. **Haben Sie Vorbilder?** Willi Forst, als dessen würdiger Nachfolger ich mich sehe. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Man braucht den richtigen Riecher, was gerade beim Publikum „geht". Nach dem Krieg, als die Leute ausgehungert nach Natur und Frieden waren, habe ich den Heimatfilm erfunden. In der Aufbauzeit, der Zeit der Nostalgie, waren die Kaiserfilme gefragt. Die ersten österreichischen Sexfilme schuf ich mit den Wirtinnen-Filmen. Wichtig ist das rege Interesse daran, was in der Welt passiert - ein Instinkt für Zeittrends.

✱ Antl Christian

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Bau- und Möbeltischlerei Josef Antel GmbH., 2351 Wiener Neudorf, Europaplatz 21. Geboren - Datum, Ort: 5. August 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Hobbies: Klassische Musik, Kochen und Wein.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Unterstufe der AHS und anschließend die vierjährige Fachschule (HTL) für Innenausbau in Mödling. Während meiner Schulzeit arbeitete ich bereits im väterlichen Unternehmen, 1981 trat ich vollständig in die Firma ein. Einige Jahre später machte ich die Meisterprüfung, in der zweiten Jahreshälfte 1999 übernahm ich schließlich die Geschäftsführung, da mein Vater in Pension ging. Heute führe ich das Unternehmen gemeinsam mit meiner Frau. Die Tischlerei Josef Antl ist eine reine Bautischlerei für Fenster-, Tür-, Tor- und Portal-Spezialneuanfertigungen und Instandsetzungen. Unser Betätigungsfeld erstreckt sich von Renovierung, Sanierung und Neuanfertigungen in enger Zusammenarbeit mit dem Bundesdenkmalamt. Derzeit beschäftigen wir 13 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit Mitarbeitern wie auch Kunden so umzugehen, daß alle zufriedengestellt werden. Erfolgreich fühle ich mich dann, wenn ich meine Vorstellungen mit denen des Kunden in Einklang bringen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, daß mein Einfühlungsvermögen für einen Gutteil meines Erfolges verantwortlich ist. Ich arbeite sehr viel und kann gut mit den Kunden umgehen. Das Unternehmen zeichnet sich vor allem durch hervorragende Kundenberatung aus: unser Bestreben ist es, dem Kunden die günstigste, nicht unbedingt die billigste, Variante einer Instandsetzung oder Erneuerung anzubieten. Dazu gehören auch alternative Möglichkeiten wie etwa erhöhte Wärme- oder Schalldämmung, wobei wir stets darauf bedacht sind, daß die Fenster, Türen, Tore und Portale im Einklang mit dem historischen Baukörper stehen. Dabei gilt: Kein Auftrag ist zu klein. Qualität beginnt für uns bereits beim Basismaterial, daher werden von uns nur qualitativ hochwertige, streng ausgesuchte Holzarten verwendet. Vor allem nehmen wir die Ideen unserer Kunden ernst. Die fachliche Kompetenz unserer Mitarbeiter hat für uns einen ganz besonderen Stellenwert, die Atmosphäre innerhalb des Betriebes ist sehr familiär, und diese Einheit schätzen auch unsere Kunden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich insofern als erfolg-

reich, als ich von kulturtragenden Institutionen wie dem Bundesdenkmalamt oder der Erzdiözese hoch geschätzt und weiterempfohlen werde. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität ist in unserem Unternehmen zu einem Großteil sehr wichtig, da wir darauf spezialisiert sind, alte Bausubstanz zu erhalten und somit in hohem Maß kreativ sein müssen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung äußert sich für mich durch Kundenzufriedenheit. Sie ist mir sehr wichtig, da ich in diesem Bereich ein sehr sensibler Mensch bin. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unsere Branche leidet unter dem allgemeinen Preisdruck; dies ist für mich vor allem deshalb sehr schwierig, weil ich meine Mitarbeiter leistungsgerecht entlohnen muß und möchte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle beim Erfolg des Unternehmens, da sie fachlich kompetent sind und bis zu einem gewissen Grad eigenverantwortlich handeln, vor allem bilden wir eine Einheit, die sich auf den unternehmerischen Erfolg auswirkt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Da ich mich mit meinen Mitarbeitern sozusagen auf eine Stufe stelle und ihnen wirkliches Vertrauen entgegenbringe, erwarte ich mir auch den Widerhall, nicht nur was die Leistung betrifft, die ohnehin stimmt, aber vor allem Ehrlichkeit und Akzeptanz betreffend. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich lege großen Wert darauf, meine Mitarbeiter zu betreuen; auch im Fall von persönlichen Problemen können diese jederzeit mit mir sprechen. Der menschliche Aspekt ist mir sehr wichtig: Ich betrachte meine Mitarbeiter als Persönlichkeiten, nicht als Arbeiter. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Auf der nächsten Ebene unter mir befindet sich der Werkstättenleiter, diesem sind wiederum die Spezialfacharbeiter unterstellt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich muß mich ständig weiterbilden, weil ich neue Entwicklungen und Trends verfolgen muß, um qualitativ immer am neuesten Stand zu sein. Ich wende deshalb pro Jahr etwa ein Monat für die eigene Fortbildung auf.

✱ Antonu Helmuth MBA

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: BMC Software GmbH., 1200 Wien, Handelskai 94-96, Millenium Tower. Geboren - Datum, Ort: 27. Mai 1967, Wien. Mitgliedschaften: Alumni Donauuniversität Krems. Hobbies: Laufen, Windsurfen, Radfahren, Badminton, Musik, Haus und Garten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1982-85 absolvierte ich bei der CA eine Bankkaufmannlehre und war noch weitere zwei Jahre in der CA im Kundenkontakt tätig und merkte, daß mir der Umgang mit Menschen Spaß macht. Bereits in dieser Zeit bildete ich mich weiter und absolvierte 1986/87 eine EDV-Ausbildung. Nach einer kurzen Anstellung bei American Express (1988) wechselte ich in die EDV-Branche. Drei Jahre war ich bei "Dato" (Bereich Datensicherung) im Vertrieb tätig und knüpfte dort meine ersten Kontakte in der IT-Branche. 1991 absolvierte ich eine zweijährige Marketing- und Exportmanagement-Ausbildung und wechselte ins Software-Business zu Ernst & Young Case Technology, wo ich dreieinhalb Jahre im Verkauf tätig war. 1993 ging ich zu Oracle in den Key-account-Bereich und war in dieser Aufbauphase bis Mai 1997 für Handel und Industrie zuständig. In dieser Zeit bereitete ich 1995 mich durch das MBA-Studium an der Donauuniversität Krems vor, ein wichtiger Meilenstein in meiner Karriere. 1997 kam ich zu BMC, war zuerst im Key-account-Vertrieb tätig, wurde nach einem halben Jahr Vertriebsleiter und bin seit September 1999 Geschäftsführer. BMC sorgt mit Softwarelösungen dafür, daß kritische Kundenapplikationen abgesichert sind, (Verhinderung von Abstürzen, Sicherheit im Zugriffsbereich und Wiederherstellen von geschäftskritischen Applikationen nach Systemabstürzen). Wir sind ausschließlich im B2B-Bereich für die 200 größten österreichischen Unternehmen tätig. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Houston wurde 1980 gegründet, zählt zu den weltweit führenden Softwareherstellern und ist in der Forbes 500 Liste aufgeführt (1,7 Mrd. $ Umsatz, 6.000 Mitarbeiter weltweit).

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Weiterentwicklung im Sinne der eigenen Ziele (nicht nur hierarchisch, sondern Übernahme von interessanten Aufgaben). Zu sehen, daß man etwas aktiv verändern und bewegen kann. Auch persönliche Zufriedenheit gehört zum Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Absolut, da ich das Ziel, das ich mir nach meiner CA-Zeit gesetzt hatte "in einer interessanten Branche und Aufgabenstellung in kurzer Zeit eine Führungsrolle zu übernehmen" erreicht habe. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Ich denke schon. Außenstehende sehen, daß ich in jungen Jahren eine Geschäftsführerposition erreichte und daß das Unternehmen seit meiner Übernahme wieder erfolgreich ist. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Im Sommer 1999 war die Situation in der Firma für die Mitarbeiter sehr unbefriedigend und viele wollten gehen. Damals entschied ich mich, mich nicht zurückzuziehen, sondern zu versuchen etwas aktiv zu verändern. Also zeigte ich auf höchster Ebene im Europamanagement Mißstände auf. Diese Vorgehensweise ist in einem internationalen Konzern äußerst riskant, da ich damit mehrere Hierarchiestufen übersprang. Letztlich legte das aber den Grundstein dafür, daß ich zum Geschäftsführer bestellt wurde. **Warum wurden Sie dann für diese Position ausgewählt?** Ich hatte die Akzeptanz der Mitarbeiter und die Mannschaft stand hinter mir. Aufgrund meiner früheren Verkaufserfolge traute man mir die Position zu, da man sah, daß ich ziel- und resultatorientiert zu arbeiten in der Lage bin. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Man braucht nicht nur ein konkretes Ziel auf das man hinarbeitet (sei es beruflich oder privat), sondern auch die Konsequenz die Schritte in die richtige Richtung einzuleiten, auch wenn es unangenehme Dinge sind. Innerhalb des Teams braucht man Personen, die die Umsetzung des Zieles mitverfolgen. Dazu ist die Fähigkeit Leute zu begeistern und sie im Boot zu halten wesentlich. **Wann erkannten Sie Ihre Talente?** Im Zuge meiner Weiterentwicklung erkannte ich meine Stärken und Schwächen und versuchte meine Schwächen durch weiterbildende Maßnahmen auszugleichen. Daß Kundenkontakt meine Stärke ist erkannte ich schon bei Ernst & Young und Oracle. Das MBA-Studium gab mir das psychologische Wissen und Sozialkompetenz, die für eine Führungsposition wesentlich ist. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Planlosigkeit, Einzelkämpfertum, Probleme im Umgang mit Menschen und (aus meiner Sicht) Spezialistentum. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Für den Erfolg ist das Umfeld (Mitarbeiter) nur insofern relevant, als man für den gesamten Unternehmenserfolg (und somit auch den eigenen Erfolg) ein gutes Team braucht. Wesentlich ist die Unternehmenskultur, die jungen Leuten und Quereinsteigern Vertrauen schenkt. Das war in meinem Fall so. Die Familie und Partnerschaft gibt mir den nötigen Rückhalt, Ausgleich und Mo-

tivation. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Qualifikation muß mit den Anforderungen übereinstimmen. Das ist die Grundlage. Der Rest ist Intuition, ob jemand ins Team paßt. Wesentlich ist Engagement, Ehrgeiz, Kreativität und auch Dinge in Frage zu stellen. **Und wie motivieren Sie diese?** Motivation geschieht über das Zusammengehörigkeitsgefühl. Das ist die Grundeinstellung im Hause. Die Motivationsmöglichkeiten sind je nach Einzelbedürfnis sehr verschieden und reicht von Geld über Weiterentwicklungsmöglichkeiten bis zu flexiblen Arbeitszeiten. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Ich habe eine hohe Frustrationsgrenze. Mich frustriert es, wenn ich aufgrund von Unverständnis und Inkompetenz gegen Windmühlen kämpfen muß und Ziele deshalb nicht erreicht werden, weil Machtspiele und persönliche Interessen höher eingestuft wurden als die tatsächlichen Ziele. Als Niederlage empfinde ich es auch, wenn ich gute Mitarbeiter nicht halten kann. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich versuche meine Freizeit so zu gestalten, daß ich abschalten und regenerieren kann. Das beherrsche ich aber noch nicht sehr lange. **Ihre Ziele?** In den nächsten fünf Jahren möchte ich ein eigenes Unternehmen aufbauen. Ein weiteres Ziel ist es, mich noch in eine ganz andere Richtung zu entwickeln und eventuell nochmals zu studieren. Dafür möchte ich die Zeit und den finanziellen Rückhalt haben. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Zu wenig. Je weiter man nach oben kommt, um so weniger wird die Anerkennung, da man fälschlicherweise glaubt, Führungskräfte brauchen keine Anerkennung mehr. Anerkennung bekomme ich privat. **Anmerkung zum Erfolg?** Ausgeglichenheit zwischen Beruf und Privatleben ist eine wichtige Voraussetzung für Erfolg. Ebenso wichtig ist es, Persönlichkeit und Charakter zu bewahren, um sich auch noch in den Spiegel sehen zu können. Man sollte zu dem was man tut stehen und nicht um jeden Preis erfolgreich sein wollen. Es ist entscheidend, daß man das Gefühl behält, daß man nicht fehlerlos ist und zu seinen Fehlern und Schwächen stehen. Für mich war es eine positive Erfahrung, daß ich jeweils nach einigen Jahren die Position wechselte. Mich reizt es stets neue Aufgaben zu übernehmen und Jobwechsel ist für meine Entwicklung, Reifung und Erfahrung wichtig.

✱ Aprea Johanna

● Steckbrief

Beruf: Bürokauffrau und Gastwirtin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Mutti Landgasthof Aprea., 2123 Schleinbach, Am Bahnhof 6. Geboren - Datum, Ort: 16. November 1945, Groß Schweinbarth. Familienstand: Verheiratet mit Francesco. Kinder: Johannes und Rosemarie (1969), Isabella (1972) und Franco (1979). Eltern: Maria Magdalena und Johann. Hobbies: Spazieren und Rad fahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der zweijährigen Handelsschule war ich neun Jahre bei der Fürst Liechtensteinischen Zentralverwaltung, in Wien, im Büro tätig. 1972 übernahm ich mit meinem Mann, der Koch ist, den von meinen Eltern 1931 gekauften, elterlichen Gastwirtschaftsbetrieb, hier am Bahnhof in Schleinbach. Mit einem Bürgeskredit haben wir dann sofort mit der Renovierung und dem Aufbau begonnen. Im ersten Stock entstanden dadurch fünf Fremdenzimmer , vier Doppel- und ein Einzelzimmer. Im Jahr 1986 wurde ein Saal, mit dazugehöriger Küche dazu gebaut. Zur Zeit beschäftigen wir sechs Mitarbeiter, mein Mann und mein Sohn Johannes sind die Köche, und ich bin überall, und erledige die Buchhaltung. Im Lokal haben wir für 100 Leute, im Saal nocheinmal für 240, und im Sommer, im schattigen Naturgarten nocheinmal für 60 Personen Platz. Für spezielle Gartenfeste kann der Garten auf 400 Plätze erweitert werden. Da mein Mann Italiener ist, gibt es auf unserer Karte neben der bodenständigen Küche auch italienische Spezialitäten. Unsere Gäste kommen aus der Umgebung, aber auch, vornehmlich an Wochenenden, aus Wien.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich und warum? Ja, weil ich den traditionellen Gastwirtschaftsbetrieb nicht nur weiterführen konnte, sondern auch zu einem modernen, gutbürgerlichen Gastbetrieb mit Fremdenzimmer ausbauen konnte. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Eine gewisse Freude an allem, natürlich bin ich auch stolz darauf, daß die Gäste uns gern besuchen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der totale Umbau des Lokals und die dadurch größere Kapazität. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** 1974/1975, als das Geschäft fertig war, und viel mehr Leute kamen als früher. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Freundlichkeit, Ehrlichkeit, gepflegtes Aussehen. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als gute Chefin, meine Mitarbeiterinnen sind zum Teil, schon sehr lang hier, eine seit 25 Jahren, und sie wohnt in Wien. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meine Mutter, sie ist fast im ganzen Weinviertel bekannt für ihre gute Küche und ihre Freundlichkeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche/Beruf ungelöst?** Veranstaltungen, die in Zelten oder Sälen von Vereinen veranstaltet werden, wo kein Gastwirt mehr gebraucht wird. **Ihr persönliches Ziel?** Diesen Betrieb in Ordnung meinem Sohn Johannes übergeben.

✱ Arbace Tommaso

● Steckbrief

Beruf: Touristikkaufmann, Wirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tommaso Arbace Ristorante., 2344 Maria Enzersdorf, Franz-Josef-Straße 49. Geboren - Datum, Ort: 19. Oktober 1959, Wien. Kinder: Anna (1999). Eltern: Erika und Libero. Hobbies: Familie, Beruf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1980 besuchte ich die Hotelfachschule Kleßheim in Salzburg, und schloß mit dem Diplom-Touristikkaufmann ab. Mein erster Job war im elterlichen Restaurant in Wien, als Stütze meines Vaters, in Service, Küche und im Büro. Danach reiste ich drei Jahre durch Europa und die USA. Dazwischen jobbte ich immer wieder im Hotel- und Gastgewerbe, um mir diese, für später wichtigen Erfahrungen, leisten zu können. 1986 war ich noch einmal ein Jahr im Restaurant meines Vaters beschäftigt, und danach arbeitete ich noch in diversen gastronomischen Betrieben in Wien. 1992 eröffnete ich mein eigenes italienisches Restaurant in Maria Enzersdorf. Mit wenig Ersparnissen und einem Existenzgründungskredit habe ich dieses Lokal geschaffen, von Grund auf umgebaut und nach meinen Vorstellungen gestaltet. Die Eigenheit meines Lokals ist, daß man mich besucht, wie einen guten Bekannten, der sie kulinarisch verwöhnt, denn in der Küche werke ich allein. Zur Seite stehen mir einige, von mir selbst, für meinen Betrieb individuell geschulte

Mitarbeiter. Es gibt keine Speisekarte, der Gast läßt sich von der Speisenfolge überraschen. Dazu wird passender Wein serviert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Selbstbestätigung das Richtige getan zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine Symbiose aus der Küche, dem Ambiente und dem eigenwilligen Konzept. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich zufrieden bin. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich war schon von Anfang an von meinem Erfolg überzeugt. Trotzdem ist es immer ein angenehmer Kampf - ewigen Erfolg gibt es nicht. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ja, von Wien nach Maria Enzersdorf zu übersiedeln, in dieses Haus meiner Familie, in dem heute mein Lokal ist. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Viele Leute lassen sich zu sehr von Lokalführern beeinflussen und haben oft keine eigene Meinung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter müssen sich in mein spezielles Arbeitskonzept einfügen und auch als persönliche Gastgeber fungieren können. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Freundschaftlich, aber respektvoll. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung pro Jahr?** Aus Zeitmangel nur ein Seminar, aber ich lese sehr viel. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Zuerst muß man sich zu 100 Prozent identifizieren, was man machen möchte. Es sollte die Lieblingsbeschäftigung sein, dann klappt es sicher. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Auch weiterhin etwas zu tun, was mich und meine Gäste zufrieden stellt.

✱ Armbruster Clemens Dipl.-Maschinenbauingenieur, Dipl.-Wirtschaftsing.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: PROMATIS Consulting GmbH., 1020 Wien, Handelskai 388. Geboren - Datum, Ort: 11. März 1967, Hornberg (Deutschland). Familienstand: Verheiratet mit Bettina. Kinder: Marie (1998) und Joelle (2000). Schöpferische Akte: Diplomarbeiten, Fachbeiträge in der Fachpresse, Projektpräsentationen. Hobbies: Sport, Radfahren, Squash, Skifahren, Familie, Motorradfahren, Jazz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich komme aus Deutschland und legte mein Abitur an einem technischen Gymnasium ab. Danach studierte ich Maschinenbau an der Fachhochschule Offenburg und absolvierte zusätzlich den Aufbaustudiengang zum Wirtschaftsingenieur. Im Anschluß daran war ich eineinhalb Jahre lang bei einem Elektromagnethersteller tätig und wechselte anschließend zu PROMATIS. Dort arbeitete ich zunächst drei Jahre lang in Karlsbad (Deutschland) im Vertrieb. 1999 kam ich nach Wien und wurde dort Geschäftsführer. PROMATIS ist ein IT-Dienstleistungsunternehmen und Produkthaus mit Stammhaus in Deutschland. Die Wiener Tochter bietet auf Oracle basierende Systeme und beschäftigt sich einerseits mit der Entwicklung individueller Datenbankapplikationen, andererseits mit der Einführung von Standardsoftware im Oracleumfeld. Zu unseren Kunden zählen die AMA, Steyr Daimler Puch, die ÖBB, die ABV Bausparkasse und sonstige Unternehmen aller Branchen. Mein Verantwortungsbereich erstreckt sich über den gesamtösterreichischen Raum, ich führe das Unternehmen mit 50 Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, den eigenen und den äußeren Erwartungen gerecht zu werden beziehungsweise diese zu übertreffen. Der Faktor Freude ist dabei sehr wesentlich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr hartnäckiger und konsequenter Mensch und kann sehr gut mit schwierigen Situationen umgehen. Ich stehe voll hinter meiner Firma und identifiziere mich dem Unternehmen. Ich kann sehr gut auf Menschen eingehen und habe Führungsqualitäten. Zu meinen Stärken zählt meine Kommunikationsfähigkeit und Offenheit Mitarbeitern und Kunden gegenüber. Das Unternehmen steht für Gesamtlösungen und profitiert von seinem großen Mitarbeiterpool in Deutschland, der ein sehr umfassendes Know-how bietet. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich heute sehr erfolgreich und bin zufrieden mit dem Erreichten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich differenziere dabei ganz stark zwischen den verschiedenen Herausforderungen und Problemen. Im menschlichen Bereich bin ich sehr kompromißbereit. Wirklich schwerwiegende Probleme löse ich selten allein, sondern suche das Gespräch. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf Offenheit und Kommunikationsstärke. Wichtig ist mir ein gutes Betriebsklima, das auf Vertrauen, Harmonie und dem offenen Gespräch basiert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll Dinge anstreben, bei denen man sich nicht verstellen muß, sich also das suchen was man wirklich will! Man soll sich auf Neues einlassen und durchaus für Dinge offen sein, die man ursprünglich nicht angestrebt hat. Man muß speziell in einer neuen Stelle Engagement erbringen; weiters sollte man sich mit dem Unternehmen identifizieren können, in dem man arbeitet. Ich denke, es ist darüber hinaus wichtig, seine Leistungen nicht zu verstecken, sondern sie in einem gewissen Rahmen zu kommunizieren. Gute Ausbildung ist eine Basis für den Erfolg, sie darf aber nicht überbewertet werden, weil sie sich im Berufsleben immer wieder relativiert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin momentan sehr glücklich mit meiner Position und möchte so erfolgreich bleiben wie ich es derzeit bin. Meine mittelfristigen unternehmerischen Ziele sind Wachstum und die Beibehaltung des guten Betriebsklimas der österreichischen Niederlassung.

✱ Artlieb Michael

● Steckbrief

Beruf: Werbegraphik Designer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: !4GRAPHICS Michael Artlieb., 2100 Korneuburg, Am Hafen 6 (Blue Danube Park). Geboren - Datum, Ort: 29. April 1965, Wien. Eltern: Martha und Herbert. Hobbies: Beruf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1985 begann ich mit dem Studium der Publizistik- und Politikwissenschaft. 1987 brach ich es ab, besuchte drei Jahre die PÄDAK/Wien 21 und schloß mit der Lehramtsprüfung für Hauptschule in den Gegenständen Englisch, Geographie und Wirtschaftskunde ab. In den folgenden zwei Jahren jobbte ich als Kellner in einem Beisl. 1992 wechselte ich die Branche und arbeitete in einer Satz- und Lithoanstalt in Wien als Graphiker. Nach der Einschulungsphase

erkannte ich, daß dies der Weg ist, mich zu verwirklichen. In dieser Firma waren wir ein Superteam und ich lernte viel. 1997 wagte ich dann mit einem Existenzgründungskredit den Schritt in die Selbständigkeit und eröffnete mein Büro in Korneuburg. Ich begann mit einem Mitarbeiter, der heute noch bei mir ist. Wir entwerfen auf Wunsch unserer Kunden alles: vom Logo über Visitenkarten, Briefpapier, Inserate, Webseiten, Broschüren, Flyers und auch Zeitschriften. Für die Sony-Playstation sind wir von Beginn an für den gesamten Printauftritt zuständig, ein weiterer Kunde ist die Korneuburger Eventagentur „Event Partner Austria", die unter anderem für die erfolgreiche Produktion von „Dinner & Crime", dem „Mörderischen Abendessen" verantwortlich ist. Unsere Aufgabe in diesem Zusammenhang war die Gestaltung des Logos, der Werbemittel, sowie einiger Requisiten. Ein neues und langfristiges Projekt ist die Gestaltung des neuen Branchenmagazins CONT, welches sich mit Neuigkeiten aus der Entertainmentbranche befaßt. Ein weiterer neuer Schwerpunkt ist unsere Tätigkeit für Congress & Management; eine Agentur, die Ärztekongresse organisiert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, von dem leben zu können, was ich gerne mache und mir meine persönliche Freiheit wahren zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, eine Kombination aus Talent, Einsatz und auch ein bißchen Glück war ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im Sinne meiner Definition fühle ich mich erfolgreich. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ziemlich von Anfang an; nach jedem positiven Feedback einer unserer Arbeiten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich den Schritt in die Selbständigkeit wagte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt in diesem freien Gewerbe leider eine gewisse Zahl an relativ unprofessionellen Mitbewerbern, die das Preisniveau drücken. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Kreatives Talent, Zuverlässigkeit und Teamfähigkeit sind für mich in der Zusammenarbeit mit Mitarbeitern wichtig. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Wir haben eine spezielle Situation: wir sind keine Kollegen, sondern Freunde und deshalb ein optimal eingespieltes Team. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Habt Mut zur Eigenverantwortung und übernehmt sie auch! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, den eingeschlagenen Weg erfolgreich weiterzugehen.

✱ Artner Johann

● Steckbrief

Beruf: Schuhmacher, Orthopädie-Schuhmachermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Schuhhaus Johann Artner OHG., 2130 Mistelbach, Hauptplatz 9. Geboren - Datum, Ort: 4. Februar 1940, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Mag. Günther (1973) und Dipl.-Ing. Dr. Martin (1968). Eltern: Katharina und Leopold. Ehrungen: 2000 Silberne Ehrenmedaille der Wirtschaftskammer Niederösterreich, 1998 Silberne Ehrennadel vom österreichischen Wirtschaftsbund. Mitgliedschaften: Seit 2000 Aufsichtsratvorsitzender der Weinviertler Volksbank, Funktionär seit 1967. Hobbies: Fotografieren und Gartenarbeit.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Schuhmacher-Lehre in Wolkersdorf kam ich zurück nach Mistelbach und arbeitete im elterlichen, vom Vater 1930 gegründeten Schuhmacher Meisterbetrieb mit Schuhhandel. 1961 absolvierte ich die Meisterprüfung für das Schuhmacher Handwerk und 1962 die Meisterprüfung für das Orthopädie Schuhmacher Handwerk. Bereits zu diesem Zeitpunkt machte ich mich selbständig, im väterlichen Betrieb, um den Beruf des Orthopädie Schuhmachers ausüben zu können. Als 1967 mein Vater starb, übernahm ich den Betrieb. 1971 habe ich das Haus käuflich erworben und den Verkaufsraum vergrößert. 1976 wurde die Firma in eine OHG umgewandelt, zusammen mit meiner Frau Elfriede. 1977 haben wir groß zu - und umgebaut. Zur Zeit beschäftige ich neun Damen im Verkauf, und einen Schuhmacher - Gesellen. Meine Frau ist die Seele des Geschäftes, sie ist verantwortlich für den Verkauf, Einkauf und die Buchhaltung. Mein Bereich ist die Orthopädie und das Schuhservice in der eigenen, angrenzenden Schuhwerkstatt. Unser Geschäft lebt hauptsächlich vom Verkauf. Meine Kunden kommen von weit und breit um Markenschuhe einzukaufen. Wir führen auch Über - und Untergrößen, die Anfertigung der größten Schuhe, waren Herrenschuhe in Größe 52.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, zusammen mit meiner Frau habe ich es zu etwas gebracht, und unsere Söhne zu erfolgreichen Menschen erzogen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Nur arbeiten, wenig Urlaub, wenig Freizeit und die richtige Partnerin, die diesen Weg auch mitgeht. **Jemand, ohne den Sie nicht so weit wären?** Das ist wieder meine Frau, wir haben alles zusammen aufgebaut. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** Durch den elterlichen Betrieb war der berufliche Werdegang schon gegeben. Als ich übernahm, waren wir drei Schuhhändler in Mistelbach, heute bin ich seit 22 Jahren alleiniger, selbständiger Betrieb, neben vielen Verkaufs - Ketten - Betrieben. **Wie, vermuten Sie, sieht Sie Ihr Freund?** Der schätzt mich als Freund. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als angenehmer Chef, meine Mitarbeiterinnen sind zum Teil schon zwischen 20 - 30 Jahren bei mir. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Neben der Frau, als Familienoberhaupt. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja, aber wenig, und ich brauche sie auch nicht, denn heute scheint es selbstverständlich zu sein, daß man gute Arbeit leistet. **Woher kommt die Kraft?** Daheim und in meinem Garten. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Der Standort ist wichtig und die Konkurrenz gehört geprüft. Ohne Kapital kann man heute nicht beginnen. Beim Schuheinkauf muß man die größte Sorgfalt walten lassen, wir besuchten laufend Schuhmessen und Informationsveranstaltungen, bezüglich Farben und Trends, und der Kontakt mit Kollegen ist auch wichtig.

✱ Artner Martin

● Steckbrief

Beruf: Gärtnermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Artner Waldviertler Baumschulbetrieb., 3972 Reichenau am Freiwald 9 Geboren - Datum, Ort: 15. Oktober 1964, Freistadt. Familienstand: Verheiratet mit Edeltraud. Kinder: Christian (1984) und Sarah-Johanna (1988). Schöpferische Akte: Fachartikel. Hobbies: Natur, moderne Musik.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Beendigung der Pflichtschule begann ich eine Gärtnerlehre in Linz. Schon während dieser dreijährigen Ausbildung erkannte ich, daß die Arbeit im Glashaus nicht meinen Vorstellungen entspricht. Ich befaßte mich ab diesem Zeitpunkt in verstärktem Maße mit Gartengestaltung. Nach einem Wechsel des Arbeitsplatzes konnte ich meine Neigungen zur Entfaltung bringen. In dieser Zeit legte ich auch die für dieses Gewerbe notwendige Meisterprüfung ab und machte mich 1998 im Waldviertel mit einer Biobaumschule selbständig. Eines meiner Hauptanliegen ist es, alte Obstsorten wieder zu aktivieren und sie einer weiteren Verbreitung zuzuführen. Ich kaufe die Wildlinge, veredle sie und verkaufe sie, nicht nur in Österreich, sondern in ganz Europa.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit persönlicher Zufriedenheit, die aus der Verwirklichung der eigenen Ziele stammt. Erfolg hat für mich sehr wenig mit wirtschaftlicher Entwicklung zu tun Ich fühle mich persönlich erfolgreich, wenn ich meine Ziele im Obst- und Gartenbau verwirklichen und davon leben kann. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin Individualist und suche immer nach neuen Wegen in Geschäftsfeldern, die andere schon längst aufgaben. Ich befasse mich mit einer Marktnische, dem alten in Vergessenheit geratenem Obst, und bin damit vergleichsweise sehr erfolgreich. Neben dem wirtschaftlichen Erfolg ist es mir bei weitem wichtiger, daß die alten Obstsorten nicht in Vergessenheit geraten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Neben meinem persönlichen Interesse war es eine enttäuschende Erfahrung, die ich während meiner Lehrzeit machte: Ich mußte dort mit großen Mengen von Gift hantieren und wollte Alternativen dafür finden. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ursprünglich hatte ich nicht vor, mich selbständig zu machen. Im Laufe meiner beruflichen und persönlichen Entwicklung und nach gewissen Erkenntnissen wurde der Schritt in die Selbständigkeit immer klarer. **Welche Einflüsse gab es bei Ihrer Berufswahl?** Es gab für mich nur zwei Alternativen: Holz oder Natur. Ich entschied mich für die Natur und bin glücklich damit. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Schon als Kind hatte ich einen eigenen Garten und somit war die Richtung vorgegeben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es waren keine sehr großen herausragenden Entscheidungen, die ich zu treffen hatte. Schlußendlich waren aber die vielen kleinen Entscheidungen offensichtlich die richtigen. Besonders interessante Erfahrungen konnte ich aufgrund meiner Kandidatur und in weiterer Folge als Betriebsrat sammeln. Eine wichtige Entscheidung scheint mir jene gewesen zu sein, wieder zurück ins Waldviertel zu gehen und mich selbständig zu machen. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich entscheide gern allein. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich werde täglich mit neuen Erkenntnissen konfrontiert und sehe bei manchen auch gewisse Chancen für mich und das Unternehmen. Ich stütze mich dabei auf den Erfahrungsaustausch mit Kollegen aber auch auf Medien wie die Fachliteratur oder das Internet. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Als Eigentümer einer Biobaumschule bin einer der wenigen Idealisten, die sich die Führung eines solchen Unternehmens „antun". Dabei kämpfe ich mit dem Problem, daß es für diese Art von Unternehmen keine nur ansatzweise vorhandenen Richtlinien gibt. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine große Rolle bei meinem Erfolge. Bei einem meiner vorherigen Arbeitgeber war ich Betriebsrat für über 200 Firmenangehörige und erkannte, daß das Wohlergehen eines Unternehmens in starkem Maße von seinen Mitarbeitern abhängt. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Meine Familie ist und war für mich immer besonders bedeutsam. Besonders in der Zeit des Aufbaus des Unternehmens konnte ich auf die große Hilfe meiner Frau vertrauen. Dadurch konnte ich ohne nennenswerten Druck das Unternehmen vom Start weg zum Erfolg führen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Die Fortbildung liegt bei mir im täglichen Forschen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich freue mich zwar über die Anerkennung, bin aber schlußendlich nicht sehr glücklich damit. Das kommt davon, daß ich nicht gern im Rampenlicht stehe. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mir einen mittleren Lebensstandard leisten können, habe aber keine Ambitionen reich zu werden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Hohes persönliches Engagement ist unumgänglich. Man darf nicht immer nur auf Sicherheit bedacht sein, sondern muß auch manchmal Risiken eingehen.

✱ Arturo Raffaele

Steckbrief

Beruf: Kommunikations- und Verkaufsberater. Funktion: Client Service Director und Mitglied der Geschäftsleitung. Tätig bei: Lowe Lintas GGK Werbeagentur GmbH., 1144 Wien, Linzer Straße 375. Ehrungen: Unter anderem dreimal Österreichischer Marketingstaatspreis des Bundesministeriums für wirtschaftliche Angelegenheiten: 1998 für max.mobil, 1999 für Österreich Werbung, 2001 max.mobil. Hobbies: Musik, Sport, gutes Essen und Getränke und Sonne.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Karriere begann eigentlich mit einem Ferialpraktikum bei der GGK, weil ich einen Praxisnachweis brauchte, um den Fachhochschullehrgang für Marketing und Verkauf besuchen zu können. Dazu kam es jedoch nicht, da ich durch dieses Praktikum die Gelegenheit erhielt als Assistent in einer anderen Werbeagentur, nämlich bei HDM Dornald zu beginnen. Nach fast einem Jahr wechselte ich zur Werbeagentur LINTAS, wo ich als Berater unter anderem für Eskimo, oder Fiat tätig war. Die folgenden drei Praxisjahre lehrten mich unglaublich viel. Ich arbeitete kurz für eine Direktmarketing Agentur im Ausland und kehrte schließlich wieder nach Österreich in die LINTAS zurück. Nach einem Jahr wechselte ich als Etatdirektor und Kontaktgruppenleiter zu Young & Rubicam Vienna und betreute dort Kunden wie Baumax, Bipa oder BMW. Zwei Jahre später kehrte ich zu meinem Ausgangspunkt der GGK zurück. Dort betreute ich unter anderem die Bank Austria, max.mobil und die Tageszeitung KURIER. Nach drei Jahren wechselte ich für ein Jahr als Geschäftsführer in eine Direktmarketing Agentur, um jedoch letztendlich wieder bei der GGK und der klassischen Werbung zu landen. Seitdem bin

ich in der GGK tätig, die mittlerweile zur Lowe Lintas GGK wurde. Heute bin ich Client Service Director, oberster Berater und Mitglied der Geschäftsleitung. Operativ bin ich für einen von vier großen Kundenblöcken des Unternehmens verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, immer wieder etwas Neues zu erleben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wenn ich etwas erreichen will, bin ich sehr zielstrebig und lasse einfach nicht locker, bis ich am Ziel bin. Ich denke, daß meine Willensstärke in Kombination mit meiner sozialen Intelligenz meinen Erfolg ausmachen. Teamarbeit als bedeutender Parameter fällt mir leicht, da ich gerne mit anderen Menschen zusammenarbeite. Ich bin sehr flexibel und kann mich sehr gut auf neue Situationen einstellen, weiters bin ich ein gelassener und positiv denkender Mensch. Ich lebe und liebe meinen Beruf. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich fühle mich erfolgreich und zufrieden mit dem Erreichten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf eine gute Beziehung zu meinen Mitarbeitern und habe gerne Menschen um mich, die mir sympathisch sind. Weiters erwarte ich von meinen Mitarbeitern Eigenverantwortlichkeit, Selbständigkeit und einen gewissen Mut, womit ich das Gefühl dafür meine, wie weit man gehen kann. Generell sehe ich diesen Bereich sehr emotionell, weil wir Menschen sind, die für Menschen arbeiten. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Ich würde den Rat geben, in sich selbst hineinzuhören. Man muß für sich selbst feststellen, wo die eigenen Talente und Vorlieben sind und sich einen Beruf suchen, in dem man diese Vorlieben ausleben kann. Wenn man Berufs- und Privatleben nicht trennen muß, weil der Beruf Spaß macht, ist man erfolgreich. Gute Ausbildung ist sicher nicht schlecht, aber auch nicht unabdingbar, wenn man sich für etwas interessiert, bildet man sich automatisch selbst weiter, egal in welcher Form. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen heute in der Stabilisierung bzw. in der Weiterentwicklung meiner Position im Unternehmen, im Erkennen von Trends und im Versuch, als Person in jeder Hinsicht aktuell zu bleiben.

✱ Auer Eva-Maria Mag.

● Steckbrief

Beruf: Personalentwicklerin. Funktion: Recruiting und Development. Tätig bei: SAP Österreich GmbH., 1020 Wien, Lassallestraße 7b. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1972, Melk. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Jörg. Eltern: Franz und Theresia. Hobbies: Singen, Tanzen, Freunde, Lesen, Kino.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Matura an der Handelsakademie Zwettl studierte ich Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien. Im Laufe meines Studiums entwickelte ich eine Affinität für Personalmanagement und so fand ich nach Beendigung meines Studiums 1996 eine Anstellung im Personalwesen der Österreichischen Bundesbahnen. Während meiner Dienstzeit reformierten wir das Lehrlings- und Gesundheitswesen der ÖBB. Wir betreuten 55.000 Mitarbeiter in ganz Österreich in Fragen der Aus- und Weiterbildung und implementierten moderne Tools der Personalentwicklung. Da ich jedoch zusätzlich zu den konzeptionellen und strategischen Tätigkeiten operative Aufgaben im Personal Coaching Prozeß übernehmen wollte, wechselte ich im Juli 2000 als Recruiting & Development Manager zu SAP Österreich. Hier trage ich die Verantwortung für den gesamten Vertrieb Österreich, das Marketing, die Bereiche IT, Finanz- und Administration und die Abteilungen Training- und Schulung. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** In unserer Abteilung beschäftigen wir uns mit Recruiting, Development und Human Resources und sind im österreichischen und osteuropäischen Raum tätig. Die Firma SAP selbst beschäftigt über 25.000 Mitarbeiter in 100 Staaten weltweit und ist heute der Marktführer von e-business Softwarelösungen.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person bzw. das Unternehmen an sich Erfolg? Ich bin sehr begeisterungsfähig, zielstrebig und besitze sehr hohe Sensibilität meinen Mitmenschen gegenüber. Ich besitze Durchsetzungskraft, Kompetenz und setze entworfene Konzepte geradlinig und ökonomisch um. **Wie definieren Sie Erfolg?** Es ist mir wichtig, am Abend mit dem Gefühl nach Hause zu kommen, heute wieder etwas bewegt und verändert zu haben. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Ich möchte eine Weiterbildung im Bereich Coaching machen und mich in diesem Bereich vertiefen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schöpfe die Kraft aus meinen Freizeitaktivitäten. Ich singe sehr gerne und mache zur Zeit auch eine Gesangsausbildung. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich sollte auf mein Inneres hören und herausfinden, was ich will und wie ich meine Ideen umsetzen kann. Ich sollte praktische Erfahrungen sammeln, um eine ausgereifte Persönlichkeit zu entwickeln. Eine gute Ausbildung ist eine Eintrittskarte, aber kein Garant für Erfolg. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich muß Niederlagen analysieren und als Lernprozeß sehen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Weniger ist mehr und Qualität vor Quantität. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin mit mir zufrieden, habe aber noch viel vor und strebe nach Vervollkommnung meiner Persönlichkeit.

✱ Auer Karl

● Steckbrief

Beruf: Elektroinstallateurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Auer Karl Elektroinstallationen., 1100 Wien, Waldgasse 47. Geboren - Datum, Ort: 22. März 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Michael (1986) und Matthias (1988). Eltern: Martha und Jakob. Hobbies: Laufen (6x wöchentlich, beste Marathonzeit 2:55:11), Fitnesstraining, Fußball und Schi fahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule begann ich eine dreieinhalbjährige Elektroinstallateurlehre bei Firma Elektro Josef Hehn GesmbH. Insgesamt war ich 15 Jahre in diesem Betrieb tätig. Nach acht Jahren absolvierte ich im selbigen Unternehmen eine Technikerausbildung (zweieinhalb Jahre Abendschule und danach die

Meisterprüfung). Tätigkeit im Büro, verantwortlich für die Ausarbeitung von Kostenvoranschlägen und technischen Konzepten. Außerdem oblag mir die Betreuung einiger Mitarbeiter und Kunden. Nach sieben Jahren in dieser Position, machte ich mich 1992 selbständig. Das Lokal in der Waldgasse übernahm ich ablösfrei und adaptierte es in Eigenregie, so daß ich mit der Arbeit beginnen konnte. Vorerst mit fünf Mitarbeitern und einem Jungunternehmerkredit. Meine Frau war von Anfang an, halbtags, mit der Büroarbeit betraut. Heute beschäftige ich neben meiner Frau noch zirka 18 Mitarbeiter. Zu meinem Kundenkreis gehören Groß- und Mittelbetriebe, aber auch Privatpersonen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, denn ich begann ohne finanzielle Unterstützung und habe in relativ kurzer Zeit ein gut florierendes Unternehmen auf die Beine gestellt, in dem sich auch die Mitarbeiter wohl und zugehörig fühlen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich war immer strebsam und ehrgeizig, habe viel Energie geopfert und habe das Gespür, mit Kunden umzugehen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Sofort, ich wußte es geht, und es mußte funktionieren. **Ihre Vorbilder?** Zum Teil meinen Chef, beeindruckend war seine ähnliche Anfangssituation, er zeigte mir vor, daß es möglich ist, weiterzukommen. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht geschafft hätten?** Ja, meine Frau un meine Mitarbeiter waren für mich sehr wichtig. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, und sie ist wichtig für mich. Sie spornt an und motiviert zu neuen Leistungen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Strebsam, ehrgeizig und sehr zuverlässig. Bei Bekannten kann das aber auch in Neid umschlagen. Meine Mitarbeiter sehen mich als kompetenten und sehr sozialen Vorgesetzten, da ich den Betrieb eher familiär führe. Für mich ist die Kundenzufriedenheit oberstes Gebot, und meine langjährigen, erstklassigen Mitarbeiter repräsentieren unsere Firmenphilosophie. Meine Familie sieht mich als konsequent, umgänglich und als Familienmensch, leider nur am Wochenende. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Kraft und innere Ruhe erreiche ich durch das Laufen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das, was ich geschaffen habe, aufrecht zu erhalten. Ich habe vor, in den nächsten 15 Jahren noch sehr eifrig weiter zu arbeiten, um mich dann zurückzuziehen. Vielleicht können mein Zwillingsbruder und meine Söhne einen Teil meiner Aufgaben übernehmen, dann kann ich mich etwas zurückziehen um mehr Zeit für mich selbst zu haben.. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mit geringen finanziellen Mitteln für Anschaffung von Werkzeug sowie einem Firmenauto hat man in unserem Gewerbe die Möglichkeit zur selbständigen Erwerbstätigkeit. Ehrgeiz und Fleiß sind immer nötig. wenn man noch keine eigenen Kunden hat, kann man anfangs Kollegen als Subunternehmer unterstützen.

✱ Baar-Baarenfels Sabine

● Steckbrief

Beruf: PR-Agentin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Baar-Baarenfels Public Relations & Co OEG., 1010 Wien, Köllnerhofgasse 2. Geboren - Datum, Ort: 10. November 1968, Wien. Schöpferische Akte: Kolumnen im „Lady-Journal“ der Presse. Hobbies: Golf, Reisen, Radfahren, Lesen, Faulenzen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Als schlechte Schülerin, deren Zeugnisnoten stets zwischen befriedigend bis nicht genügend standen, brach ich die Schule mit 17 Jahren ab. Ich ging auf Reisen und arbeitete anschließend einige Jahre als Model. Nebenbei jobbte ich in den verschiedensten Werbe- und Filmfirmen als Assistentin, bis zur Kabelträgerin. 1992, begann ich bei der Zeitschrift Diva als Redaktionsassistentin, wo ich nach rund eineinhalb Jahren zur Ressortleiterin Mode, avancierte. In dieser Zeit erkannte ich einerseits die Schwächen verschiedener PR-Agenturen, und konnte mir als kommunikativer Typ gute Kontakte zu Modefirmen in Wien, Mailand, Paris und Deutschland schaffen. Bereits während meiner Tätigkeit bei Diva betreute ich meinen ersten Kunden und so erkannte ich meine Stärken in diesem Bereich. Ende 1998 schied ich bei Diva aus und machte mich im Anschluß mit meinem PR-Unternehmen in Wien selbständig. Von Anfang an hatte ich mich auf die Bereiche Mode, Kosmetik und Lifestyle spezialisiert, da ich in diesem Bereich viele Kontakte hatte, von meinen Ex-Kollegen aus der Medienbranche auf Unterstützung rechnen konnte, und das Geschäft damit eine gewisse Eigendynamik bekam. Heute betreue ich z.B. Unternehmen wie Trussardi, Missoni, Bundy&Bundy, Kaufhaus Steffl, Wiener Modesekretariat, Camel Active, aber auch die Turnauer AG., die nichts mit Mode zu tun hat. Neben klassischer PR. betreue ich auch Events, wie z.B. Eröffnungen von Girbaud, Missoni-Boutiquen, Messebetreuungen, Modegalas oder “Supermodel of the year 2000”. Um meinen Kunden grenzüberschreitende Betreuung anbieten zu können, eröffnete ich im Frühjahr 2000 eine Filiale in München.

> „Die Branche ergibt sich aufgrund der Talente.“

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet nicht nur Geld, sondern vor allem ein hohes Maß an Lebensqualität. Durch meine Liebe zur Arbeit wurde ich nicht nur fleißiger und genauer, sondern bin dadurch auch besser als so manche andere Agentur. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Insofern, als ich es schaffte, schon nach einem Jahr meine Mieten und Angestellten aus dem laufenden Betrieb zahlen zu können, und meine Umsatzerwartungen übertroffen wurden. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Absolut. Meine Familie und Freunde sind auf mich stolz, ich werde als professionell eingestuft, und man sagt mir nach penetrant nett zu sein, so daß mir nie jemand böse ist. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich begann nicht mit einem riesigen Büro, arbeitete zuerst von zu Hause aus und stieg anschließend in eine Bürogemeinschaft ein. Dort fand ich Unterstützung und konnte viel lernen. Erst Ende 2000 leiste ich mir ein eigenes Stadtbüro in Wien. Diese sukzessive Entwicklung war für meinen Start genau richtig. **Wie erkennen Sie Chancen?** Während meines ersten Jobs, den ich noch während meiner Diva-Zeit machte, erkannte ich, daß ich diese Arbeit beherrsche, da ich einerseits selbst schreiben kann und andererseits auch genau wußte, worauf es ankommt. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Die Branche ergab sich aufgrund meiner Talente. Selbständig wurde ich, weil ich nur dann erfolgreich sein kann, wenn ich nicht ständig anderen Rede und Antwort stehen muß. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin kommunikativ, habe eine schnelle Auffassungsgabe, reagiere schnell und flexibel und bin 110-prozentig bei der Arbeit. Letztlich denke ich, auch die nötige Sensibilität anderen Menschen gegenüber zu besitzen. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Überzogenes Selbstvertrauen und wenn man seinen Job nicht liebt. Alles entscheidend ist die Persönlichkeitsstruktur. Zur Selbstän-

digkeit gehört auch eine große Portion Mut. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** In meinem Fall hatte das Umfeld keinerlei Einfluß auf meinen Erfolg, da ich mir alles ganz allein aufgebaut habe. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Chemie muß stimmen, ich setze Liebe zu Neuem, Interesse und Bereitschaft voraus, alles andere ist eine reine Bauchentscheidung. **Wie motivieren Sie diese?** Meine Mitarbeiter sind von sich aus total motiviert. Ich bin ein humorvoller Mensch, wir lachen viel, haben aber auch voreinander Respekt. Beim Gehalt gibt es eine Stufenregelung, wenn es das Geschäft trägt zahle ich meine Mitarbeiter auch besser. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen vertrage ich nur schlecht. Bei einer Niederlage bin ich im ersten Moment sehr niedergeschlagen, motiviere mich aber in der Sekunde. Trotz aller Existenzängste, die man als Jungunternehmerin hat bin ich ein absoluter Optimist, der sich nicht so schnell unterkriegen läßt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich bin meines Lebens froh und genieße die Freizeit, die ich mit einem engen Kreis mir nahe stehenden Menschen verbringe. Als "närrisches Hendl" suche ich in meinem Leben nach Harmonie und kann Berufliches und Privates sehr gut trennen. **Ihre Ziele?** Vor zwei Jahren sagte ich im Freundeskreis, daß ich in 10 Jahren an der Börse wäre. Ich will ein kleines, kompaktes Unternehmen, im überschaubarem Rahmen aufbauen, und damit aufhören, um meinen Hobbies zu frönen und eventuell im Consultingbereich weiter tätig zu sein. Ich habe nicht vor mein ganzes Leben zu arbeiten und durch den Job krank zu werden. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, meine Kunden lieben mich und erzählen es der ganzen Welt. Das ist für mich eine besondere Wertschätzung. **Ihr Lebensmotto?** Spaß an der Arbeit und am Leben. **Ihre Vorbilder?** Von Elisabeth Hirnigl-Himmer, der Grand Dame der österreichischen PR-Szene, konnte ich durch das Beobachten ihrer Arbeit sehr viel lernen. **Ihr Ratschlag zum Erfolg?** Das Wichtigste im Leben ist sich selbst zu definieren, seine Interessen abzugrenzen und das zu tun, was man machen will. Dazu muß man auch von überlieferten Konventionen loslassen können.

✱ Bacher Christoph

● Steckbrief

Beruf: Maler- und Anstreicher, Schilderhersteller, Vergolder- und Staffierermeister. Funktion: Eigentümer. Geboren - Datum, Ort: 26. Februar 1968, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Eltern: Ernestine und Herbert. Hobbies: Malen, Beruf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1982-1986 lernte ich vier Jahre den Doppelberuf Maler- und Anstreicher und Schilderhersteller. Der Lehrherr war mein Vater; mein Großvater gründete 1911 diesen Malerei - Anstreicher- und Vergoldungs- Meisterbetrieb. Als Geselle sammelte ich internationale Erfahrung in den deutschsprachigen Nachbarländern. 1992 absolvierte ich in Baden-Leesdorf die dreisemestrige Meisterschule für Maler und kunsthandwerkliche Techniken. Danach lernte ich in der Schweiz den Zweit- und Drittberuf, den Vergolder- und Staffierer. Dazu besuchte ich die einjährige Schule und legte die Meisterprüfung 1996 in München ab. Die Prüfung zum Schildermalermeister hatte ich bereits 1994 in St. Pölten abgelegt. 1997 kam ich zum Vater, in den elterlichen Betrieb zurück und im März 1998, als mein Vater in Pension ging, übernahm ich die Firma. Wir sind ein alteingesessener, traditioneller Familienbetrieb und hauptsächlich am Privatsektor tätig. Der Hauptzweig ist der Maler- und Anstreicherbetrieb sowie die Schilderherstellung. Das zweite Standbein liegt im Bereich der Denkmalpflege. Dieser Zweig wurde schon vom Großvater praktiziert, aber in der Zeit meines Vaters bestand lange Jahre kein Bedarf. Mich interessiert diese Sparte besonders und ich habe mich auf das Restaurieren von Malereien und auf Vergoldungen in sakralen und profanen Bauwerken spezialisiert. Zur Zeit beschäftige ich sechs Mitarbeiter, ich arbeite fleißig mit und auch meine Eltern helfen aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich habe das Glück, einen Beruf zu haben, der mir Spaß macht. Der Erfolg hat sich daraus ergeben und gibt mir ein Gefühl der Sicherheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Erfahrung in mehreren Firmen, wo ich die Gelegenheit hatte, die Lage von der Unternehmerseite, und auch hinter die Kulissen zu sehen. Außerdem spielt meine Erziehung bei meinem beruflichen Werdegang sicher eine große Rolle. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, meinen Großvater, der mir den Genen nach am ähnlichsten ist. Von ihm habe ich das handwerkliche Geschick geerbt. Ein Vorbild für mich war natürlich auch mein Vater, der mir durch seine Beständigkeit und Energie einen gut eingeführten Betrieb übergeben konnte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mit meinem Können das gesamte Spektrum des Berufsbildes abdecken kann. **Ab wann empfanden Sie sich erfolgreich?** Durch drei Meisterprüfungen und eine Konzessionsprüfung als Bodenleger wird einem schon der richtige Weg bestätigt. Positive Rückmeldungen der Kunden haben mich schon lange, bevor ich selbständig wurde, sicher gemacht, daß ich erfolgreich arbeiten kann. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Entscheidend war mein Schritt in die Welt hinaus, meine zehn „Wanderjahre". In diesen Jahren habe ich viel gesehen und gelernt. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Der Respekt ist vorhanden und dadurch, daß ich richtig mitarbeite und meine Erfahrungswerte weitergebe, sehen sie mich sicher als kompetenten Chef. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtige Faktoren sind für mich persönliches Auftreten, positive Ausstrahlung, Freude an der Arbeit und Verläßlichkeit. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Seit meiner Selbständigkeit besteht meine Weiterbildung wegen Zeitmangel nur noch in Form von Fachliteratur. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll sich auf althergebrachte Wertigkeiten besinnen. **Welche Ziele haben Sie sich noch gesteckt?** Mein Ziel ist, diesen in der dritten Generation befindlichen, traditionellen Familienbetrieb den Zeitanforderungen entsprechend mit Erfolg weiterzuführen.

✱ Bacher Hans Thomas

● Steckbrief

Beruf: Werbekaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Futura enterprises Agentur für Kommunikation., 1121 Wien, Aichholzgasse 57b. Geboren - Datum, Ort: 29. Mai 1969, Wien. Hobbies: Kunst, Kultur, Musik, Reisen, Tauchen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin gelernter Groß- und Einzelindustriekaufmann, und war nach meiner Ausbildung als erster Verkäufer bei der Schlafwagen und Touristikgesellschaft tätig. Nebenbei machte ich mich 1989 mit einer Modelagentur in Österreich, Tschechien und Rumänien selbständig. Diesen Betrieb verkaufte ich später an einen

Mitbewerber, und ging in den Marketing- und Werbebereich zu Mc Donalds Österreich, bevor ich mich 1995 erneut mit meiner heutigen Agentur für Werbung und Kommunikation selbständig machte. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Mein Unternehmen beschäftigt sich mit Kommunikationslösungen im klassischen und modernen Sinn. Meine Zielgruppe setzt sich sowohl aus Firmen als auch aus Privatkunden zusammen, die ihre interne und externe Kommunikation verbessern wollen. Zu meinem Kundenkreis zählen einerseits kleine Unternehmen, andererseits aber auch Großkunden, wie die Bank Austria, Lauda Air, die Wirtschaftskammer oder Bahlsen, im gesamteuropäischen Raum. Wir bieten unseren Kunden ein sehr breites Spektrum an innovativen Gesamtlösungen am Kommunikationssektor, das von Werbung und PR in den Bereich Technik und elektronische Medien reicht. So entwickelten wir die Idee der Werbekondome, die auf dem Lifeball und auf Messen verteilt werden, und des Promotion-Popcorns, das nach dem gleichen Prinzip funktioniert. Über diese Werbeträger kann ich direkten Kontakt zu meinen Kunden herstellen.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin deshalb so erfolgreich, weil ich mich gut verkaufen kann. Ich kann mich voll mit meinem Unternehmen und den Produkten, die ich anbiete, identifizieren. Meine Stärken liegen dabei in der Kundenberatung und im Verkauf. Ich versuche, gemeinsam mit dem Kunden Probleme zu erkennen, und Lösungen zu finden. Ich bin ein engagierter, neugieriger Mensch, und ich kann auch längere Durststrecken überstehen. Weiters bin ich sehr kreativ. In meinem Unternehmen lege ich sehr hohen Wert auf Teamarbeit und auf ein gutes Betriebsklima. **Wie definieren Sie Erfolg?** Ich definiere Erfolg nach der Maslowschen Pyramide. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Mein Ziel ist, das, was ich mir wünsche, zu erfüllen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Energiequelle ist das Reisen, die Kultur, oder auch einfach das bewußte Nichtstun. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Wenn man von einer Sache überzeugt ist, soll man sie auch machen. Wenn man weiß, was man will, muß man sich eine Strategie zurechtlegen, wo man in einem Jahr, beziehungsweise in fünf Jahren sein will. Diese Ziele sollte man unbedingt festhalten, indem man sie niederschreibt, und danach in Teilschritten verfolgen. Eine gute Ausbildung ist nicht immer der Garant, um Erfolg zu haben. Oft genügen gute, innovative Ideen und eine hohe Auffassungsgabe. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Man muß sich sagen, daß nach jedem Tief ein Hoch kommt; wichtig wäre der Rückhalt von Familie und Freunden. Es ist wichtig, über seine Probleme zu sprechen, weil sich im Gespräch mit Anderen oft neue Perspektiven ergeben. Man kann aus seinen Fehlern teilweise lernen, aber nicht jede Niederlage beruht auf eigenen Fehlern. **Ihr Motto?** Lebe das Leben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich heute als erfolgreich und zufrieden und habe noch viel vor.

✱ Bacher Reinhold Dipl.-Ing., MSc.

● Steckbrief

Beruf: Ziviltechniker. Funktion: tech. Geschäftsführung. Tätig bei: Diplom-Ingenieur Reinhold A. Bacher., 1050 Wien, Emil-Kralik-G. 3. Geboren - Datum, Ort: 26. Juni 1957, Salzburg. Kinder: Caroline (1980) und Clemens (1985). Eltern: Anton und Maria. Mitgliedschaften: Golfclub Gut Altentann, EM-Alumni-Club (Oakland University). Hobbies: Golf, Skifahren, Musik (ich spiele Jazz-Trompete).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1975 kam ich nach Wien um zu studieren, und bereits während meines Studiums war ich in der EVU Ingenieur-Gesellschaft als Ferialpraktikant beschäftigt. Als ich 1984 das Studium beendete, habe ich mich um das Büro in Wien gekümmert, und mein Vater hat das Büro in Salzburg weitergeführt. 1989 habe ich alle notwendigen Bedingungen erfüllt, um die Befugnis eines Ziviltechnikers zu erlangen, und seit 1990 bin ich Ziviltechniker.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist das Vermögen, jene Dinge in die Realität umzusetzen, die man sich vorgenommen hat. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich kenne mich in meinem Metier sehr gut aus und glaube, meinen Beruf zu beherrschen. Weiters sind Umgangsformen und Können notwendig, man muß fachliche Qualifikation vermitteln können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nach meiner oben genannten Definition nur teilweise, da ich meine mir gesteckten Ziele nicht 100-prozentig erreicht habe. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, habe ich. Wenn mich ein Kunde weiterempfiehlt, ist das für mich sehr viel wert. Mundpropaganda ist besonders wichtig. **Haben Sie Mißerfolge erlebt?** Ja, es gibt zwei Arten von Mißerfolg. Den Mißerfolg, einen Auftrag nicht gewinnen zu können. Und den Mißerfolg, einen Auftrag nicht zur Zufriedenheit des Kunden abwickeln zu können. Mißerfolge sollte man analysieren, und aus den Fehlern lernen. Man muß aus Fehlern lernen können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Zum Erfolg im Beruf gehört die Ruhe und alle anderen Vorteile einer Familie. Ich nehme sie nicht in Anspruch, denn ich habe den Beruf immer vor die Familie gestellt. Das ist sicherlich im nachhinein schlechter, weil man gewisse Dinge nicht wiederholen kann, z.B. ein Kind heranwachsen sehen. Man kann in späteren Jahren versuchen zu kompensieren bzw. die geringe Zeit, die man sich reserviert, intensiver zu gestalten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die beste und kostengünstigste Motivation ist, die Mitarbeiter zu loben. Natürlich gehören andere Randbedingungen dazu, die aber nicht ins Unermeßliche wachsen dürfen: ein leistungsadäquates Gehalt und ein ordentliches Umfeld am Arbeitsplatz sind sehr motivierend. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Wissen, daß es eben immer ein Weitergehen geben muß. Daß man nicht stagnieren kann, denn es geht alles noch besser, noch effizienter und noch schneller. Meine Kraft schöpfe ich auch aus der Möglichkeit, auch wenn diese sehr beschränkt ist, zeitweise am Wochenende abzuschalten und vielleicht Golf zu spielen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mein Büro mittelfristig so organisieren, daß ich selbst, der ich nicht jünger werde, letztendlich nicht mehr so viel arbeite. Bei gleichem Verdienst sich selbst zurücknehmen zu können, und den anderen die Last des Tages zu übergeben. **Ihr Lebensmotto?** Da gibt es einige: „Stetes Streben nach Perfektion", oder auf meinen Beruf abzielend: „Planung ist (hoffentlich nicht nur) das Ersetzen des Zufalls durch den Irrtum" bzw. „Ein Ziel ist ein Traum mit einem Termin" (Steve Smith) und zuletzt durchaus auch Gültigkeit hat: „Reichtümer sind nicht das Ziel des Lebens, sondern ein Mittel zum Leben" (H. W. Beecher). **Wie sollte man bei der Berufswahl vorgehen?** Ich glaube, am besten, wenn man in sich hineinhört, analysiert, was für einen Zweck der Beruf haben soll (ist der Beruf das Mittel zum Zweck um zu

leben, oder ist der Zweck des Lebens der Beruf - im Sinne von Berufung - auszuüben?). Sind die Hobbies, denen ich nachgehe, wirklich nur Zeitvertreib oder könnte ich mir vorstellen, davon zu leben? Kann ich davon leben? Ein Beruf muß Freude machen (was nicht heißt, daß mir mein Beruf immer nur Freude bereitet). Nur wenn ich das, was ich tue, auch gerne tue, kann ich in diesem Beruf auch erfolgreich sein (was dann immer noch nicht heißt, daß ich auch tatsächlich darin erfolgreich bin). **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß den Beruf, den man ausüben will und in welchem man erfolgreich sein möchte, unbedingt mögen. Wichtig erscheint mir eine profunde Ausbildung und daher ein entsprechendes Fachwissen. Es soll nicht vergessen werden, daß Erfolg mehr Transpiration als Inspiration ist, denn von nichts kommt nichts. Erfolg hat ein wichtiges Transportmittel und das ist die Kommunikation. Man darf nicht glauben, daß man die Weisheit mit dem Löffel gefressen hat. Es gibt Leute, die glauben, sie sind der Nabel der Welt.

✱ Bachkönig Edith Dr.

b&b multimedia production

● Steckbrief

Beruf: Journalistin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Bachkönig & Bachkönig OEG., 1040 Wien, Leibenfrostgasse 8/32. Geboren - Datum, Ort: 14. Mai 1958, Fürstenfeld. Eltern: Elsa und Franz. Schöpferische Akte: Radiobeiträge, Dokumentationen für alle europäische Fernsehstationen. Hobbies: Chello und Klavier spielen, Snowboard fahren, Schwimmen, Wein keltern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Redakteurin beim ORF, Filmproduzentin.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich Politikwissenschaft und wurde anschließend freie Mitarbeiterin im ORF. Dort arbeitete ich sowohl im Hörfunk als auch im Fernsehen, in den Bereichen aktuelle Berichterstattung und Innenpolitik. Nach sieben Jahren wechselte ich zum ORF nach Wien, in das Wissenschaftsressort. Ich betreue auf Ö1, Ö2 (Regionalsender) und Ö3 das Morgen-, Mittags- und Abendjournal, die Nachrichten und die Science Website auf orf.on. Zeitweilig mache ich zusätzlich Projekte für 3Sat. Weiters gründete ich Anfang 1999 gemeinsam mit meinem Bruder das Filmproduktionsunternehmen Bachkönig & Bachkönig OEG. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Mein Unternehmen ist auf Imagefilme für Firmen und für das Internet, und große Dokumentationen (zum Beispiel: „Der verbliebene Schatten. Auf den Spuren Hitlers in Österreich") spezialisiert, nebenbei produzieren wir Zuspielungen für ORF-Symposien. Zu unseren Kunden zählen Pharmafirmen wie Novartis, Baxter, Wyeth-Lederle, Roche und Pharmacia, außerdem Max-Mobil, Bank Austria, Stadt Wien, Österreichische Ärztekammer und die Fernsehstationen ORF und Pro Sieben.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin bereit, Verantwortung zu übernehmen. Ich bin ein Mensch, dem es schnell zu langweilig wird, wenn er längere Zeit das gleiche macht, deshalb suche ich immer wieder neue Herausforderungen. Ich bin sehr risikofreudig und brauche immer wieder den Kick des Neuen. Ich stürze mich immer voll hinein, auch wenn ich dann möglicherweise ins Schwimmen gerate. Ich bin gewissermaßen ein sehr duldsamer Mensch, und kann auch dann durchhalten, wenn es zäh wird. Ich lasse mich nicht so schnell aus der Bahn werfen und brauche ständige Beschäftigung. Meine Stärke liegt ganz eindeutig im kreativen Bereich, ich entwickle Ideen und knüpfe Kontakte, denn ich bin sehr kommunikativ. Ich kann aber auch meine Schwächen erkennen, und kann Dinge wie Technik oder Buchhaltung an andere delegieren. Teamarbeit ist für mich etwas ganz Essentielles, und ich verlasse mich bei der Zusammenarbeit mit Menschen sehr stark auf meine Intuition. Es macht den Erfolg meines Unternehmens aus, daß ich meinen Kunden etwas bieten will, das anwendbar ist. Ich biete nicht nur den Film, sondern auch die diversen Anwendungen: Kurzfassungen für das Internet, B-Rolls für den Fernseheinsatz von Rohmaterial und Schaltungen im Wartezimmerfernsehen Med-TV, das im Oktober 2001 in Österreichs Arztpraxen startet. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, das zu machen, was mir Spaß und Freude macht. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Mein Ziel ist, mich, auch im Hinblick auf den internationalen Markt, weiterzuentwickeln und schöne Filme zu machen, die dem Publikum auch gefallen.

Woraus schöpfen Sie Kraft? Eine meiner Energiequellen ist Yoga. Ich habe dadurch gelernt, mich wirklich zu konzentrieren. Weiters ist mir neben dem Kontakt zu Freunden die Beziehung zu meiner Familie extrem wichtig, die im Burgenland lebt. Viel Kraft schöpfe ich auch aus der Natur und aus der bewußten Einsamkeit, in der ich völlig abschalten kann. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man soll sich vor allem nicht vorschnell beeindrucken lassen, keine Angst haben und sich auf sich selbst verlassen. Man muß sich gegen Menschen durchsetzen, die nur scheinbar besser sind. Daneben ist es unbedingt erforderlich, zu lernen. Man braucht das nötige Handwerk, um sich seine Träume zu erfüllen. Man soll vorlaut sein, man soll fragen und nicht lockerlassen. Von selbst kommt nichts. Man soll sich auch nicht auf Geld fixieren, nur jobben, um Geld zu verdienen, bringt nichts. Ich kann jedem nur raten, sich in jungen Jahren weiterzubilden und seine Zeit effizient zu nützen. Man braucht ein Ziel, das man ganz konsequent verfolgen muß. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Mein Credo ist, niemanden zu benachteiligen. Es ist mir sehr wichtig, menschlich und offen zu bleiben. Deshalb bin ich auch politisch aktiv und engagiere mich in der Grünen Wirtschaft. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Verglichen mit meinem Umfeld sehe ich mich durchaus als erfolgreich, aber persönlich empfinde ich mein Tun als meinen beglückenden Alltag. **Ihre Vorbilder?** Ich hatte ein Vorbild; das war meine Deutschlehrerin, die leider schon gestorben ist. Sie setzte sich sehr stark mit Theater auseinander; war ein unheimlich kreativer, positiver Mensch mit großem Durchsetzungsvermögen, und kämpfte ihr ganzes Leben lang gegen starre Strukturen. Ganz generell sehe ich in starken Frauen immer wieder Vorbilder, die mir einfach durch ihre Aktivität und Energie, durch ihr schöpferisches Tun und ihr Leben gegen die Konventionen imponieren.

✱ Bachl Josef

● Steckbrief

Beruf: Bürokaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: OMV Tankstelle Bachl Josef., 3580 Frauenhofen, Wienerstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 29. Juli 1965, Stockerau. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Maria. Kinder: Josef (1984) und Verena (1985). Hobbies: Familie.

„Die Mitarbeiter sind bei der Entwicklung eines Unternehmens ein wesentlicher Faktor."

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich anstelle des Polytechnischen Lehrganges für ein Jahr die Handelsschule. Anschließend begann ich eine dreijährige Lehre als Bürokaufmann in einem Unternehmen der Raiffeisen-Lagerhäuser. 1983 legte ich die Lehrabschlußprüfung mit Auszeichnung ab. Nach dieser Prüfung war ich für weitere zwei Jahre in der Buchhaltung dieses Betriebes beschäftigt. Danach folgte das Bundesheer und anschließend trat ich wieder in das Lagerhaus ein, aber diesmal im Verkauf. 1989 ging ich von diesem Unternehmen weg, und arbeitete im selben Jahr als Lagerleiter für eine Fensterfirma in Tulln. Noch im selben Jahr machte ich mich selbständig und übernahm eine Total-Tankstelle im Zentrum von Horn. Nach der Fusion von Total und OMV wurde mir die Übernahme einer Tankstelle in Frauenhofen (westlich von Horn) angeboten. Dieses Angebot nahm ich an, weil ich mir an diesem Standort bessere Geschäftsmöglichkeiten erwartete. Seit diesem Zeitpunkt betreibe ich diesen Betrieb. 1998 legte ich noch zusätzlich die Konzessionsprüfung für das Gast- und Schankgewerbe ab.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Für mich ist Erfolg, wenn ich aus der wirtschaftlichen Entwicklung meines Unternehmens und aus dem privaten Familienleben eine persönliche Zufriedenheit erlange. Dabei ist es mir besonders wichtig, neben dem hohen persönlichen Engagement im Betrieb, auch ausreichend Zeit für die Familie und besonders für die Kinder zu haben. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe die Eigenschaft, mich in die Situation der Kunden, der Mitarbeiter aber auch in die der OMV versetzen zu können. Dadurch verstehe ich die Zusammenhänge und es fallen mir die Beurteilungen leichter. Ich versuche alle Ereignisse zu hinterfragen und versetze mich immer geistig in die Lage des anderen. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Schon während meiner Schulzeit zeigte es sich, daß ich im Umgang mit Zahlen sehr geschickt bin. Ich war in meiner Klasse der beste Rechner. Somit war für mich klar, daß es etwas mit Büro oder Buchhaltung zu tun haben wird. Die Entscheidung für die Lehre als Bürokaufmann war dann nur logisch. Ursprünglich wollte ich die Handelsschule fertig absolvieren, aber nachdem im Ort die Lehrstelle für den Bürokaufmann frei wurde, entschied ich mich dafür. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Die Mitarbeiter sind bei der Entwicklung meines Unternehmens ein wesentlicher Faktor. Ich bin allerdings in der glücklichen Lage, einen großen Teil des Personals mit Familienmitgliedern besetzen zu können. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Ein intaktes Familienleben ist mir für meine persönliche Zufriedenheit sehr wichtig. Dadurch, daß meine Lebensgefährtin auch im Unternehmen arbeitet, und die Situation kennt, hat sie auch das notwendige Verständnis für mein großes persönliches Engagement. Ich nehme mir einen Tag pro Woche frei und diesen Tag verbringe ich ausschließlich mit meiner Familie. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war die Übernahme der Total-Tankstelle in Horn. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Um eine richtige Entscheidung treffen zu können, bilde ich mir zuerst selbst eine Meinung, hole die Meinungen von anderen Personen ein und entscheide dann alleine. Wenn ich eine Entscheidung treffe, dann stehe ich auch dazu. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich halte sehr viel von Weiterbildung und Schulungen. Mein Partner die OMV, bietet mir auf diesem Sektor eine große Palette an Möglichkeiten. Zusätzlich besuche ich noch private Seminare bzgl. Management und Unternehmensführung. Dies alles ist zwar sehr kostspielig, aber unter dem Strich rechnet es sich. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Es muß eine große Vertrauenswürdigkeit gegeben sein und es muß die Chemie zwischen den Mitarbeitern und der Firmenleitung stimmen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Grundsätzlich ist es so, daß mir die Anerkennung, das Lob oder der Dank wichtiger als der wirtschaftliche Erfolg ist. Ich brauche diese Erfolgserlebnisse und beziehe daraus meine Motivation und die Erkenntnis, auf dem richtigen Weg zu sein. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer Entwicklung?** Mißerfolge spielen in meiner Karriere keine besondere Rolle. Wenn Probleme auftauchen, analysiere ich sie und ziehe meine Konsequenzen daraus. Für mich ist es selbstverständlich, wenn man erfolgreich sein will, muß man auch mit Niederlagen umgehen können. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Kraft schöpfe ich aus meinem freien Tag. An diesem Tag, den ich im Rahmen meiner Familie verbringe, gibt es weder Streit noch Streß. Meistens machen wir Ausflüge und genießen ein harmonisches und friedliches Zusammensein.. **Ihre Ziele?** Meine großen Ziele sind weiterhin die Akzeptanz bei meinen Kunden und die Anerkennung in der Gesellschaft. Ein persönliches Ziel ist es, mich beruflich etwas zurücknehmen zu können und somit mehr Zeit für die Familie und im besonderen für die Kinder zu haben. **Haben Sie Vorbilder?** Persönliche Vorbilder gibt es für mich nicht. Es gibt allerdings Menschen mit bestimmten Eigenschaften, die ich sehr bewundere. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Vor dem Schritt in die Selbständigkeit muß man genau planen und sich der Tragweite dieser Entscheidung vollkommen bewußt sein. Ein am Anfang erstellter Plan muß laufend beobachtet werden, um sich nicht in andere, weniger attraktive Geschäftsfelder zu verlaufen. Sobald man erkennt, daß man von den Zielen abkommt, muß man sofort gegensteuern und wieder versuchen, auf den richtigen Weg zurückzukommen. Man muß jede Möglichkeit der Schulung und Weiterbildung annehmen um am laufenden zu bleiben.

* Backhausen Reinhard Ing.

Steckbrief

Beruf: Textilunternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Joh.Backhausen & Söhne GesmbH., 1010 Wien, Kärntner Straße 33. Mitgliedschaften: Viele Mitgliedschaften in wirtschaftlichen Bereichen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Das wichtigste um überhaupt von Karriereschritten sprechen zu können ist eine fundierte Ausbildung. Die Auswahl einer vielseitig orientierten Ausbildungsschiene ist wesentlich um erfolgreich agieren zu können. Die Prioritätssetzung bei der Ausbildungswahl, beginnt in den Kombinationsmöglichkeiten der kaufmännischen, fachspezifischen und den unternehmerischen beziehungsweise den persönlichkeitsbildenden strukturiert durchdachten Auswahlkriterien. Eine sehr wichtige, oft vernachlässigte Form, ist die praktische Umsetzung des

Erlernten. Ich selbst, war in London, Paris, New York und München und konnte dadurch die verschiedensten Internationalen Erfahrungen sammeln, welche über Mißerfolg oder Erfolg entscheiden können. Unabdingbar ist die Erfahrungskette aus vielen verschiedenen Ebenen in unterschiedlichen Unternehmen derselben Branche, um internationalen Generalismus verkörpern zu können. Dadurch entsteht Flexibilität, welche der heutigen schnellebigen Zeit entsprechend, als Prämisse des Erfolges zu sehen ist. Ich bin in meinem seit 150 Jahren bestehenden Familien-Unternehmen in der Position des Geschäftsführenden Gesellschafters zu finden und bin seit 18 Jahren und in sechster Generation für unsere Unternehmen tätig. Wir sind 1817 von Köln nach Wien gezogen und haben 1849 eine Weberei gegründet. Unsere Produktion übersiedelte 1870 in eine alte Glasfabrik im Waldviertel. Seither produzieren wir im Waldviertel. Wir wurden nie zu einzelnen Karriereschritten gezwungen, und da es in meinem Falle Spaß bereitete, bin ich mit Freude dabei.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich als Menschen welcher gerne lebt, arbeitet und ein positives Grundgefühl sein Eigen nennt, der aber sehr realitätsbezogen konsequent arbeitet. **Was ist für Sie persönlich Erfolg?** Für mich ist Erfolg, wenn ich Visionen habe und diese Visionen verfolgen und verwirklichen kann. Wesentlich um Visionen verwirklichen zu können, ist die Erreichung von Zielen in Teilbereichen. Der Weg als Ziel, ist die globale innere Ansicht um von Niederlagen nicht zerschmettert zu werden. Positives Denken und genaue Zielfocusierung bedingt die Erreichung der Visionen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die menschlichen Entwicklungsformen können nur durch harte Arbeit an sich selbst zur Entfaltung gebracht werden. Alles in Frage zu stellen, ist der Weg der Vervollkommnung. Immer besser werden zu wollen ohne sich zu verherrlichen, erlaubt Gelegenheiten als realistisch wahrzunehmende Chance im Leben umgesetzt zu werden. Durch die Verbesserung des eigenen Ichs, welche ich auch über die Beobachtung von anderen erfolgreichen Menschen erfahre, lerne ich täglich dazu. Die erworbenen Erkenntnisse adaptiere ich und baue sie aus. Ich liebe Veränderungen in all Ihrer Tragweite. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Imitation ist immer schlecht. Die guten Dinge erkennen und adaptieren ist die Form der originellen Kreativität. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir sind eine pyramidenförmige Unternehmensform. Nach mir folgt die mittlere Managementebene, mit den unterschiedlichsten Abteilungen mit den einzelnen Strukturverteilungen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** In unserem Unternehmen, ist je nach Aufgabengebiet ein eigener Plan zur Weiterbildung gesteckt, den ich hier nicht mit Zeit bemessen möchte. Ich lege jedoch sehr viel Wert auf gut geschulte MitarbeiterInnen, da ich das Unternehmen kontinuierlich weiterentwickeln möchte. **Welche Probleme scheinen Ihnen in Ihrer Brache als ungelöst?** Probleme sind immer in leichterer und schwerer Form zu finden. Der Umgang mit Problemen liegt im Agieren. Schwierig in unserer Branche ist die internationale Preispolitik. Wir haben es geschafft, eine eigene Marktnische zu kreieren und sind daher international wie auch national erfolgreich im Wirtschaftsleben integriert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Qualifikation ist eine Grundbedingung, welche ich jedoch nicht überbewerte. Das sympathische Auftreten, die menschliche Qualifikation ist für mich eine sehr bedeutende Fähigkeit. **Wie lösen Sie schwierige Problemstellungen?** Das Sprichwort: „Wenn Du schnell bist, gehe einen Schritt zurück" bewahrheitete sich immer wieder. Die Erfassung aller Facetten eines Problems und die eigene Entscheidungsfähigkeit, gepaart mit dem Mut zu seinen Entscheidungen zu stehen, ist die Urmutter der Problemlösungen. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Ich glaube, daß Offenheit gegenüber anderen Menschen einen großen Teil des Erfolges ausmacht. Geschäftspartner sind keine Geschäftsmaschinen, sondern Menschen mit Gefühlen und Schicksalen. Wenn Menschen erkennen, wie wichtig Charakter, Eigenpräsentation und Sprachlehre sind, haben Sie den Weg des Erfolges erkannt. Die Knochenarbeit ist immer nötig, aber prinzipiell ist alles erreichbar.

✶ Bajlicz Othmar

Steckbrief

Beruf: Gastronom und Konzertveranstalter. Funktion: Inhaber. Tätig bei: „Chelsea" GastronomiebetriebsgmbH., 1080 Wien, U-Bahnbögen 29-31; 1060 Wien, Honbostelgasse 16-18. Geboren - Datum, Ort: 11. September 1952, Oberwart. Kinder: Wendy (1997). Schöpferische Akte: Von 1987 bis 2000 Herausgeber des "Chelsea Chronicle", einer Spezial-Musikzeitung. Hobbies: Musik, Fußball, Reisen & Whiskeys (ich mache öfter spezielle, individuelle Fußball- und Musikreisen, Schottland- und Distillerie-Rundreisen).

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1970 war ich bis 1982 Profifußballer (bei FC Eisenstadt, Wacker Innsbruck und VOEST Linz), ehe ich meine zweite große Liebe neben dem Fußball, die Musik, zu meinem Beruf machte. 1985 eröffnete ich das "Chelsea" in der Piaristengasse (Wien 8.) mit Hilfe meiner Ex-Gattin, die schon etwas Erfahrung in der Gastronomie hatte. Die Kombination meiner musikalischen Interessen und dem gastronomischem Know-how meiner Frau machten den Erfolg des Chelsea´s von Anfang an aus. Wir waren damals das erste Lokal, das im Bereich der U-Musik kompetent und konsequent war und neben ständiger Live-Musik (In- und ausländische Bands) auch täglich verschiedene Diskjockeys boten. Da das alte Chelsea in einem Wohnhaus angesiedelt war, mußten wir diesen Standort 1995 aufgeben, weil uns der Mietvertrag aufgrund andauernder Anrainerbeschwerden entzogen wurde. Nach einer neunmonatigen Umbauphase konnten wir das Lokal an den neuen, größeren und besser ausgestatteten Standort in den U-Bahn-Bögen verlegen.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das, was man tut, gern zu tun, von denen an die es sich richtet, gut aufgenommen und frequentiert, und von der breiten Öffentlichkeit positiv beurteilt zu werden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Schon, da ich durch meine Tätigkeit nicht nur finanziell unabhängig bin, sondern auch selbst bestimmen kann was ich mache, und als Person Anerkennung finde. Der Name Chelsea ist nicht nur im Bezirk, sondern auch überregional und international bekannt. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich wollte mein zweites Hobby nach dem Fußball, die Musik, zu meinem Beruf machen, und das gelang mir auch. **Wie erkennen Sie Chancen?** Zu Beginn war es ein Sprung ins kalte Wasser. In der Musikszene muß man

Veränderungen nicht nur erkennen, sondern auch darauf reagieren. Dabei muß man auch wissen, ob man nur einem Modetrend aufsitzt und dadurch Fehler macht. Wichtig ist, dazu ständig auf dem Laufenden zu sein und den entsprechenden Mix zwischen Altem und Neuem zu finden. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Risikobereitschaft, Konsequenz (dranbleiben, sich nicht beirren zu lassen und die eigene Linie konsequent zu verfolgen) und Fachwissen, das man nirgends lernen kann. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Ideenlosigkeit, und nur von anderen zu kopieren wird auch von anderen schnell entlarvt. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** In meinem Fall spielte nur das Umfeld von zwei oder drei unmittelbaren Vertrauten, die auch das fachliche Können mitbrachten, eine Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Qualität der Leistung ist das primäre Kriterium für mich. **Wie motivieren Sie diese?** In 24-tägigen Mitarbeitersitzungen erörtern wir Fehler und ich vermittle den Mitarbeitern, daß Gästezufriedenheit und Top-Leistung an oberster Stelle stehen.

Wie gehen Sie mit schwierigen Situationen um? Als wir die Räumungsklage im alten Chelsea bekamen, wußte ich, daß das was wir machen funktioniert und war mir sicher, daß es an dem neuen Platz noch besser funktionieren würde, da die Schwierigkeiten wegfallen würden. Wesentlich ist in dem Zusammenhang die Risikobereitschaft. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, sowohl von den Gästen als auch aus der Musikszene und durch jahrelange positive Berichte in den Medien. **Haben Sie Vorbilder?** In meiner Branche nicht, wohl aber im Laufe meines Fan-Lebens, wo ich einige Vorbilder hatte, die mir schon allein durch ihre Lieder Hilfe waren. **Ist Imitation oder Originalität besser?** Jedes erfolgreiche Lokal hat seine eigene Charakteristik, die auch erkannt wird. Das, was diese Originalität ausmacht, muß man letztlich selbst herausfinden, man darf sich dazu aber ruhig im Ausland etwas abschauen.

✶ Bamberger Franz KommR.

● Steckbrief

Beruf: Steinmetz, Baumeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Franz Bamberger GmbH, Steinmetzbetrieb., 2514 Traiskirchen, Wr. Neustädter Bundesstraße 137-139. Geboren - Datum, Ort: 23. Jänner 1943, Pfaffstätten. Familienstand: Verheriatet mit Renate. Kinder: Petra, Bettina und Verena. Eltern: Franz und Lucia. Ehrungen: Ehrenbürger der Technischen Universität Wien. Mitgliedschaften: Lionsclub Wien Marc Aurel, Obmann des Sportvereines Traiskirchen, Vizepräsident des UEAPME, Bundesinnungsmeister der Steinmetze, Präsident IFA, Präsident IBW, Mitglied der Sektionsleitung Bundessektion Gewerbe. Hobbies: Tennis, Golf.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Obwohl mein Traumberuf eigentlich Rechtsanwalt gewesen wäre, wandte ich mich mit fünfzehn Jahren dem Steinmetzgewerbe zu, da mein Vater einen solchen Betrieb führte und erkrankte. So mußte ich meine Schullaufbahn beenden und absolvierte die Lehre zum Steinmetz im elterlichen Betrieb. Zwischen 20 und 26 durchlief ich die verschiedensten Funktionen im Unternehmen, absolvierte die Meisterprüfung und wurde autodidaktisch und in WIFI-Kursen Baumeister. 1972 übernahm ich den Betrieb, der sich zu dieser Zeit hauptsächlich mit Grabsteinen beschäftigte. Ich konzentrierte mich mehr auf das Baugewerbe und konnte den Betrieb sukzessive durch das Aufkaufen von Konkurrenzbetrieben ausbauen. Heute beschäftige ich rund 140 Mitarbeiter und bin international tätig.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person bzw. das Unternehmen an sich Erfolg? Ich habe sehr viel Freude an meiner Tätigkeit und konnte mit meinem Unternehmen sehr stark von der Konjunktur der siebziger Jahre profitieren. Das Steinmetzgewerbe ist ein sehr klein strukturiertes Gewerbe mit einem Einzugsradius von 30 bis 50 Kilometern. Meine Neugierde und meine Risikobereitschaft trugen dazu bei, mich vom Alltäglichen wegzubewegen und immer wieder neue Herausforderungen anzunehmen. Ich konnte mir mit der Zeit sehr viel Erfahrung aneignen und wurde somit für immer mehr Projekte, vor allem im Ausland, engagiert.

Ich glaube, das Finden von neuen Nischen ist ein sehr starker Faktor für meinen Erfolg. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, es aus doch sehr bescheidenen Verhältnissen zur „Nummer Drei" in Österreich gebracht zu haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein großes Ziel ist es, den Übergang in die Pension zu schaffen und die Früchte meiner Pension genießen zu können, weiters habe ich auch geschäftlich noch sehr viel vor. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Eine erfolgreiche Situation ergab sich aus der Übernahme eines Betriebes in Wien, den ich als Schauraum ausbaute, und der sich als sehr positiv für mein Unternehmen erwiesen hat. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich entscheide mich bei der Zusammenarbeit mit Mitarbeitern sehr subjektiv nach ihrer Erscheinung und ihrem Auftreten, bin aber dazu bereit, vor allem jungen Mitarbeitern Chancen zu geben, indem ich ihnen sehr wichtige Funktionen übertrage. Wesentlich sind für mich Lernbereitschaft, Wille und Engagement. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Es gibt in meinem Unternehmen drei Ebenen: Die Geschäftsleitung, einen kaufmännischen, einen technischen Leiter und den Bereich des Controlling auf einer Ebene, darunter sechs Techniker und ein Baustellenleiter und parallel dazu der Verkauf, und schließlich die untere Ebene der restlichen Mitarbeiter.

Wie oft kommunizieren Sie mit Ihren Mitarbeitern? Wir führen alle zwei Wochen ein Gespräch mit der technischen Leitung, und dieser Austausch erweist sich für mich als gutes Führungsinstrument. **Welche Probleme scheinen Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Nach konjunkturellen Durchhängern Anfang der Neunziger erleben wir derzeit die Tendenz zur Preisverflachung. Im Moment haben wir zwar wieder gute Konjunktur, die auch durch das günstige Winterwetter bedingt wurde, doch die Preise bleiben auf dem niedrigen Niveau, weil durch sie ein permanenter Überlebenskampf geführt wird. Außerdem ist unsere Branche auch dem Winterklima ausgeliefert, was sich durch den Knick in den Arbeitslosenstatistiken in der ersten Jahreshälfte ja bekanntlich Jahr für Jahr bemerkbar macht. Derzeit werden durch die Liberalisierung der Konzessionsvergabe, jeder Geselle mit ein wenig Erfahrung kann nun einen eigenen Betrieb eröffnen, sehr viele kleine Betriebe eröffnet, wobei erst die Zukunft zeigen wird, wie sinnvoll das ist. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Die beiden wichtigsten Ratschläge, die ich geben kann, sind, wirkliches Interesse an seiner Tätigkeit zu zeigen, sich zu engagieren und Sprachen zu lernen. Wenn man sich selbst keine visionären Ziele steckt und zu schnell mit etwas zufrieden ist, wird man nie zum Erfolg kommen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich heute im Sinne meiner Definition als erfolgreich, weil ich einen gutgehenden Betrieb führe und Aufgaben wahrnehme, die mich interessieren und weil ich eine Familie habe, die mir sehr viel Rückhalt bietet.

✱ Barth Gerald

● Steckbrief

Beruf: Hotel- und Gastgewerbeassistent. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Do & Co Baden Restaurant und VeranstaltungsgmbH., 2500 Baden, Kaiser Franz Ring 1. Geboren - Datum, Ort: 5. Mai 1976, Eggenburg. Familienstand: Verheiratet mit Karola. Kinder: Stefan (1998). Eltern: Margit und Karl. Hobbies: Radfahren, Snowboarden, Fachlektüre.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern führten ein Café in Pulkau, in dem ich schon in sehr jungen Jahren mitarbeitete, obwohl mich meine Eltern nicht dazu drängten, es machte mir einfach Spaß. Nach der Hauptschule besuchte ich die Interkulturelle Hotelfachschule in Retz, und war beim ersten österreichisch–tschechischen Jahrgang dabei. Als Schulsprecher erkannte ich bald meine Qualitäten als Teamleader. Nachdem ich die Hotelfachschule beendet hatte, wollte ich den dreijährigen Aufbaulehrgang am Semmering absolvieren, entschied mich jedoch nach eineinhalb Jahren, die Schule abzubrechen, da ich im Zuge meiner Praxis im Hotel Windegg in Tirol bereits mit achtzehn Jahren, als Sousschef in der Küche aufgenommen wurde, und meine Chancen im Berufsleben nützen wollte. Nachdem ich meinen Präsenzdienst geleistet hatte, ging ich 1995 zu DO & CO Baden und absolvierte das Trainee–Programm. Dabei durchlief ich verschiedene Stationen, wurde nach eineinhalb Jahren Chef de Rang im Restaurant, und übernahm schließlich die Serviceleitung im Bistro. Danach übernahm ich die operative Leitung des Hauses, 1999 wurde ich Geschäftsführer. Ich bin heute für 100 Mitarbeiter verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Ziele zu erreichen, die ich mir gesteckt habe. Ich fühle mich erfolgreich, wenn mir meine Tätigkeit Freude macht, und wenn ich Anerkennung aus meinem Team und von meinen Vorgesetzten bekomme. Zum Erfolg gehört für mich auch ein harmonisches Privatleben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Erfolg beruht sicher zu einem guten Teil auf meiner positiven Lebenseinstellung und meiner guten Laune, die ansteckend auf das ganze Team und auch auf die Kunden, also die Gäste, wirkt. Ich war immer sehr motiviert, und bin ein Mensch der nach vorne schaut. Meine Arbeit macht mir unheimlich viel Spaß. Ich bin ein sehr einfühlsamer Mensch und kann mich gut in andere hineinversetzen. Ich habe sehr viel Fachwissen, bin aber auch sehr begabt auf meinem Gebiet – es war mir schon als Kind klar, daß ich in die Gastronomie gehen würde. Ich bin sehr ausdauernd und konsequent, außerdem hatte ich das Glück, immer zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein.Ich bin überhaupt nicht stur, und kann es akzeptieren, wenn Jemand eine bessere Idee hat als ich, und scheue mich nicht, Hilfe zu suchen. Darüber hinaus bin ich sehr lernwillig und habe immer versucht, nicht nur Vorbilder zu haben, sondern auch mit meinen Vorbildern zu arbeiten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als sehr erfolgreich, weil ich mit 25 Jahren dort bin, wo ich eigentlich mit 35 gern sein wollte. Ich bin zufrieden, weil ich mir mein Leben selbst einteilen kann und sehr viel Anerkennung für meinen persönlichen Einsatz erfahre. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich glaube, daß unser Zukunftsproblem darin liegt, Mitarbeiter für die Gastronomie zu gewinnen. Die Schulen legen bei der Ausbildung sehr wenig Wert auf die Praxis, und heute sind sehr wenige gewillt, nach einer fünfjährigen Ausbildung mit Matura ganz unten anzufangen, was aber in unserer Branche äußerst wichtig ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das Wichtigste überhaupt ist für mich Teamwork. Wesentlich ist mir dabei, daß meine Mitarbeiter aus der Gastronomie kommen; ich bevorzuge eindeutig jene, deren Eltern einen gastronomischen Betrieb führen. Ich lege großen Wert auf die Karrierepläne meiner Mitarbeiter, weil es meiner Meinung nach sehr viel über einen Menschen aussagt, wenn er schon beim Vorstellungsgespräch ganz genau weiß, wohin er eigentlich will. Grundsätzlich entscheide ich mich sehr intuitiv, Zeugnisse sind mir nicht wichtig. Mit negativ eingestellten Menschen, die alles hinterfragen, bevor sie es noch versucht haben, könnte ich absolut nicht zusammenarbeiten. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich motiviere einerseits durch meine positive Einstellung, weiters gebe ich sehr klare Anweisungen, die ich als persönliche Ziele für den jeweiligen Mitarbeiter formuliere. Dabei hat jeder freie Hand in der Umsetzung. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Der administrative Bereich in unserem Betrieb wird von mir und meiner Stellvertreterin betreut, wobei meine Kollegin eher für das Controlling zuständig ist, und ich mich eher auf den operativen Bereich konzentriere. Danach folgen auf einer unteren Ebene die einzelnen Abteilungen, das heißt: Drei Restaurantleiter, ein Barleiter, ein Veranstaltungsleiter und eine administrative Veranstaltungsleiterin. Dabei gibt es ein tägliches Meeting mit allen Abteilungsleitern, in dem der Tagesablauf und eventuelle Probleme besprochen werden. Darüber hinaus veranstalte ich einmal pro Monat eine ausführliche Besprechung. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich sehe es heute als gewisses Defizit, die Schule am Semmering nicht beendet zu haben, und möchte jetzt wieder vermehrt auf die eigene theoretische Weiterbildung achten. Vom Unternehmen her absolviere ich derzeit sehr viele Schulungen, die etwa zwei bis drei Wochen im Jahr ausmachen. Demnächst werde ich ein einjähriges Intensivtraining in Linz beginnen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine privaten Ziele sind ein Refugium in Spanien und eine Hütte in Österreich, wohin ich mich mit meiner Familie im Urlaub zurückziehen kann. In meinem Beruf bin ich derzeit sehr zufrieden, ich möchte in diesem Unternehmen bleiben und eventuell international tätig sein.

✱ Bartos Peter Mag.

● Steckbrief

Beruf: Steuerberater. Tätig bei: BDO Auxilia Treuhand GmbH., 1010 Wien, Herrengasse 2-4. Geboren - Datum, Ort: 13. Mai 1970. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Eltern: Walter und Edeltraud. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied der Österreichischen Gesellschaft der Wirtschaftstreuhänder. Hobbies: Lesen, Schach, Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitglied des Aufsichtsrates bei Bruck Invest AG.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierten Klasse Gymnasium wechselte ich an die HTBLA, Fachrichtung Ma-

schinenbau, in Wien I und legte dort 1989 die Matura ab. Anschließend studierte ich BWL an der WU Wien mit Spezialisierung Unternehmensrechnung und Revision, Umwelt- und Finanzrecht, sowie Umweltökonomie. Von April bis Juli 1994 verbrachte ich ein Auslandstrimester an der University of Surrey in Großbritannien, im März 1995 erfolgte meine Sponsion zum Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften.
Während meiner Schul- und Studienzeit arbeitete ich immer in verschiedenen Firmen, um mein Budget aufzubessern. Im April 1995 trat ich als Revisor in die BDO Auxilia Treuhand GmbH ein, wo ich zunächst drei Jahre Praxis absolvierte und anschließend zur Steuerberaterprüfung antrat. Seit 1999 bin ich Steuerberater und in den Bereichen finanzielle Abwicklung von Projekten im öffentlichen Bereich und klassischer Steuerberatung sowie Wirtschaftsprüfung tätig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, im Team etwas zustande zu bringen, ohne ein harmonisches Privatleben zu gefährden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In meiner sich schnell ändernden Branche ist Fortbildung ein wichtiges Thema. Neben hoher fachlicher Qualifikation ist aber vor allem der Umgang mit den Mitmenschen wesentlich. Man muß sich auf Kunden einstellen und braucht ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen, um herauszufinden was der Kunde eigentlich braucht. Dabei muß oft der Spagat zwischen dem was man voraussetzen kann und dem was der Kunde noch nicht weiß, glücken.
Es ist vor allem ganz wesentlich, das Wissen so zu simplifizieren, daß der Kunde auch tatsächlichen Nutzen daraus ziehen kann und ihn gleichzeitig nicht mit einem zu einfachen „Blatt Papier" vor den Kopf zu stoßen. Ich denke, daß dies gerade in einem beratenden Beruf wie meinem die größte Herausforderung darstellt. Wesentlich ist außerdem die Freude an der Tätigkeit, schließlich arbeite ich im Dienstleistungssektor und muß auch über die normalen Arbeitszeiten hinaus Leistungen erbringen; zum Beispiel, wenn ein Kunde sagt, es sei dringend. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Das ist situationsabhängig. Nach guten Leistungen kann man sich punktuell erfolgreich fühlen. Generell gibt es aber genug Menschen, zu denen ich durchaus auch aufschaue. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine beste Entscheidung war jene, bei meiner derzeitigen Firma zu beginnen – sie basierte auf Intuition. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung im Sinne von positivem Feedback ist mir sicherlich sehr wichtig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein Kriterium ist sicherlich die Ausbildung, wobei besonderer Wert auf WU Abgänger aus den Fachbereichen Steuer-, Unternehmensberatung und Revision gelegt wird. Für mich ist eine gute Mischung aus Fachwissen und Selbstbewußtsein wichtig. Weiters ist es ganz wesentlich, dem Kunden gegenüber kompetent und freundlich zu sein. Leistungsbereitschaft ist Voraussetzung. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir sind insgesamt 90 Mitarbeiter in insgesamt sieben Teams, es gibt die Ebene der Geschäftsführer (Wirtschaftsprüfer), der Prokuristen, Steuerberater und der Revisoren. Die Hierarchie ist mehr fachlicher Natur und in der Realität eher flach.
Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das Privatleben spielt sicherlich eine große Rolle, weil ein harmonisches Privatleben und Verständnis für die beruflichen Anforderungen des Partners wichtig ist, um sich im Beruf entfalten zu können. Ich versuche zumindest, mir aber die Wochenenden freizuhalten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich muß mich ständig weiterbilden und verwende etwa drei bis vier Wochen pro Jahr für meine persönliche Fortbildung.

✱ Bartsch Silvia

Steckbrief

Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Salon Silvia - Silvia Bartsch., 1030 Wien, Erbergerstrasse. 25. Geboren - Datum, Ort: 14. Mai 1956, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Robert. Eltern: Maria und Alois. Mitgliedschaften: Beirätin im Verein der Erdberger Kaufleute. Hobbies: Radfahren, Schwimmen, Eislaufen und Lesen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Polytechnischen Lehrgang absolvierte ich eine dreijährige Friseurlehre, und schloß 1974 mit dem besten Zeugnis die Berufsschule ab. Als Friseurgesellin bin ich einige Jahre im Lehrbetrieb geblieben. Weil mein Chef in Pension ging, machte ich 1989 die Meisterprüfung. Erst wollte ich gar nicht selbständig werden, doch einen neuen Vorgesetzten wollte ich als langjährige Mitarbeiterin auch nicht akzeptieren. Letztendlich wollte ich meinen seit 1971 aufgebauten Kundenstock nicht verlieren, und habe am 1. Jänner 1990 diesen Salon samt einer Friseurin übernommen. Mit meinen Ersparnissen und einem Kredit habe ich das Geschäft weitergeführt, und nach und nach renoviert. Wir sind ein Salon für Damen, Herren und Kinder und arbeiten zur Zeit zu zweit. Wir versuchen für jedes Alter die richtige modische Frisur (mit Farbe) zu empfehlen. Zu unserem Kundenkreis gehören Menschen jeder Altersklasse. Langjährige, ältere Damen und Herren, die das Haus nicht mehr verlassen können, werden von uns auch daheim weiter betreut. Wir sind ein Kommunikationszentrum (seit 1998 hängt ein Briefkasten für Anregungen an den Bezirksvorsteher hier im Salon), ein Friseur mit Wohnzimmeratmosphäre für die Menschen der Umgebung aus allen Berufen. Im August 2001 bin ich 30 Jahre im Geschäft.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich beliebt bin, meine Kunden haben mich gerne. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Menschlichkeit! Ich bin immer freundlich und gut aufgelegt, ich strahle Lebensfreude aus. **Hatten Sie ein Vorbild?** Von meinem strengen, aber korrekten Chef habe ich viel gelernt, - das war die alte Schule. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Mein Mann, - ich hätte mir die Selbständigkeit allein nicht zugetraut. Er hat mich unterstützt, menschlich und auch finanziell. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** In den ersten Monaten meiner Selbständigkeit. Meine Kundinnen haben mich darin bestärkt. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Meine Freundin hat mich gern, sieht mich als Arbeitstier, bewundert mich, aber beneidet mich nicht. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Wir arbeiten kooperativ, in einem freundschaftlichen Verhältnis. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Sie sehen in mir die tüchtige Geschäftsfrau. **Erfahren Sie Anerkennung?** Hie und da. Wäre aber wichtig als Motivation. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Bei langen Spaziergängen in der Natur, mit meinem Mann, und beim Lesen. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich will mein Geschäft weiterführen, bis zur Pension, und hoffe natürlich, daß meine Kundschaft mir weiter die Treue hält. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** 50 Prozent Eigenkapital ist heute das Wichtigste. Außerdem muß man bereit sein, viel Zeit fürs Geschäft zu opfern, und mit Liebe arbeiten.

✱ Bastl Alfred Mag. Architekt

● Steckbrief

Tätig bei: Architekt Alfred Bastl - Staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker., 2100 Korneuburg, Gärtnergasse 5. Geboren - Datum, Ort: 22. Mai 1931, Korneuburg. Ehrungen: Silberne Ehrennadel der Stadtgemeinde Korneuburg.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Volks- und Hauptschule in Korneuburg und danach die Lehrer zum Maurer bei der Firma Scharinger in Korneuburg. Von 1947 bis 1952 besuchte ich die Bundesgewerbeschule in Wien I, höhere Abteilung für Hochbau, mit anschließender Matura. Nach der Matura ging ich für ein Jahr als Bautechniker zurück in meinen ehemaligen Lehrbetrieb. Anschließend war ich bei Architekt Purr als Angestellter und Werkstudent tätig. Ich entschloß mich 1953, Architektur zu studieren und absolvierte mein Studium von 1953 bis 1956 an der Akademie der Bildenden Künste in Wien I bei Professor Lois Welzenbacher. Während meiner Studienzeit war ich bei Hochschulassistent Architekt Tinhofer als Werkstudent tätig, im letzten Studienjahr war ich als Berufsschullehrer an der gewerblichen Berufsschule in Korneuburg tätig. Nach meinem Studienabschluß 1956 war ich in Wien bei Architekt Kammel beschäftigt. Mit dem Bescheid des Bundesministeriums für Handel und Wiederaufbau 1958 wurde mir die Tätigkeit auf dem Gebiet der Architektur und des Hochbaues bewilligt, und somit war ich berechtigt, Gebäudeplanungen auszuführen. Nachdem ich 1961 die Ziviltechnikerprüfung abgelegt hatte, erlangte ich am 31. Juli 1961die volle Befugnis eines Architekten. Nach Planungen von Wohnbauten und Industrieanlagen beschäftigte ich mich hauptsächlich mit dem Schul- und Kindergartenbau in Niederösterreich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn meine Kunden mit dem Geschaffenen zufrieden sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich legte immer großen Wert auf meine Aus- und Weiterbildung und interessierte mich stark für meinen Beruf. Mein Unternehmen zeichnet sich durch individuelle Kundenberatung und Kundenservice aus. Ich lege großen Wert auf langfristige Kundenbindung und berate meine Kunden umfassend. Ich zeichne mich durch höchste Qualität meiner Arbeit, langjährige Berufserfahrung, ein hohes Maß an Fachwissen und unbedingte Verläßlichkeit aus. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich habe in meinem Leben viel erreicht und fühle mich deshalb heute erfolgreich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann der jungen Generation nur zu guter Ausbildung raten! Heute ist der Standard schon sehr hoch, also sollte man unbedingt eine gute, solide Grundausbildung anstreben. Man darf sich aber nicht auf seine Schul- oder Universitätsbildung verlassen, sondern muß auch danach ständig Bereitschaft zur Weiterbildung zeigen. Wesentlich ist es, sich einen den eigenen Begabungen und Talenten entsprechenden Beruf zu suchen, sich Ziele zu stecken und diese konsequent zu verfolgen. Das wichtigste ist und bleibt, darüber hinaus die Menschlichkeit. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht heute darin, mein Unternehmen noch einige Zeit lang weiterzuführen und mich sodann in den wohlverdienten Ruhestand zurückzuziehen.

✱ Bauer Hannes Mag.

● Steckbrief

Funktion: Prokurist, Personal- und Einkaufsleiter. Tätig bei: Billerbeck Rheumalind Traumalind GmbH., 1220 Wien, Meissauergasse 23. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1966, Wels. Hobbies: Tennis, Skifahren, Radfahren, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Handelswissenschaften mit Schwerpunkt Marketing an der WU Wien. Nach Abschluß des Studiums orientierte ich mich in Richtung Marketing und Verkauf und begann bei einem belgischen Chemieunternehmen. Wir hatten drei Standorte, ich war als Verkaufsleiter-Assistent tätig und damit beschäftigt, die Importprodukte aus der Gruppe zu vertreiben. Zusätzlich trug ich die Verantwortung für die Produktionsabstimmung und war für die Entwicklung und Erstellung der Handbücher für die Qualitätssicherung mitverantwortlich. Nach vier Jahren wechselte ich in den Großhandel und übernahm bei der Firma Schneiders 1995 die Verkaufsleitung für Spielwaren in Österreich. Da ich mit der Strukturphilosophie des Unternehmens nicht konform ging, wechselte ich vor eineinhalb Jahren ins Unternehmen Billerbeck und übe heute die Position des Prokuristen mit den Aufgabengebieten Einkauf, Personal und Abstimmung zwischen Vertrieb und Produktion aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe Erfolg in der Umsetzung der Möglichkeiten des Unternehmens: Der Gleichklang zwischen der Eigenerwartung und dem Firmenprofil ergibt Erfolg. Außerdem liegt Erfolg für mich in der positiven Motivation von Kunden und Mitarbeitern. Ich kann nur über die Firmenphilosophie und die Produktmöglichkeiten eines Unternehmens, erfolgsorientiert arbeiten. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ausschlaggebend für meine Entwicklung und schließlich für meine heutige Position war mein weites Wissensspektrum. Ich interessiere mich permanent für Neues und halte stets Ausschau nach Möglichkeiten, Verantwortung zu übernehmen, da ich Selbständigkeit als Grundvoraussetzung für ein Berufsleben sehe. Eine meiner Stärken ist strategisches Denken in der Entscheidungsfindung. Ich studierte wie geplant Marketing und arbeitete in der Folge bewußt in zwei verschiedenen Bereichen des Verkaufs, um diese Erfahrungen später im Marketing anwenden zu können. Durch mein hohes Fachwissen und mein offenes Wesen kann ich sehr gut auf Kunden zugehen, dabei lege ich stets größten Wert auf gute und seriöse Beratung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Heute fühle ich mich erfolgreich und aktiv, allerdings habe ich zu Beginn meiner beruflichen Laufbahn Ziele definiert, da ich bis Mitte 40 erreicht haben will. Je nach Zielerreichung kann ich dann eine Bewertung hinsichtlich Erfolg vornehmen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein Freund machte mich auf eine berufliche Möglichkeit aufmerksam, die ich wahrnahm, obwohl ich die Möglichkeit eigentlich schon ad acta gelegt hatte. Dadurch prägte er zwar nicht unbedingt meinen Lebensweg, ich konnte mich aber positiv verändern. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihr Branche als ungelöst?** Unsere Branche kämpft mit einer Konzentration auf zwei große Gruppen, die ihre

Entwicklung über Masse und Preis realisieren. Als Markenartikler ist man daher verstärkt mit Billiganbietern konfrontiert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Im Außendienst brauchen wir vor allem branchenerfahrene Mitarbeiter, Im Innendienst zählt ein teamorientiertes und niveauvolles persönliches Erscheinungsbild. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Sehr wichtig ist es, den Mitarbeitern die Firmenphilosophie und die Ziele des Unternehmens zu vergegenwärtigen. Nur über unsere Mitarbeiter können wir erfolgreich agieren, daher bieten wir unseren Angestellten die Möglichkeit sich zu profilieren. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben in Wien 55 Mitarbeiter, die von Dr. Meinl und mir geführt werden. Danach folgen die Ebenen Abteilungsleiter, Produktionsleiter, Vertriebsleiter und Buchhaltungsleitung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da ich aus einer Unternehmerfamilie komme, lernte ich schon sehr früh, Berufs- und Privatleben nicht zu trennen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen entweder in der Selbständigkeit oder in einer geschäftsführenden Funktion, da ich meine Ideen eigenverantwortlich umsetzen möchte.

✶ Bauer Ludwig

„Mein Rezept ist eine fundierte Grundausbildung und hoher Arbeitseinsatz."

● Steckbrief

Beruf: Gärtnermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Waldviertler Baumschulen Ludwig Bauer., 3843 Dobersberg, Merkengersch 13. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1958, Waidhofen an der Thaya. Familienstand: Verheiratet mit Anita. Kinder: Stefanie (1986), Katharina (1990), Ludwig (1991) und Jakob (1993). Mitgliedschaften: Bundesfachsektion der Baumschulen, Feuerwehr, Junggärtner, Pfarrkirchenrat. Hobbies: Radfahren, Reiten und Fahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die Gartenbau-Fachschule in Langenlois. 1977 trat ich in den elterlichen Betrieb ein und war vorerst mit der Produktion befaßt. Im Jahr darauf mußte ich zum Bundesheer und kam 1979 wieder in den Betrieb zurück. Ab 1981 wurde mir von meinem Vater die Abteilung Verkauf übertragen. Noch im selben Jahr wurde ich Teilhaber dieses Unternehmens. 1984 heiratete ich, und nach weiteren vier Jahren übernahm ich den Betrieb von meinen Eltern endgültig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Für mich steht die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens an vorderster Stelle. Wenn die Kennzahlen des Betriebes stimmen und die Umsätze weiterhin steigen, dann verbuche ich das als einen persönlichen Erfolg für mich. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Mein Rezept ist eine fundierte Grundausbildung und hoher Arbeitseinsatz. Wir beschäftigen nur eine Handvoll Mitarbeiter, und da muß man als Chef mit anpacken. Dadurch hat man das Geschäft im Griff und kennt alle eventuell auftretenden Probleme. Ein weiterer Teil des Rezeptes ist mein organisatorisches Talent. Es vergeht kein Abend, an dem ich nicht den darauffolgenden Arbeitstag völlig durchgeplant hätte. Dies ist deshalb notwendig, weil unsere Tätigkeit sehr stark vom Wetter abhängig ist und man sehr flexibel sein muß. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Neben meinem großen persönlichen Engagement für das Unternehmen, sehe ich die größte Stütze in der Mitarbeit meiner Ehepartnerin Anita. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Schon als Kind befaßte ich mich mit dem Garten und dem Setzen von Pflanzen. Die Übernahme des Betriebes zeichnete sich schon sehr bald ab. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe täglich Entscheidungen zu treffen. Davor scheue ich mich auch nicht. Die erfolgreichste und für meine Entwicklung wichtigste Entscheidung war die Übernahme des elterlichen Betriebes und der damit verbundene Schritt in die Selbständigkeit. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Für die größeren Entscheidungen nehme ich gern Ratgeber in Anspruch. In erster Linie ist dies meine Frau. **Wie erkennen Sie Chancen?** Indem ich mich laufend weiterbilde und den Markt genau beobachte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ursprünglich wollte ich Koch werden. Meine Eltern machten mir aber unmißverständlich klar, daß dieser Betrieb in weiterer Folge eine Führung braucht. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Schon in der Kindheit entdeckte ich meine Neigung zur Natur und im besonderen zur Gartengestaltung.

Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ein großer Teil der Baumärkte verkauft Pflanzen aus dem EU-Raum, zwar in sehr schlechter Qualität, aber zu Tiefstpreisen. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Nachdem meine Frau im Unternehmen beschäftigt ist, spielt die Familie eine besonders große Rolle in meiner Karriere. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Qualifikation sind mir einige persönliche Eigenschaften sehr wichtig. Dazu gehört Pünktlichkeit und Ehrlichkeit. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen deshalb eine große Rolle in meiner betrieblichen Entwicklung, weil ich mich auf sie verlassen kann und sie voll hinter mir und dem Unternehmen stehen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch laufende Gespräche, und indem ich den Erfolg ideell mit ihnen teile.

Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung? Ich nütze alle mir zur Verfügung stehende Fachliteratur und besuche mindestens drei Mal pro Jahr ein Seminar oder einen Kurs. Dabei geht es mir nicht nur um die Erweiterung des fachlichen Wissens, sondern auch um Geschäftsfelder wie Marketing, Verwaltung und Unternehmensführung. Weiters nütze ich die Möglichkeit des Erfahrungsaustausches mit den Branchenkollegen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Nach der Erledigung eines Auftrages, bekomme ich immer wieder Lob und Dank für die Gartengestaltung. Das freut mich und ist gleichzeitig wieder neue Motivation für die Mitarbeiter, für die Familie aber auch für mich. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Seit der Übernahme des Betriebes gab es noch keine nennenswerten Mißerfolge. Kleinere Pannen muß man wegstecken und daraus lernen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Es gibt in meiner Freizeit zwei Fixpunkte: am Donnerstag Abend mache ich eine Radtour, und der Sonntag gehört der Familie. Dies genügt um mich zu entspannen und wieder neue Kraft zu tanken. **Haben Sie Vorbilder?** Mein Vater war und ist auch jetzt noch ein Vorbild für mich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Vision und mein großes persönliches Ziel ist es, einem Nachfolger einen wirtschaftlich gut fundierten Betrieb übergeben zu können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das wichtigste ist eine gute Grundausbildung und die Bereitschaft zu hohem persönlichen Engagement.

✱ Bauer Rudolf

● Steckbrief

Funktion: Marketingdirektor, Prokurist. Tätig bei: Colt Telecom Austria GmbH., 1010 Wien, Kärtner Ring 12. Geboren - Datum, Ort: 28. Juni 1966, Eggenburg. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Clemens Maria (1993), Vincenc Gabriel (1995), Clara Luise (1997). Eltern: Rudolf und Franziska. Schöpferische Akte: Artikel in der Fachpresse. Hobbies: Familie, Kunst, Kultur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorträge am bfi und diversen Akademien.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin nach dem HTL-Abschluß für Elektrotechnik direkt ins Berufsleben eingestiegen und habe bei Schrack begonnen, im Qualitätsbereich zu arbeiten. Ich habe damals schon gewußt, daß diese Anstellung nicht die Erfüllung meines Lebens sein kann. Dann bin ich durch Zufall in ein sehr großes Projekt von Schrack eingestiegen und habe die Chance bekommen, nach Schweden zu gehen. Als ich von dort zurückkam, habe ich den Wunsch geäußert, weg von der Technik in den Managementbereich zu kommen. Um mir den theoretischen Background dafür anzueignen, habe ich das Studium der Betriebs- und Wirtschaftsinformatik an der TU Wien begonnen, den ersten Studienabschnitt abgeschlossen, dann aber aufgehört, weil der Institutsvorstand nach Zürich ging. Zudem war der damals neue Studienzweig überlaufen, und es ergaben sich massive Zeitprobleme, das Studium neben der Arbeit zu absolvieren. Danach nahm ich ein Angebot von B&O an, und war dort drei Jahre lang Marketing- und Werbeleiter, parallel dazu studierte ich Werbung und Verkauf an der WU Wien, und machte im Anschluß daran den Gewerbeschein für Werbeagenturen und Werbemittel. Zu diesem Zeitpunkt ging ich zurück zu Schrack-Ericsson und übernahm dort das Marketing für den Key-Account, nach eineinhalb Jahren den Geschäftsbereich. Nach weiteren eineinhalb Jahren baute ich mit vier weiteren Mitarbeitern die Consulting-Organisation auf. Nach 15 Jahren wollte ich zwar eigentlich aus der Telekom-Branche aussteigen, doch es kam 1998 das Angebot von COLT Telecom, das ich annahm. Heute bin ich Marketingdirektor, das heißt verantwortlich für Werbung, Marketing, Öffentlichkeitsarbeit und die gesamte strategische Produktentwicklung. Zu unseren Kunden zählen die Deutsche und die Wiener Börse, die Österreichische Kontrollbank, namhafte E-Commerce-Plattformen und die SMS-Plattform U-Boot. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** COLT Telecom steht in erster Linie für hochleistungsfähige Systeme für Daten- und Internetdienste. Das vollredundante Glasfasernetz mit seiner praktisch unbegrenzten Kapazität, das wir europaweit errichtet haben, macht unser Unternehmen zum ersten Ansprechpartner für anspruchsvolle Datenleistungen. Unsere Kompetenz heißt Qualität, Zuverlässigkeit und Sicherheit. Flexibilität ist die Maxime mit der wir an die Lösung anspruchsvoller Kundenwünsche herangehen. Worauf wir als Unternehmen weiters sehr stolz sind, sind unsere Mitarbeiter. Es macht den Leuten Spaß, hier zu arbeiten, und dieses Wohlfühlen wird auf den Kunden projiziert. Ich sehe den Kunden als Partner und nicht als König; wir wollen uns auf einer gut ausbalancierten Ebene positionieren.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie Erfolg? Prinzipiell ist es für mich die wesentlichste Voraussetzung für Erfolg, daß ich meine Aufgabe liebe, und Spaß an meiner Arbeit habe. Ich bin ein sehr gefühlsbetonter Mensch, und sehe das auch als Vorteil. Ich brauche die Herausforderung, und ich liebe es im Team zu arbeiten. Ich glaube, was meinen Erfolg ausgemacht hat ist weiters, daß ich es nie darauf angelegt habe, Erfolg zu haben. **Wie definieren Sie Erfolg?** Für mich persönlich ist Erfolg etwas, das sich tief im Herzen und in der Magengegend abspielt: ein Gefühl, das man weder mit Maßeinheiten versehen, noch in Zahlen ausdrücken kann. Erfolg ist reine Selbsteinschätzung, kombiniert mit einem ganz geringen Teil Fremdeinschätzung. Selbst große Anerkennung von außen hilft nichts, wenn man selbst nicht das Gefühl hat, erfolgreich zu sein. Für mich ist Erfolg dann spürbar, wenn ich am Abend bei der Bürotür hinausgehe: in diesem Augenblick habe ich ein Gefühl, und wenn es positiv ist, dann ist das Erfolg. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Energiequelle ist meine Familie; obwohl ich ein Mensch bin, der viel und gerne arbeitet, hat sie oberste Priorität. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man soll niemals versuchen, etwas mit Druck zu erreichen. Man muß sich selbst Zeit geben, darf die Geduld nicht verlieren. Erfolg läßt sich weder erzwingen noch erpressen, er ist mit keiner Ausbildung der Welt zu erreichen. Er passiert dann, wenn man Freude und Spaß an seiner Arbeit hat. Man darf sich vor nichts fürchten – es wird überall mit Wasser gekocht; nichts ist unlösbar, wenn man sich sagt:"ich will es und ich kann es". Alles wird Routine, wenn man nicht aktiv daran arbeitet – und wenn eine Sache Routine wird, verliert man die Lust daran. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Niederlagen sind Ereignisse, aus denen man lernen kann. Ich freue mich über jeden Fehler, der passiert, denn Fehler sind essentielle Bestandteile des Lernprozesses. Ich persönlich sehe das Leben als eine Hochschaubahn. Das Schlimmste was ich mir vorstellen kann, ist das Leben als eine Nullinie, denn wer das Tief nicht kennt, kennt auch das Hoch nicht. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich glaube das Wichtigste im Leben ist, sich selbst zu finden, und seine Prioritäten zu ordnen – nicht als Projekt, das irgendwann abgeschlossen sein wird, sondern als Prozeß. Man darf nie aufhören, an sich selbst zu arbeiten. Wesentlich ist es ferner, menschlich zu bleiben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, obwohl Erfolg für mich nie ein großes Thema war. Ich behaupte von mir, ehrgeizig zu sein, das hängt damit zusammen, daß ich für die Dinge, die mir wichtig sind, einfach kämpfe. **Ihre Vorbilder?** Es gab eine Person, die ich persönlich nicht einmal kennengelernt habe, es ist der Großvater einer Freundin von mir. Er war Arzt, und hat in der Nazizeit etwas getan, wofür ich ihn wirklich bewundere. Er wurde von den Nazis gezwungen, in einem KZ zu arbeiten, und hat am selben Tag noch das Lager an die Amerikaner verraten, es wurde noch in derselben Nacht befreit. Er hat damals Leben und Ruf riskiert, und hat es dennoch getan. Ich hoffe, nie in die Situation zu kommen, so eine Lösung zu finden, aber es ist für mich bewundernswert, alles zu riskieren, was einem lieb und teuer ist – und deshalb ist dieser Mensch ein Vorbild für mich.

✱ Baumann Hans

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: DPD Direct Parcel Distribution Austria GmbH., 1110 Wien, Warneckerstraße 8. Geboren - Datum, Ort: 8. März 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Edith. Kinder: Elisabeth und Andrea. Eltern: Hilda und Friedrich. Hobbies: Skifahren, Radfahren, Schwimmen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater war in der Transportbranche tätig. Ich strebte ein Studium an, und begann es in die Realität umzusetzen, dann verschlug es mich nach Schweden. Als mein Vater krank wurde, übernahm ich kurzfristig die Leitung der Firma. Danach kam zur Speditionsfirma Orienttransport, der Schwerpunkt der Firma waren Transporte in die ehemalig Sowjetunion, wir arbeiten mit der Firma Sovtransawto zusammen. Ich war sehr erfolgreich in meiner Tätigkeit, und arbeitete mich bis zum Leiter der Importabteilung hinauf. Als das Unternehmen verkauft wurde, wechselte ich zur Firma Gebrüder Weiss, wo ich die Importleitung übernahm. Die nächste Karrierestufe war die Übernahme der Leitung der Filiale, der Firma in Wien. 1988 begann ich mit dem Aufbau der Tochterfirma APS, wo ich seit Beginn die Geschäftsführung über hatte. Ende 1996 stand ich vor der Alternative entweder die Filialleitung oder die Geschäftsführung aufzugeben, weil der Umfang der Arbeit immer größer wurde. Ich entschloß mich die Firma APS, die von DPD gekauft wurde, weiterzuleiten. 1997 wurde ein Franchisevertrag mit der DPD-Europa unterschrieben und seit dieser Zeit leite ich das Unternehmen in einer Holding-Funktion.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mit meinen Mitarbeitern zusammen die gesteckten Ziele zu erreichen.. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Vielfältige praxisbezogene Ausbildung, wo der kaufmännische Aspekt eine große Rolle spielt, ebenso Gefühl für den Markt, und langjährige Erfahrung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach Sympathie, mir ist wichtig, daß die Chemie stimmt. Großen Wert lege ich auf soziale Kompetenz, weil ich langjährige Mitarbeiter brauche, mit welchen ich gut auskommen kann. **Wie lösen Sie schwierige Situationen?** Wenn die Situation mit dem Unternehmen zusammenhängt, bespreche ich sie mit den Mitarbeitern und bringe es auf den Punkt. Erst dann wird die Entscheidung von mir getroffen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt einige Probleme im Logistikbereich, unter anderem im Bereich der Distribution. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte, daß unser Unternehmen federführend bleibt, daß ich es weiter erfolgreich führe und mit der Zeit, dem von mir vorbereiteten Nachfolger, übergebe.

✱ Baumgartner Walter KommR.

Steckbrief

Beruf: Immobilienmakler und Immobilienverwalter. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Komm.-Rat Walter Baumgartner Beh. konz. Immobilienmakler und Immobilienverwalter., 1010 Wien, Am Hof 5/18. Geboren - Datum, Ort: 11. Juni 1941, Klosterneuburg. Familienstand: Verheiratet mit Edith. Kinder: Gerald und Stefanie. Hobbies: Reisen und Tennis.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Volksschule und das Gymnasium in Klosterneuburg. Nach der Matura (1959) war ich bei der Firma Brenner Immobilien tätig. Wichtig war es, Beziehungen zu Menschen in Klosterneuburg zu haben. Mein Werdegang wurde bei einem Realbüro fortgeführt, welches ich bald darauf übernahm, und bis 1974 selbständig führte. Im Jahr 1974 begann ich bei der Firma IVG in Wien als Immobilienmakler und Verwalter. Bald darauf machte ich mich wieder selbständig und führte mit einem Partner unser Immobilienbüro in der Thaliastraße 16. Wir vermittelten, kauften und verkauften Immobilien. Herr Thomas Bernhard trat 1981 aus. Zur selben Zeit trat mein Bruder in mein Unternehmen ein, und wir forcierten die Verwaltungstätigkeiten. Mit Herrn Dr. Muhr fand ich 1986 einen Geschäftspartner, mit dem ich bis 1994 zusammen arbeitete. Jetzt führe ich mit meinem Neffen und mit meinem Bruder das Unternehmen.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich schon, da ich einen gewünschten Standard erreicht habe und mit meinen privaten und geschäftlichen Möglichkeiten zufrieden bin. Sehr wichtig ist mir meine gute Ehe. Die Liebe und das Verständnis meiner Frau gibt mir den Rückhalt, den ich benötige, um beruflich erfolgreich zu sein. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Erfolg ist die Kombination des inneren Friedens mit der Möglichkeit des Gelderwerbes. Letzteres ist er nicht alles, aber ein wesentlicher Teil der Tätigkeit, um das Leben abrunden zu können. Erfolg ist jedoch nur möglich, wenn man es schafft, auch im privaten Bereich nach seinen Vorstellungen zu leben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das Erkennen von Geschäften und die konsequente Durchführung des vorgenommenen Weges. Das Kaufen und Verkaufen von Immobilien und Grundstücken brachte mir den gewünschten Erfolg. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir sind zur Zeit drei Mitarbeiter: mein Bruder, mein Neffe und ich. Jeder einzelne von uns hat den eigenen Aufgabenbereich und arbeitet autark. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche, bzw. in Ihrem Beruf ungelöst?** Es herrscht ein schwieriger Konkurrenzkampf wegen problematischer Vorgangsweisen diverser Kollegen. Die Aneignung von bereits in Vermittlung gegebenen Objekten ist zwar gesetzlich geregelt, aber die Kontrolle und die Einhaltung der Gesetze werden immer noch nicht ordnungsgemäß durchgeführt. Die Vorgangsweise dieser Kollegen ist keine Rechtsverletzung, sondern eine Zuwiderhandlung der Standesregeln, daher nicht wirklich kontrollierbar. **Wie lösen Sie besonders schwierige Situationen?** Ich überlege in Ruhe und nach den gewonnenen Erkenntnissen fallen die Entscheidungen. **Was glauben Sie: ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität. Imitation ist nicht empfehlenswert, da das Nachahmen nicht die Höhe des Erfolges erreicht, welche die Originalität als kreative Maßnahme der gesetzten Tätigkeiten hervorbringt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Hausverstand und Flexibilität sind die wichtigsten Eigenschaften eines guten Vermittlers, und nach diesen Kriterien wähle ich die für uns in Frage kommende Person aus. Unbescholtenheit und Ehrlichkeit sind die weiteren Faktoren, auf die ich größten Wert lege. **Was möchten Sie persönlich noch erreichen?** Ich werde mich ins Privatleben zurückziehen und das Unternehmen einem Nachfolger übergeben. **Welchen Ratschlag für den Erfolg können Sie weitergeben?** Einen fünfjährigen Zielsetzungsplan mit einer genauen Zielvorstellung ist die Methode, welche sich mir als leichteste erwiesen hat.

✱ Bausbek Alfred

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Gschf.. Tätig bei: „Marco Polo“ Cafe-Restaurant., 1020 Wien, Nordbahnstr. 36. Geboren - Datum, Ort: 9. Juli 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Markus (1978). Eltern: Leopold und Liliane. Besondere Vorfahren: Leopold Bausbek (Vater) - Gründer der „Marco Polo Gruppe“. Ehrungen: Verleihung des Umweltzertifikates 2001. Hobbies: Tennis, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Lehre als KFZ-Mechaniker beendete ich 1977, anschließend übte ich meinen Beruf ein halbes Jahr aus und war daraufhin beim Bundesheer. Danach war ich ein Jahr Versicherungskaufmann, wechselte zur Post, begann als Paketzusteller und schied nach neun Jahren als stellvertretender Betriebsrat für 800 Personen aus. Als pragmatisierter Beamter beendete ich meinen Dienstvertrag und wurde in der Baufirma meines Vaters Einkaufsleiter für Hotelbauten in der Sowjetunion. Ich sammelte durch diese Tätigkeit vielseitige Erfahrungen und schlug 1982 den Weg in die Gastronomie ein, indem ich ein Restaurant pachtete. In der Zwischenzeit machte ich die Konzessionsprüfung. Heute führe ich zwei Restaurants, wobei eines auf Busgruppen spezialisiert und einem Hotel angeschlossen ist. In Zukunft möchte ich im Bereich Catering erweitern. **Sonstige Tätigkeiten?** Geschäftsführer des Restaurants „Salzkammergut“ im 5. Bezirk.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich führe Dienstleistungsbetriebe und achte sehr darauf, daß die Gäste mit der Küche und dem Service zufrieden sind und wiederkommen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich heute durchaus als erfolgreich, suche aber auch immer wieder neue Aufgaben und akzeptiere die Höhen und Tiefen meines Lebens als Unternehmer. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin ein Mensch, der im Fall eines Problems zuerst einmal das offene Gespräch sucht und so gemeinsame Lösungen findet. Dabei versuche ich, direkt auf den Punkt zu kommen und nicht um den heißen Brei herumzureden. Ich wünsche mir auch von meinen Gästen offene Kritik, die Frage, ob es geschmeckt hat, ist bei mir keine Floskel, sondern ernst gemeint. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Derzeit kämpfen wir mit sehr hohen Nebenkosten, die beispielsweise durch die Erhöhung und Zurücknehmen der Mehrwertsteuer im Vorjahr entstanden. Scheinbar zerbricht sich der Staat nicht den Kopf darüber, welche Probleme somit der Gastronomie erwachsen. Wir mußten unsere Registrierkasse zweimal umstellen lassen, für die Kosten interessiert sich die Regierung natürlich nicht. Weiters wünsche ich mir im Bereich der Kontrollen Gerechtigkeit. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich würde mir von Mitarbeitern gutes Auftreten, gepflegtes Äußeres und gute Kommunikationsfähigkeit beziehungsweise Freundlichkeit und Höflichkeit wünschen, obwohl meine Erwartungen an neue Mitarbeiter derzeit offenbar zu hoch gesteckt sind und man mir seitens des AMS die denkbar ungeeignetsten Bewerber schickt. **Was sind Ihre Ziele?** Die bestehenden Betriebe weiterhin optimal zu führen und den Bereich Catering auszuweiten. Mein privates Ziel ist in zehn Jahren viel weniger zu arbeiten und mehr Zeit für mich zu haben. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Es ist mir Motivation, meinem Vater zu beweisen, daß ich gut bin - daraus hole ich meine Kraft. **Ihr Erfolgsrezept?** Es gibt kein generelles Rezept. Man muß die Augen offen halten und mit halbwegs vernünftigen Menschenverstand agieren. Mir erscheint es wichtig Glück zu haben und eine Chance zu bekommen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ich freue mich, wenn Gäste sagen, daß es ihnen bei uns gefallen hat und sie wiederkommen wollen.

✱ Bausbek Andreas Ing.

● Steckbrief

Beruf: Tischler. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Bausbek Innenausbau Ges.m.b.H., 1120 Wien, Michael Bernhard-Gasse 12-14. Geboren - Datum, Ort: 6. Jänner 1974, Wien. Eltern: Christine und Gustav. Mitgliedschaften: Ranger & Rover Gruppe 1/Wien (15-19-jährige Jugendliche) der Pfadfinder und Pfadfinderinnen Österreichs. Hobbies: Pfadfinderei und Modellfliegen (früher Selbstbau).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Vier Jahre Bundesrealgymnasium und fünf Jahre HTL für Möbel und Innenausbau mit Ingenieur-Abschluß. Mein erster Job war bei der Firma Möbel Ludwig für ein halbes Jahr als Verkäufer und Abteilungsleiter. 1985 wechselte ich den bestehenden, väterlichen Tischlereibetrieb. Die ersten zwei Jahre habe ich hauptsächlich in der Werkstatt verbracht, um mehr Praxis zu bekommen. Danach bin ich ins Büro gewechselt, teilweise mit allgemeiner Bürotätigkeit, aber auch schon mit Kundenbetreuung, zusammen mit meinem Vater. Es war bereits geplant, daß ich in den Betrieb einsteige. 1997 ist mein Vater leider aus gesundheitlichen Gründen ausgefallen, im Zuge dessen wurde der Betrieb in Form einer Ges.m.b.H. gegründet. 1999 ist mein Vater dann endgültig in Pension gegangen und ich wurde alleiniger Geschäftsführer. Seit 1999 bin ich auch berechtigt Lehrlinge auszubilden. Im Innenbereich verarbeiten wir Holz, mit Partnerfirmen für Glas, Stein und Stoffe. Spezialisiert sind wir auf Maßmöbel und exklusive Sonderanfertigungen. Wir verwenden ausschließlich hochwertiges Material (Holz und Beschläge) und gehen auf Kundenwünsche speziell ein. Wir bieten unseren Kunden Gesamtlösungen, bei einer Küche zum Beispiel samt Fliesenleger, Installateur und Elektriker. Zur Zeit beschäftigen wir 13 Mitarbeiter. Hauptkunden sind Zweit- und Dritteinreicher und Privatkunden, die sich an hochwertigen Interieur erfreuen wollen. Vereinzelt fertigen wir auch Geschäftseinrichtungen und arbeiten für Architekten.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, denn die Arbeit macht mir Spaß. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich versuche jeden Kunden gleich zu behandeln und zufriedenzustellen. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meinen Vater! Die Arbeit, die mein Vater machte, gefällt nicht nur mir. Er hat sich dadurch bei der Gesellschaftsschicht, die Wert auf gutes Wohnen legt, einen Namen gemacht. **Gibt es jemanden, ohne dem Sie nicht soweit wären?** Natür-

lich auch mein Vater, obwohl diese schnelle Übernahme nicht geplant war. **Wie glauben Sie, sehen Sie Ihre Freunde?** Als erfolgreichen Geschäftsmann, auf den man sich 100-prozentig verlassen kann, obwohl sie zum Teil nicht verstehen können, daß ich mich total dem Betrieb widme. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Auf der einen Seite sind sie froh, daß ich den Betrieb so schnell übernommen habe und bewundern es auch. Einige sind die Arbeitsweise meines Vaters gewohnt gewesen und es bedurfte einer leichten Umgewöhnung. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Meine Eltern sind glücklich und stolz, daß ich mich so schnell entschieden habe, den väterlichen Betrieb weiterzuführen. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, jeder braucht Anerkennung und Lob, und sie steigern das Selbstbewußtsein. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Freizeit mit den Pfadfindern. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich wäre schon zufrieden, wenn ich die Firma in der jetzigen Form weiterführen könnte, die Auftragslage ist gut. Geheimer Wunsch ist es, noch effizienter zu arbeiten und den Namen „Bausbek" noch bekannter zu machen. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Mit jedem Kunden in allen Bereichen offen und ehrlich sprechen. Angemessenes Eigenkapital halte ich heutzutage für notwendig und würde anfangs auch nicht zu schnell wachsen. Möglichst viele Türen offen lassen, eher keine Spezialisierung, das wäre meine Meinung.

✱ Bayer Bernd

„Grundsätzlich sollte man gleichmäßige Qualität liefern."

● Steckbrief

Beruf: Friseur- und Perückenmachermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bernd Bayer „Coiffeur Bernd"., 1090 Wien, Serviteng. 10. Geboren - Datum, Ort: 10. September 1942, Bad Deutsch-altenburg. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Eltern: Margarethe und Josef. Ehrungen: Nationale und Internationale Preise. Mitgliedschaften: Generalsekretär der Akademie der Friseurkunst Österreichs, Vorsitzender der Lehrabschlußprüfung in der Landesinnung Wien. Hobbies: Computer, Tennis, Wandern, Fernsehen und Heurigenbesuche.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule absolvierte ich die dreijährige Friseurlehre und blieb noch zwei Jahre im Lehrbetrieb. In der Lehrzeit spezialisierte ich mich sehr schnell auf Herrenfriseur. Nach dem Präsenzdienst war ich ein Jahr bei Szenoner auf der Mariahilferstraße tätig, wechselte dann für drei Jahre zur Firma Batizovsky in der Servitengasse und daraufhin war ich drei Jahre bei der Firma RA-ME in der Walfischgasse.

Im Juli 1970 übernahm ich, dieses mir bereits bekannte Friseurgeschäft, von meinem früheren Chef, Herrn Batizovsky, mit einem monatlichen Ratenvertrag. Damals war es ein Herren- und Damensalon und 1973 habe ich dann renoviert. Das Geschäft wurde mit viel Liebe und Geschmack in einen eleganten, reinen Herrensalon, umgestaltet. Ich arbeite allein, streng nach Terminvereinbarung, halbtags steht mir eine Friseurin zur Seite, die auch manikürt. 99,9 Prozent meines Kundenstocks sind Stammkunden aus allen Berufen, bis hinauf zur Politik.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil mir die Arbeit noch immer Spaß macht und ich mit meinen 59 Jahren viele junge Herren zu meinen Stammkunden zähle. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Es gibt einige gleichwertige, aber keinen besseren Herrenfriseur in Wien. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ja, meine Vorbilder waren immer die Herren die im Nationalteam, Österreich vertraten, und 1964 war ich einer von ihnen. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Es hat einige Herren in der Innung, aber auch in der Akademie gegeben, die väterliche Freunde waren und mir immer mit Rat und Tat zur Seite standen. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Sehr bald nach der Renovierung, aber die ersten Jahre und diese Abzahlungsraten, da habe ich schon sehr kämpfen müssen. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich verzweifle bald, aber da richtet mich meine Frau schnell wieder auf. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Als fleißigen, erfolgreichen Geschäftsmann. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als angenehmer Chef, mit dem man es bereits seit 17 Jahren aushalten kann. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Meine Frau hat in 34 Jahren Ehe noch nie mit mir gestritten, wir diskutieren aber über alles. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja sehr, weil ich eine Jungfrau vom Sternzeichen bin, und die ist eitel. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** In den meiste Fällen bin ich, sobald ich mein Geschäft abschließe, privat. Aus den Hobbys schöpfe ich Kraft. **Haben Sie noch ein Ziel?** Das Geschäft soll so weiter laufen und mein Ziel ist, für meine vielen Stammkunden einen brauchbaren Nachfolger zu finden. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Grundsätzlich sollte man gleichmäßige Qualität liefern. Freundlichkeit, Pünktlichkeit und Sauberkeit sind die Säulen dieses Geschäfts.

✱ Beck Alfred

SoftSys

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber und Geschäftsführer. Tätig bei: SoftSys Informations- Systeme GesmbH., 1060 Wien, Mariahilferstraße 47. Geboren - Datum, Ort: 15. März 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Lorraine. Kinder: Jennifer. Hobbies: Skifahren und Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Zum Teil beruht mein Werdegang auf Neigung und Zufall. Zufälle sind für mich das Wahrnehmen und Nützen von Chancen. Nach meiner Schulausbildung arbeitete ich zwei Jahre im Schalterdienst bei der Österreichischen Post, und absolvierte danach meinen Präsenzdienst. Danach arbeitete ich in der Regel- und Messtechnik bei Honeywell Austria. Die Schwesterfirma Honeywell Bull beschäftigte sich in der Computerbranche, und wurde durch die damals revolutionären Einblendungen von der Zeitnehmung und Ergebnisaufstellungen in den Fernsehbildschirm weltbekannt. Ich arbeitete die ersten drei Jahre in der Lagerkartei und da sich das Unternehmen entschied, selbst Computersysteme einzusetzen, wurden Mitarbeiter getestet. Nach dem Test trat der Personalchef an mich heran, um mich von einem neuen Aufgabengebiet zu überzeugen. Ich nahm die Stelle an und genoß die monatelange, sehr interessante Ausbildungszeit. Ich war

23 Jahre bei Honeywell Austria beschäftigt und konnte dadurch die gesamte Entwicklung (Lochkarten, Lochkartensortierer, fixe Speicherplatten, Wechselplatten, RAM-Speicher aus aufgefädelten Ferritringen, die ersten Bildschirmterminals, Textverarbeitungsgeräte mit Bildschirm bis zu den PCs) in der EDV Branche miterleben. Nach 18 Jahren als Abteilungsleiter (I/S Manager), mit einem hohen Anteil an Reisetätigkeit bei Honeywell Austria, war es meine Aufgabe meinen Job wegzurationalisieren. Dies durch Aufteilung der Aufgaben und Verantwortungen national und international im Konzern zu verteilen. 1994 gründete ich gemeinsam mit einem Mitarbeiter von Honeywell Austria, die Firma SoftSys Informations-Systeme und arbeitete nur mehr als Konsulent für das Unternehmen Honeywell Austria.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist, wenn meine getätigten Leistungen problemfrei funktionieren, daß ich finanziell unabhängig bin, und daß ich mein Berufs- und Privatleben im Griff habe. Wichtig für mich ist, daß ich agieren kann und nicht reagieren muß. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein hoher persönlicher Einsatz mit sehr viel Arbeit, qualitativ hochwertige Leistungen, die wieder gute Referenzen erzeugen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich nicht unbedingt – ich mußte für jeden Erfolg entsprechend hart arbeiten. Mir ist nichts bloß durch Glück zugefallen. Ein Ja und Nein stellt sich für mich als richtige Antwort. Als Unselbständiger war ich sehr erfolgreich. Mit über 40 Jahren sich der Selbstständigkeit zu stellen ist keine leichte Aufgabe, da man den Erfolg erst nach Jahren erkennen kann. Manchmal ist es einfach wichtiger, eine Idee zu leben und mehr Einsatz zu leisten. Für die nahe Zukunft jedoch plane ich weniger Arbeitseinsatz und mehr Freizeit und private Zufriedenheit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Es gibt ein naturgemäßes Überangebot an Soft- und Hardware und EDV Dienstleistern. Der Endkunde hat das Problem, daß er kaum wissen kann was er aus dem Angebot am Markt tatsächlich benötigt. Nur in größeren Firmen mit eigenem EDV Personal ist dieses Wissen, abhängig von der Qualität des Personals, ausreichend oder teilweise vorhanden. Bei den Dienstleistern in der EDV Branche sind häufig gute Spezialisten tätig, die Kenntnisse und die Erfahrung über Geschäftsabläufe ist gering oder fehlt. Im Gespräch Endkunde und EDV Dienstleister verstehen die Personen einander nicht. Der eine spricht Business und der andere EDV Fachchinesisch. Zwangsläufig sind da schon spätere Probleme vorprogrammiert. Als EDV Dienstleister haben wir die Aufgabe den Endkunden entsprechend zu beraten. Wir müssen aus den Angaben und Wünschen des Kunden und dem Studium der Branche und der Geschäftsabläufe beim Kunden herausfinden, was tatsächlich benötigt wird. Basierend darauf können die entsprechenden Lösungen an Hard- und Software gewählt werden beziehungsweise Individuallösungen konzipiert werden. Oftmals würde die Beiziehung eines Betriebsberaters den Einsatz neuer EDV Lösungen problemfreier gestalten. Doch mittlere bis kleinere Betriebe scheuen sich Betriebsberater zu konsultieren, da sie anfänglich nur die Kosten und nicht den Nutzen sehen.

✱ Beck Anneliese Dr. med.

● Steckbrief

Beruf: Ärztin, tätig in Privat-Praxis. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Dr.med. Anneliese Beck, Fachärztin für Anästiologie und Hals-Nasen-Ohren-Krankheiten/Allergologie-Neuro-Otologie., 80331 München, Herzog-Wilhelm-Straße 17. Geboren - Datum, Ort: 25. Juli 1935, Magdeburg. Eltern: Maria und Dipl.-Ing. Erich Beck. Hobbies: Literatur, Geschichte, Wissenschaften, Natur und Bergwandern, Musik und Kultur im weitesten Sinne.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? In den Nachkriegsjahren mußte ich elfmal die Schule wechseln, habe aber zur regulären Zeit mein Abitur gemacht und dann sogleich in München das Medizinstudium begonnen. Nach dem dort wiederum zur regulären Zeit abgelegten Physikum studierte ich ein Semester lang in Innsbruck, um 1960 in München das Staatsexamen abzulegen. Die Doktorarbeit -eine große experimentelle Arbeit- schrieb ich während des Studiums. Ein halbes Jahr nach dem Staatsexamen promovierte ich Magna cum laude. Während der zweijährigen Medizinalassistentenzeit arbeitete ich in verschiedenen Kliniken in München, im Bayerischen Wald und im Allgäu, dann begann ich mit der Ausbildung zum Facharzt für Anästhesie in einer damals berühmten Unfallklinik im Ruhrgebiet; die Beendigung erfolgte in der Universitätsklinik München. Anschließend machte ich meinen Facharzt für Hals-Nasen-Ohren-Heilkunde in Karlsruhe und ließ mich sodann 1972 in Ottobrunn als Hals-Nasen-Ohren-Arzt nieder. Nach 17 Jahren fragte die BfA an, ob ich für sie nicht gutachterlich tätig sein möchte, und kurz darauf kamen auch die Berufsgenossenschaften hinzu. Vier Jahre lang war ich mit meiner Freundin in Gemeinschaftspraxis tätig, nachdem ein junger Kollege aus Göttingen Ottobrunn übernommen hatte. Neben den inzwischen erworbenen Zusatzbezeichnungen Allergologie und Neuro-Otologie erwarb ich noch die der Doppler-Sonographie nach Ablegung einer Prüfung vor der kassenärztlichen Vereinigung. Sodann beschäftigte ich mich mit der Bioresonanztherapie, einem energetischen Therapieverfahren. Nach erneutem Verkauf der Kassenpraxis eröffnete ich -ebenso wie meine Freundin- diese Praxis, in der vorwiegend -neben gutachterlicher Tätigkeit- die Bioresonanztherapie betrieben wird.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Berufliche Erfüllung. Ich muß in meinem Beruf glücklich sein. Als Erfolg empfinde ich die Anerkennung von Patienten und Kollegen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich kann sehr gut mit Leuten umgehen. Einer meiner Professoren hat mir beigebracht, mir die Menschen genau anzusehen, denn so kann ich oftmals sofort eine Diagnose erstellen. Denn die Haut, die Augen und der Allgemeinzustand lassen oft schon auf die Krankheit schließen. So weiß man dann auch, wie man mit dem Menschen umgehen muß. Die Würde des Menschen ist mir dabei sehr wichtig. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Es ist sehr niederschmetternd, wenn der Patient nicht gesund wird, aber man darf daran nicht verzweifeln, denn das andere läuft parallel weiter, das heißt, andere Patienten werden gesund. Dies ist wiederum tröstlich. Aus Niederlagen, die aus eigenen Fehlern entstehen, sollte man versuchen zu lernen. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Ich bin sehr dankbar für mein Elternhaus, meine Eltern haben immer zusammengehalten. Von ihnen habe ich den Glauben an die Sinnhaftigkeit des Lebens. Ich glaube, daß ist in meinem Beruf sehr wichtig. Selbst habe ich keine Kinder, wollte eigentlich auch keine. Ich gehe jetzt schon sehr lange mit meinem Partner durchs Leben, und da wir beide kinderlos sind, war eine Entfaltung beider Seiten möglich. **Woraus schöp-**

fen Sie Kraft? Aus dem Umfeld in dem ich lebe, ich habe einen sehr schönen Freundeskreis. Außerdem liebe ich die Literatur und bin interessiert im künstlerischen Bereich, da mein Partner Künstler ist. Ausgleich für den beruflichen Streß gibt mir die Natur und das Interesse an der Architektur. Kräfte sammeln kann ich auf meinen Reisen. **Ihre Ziele?** Ich weiß aus medizinischen Gründen, daß jedes biologische Gewebe ein Training braucht, sowohl geistig, als auch körperlich. Eigentlich habe ich alle meine Ziele schon erreicht, ich weiß auch nicht, was ich nach Beendigung der Berufstätigkeit machen werde. Ich habe keine bestimmte Begabung für etwas, vielleicht werde ich meine Fremdsprachenkenntnisse erweitern oder schreiben. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Selbstvertrauen, wenn einer etwas kann, dann kann ich das auch.

✱ Beck Herbert A.

● Steckbrief

Beruf: Prokurist. Funktion: Hauptabteilungsleiter, Responsible Gaming/Gästeangelegenheiten. Tätig bei: Casinos Austria AG., 1010 Wien, Mölkerbastei 5/Dr. Karl Lueger Ring 14. Geboren - Datum, Ort: 19. November 1954, Wien. Schöpferische Akte: Buchbeitrag in "Wenn Spielen zur Sucht wird", "Gästepolitik und ordnungspolitische Mitverantwortung", Fachartikel. Ehrungen: Silbernes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich. Mitgliedschaften: Rotary, Johanniter-Orden. Hobbies: Klassische Musik, Oper, Lesen, Skifahren, Reiten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1973) begann ich das Studium Jus und Philosophie und war bereits ab 1972, zuletzt als stellvertretender Sekretär, bei den Wiener internationalen Hochschulkursen an der Uni Wien, beschäftigt. In dieser Funktion war ich mit der Organisation der Vortragsreihen und Sprachkursen betraut, und lernte viele interessante Menschen, wie Viktor Frankl, Konrad Lorenz oder Franz Ringel kennen. 1982 wechselte ich in die Administration der Casinos (zuerst in Linz und im Jahr darauf in Wien). Da diese Tätigkeit viel mit Nachtarbeit verbunden war, sah ich es erst nur als Zwischenlösung an. 1987 wurde ich als Assistent meines Vorgängers in die Zentrale berufen und wurde zwei Jahre später zum Leiter der Abteilung Gästeangelegenheiten bestellt. In dieser Funktion habe ich mit den Schattenseiten des Spielens zu tun. Zu meinen Aufgaben zählt der Kontakt zu den Betroffenen, den gefährdeten Personen (bis hin zur Sperre), ebenso wie Kontakte zur Öffentlichkeit und Selbsthilfegruppen, genauso wie die Beobachtung der diesbezüglichen Forschungen (Spielsucht/Krankheit) und Gesetzesentwicklung im In- und Ausland.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? An der Bedeutung des Wortes orientiert, heißt Erfolg für mich, daß das erwartete Ergebnis einer Tätigkeit eintritt. Sonst habe ich zum Erfolgsbegriff (soziales Ansehen) eher ein distanziertes Verhältnis, da Erfolg ein Verbrauchsartikel ist, der dazu genutzt wird um seine Konsumbedürfnisse zu erfüllen. Geprägt von meinem Vater, wuchs ich mit evangelisch-protestantischen Wertvorstellungen, die ich auch lebe, auf. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** In meiner Definition ja, ich will aber nicht in den Medien als erfolgreich genannt werden, da hier Erfolg zu äußerlich und finanziell betont wird. Zum Erfolg braucht man letztlich auch etwas Glück. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Ja, da meine berufliche Entwicklung auch äußere Erfolgskriterien beinhaltet. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich 1987 das Angebot in die Zentrale zu gehen annahm, da ich somit die Chance bekam im Unternehmen zu bleiben, aber doch etwas anders, das auch Entwicklungsmöglichkeiten bot, zu machen. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Entscheidungen treffe ich eher fundiert und überlegt. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich überlege mir, was man von mir erwartet und ob die Aufgabe zu meinen Interessen und Fähigkeiten paßt. Dabei verlasse ich mich auf mein inneres Gefühl. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** In Aufgaben muß man hineinwachsen und sich langfristig in die Aufgabe und die sich ändernden Anforderungen hineindenken. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Da die Voraussetzungen Kenntnis des Produktes, der damit verbunden Probleme und das Klientel zu kennen waren, konnte die Stelle nur intern besetzt werden. Der Vorschlag mich mit dieser Aufgabe zu betrauen kam vom Personalchef, und Dr. Wallner entschied sich auch gleich für mich. Die Gründe dafür waren vermutlich mein Interesse für die Thematik, Fingerspitzengefühl, zuhören zu können, Verhandlungsgeschick und Kompromißfähigkeit. Im Spannungsfeld zwischen den unternehmerischen Interessen und sozialen Aspekten ist besonderes Einfühlungsvermögen nötig. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Zu starke Selbstzweifel ebenso wie übertriebene Selbstherrlichkeit. Die richtige Selbsteinschätzung als gefestigte Persönlichkeit ist für den dauerhaften Erfolg wesentlich.

Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg? Ohne privaten Rückhalt in der Familie und einer Vertrauensbasis im beruflichen Umfeld, ist es keinem der Beteiligten möglich, erfolgreich zu sein. An Erfolg im Alleingang glaube ich nicht. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Da wir mit besonders vielen vertraulichen Dingen zu tun haben, lege ich größten Wert auf persönliches Vertrauen. Dazu brauche ich ein längeres Gespräch um mir ein Bild machen zu können. **Und wie motivieren Sie diese?** Positive Verstärkung halte ich für besser als die Rute ins Fenster zu stellen. Mitarbeitern muß man auch Selbstachtung lassen, damit sie die Zielvorgaben annehmen können. Von der motivierenden Wirkung des Geldes halte ich nicht viel. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Wenn der erwartete Erfolg unerwarteter Weise nicht eintrifft oder von äußeren Umständen durchkreuzt wird. **Wie gehen Sie mit Ihnen um?** Entscheidend ist, sich mit den Erfolgswünschen nie so eng zu verbinden, daß die eigene Person, die eigene Wertigkeit und die eigenen Wertvorstellungen von Niederlagen beeinträchtigt werden. **Ihre Ziele?** Innerhalb der nächsten beiden Jahre will ich eine nach neuesten Erkenntnissen im Detail ausgearbeitete Corporate Responsible Gaming Policy, bzw. deren Relaunch, in die Betriebe hinauszutragen. Mein Lebensziel ist, ein Segen für andere zu sein. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, einerseits vom Vorstand und den Mitarbeitern, aber auch von den Betroffenen, die mir oft erst nach Jahren Anerkennung aussprechen. Das aber bestätigt meine Arbeit. **Haben Sie Vorbilder?** Zu einem Teil Martin Luther wegen der Ausgewogenheit zwischen hohen ethischen, religiösen Ansprüchen und der Bereitschaft, die in der Lebenspraxis erforderlichen Dinge mit dem nötigen Punch durchzusetzen. **Anmerkung zum Erfolg?** Wichtig ist, daß man das was einem selbst wichtig ist als Erfolg ansieht und nicht das, was der Zeitgeist einem vorgibt, und sich nicht an Statussymbolen zu messen.

✱ Beck Johann Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: GMO Management- und EDV Organisationsberatung GmbH., 1010 Wien, Himmelpfortg. 13. Geboren - Datum, Ort: 30. Juni 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Erika. Kinder: Florian (1986) und Julia (1995). Eltern: Johann und Hertha. Hobbies: Familie, Sport (Golf, Sqash), Gartengestaltung.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Prägend für mich war, daß meine Eltern großen Wert auf die Ausbildung legten. Mein Vater wiederholte oft den Satz: „Ein Professor kann Schafshirt sein, aber ein Schafshirt kann nie Professor sein", und das merkte ich mir. Trotz der bescheidenen finanziellen Möglichkeiten, ermöglichten mir meine Eltern das Studium, was mich mit Pflichtbewußtsein erfüllte, das Studium so schnell wie möglich abzuschließen. Von Kindheit an interessierte mich die Kombination zwischen der Technik und der Wirtschaft und ist bis heute geblieben. In gewissem Maße war für mich die Offiziersausbildung prägend, weil ich dabei lernte, Dinge strukturierend anzugehen. Während des Studiums ist mein Vater verstorben, und ich mußte die Vaterrolle in der Familie übernehmen. So lernte ich früh mit Verantwortung umzugehen. Um das Studium finanzieren zu können, nahm ich ein Stipendium in Anspruch und war immer bestrebt, sehr gute Noten zu bekommen. In acht Semestern absolvierte ich meine Ausbildung an der technischen Universität und fing mit der Suche nach einer Stelle an. Auf Empfehlung eines Studienkollegen trat ich bei einer Versicherungsgesellschaft ein und wurde mit 26 Jahren mit der Position des Abteilungsleiter - Stellvertreters, betraut. In Folge einer internen Entwicklung wurde eine Gruppe im Bereich EDV gegründet, die ich acht Jahre lang leitete. Nach einer Umstrukturierung des Unternehmens, welche im Jahre 1993 durchgeführt wurde, wechselte ich zur Firma GMO und fing dort als Senior - Berater an. Nach einem halben Jahr wurde ich in den Führungskreis aufgenommen und bekam die Verantwortung über einige Leute übertragen. Aufgrund meiner erfolgreichen Tätigkeit im Unternehmen, unter anderem bei den Kunden, fragte man mich, ob ich nicht Interesse hätte, die Position des Geschäftsführers zu übernehmen. Jetzt führe ich gemeinsam mit einem zweiten Geschäftsführer die Firma und nach seiner Pensionierung, die in ein paar Jahren erfolgt, werde ich die Alleinverantwortung übernehmen.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Es ist wichtig, einen Mentor zu haben, welcher dein Potential erkennt, und Vertrauen in deine Person setzt. Von Bedeutung ist die Ausbildung und Zielstrebigkeit. Mir war bewußt, daß ich mit dem Studium schnell fertig sein muß, die Vorstellungen von meiner beruflichen Tätigkeit waren auch klar. Eine der Voraussetzungen ist die Gabe, den Beruf, die Weiterbildung und die Familie unter einen Hut zu bringen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Die Anerkennung meiner Person und meiner Tätigkeit, von meiner Umgebung. Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn es mir gelingt, das, was ich mir vornahm, für mich zufriedenstellend zu realisieren, und ein positives Echo von außen dafür zu bekommen. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Aufgrund meiner persönlichen Rückschläge - der frühe Tod meines Vaters, schwere Krankheiten von mir und meiner Frau, die zum Glück überwunden sind, unseren geistig behinderten Sohn, lernte ich Dinge zu relativieren und den Willen zu stärken, alles, was auf mich zukommt, zu schaffen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Religiosität, aus den überwundenen Rückschlägen, aus dem Wissen, daß ich Leute in meiner Umgebung habe, die für mich da sind, aus einer sinnvollen Tätigkeit, und daraus resultierenden Erfolgen.

✱ Becker Michael Dipl.-Kfm.

„...durch Leistung auf sich aufmerksam machen, auf Chancen warten und diese wahrnehmen."

● Steckbrief

Beruf: Diplomkaufmann. Funktion: Geschäftsleiter und Einzelprokurist. Tätig bei: Mettler Toledo GmbH., 1100 Wien, Favoritner Gewerbering 17. Geboren - Datum, Ort: 15. Mai 1965, Hildesheim (Deutschland). Familienstand: Verheiratet mit Michaela. Eltern: Edeltraud und Horst. Hobbies: Radfahren, Tennis spielen und Ski fahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abitur 1984 absolvierte ich 15 Monate Bundeswehr. Danach begann ich das Studium der BWL in Gießen. In den Semesterferien habe ich durch diverse Jobs das Studium mitfinanziert. Von 1987-1991 war ich Hilfswissenschaftler am Lehrstuhl für Statistik. Als mein Vater erkrankte, unterbrach ich 1990 mein Studium und übernahm für sieben Monate den elterlichen Betrieb. 1991 konnte ich mein Studium abschließen und mein erster Job war wissenschaftlicher Assistent. Während dieser Tätigkeit hielt ich Vorlesungen und Übungen über Mathematik und Statistik. Im Februar 1992 bekam ich eine Anstellung bei Mettler Toledo in Gießen, im Bereich Unternehmensplanung. Ab 1993 war ich mit dem Aufbau des Vertriebscontrolling beschäftigt. 1994 begann ich an den Wochenenden mit der Zusatzausbildung zum Direkt - Marketing Fachwirt. Februar 1995 wurde ich von der Firma in die Schwestergesellschaft nach Wien entsendet, um das Vertriebscontrolling in Österreich einzuführen, und war verantwortlich für Direktmarketing - Aktivitäten. 1996 erhielt ich Einzelprokura und wurde zum Geschäftsleiter bestellt. Als Pate für die Slowakei war ich verantwortlich, die dortige Gesellschaft zu etablieren. Seit 1996 bin ich Mitglied der strategischen Leitung für Deutschland/ Österreich/Schweiz und die angrenzenden Ostländer. Extrem wichtig war mir die Mitarbeiter zu motivieren, diesen neuen Weg mitzugehen. Einher gingen Teambildungs - Maßnahmen und die Intensivierung der Zusammenfügung nicht nur auf fachlicher, sondern auch auf sozialer Ebene der einzelnen Mitarbeiter (Verkauf - Service - Innendienst). Die Fokussierung lag auf der Kundenbindung und natürlich auch auf Neukunden - Gewinnung. Zur Zeit beschäftigen wir in Österreich 44 Mitarbeiter. Unser Kundenklientell ist der klassische Industriebetrieb jeder Größe, wie z. B. die Österreichische Post und Groß - sowie Kleinkunden im Lebensmittelhandel.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil es dem Unternehmen und somit auch mir gut geht. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe meine Leute motiviert, unterstützt mit Überzeugungskraft, und das Ganze vorgelebt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Bereits 1997. Nach einem halben Jahr in meiner Position kamen die ersten Früchte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Eher Kritik ist mir wichtig, als Reflexion. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich versuche sie zu analysieren und zu kontrollieren, dann suche ich nach anderen Möglichkeiten. Auf

jeden Fall bemühe ich mich daraus zu lernen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als kollegialer Chef. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als zuverlässig, ehrgeizig, locker und sicherlich auch erfolgreich und sehr freundlich. Meine Frau sieht mich auch zuverlässig, ehrlich und familiär. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Sport und dem Freundeskreis. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll durch Leistung auf sich aufmerksam machen, auf seine Chance warten können und dann wahrnehmen. Außerdem soll man sich bemühen, soziale Kompetenz aufzubauen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Gesellschaft mit der besten Performance zu werden.

✱ Beer Franz

● Steckbrief

Beruf: Gastwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gasthof Renner, Werner Renner GmbH., 1190 Wien, Nussdorfer Platz 4. Geboren - Datum, Ort: 27. Juni 1961, Korneuburg. Familienstand: Verheiratet mit Susanne. Kinder: Martina (1987) und Manuela (1984). Eltern: Walter und Theresia. Ehrungen: 1999, 2000 und 2001 eine Haube. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Inhaber von: Landgasthof „Hoadkeller" und Tanzbar „Seitensprung" in 2203 Putzing, Hoadweg.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte in Mistelbach die landwirtschaftliche Fachschule und beendete diese nach drei Jahren. In der Zwischenzeit bauten meine Eltern in Putzing in Niederösterreich ein großes Heurigenlokal auf, das ich nach Ablegung der Konzessionsprüfung mit meiner Frau übernahm. Meine Frau lernte ich bei dieser Prüfung kennen, und 1983 heirateten wir. 1994 erweiterten wir den Betrieb um eine Tanzbar. 1997 trat mein Schwiegervater an uns heran, den Gasthof Renner weiterzuführen. Seither betreiben meine Frau und ich beide Betriebe sehr erfolgreich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn ich von meinen Gästen Lob für die ausgezeichnete Küche bekomme. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** „Am Beginn des sagenumwobenen Märchenlandes wo Wein, Schmalzbrot, Fröhlichkeit und Heurigenlieder ihre Heimat haben" steht unser seit 1827 existierendes altes Gasthaus. Als Familienbetrieb mit langjähriger Tradition sind wir stets bemüht, unseren Gästen nur das Beste zu bieten. Daher kaufen wir nur hochwertige, frische Produkte, die wir in unserer hauseigenen Fleischerei verarbeiten und mit größter Sorfgalt in der Küche nach alten Familenrezepten zubereiten. Wir sind bekannt für unsere großen Portionen. Für unseren Erfolg ist auch ausschlaggebend, daß wir dem Gast einen perfekten Platz bieten, um stundenlang mit der Seele zu baumeln und den Lärm der Welt zu vergessen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich glaube, meine Frau und ich haben sehr viel erreicht, dennoch würde ich gerne noch erfolgreicher sein, weil ich glaube, daß es uns aufgrund der Leistung die wir erbringen eigentlich besser gehen müßte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Mich stört in meiner Branche die Bürokratie. Auch die Steuerbelastungen und Lohnnebenkosten haben die Führung eines Betriebes in den letzten Jahren erschwert. Wenn die Lohnnebenkosten niedriger wären, könnte ich mehr Personal einstellen und somit auch meinen Gästen ein noch besseres Service bieten. Dazu kommt, daß man generell sehr schwer gutes Personal bekommt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich sehe mich selbst nicht als Chef, sondern als Kollege, und erwarte von meinen Mitarbeitern trotzdem Anerkennung meiner Person als Chef und eine gewisse Loyalität. Auf Zeugnisse lege ich keinen großen Wert, wichtig sind mir Einfühlungsvermögen und Freundlichkeit dem Gast gegenüber, sowie die Fähigkeit, Beziehungen zu den Gästen zu entwickeln. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich delegiere manche Probleme an meine Frau, weil sie sehr viel Fingerspitzengefühl und Sensibilität besitzt. Grundsätzlich agiere ich angesichts von Problemen selten spontan sondern eher analytisch, ich lasse mir viel Zeit und hole den Rat meiner Frau und meiner Mitarbeiter ein, bevor ich an die Lösung herangehe. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Lokale weiterhin erfolgreich zu führen, die Kundenfrequenz zu steigern und die hohe Qualität zu halten. In einigen Jahren möchte ich ein bißchen zurücktreten und mehr in das Privatleben investieren. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Kraft schöpfe ich ausschließlich aus der Harmonie in der Familie - aus dem Gemeinsamen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Das Rezept für Erfolg liegt in der Freude am Tun, nur dann macht man seine Tätigkeit gut. **Ihr Lebensmotto?** „Lieber zuviel essen, als zuwenig trinken".

✱ Behacker Heinz

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: Vereinigte Pensionskasse AG., 1020 Wien, Obere Donaustrasse 49-53. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Gabriele. Kinder: Thomas (1977), Markus (1978) und Alexander (1990). Eltern: Margarethe und Karl. Hobbies: Laufen, Ski fahren, Schwimmen und Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine beiden Elternteile waren Angestellte- der Vater war Prokurist bei der „Meindl AG", die Mutter übte ihre Tätigkeit als Vorstandssekretärin in der Privatwirtschaft aus. Der Vater lebte mir vor, wie man den beruflichen Erfolg erreicht. In meiner Kindheit war ich in ein sehr gutes Umfeld eingebettet, und das prägte mich für mein ganzes Leben. Meine Interessen lagen im technischen Bereich- Mathematik, Darstellende Geometrie, auch Sprachen interessier-

ten mich. Ein Ziel war mir, unbedingt die Matura zu schaffen, was mir auch gelungen ist. Unmittelbar nach der Matura trat ich in die Zentralsparkasse der Gemeinde Wien ein, wo ich als Privat- und Kommerzkundenberater eingesetzt wurde. Um meiner Aufgabe perfekt zu entsprechen, absolvierte ich eine dreijährige Ausbildung und schloß sie mit der Sparkassenprüfung ab. Im Anschluß daran absolvierte ich neben der Berufstätigkeit einen Abendlehrgang für Werbung und Verkauf an der Wirtschaftsuniversität in Wien. Nach Absolvierung dieses Lehrganges bekam ich einen anderen Verantwortungsbereich, nämlich die Bundesländerwerbung übertragen. Die Arbeit in der Werbeabteilung der Zentralsparkasse und Kommerzialbank empfand ich als eine Herausforderung. Für mich ergab sich die Möglichkeit, mein theoretisch erworbenes Wissen in die Tat umzusetzen. Mein Einsatz wurde anerkannt, nach einigen Jahren wechselte ich zum Bereich Öffentlichkeitsarbeit und übernahm die Leitung des Veranstaltungsreferates. Ab 1987 war ich in der Marketing Abteilung der Zentralsparkasse und Kommerzialbank tätig, wo ich mit der Projektleitung bei diversen Marketingschwerpunkten der Bank beauftragt war.
So bekam ich die Chance, mich mit diversen Bereichen des Unternehmens auseinanderzusetzen. Aufgrund meines Bekanntheitsgrades konnte ich die Chance wahrnehmen, ein Traineeprogramm in den Bereichen Wertpapier, Organisation, Personal und Ausbildung zu absolvieren. 1990 betraute man mich mit der Vorbereitung einer überbetrieblichen Pensionskasse. Infolge dieser Tätigkeit gründete man die Wiener Städtische Pensionskasse AG, wo ich die Prokura erteilt bekam. Meine Verantwortungsbereiche umfaßten Vertrieb, Marketing, Werbung, PR und Veranlagungskoordination. 1994 erfolgte die Fusion der Bank Austria - Wiener Städtischen Pensionskasse AG mit der S- Pensionskasse AG. Es entstand die Vereinigte Pensionskasse AG. Am 2. 2000 ernannte man mich zum Abteilungsdirektor der Bank Austria AG und erteilte mir den Diensttitel Direktor in der Vereinigten Pensionskasse AG.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Für mich persönliche Ziele zu formulieren und diese Ziele durch ein entsprechendes Engagement und Glück erreichen zu können. Mein Ziel war, eine Führungsposition zu übernehmen, und diese Tatsache, daß es mir gelungen ist, eine schöne, verantwortungsvolle Aufgabe inne zu haben, empfinde ich als Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Kontinuität , mit welcher ich Ziele im Sinne des Unternehmens immer verfolgte. Die Gabe, Mitarbeiter zu führen und sie zu motivieren, willig zu sein, strategische Ziele des Unternehmens zu erreichen. Zu den wichtigen Voraussetzungen für meinen Erfolg gehören kaufmännische Kenntnisse, Kontaktfähigkeit, Teamfähigkeit, und der Wille mit dem Team kooperativ zu arbeiten. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich lebe Ihnen eine gewisse Einstellung zum Beruf vor und versuche eine Vorbildsfunktion nach bestem Wissen und Gewissen zu übernehmen. Wichtig ist, den Mitarbeitern das Gefühl zu geben, daß man hinter ihnen steht, ihre Fehler toleriert und immer für sie da ist. Mein größte Motivation ist, Ihnen ein Zeichen des Vertrauens zu geben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche die knappe Zeit, die ich für meine Familie habe, so intensiv wie möglich zu verbringen und sie den gemeinsamen Aktivitäten zu widmen. Wichtig ist der Familie das Gefühl zu geben, daß man sich auf mich verlassen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Daß es mir gelingt, in meiner neue Funktion das Unternehmen zu optimieren die Stolpersteine aus dem Weg zu räumen, und ein perfekt funktionierendes Mitarbeitern zu schaffen.

✱ Beier Herbert Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Architekt, staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Architekt Dipl.-Ing. Herbert Beier staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker, allgemein beeideter gerichtlicher Sachverständiger, 1100 Wien, Puchsbaumgasse 19. Geboren - Datum, Ort: 24. Mai 1947, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Maria. Kinder: Sebastian (1982) und Matthias (1985). Eltern: Josef und Gertrud. Schöpferische Akte: Fachartikel in der Fachpresse. Mitgliedschaften: Wiener Wirtschaftsclub. Hobbies: Golf, Tennisspielen, Skifahren, Hochseesegeln, Bergwandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Matura 1965 studierte ich Architektur in Wien. Ich schloß das Studium 1972 ab und begann als Architekt bei Matthias Szauer in Eisenstadt zu arbeiten. Meine Aufgaben lagen in der Planung von Schulbau-, Wohnungsbau und Flächenwidmungsprojekten. 1976 wurde ich Projektleiter für Neubauten. In diesem Zusammenhang wurde ich mit der Planung des Krankenhauses in Oberwart und anschließend mit dem Projekt Feuerwehrzentrale in Stockerau beauftragt. In dieser Zeit legte ich auch meine Ziviltechnikerprüfung ab. 1977 begann ich meine selbständige Tätigkeit als Architekt in Wien und suchte um die Befugniserweiterung an, die ich auch alsbald erhielt. Ich setzte meine beruflichen Schwerpunkte in den Bereichen Landesplanung, Althaussanierung und Geschäftsbauten. Unter anderem plante ich Anfang der 80iger Jahre die Sonderanstalt Favoriten, viele Nordsee Restaurants und die Parlamentsdirektion. Seit 1990 bin ich auch allgemein beeideter gerichtlicher Sachverständiger. Zur Zeit begleiten wir das Pilotprojekt der Fassadensanierung des Parlaments. Neben meiner beruflichen Tätigkeit begann ich 1963 intensiv Leichtathletik zu betreiben. 1968 machte ich die Ausbildung als Schilehrer an der Universitätsturnanstalt in Wien.
Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen? Wir bieten ein besonders breites Spektrum der Architektur an. Das reicht von Raumordnung über Geschäfts- und Industriebau bis hin zu Wohnbau und Innendesign. Den Schwerpunkt bildete jedoch immer die Auseinandersetzung mit alter Bausubstanz und der Dialog mit dem Auftraggeber. Mit dem Anspruch auf verwirklichte Corporate Identity gestalten wir Textil-Verkaufsgeschäfte von der Fassade bis hin zum Detail der Einrichtung. Mit alter Substanz behutsam umzugehen, Büros in Barockpalais, Strafanstalten in Jugendstilbauten und Schuhgeschäften in ausgebauten, revitalisierten Gründerbauhäusern zu verwirklichen, ist unser Anliegen. Zu unseren Kunden zählen unter anderem die Gemeinde Wien. Hier haben wir zum Beispiel gerade die Wohnbausiedlung im 21. Bezirk in der Ödenburger Straße fertig gestellt. Aber auch die Bundesgebäudeverwaltung ist unser Kunde. Hier können wir die Sonderanstalten im 10. und im 15. Bezirk als Referenz vorweisen. Weiters arbeiten wir zusammen mit Nordsee GesmbH, Fabrini Schmuck, Uhren- Optik Vertriebs GmbH, Libro Disk Handels AG, verschiedene Banken und die Ekazent Bautenverwaltung GesmbH. Die Bausummen schwanken zwischen drei und 100 Millionen Schilling.

Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg verantwortlich? Unsere Devise lautet: „Ein Planer kann nur mit dem Bauherrn qualitativ hochwertig schaffen". Unsere Stärken liegen in höchstem Qualitätsstandard, intensivem persönlichen Kontakt mit den Kunden, absoluter Termintreue und außerordentlicher Fachkompetenz in diesem Bereich. Ich persönlich bin zielorientiert, liebe meinen Beruf und kann sehr gut mit Menschen umgehen. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist zu einem Teil eine materielle Sache und definiert sich durch die Geschäftszahlen am Ende eines Jahres. Erfolg ist aber auch das Feed Back meiner Kunden. Wenn sie zufrieden sind, weiß ich, daß ich eine gute Leistung vollbracht habe. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kreative Arbeit und der Anreiz ein Problem zu lösen, geben mir Kraft. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Selbstkritik und Kreativität sind wichtig. Außerdem darf ich mir im Leben nicht immer nur den leichtesten Weg aussuchen, sondern muß bereit sein, Kraft, Arbeit und Ausdauer in Umsetzung meiner Ziele zu investieren. Ich muß mir Ziele setzen und diese mit Hilfe von Selbstreflexion verwirklichen. Eine gute Grundausbildung ist ebenfalls sehr wichtig. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich muß mir selbst gegenüber ehrlich sein. Mein Vater war immer mein Vorbild. Ihm war wichtig, was er von sich denkt und nicht was andere von ihm denken. Und, er war immer mit seinem Leben zufrieden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin mit dem zufrieden, was ich erreicht habe.

✱ Beinhardt Ewald

„Den Leitspruch vom lebenslangen Lernen in die Tat umsetzen."

Steckbrief

Funktion: Retail Marketing Manager. Tätig bei: BP Austria AG & Co., 1041 Wien, Schwarzenbergplatz 13. Geboren - Datum, Ort: 13. Jänner 1963, Tulln. Familienstand: Verheiratet mit Sandra. Kinder: Katharina. Eltern: Josef und Hermine. Hobbies: Laufen, Lesen, Internet.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Handelsakademie, da ich mich schon in der Hauptschule für den kaufmännischen Bereich interessierte. In weiterer Folge arbeitete ich zwei Jahre lang in einer metallverarbeitenden Firma in Tulln, die sich auf die Herstellung von Kleinbedarf spezialisiert hatte. Dort war ich Lagerleiter und konnte viel Erfahrung auf dem Gebiet des Managements beziehungsweise der Organisation sammeln. Nebenbei begann ich BWL zu studieren, gab das Studium jedoch wieder auf, da mich mein Beruf sehr stark beanspruchte, und ich zudem andere Wege zum Aufstieg sah. Danach zog ich nach Wien, ging als Product Manager für technische Leuchten zur Firma Tungsram, und 1989 in den Installateurgroßhandel, wo ich im Marketing tätig war. 1990 wechselte ich schließlich zur Firma BP, in die Abteilung für Marketingkonzepte, war von 1992 bis 1995 in Deutschland, und übernahm, wieder zurück in Wien, die Stelle des Gebietsverkaufsleiters im Außendienst. 1997 wurde ich Category Manager für den Shop und Carwash-Bereich innerhalb des Retail Marketings, und nach zwei Jahren Marketing Manager.

Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Es war für mich ausschlaggebend, daß ich mich auf meinem Gebiet sehr stark spezialisierte. Ich bin ganz bewußt kein Generalist, weil ich auf meinem Sektor tiefes Verständnis für das Geschäft entwickeln wollte. Ich versuche, immer am Punkt zu bleiben; das heißt, am kleinsten wirtschaftlichen Faktor, dem Point of Sale, Anteil zu nehmen und mir anzusehen, was definitiv vor Ort passiert. Nur so kann ich im Anschluß bessere Konzepte entwickeln, die sich nach oben hin auswirken. Ich übernehme gerne die Verantwortung, und bin ein sehr zuverlässiger Mensch, dem man absolut vertrauen kann. Weiters muß ich immer ein Ziel definieren, das ich dann in aller Konsequenz verfolge. Ich denke, ich kann meine Ressourcen auf dem Weg dorthin sehr gut einteilen. Ich setze den Leitspruch vom lebenslangen Lernen in die Tat um und bin offen für neue Technologien, wie zum Beispiel das Internet. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich selbst unmittelbar einen wesentlichen Anteil zum Erfolg eines Unternehmens beisteuern kann. Erfolg bedeutet weiters, eigenständige Ideen zu entwickeln und im alltäglichen Leben umsetzen zu können. **Wie ist Ihre persönliche Zielsetzung?** Ich bin ein Mensch, der sich sowohl berufliche als auch private Ziele steckt. Dabei ist das Endziel Flexibilität und man muß auf dem Weg dorthin immer wieder neu adaptiert werden. In meiner Zielverfolgung bin ich sehr strikt, kann jedoch sofort reagieren, wenn sich die Gegebenheiten ändern. Das heißt, ich lege eigentlich die Rahmenbedingungen fest, und verfolge danach jeweils den sinnvollsten Weg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Es gibt in unserer Firma selbstverständlich einen fixierten Bewerbungs- und Auswahlprozeß: jeder Job wird zunächst einmal intern ausgeschrieben, und erst wenn es im Haus selbst keine Möglichkeiten gibt, einen Mitarbeiter zu rekrutieren, wird die Stelle extern ausgeschrieben. Das Unternehmen schreibt ganz bestimmte Anforderungsprofile vor, die Bewerber werden in Gesprächen getestet, ob sie für eine bestimmte Stelle geeignet sind. Dabei steht die fachliche Qualifikation an höchster Stelle, wir haben kaum Neueinsteiger, sondern suchen immer nur Spezialisten. Je mehr ein Bewerber durch Querdenken glänzt, desto besser paßt er auch in unser Team, da er es durch neue Ideen belebt. **Welche Probleme sehen Sie in Ihrer Branche?** Wir haben ein selbständiges Vertriebsnetz von Tankstellen und Franchise-Nehmern, und somit selbst nicht unmittelbar mit dem Konsumenten zu tun, sondern mit unseren Mittlern. Diese müssen unsere Konzepte regional und global umsetzen. Die Schwierigkeit unserer Branche liegt sicherlich darin, daß sie sehr harten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen unterworfen ist. Dazu kommt, daß die Öffentlichkeit derzeit sehr stark auf die Mineral- und Treibstoffpreise fokussiert ist, und sehr emotionell auf Preisveränderungen reagiert. Wir müssen daher sehr kosteneffizient arbeiten und dabei ein freundliches und serviceorientiertes Tankstellennetz bieten. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Ich glaube, daß ich mich sehr erfolgreich entschied, indem ich nach Deutschland ging. Dort war ich plötzlich innerhalb der BP in einem enorm großen Umfeld tätig, in dem Entscheidungen sehr gravierende Auswirkungen hatten, und nicht sehr leicht korrigiert werden konnten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich fühle mich erfolgreich, weil ich es unter sehr harten Konkurrenzbedingungen in einem äußerst leistungsorientierten Betrieb zu einem Managementposten gebracht habe. **Wann war Ihnen klar, daß Sie eine leitende Position anstreben?** Ich habe eigentlich nie diese Art der Karriere bewußt angestrebt, aber ich wollte im Sinne meiner Definition von Erfolg Entscheidungsträger werden, und meinen Beitrag zum Erfolg eines Unternehmens leisten. Ich wollte immer jemand sein, der auf seinem Gebiet äußerst kompetent ist, ob ich dabei Manager, Sachbearbeiter oder sonstiger Mitarbeiter bin. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Ich absolviere jährlich Trainings im Ausmaß von acht bis zehn Tagen. Dane-

ben versuche ich mich ständig, mich durch Lesen fachlich weiterzubilden; damit verbringe ich mindestens eine Stunde pro Tag. **Möchten Sie einen Ratschlag für die nächste Generation weitergeben?** Ich würde auf jeden Fall zu einer soliden Ausbildung raten; darin inkludiert sollten unbedingt auch Fremdsprachen sein. Weiters soll man sich relativ früh darüber klar werden, wohin man eigentlich gehen will, und lernen, Verantwortung zu übernehmen. **Ist Ihnen Anerkennung wichtig?** Es gehört zur Philosophie von BP, den Mitarbeitern permanentes Feedback zu geben. Anerkennung ist mir, nicht nur in dieser standardisierten Form, auf jeder Ebene wichtig, sei es von meiner Frau oder von meinen Geschäftspartnern.

* Bellen Van der Alexander

● Steckbrief

Beruf: Universitäts-Professor für Wirtschaft. Funktion: Univ. Prof.. Tätig bei: Institut für Wirtschaftswissenschaften, UNI Wien., 1010 Wien, Hohenstauffeng. 9. Geboren - Datum, Ort: 18. Jänner 1944, Wien. Familienstand: Brigitte, geb. Hüttner. Kinder: Nicolai (1963) und Florian (1968). Hobbies: Wandern.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meinem Studium war ich von 1968-76 Assistent am Institut für Finanzwissenschaften der Universität in Innsbruck, von 1972-74 war ich Research Fellow am internationalen Institut für Management und Verwaltung im Wissenschaftszentrum in Berlin. Meine Habilitation (Finanzwissenschaft) machte ich 1975 und wurde 1976 ao. Univ. Prof. an der Universität Innsbruck. Von 1977-80 war ich an der Verwaltungsakademie des Bundes in Wien, wurde 1980 o. Univ. Prof. für Volkswirtschaftslehre an der Universität in Wien, 1990-94 Dekan bzw. Stellvertretender Dekan an der SOWI-Fakultät und seit November 1994 bin ich Abgeordneter zum Nationalrat im Klub der Grünen. Seit 1997 bin ich Bundessprecher der Grünen. Meine Forschungsschwerpunkte am Institut für Wirtschaftswissenschaften sind Planungs- und Finanzierungsverfahren im öffentlichen Sektor: z.B. Kosten-Nutzen-Analysen, Infrastrukturfinanzierung, Steuerpolitik, öffentliche Ausgaben, staatliche Regulierungspolitik, öffentliche Unternehmen, Verkehrspolitik und Umweltökonomie.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Das zu erreichen, was man sich als Ziel vorgenommen hat (manchmal stellt sich nicht das ein, was man sich vorgestellt hat). Erfolg ist nicht unbedingt mit Geld zu messen, aber es ist beruhigend, wenn man aus der Situation herauswächst, wo man jeden Schilling umdrehen muß. In der Wissenschaft ist es ein Erfolg, eine Professur zu bekommen. Dabei muß man sehr viel Glück haben, weil es wesentlich mehr Bewerber als Positionen gibt. In der Politik ist es ein Erfolg, wenn die Partei mehr Stimmen bekommt, als sie bereits hat. Es wäre ein Erfolg, wenn sich Österreich zu einem aufgeklärten und sozialbewußten Land entwickeln würde und nicht ein Land bleibt, das von kleinkrämerischen Interessen dominiert wird. Der Erfolg in der Politik ist nicht nur in Stimmen, sondern auch an der allgemeinen Atmosphäre im Land spürbar. **Wann ist man erfolgreich?** In der Wissenschaft ist man dann erfolgreich, wenn man einen Nobelpreis bekommt, oder wenn man jedes Jahr 3 Artikel in den weltbesten Zeitschriften publiziert. Diesen Erfolg habe ich nicht und werde ich auch nicht haben. In beschränktem und bescheidenem Rahmen bin ich in der Wissenschaft aber doch erfolgreich. Seit einiger Zeit ist bei mir auch Politik dazu gekommen. Es schadet natürlich nicht, wenn man in die Wissenschaft und in die Politik eine gewisse Intelligenz mitbringt, aber viele in der Politik haben es auch ohne akademische Ausbildung geschafft. In der Politik braucht man eher ein Gespür für Menschen und Problemstellungen. In beiden Fällen (Wissenschaft und Politik) braucht man Glück. **Was verstehen Sie unter Glück?** Daß im richtigen Moment Dinge passieren, auf die man keinen Einfluß hat, dennoch muß man diese dann aber gleich nutzen. Mein Glück in der Wissenschaft war, daß mein Vorgänger nach Bonn ging und die Stelle frei wurde. Bei jeder Entscheidung geht man von der Vergangenheit aus, wie jemand war, und nicht von der Zukunft, wie jemand wird. Das macht verschiedene Nominierungen nicht gerade einfach. **Wie sehen Ihre Erfolgsziele aus?** Wenn ich aus der aktiven Rolle der Partei zurücktrete, möchte ich eine stabilere, attraktivere und regierungsfähigere Grüne Partei hinterlassen. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Die Familie ist ein Sicherheitsnetz, welches in psychologischer und finanzieller Hinsicht nicht leicht ersetzt werden kann. Eine gut funktionierende Familie ist was Schönes. Für die Karriere kann die Familie ein störender Faktor werden, weil man Karriere meistens zwischen 30 und 40 Jahren macht, und wenn man verheiratet ist und Kinder hat, führt es dann unvermeidlich zu einem Zeitproblem. Ein erheblicher Teil meiner Karriere ist zu Lasten der Familie gegangen, aber man sollte nicht eitel sein und sagen: „Es wäre besser gewesen, wenn ich mehr Zeit der Familie gewidmet hätte", weil man nie weiß, wofür es gut war. Man kann nur das Ergebnis und nicht die Entwicklung messen. Ich habe in jungen Jahren meinen Weg definiert und bin dann diesen Weg gegangen. Meine Prioritäten haben sich im Laufe der Zeit nicht geändert. Was sich änderte, die innere Einstellung. Heute wäre ich nicht bereit, hohe Risken zu lasten Dritter einzugehen und würde überlegen, ob sie den Preis wert sind. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** In der Wissenschaft verbal durch Gespräche mit einem eingeschränkten Kreis von Kollegen. In der Politik aus den Medien, die unberechenbar sind. Die eigenen Leute in der Partei äußern ihre Meinung aber klar und deutlich. **Wer hat Sie geprägt?** Meine Eltern. Sie gaben mir viel Wärme und brachten mir Pflichtgefühl bei, aber auch das Gefühl der Zweifelhaftigkeit von Bindungen, das Gefühl des Provisoriums. Sie waren Emigranten und dachten, daß sie auch wieder gehen würden, wenn sich die Situation ändert. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Interesse an Neuem. **Ihr Spruch?** Mir gefällt der Spruch des berühmten Komikers der 30er Jahre W. C. Fields, der für seine bitterzynischen Bemerkungen bekannt war: „Wer Hunde und Kinder schlägt, kann kein ganz schlechter Mensch sein". Der Sinn dieses Satzes bedeutet für mich, daß man Werte durch Kontraste hervorheben kann, indem man das Gegenteil davon sagt, was erwartet wird.

* Benda Walter

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Auto-Benda Mercedes-Benz., 1110 Wien, Simmeringer Hauptstr. 1. Geboren - Datum, Ort: 8. April 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Liselotte. Kinder: Susanne (1984) und Walter (1981). Eltern: Johann und Ludmilla. Ehrungen: 1995, 1996, 1997, 1998 Staatsmeister Wasserski. Mitgliedschaften: Präsident d. Wasserskiclubs IWWC, Gremium Autohandel des freien Wirtschaftsverbandes. Hob-

„Der Weg zum Erfolg sollte eine nie aufhörende Droge für jeden Menschen sein."

bies: Wasserski, Skifahren, Autofahren, Lesen, Museen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten? Geschäftsführender Gesellschafter Auto Benda-Honda, Geschäftsführender Gesellschafter WB GmbH in München, Kammertätigkeit im freien Wirtschaftsverband.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Grundschule besuchte ich eine fünfjährige Hotelfachschule und anschließend wollte ich Medizin studieren. Aber oft kommt es im Leben anders als man denkt, und da ich mich in meiner frühen Jugend schon sehr für Autos interessierte, begann ich Autorennen zu fahren. So kam ich dann auch als Verkäufer zur Firma Wiesenthal. Dann 1973 ging ich zur Firma Denzel und war dort für den gesamten Neuwagenverkauf der Automarke Volvo verantwortlich. Im Juni 1974 habe ich mich dann im Autohandel selbständig gemacht. Ich habe mich dabei auf den Verkauf von Neu- und Gebrauchtwagen der Marke Mercedes spezialisiert. 1982 bin ich wegen des U-Bahn-Baues aus der Hainburgerstraße im 3. Bezirk nach Rennweg 110 übersiedelt. In diesem Zuge errichteten wir eine eigene Werkstätte. 1994 haben wir dann auch die Marke Honda in den Vertrieb genommen. 1995 erwarb ich das Grundstück auf der Simmeringer Hauptstraße und begann mit dem Bau eines neues Autohauses, wo wir uns auch heute noch befinden. Bei diesem Bau haben wir besonderen Wert auf Architektur, Lichteinfall und gute Atmosphäre gelegt. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir haben zwei Firmen: Seit 1974 die protokollierte Einzelfirma Benda und seit 1999 die Autobender GesmbH, die sich exklusiv mit dem Verkauf von Honda beschäftigt. Wir verkaufen neue und gebrauchte Autos der Marke Honda und Mercedes. Wir haben eine hauseigene Werkstätte, eine eigene Lackiererei und eine Leihwagenfirma integriert. Wir wollen für die Kunden bestmögliche Dienstleistungsqualität schaffen. Demnach sind wir sehr kundenorientiert und versuchen für den Kunden jederzeit da zu sein.

Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Wir als Unternehmen sind erfolgreich, weil wir hervorragende Qualität, eine große Vielfalt an Produkten, ein ausgezeichnetes Dienstleistungsangebot auf allen Bereichen bieten und wir uns mit jedem Kunden und seinem Auto individuell auseinandersetzen. Also der Kunde steht bei uns im Mittelpunkt. Das muß man sich vorstellen wie einen älteren Herrn, der in seinem Viertel in Wien aufgewachsen und alt geworden ist, aber alles rund um ihn hat sich verändert, die schnellebige Zeit hinterläßt seine Spuren und er fühlt sich in seiner Umgebung nicht mehr wohl. So versuchen wir jeden einzelnen Kunden das Gefühl zu geben, wirklich für ihn da zu sein, auf seine Probleme einzugehen und sich wirklich Zeit für ihn zu nehmen. Diese Kundenbindung macht den Erfolg unseres Unternehmens aus. Ich selbst als Persönlichkeit hatte nie eine andere Möglichkeit als erfolgreich zu sein, da ich mit Null angefangen habe. Meine Vision war immer, anders zu sein als andere Autohändler. Ich wollte mich immer von allen anderen abheben. Und ich habe es geschafft, weil Ich großes Einfühlungsvermögen habe und mich in meine Kunden hervorragend hineinversetzen kann, also ich bin immer und gerne für jeden Kunden da. Ich zeige hohes Engagement, weil mir die Arbeit Freude macht und ich meine Kunden gerne glücklich sehe, wenn Sie mein Autohaus voller Stolz und Freude mit einem neuen Wagen verlassen, genau mit dem was sie eigentlich immer haben wollten, es aber wo anders nicht bekommen haben. **Wie definieren Sie Erfolg?** Der Weg zum Erfolg sollte eine nie aufhörende Droge eines jeden Menschen sein. Erfolg kann es sein eine Familie zu gründen und aus seinen Kindern rechtschaffene Menschen zu machen. Für mich ist und war Erfolg immer das zu tun und umzusetzen, wo andere sagten, das ist unmöglich, das wirst du nie schaffen. Für mich war gerade das immer ein Anstoß, Erfolg zu haben, wo andere gescheitert sind, und meine Ziele umzusetzen. Ich bin ein sehr begeisterter Wasserschifahrer- und Alpinschifahrer. Ich nehme an Europa- oder Staatsmeisterschaften teil. Da frage ich mich dann manchmal, warum ich mich nicht zurücklehne und am Wochenende abspanne, anstatt an einem wilden Rennen teilzunehmen. Aber ich habe einen ausgeprägten, gesunden Ehrgeiz, der mich dazu bringt, auch auf anderen Gebieten als meinem alltäglichen Leben Erfolg zu haben. Es ist doch toll in einem sportlichen Bewerb ganz vorne dabei zu sein, vor allem wenn ich weiß, daß die Konkurrenten hinter mir 20 und mehr Jahre jünger sind. Das ist für mich gleichzeitig eine wahnsinnige Motivation. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Ich habe mir oft utopische Ziele gesetzt, habe aber dabei immer an meine Visionen und Ziele geglaubt und mir von niemand etwas dreinreden lassen. Und ich habe wahrhaftig alle meine Ziele umgesetzt. Ziele zu haben ist sehr wichtig, es fördert die Motivation und läßt kleine Niederlagen auf dem Weg zum großen Erfolg als Siege erscheinen.

Wie begegnen Sie Niederlagen? Ich glaube, daß zu erfolgreichen Menschen Niederlagen gehören. Ich selbst konnte früher damit nicht sehr gut umgehen, weil ich solche Niederlagen immer als mein persönliches Unvermögen hingestellt habe. Ich war enttäuscht von mir, von der Person, mit der die Niederlage zu tun hatte. Eigentlich sollte man Niederlagen willkommen heißen, denn sie bringen viele Erfahrungen. Ich muß mir sagen, das ist ja eigentlich gar keine Niederlage, im Gegenteil, es ist eine Entwicklung, die mich vielleicht sogar vor größerem Schaden bewahrt hat. Ich muß nur die nötige positive und optimistische Einstellung mitbringen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft, Ihre Energie zum Erfolg?** Ich nehme meine Kraft aus vielen Bereichen. Einerseits aus meiner Familie, aus meiner Frau und meinen Kindern, die zu anständigen Menschen herangewachsen sind. Und durch meine aggressiven Sportarten wie Wasserschifahren, der immerhin ein Wettkampfsport ist, nehme ich die Kraft, das tägliche Leben, das eigentlich auch zum Großteil aus Wettbewerb besteht, zu meistern und mich zu motivieren.

Welche Ratschläge geben Sie weiter? Jeder sollte für sich selbst wissen, was er will im Leben. Dann muß ich an meine Visionen glauben. Es gibt viele geschickte Leute im modernen Media Business, im Telekommunikationsbereich, die sich gut verkaufen können. Auch wenn meine guten Ideen von Verwandten und Freunden als Lächerlichkeiten abgetan werden, darf ich nie aufgeben an mich zu glauben. Irgendwann werde ich es schaffen, ich muß meinen Weg nur gehen. Was ich dazu noch brauche sind Eigenverantwortung, Rechtschaffenheit, Risikobereitschaft, etwas Spielleidenschaft. Dann muß ich meine Entscheidungen treffen und diese konsequent durchziehen. Eine gute Ausbildung ist meist wichtig, ich bin aber der Meinung, daß Praxis genauso wichtig ist und ein junger Mensch von seine Lehrern nicht demotiviert werden darf. Der Glaube und die Umsetzung meiner eigenen Ideen ist wichtig, sonst nichts. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wenn ich mein Leben heute zurückverfolge, kann ich sagen, wenn ich ganz ehrlich zu mir bin, daß ich alles erreicht habe, was ich wollte, sowohl im beruflichen als auch im privaten Leben. Aber ob ich in Zukunft erfolgreich sein werde, das weiß ich heute nicht.

✱ Benedek Peter

● Steckbrief

Beruf: Geigenbaumeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Peter Benedek Geigenbaumeister., 80331 München, Peterspl. 9. Geboren - Datum, Ort: 14. Juni 1947, Klausenburg. Familienstand: Verheiratet mit Elke Benedek, geb. Namenhauer. Kinder: Benjamin (1991). Eltern: Prof. Franz Paul und Agnes Benedek. Hobbies: Ungarische Instrumente, Reisen, Kultur, Tanzen, Schwimmen und Squash.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich muß dazu erwähnen, daß es früher weltweit nur wenige Geigenbauschulen gab, sodaß ich keine große Auswahl hatte. Ich begann meine Ausbildung zum Geigenbauer an der Geigenbauschule in Mittenwald. Meine dreijährige Gesellenzeit verbrachte ich bei Geigenbaumeister Jürgen Joh. Schröder in Frankfurt am Main. Danach folgte ein halbjähriger Meisterkurs mit Meisterprüfung wieder in der Mittenwalder Geigenbauschule, unter der Leitung von Direktor Konrad Leonhardt. Meine wichtigste Ausbildungsstätte im Bezug auf historische Instrumente und deren Restauration war danach in London.

● Zum Erfolg

Worauf haben Sie sich spezialisiert? Mein Spezialgebiet ist der Handel mit Streichinstrumenten. Ich kaufe Instrumente an, repariere und restauriere sie in meiner Werkstatt. Nachdem sie klanglich eingestellt perfekt eingestellt sind, werden sie zum Verkauf angeboten. Wir reparieren Geigen, Bratschen, Celli - von einfachen Schülergeigen bis hin zu den wertvollsten Instrumenten - und die dazu gehörenden Bögen von Musikern, Sammlern, Orchestern, wie z.B.: der Bayerischen Staatsoper. Wir bauen auch neue Instrumente, kommen jedoch leider aus Zeitmangel immer seltener dazu. Neue Bögen hingegen werden regelmäßig angefertigt. **Wann sind Sie erfolgreich?** Der Erfolg zeigt sich, wenn Kunden Vertrauen haben, mit unserer Arbeit zufrieden sind und regelmäßig unsere Dienste in Anspruch nehmen. Wir sind auch international orientiert - unsere Käufer wie auch Lieferanten sind weltweit verstreut. In meiner Werkstatt arbeitet immer mindestens ein nicht deutschsprachiger Mitarbeiter, die Werkstattsprache ist deshalb zeitweise Englisch. Einige meiner Geigenbauer absolvierten ihre Ausbildung im Ausland. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich komme aus einer Musikerfamilie. Mein Vater, der Musikprofessor war, brachte mich auf die Idee, Geigenbau zu erlernen. Von großer Bedeutung war auch, den richtigen Ausbildungsplatz zu finden. Mit einem gleichaltrigen Münchner Kollegen und Freund habe ich erreicht, dass hiesige Musiker und Sammler ihre wertvollen Instrumente, wie Geigen von Stradivari etc., hier in München reparieren und restaurieren lassen, statt diese - wie früher üblich - nach Paris oder London zu bringen. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist, dass ich der ungarischen Sprache mächtig bin. Deshalb finde ich rasch Kontakt zu ungarischen Musikern. Da sie manchmal sehr schöne und wertvolle Instrumente besitzen, konnte ich viele Eindrücke, Erfahrungen und Fotos sammeln, die mir vor einigen Jahren sehr hilfreich beim Schreiben meines Buches über Ungarischen Geigenbau waren. **Hatten Sie Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Wir hatten auch schwierige Zeiten, in denen ich stets versuchte, „zu retten, was zu retten war". Es gab Momente, in denen ich überlegte, ob es überhaupt noch rentabel ist, meine Tätigkeit so umfangreich weiter zu führen, oder ob ich nicht vielleicht in kleinerem Rahmen weiterarbeiten sollte. Ich versuchte, meine Geschäftsbeziehungen international auszuweiten; die EU erleichtert hier Vieles, da die Einfuhrbeschränkungen und Zölle entfallen. Gute Nerven waren auch notwendig, da sonst nicht alles zu schaffen wäre. Ich versuche immer, alles gut durchzukalkulieren und die Chancen zu nützen, die sich mir bieten. Zur Zeit läuft wieder alles wie in besten Zeiten, eine gewisse Vorsicht ist jedoch immer angebracht. **Was sind Ihre Erfolgsziele?** Ich würde gern meinen jetzigen Standard, der zur Zeit sehr gut ist, aufrecht erhalten. Meinen Beruf möchte ich so lange wie möglich ausüben, da er mir sehr viel Freude bereitet. **Welche Rolle für den Erfolg spielt Familie?** Ich bin besonders durch meinen Vater stark beeinflußt worden. Er war ein „Arbeitstier", was sich auch auf mich ausgewirkt hat. Den Umgang mit Kunden erlernte ich ebenfalls von ihm. Heute würde alles ohne die Hilfe meiner Frau nicht so gut funktionieren. Sie kümmert sich nicht nur um unser Kind und den Haushalt, sie hilft mir auch bei wichtigen Geschäften. Bei der Gestaltung meines Buches „Ungarischer Geigenbau" war meine Frau zu einem großen Teil mitbeteiligt. **Haben Sie einen Ratschlag für den Erfolg?** Wichtig sind die Liebe zum Beruf, Ehrlichkeit, Aufgeschlossenheit und Offenheit anderen Menschen gegenüber. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Da mein Beruf gleichzeitig mein Hobby ist, empfinde ich eher positiven Stress. Glücklicherweise komme ich mit sehr wenig Schlaf aus. Dies ist sehr hilfreich, da meine Arbeit viel Zeit in Anspruch nimmt - etwa 80 Arbeitsstunden pro Woche. Privaten Ausgleich finde ich im Kreise meiner Familie, beim Sport, kulturellen Veranstaltungen und Reisen.

✱ Benesch Gerald MMag. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Beamter. Funktion: Administrativer Direktor. Tätig bei: Bundesamt und Forschungszentrum für Landwirtschaft., 1226 Wien, Spargelfeldgasse 191. Geboren - Datum, Ort: 6. November 1963, Wien. Schöpferische Akte: Dissertation: Jus-Verwaltungsrecht. Hobbies: Sport, Sprachen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon während

meiner Schulzeit verspürte ich den Wunsch, zwei Studienrichtungen zu absolvieren: Jus und BWL. Ich schloß beide Studien ab, wobei ich meinen Schwerpunkt in der Betriebswirtschaft sah. Danach promovierte ich in Jus und absolvierte, um Berufsschwerpunkte herauszukristallisieren, mein Gerichtsjahr. Danach arbeitete ich zweieinhalb Jahre lang in der Revisionsabteilung mit Schwerpunkt Beteiligungsprüfung der Erste österreichische Spar-Casse-Bank AG. Da man in dieser Branche als Revisor sehr viel aufzeigen, jedoch nichts verändern kann, änderte ich meine Beratertätigkeit, indem ich in das Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft wechselte. Dort begann ich in der Rechtsabteilung der Rechtssektion und war für die Bereiche Kraftwerksbau und internationale Abkommen bezüglich grenzüberschreitende Gewässerprobleme mit Nachbarländern, wie Tschechien, Ungarn und der Slowakei zuständig. Mein damaliger Chef bot mir alle Möglichkeiten zur Weiterbildung an, ich wurde sein Nachfolger und war stellvertretender Bevollmächtigter in zwei Kommissionen. Ich konnte jedoch nicht voll in diese Funktion einsteigen, da der Präsidialchef mich in die heutige Position als administrativer Direktor berief. Seit Juli 1999 vertrete ich die rechtlichen und wirtschaftlichen Belange des Unternehmens und kann somit mein Wissen kombiniert anwenden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich betrachte das Erreichen meiner Ziele als oberste Priorität, wobei der Weg das Ziel ist. Wenn ich es schaffe, Projekte zum Laufen zu bringen und diese erfolgreich umsetze, dann ist es Erfolg. Wenn Kollegen und Kolleginnen im Haus betonen, daß meine Arbeit etwas bewirkt, dann fühle ich mich natürlich auch erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mir wird nachgesagt, daß ich mit Menschen im positiven Einklang stehe. Ich entwickelte das Gefühl dafür, mit schwierigen Situationen umzugehen indem ich für Deeskalierung sorge. Eine positive Kombination der Gefühls- und Sachebene war mir immer wichtig. Ich stehe hinter meinen Projekten und verliere mich nicht in Detailarbeiten. Ich kann Menschen dazu motivieren, ihre Ideen umzusetzen, trage gerne Verantwortung und stehe zu meinen Entscheidungen. Eines meiner Mottos lautet: Erfolg folgt den Taten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Arbeitsalltag sehe ich mich als erfolgreich, da ich in kurzer Zeit sehr viel erreichte, internationale Tätigkeiten durchführte und Verantwortung trage. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Sehr wichtig war für mich mein DISS-Vater in Innsbruck, der mir sowohl Thema als auch Aufbereitung in Eigenverantwortung übertrug. Seither arbeite ich selbständiger, lebenslanges Lernen ist für mich ein Muß. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Rückschläge sind nicht gelöste Problemstellungen. Tatsächlich kann man die meisten Probleme lösen, so maches Problem löst sich auch von selbst. Wenn es zu Rückschlägen kommt, analysiere ich die Situation erst einmal. Somit versuche ich in den Rückschlägen noch etwas positives zu erkennen, das Positive zu bewahren und daraus Schlüsse zu ziehen, sodaß es nicht permanent zu Rückschlägen kommt. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Jeder Mitarbeiter ist für mich eine sehr wertvolle Person, meine Mitarbeiter wissen, daß ich für jeden da bin. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich folge der übergeordneten Funktionsüberwachung durch meinen Vorgesetzten und bin für folgende Aufgabengebiete zuständig: exekutive Bereiche der Verwaltung (Personal, Budgetplanung und -zuteilung), gesamter Rechtsbereich (Zivilrecht und Einzelmaterien), die Landwirtschaftsstelle mit allen Verhandlungsverfahren inklusive aller Ausschreibungen, die technische Instandhaltung, der administrative Bereich des Qualitätsmanagements und Sicherung des Hauses. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sich niemals entmutigen lassen, das Ziel immer vor Augen haben, Rückschläge verarbeiten.

✱ Benesch Thomas

● Steckbrief

Beruf: Tätowierer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tattoo Piercing by Jaks., 2344 Maria Enzersdorf, Hauptstraße 16. Geboren - Datum, Ort: 2. Dezember 1969, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Jutta. Kinder: Naomi (1999). Eltern: Ida und Franz. Mitgliedschaften: Tattoo-pool. Hobbies: Zeichnen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Installateur- und Heizungsbaulehre, jobbte ich in mehreren Firmen als Servicetechniker. Nach drei Jahren flog ich privat nach Asien, und lernte dort die Kunst des Tätowierens. Da ich als Kind lange Zeit krank war, und viel im Haus war, entwickelte ich in mir die Phantasie, und drückte sie durch Zeichnen aus. Nun schien mir das Tätowieren als ursprünglichste Kunstform. Meine ersten Kunden in Thailand waren amerikanische Touristen. 1994 kam ich wieder nach Österreich zurück, meine Frau eröffnete ein Textilgeschäft mit asiatischen Kleidungsstücken, vornehmlich aus Yakwolle und Hanf. Mit einem Jungunternehmerkredit mieteten wir dieses Lokal und 1996 wurde dann aus unserem kleinen Geschäft ein Tattoo- und Piercingstudio. Ich arbeite zusammen mit meiner Frau, die hauptsächlich für die Kundenbetreuung und die Büroarbeit zuständig ist. Von Anfang an ist mein Freund Andreas Pum, der auch in Asien dabei war, als Piercer an meiner Seite. Kurze Zeit später vergrößerten wir das Geschäft um zwei weitere Räume. Um uns in der Szene zu etablieren sind wir in der ersten Zeit auf sämtlichen Technofesten, Clubbings und Bikerveranstaltungen mit einem Zelt vertreten gewesen. Seit der Eröffnung des Donauplex im November 1999, sind wir auch hier mit einem 70m² großen Tattoo- und Piercingstudio vertreten, und seit Juli 2000 haben wir auch ein Geschäft im Generali Center. Seit Jänner 2001 sind wir zusätzlich in der SCS, dort arbeiten wir momentan gemeinsam mit Indian Dreams, dem Piercing Stand. Zur Zeit beschäftige ich fünf Mitarbeiter und zwei Gast-Tätowierer. Unsere Kunden kommen aus allen Gesellschaftsschichten und Altersgruppen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich mit dem, was ich gern tue, existieren kann. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Respekt, den ich Menschen entgegenbringe, Freundlichkeit, Service, unser Ambiente, individuelle Beratung und meine künstlerische Begabung. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meine Frau Jutta, weil sie diejenige ist, die mich laufend anspornt. Sie ist mein strengster Kritiker. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Das Tätowiergeschäft ist von Anfang an gut gelaufen, ab 1998 war die Anlaufphase vorbei und ich immer auf längere Zeit ausgebucht. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Zum Beispiel haben wir unser anfänglich gut gehendes Textilgeschäft, sehr bald umgewandelt, als es nicht mehr so gut lief. Wir haben Flexibilität und Mut für Neues gezeigt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als erfolg-

reicher und trotzdem genügsamer, hilfsbereiter Mensch, auf den man sich verlassen kann. Meine Mitarbeiter sehen mich als Chef, wenn ich auch nicht überall gleichzeitig sein kann. Meine Eltern sind sicher stolz auf mich, ich bin ein Familienmensch. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, das ist wichtig, es ist die Bestätigung daß ich gut bin. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie und aus Urlauben in Asien. **Ihre Ziele?** Ich möchte international noch bekannter werden, und bin auf dem besten Weg dorthin. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Erst sich fürs tätowieren bezahlen lassen, wenn man es richtig beherrscht. Die Beratung, das persönliche Gespräch sind besonders wichtig, man darf nie vergessen, daß der Kunde dieses Tattoo ein Leben lang hat und damit glücklich sein muß. Die Lösung eines Gewerbescheins ist schwierig geworden.

✶ Benigni Wolfgang H.

● Steckbrief

Beruf: Hotelkaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Sodexho MM Catering GmbH., 1190 Wien, Iglaseegasse 23. Geboren - Datum, Ort: 18. Juli 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Catharine und Nikolaus. Eltern: Heinrich und Christine. Hobbies: Skifahren, Reiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach vier Jahren Gymnasium absolvierte ich auf eigenen Wunsch die Hotelfachschule in Bad Gleichenberg, die ich 1981 beendete. Zudem absolvierte ich die Konzessionsprüfung mit Ausbilderprüfung. Nach der Schule stieg ich in das Hotel Imperial Wien ein, wo ich verschiedene Stationen – vom Empfangsbereich bis zum Controlling – durchlief. Die folgenden sieben Jahre im Imperial betrachte ich heute als meine wirkliche Ausbildung. Danach wechselte ich mit dem damaligen Generaldirektor in das Marriott Wien und somit von einem Traditionsbetrieb in ein damals ultramodernes Hotel. Nach einem Jahr besuchte ich die Cornell University, Ithaca, New York, wo ich Managementseminare absolvierte. Dort wurde ich abgeworben und zog mit meiner Familie in die USA, um als Assistant Director Guest Services und Assistant Executive Housekeeping Manager im Ritz–Carlton Buckhead, Atlanta zu arbeiten. Nach zwei Jahren wechselte ich nach Köln, wo ich Stellvertretender Direktor des Excelsior Hotel Ernst wurde. Dort blieb ich wiederum etwa zwei Jahre und ging in selber Position für ein Jahr ins Sheraton Hotel und in weiterer Folge nach Hinterzarten (Deutschland), wo ich Geschäftsführender Generaldirektor des Parkhotel Adler war. 1995 endete der Pachtvertrag und ich wechselte zu Sodexho, wo ich seither Geschäftsführer bin. Heute bin ich für 300 Mitarbeiter in 30 österreichischen Standorten verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat viele Väter und bedeutet für jeden etwas anderes. Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich eine harmonische Balance zwischen Beruf und Privatleben erreichen kann. Erfolg ist immer langfristig, vor allem im wirtschaftlichen Bereich kann man sehr schnell kurzfristige Erfolge erzielen, die aber nichts wert sind – echter Erfolg besteht im langfristigen Erreichen von Zielen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich betrachtete die Hotelfachschule sehr kritisch als theoretischen Ausgangspunkt für meine Karriere und wußte bereits während meiner Schulzeit, daß ich mir mit dieser Ausbildung lediglich die theoretischen Grundsteine für die Praxis legen konnte. Ich wählte meine Schritte immer sehr bewußt – der Zufall spielte in meiner Karriere kaum eine Rolle, weder Arbeitgeber noch das Timing betreffend. Ich habe mir mein Leben lang sehr klare Ziele gesteckt, die ich immer vor mir sah. Eine wichtige Prägung erfuhr ich durch mein Leben im Internat, wo ich sehr früh lernte, selbständig zu werden. Mein Fachwissen und meine Erfahrung sind heute weiters zwei sehr wesentliche Parameter meines Erfolges. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich aufgrund meines Weges heute als sehr erfolgreich, weil ich meine Ziele immer erreichen konnte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es sind in jedem Bereich andere Faktoren maßgeblich – im Allgemeinen ist die fachliche Qualifikation ausschlaggebend. Es war mir in meinen früheren Positionen wichtig, alle Mitarbeiter selbst kennenzulernen, die direkt mit dem Gast zu tun haben, weil sie uns nach außen vertreten. Hier beeindruckten mich keine Zeugnisse, sondern Freundlichkeit und eine gewinnende Persönlichkeit. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Sodexho ist das größte Unternehmen in der Gemeinschaftsgastronomie (mit Sitz in Paris), das es weltweit gibt. Ich bin als Geschäftsführer für Österreich verantwortlich, darunter gibt es nicht sehr viele Stufen der Hierarchie: Es gibt in den 30 Standorten jeweils einen Betriebsleiter, der wiederum einen Bereichsleiter unterstellt ist, der bis zu zehn dieser Standorte betreut. Diesen ist ein Regionaldirektor übergeordnet, der direkt an mich berichtet. Das gesamte Headoffice ist hier in Wien beheimatet. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wesentlich ist es, sich im Leben zurechtzufinden! In der Schule bekommt man zwar Informationen, die eine gute Basis darstellen mögen; viel wichtiger ist es, sich selbst organisieren zu können und selbständig zu werden. Ich kann jedem ans Herz legen, Lösungen für die Zukunft zu suchen anstatt über Probleme der Vergangenheit zu diskutieren.

✶ Berger Manfred

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechanikermeister, Spenglermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: M. Berger GmbH, VW Audi Händler und Kundendienst., 2500 Baden, Grundauerweg 10. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1958, Kienau-Liebenau. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Manfred (1981) und Bernhard (1983). Eltern: Franz und Theresia. Hobbies: Laufen, Mountainbikefahren, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich in Wien bei Porsche die Lehre zum Karosseriespengler, da es in Oberösterreich keine geeignete Lehrstelle für mich gab. 1976 legte ich die Prüfung zum Facharbeiter ab, leistete meinen Präsenzdienst und war weiterhin bei Porsche tätig. 1980 machte ich die Meisterprüfung zum Kfz-Spengler und wurde Werkstättenmeister in der selben Firma. 1983 wechselte ich in den technischen Außendienst der Porsche Bank Repräsentanz Wien und wurde 1986 Pächter des VW-Audi-Betriebes

in Frauenkirchen. 1987 legte ich die Meisterprüfung zum Kfz-Mechaniker ab und wandelte zwei Jahre später die Einzelfirma in die Manfred Berger GmbH um. 1992 übernahm ich zusätzlich einen VW-Audi-Händlerbetrieb in Baden, den ich heute mit etwa 59 Beschäftigten führe. 1996 führte ich einen großen Umbau in Frauenkirchen durch, erweiterte ein Jahr später die Ausstellungshalle in Baden und wurde 1998 nach ISO 9002 zertifiziert. Am 1. April 2001 übernahm ich meine dritte Firma, die Lechner GmbH in Berndorf mit 38 Beschäftigten. Insgesamt bin ich heute für 119 Beschäftigte verantwortlich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele zu haben und diese konsequent zu verfolgen, beziehungsweise zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, der Grundstock meines Erfolges war meine Kindheit in einer intakten Familie, wofür ich sehr dankbar bin. Ich genoß bei Porsche eine sehr fundierte und hochwertige Ausbildung und ergriff immer wieder die Chance, mich weiterzubilden. Meine Vision war immer die Selbständigkeit. Ich habe mir immer Ziele gesteckt, die gleichzeitig realistisch und visionär waren. Meine enorme Leistungsbereitschaft und die Bereitschaft, mich zu verändern wurden von Porsche Austria, meinem heutigen starken Partner stets honoriert. Wesentlich ist dabei auch meine räumliche Flexibilität, sowie meine Fähigkeit, auf Menschen zuzugehen. Weiters denke ich, daß meine positive Lebenseinstellung, meine Fitneß, sowie meine Gesundheit mit einen Teil zu meinem heutigen Erfolg beitragen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich weniger als erfolgreich, sondern vielmehr als tüchtig. Wenn ich mich erfolgreich fühle, dann ganz bestimmt, weil mir meine Tätigkeit große Freude bereitet und ich die Ziele die ich mir gesteckt habe bis jetzt erreichen beziehungsweise auch übertreffen konnte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt in meiner beruflichen Laufbahn zwei sehr wichtige Personen, die mich in meiner Entwicklung förderten: Dipl.-Ing. Kaschnitz und Klaus Hirs. Diese beiden Persönlichkeiten zeigten mir den Weg auf und unterstützten mich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Motivierte Mitarbeiter spielen bei meinem Erfolg eine große Rolle, ohne sie könnte ich keinen Erfolg haben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern hohe fachliche Qualifikation, Freundlichkeit und Orientierung am Kunden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lege grundsätzlich sehr großen Wert auf persönliche Beziehungen zu meinen Mitarbeitern und veranstalte beispielsweise große Feste, weil ich es wichtig finde, daß man miteinander auch locker plaudern kann. Ein wesentlicher Faktor der Motivation ist die Kommunikation der Unternehmensziele und das Vorleben meiner eigenen Philosophie. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich bin Geschäftsführer aller drei Betriebe, meine Gattin ist Geschäftsführerin des Betriebes in Frauenkirchen und Prokuristin in Baden. Weiters sind meine beiden Brüder in mein Unternehmen involviert: mein Bruder Johann ist der Werkstättenleiter in Baden, Ferdinand führt den Betrieb in Frauenkirchen. Unter der Ebene des Geschäftsführers gibt es die drei Bereiche Verkauf, Kundendienst und Finanzen; darunter befinden sich die jeweiligen Abteilungsleiter und Meister. Ich kommuniziere dabei bis ganz nach unten, weil ich denke, daß sich so ein positives Betriebsklima ergibt, das für den Erfolg des Unternehmens sehr wesentlich ist. Generell kann jeder meiner Mitarbeiter auch mit persönlichen Problemen zu mir kommen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung ist mir sehr wichtig, ich investiere mindestens zwei bis drei Wochen pro Jahr in die eigene Weiterbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß die Tätigkeit anstreben, an der man die meiste Freude empfindet, dann wird sich der Erfolg von selbst einstellen. **Ihr Lebensmotto?** Ziele haben, daran glauben und in diesem Sinne handeln.

✱ Berger Peter

Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Walter Kigler KG, Großhandel mit Sicherheitsglas., 1100 Wien, Doerenkampg. 5. Geboren - Datum, Ort: 12. Dezember 1945, Wien. Hobbies: Modellbau Flugzeuge und Autos.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura trat ich 1966 in die Firma Kigler ein, die damals 5 Mitarbeiter beschäftigte. 1968 wurde ich zum Prokuristen ernannt. In den nächsten Jahren wurde unsere Firma auf- und ausgebaut. 1987 wurde die Firma in eine GesmbH umgewandelt und weiter ausgebaut. Seit 1989 bin ich geschäftsführender Gesellschafter. Im Jahre 1995 starb dann Herr Kigler.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Persönlicher Erfolg sind alle Dinge, die ich mir vorgenommen habe und die von mir positiv erledigt werden sowohl im privaten als auch im geschäftlichen Bereich. **Sehen Sie sich persönlich als erfolgreich?** Ja, da ich seit Anbeginn bei der Firma bin und das Unternehmen gemeinsam mit Herrn Kigler in diesem Gewerbe zur Nummer eins gemacht habe. Diese Expansion sehe ich als gemeinsamen, aber auch persönlichen Erfolg. **Was sollte man auf seinem Weg zum Erfolg beachten, was vermeiden?** Ich muß ein Ziel definieren und dieses dann konsequent verfolgen. Trotzdem muß ich immer für alle Dinge offen bleiben. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Manche Leute planen eher kurzfristig, andere langfristig, das ist eine personenbezogene Sache. Ich selbst plane immer zwei bis drei Jahre im voraus. Die Ziele müssen aber immer realistisch bleiben und von mir erreicht werden können. **Wie begegnen Sie Mißerfolgen?** Früher haben mich Mißerfolge oftmals aus der Bahn geworfen, heute habe ich gelernt damit umzugehen und ich nehme Quereinflüsse nicht mehr so ernst wie früher. Ich lasse sie auf mich zukommen, behalte sie aber im Auge und versuche sie zu verwerten, in dem ich sie analysiere und daraus lerne. **Haben Sie Ihre heutige Position bereits in jungen Jahren angestrebt?** Meine Position hat sich aus der Situation heraus ergeben, da ich von Anfang an dabei war und das gesamte Geschäft von der Picke auf gelernt habe. **Wie stehen Sie zur Teamarbeit und Motivation?** Ohne Teamarbeit geht gar nichts. Unser Unternehmen umfaßt 30 Mitarbeiter und ist geteilt in Lager und Büro. Ich versuche immer die Kommunikation zwischen beiden Gruppen zu fördern und trete für ein gegenseitiges Verständnis ein. Wir ziehen alle an einem Strang, haben ein gutes Betriebsklima und durch Einzelgespräche fördern wir die Motivation der Mitarbeiter. Was ich auch gelernt habe ist Arbeit zu delegieren. Früher habe ich immer versucht, alles selbst zu machen. Heute gebe ich gerne Verantwortung ab, wodurch ich die Bereitschaft und Motivation meiner Mitarbeiter steigere. **Woraus schöpfen**

Sie Ihre Kraft, Ihre Energie zum Erfolg? Normalerweise gehe ich am Freitag um 14 Uhr nach Hause und lasse das Unternehmen im Büro zurück. Ich schalte zu Hause sofort ab und tanke dadurch wieder Kraft für meine Arbeit. **Hatten Sie ein bestimmtes Vorbild oder eine Lebensphilosophie?** Herr Kigler hat mich von Anfang an sehr beeindruckt und von ihm habe ich viel gelernt. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir bieten eine große Vielfalt rund ums Auto. Unser Versorgungs- und Vertriebsnetz ist in ganz Österreich unschlagbar. Wenn eine Werkstätte zum Beispiel bis 9:00 Uhr bestellt, liefern wir noch bis 12:00 Uhr desselben Tages. Bestellt sie bis 12:00 Uhr liefern wir am selben Tag bis spätestens 16:00 Uhr. Das alles im Umkreis bis 40 km von Wien entfernt versteht sich. Wir beliefern aber natürlich den gesamten österreichischen Markt mit insgesamt 4.800 Kunden. bin selbst von meinem Beruf begeistert und kann diese Einstellung sehr gut auf andere übertragen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Gottvertrauen, den Glauben an mich selbst, von den Menschen die ich liebe und aus der Natur. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Auf Menschlichkeit nicht vergessen, positives Denken und das gesteckte Ziel nie aus den Augen verlieren. **Ihr Lebensmotto?** Das Leben ist schön, und ich nehme es wie es kommt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann einem jungen Menschen nur raten, sich ein Ziel zu setzen und es konsequent zu verfolgen. Man muß sich fragen, was man wirklich will, dann wird man auch Interesse an seiner Tätigkeit haben und sich voll darauf konzentrieren. Gute Ausbildung ist dabei ein Muß, Weiterbildung ist absolut notwendig.

✱ Bernhard Helga

CUT NOIR COIFFEUR

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Coiffeur Cut Noir., 1090 Wien, Kinderspitalgasse 4. Geboren - Datum, Ort: 9. Februar 1944, Kittsee. Kinder: Peter (1961) und Sibylle (1971). Hobbies: Beruf, Malerei und Kräuter.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1959 begann ich meine Lehre und ging anschließend nach Wien, wo ich mich mit Abendkursen weiterbildete. Ich heiratete und führte mit meinem Ehemann 23 Jahre lang ein Geschäft. Nach unserer Trennung machte ich die Konzessionsprüfung, kaufte mir ein Geschäft und eröffnete dieses im Februar 1990.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ein hohes Maß an Selbstvertrauen, Disziplin, Durchhaltevermögen und Fleiß. Bei den Kunden versuche ich beste Qualität zu bieten, ein gutes Beratungsgespräche zu führen und mit gutem Service eine entspannte Atmosphäre zu schaffen. Ich bin davon überzeugt, daß Fröhlichkeit ansteckend ist, und ich bin ein sehr offener Mensch, der auf andere zugeht. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Geschäftliche Probleme löse ich in aller Ruhe und dabei sehr konsequent. Ich bin ein Mensch, der nicht unbedingt Ratschläge erteilt: ich kann auch einfach nur zuhören. Bei privaten Problemen dränge ich niemanden; ich warte, bis er mit mir darüber sprechen will. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich erfolgreich, weil ich das erreichen konnte was ich wollte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich würde mir in unserer Branche flexible Öffnungszeiten wünschen, weil ich die Bedürfnisse meiner Kunden in diesem Bereich derzeit nicht immer erfüllen kann. Weiters sollte man sich grundsätzlich eine neue Lösung für die Lohnsteuer am Dienstleistungssektor überlegen, da die Lohnnebenkosten im Moment meiner Meinung nach viel zu hoch sind. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern Kompetenz und die Fähigkeit zur Arbeit im Team. Das allerwichtigste ist mir ein gutes Betriebsklima. Wesentlich ist mir Einfühlungsvermögen und die eigene Authentizität. Fachliches Wissen und ständige Weiterbildung setze ich natürlich voraus. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich

✱ Bernheimer Konrad O. Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Beruf: Kunst- und Antiquitätenhändler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bernheimer, Fine Old Masters, founded 1864., 80333 München, Brienner Str. 7 und 14 St. James´s Chambers, 2 Ryder Street, London SWIY 6QA, Großbritannien. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1950, Rubio (Venezuela). Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Mitgliedschaften: Executive Boardmember der TEFAF - The European Fine Art Foundation. Mitglied der Society of London Art Dealers, Mitglied der British Antiques Dealer´s Association, Präsident der Gesellschaft Deutscher Kunsthändler e.V., Mitglied im Syndicat National des Antiquaires Paris, Mitglied im Münchner Herrenclub, Mitglied der Rotarer München-Schwabing, Mitglied im The Royal Automobile Club London, Maitre der Commanderie de Bordeaux ´d Munich. Hobbies: Kunst, Kultur, Musik, Wein, Landwirtschaft, Golf, Sonstige geschäftliche Tätigkeit: Mit-Eigentümer einer Kaffe-Plantage in Venezuela.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich wurde in eine Kunsthändlerfamilie hineingeboren. Ich bin jetzt in der vierten Generation Kunsthändler. Ich habe eine Firma geerbt, die zwar einen sehr schönen, alten Namen hatte, die aber im Grunde genommen nach wie vor das Konzept des 19. Jahrhunderts hatte. Unsere Firma wurde durch meinen Urgroßvater 1864 in München gegründet. Als er 1918 starb, war er damals das wohl mit Abstand größte Kunst- und Einrichtungshaus Europas. Was das Konzept damals ausmachte war „Alles unter einem Dach", von Stoffen über alle Bereiche des Einrichtens bis hin zu der Abteilung der Antiquitäten. Im Prinzip war beim Wiederaufbau nach dem Zweiten Weltkrieg alles noch genauso wie im ausgehenden 19. Jahrhundert. Mit sechs Jahren kam ich nach München zu meinem Großvater, Konsul Otto Bernheimer, der mich jeden Tag nach der Schule in die Welt der Antiquitäten und der Kunst einführte. Ich besuchte in München und in Marquartstein die Schule und studierte anschließend in München Betriebswirtschaft mit der Spezialisierung auf Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung und Kunstgeschichte. 1976 absolvierte ich ein Studienjahr bei Christie´s in London im Chinese Department. 1977 kehrte ich nach München zurück und trat in die Firma meines Großvaters ein. Ich wurde persönlich haftender Gesellschafter und übernahm die Geschäftsleitung. Als ich 1977 die Firma übernahm, übernahm ich immer noch das alte Konzept, mit 57 Angestellten. Mir war sehr bald klar, daß das nicht die Zukunft sein konnte. Ich wußte, daß ich Kunsthändler werden wollte, aber kein Interior Decorator. Also begann ich die Firma umzustrukturieren, was nicht unproblematisch war. In den ersten zehn Jahren strukturierte ich Schritt für Schritt die Firma um und redu-

zierte das Personal, um das ganze auf rentable Füße zu stellen. Dazu gehörte nicht nur die Konzentration auf die Abteilungen, die sich wirklich lohnten, sondern vor allen Dingen die Konzentration auf die Geschäftszweige, die mich ganz persönlich interessieren. Ich bin sehr traditionsbewußt, aber ich bin nicht der Ansicht, daß Traditionsbewußtsein heißt, daß man eine Firma so weiterführt, wie man sie übernommen hat und daß man die Firma, so wie sie immer war erhalten kann, sondern man muß die Firma auf seine eigene Persönlichkeit und auf die Zeit hinmodellieren, wenn sie auch weiterhin erfolgreich sein soll. Ich wollte mich auf den Kunsthandel konzentrieren und auch internationaler werden. Die Firma bestand 1977 aus 15 Gesellschaftern, alles Familienmitglieder. Um effizienter arbeiten zu können, begann ich sehr bald, Gesellschafter-Anteile aufzukaufen. 1982 konnte ich fast die Hälfte der Kommandit-Anteile erwerben. 1985 gründete ich meine Londoner Firma. 1987/1988 verkaufte ich das Bernheimer Palais am Lenbachplatz, das mein Urgroßvater hatte erbauen lassen, und erwarb die restlichen Gesellschafter-Anteile. Dieser Verkauf gab mir die Möglichkeit, das zu verwirklichen, was ich eigentlich wollte - nämlich Kunsthandel auf allerhöchstem Niveau. Ich eröffnete eine eigene Kunsthandelsfirma am Promenadeplatz. Mein Interesse an Bildern wurde von meinem Großvater geweckt, der häufig mit mir ins Museum ging. 1998 zogen wir dann in die Galerieräume in der Brienner Straße um. Unsere Schwerpunkte sind Gemälde alter Meister des 16., 17. und 18. Jahrhunderts. Wir sind heute in Deutschland unumstritten die Nummer Eins auf dem Gebiet der alten Meister und spielen auch in Europa in der Obersten Liga mit. Wir sind auf verschiedenen Messen vertreten - auf der TEFAF in Maastricht, auf der The Grosvenor House Art & Antiques Fair in London, auf der Biennale des Antiquaires in Paris und auf der Kunstmesse in München.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg haben ist etwas, was einem in irgendeiner Weise Genugtuung gibt. Wenn man das Gefühl hat, die Arbeit lohnt sich. Und ich mache etwas, das mir Freude bereitet, wo ich 100%ig dahinterstehe. Geld verdienen spielt dabei keine Rolle. Wobei man natürlich Geld braucht, um ein schönes und angenehmes Leben zu führen. Ich denke, wenn man ein schönes Leben als Gesamtkunstwerk sieht, gehört auch die intensive Beschäftigung mit der Kunst und den schönen Dingen dazu, die uns die Welt bietet. Es gehört auch dazu, daß man sich wohlfühlt, daß man sich in seiner eigenen Haut wohlfühlt. Daß man sich selbst annimmt, sich selbst gerne mag. Ich glaube, das ist ganz entscheidend. Ich glaube, es gibt kaum Menschen, die wirklich erfolgreich sind, die sich selbst nicht mögen. Ich meine das nicht im Sinne von Eitelkeit, sondern mit sich im reinen sein und in sich selbst ruhen, das ist ganz wichtig. Ich habe das Glück, daß ich mich schon relativ früh in meiner Waage gefunden habe. Ich kann von mir sagen, daß ich mit mir selbst im reinen bin und das gibt einem Selbstsicherheit. Erfolg ohne Selbstsicherheit halte ich für undenkbar. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ein Geheimnis meines Erfolges als Kunsthändler ist mit Sicherheit, daß ich immer versucht habe, Dinge unter ganz persönlichen Kriterien zu kaufen. Jedes Bild, das ich kaufe, kaufe ich eigentlich so, als würde ich es für mich selbst kaufen. Ich kaufe nie für den Markt oder weil ich glaube, daß sich so etwas verkaufen läßt, oder weil ich denke, daß ich dafür einen Kunden hätte. Jedes Bild, das man bei mir sieht, ist mein ganz persönlicher Kunstgeschmack und mit diesen Bildern würde ich am liebsten auch leben. Ich bin überzeugt, daß das der Grund ist, warum man mir nachsagt, ich sei ein guter Verkäufer. **Was gibt Ihnen Kraft und Energie?** In jungen Jahren habe ich ganz intensiv autogenes Training gemacht. Ich bin nicht religiös im kirchlichen Sinne, obwohl meine Familie sowohl einen jüdischen als auch einen katholischen Hintergrund hat. Ich glaube aber schon an einen Gott, an ein höheres Wesen. Eine ganz entscheidende Rolle spielt meine Familie. Die Sicherheit, die einem ein glückliches Zuhause gibt, ist ganz entscheidend. Eine glückliche familiäre Gemeinschaft ist schon etwas sehr Wichtiges. Ich glaube, daß es dann auch die Fähigkeit der Konzentration auf Wesentliches ist - sich an Wichtiges zu erinnern und Unwichtiges zu vergessen. **Was sind Ihre Ziele, was wollen Sie erreichen?** Ich glaube, in dem Moment, wo man sagt, ich habe eine Stufe erreicht, auf der ich eigentlich nur noch das halten möchte, was ich bisher erreicht habe, dann ist das der erste Schritt nach unten. Das heißt für mich, keine Ziele mehr zu haben, denn ich denke, es genügt nicht, den Level, auf dem man ist, halten zu wollen. Man muß immer versuchen weiterzugehen. Es gibt ja auch zum Glück immer noch eine Steigerung. Bei mir wäre das zum Beispiel, noch bessere, noch schönere Bilder. In dem, was ich mache einfach noch besser zu werden. Und sicherlich möchte ich auch mehr Zeit haben. Mehr Zeit, um zu lesen. Um in die Bibliothek zu gehen, zu recherchieren und zu lesen. Für den Spaß, in der Bibliothek etwas zu finden, habe ich im Moment leider keine Zeit.

✶ Biasutti Sabine

„Es ist generell wichtig, den Beruf mit Freude auszuüben - egal was man macht."

● Steckbrief

Beruf: Dekorateurin und Bühnenbildnerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Body & Soul Model Agency Vienna., 1060 Wien, Gumpendorferstraße 9. Geboren - Datum, Ort: 21. März 1966, Unter Premstätten. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Eltern: Rudolf und Anna-Maria. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer, Wirtschaftskammer Wien (im Ausschuß). Hobbies: Malen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule rieten mir meine Lehrer, eine kreative Laufbahn einzuschlagen und so besuchte ich die HTBLA - Kunst/Ortweinschule in Graz. 1984 schloß ich die Schule ab und arbeitete im Anschluß daran bei Kastner und Öhler Graz als Fotodekorateurin. Im Oktober 1984 begann ich zusätzlich selbständig tätig zu werden, da mich meine Arbeit nicht auslastete. Ich veranstaltete einige Modeschauen und Model-Workshops, und machte mich schließlich im Mai 1985 selbständig. Im Dezember 1998 eröffnete ich zudem einen Filialbetrieb in Wien. Ende 1999 entschlossen mein Mann und ich uns, endgültig nach Wien zu gehen, und schlossen das Büro in Graz. Das Unternehmen ist eine reine Modellagentur.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, einen ruhigen, gesicherten Lebensweg einzuschlagen, auf dem man keine Existenzsorgen haben muß und von der Umwelt akzeptiert zu werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein Mensch, der sehr viel Durchsetzungsvermögen besitzt und lernte durch einige Niederlagen, daß man hartnäckig bleiben und weitermachen muß. Da mein Vater Unternehmer war, sah ich schon von Kindesbeinen an die Vor- und Nachteile der Selbständigkeit und obwohl es nicht mein definiertes Ziel war, mich selbständig zu machen, versuchte ich es einfach – neben meinem geregelten

Beruf. Die beiden wesentlichen Stärken, die mich in meinem Beruf erfolgreich machen, sind Flexibilität und Organisationstalent. Außerdem habe ich ein sehr gutes Gespür für Talente und kann generell gut mit Menschen – egal ob Kunde oder Model – umgehen. Meine Agentur ist nicht auf besonders junge und trendige Models spezialisiert; wir suchen für unsere Kunden wirklich jeden Typen, auch in Zusammenarbeit mit internationalen Partneragenturen. Ich lege großen Wert auf sehr persönlichen Kundenkontakt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich noch nicht am Ziel angekommen, aber ich sehe mich als erfolgreich, weil meine Agentur hier in Wien auf große Akzeptanz stößt und wir auch wichtige Großkunden betreuen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Es gab in meiner Laufbahn sicher genügend solche Situationen; mein Durchhaltevermögen und mein unbedingter Wille, nicht aufzugeben waren ausschlaggebend dafür, daß ich immer wieder weitermachte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unsere Branche leidet sehr stark unter dem Preisdumping. Man zahlt heute einem Model weniger für einen Arbeitstag als früher; es gibt innerhalb der Branche sehr viele schwarze Schafe, denen man keinen Riegel vorschieben kann, weil dies noch immer ein freies Gewerbe ist. Weiters gibt es leider hin und wieder Skandale, die von den Medien breitgetreten werden und uns alle in Verruf bringen. Es ist mitunter schwierig, sich selbst als seriösen Partner zu präsentieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es ist mir wichtig, daß unsere Agentur nach außen hin ein einheitliches Bild ergibt; auch bei freien Mitarbeitern lege ich großen Wert auf eine gemeinsame Linie. Wir pflegen ein sehr kollegiales Arbeitsklima. Weiters sind mir Sprachkenntnisse sehr wichtig, da wir mit internationalen Models arbeiten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben ist mir sehr wichtig, da ich in meinem Beruf nur gut sein kann, wenn ich ein harmonisches Umfeld habe. Mein Ehemann ist ebenfalls selbständig; er hat sich nach einer Karriere als Tänzer auf Computergrafik spezialisiert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, daß man sich ganz genau informieren sollte, bevor man sich selbständig macht. Ausbildung ist eine gute Grundvoraussetzung. Ich denke, daß es generell wichtig ist, seinen Beruf mit Freude auszuüben – egal, was man macht.

✱ Biegler Siegfried

„...Erfahrung und Gespür, den Blick für die Vergangenheit, und vor allem ein Ziel."

● Steckbrief

Beruf: Kraftfahrzeugmechnikermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: A. Ebner GesmbH., 2353 Guntramsdorf, Triesterstr. 92. Geboren - Datum, Ort: 2.Jänner 1941, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Anneliese, geb. Ebner. Kinder: Wolfgang, Norbert und Monika. Hobbies: Hunde, Bauernhof mit Landwirtschaft.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Für mich stand immer fest, daß ich mich sobald als möglich selbständig mache, und so übernahm ich mit 21 Jahren, nach meiner abgeschlossenen Kraftfahrzeugmechanikerlehre und einer kurzen Tätigkeit als Mechaniker, eine Tankstelle. Erweiterte diese schrittweise mit einem Serviceangebot und einer Kraftfahrzeug Werkstätte, und war zusätzlich als Gemeinderat, beziehungsweise in der Kammer tätig. Da ich schlecht beraten wurde, mußte ich 1978 den Ausgleich als Konkurs anmelden. Die folgende Zeit war sehr schwierig. Ich arbeitete als Taxiunternehmer im Immobilienhandel. Da man jedoch das tun soll, was man gelernt hat, versuchte ich wieder in meiner Branche Fuß zu fassen. Dies gelang mir 1981 mit einer kleinen Werkstatt im dritten Bezirk. Ich fing sehr bescheiden an, konnte jedoch bald vergrößern, übernahm zusätzlich 1990 einen Opel-Betrieb im 12. Bezirk, Ketzergasse, und hatten im dritten Bezirk einen Chrysler - Servicebetrieb. 1995 eröffnete ich meine derzeitige Firma als Chryslerhändler für den Bezirk Mödling, verkaufte 1997 den Opel-Betrieb und meine Firma im dritten Bezirk, um mich ganz auf den neuen Betrieb konzentrieren zu können.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist für dann gegeben wenn ich mit meiner beruflichen Tätigkeit zufrieden bin, und sie auch gerne mache. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zunächst eine große Portion Glück. Das heißt, daß ich zum richtigen Zeitpunkt das Richtige tat. Dazu gehört berufliche Erfahrung und Gespür, beziehungsweise der Blick für die Vergangenheit, und vor allem ein Ziel. Mein Ziel war es immer, einmal selbständig zu sein, und einen größeren Autobetrieb zu haben. Darauf habe ich konsequent hingearbeitet und habe mich durch Niederlagen nicht unterkriegen lassen. Meinen Erfolg erreiche ich durch zufriedene Kunden indem ich ehrlich bin, versuche auf die Persönlichkeit der Kunde einzugehen, Kompetenz vermittle, beste Arbeitsqualität erbringe, und termingerecht arbeite. Die Kunde ist das Kapital der Zukunft. Für mich ist aber ebenso wichtig, daß auch ich mit meiner Leistung zufrieden bin. Dafür arbeite ich viel und Intensiv, zeige Initiative bei der Kundenfindung, indem ich zum Beispiel meine Visitenkarten verteile, tue dies alles gerne, und freue mich an meinem Erfolg, der mich zufrieden macht. Man darf sich jedoch nicht zufrieden geben, sondern muß immer weiterstreben denn Stillstand ist Rückschritt. **Was zeichnet Ihre Firma aus?** Kompetente, freundliche Beratung, große Auswahl und prompte Lieferung bei Neuwagen, bestgepflegte Gebrauchtwagen und deren Kostenberechnung gemeinsam mit den Kunden, sowie optimale Leistungen unserer Werkstätte, denn durch zufriedene Kunden der Werkstätte komme ich wieder zu Autokäufern.

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich bin an meiner Niederlage nicht gescheitert sondern habe wieder einen schönen Betrieb aufgebaut. **Ist Anerkennung für den Erfolg wichtig?** Ja. Sie erhöht das Glücksgefühl, ist eine Bestätigung der Leistung und hebt das Selbstvertrauen. **Spielt Familie eine Rolle beim Erfolg?** Ohne meine Familie hätte ich nicht so erfolgreich sein können. Meine Frau hat immer Verständnis für mich und stand zu mir. Wir arbeiteten gemeinsam an der Erreichung meines Zieles. Jetzt arbeiten meine Söhne in der Firma mit, was sicherlich sehr zu dem Erfolg beiträgt. Mit Fremden wäre es nicht möglich gewesen in der kurzen Zeit zum Erfolg zu kommen.

Welche Rolle spielen Mitarbeiter beim Erfolg? Sie sind sehr wichtig. Wir haben derzeit 38 Mitarbeiter. Diese müssen der Firma gegenüber loyal sein. Man muß sie begeistern können ihnen, Visionen für die Firma, beziehungsweise erreichbare Ziele vorgeben, und sie müssen gute Arbeit leisten. Dafür werden sie mit laufenden Schulungen unterstützt. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Der Konkurs war eine große Niederlage für mich. Ich wurde schlecht beraten, mußte die Konsequenzen tragen, ließ mich nicht unterkriegen und wußte, daß ich es schaffen werde. Denn ich wußte, was ich kann, und dies konnte mir nicht genommen werden.

✱ Bigler Harald Ing.

● Steckbrief

Beruf: Baumeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: PBM BaugesellschaftmbH - Ing. Harald Bigler., 2340 Mödling, Brühlerstraße 28. Geboren - Datum, Ort: 1. November 1966, Wels. Eltern: Christine und Heinrich. Ehrungen: 1998 Dorferneuerungspreis des Landes Niederösterreich. Hobbies: Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HTL-Matura 1989, arbeitete ich drei Jahre als Bautechniker. 1992 trat ich in die Firma PBM, von meinem Vater 1987 gegründeten Betrieb, als Bauleiter ein. 1999 absolvierte ich die Baumeisterprüfung, und seit diesem Zeitpunkt bin ich gewerberechtlicher Geschäftsführer der PBM GmbH. Zu meinem Aufgabengebiet gehört die Betreuung der Baustellen, sowie die Besichtigung und die Angebotsstellung für neue Baustellen. Mein Vater, der handelsrechtlicher Geschäftsführer ist, führt den Betrieb vom Büro aus. Zur Zeit beschäftigen wir 20 Arbeiter und eine Sekretärin. Unsere Kunden sind Gemeinden, soziale Bauträger und Privatkunden. Wir erledigen Bauvorhaben von der Grundstückssuche bis zur schlüsselfertigen Übergabe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich zurück blicke und sehe, was wir in den letzten 15 Jahren gebaut haben, empfinde ich ein Erfolgsgefühl. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Fachliche Kompetenz, auch auf dem kaufmännischen Sektor, mein Durchhaltevermögen und meine Bescheidenheit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin stolz darauf, daß unsere Firma so dasteht. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Bereits nach den ersten zwei Jahren der Firmengründung, da sah man, daß es funktioniert, die Aufträge waren da. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Betriebsgründung 1987, an der ich schon beteiligt war. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Vor zwei Jahren hatten wir enorme Außenstände, das war verhängnisvoll für den Betrieb. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Engagement der Innung könnte stärker sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich entscheide mich nach dem ersten Gespräch, das Zeugnis ist eine kleine Hilfe, aber nicht aussagekräftig. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als kompetenter, kollegialer Vorgesetzter. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Klein anfangen und nicht schnell groß werden. Größe heißt nicht immer mehr Profit. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Firma weiter in eine erfolgreiche Zukunft zu führen. **Hatten Sie Vorbilder?** Meinen Vater, der diesen Betrieb mit mir gegründet hat und erfolgreich ist.

✱ Bilek Jutta

● Steckbrief

Beruf: Angestellte. Funktion: Betriebsleiterin. Tätig bei: Donauturm, Aussichtsturm und RestaurationsbetriebsgmbH., 1110 Wien, Simmeringer Hauptstraße 96-100. Geboren - Datum, Ort: 23. August 1966, Baden. Kinder: Christoph (1989). Eltern: Elisabeth und Kurt. Hobbies: Chiatsu, Tai-Chi, Motorradfahren, Schwimmen und Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern, die im Gastgewerbe tätig waren, rieten mir von dieser Branche ab, da sie wußten, wieviel Zeit dieser Beruf in Anspruch nimmt. Also entschloß ich mich, eine Lehre zur Friseurin und Perückenmacherin zu machen. Es stellte sich jedoch heraus, daß ich eine Allergie habe; somit konnte ich diesen Beruf nicht ausüben. Daraufhin lernte ich den Beruf der Maskenbildnerin, fand aber keine Beschäftigung und faßte schließlich doch im Gastgewerbe Fuß. Parallel zu Seminaren, die ich besuchte, um mich weiterzubilden, arbeitete ich in einem Hotel im Service. Ich kletterte die Karriereleiter sukzessive hinauf, bis ich schließlich als Chef de Service tätig war. Anschließend wechselte ich zur „Donauturm, Aussichtsturm und RestaurationsbetriebsgmbH“ und wurde als stellvertretende Restaurantleiterin eingestellt. 1999 wurde ich Betriebsleiterin vom „Rialto“ - heute „Isola“ - und vom „Bier und Bier“.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als großen Erfolg empfinde ich den Einklang zwischen Beruf und Familienleben, der sich durch meine Arbeitszeiten leider etwas schwierig gestaltet. Ich kann mir aber ein Leben ohne meine Arbeit nicht vorstellen. Geld ist wichtig, um meine Existenz zu finanzieren, spielt für mich aber keine sehr große Rolle. Wenn es mir nur ums Geld ginge, würde ich als Kellnerin arbeiten und dabei wahrscheinlich mehr verdienen als jetzt. Für mich ist es einfach wichtig, daß mich meine Arbeit fordert und mir Spaß macht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Fleiß, Grundwissen, permanente Weiterbildung, Kommunikationsgabe, überdurchschnittlicher Einsatz und die Fähigkeit, selbständig zu arbeiten - diese Faktoren sind es, die meinen Erfolg ausmachen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich entschied mich erfolgreich, als ich die Leitung der beiden Lokale übernahm. Dadurch wurde mein Aufgabengebiet vielfältiger. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich empfinde Originalität auf jeden Fall als den besseren Weg und bin kein Mensch, der Imitation schätzt. Wenn man eine eigene Idee hat, empfindet man bei deren Umsetzung viel mehr Freude. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung wird mir durch die Gäste, die meine Kontaktfreudigkeit und Offenheit schätzen, durch die Beförderung in der Firma, sowie durch Mitarbeiter vermittelt, die eine gute Meinung von mir haben und zu schätzen wissen, was ich für sie tue. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich versuche, es beim nächsten Mal besser zu machen. Depressive Phasen dauern bei mir nicht lange und ich halte mich auch nicht mit der Suche nach einem Schuldigen auf, sondern versuche eine Lösung zu finden. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man schätzt die Mischung aus demokratischen und autoritären Elementen, die ich an den Tag lege. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus Chiatsu und Thai-Chi. Es ist wichtig, Körper und Geist in Einklang zu bringen. Außerdem schöpfe ich Kraft aus meiner positiven Lebenseinstellung und meinen Erfolgserlebnissen.

✱ Binder Ernst

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Restaurant Brunnenstöckl., 2620 Neunkirchen, Hauptplatz 12. Geboren - Datum, Ort: 9. Jänner 1954, Wiener

Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Anneliese. Kinder: Verena (1980) und Stefan (1984). Eltern: Karl und Ernestine. Schöpferische Akte: "Die kalte Küche", "Obendrüber Untendurch", "Die Semmering Küche", "Das wilde Kochbuch". Ehrungen: Gewinner des Weltcup der Köche 1986 in Luxemburg. Mitgliedschaften: Berufsverband der Köche, FF Gloggnitz, Tennisclub. Hobbies: Wandern, Skifahren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule besuchte ich ein Jahr lang die Handelsakademie, entschied mich jedoch für eine Lehre als Koch, die ich von 1969 bis 1972 absolvierte. Anschließend ging ich auf Saison, war kurze Zeit in Frankreich, arbeitete im Hotel Bristol in Wien, und bis 1982 im Restaurant Drei Husaren. Ab 1982 war ich im Hotel Panhans tätig, von 1987 bis 1990 leitete ich ein Hotel in der Steiermark. 1990 machte ich mich selbständig und gründete das Restaurant Brunnenstöckl in Neunkirchen. Der Gedanke der Selbständigkeit kam mir schon sehr früh, da ich täglich bis zu vierzehn Stunden arbeiten mußte – und in der Gastronomie ist es nicht üblich, die Überstunden finanziell abgegolten zu bekommen. So dachte ich mir – wenn ich schon so viel arbeite, dann möchte ich es für mich selbst tun.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele zu erreichen, und hebt den Stellenwert in der Gesellschaft. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In erster Linie waren Fleiß und harte Arbeit ausschlaggebend für meinen Erfolg. Es war nicht immer leicht, die Karriereleiter zu erklimmen, denn dabei ist nicht nur Können und fachliches Wissen von Bedeutung, sondern vor allem enormes Durchhaltevermögen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich persönlich sehe mich als erfolgreich, weil ich meinen Erfolg an meinem Image messen kann. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich eigentlich seit Beginn meiner beruflichen Laufbahn als erfolgreich, weil ich das Glück hatte, immer wieder in Positionen tätig zu sein, in denen ich gefordert wurde und meine Ziele erreichen konnte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich glaube, daß ich mich in jeder Situation intuitiv richtig entschieden habe. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Es gab sicherlich in meinem Leben mehrere solche Situationen, die ich aber letztlich im Team meistern konnte. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich glaube, gute Imitation ist in meinem Geschäft besser als ein schlechtes Original: Ich muß etwas anbieten, von dem ich weiß, daß es bei meinen Gästen gut ankommt – und nicht um jeden Preis etwas kreieren, das nicht angenommen wird. Selbstverständlich gibt es in meiner Küche auch ganz spezielle Ableitungen, die meine Originalität ausdrücken. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich muß an dieser Stelle einen Mann ganz besonders hervorheben, der mich menschlich wie auch fachlich zeit meines Lebens faszinierte: dieser ganz spezielle Mensch ist Ewald Plachutta, der Chef der Drei Husaren. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die höchste Anerkennung die ich als Koch erfahren kann ist die Zufriedenheit meiner Gäste. Solches Lob ist mit Geld nicht aufzuwiegen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem in unserer Branche besteht sicherlich in den unregelmäßigen Arbeitszeiten und in der Gesetzgebung. Selbst wenn ein Mitarbeiter bei mir von sich aus mehr leisten will, ist das vom Gesetzgeber her nicht erlaubt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne gute Mitarbeiter kann ich nicht erfolgreich sein, Teamarbeit ist in unserer Branche etwas ganz Wichtiges! Wenn man Teamarbeit an oberster Stelle etabliert, hat man mehr oder weniger die Gewißheit, daß es auch in schwierigen Zeiten ein Miteinander gibt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In erster Linie müssen meine Mitarbeiter fachlich versiert sein, darüber hinaus ist für mich die menschliche Komponente ausschlaggebend. Im Service ist natürlich auch ein gewisses Aussehen und Auftreten wichtig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bei den derzeitigen Gegebenheiten kann ich eigentlich nur davon abraten, sich in dieser Branche selbständig zu machen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein großer Traum ist es, mit 45 Jahren auszusteigen und mir den Traum von der einsamen Insel zu verwirklichen, auf der man Urlaub mit Arbeit verbinden kann. **Ihr Lebensmotto?** Nicht leben um zu arbeiten, sondern arbeiten um zu leben.

✶ Binder Karl

Steckbrief

Beruf: Dipl.-KH-Betriebswirt. Funktion: Kaufmännischer Direktor. Tätig bei: Krankenhaus Gmünd., 3950 Gmünd, Conrathstraße 17. Geboren - Datum, Ort: 14. November 1961, Gmünd. Kinder: Miriam (1987) und Lukas (1993). Schöpferische Akte: "Die Planung von Leistungen des technischen Dienstes, mit Hilfe der zentralen Leittechnik und elektronischen Datenverarbeitung", " Anforderungen an Krankenhaus - EDV - Systeme aus der Sicht der Verwaltung", "Digitale (elektronische) Krankenakte – Erfahrungsbericht", "Blockheizkraftwerk A.ö. Krankenhaus Gmünd", "Digitale (elektronische) Krankenakte", "Leistungsorientierte Krankenhausfinanzierung". Mitgliedschaften: Obmann des Vereins der Eltern behinderter Kinder im Raum Gmünd, Umweltgemeinderat der Stadt Gmünd. Hobbies: Tennis, Skifahren, Musik, Malen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gemeinderates der Stadtgemeinde Gmünd seit 11/ 1996 .

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule absolvierte ich die Handelsschule und durchlief die Ausbildungen für den EDV - System - Manager, für den Diplom - Krankenhaus - Betriebswirt und für den akademisch geprüften Krankenhausmanager, an der WU in Wien. Ich trat 1978 im Krankenhaus Gmünd ein. In den Jahren 1979-86 war ich mit dem Materialeinkauf befaßt, sowie als Inventarbuchhalter tätig. 1982 absolvierte ich den Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer, 1984 betreute ich im Krankenhaus sämtliche wirtschaftlich-administrativen Belange im EDV-Bereich, und 1985 wurden mir die Bereiche Kostenrechnung, Statistik und Controlling übertragen. Ab 1990 übertrug man mir die Position des Stellvertreters des Verwaltungsdirektors, und ab 1991 die des kaufmännischen Direktors.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich ein Ziel erreiche und dadurch persönliche Zufriedenheit erfahre. **Ihr Erfolgsrezept?** Zu meinem Erfolgsrezept gehört Selbstvertrauen, Selbstbewußtsein, Konsequenz, Ausdauer und der Aufbau von Beziehungsebenen

zu maßgebenden Persönlichkeiten. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es war ausschließlich mein hohes persönliches Engagement für meine Karriere verantwortlich. Durch meine Kenntnisse in der EDV kannte ich die Zusammenhänge im Krankenhaus, und das Wissen daraus war meiner Entwicklung mit Sicherheit förderlich. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ich begann meine berufliche Entwicklung zwar im Krankenhaus in Gmünd, hatte aber zu dieser Zeit noch keine Ambitionen Direktor zu werden. Durch meinen intensiven Einsatz für das Krankenhaus, ergab sich in weiterer Folge die Möglichkeit, für meine persönliche Entwicklung in diesem Haus. Ein großer Vorteil für meine Entfaltung waren meine Kenntnisse in der EDV und in der Programmierung. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Durch den frühen Tod meiner Eltern entwickelte sich in mir eine große soziale Verantwortung. Diese konnte ich am besten durch die Arbeit im Krankenhaus verwirklichen. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Ich hatte das Glück, von meinen Vorgängern und von den älteren Mitarbeitern viel lernen zu können. Sie waren somit eine Hilfe für meine berufliche Entwicklung. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Durch mein hohes persönliches Interesse an der beruflichen Entwicklung und meine beruflich - soziale Verantwortung vernachlässige ich meine Familie. Zwei Ehen scheiterten dadurch. Trotzdem sehe ich die Familie als positiven, notwendigen Rückhalt und Refugium der Ruhe. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste Entscheidung war, die für das Studium des diplomierten Krankenhausbetriebswirtes. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Ich entscheide gern allein. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Die wichtigsten Eigenschaften meiner Mitarbeiter sind hohes Engagement, Ehrlichkeit, Offenheit und die Freunde an der Mitarbeit. Ich erwarte mir von meinen Mitarbeitern, daß sie unternehmerisch denken und auch ihre Ideen einbringen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Es tut mir zwar gut, wenn man meine Leistungen anerkennt, aber die persönliche Genugtuung habe ich bereits beim Erreichen eines Ziels. Ich sehe die Anerkennung als notwendiges Feedback und gleichzeitig als Motivation für mich und mein Team. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer beruflichen Entwicklung?** Große Niederlagen gab es bis jetzt nicht. Bei doch fallweise auftretenden Mißerfolgen versuche ich es so lang, bis es dann funktioniert. Bei Fehlschlägen ist mir wichtig, daraus zu lernen. Man sollte einen Fehler nicht zweimal machen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Einerseits ist es Sport, in Form von Tennis und Skilauf, andererseits ist es Malen (Aquarelle, Tuschzeichnungen), und die Musik in einer eigenen Band. **Was wollen Sie noch erreichen?** Mein oberstes Ziel ist, das Krankenhaus Gmünd für die Bevölkerung zu erhalten. Ein weiteres Ziel ist, das Förderzentrum für Behinderte in positiver Richtung weiterzuführen. **Ihr Lebensmotto?** Jeden Tag so zu nehmen wie er kommt, ohne Vorurteile und ohne zu große Erwartungen. **Haben Sie Vorbilder?** Im beruflichen Bereich brauche ich keine Vorbilder, ich orientiere mich lieber an meinen eigenen Erfahrungen. Im Sport gibt es Vorbilder für mich, die allerdings kaum erreichbar scheinen. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Man soll sich einen Beruf wählen, in dem man seine persönliche Zufriedenheit erlangen kann und in dem man Spaß und Freude empfindet.

✱ Binder Raimund Dipl.-Ing. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Maschinenbauer. Funktion: Prokurist, Abteilungsdirektor, Leitung AE. Tätig bei: Generali Office-Service und Consulting AG., 1220 Wien, Kratochwiljestr. 4. Geboren - Datum, Ort: 12. Mai 1960, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Johanna. Kinder: Marie-Claire. Eltern: Raimund und Herta. Hobbies: Tennis, Skifahren, Bergsteigen, Mountainbiken und Laufen.

„...frei von Vorurteilen und ehrlich zu sich selbst sein."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1975-80 HTBL und VA St. Pölten, Maschinenbau, Maturaabschluß. 1980-81 Abiturientenlehrgang an der HAK I des Fonds der Wiener Kaufmannschaft, SBWL: Marketing und Werbung, 1982-88 TU-Wien, Doktoratsstudium der technischen Wissenschaften, Promotion zum Dr. techn., 1995-96 Post Graduate Managementlehrgang an der WU Wien. 05.1988-09.1988 freier Mitarbeiter der Firma Systec Industrieautomatisations GmbH, Assistent der Geschäftsleitung, 10.1988-06.1989 Vertragsassistent am Institut für Betriebswissenschaften, Arbeitswissenschaft und Betriebswirtschaftslehre der TU Wien, mit dem Schwerpunkt Erstellung von Konzepten zur Einführung einer Studienrichtung Wirtschaftsingenieurwesen an der TU Wien. 07.1989-06.1993 Universitätsassistent am Institut für Betriebswissenschaften, Arbeitswissenschaft und Betriebswirtschaftslehre der TU Wien, Arbeitsschwerpunkte: CIM, PPS, Organisations- und Informationsstrukturplanung, Lean Production, Organisationsentwicklung und Projektmanagement in Lehre und Forschung, sowie bei Industrieberatungsprojekten. 1988-93 nebenberufliche Tätigkeit als Konsulent der AGIPLAN Planungsgesellschaft und der SYSTEC GmbH, seit 1990 Lehrauftrag an der TU Wien (PPS am PC) und ab September 1993 bis 1998 Leiter der Anwendungsentwicklung-Verkaufsunterstützung bei der Interunfall AG. Im Jahre 1998 wurde mir die Leitung der operativen Anwendungsentwicklung in der Generali-Gruppe übertragen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Selbst gesteckte Ziele zu erreichen und von relevantem Umfeld Anerkennung zu erlangen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Gewisse Natürlichkeit und Bescheidenheit. Relativ frei von Vorurteilen zu sein und ehrlich zu sich selbst zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich bis jetzt alle meine gesteckten Ziele überschritten habe und überwiegend positives Feedback aus meinem Umfeld beziehe. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Emotional, ärgerlich; ich reagiere mich aber z.B. durch Laufen ab - so bleibt nichts zurück. Außerdem versuche ich zu analysieren, neue Wege zu suchen; für mich gibt es keine ungelösten Probleme. Entweder ich bewältige das Problem oder ich löse mich von ihm. **Wie sehen Sie Ihre Position in Ihrer Branche?** Die Informatik wird auch zukünftig einen Erfolgsfaktor in der Versicherungsbranche darstellen. Der persönliche Erfolg eines Informatikverantwortlichen hängt davon ab, wie weit er es schafft, auf Kundenbedürfnisse einzugehen. **Was scheint in Ihrer Branche als ungelöst?** In der Informatik von Versicherungen gibt es wie überall das Problem der schnellen Veränderung und das damit verbundene Recourcenproblem. **Wie leben Sie mit der Konkurrenz?** Die Versicherungsbranche leidet zur Zeit an einer noch nicht vollständigen Liberalisierung des Versicherungsmarktes und macht sich gewisse Wettbewerbsprobleme selbst. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meiner Meinung nach kann man Mitarbeiter nicht motivieren, sehr wohl kann man aber „Motivationshemmer" aus dem Weg räumen. Darüber hinaus ver-

suche ich jedem Mitarbeiter das Gefühl zu geben, daß er wichtig ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Familienleben?** Meine Eltern vermittelten mir eine grundsätzlich positive Lebenseinstellung und auch ein gewisses Maß an Pflichtbewußtsein. Positives Klima in der Familie sowie Vertrauen geben emotionalen und mentalen Rückhalt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich versuche körperlich fit zu bleiben. Mental schöpfe ich Kraft, indem ich mich schnell zu entspannen versuche. Hobbies sind sehr wichtig als Ausgleich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich glaube, daß zu einem erfolgreichen Menschen ein gewisses, von der Natur gegebenes Charisma gehört. Rein intellektuelle Erfolgsmechanismen sind eher nur Strohfeuer und wirken nur kurzfristig. Gewisse Menschen sind von Natur aus klassische „Looser", tragen aber in der Folge auch noch selbst zu diesem Image bei.

✱ Birsak Leopold Dr.med.

● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Innere Medizin. Funktion: Inhaber. Geboren - Datum, Ort: 4. April 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Michael (1989). Eltern: Anna und Leopold. Mitgliedschaften: Gitarrist in der Band Woodsdocs. Hobbies: Musik machen, Fußball spielen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1979 studierte ich Medizin an der Universität Wien, und promovierte 1986. Schon in der Studienzeit hatte ich verschiedene Jobs und ein Stipendium; meine Frau ging bereits arbeiten. Nach der Promotion arbeitete ich als Gastarzt an der psychiatrischen Universitätsklinik Wien. Ab 1988 war ich Turnusarzt im LKH-Mödling, zwei Monate danach wurde ich Assistent an der internen Abteilung. 1993 wurde ich Facharzt für innere Medizin und gleichzeitig Oberarzt, und eröffnete im September meine Privatordination in Maria Enzersdorf. 1995 wechselte ich ins Hartmannspital nach Wien, als erster Oberarzt und verblieb dort bis August 2000. Seither bin ich ausschließlich in meiner Ordination tätig. Zur Zeit beschäftige ich eine Assistentin und an zwei Tagen in der Woche mietet sich ein Freund und Musikerkollege bei mir in der Praxis ein. Er ist Facharzt für Neurologie. Mein Spezialgebiet ist die Gastroenterologie, aber ich decke auch den kardiologischen Bereich ab.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ein Lebensgefühl, bei dem man sich wohl fühlt, ein Gefühl der subjektiven Sicherheit. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das unbedingte Festhalten und Verwirklichen einer Vision, der eigenen Ordination. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich aus den, mir vorhandenen Möglichkeiten, für meine Familie und mich das Optimale geschaffen habe, und dazu noch ein glückliches Leben führen kann. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Zeitpunkt, als ich mich aus Zeitgründen zwischen Spitalstätigkeit und Ordination entscheiden mußte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war die Entscheidung, Medizin zu studieren, denn diese ist erst gefallen, als ich 24 war und mit 26 habe ich dann zu studieren begonnen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Entwicklung am Gesundheitssektor. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Vieles passiert aus dem Bauch heraus. Ich führe keine Soll und Haben Liste. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als angenehmer Chef, bei dem sich die Mitarbeiter sicher wohl fühlen. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung?** Eine Woche pro Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das unbedingte Eingehen auf den Menschen, auf seine Bedürfnisse und Nöte, einfach den Menschen sehen, das ist das Wichtigste. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Ein Nahziel ist die Verlegung der Ordination nach Guntramsdorf.

✱ Bischof Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Designer und Innenarchitekt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Wolfgang Bischof Design, Innenarchitektur., 1010 Wien, Judenplatz 6. Geboren - Datum, Ort: 24. Februar 1940. Hobbies: Malen und Teppiche entwerfen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich versuchte den handwerklichen Weg zu gehen, das heißt, ich wollte Gold- und Silberschmied werden, dies hat aber nicht funktioniert. Somit habe ich mich auf den kaufmännischen Bereich konzentriert und bin über diesen Bereich in die „Kreativbranche" gekommen. Zuerst begann ich in der Textilbranche, anschließend in noch jungen Jahren in die Einrichtungsbranche eingestiegen. Schon als Kind war ich mit Künstlern befreundet und die Klassik als auch die Moderne haben mich begeistert. Durch mein autodidaktisches Verhalten eignete ich mir meine Fähigkeiten und Fertigkeiten selbst an. Es folgten Auslandsaufenthalte, wo ich viele Eindrücke gewinnen konnte. Bereits als Jugendlicher habe ich nicht nur die Kunst als Ziel gesehen, sondern parallel dazu war für mich immer der Mensch sehr wichtig, das heißt die Psychologie hat mich immer sehr beeindruckt. Der Mensch mit seinen Sinnen und Bedürfnissen stand für mich im Mittelpunkt meines Handelns. Nachdem ich mich immer mehr weiterentwickelte, war es vor 30 Jahren soweit, daß ich mein Ziel nur in der Selbständigkeit sehen konnte. Damals begann ich mit „Null", in einem kleinen Geschäft im 7. Bezirk, welches ich vom Vorgänger übernommen habe und konzentrierte mich auf die „Moderne". Ich war damals der erste „Moderne". Seinerzeit ist man in Österreich noch auf der „Dänischen Welle" geschwommen. Auch ich habe damals Möbel aus Acrylglas entworfen. Dies hat sich durchgesetzt, und auch andere Unternehmen begannen sich mit der gleichen Materie zu beschäftigen. Zwischenzeitlich gibt es heute aber nicht mehr viele Unternehmen die dies noch praktizieren.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Man kann beruflichen Erfolg von zwei Seiten sehen, einerseits aus dem kaufmännischen Denken heraus, das heißt Umsatz und Gewinn, andererseits, daß man sich mit schönen Dingen beschäftigt und an den Schönheiten seine Wertigkeit findet. Wichtig ist, ein hohes Maß an psychologischem Grundverständnis zu besitzen. Ich habe dies nicht auf einer Hochschule gelernt, sondern durch den Kontakt mit anderen Mitmenschen im Laufe der Zeit, wie im kreativen Bereich. Wich-

tig ist, daß man heute, wenn man sich mit Menschen auseinandersetzt, was sehr schön sein kann, vieles erkennen kann - in Form von Sprache und Körperhaltung, aber auch aus den Ritualen und Verhaltensmustern. Nach diesen Fakten gehe ich auch heute vor, wenn sich jemand seine Wohnung einrichten möchte. Es ist der größte Fehler wenn sich der Suchende sofort Möbel kauft denn wichtig ist, daß man sich selbst erkennt und auch findet ohne sich, was sehr wichtig ist, sich selbst zu erkennen und zu finden; dies ist möglich, wenn man den Suchenden auf den richtigen Weg zu Bedürfnissen führt, denn „Die eigenen vier Wände richtet man für sich selbst, und nicht für hundert andere Mitmenschen ein". **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Den Erfolg sehe ich in meiner Zufriedenheit, die ich durch die „schönen Dinge" bekomme und dies zu meiner Befriedigung. **Gab es Vorbilder?** Vorbilder im eigentlichen Sinn hat es nie gegeben. **Wie sehen Sie die Bereiche „Beruf/Privatleben"?** Das private Umfeld ist nicht immer auf der gleichen Schiene wie meine berufliche Tätigkeit. Dadurch, daß ich das Gesamte, was ich getan habe, ein Teil von mir selbst ist. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Mein Wissen habe ich auch weitergegeben, auch meinen Mitbewerbern. Ich habe nie aus einer Idee ein Geheimnis gemacht, denn der Mitbewerber ist eine Herausforderung; wenn ich gut bin, und ein anderer mich nachmachen möchte, kann ich mich daran orientieren. Der Konkurrent ist kein geistiger Mitbewerber. Die absoluten Konkurrenten sind die großen Möbelhäuser - warum, weil ich die Firmenleiter nicht ansprechen kann, was furchtbar ist, weil die die Menschen durch ihren Einfluß bewerben. Ich übe keinen Einfluß aus, weil ich ein Gespräch führe - dies ist der Unterschied.

* Bisgaard Nikolai Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Funktion: General Manager, Geschäftsführer. Tätig bei: Viennatone GmbH., 1160 Wien, Fröbelgasse 28. Geboren - Datum, Ort: 18. November 1951, Kopenhagen (Dänemark). Familienstand: Verheiratet mit Jannette. Kinder: Katrine (1980). Eltern: Ole und Annegrete. Besondere Vorfahren: Großvater Axel Emil Bisgaard (Psychiater). Schöpferische Akte: Wissenschaftliche Artikel in Fachpresse. Hobbies: Kochen, Skifahren, Musik, Tennis. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitglied des Global Management, Kopenhagen, Vortragstätigkeiten, Patientenbetreuung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Ausbildung zum Elektronikingenieur, neben der ich immer schon in verschiedenen Firmen arbeitete, stieg ich in eine dänische Computerfirma ein und wechselte 1978 als Entwicklungsingenieur in ein dänisches Unternehmen, das Hörgeräte herstellt. 1984 wurde ich Entwicklungsleiter. Seit 7. Januar 2001 bin ich General Manager von Re-Sound Viennatone in Wien, wobei ich zudem immer noch in der Produktentwicklung arbeite. Zu zwanzig Prozent bin ich weiterhin in Kopenhagen tätig. Ich trage die Verantwortung für etwa hundert Mitarbeiter. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Viennatone beschäftigt sich vorwiegend mit dem Verkauf, aber auch mit der Produktion von Hörgeräten. Jahrzehntelange Zusammenarbeit zwischen Herstellern und Benützern hat dazu geführt, daß Viennatone heute für jeden Hörverlust das passende Gerät anbieten kann und über ein umfangreiches Programm an Geräten verfügt, die von Hinter-dem-Ohr, Gehörgang-, und Im-Ohr-Geräten bis zu Tinnitus-Therapiegeräten reicht. Wir legen höchsten Wert auf Qualität und investieren sehr viel in neue Technologien und vor allem auf ansprechendes Design, weil wir somit die Lebensqualität unserer Kunden beziehungsweise Patienten stark verbessern können. Eine unserer Spezialitäten ist weiters die Entwicklung einer neuartigen Software zur Verbesserung des Klanges.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Anerkennung und Respekt von außen zu erfahren. Natürlich macht sich Erfolg auch durch Wohlstand bemerkbar, aber das ist bei weitem nicht das wichtigste daran. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, daß ich sehr gut kommunizieren kann, und fühle mich in meiner Tätigkeit sehr wohl. Ich pendle zwischen Wien und Kopenhagen, und denke sehr international. Ich suche immer wieder neue Herausforderungen, weil mich das Neue interessiert. Meine weiteren Stärken sind meine Kreativität und die Fähigkeit, vernetzt zu denken und so immer wieder neue Zusammenhänge und Möglichkeiten zu entdecken. Des weiteren bin ich ein sehr geduldiger und konsequenter Mensch, und identifiziere mich sehr stark mit dem Unternehmen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich zufrieden mit dem Erreichten, habe aber auch noch viele Ziele. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte mir von Mitarbeitern Ernsthaftigkeit und Kreativität. Weiters ist für mich die Selbständigkeit ein wichtiges Kriterium, ich arbeite gern mit Menschen, denen ich in dieser Hinsicht blind vertrauen kann, und die ich nicht ständig kontrollieren muß. Entscheidungen müssen im Unternehmen ja schließlich auch dann gefällt werden können, wenn ich nicht anwesend bin. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, auch weiterhin ein schönes Leben führen zu können und Spaß an meiner Arbeit zu haben. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Ich glaube nicht, daß es einen universellen Ratschlag gibt, aber ich glaube, eine ganz wichtige Grundvoraussetzung für Erfolg ist eine positive Lebenseinstellung. Veränderungen sollte man als wichtige Chancen begreifen. Basis für jeden Erfolg ist und bleibt eine gute Ausbildung, es ist darüber hinaus ganz wesentlich, sich zu engagieren und aktiv zu sein. Weites denke ich, daß ständige Fortbildung im Beruf etwas ist, das immer mehr an Bedeutung gewinnt.

* Bittner Elisabeth

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Tätig bei: Active + Relax GmbH Center Co KG., 3830 Waidhofen/Thaya, Moritz Schadek-Gasse. Geboren - Datum, Ort: 22. März 1957, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Bernhard. Kinder: Stefan (1981) und Thomas (1983). Hobbies: Sport, Sprachen und Pflanzen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Statio-

nen Ihrer Karriere? Ich begann meine berufliche Entwicklung im Strickerei-Betrieb meiner Eltern in Salzburg. Dort absolvierte ich eine dreijährige Lehre als Bürokaufmann und durchlief in diesem Unternehmen alle wichtigen Stationen, die für eine unternehmerische Entwicklung notwendig waren. Dann lernte ich meinen Mann kennen, ging mit ihm ins Waldviertel und änderte mein berufliches Betätigungsfeld von Strickwaren zu Holz. Nach einer Einarbeitungszeit von vier Jahren bekam ich meine Kinder. Ab 1987 befaßte ich mich in unserem Betrieb mit der Verwaltung, den Finanzen und dem Marketing. In den nächsten Jahren suchte ich eine neuerliche Herausforderung und wollte ein eigenes Unternehmen gründen. Aufgrund der Gegebenheiten in Waidhofen an der Thaya begann ich mich für ein Fitneßstudio zu interessieren, und eröffnete 1995. Zur Zeit ist es so, daß sich nicht nur das Fitneßstudio, sondern auch ein dazugehöriges Restaurant vorbildlich entwickelt.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Wenn ich mit mir und meiner Arbeit zufrieden bin, die anstehenden Aufgaben und Probleme lösen kann, dann ist das ein persönlicher Erfolg für mich. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe für die verschiedenen Bereiche meines Unternehmens ein genaues Konzept. An dieses Konzept halte ich mich strikt. Außerdem verfolge ich konkrete Ziele und lasse diese nicht aus den Augen. Auch wenn sich die Entwicklung für kurze Zeit vom Ziel entfernt, bringe ich sie immer wieder auf den richtigen Weg zurück. Ich bin sehr hartnäckig in der Verfolgung von Zielen und mir ist der monetäre Erfolg nicht das allein selig machende. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** In allen meinen Entscheidungen steht nicht das Geld, sondern der Mensch im Mittelpunkt. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Von meinen Eltern her war es geplant, daß ich in der Strickerei in Salzburg bleibe, das wollte ich aber nicht. Die Entscheidung für das Fitneßstudio kam erst nachdem ich meine Kinder hatte und mir um deren Freizeit Gedanken machte. **Welche Einflüsse gab es bei der Wahl des zu gründenden Unternehmens?** In erster Linie war es der Gedanke, was wohl meine Kinder in ihrer Freizeit machen werden. Ich dachte mir: Sport statt Drogen. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Meine Mitarbeiter sind ganz maßgebend am Erfolg des Unternehmens beteiligt. Ich bin in der glücklichen Lage, ein sehr gutes Team zur Seite zu haben. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Nachdem meine Eltern selbst Unternehmer waren und mein Ehepartner auch Unternehmer ist, gibt es ein generelles Verständnis für hohes persönliches Engagement. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wahrscheinlich war es die Entscheidung von Salzburg wegzugehen. Eine weitere große, schwierige aber dennoch erfolgreiche Entscheidung war die Gründung des Fitneßstudios in Waidhofen an der Thaya. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Größere Entscheidungen treffe ich gern gemeinsam mit meinem Ehepartner. Zur Entscheidungsfindung höre ich mir auch die Meinungen meiner Geschäftsführerin und der entsprechenden Mitarbeiter an. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich besuche laufend Seminare und Kongresse um am laufenden zu bleiben und meine Chancen zu erkennen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nachdem meine Mitarbeiter laufend mit den Kunden zu tun haben, müssen sie freundlich und sympathisch sein. In den firmeninternen Angelegenheiten erwarte ich absolute Ehrlichkeit. Neue Mitarbeiter müssen teamfähig sein und es muß die Chemie zwischen den Mitarbeitern aber auch zwischen Personal und Führung stimmen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich freue mich über Anerkennung und sehe sie als das notwendige Feedback für den Weg zum Erfolg. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer Karriere?** Ich sehe gewisse „unangenehme" Dinge nicht als Niederlage sondern als Herausforderung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Einerseits betreibe ich für mich persönlich Fitneß in meinem Studio, andererseits ist mein Badezimmer ein Refugium für die Entspannung und zum Aufladen meiner Batterien. Nach größeren Anstrengungen entspanne ich mich bei einem Kurzurlaub. **Ihre Ziele?** Mein großes Ziel ist, meine Kinder in das Unternehmen zu integrieren. Ich möchte ihnen aber dabei alle Freiheiten für ihre Entscheidungen lassen. Als mittelfristiges Ziel sehe ich die positive Entwicklung des eigenen Unternehmens. In weiterer Folge stelle ich mir vor, mich selbst aus dem Betrieb etwas zurückzunehmen und mehr für das Controlling verantwortlich zu sein.

✱ Blak Johann Alexander

● Steckbrief

Funktion: Verkaufsleiter. Tätig bei: Novartis Nutrition GmbH., 1205 Wien, Handelskai 52. Geboren - Datum, Ort: 21. Jänner 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Astrid. Hobbies: Laufen, Wandern, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule, das Gymnasium und schloß danach die Handelsakademie mit Auszeichnung ab. Ich begann, da ich mir zwar ein Studium vorzustellen wußte, jedoch eher ein praxisorientierter Mensch bin, den Schritt ins Berufsleben bei der Firma Unilever in der Produktionsplanung. Danach importierte ich Lebensmittel für die Firma Heinrich Weiss. Da wir ein kleineres Unternehmen waren, profitierte ich durch meine Möglichkeiten im Verkauf und in der Einkaufsebene. Diese Aufgabe erklärte mir die globalen Zusammenhänge eines Unternehmens, und ich profitiere heute von meinem damals erlernten Wissen. Nach fünf Jahren wechselte ich als Key-Account-Manager zu Melitta-Granini. Als dieser Bereich verkauft wurde, wechselte ich in selber Position zu Kellogg´s. als sich mir die Möglichkeit bot bei Novartis Nutrition GmbH einzusteigen, nahm ich diese Herausforderung an, somit bin nun seit sechs Jahren in diesem Unternehmen, seit vier Jahren als nationaler Verkaufsleiter und als Prokurist für Health & Functional Nutrition (Marken: Ovomaltine, Isostar, Aviva-funktionelle Ernährung) und der Führung von zwölf Mitarbeitern tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Vornehmen und Erreichen von Zielen, nach ethischen Vorgangsweisen. Erfolg ist in beruflichen und privaten Bereichen zu finden, wobei man immer Glück (zur richtigen Zeit, am richtigen Ort, mit der richtigen Person) benötigt, um auch tatsächlich zufrieden sein zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Prinzip ja. Bei einer Selbstbetrachtung ist das private Leben, das Berufsleben und das Umfeld als Bewertung herbeizuführen. Es gibt immer Menschen, die als erfolgreicher oder als weniger erfolgreich betrachtet werden können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In dem ich das Unternehmen in Österreich zielgerichtet und firmenphilosophisch führe. Als erfolgreich sehe ich mich auch, wenn in schwierigen Situationen Mitarbeiter Lösungsmodelle einbringen. Ausschlaggebend ist auch meine Ausbildung, und meine

Entscheidungsfähigkeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir dürfen rechtlicher Natur nach nicht die Effizienz unserer Produkte anpreisen, da dies eine gesundheits- und krankheitsbezogene Aussage (verschreibungs-, bzw. apothekenpflichtig) darstellen würde. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** In Österreich gibt es wesentlich zwei Sektoren. Ein Sektor ist der klassische Pharmabereich und der zweite nennt sich Consumer Health (Konsumentengesundheit). **Wie lösten Sie besonders schwierige Situationen?** Dies hängt immer von der Problemstellung ab. Je nach Situation, erfolgen die verschiedenen Vorgangsweisen, welche von Gruppenentscheidungen und Expertenentscheidungen, bis zu offenen Gruppendiskussionen führen kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Menschen, welche sich verkaufen können und kommunikativer Natur sind, werden alles leichter schaffen und wahrscheinlich erfolgreicher als andere sein.

✱ Blanckenstein Michael

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Blanckenstein Werbung., 3100 St. Pölten, Geboren - Datum, Ort: 11. Februar 1974. Mitgliedschaften: Obmann im Reitverein und im Ausbildungszentrum Stefanihof. Hobbies: Reiten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meinem Schulabgang versuchte ich mich in verschiedenen Branchen, begann aber dann meine Karriere in einem Unternehmen für Werbegestaltung in Wien. In der Zwischenzeit besuchte ich für kurze Zeit wieder die Schule. Dann absolvierte ich im WIFI die Werbeakademie und das Kolleg für Diplomgrafiker. 1994 schloß ich das Studium für den Projektleiter für Messe- und Ausstellungsbau, und 1995 als Diplom-Graphik-Designer ab. Im Jahr 1996 gründete ich mein eigenes Unternehmen in Sankt Pölten. In den vergangenen Jahr absolvierte ich den Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer. 1997 bekam ich meinen ersten großen Auftrag für einen Messestand bei der IFABO in Wien. Dieser Stand brachte mir mit einer vergleichsweise einfachen Idee hohe Resonanz. Der Auftraggeber war begeistert und mit meiner Arbeit sehr zufrieden. In den letzten Jahren entwickelte sich das Unternehmen sehr positiv, und ich bin für die Zukunft sehr optimistisch.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Einerseits ist es die positive, wirtschaftliche Entwicklung meines Unternehmens, andererseits ist es aber auch die Anerkennung durch die Auftraggeber. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Ich bin ein Einmann-Unternehmen und arbeite viel mit anderen Unternehmern zusammen. Ich plane und organisiere die verschiedenen Projekte, die Ausführung überlasse ich Sub-Unternehmen. Dabei ist mir jedoch die persönliche Betreuung durch mich sehr wichtig. Meine Stärke ist wohl die intensive Beratung und Betreuung der Kunden und Auftraggeber. Mir ist im Kontakt mit den Kunden das persönliche Gespräch sehr wichtig. **War etwas besonderes für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es war wohl mein hoher persönlicher Einsatz. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ich hatte noch während meiner Schulzeit keine Vorstellung von meiner zukünftigen beruflichen Entwicklung. Als Kind malte und rechnete ich zwar gern, aber mein Talent für Graphik und Gestaltung kam erst bei meiner ersten Stelle in Wien zum Vorschein. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** In meinem eigenen Unternehmen spielen Mitarbeiter keine Rolle. Ich habe aber immer noch Kontakt zu den Kollegen aus vergangenen Dienstverhältnissen. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Bei meinem ersten Dienstgeber. Vorher hatte ich nur das Gefühl gut zeichnen und malen zu können. Daß es zu einer Karriere und zur Gründung eines eigenen Unternehmens reichen würde, glaubte ich damals noch nicht. **Wie erkennen Sie Chancen?** Zur Zeit habe ich zwar große Erfolge mit dem Bau von Messeständen, das heißt aber nicht, daß ich diesem Genre treu bleiben werde. Ich bin bezüglich der Werbung sehr offen und auch bereit, mich in anderen Geschäftsfeldern zu etablieren. In den vergangenen Monaten war ich auch mit Plakaten und der Gestaltung von Schaufenstern befaßt. Nachdem ich sehr vielseitig bin und die Durchführung der Projekte auslagere, sehe ich große Chancen für mich und mein Unternehmen für die nächste Zukunft. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Sollte ich in weiterer Zukunft Mitarbeiter in meinem Unternehmen engagieren, so erwarte ich großes persönliches Engagement und den selben Enthusiasmus wie bei mir. Der Mitarbeiter muß sich mit den ihm übertragenen Projekten identifizieren können, und er muß selbständig damit zurechtkommen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich bin begeisterter Reiter und verbringe meine Freizeit am Pferd. Während dieser Zeit kann ich vollkommen abschalten und mich dabei entspannen um wieder Kraft zu schöpfen. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich werde mein Unternehmen so weiterführen, daß sich eine kontinuierliche positive Wirtschaftsentwicklung ergibt. Ich werde mich in allen unternehmerischen Bereichen weiterentwickeln. Als kurzfristiges Ziel werde ich einen Besprechungs- und einen Repräsentationsraum einrichten. **Haben Sie Vorbilder?** Einer meiner ehemaligen Dienstgeber ist für mich ein großes Vorbild. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Alles ausprobieren und sich nicht entmutigen lassen. Wenn aber ein Mißerfolg sichtbar wird, sofort abbrechen und ein neues Geschäftsfeld beginnen.

✱ Blasnek Fritz

● Steckbrief

Beruf: Hotelkaufmann und Gastronom. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Hotel „Goldener Anker"., 2333 Leopoldsdorf, Hauptstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 26. September 1955, Ulm/Donau. Familienstand: Verheiratet mit Jutta. Kinder: Andreas (1974). Eltern: Katharina und Stefan. Hobbies: Technik, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit 2001 Ortsgruppenleiter von Leopoldsdorf beim Wirtschaftsbund Niederösterreich.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Hotelfachschule in Bad Gleichenberg, ging ich nach Wien und war in verschiedenen Betrieben als Kellner tätig. Unter anderem im Wiener Hilton, in den Austria Hotels und in den Lembacher Gastronomiebetrieben in

der SCS. Dort begann ich als Betriebsassistent und schaffte es bis zum Betriebsleiter, als der ich für drei Betriebe verantwortlich war. In dieser Zeit absolvierte ich Schulungsprogramme des weltweiten Mövenpick-Konzerns. 1978 wechselte ich zur Firma Wigast, nahm an Managementschulungen teil und leitete die gesamte Gastronomie der Wiener Stadthalle. Nach einem Jahr eröffnete ich weitere Betriebe für die Wigast, es waren drei Eröffnungen der Pizza-Paradiese. Ende 1981 stieg ich in den elterlichen, vom Großvater 1956 gegründeten, Gastwirtschaftsbetrieb ein, da mein Vater erkrankte. Als mein Vater 1983 starb, übernahm ich den Betrieb und stockte den Pensionsbetrieb 1985 auf 40 Zimmer auf. Die Gaststube wurde als erstes renoviert und 1990 der Wintergarten, mit 90 Sitzplätzen dazu gebaut. 1996 sperrte ich das Hotel und baute es zu Wohnungen um. Außerdem wurde das Restaurant um einen Veranstaltungsraum, mit 40 Plätzen, aufgestockt. Ein Teil der Gaststätte wurde zum Erlebnislokal „Bierhafen“, mit Platz für 40 Gäste, umgebaut. Zur Zeit beschäftige ich fünf Mitarbeiter. Wir bieten Balkanspezialitäten, Wiener- und internationale Küche, und das durchgehend. In unserem Veranstaltungskalender finden monatlich wechselnde Aktivitäten statt. Einmal im Monat veranstalte ich für meine Gäste ein „All inklusive Buffet“, für 99 Schilling. Meist findet es am letzten Donnerstag im Monat statt, wo wir zwischen 160 und 180 Gäste bewirten, die ihre Plätze vorbestellen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Anerkennung im fachmännischen, wirtschaftlichen und unternehmerischen Bereich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sicher mein Durchhaltevermögen, aber auch der positive Blick in die Zukunft, um Trends zu erkennen, und Veränderungen herbeizuführen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich mir die Szene in der Gastronomie betrachte, dann kann man nicht wirklich sagen, daß das in der heutigen Zeit eine boomende Branche ist. Trotzdem kann ich wirtschaftlich gut bestehen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach dem Umbau 1985, der so schwierig begonnen hatte. Aber sicher auch schon in meiner Angestelltenzeit, als ich mit 23 Jahren einen Betrieb mit über 100 Mitarbeitern leitete. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1996 mit der Umstrukturierung, das Hotel zu schließen und Wohnungen zu vermieten. Aber auch die Gastronomie strategisch und auch finanzpolitisch umzugestalten. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Beim Hotelumbau 1985, durch die Aufstockung wurde das Dach abgedeckt, und in dieser Nacht begann es stark zu regnen. Die Hotelgäste saßen zum Teil mit Schirmen im Bett, die Tapeten hingen von den Wänden und das Wasser lief bis in den Keller. Teppiche und Möbel waren kaputt, die Gäste wurden aber noch in der Nacht in befreundete Pensionen umquartiert. Am nächsten Morgen, ohne eine Stunde Schlaf, war ich dann der Verzweiflung nahe. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Unregelmäßigkeit der Auslastung. Es gibt Tage, da könnte das Geschäft doppelt so groß sein und andere, da würde ein Viertel des Lokals reichen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Freundlichkeit und fachliche Qualifikation. Gepflegtes Aussehen ist aber auch nicht unwichtig. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Entscheidungsträger und Ansprechperson für alle Probleme. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zwei bis drei Wochen im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das wichtigste ist die persönliche Weiterbildung und Entwicklung. Viel Lesen und durch Praxis den Umgang mit Leuten üben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im Ort in der Gastronomie die Nummer Eins zu sein. **Hatten Sie Vorbilder?** Ja, Direktor Wöss, er kam von Mövenpick und war mein Chef bei der Wigast. Er war ein Förderer, hatte einen strengen, aber kameradschaftlichen Führungsstil und war sehr erfolgreich.

✱ Blei Gerold Cyrill

● Steckbrief

Beruf: Bäckermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Bäckerei & Nahversorger Cyrill Blei GmbH., 2070 Retz, Hauptplatz 22. Geboren - Datum, Ort: 4. März 1966. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Laurenz (1996) und Gabriel (1997). Hobbies: Radfahren, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach vier Jahren Realgymnasium und drei Jahren Handelsschule absolvierte ich den Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer. Nach der Lehre und der Lehrabschlußprüfung legte ich im Alter von 21 Jahren die Meisterprüfung für das Bäckergewerbe ab. Ich war ausschließlich im elterlichen Betrieb beschäftigt und begann meine berufliche Entwicklung in diesem Unternehmen als Fahrverkäufer. Erst dann befaßte ich mich intensiv mit der Produktion von Backwaren und der Umstrukturierung des Unternehmens vom Lebensmittelhandel zur Bäckerei. Nach der Gründung einer GmbH zog sich mein Vater aus dem Unternehmen zurück, und ich übernahm den Betrieb. Ich konzentrierte mich ab diesem Zeitpunkt mehr auf die Bäckerei und ihrer Expansion.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn, wie bei mir, die Arbeit Spaß macht, und die Familie zufrieden ist, so ist das ein persönlicher Erfolg. Dazu gehört natürlich noch eine positive wirtschaftliche Entwicklung. Das trifft auch auf mich zu. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin Mitglied in einer österreichischen Erfa-Gruppe, die von einer deutschen Unternehmensberatung betreut wird. Die Erkenntnisse die ich aus den Kontakten mit den Kollegen erfahre, sind für mich und für die Entwicklung des Betriebes sehr viel wert. Wir treffen uns zwei bis dreimal pro Jahr und vergleichen unsere Betriebe, und die dazugehörigen Kennzahlen. Wir stützen uns dabei nicht nur auf die Erfahrungen der österreichischen, sondern auch auf die der deutschen Branchenkollegen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Basis in Form des elterlichen Betriebes war bereits vorhanden. Nach Umstrukturierungen und unserem gemeinsamen hohen Arbeitseinsatz ergab sich der Erfolg von selbst. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ursprünglich wäre ich gern Tierarzt geworden. Aufgrund des elterlichen Betriebes und dessen Weiterführung entschied ich mich aber dann für die Bäckerei. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Der überwiegende Teil meiner Mitarbeiter ist die Stammannschaft. Dies ist ein Team, auf das ich mich voll verlassen kann. Beim Rest der Belegschaft gibt es ein laufendes Kommen und Gehen. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Für mich ist die Familie deshalb meiner Entwicklung sehr förderlich, weil meine Frau auch im Betrieb tätig ist, die Familie aber auch meinen Rückhalt und meine Zone der Entspannung darstellt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung für die

Loslösung von den Lebensmittelbetrieben und zur größeren Konzentration auf die Bäckerei war wohl die erfolgreichste. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich entscheide prinzipiell und auch gern allein. Bin mir aber der vollen Verantwortung bewußt und versuche auch deshalb bei der Entscheidungsfindung möglichst sorgfältig zu sein. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich befasse mich gern mit den Erfahrungen meiner Kollegen in der Projektgruppe. Nicht alle Erkenntnisse sind für mich anwendbar, aber in Summe kann ich mir viel davon ableiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Qualifikation ist es mir wichtig, daß der zukünftige Mitarbeiter auch wirklich arbeiten will. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Die Fortbildung wird immer mehr. Nicht nur daß ich selbst versuche am laufenden zu bleiben, werden auch die Mitarbeiter entsprechend geschult. Ich selbst nutze alle mir zur Verfügung stehenden Seminare und Kongresse. Z.B. biete ich dem Backstubenleiter neben diversen Kursen zweimal pro Jahr die Möglichkeit zu einem Erfahrungsaustausch mit anderen Kollegen in anderen Betrieben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich finde kaum Mitarbeiter, die bereit sind während des Wochenendes zu arbeiten. Das Problem dabei ist, daß die ganze Region vom Tourismus spricht, aber niemand im Tourismus arbeiten möchte. Ein anderes Problem sind die zu geringen Kosten für den Transport, sonst wäre es nicht möglich, daß deutsche Bäcker nach Österreich liefern können. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Für besondere Leistungen erfahren wir immer wieder besondere Anerkennung und Dank. Dies freut mich, und ich sehe ihn gleichzeitig als neuerliche Motivation für meine Mitarbeiter. **Welche Rolle spielen Niederlagen für Sie?** Mißerfolge spielen für mich keine wesentliche Rolle. Zuerst ärgere ich mich kurz darüber, aber dann ziehe ich meine Konsequenzen und versuche daraus zu lernen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die größte Entspannung erfahre ich aus meinem persönlichen Umfeld, der Familie. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Solange ich diesen Betrieb leite, arbeite ich an einer positiven wirtschaftlichen Entwicklung dieses Unternehmens. **Ihr Lebensmotto?** Für Qualität gibt es keinen Ersatz. Man muß an das Leben herangehen, es wird einem nicht nachgetragen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Nachdem sich alles sehr rasch ändert, kann ich nur empfehlen, selbst Erfahrungen zu machen.

✱ Blimlinger Thomas Mag.

„...mir immer den Spiegel vorhalten um zu sehen, ob der Erfolg etwas an mir verändert."

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann, Trafikant. Funktion: Bezirksvorsteher. Tätig bei: Bezirksvorstehung für den 7. Bezirk., 1070 Wien, Hermanngasse 24-26. Geboren - Datum, Ort: 9. Jänner 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Barbara Zuschnig. Kinder: Johanna (1996). Hobbies: Klassische Musik, Konzerte, Klavierspielen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1975) studierte ich bis 1987 Volkswirtschaftslehre. Da ich nach dem Tod meines Vaters seine Trafik übernahm, hatte ich das Studium nur nebenher gemacht und sogar einmal für zwei Jahre unterbrochen. Die Trafik habe ich noch heute, muß sie aber nun abgeben, da ich als Bezirksvorsteher nebenbei keinen anderen Beruf ausüben darf. Mein politisches Engagement begann 1986, als ich begann in der Bezirksgruppe der Grünen mitzuarbeiten, wurde 1991 Bezirksrat und Mitglied des Bundesvorstandes der Grünen Bildungswerkstatt, wodurch ich mit den Spitzen der Parteileitung in Kontakt kam. 1992 wurde ich Bundesfinanzreferent der Grünen, arbeitete aber weiterhin im Bezirk mit und wurde 1996 Clubobmann der Grünen im Bezirk. 1998 legte ich meine Funktion im Bundesvorstand zurück, um mich auf die Kommunalpolitik zu konzentrieren. Nachdem wir 1999 als erste Grünen die EU Wahl gewonnen hatten, war das für mich der Anstoß, mich zu bemühen auch bei der Kommunalwahl im 7. Bezirk die Nummer Eins zu werden, was uns ja auch gelungen ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Sich Ziele, die nicht unrealistisch aber doch etwas riskant sind, zu setzen und sie auch zu erreichen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin ein sehr kommunikativer Mensch, der ohne Scheu auf alle Menschen zugehen kann. Das ist besonders in der Kommunalpolitik wichtig. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein Umfeld vermittelt mir, daß es meinen Erfolg schätzt und ich bekomme durchaus positive Signale. Ich muß mir aber immer auch den Spiegel vorhalten, ob der Erfolg etwas an mir verändert. Man muß lernen mit Erfolg umzugehen, denn so eine Position, in der man auch etwas Macht hat, kann einen Menschen verändern. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich 1991 gedrängt wurde in die Bildungswerkstätte zu gehen, nahm ich an; daraus ergaben sich weitere Kontakte und das war der Einstieg, der alles weitere prägte, und zu meiner heutigen Position führte. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich erkannte, daß ich durch das Hineingehen in die Parteistruktur, indem ich in den inneren Kreis kam, die Chance hatte, Menschen kennenzulernen und so die nächste Stufe erreichen konnte. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, ab 1999 war es mein klares Ziel Bezirksvorsteher zu werden. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Ich kenne den Bezirk genau, da ich seit meiner Geburt im Bezirk lebe, und man kennt mich, da ich auch durch meine Trafik hier bekannt bin. Auch meine Kommuniktionsfähigkeit, Durchsetzungsvermögen und ein herzeigbares Äußeres und Auftreten waren entscheidend. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Verbissenheit; man muß auf dem Boden bleiben und die Dinge gelassen sehen. Nach außen sollte man authentisch und ehrlich sein. Um des Erfolges willen darf man nie seine Authentizität verlieren. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Besonders das private Umfeld hat Einfluß auf den Erfolg, da es darauf ankommt, wie dieses Umfeld Erfolg definiert und ob es einen dabei unterstützt oder hindert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach fachlicher und besonders sozialer Kompetenz, Teamfähigkeit und Kommunikationsbereitschaft. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Motivation ist wesentlich. Einbinden in gemeinsame Entscheidungen, besonders was das gemeinsame Arbeiten, Mitsprache und Mitbestimmungsrecht bei Arbeitsabläufen betrifft, stärkt die Motivation. Das Wissen darum, weshalb jemand etwas macht, ist für eine positive Zusammenarbeit unerläßlich. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Ich kann mit Niederlagen ganz gut umgehen, da ich darin Chancen sehe, sich Möglichkeiten zu öffnen und Neues auszuprobieren. Niederlagen sehe ich neutral bis positiv; sie bestimmen mein Leben nicht nachhaltig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich bin ein aktiver Mensch, der seine Kraft aus der Arbeit schöpft. Durch meine Aktivitäten motiviere ich mich selbst, ich will die Dinge im Laufen halten. Gespräche und der Austausch mit mir wichtigen Menschen ist mir auch eine Kraftquelle. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin noch nicht am Zenit meiner Karriere und kann in der Politik sicher noch mehr

erreichen, in Positionen oder Funktionen kann ich aber kein Ziel ausdrükken. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, ich merke in Gesprächen Interesse an dem was ich mache. **Haben Sie Vorbilder?** Mein Vorvorgänger Herbert Tamchina erfüllte seine Position kommunikativ und kollegial und dient mir damit als Vorbild in dieser Funktion. **Ist Imitation oder Originalität besser um erfolgreich zu sein?** Ich halte Originalität generell für besser. **Anmerkung zum Erfolg?** In der Politik wird Erfolg durch andere Faktoren als in der Wirtschaft bestimmt. In der Politik ist der Erfolg weniger von einzelnen Personen als mehr von der Partei und Ideologien bestimmt. Im Gegensatz zur Wirtschaft ist Politik nicht profitorientiert, daher ist der Weg zum Erfolg und um sich durchzusetzen hier auch anders als in der Wirtschaft. Auch die Definition von Erfolg unterscheidet sich in der Politik, der Wirtschaft oder der Kultur voneinander.

✶ Blohm Peter

● Steckbrief

Beruf: Hundeabrichter und Kaufmann. Funktion: Besitzer. Tätig bei: Hundeschule Blohm., 1230 Wien, Brunnerstraße 93. Geboren - Datum, Ort: 2. Mai 1941, Prag. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Peter Michael Alexander (1999). Eltern: Lieselotte. Hobbies: Hunde, Aquarien, Pferde.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich besuchte die Mittelschule und nach der vierten Klasse begann ich mich zum technischen Zeichner auszubilden. Danach arbeitete ich als Heizungs-Installateur im Technischen Museum und habe nebenbei Hunde als Hobby betrieben. Einmal erfuhr ich, daß man beim Gebrauchshundeverein einen Trainer sucht und ging dorthin. So verließ ich das Technische Museum und machte mein Hobby zum Beruf. Ich unterzog mich diverser Ausbildungen, die ich alle positiv abschloß. Bald darauf machte ich mich selbständig und begann an meinem Erfolg zu arbeiten. Die zufriedenen Kunden empfahlen mich weiter, und so hatte ich mir in der Branche bald einen Namen geschaffen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Gabe, meine Kunden zufriedenzustellen. **Was ist Ihr Erfolgsgeheimnis?** In der Arbeit ganz aufzugehen, sprich, sich mit den Aufgaben zu identifizieren und alles, was man angefangen hat, positiv abzuschließen. Wenn man sich Ziele setzt, muß man mit Konsequenz und viel Selbstdisziplin daran arbeiten, daß diese auch erfüllt werden. **Was sind Ihre größten Erfolgserlebnisse?** Im Laufe der Zeit richtete ich Hunde für viele prominente Persönlichkeiten ab und konnte dadurch mit diesen Leuten kommunizieren. So richtete ich Schutzhunde für den ehemaligen Außenminister Ohler, für die Frau von Udo Jürgens, Matche Jürgens, ab. Ich war Stuntman für Gregory Peck, arbeitete an einigen Spielfilmen mit, unter anderem beim Fernsehfilm „Wien braucht Glück". Meine Hunde werden für Werbefilme gebraucht, was mich auch freut. **Was bieten Sie Ihren Kunden Besonderes an?** Außer höchstpersönlicher Betreuung, die auf beiderseitigem Vertrauen basiert, organisiere ich zum Beispiel Hunde-Wandertage, wo die Besitzer, ich und die Hunde etwas zusammen unternehmen und das Angenehme mit dem Nützlichen verbunden wird. Einmal im Jahr veranstalte ich Urlaub mit Hund am Wörthersee in Velden, wo man sich gut erholt und mit dem Hund arbeitet. Diese neuen Formen der Betreuung sind bei den Kunden sehr beliebt geworden. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Die netten Freundschaften, die sich aus meiner Arbeit ergeben. **Was ist Ihnen beim Abrichten eines Hundes wichtig?** Daß die Hunde ihren Besitzern folgen und, wenn notwendig, ihn beschützen können, aber nie aggressiv, sondern immer freundlich sind. Ich habe oft dutzende Hunde diverser Rassen bei mir und sie sind absolut friedlich - es kommt zu keinen unangenehmen Zwischenfällen. Um das zu erreichen, muß man natürlich mit Leib und Seele beim Beruf sein und viel Erfahrung besitzen. **Welche Rolle spielt die Familie für Sie?** Sie ist mein Lebensinhalt. Ich bin glücklich verheiratet und mein kleiner Sohn Peter Michael Alexander, der mit den Hunden aufwächst und sich vor ihnen nicht fürchtet, bereitet mir jeden Tag sehr viel Freude. **Was sind Ihre Ziele?** Den Status quo beruflich und privat beizubehalten und das Leben weiter schön leben zu können.

✶ Bock Friedrich Dipl.-Kfm. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Dipl.-Kfm. Dr. Friedrich Bock - Unternehmensberatung., 1230 Wien, Josef Bühlgasse 13. Geboren - Datum, Ort: 14. Februar 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Kfm. Dr. Viktoria. Kinder: Albert (1974) und Barbara (1977). Schöpferische Akte: Fachpublikationen im Internet. Mitgliedschaften: ÖVP und Stiftung Pro Scientia. Hobbies: Lesen, Sammeln alter Ansichtskarten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Promotion 1967 stieg ich bei IBM Österreich im Bereich Vertrieb in das Berufsleben ein. Nachdem ich 1980 für einige Jahre in die Europäische Zentrale nach Paris gewechselt war, kam ich wieder zurück nach Österreich und blieb bis 1990 im Vorstand der Firma. Im Jahr der politischen Wende in Osteuropa, 1990 ging ich in den Osten und war zwei Jahre lang als Generaldirektor von IBM Ungarn tätig, ein Jahr Vorstandsmitglied der Filiale in Moskau und schied 2000 schließlich aus der Firma aus, um als selbständiger Unternehmensberater tätig zu sein; unter anderem auch für IBM. Ich bin seit meiner Jugend gesellschaftspolitisch aktiv. Seit 15 Jahren bin ich für die Wirtschaftskammer Österreichs, sowohl auf Wiener als auch auf Bundesebene als Ausschußmitglied tätig. Zudem bin ich Vorsitzender der seit 1988 bestehenden Arbeitsgemeinschaft, einer Vereinigung der wichtigsten Interessensvertretungen auf dem Gebiet der Informationswirtschaft. Dazu gehören etwa 40.000 Betriebe aus den Sparten Medien, Elektronik und Computerhandel, und der Verband der Österreichischen Zeitungsherausgeber. Die Informationsgesellschaft versteht sich als Sprachrohr für den Wirtschaftsstandort Österreich; Ziel ist es, die Informationsgesellschaft des 21. Jahrhunderts in einer digitalisierten und globalisierten Welt ökonomisch zu stärken. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Als Unternehmensberater bin ich spezialisiert auf elektronisches Business und Informationstechnologien. Weiters beschäftige ich mich mit dem Thema Prozeßmanagement und halte Vorstandsseminare.

Zum Erfolg

Warum haben Sie persönlich Erfolg? Es gibt eine Reihe von Erfolgsfaktoren. Die wichtigsten sind sicher persönliches Engagement und Arbeit; man muß selbst die Ärmel aufkrempeln und arbeiten. Der zweite Faktor ist die Fähigkeit, richtig und rechtzeitig zu delegieren. Ich halte es überdies für wichtig, ununterbrochen zu lernen. Selbstverständlich gewinnen Konkurrenzfähigkeit und Geschwindigkeit auch immer mehr an Bedeutung. Ich versuche selbst auch immer, über den Tellerrand zu blicken und flexibel zu sein. Ich begnüge mich nicht damit, Spezialist auf einem bestimmten Gebiet zu sein, sondern hatte, speziell bei IBM, die unterschiedlichsten Managementpositionen inne. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg besteht aus zwei Teilen. Erstens im Erreichen gesteckter Ziele, zweitens in der Anerkennung der Umgebung. Erfolg ist immer etwas, was im Wettbewerb mit anderen entsteht. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem persönlichen Umfeld schöpfe ich viel Energie. Die Unterstützung aus der Familie ist eine wichtige Kraftquelle für mich. Weiters ist für mich die Basis der persönlichen Überzeugung wesentlich. Die Tatsache, ein kritischer, aber überzeugter Christ zu sein, ist neben dem Lernen und Wissen eine weitere Motivationsquelle der geistigen Herausforderung. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Wichtig ist, daß man seine Begabungen und Interessen rechtzeitig erkennt. Zweitens muß man ein Ziel definieren, wobei man das Ziel und seine Position auf dem Weg dorthin immer wieder hinterfragen muß; man soll nicht stur daran festhalten. Weiters sind neben einer guten Ausbildung, die ich als absolute Voraussetzung sehe, Toleranz, Weltoffenheit und Aufgeschlossenheit ganz wesentlich. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Man darf niemals aufgeben, das ist auch mein Lebensmotto. Fehler sind als Grundlage für einen Lernprozeß zu sehen, man darf sich durch sie nicht entmutigen lassen, sondern soll sein Ziel modifizieren, bzw. seine Strategie ändern. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin zufrieden mit dem Erreichten, aber ich habe noch vieles vor.

✱ Bock Leopold

„...gesunder Hausverstand, Zufriedenheit und Freude an der Tätigkeit."

Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Leopold Bock & Josef Kohl GmbH., 3452 Atzenbrugg, Schloßplatz 5. Geboren - Datum, Ort: 21. September 1949.

Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Hauptschule begann ich mit der Tischlerlehre und 1975 legte ich die Gesellenprüfung ab. Von 1975-83 war ich als Betriebsleiter in einer Tischlerei tätig. 1983 legte ich mit Erfolg die Meisterprüfung ab, und am 1. August 1983 machte ich mich mit meinem Partner, Leopold Kohl, selbständig.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Wenn ich Spaß und Zufriedenheit aus meiner Tätigkeit bekomme, dann ist es Erfolg. Selbstverständlich muß auch ein wirtschaftlicher Erfolg gegeben sein. Um die Tätigkeit erfolgreich auszuüben, bedarf es neben dem Fachwissen, viel Erfahrung, handwerkliches Geschick. Aber auch Kontaktfähigkeit darf kein Fremdwort sein, denn Beratungsqualität steht immer noch am Beginn eines erfolgreichen Auftrages. Zur Führung eines Betriebes gehören betriebswirtschaftliche Kenntnisse und dementsprechend ausgebildete Mitarbeiter. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich war ein sehr guter Schüler und meine Lehrer und auch mein Vater wollten, daß ich das Gymnasium besuche. Ich habe immer schon gern gebastelt, und Geometrie war mein Lieblingsfach. Mein Wunschberuf war Mechaniker oder Tischler. Als Mechaniker bekam ich seinerzeit keine Lehrstelle, somit bin ich in Atzenbrugg in eine Tischlerei als Lehrling eingetreten. Die Lehrzeit war wirklich lehrreich, weil ich schon in dieser Zeit zum selbständigen Arbeiten angehalten worden war. An erster Stelle, steht die Qualität der Leistung. Wenn man der Meinung ist, daß man billige Ware liefern kann, dann wird dies zum Gegenteil des Erfolges führen. Durch meine Qualitätsarbeit bin ich vom Hotel Imperial und Hotel Bristol in Wien, mit der Renovierung sämtlicher Türen und Türstöcke beauftragt worden. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Wichtig ist, Interesse zu haben und immer für Neues aufgeschlossen zu sein, denn im Bereich der Holzverarbeitung hat sich in den letzten Jahren sehr viel geändert. Handwerkliches Geschick und Liebe zum Material sind die wesentlichen Voraussetzungen um diesen Beruf erfolgreich auszuüben. Ebenso sollte man die Möglichkeit wahrnehmen, während der Ferienzeit bereits einige Tage in einer Tischlerei zu verbringen, um einen Überblick über die Tätigkeit zu gewinnen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin zufrieden, mit dem was ich erreicht habe. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Ich glaube, daß man diese Bereiche nicht trennen kann. Im Bereich der Selbständigkeit ist es von eminenter Bedeutung, daß der Partner mitmacht, das heißt wenn der Partner gegen die Selbständigkeit ist, kann man die Selbständigkeit vergessen. Denn als Selbständiger muß man so manche Einbußen hinnehmen, man kommt nicht um 16 Uhr nach Hause, manchmal gibt es auch Abendtermine, und so manchen Samstag verbringt man berufsbedingt außer Haus. Ohne Akzeptanz des Partners ist eine erfolgreiche Selbständigkeit nicht möglich. **Gab es ein Erfolgsrezept?** Nein, für mich zählte immer der gesunde Hausverstand, Zufriedenheit und Freude an der Tätigkeit. **Ist der Mitbewerber am Markt für Sie ein Thema?** Nein, in Wien, wo ich jetzt in den beiden genannten Hotels arbeite, gibt es keine Mitbewerber für mich. Ich mache auch bei keiner öffentlichen Ausschreibung mit, dies ist aber auch nicht meine Zielgruppe. Ich arbeite mit Architekten zusammen und durch diese Kooperation trifft mich der Mitbewerber nicht.

✱ Bock Ute

„...nicht immer alles persönlich nehmen und nicht wegen jeder Kleinigkeit beleidigt sein."

Steckbrief

Beruf: Erzieherin, Sozialpädagogin, Beamtin. Funktion: Heimleiterin. Tätig bei: Amt für Jugend und Familie., 1100 Wien, Zohmanngasse 28. Geboren - Datum, Ort: 27. Juni 1942, Linz. Eltern: Barbara und Engelbert. Ehrungen: 2000 UNHCR - Preis 1999 für Flüchtlingsarbeit.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1960 besuchte ich einen Abiturientenkurs für ein Jahr mit HAK-Abschluß. Erst war ich ein Jahr in der Privatwirtschaft, in einem Büro als Kontoristin.

1962 fing ich bei der Stadt Wien, als Erzieherin in Biedermannsdorf, zu arbeiten an. Nebenbei besuchte ich einen Erzieherfachkurs und nach einem Jahr legte ich die Prüfung ab. 1969 begann ich als Heimmutter in der Zohmanngasse, im Wiener Gesellenheim. Zur Heimleiterin wurde ich 1976 bestellt. Heute sind wir ein Wohnheim für Jugendliche bis 19 Jahre, die aus allen anderen Institutionen herausfallen. Ich versuche sie rasch arbeitsmäßig einzugliedern, Kurse und Ausbildungen zu forcieren. Das Ziel ist, daß sie möglichst rasch in eine eigene Wohnung verselbständigt werden können. Viele Jugendliche, es sind ca. 50 Prozent Ausländer, und kommen mit Schulden und anderen Schwierigkeiten, wie offene Strafen oder ausständige Gerichtsverhandlungen. Ich sorge dafür, daß sie ihre Verpflichtungen einhalten lernen. Zur Zeit trage ich Verantwortung für ca. 50 junge Menschen. Sie werden von der Gemeinde versorgt, wenn sie Arbeit gefunden haben, tragen sie die Mietkosten und zwei Mahlzeiten selbst. Außerdem ist in allen vier Stockwerken eine Teeküche, wo man sich auch selbst verpflegen kann, und jedes kleine Einzelzimmer hat einen Kühlschrank. Zu meinen speziellen Aufgaben gehört auch die Verwaltung und die Kassa- und Inventarführung. Zur Seite stehen mir ein pädagogischer Leiter und vier Sozialpädagogen, außerdem stehen mir vier Wohnungen zur Verfügung, wo ich 23 Schwarzafrikaner untergebracht habe, diese Aktion ist auch sehr arbeitsintensiv.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, mein Ziel ist, daß diese jungen Menschen sehr bald ohne fremde Hilfe leben können und das ist mir schon sehr oft gelungen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich gebe nicht auf. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Von meinem Vorgänger, Herrn Grestenberger, konnte ich sehr viel lernen und übernehmen. Er hat mich gelehrt, daß man nicht alles persönlich nehmen soll, und nicht wegen jeder Kleinigkeit beleidigt sein soll. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß Sie Erfolg haben werden?** Schon in Biedermannsdorf, im Sonderschul-Kinderheim, dort versuchte ich, Kinder die gut lernten, in eine normale Schule einzugliedern. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Berührt mich nicht sehr. Ich versuche es direkt wieder, das ist für mich der Alltag. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Leicht verrückt. Erfolgreich sieht man mich aber schon, glaube ich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Ich komme mit allen sehr gut zurecht, es besteht zwar ein großer Altersunterschied, aber wir harmonieren sehr gut. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja, es ist eine Rückenstärkung, man hängt nicht so im luftleeren Raum. 1999, als die Unruhen wegen der Schwarzafrikaner waren, bekam ich viel positive Post. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Abschalten ist so gut wie unmöglich, und es fehlt mir auch nicht. Kraft schöpfe ich aus dem Erfolg. **Was wollen Sie erreichen?** Das Ausländerproblem würde ich gern in Ordnung bringen. Für mich ist es unbefriedigend, wenn man einen 18-jährigen sagen muß, daß wir für ihn nicht mehr zuständig sind. **Ihr Ratschlag für Erfolg in Ihrer Branche?** Man muß wissen, daß es kein Privatleben gibt. Ich z.B. habe kein Weihnachten, Silvester oder Ostern mit meiner Familie verbracht. Ich war immer hier in dieser Großfamilie. Gerade wenn alle anderen frei haben, ist man hier besonders gefordert, in der Nacht und am Wochenende.

✱ Bockelmann Udo Jürgen alias Udo Jürgens

● Steckbrief

Beruf: Künstler. Funktion: Künstler. Geboren - Datum, Ort: 30. September 1934, Klagenfurt.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1939 die erste Mundharmonika, 1942 das erste Akkordeon, 1948 Musikstudium - Fächer: Klavier, Harmonielehre, Komposition, Gesang. 1951 Erster Auftritt: Tanzmusik im Gasthof Valzachi - Stundenlohn: öS 5,- Radiomoderator beim Radiostudio Klagenfurt. 1954 "Es waren weiße Chrysanthemen" – Megaflop. 1960 "Jenny" Nr. 1 – Hit in Belgien, Komposition des Welthits für Shirley Bassey "Reach for the Stars". 1963 "Tausend Träume" – Riesenhit in Österreich, Kompositionen für Gus Backus, Gerhard Wendland, Rex Gildo, die englische Version von "Warum, nur warum", nämlich "Walk away", verkaufte sich 1,5 Mio. mal und wurde Nr. 1 in England und Nr. 2 in den USA. Quincy Jones produziert mit Sarah Vaughn seinen Song "Right or Wrong". 1966 Dritte Teilnahme und 1. Platz beim "Grand Prix Eurovision de la Chanson" mit "Merci Chérie". Erste LP mit u.a. dem Titel "Siebzehn Jahr, blondes Haar". 1971 Sammy Davis jr., Al Martino interpretieren seine Lieder. 1972 Udo singt erstmals japanisch: "Wakare no asa" wird Nr.1 in Japan. 1974 Gemeinsamer Auftritt mit Shirley Bassey im riesigen Maracána-Stadion in Rio de Janeiro. "Alguién Canté" wird ein monatelanger Südamerika Hit. 1975 "Griechischer Wein" – Bing Crosby interpretiert später das Lied auf seiner letzten LP. 1976 Goldene Schallplatten. 1977 "Aber bitte mit Sahne". 1978 "Buenos Dias Argentina", in nur 5 Wochen Gold, in 2 Monaten Platin. 1979 8-Minuten Komposition "Wort" aufgenommen mit den Berliner Philharmonikern. 1980 Konzerttournee mit 110 Konzerten und 330.000 Besuchern. Bekanntheitsgrad in Deutschland 95%. 1987 in der Sendung "Heute abend in Beijing" in Peking im Duett mit der chinesischen Star-Sängerin Cheng Fangyang. 1992 200.000 Zuschauer auf der Donauinsel in Wien, 1993 Unterzeichnung eines lebenslangen Schallplattenvertrages mit Ariola, 1994 Remake "Aber bitte mit Sahne"; wieder Gold. Damit ist er der einzige deutschsprachige Musiker, der 4 Jahrzehnte hindurch Goldene Schalllplatten entgegennehmen durfte. 1995 "Großes Ehrenzeichen der Republik Österreich". 1997 Die 14. Konzerttournee mit insgesamt 111 Konzerte und rund 330.000 Zuschauern. Insgesamt über 70 Millionen verkaufte Tonträger. "Aber bitte mit Sahne" auch Gold in BRD.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend ist Talent, Eigenständigkeit und ein bißchen Glück. Ich habe nie geglaubt, soweit zu kommen, wie ich gekommen bin. Als ich von zu Hause wegging, fragten meine Eltern immer, wie es mir denn als Musiker ginge. Selbstverständlich sagte ich immer: „Fantastisch". In Wahrheit spielte ich in einem Café mit einer Trinkgeldtasse auf dem Klavier und hoffte, dort nicht ewig spielen zu müssen. Ich bin ein verträglicher Mensch und suche Harmonie. In meiner gesamten Karriere habe ich zum Beispiel nur 2 Manager gehabt. Nach 15 Jahren war es verständlich, daß es mit dem ersten Manager nicht mehr so klappte. Jeder hatte das Gefühl, der andere verdiente zu viel und machte zuwenig - es überlebt sich einfach. Was noch entscheidend für einen lang anhaltenden Erfolg in der Musikbranche ist, ist Eigenständigkeit. Als ich den ersten großen Hit landete (Griechischer Wein, ein Mega-Hit, der den griechischen Wein-Export um 30% ansteigen ließ, was eine staatsempfangsähnliche Einladung von Karamanlis, dem griechischen Ministerpräsidenten, zur Fol-

ge hatte), bat mich die Plattenfirma 3-5 weitere griechische Songs zu liefern, da die Marketing-Chancen zu diesem Zeitpunkt natürlich sehr gut waren. Aber genau das habe ich nicht gemacht. Ich hatte einen einzigen „griechischen" Song geschrieben und mein nächster war „Ein ehrenwertes Haus". Das hat verhindert, daß ich vom Markt den Stempel einer Kategorie verpaßt bekam, und somit ist es mir immer gelungen, als Musiker zeitlos zu sein. **Ahnten Sie immer schon, daß sie berühmt werden?** Ich habe an den meisten Tagen schon daran geglaubt, daß ich mit meiner Musik Erfolg haben werde, aber daß ich soweit komme, daran habe ich nicht im Traum gedacht. Wie führen Sie Ihre Mitarbeiter? Bei den Musikern achte ich besonders auf Ausstrahlung und Harmonie. Es ist absolut nicht sinnvoll nur nach der musikalischen Qualität zu gehen. Wir haben schon oft den Musiker bevorzugt, der uns anderen Freude an der Arbeit vermittelt und sich harmonisch in die Gemeinschaft einfügt. **Was gibt Ihnen Kraft?** Das Publikum, die Fans, der Markt. **Wenn man so ein großer Musiker ist wie Sie, wieviel zählt für Sie das Urteil des Publikums, also von Laien?** Musik für Musiker zu machen halte ich für falsch. Musik ist da, um etwas zu bewegen, also muß sie die Leute erreichen. Und dafür ist der Geschmack des Publikums richtig und entscheidend. **Ihr Tip für erfolgsstrebende Musiker?** Bewahren Sie sich die Eigenständigkeit, machen Sie Ihre Musik, vielleicht kommt der Trend, der Ihre Musik gefragt sein läßt.

✱ Böckmann Hermann

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Leiter Vertrieb und Marketing. Tätig bei: S-Bausparkasse der österreichischen Sparkassen AG., 1031 Wien, Beatrixgasse 27. Geboren - Datum, Ort: 16. Mai 1956, Wien. Schöpferische Akte: Beiträge in Fachzeitschriften. Hobbies: Radfahren, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meinem Präsenzdienst trat ich in die damalige Girozentrale ein, die später von der Erste Bank gekauft wurde, und arbeitete dort in der Innenrevision, wo ich sehr wertvolle Erfahrungen sammeln konnte. Nach circa fünf Jahren (1982) wechselte ich in die Marketingabteilung der S-Bausparkasse, die damals als eigener Bereich der Girozentrale geführt wurde. Parallel dazu absolvierte ich den Universitätslehrgang Werbung und Verkauf an der WU Wien, weil ich in einem Bereich arbeiten wollte, in dem ich gestalterisch tätig sein kann. Im Rahmen dieses Bereiches übte ich die verschiedensten Tätigkeiten, wie Verkaufsförderung, klassische Werbung, etc. aus, und wurde nach einigen Jahren zum Stellvertretenden Leiter der Abteilung ernannt. In weiterer Folge bekam ich 1997 die Leitung des Marketing zugesprochen, im Jahr 2000 zusätzlich die Leitung des Sparkassenvertriebes. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Die S-Bausparkasse, die Bausparkasse der Österreichischen Sparkasse, hat rund 1,5 Millionen Kunden. Der Vorteil für den Kunden ist die Philosophie des Unternehmens, die sich sehr stark am Service orientiert, und dem Kunden im Bereich Bauen und Wohnen eine Reihe von Dienstleistungen gratis zur Verfügung stellt. Wir unterscheiden uns beispielsweise dadurch von unseren Mitbewerbern, daß jeder Kunde, der sich für die Finanzierung eines eigenen Hauses interessiert, bei uns auch die kostenlose Beratung durch einen Architekten in Anspruch nehmen kann. Weiters bieten wir spezielle kostenlose Kundenveranstaltungen zum Thema Bau- und Wohnbereich und eine Palette an Servicebüchern, die dem Kunden zum Selbstkostenbereich angeboten werden.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Aus meiner Sicht ist persönlicher Erfolg dann gegeben, wenn man auf der beruflichen Ebene beispielweise neue Kundenmaßnahmen entwicket, die sich am Markt sehr erfolgreich platzieren lassen. Ich trenne den beruflichen und privaten Erfolg sehr stark; in meinem Privatleben sehe ich die Harmonie als Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Grundsätzlich sehe ich meine Entwicklung sowohl beruflich als auch privat als erfolgreich an. **Welchen Stellenwert hat persönliche Anerkennung für Sie?** Selbstverständlich schätze ich Anerkennung vom Vorstand und freue mich darüber. Es ist umgekehrt mein Prinzip, daß besondere Leistungen im Team auch entsprechend hervorgehoben werden müssen. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Es war für mich eine wichtige Entscheidung, neben der Marketing- auch die Vertriebsleitung zu übernehmen. Mir wurde damals klar, daß ich somit die Projekte, die ich am grünen Tisch entwickle und niederschreibe, auch selbst umsetzen kann. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren Zielen vor?** Ein Ziel muß so beschaffen sein, daß es einen Ansporn darstellt, ohne daß dabei die Latte zu hoch liegt. Zu niedrig gesteckte Ziele sind keine Herausforderung, zu hoch gesteckte Ziele kann man nicht erreichen. In der Alltagsarbeit zählen die kleinen Schritte, wobei man natürlich in einem Unternehmen eine Vision braucht, an der man sich orientieren kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Aus meiner Sicht ist Zielstrebigkeit absolut notwendig, um etwas zu erreichen. Deshalb ist es wesentlich, sich konsequent „Schritt für Schritt" über die nah gesteckten Ziele dem großen Ziel zu nähern. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Die Aufnahme eines neuen Kollegen in unser Team erfolgt immer sehr offenherzig, weil innerhalb des Teams eine sehr große Vertrauensbasis herrscht. Es ist ganz wesentlich, daß die Chemie zwischen den Kollegen stimmt. **Wie motivieren Sie diese?** Ich motiviere Mitarbeiter durch die Anerkennung von besonderen Leistungen. **Wie sehen Sie den Begriff Teamarbeit und wie setzen Sie Teamarbeit ein?** In unserem Unternehmen hat Teamarbeit, nicht nur innerhalb der Abteilungen, sondern auch im Bereich der sich überschneidenden Projekte, einen sehr hohen Stellenwert. Es ist eine große Herausforderung, Mitarbeiter so zusammenzusetzen, daß sie ein gutes Team bilden. Im Bereich des Marketing ist Teamarbeit zur gemeinsamen Ideenfindung sehr gefragt, und gerade in dieser Phase versuche ich, jede Anregung ernst zu nehmen, und das Ausscheiden von Ideen erst in einer zweiten Phase vorzunehmen, damit sich wirklich jeder einbringen kann. **Wie reagieren Sie auf unvorhergesehene Quereinflüsse?** Es macht die Spannung in einer Arbeitssituation aus, daß Prozesse nie so planmäßig laufen, wie man es vielleicht erwartet. Es ist eine schöne Herausforderung, solche Situationen positiv zu bewältigen. Ich glaube, man muß für sich herausfinden, wo das Positive im Unerwarteten liegt, und es als Chance sehen, die man nutzen kann. **Wie würden Sie mit Niederlagen umgehen?** Auch im Mißerfolg liegen Chancen. Durch eine genaue Analyse einer Niederlage ergeben sich gute Ansatzpunkte für einen neuen Erfolg. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich beziehe meine Kraft einerseits aus meinem harmonischen Familienleben. Am Wochenende kann ich ganz bewußt abschalten. Andererseits schöpfe ich viel Energie aus Erfolgserlebnissen in meinem Beruf.

✱ Bohinc Hannes

WETTPUNKT

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Generaldirektor und Inhaber. Tätig bei: Wett-Punkt BetriebsgmbH., 2320 Schwechat, Hauptplatz 2.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura an der HAK eröffnete ich ein Kaffeehaus, und in Folge weitere Betriebe im Bereich des Gastro-Amusements (eine Kegelbahn, ein Eissalon und eine Diskothek). Schließlich setzte ich mich sehr intensiv mit Sportwetten auseinander und eröffnete mehrere Wettbüros, die damals in der heutigen Form, kombiniert mit Gastronomie, noch nicht üblich waren. Dabei entwickelte ich eine neue Software, speziell für den Kontrollbereich. Heute bin ich Inhaber der Wettpunkt-Cafés und Geschäftsführer der FSG, der Freizeit Gastronomie und Sportanlagenvermietungs GmbH, die österreichweit Betriebe aus dem Bereich Unterhaltung und Sportwetten umfaßt.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Der erste Grund für meinen Erfolg ist meine gute Ausbildung, an zweiter Stelle steht meine Fähigkeit, die richtigen Entscheidungen zu treffen, und auch umzusetzen. Ich bringe viel Engagement mit, weil ich es für den größten Fehler halte, sich auf die Basis einer guten Ausbildung zu verlassen. Mein Unternehmen ist deshalb so erfolgreich, weil es sich ausschließlich an den Wünschen des Kunden orientiert, wir bieten Fullservice für Freizeitgestaltung. Dabei legen wir großen Wert auf perfekte Standorte, die richtige Größe des Betriebes, Investitionen in den Bereichen, die dem Kunden zur Verfügung stehen. Wir bieten alle Dienstleistungen (wie auch beispielsweise Kulinarisches) rund um die Uhr, es gibt keine Schließungszeiten, und wir beschäftigen ausschließlich perfekt geschultes, kompetentes Personal. Wir bieten unseren Mitarbeitern ein angenehmes, seriöses Umfeld, nur so können sie den Kunden bestmöglichst betreuen und in der Folge auch selbst erfolgreich sein, sich selbst verwirklichen. Wir betreiben sehr viele traditionsreiche Betriebe unter dem Namen „Wettpunkt", wobei das jeweilige Lokal aber in seiner altehrwürdigen Tradition nicht verändert wird; das ist mir ein großes Anliegen. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist, wenn man das eingesetzte Geld in kurzer Zeit wieder zurückverdienen kann, und mit seinen Investitionen einen Grundstein legt, der die Basis für die Zufriedenheit der Kunden und der Mitarbeiter darstellt. Geld ist nur insofern wichtig, als man damit auch etwas Vernünftiges schaffen kann, zum Beispiel neue Arbeitsplätze. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Kraftquelle ist der Rückhalt aus meiner Familie, in weiterer Folge auch der Rückhalt aus der Firma. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man muß selbstkritisch überlegen, wo die eigenen Talente liegen. Oft muß man Dinge hintanstellen, von denen man glaubt, sie gut zu können, weil man sie gerne macht: hier muß man die Selbstdisziplin besitzen, sich zu fragen, kann ich die Ziele die ich mir gesteckt habe, überhaupt erreichen, oder muß ich mir neue Ziele setzen? Man darf sich heute nicht auf eine gute Ausbildung verlassen, man muß sich immer weiterentwickeln – durch Kurse oder eigenes Interesse, und dieses persönliche Engagement kann auch zu Veränderungen im Berufsleben führen. Um erfolgreich zu sein, muß man unter Umständen viele Entbehrungen auf sich nehmen; man muß für den Erfolg auch persönliche Voraussetzungen haben, muß dafür geschaffen sein, Risiken einzugehen und eine große Portion Selbstwertgefühl besitzen. Man muß erst ans Geldverdienen denken, bevor man ans Geldausgeben denkt. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Man muß Niederlagen selbstkritisch betrachten. Man darf nicht irgendeiner Situation oder jemandem anderen die Schuld daran geben, sondern muß sich eingestehen, daß man selbst einen Fehler gemacht hat. Dann hat man die Chance, daraus zu lernen, und wieder neu zu beginnen. **Ihr Motto?** Mein Leitfaden heißt schlicht und einfach: Ich kann nicht verlieren. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich in meinem Leben schon viel erreicht habe, das ich erreichen wollte. **Ihre Ziele?** Mein Ziel ist es, einen internationalen Konzern zu schaffen und an die Börse zu bringen. **Ihre Vorbilder?** Ich hatte eigentlich nie Zeit, über Idole nachzudenken.

✱ Böhm Bernhard

● Steckbrief

Beruf: Vertriebsleiter. Funktion: Vertriebsleiter. Tätig bei: COSCOM Computer Ges.m.b.H., 1120 Wien, Schönbrunner Schloßstr. 5 Geboren - Datum, Ort: 5. Jänner 1960. Hobbies: Abschalten kann ich heute sehr gut beim Autofahren, und besuche zweimal wöchentlich das Fitnesstudio.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine berufliche Laufbahn begann ich als Leihtechniker, heute bezeichnet man diese Art der Tätigkeit - als Personalbereitstellung. Ich war damals als Konstrukteur am Zeichenbrett tätig. Seinerzeit betreute ich 25 Firmen. Später beschäftigte ich mich mit dem Vertrieb von Werkzeugmaschinen, war als Verkaufsassistent im Bereich „Software" erfolgreich und somit öffnete sich die Karriere in diesem Bereich. Zwischenzeitlich bin ich bereits neun Jahre in diesem Bereich tätig und habe es bis zum Prokuristen gebracht. Ende 1998 schied ich aus dem Unternehmen aus und seit Jänner 1999 im obengenannter Firma tätig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Beruflicher Erfolg ist meßbar am Grad der Kundenzufriedenheit. Dies wirkt sich kurzfristig allerdings nicht auf die Geschäftszahlen aus, längerfristig jedoch sehr wohl. Dazu ist es notwendig, neben der Fachkompetenz, die verkäuferischen Fähigkeiten zu besitzen. **Von wo kommt die Triebfeder?** Einerseits aus der Herausforderung, andererseits aus dem Willen, Karriere zu machen. Ich habe es seinerzeit bis zur Prokura gebracht, hatte jedoch damals keine Möglichkeit meine

Karriere fortzusetzen. Aus dieser Situation heraus habe ich mich entschlossen, die an mir verbrochenen Fehler nicht noch einmal zu machen und wollte den Beweis antreten, daß es auch anders funktioniert. Dies war sicherlich für mich die wesentliche Triebfeder. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, sehr erfolgreich, denn wir haben einen hohen Anteil an zufriedenen Kunden und auch die Produkte sind erstklassig und genießen eine hohe Akzeptanz. Es hat eine Reihe von Faktoren gegeben, daß wir uns als Unternehmen als erfolgreich bezeichnen. **Wie sehen Sie die Bereiche „Beruf/Privatleben"?** Ich lebe in einer harmonischen Partnerschaft, wenn alles gut geht, wird sich demnächst Nachwuchs einstellen. Für meine Partnerin und mich zählen jene Parameter, welche auch im beruflichen Alltag einen hohen Stellenwert haben, das heißt, was im Beruf als Erfolg betrachtet wird, praktizieren wir auch in ähnlicher Form im Privatleben. Darüber hinaus braucht man eine perfekte Zeiteinteilung damit der Privatbereich nicht zu kurz kommt. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Wir wollen im Technischen Bereich noch mehr Lösungen anbieten, als wie bisher. Für unsere österreichische Niederlassung zählt der Umsatz, das heißt wir wollen den Umsatz steigern und das Niveau verbessern.

✱ Böhm Edgar

● Steckbrief

Beruf: Unterhaltungschef. Funktion: Unterhaltungschef. Tätig bei: ORF., 1130 Wien, Würzburggasse 30. Geboren - Datum, Ort: 28. Dezember 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva Gabriele, geb. Schaginger. Kinder: Sophie (1983) und Marie-Christine (1986). Eltern: Richard und Anna-Maria. Schöpferische Akte: Buch: „Das Österreichische Buch der Rekorde". Mitgliedschaften: Rotary. Hobbies: Sammeln von Erstausgaben österreichischer Autoren und Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wollte schon immer einen künstlerischen Beruf haben. Um diesem Wunsch näher zu kommen, habe ich begonnen, Theaterwissenschaften zu studieren. Im Jahre 1974 habe ich Kontakte zu Professor Ernst Haeusserman, dem damaligen Direktor des Theaters in der Josefstadt, hergestellt. Er hat damals ein Institut für Kulturmanagement gegründet, welches als praktische Unterstützung für das Universitätsstudium konzipiert wurde. Ich war bei der Aufbauphase dabei und habe auch selbst diesen Lehrgang absolviert, was mir später zugute gekommen ist. In dieser Zeit lernte ich viele Leute aus der Kunstbranche, unter anderem vom ORF kennen, und im Jahre 1975 habe ich als Ferialpraktikant dort begonnen. Damals hat man beim ORF junge Leute gesucht, die gewissen Vorstellungen entsprachen, und ich wurde ziemlich schnell für interessante Aufgaben eingesetzt. In kurzer Zeit habe ich viele Positionen kennengelernt: Regieassistent, Redakteur, Autor und Regisseur. Eine Zeitlang habe ich die Kindersendung „Fortsetzung folgt nicht" präsentiert. Danach habe ich in anderen Bereichen beim Fernsehen gearbeitet, unter anderem bei internationalen Koproduktionen und bei großen Shows. 1989 wurde ich Leiter des Kinderfernsehens, wir waren damals zweieinhalb Stunden täglich auf Sendung. Es war eine sehr interessante und erfolgreiche Zeit. Im Jahre 1991 wurde ich, überraschend für mich, Programmleiter von Ö3. Das war meine erste Begegnung mit dem Medium Radio. Wir haben in einem jungen Team gearbeitet und haben sehr viel Neues kreiert. Im Jahre 1996 hat Generalintendant Zeiler mich mit der Produktion der Samstag-Hauptabend-Programmshow „Champion" beauftragt. Das war wieder ein Teamerfolg. Wir haben unsere gesetzten Ziele um 30 Prozent übererfüllt. Seit 1997 bin ich wieder beim Radio. Ich habe die neue Position, wie auch die vorigen, gern angenommen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn man sich gemeinsam ein Ziel setzt und dann in kollektiver Anstrengung dieses Ziel auch erreicht. Ich habe Erfolg immer nur als etwas Teilbares erlebt, nie als rein persönliches Eigentum. Wenn man Erfolg allein hat, dann kann man die Freude daran mit niemanden teilen, und das ist halb so schön. In unserer Branche, wo so viele verschiedene Berufe vorhanden sind, kann man nur von einem gemeinsamen Erfolg sprechen. Erfolg ist nicht nur immer ein Quoten- oder ein Reichweitenerfolg. Wichtig ist, daß man Themen plaziert, die plötzlich relevant sind und über die gesprochen wird. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Disziplin. Erfolg ist nichts Zufälliges. Ich habe großen Respekt vor den Menschen, die sich zum Beispiel nur durch Disziplin das Rauchen abgewöhnen. Das ist für mich Erfolg. Zu den Erfolgsvoraussetzungen gehören klare Zielsetzungen und das Erreichen von diesen Zielen mit Disziplin, Konsequenz und Fleiß. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Zeitpunkt, als ich die Matura hinter mir hatte, weil ich diesen Lebensabschnitt nicht sehr genossen habe. Am meisten störte mich der Zwang von außen, was oft nicht im Einklang mit meinen Interessen war und zu inneren Spannungen führte. Als ich das machen konnte, was mich interessiert, begann ich mich als erfolgreich zu empfinden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich mich bereit erklärte, vom Medium Fernsehen zum Medium Radio zu wechseln. Das bedeutete für mich ein neues unvorhersehbares Feld und gleichzeitig eine unbegrenzte Anzahl an Möglichkeiten. Wir schafften komplett neu den Sender Ö3, welcher sich kurz danach als sehr erfolgreicher erwiesen hat. Das war für mich eine schöne Zeit und ich denke an diese Zeit sehr gern zurück. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im Laufe meiner über 25-jährigen Tätigkeit beim ORF bin ich eine Anzahl von interessanten Persönlichkeiten begegnet, die mich prägten und von denen ich viel lernte. Mir fällt es aber schwer, sie einzeln aufzuzählen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Heute, am 24. April 2001 sage ich, daß es das neue Mediengesetz ist, welches im Entstehen ist, weil es, meiner Meinung nach, niemandem hilft; niemanden fördert und viel zerschlägt, was früher gut funktionierte. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu werden?** Ich bin für meine Mischung. Man kann von vielen Leuten viel lernen, viel übernehmen, aber man darf die nicht kopieren, sprich, nicht imitieren. Wichtig ist, daß man sich selber treu bleibt, daß man einige Identität nicht verliert. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ja, die kommt einerseits von der Öffentlichkeit, die in unserer Branche normal ist, und andererseits von den Mitarbeitern, die ich aufbauen kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach ihrer Persönlichkeit. Ich lege einen großen Wert, auf Know-how, auf Fachwissen, auf Fleiß und Intelligenz, auf die Lernbereitschaft. Mein Motto ist die Zusammenarbeit. Die Mitarbeiter müssen imstande sein, eigene Persönlichkeit in das Team einzubringen und das verlangt, wie man heute sagt, ein hohes Maß an sozialer Kompetenz. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als ein teamorientierter Führer. Als meine Stärken sehen sie auch meine sehr klare

Zielbeschreibung und die Gabe, gut zu motivieren. Ich apelliere nicht nur an die Vernunft, sonder auch an die Gefühle. Ich weiß, wie man ein Team für ein Ziel begeistern kann, um dann dieses Ziel gemeinsam erfolgreich erreichen zu können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Durch strenge Disziplin. Ich plane Termine mit meiner Familie mit der gleichen Korrektheit, wie berufliche Termine. Die Zeit mit meiner Frau und meinen Töchtern ist in meinem Kalender genauso fixiert, wie die im Beruf. Die beste Voraussetzung dafür ist, das Eine mit dem Anderen zu vereinbaren, also ein korrektes Zeitmanagement. Erfolg setzt auch ein harmonisches Privatleben voraus. Mein Erfolg ist, daß ich mit meiner Frau 25 Jahre glücklich zusammen bin. Wir führen ein sehr schönes intaktes Familienleben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Fünf bis sechs Tage im Jahr. Bei uns im Unternehmen werden Seminare für diverse Funktionen veranstaltet, und ich nehme für mich passende in Anspruch. Die Zeit im Urlaub verwende ich auch dafür, was ich als „Fortbildung" betrachte, für gesunde Ernährung, sportliche Aktivitäten, und einer geringen Auseinandersetzung mit Materien, die mich interessieren. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Zum großen Teil aus dem Sport, den ich regelmäßig betreibe und aus einem unerschütterlichen Optimismus. Ich bin ein absoluter Sanguiniker. **Ihre Vorbilder?** Meine Eltern und meine Lehrer. Die haben mir Hochachtung vor anderen beigebracht, die Gabe des Verzeihens und eine gewisse Leidensfähigkeit. Man muß mit Menschen duldsam sein und sie tolerieren können. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Am Anfang bin ich sehr wehleidig. Dann baue ich mich selbst auf und orientiere mich an einem anderen Ziel. Zum Glück sind mir Niederlagen nicht so oft passiert. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg kann man nur gemeinsam erreichen. Wenn man glaubt, man kann Erfolg allein erreichen, dann liegt man völlig falsch.

✶ Böhm Hellfried Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Funktion: Nationaler Projektkoordinator der Europäischen Forschungs- und Entwicklungsinitiative (EUREKA). Tätig bei: Wirtschaftskammer Österreich., 1040 Wien, Wiedner Hauptstraße 76/5. Geboren - Datum, Ort: 14. März 1942, Graz. Eltern: Franz und Olga. Schöpferische Akte: Zahlreiche Fotoausstellungen, zwei Fotobände: Peru (1982), Pinguin Verlag Innsbruck; Mexiko (1996), Flint River Verlag London. Ehrungen: 1985 Verleihung des Verdienstordens der Republik Ägypten, 1992 Verleihung des Goldenen Ehrenzeichens für Verdienste um die Republik Österreich. Hobbies: Fotografie, Lesen, Schreiben, Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1960 am Realgymnasium RG I Stubenbastei in Wien und studierte anschließend an der Universität Wien und an der Wirtschaftsuniversität Wien. Im Sommer 1967 und 1969 war ich Volontär an der AHST Athen in Griechenland. 1968 schoß ich mein Studium an der WU mit dem Titel Diplomkaufmann ab, im Jahre 1970 erfolgte mein Eintritt in die Wirtschaftskammer, wo ich in der Abteilung für Außenhandel und Handelspolitik tätig war. 1971 wurde ich stellvertretender Handelsdelegierter an der Außenhandelsstelle Bombay in Indien. In den Jahren 1973 bis 1985 war ich Handelsattaché an der AHST Bukarest (Rumänien), Lima (Peru) und Kairo (Ägypten). 1985 wurde ich Handelsrat an der AHST Mexiko, diese Tätigkeit übte ich bis 1997 aus. Im Juni 1997 kehrte ich wieder zurück in Wien, wo ich seither als Projektkoordinator der Europäischen Forschungs- und Entwicklungsinitiative (EUREKA) in der Wirtschaftskammer Österreich tätig bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, jene Ziele zu erreichen, die ich mir gesteckt habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß ich ein großer Individualist bin: Ich habe mein ganzes Leben lang versucht, meine eigenen Vorstellungen durchzusetzen. Ich bin ein Mensch, der sich ständig Ziele steckt und sie sehr konsequent verfolgt. Während meiner Tätigkeit an den verschiedenen Außenhandelsstellen war ich beruflich immer auf mich allein gestellt und agierte völlig selbständig, diese Eigenverantwortung strebte ich schon früh an. Mobilität war für mich schon als Kind Teil meines Lebens, durch meine vielen Reisen lernte ich, mich in die jeweilige Gesellschaft einzugliedern. Dazu gehört das Aneignen der jeweiligen Landessprache, weil man die Mentalität eines Landes viel besser versteht, wenn man sich mit den Menschen in ihrer eigenen Sprache unterhalten kann. Auch die Fotografie interessierte mich schon sehr früh - mein Erfolg dahingehend fußt größtenteils auf meinem Talent, im richtigen Moment auf den Auslöser zu drücken; aber auch auf den Techniken, die ich mir aneignete. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute als erfolgreich, da ich in meinem Leben bisher sehr viel erreichen konnte und noch lange nicht am Ende meiner Wünsche und Ziele angelangt bin. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielten immer eine tragende Rolle bei meinem Erfolg; wesentlich ist es für mich, sie in einer Art und Weise zu führen, daß wir gemeinsam die vorgegebenen Ziele realisieren können. Charaktereigenschaften, die ich nicht dulden kann sind Illoyalität, Faulheit und Unehrlichkeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich übertrage meinen Mitarbeitern immer ein hohes Maß an Verantwortung, um ihnen das Gefühl zu geben, selbst die Möglichkeit zu haben, etwas zu bewegen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich ständig fort, weil Fortbildung meiner Meinung nach ein fortwährender Prozeß ist. Letztendlich ist jeder Artikel, den ich lese ein Stück Bildung die ich mir aneigne. Ich muß an dieser Stelle erwähnen, daß ich mein ganzes Leben lang Autodidakt war, weil ich ein unglaublich wißbegieriger Mensch bin. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich empfinde es als äußerst wichtig, sich zunächst einmal Grundwissen anzueignen, wobei ich persönlich - gerade im Zeitalter der Globalisierung - den Stellenwert der Sprachen sehr hoch einschätze. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Beruflich sehe ich mich heute eigentlich am Ende meiner Karriereleiter angekommen. Ich werde noch zwei bis drei Jahre in der Wirtschaftskammer tätig sein, meine Ziele liegen heute auf dem Gebiet der Fotografie und künstlerischen Betätigung.

✶ Böhm Werner Ing.

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Techniker, Fahrschullehrer und Rauchfangkehrermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Fahrschule Ing. Werner Böhm., 2340 Mödling, Neusiedlerstraße 52. Geboren - Datum, Ort: 24. Jänner 1961, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Eric (1995). Eltern: Leopoldine

und Harald. Hobbies: Freunde, Segeln, Kraftfahrzeuge.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HTL-Matura, im Bereich Kfz-Bau, war ich dreieinhalb Jahre als Konstrukteur bei der Firma Steyr-Daimler-Puch tätig, und war mitverantwortlich für die Entwicklung des Radpanzers „Pandur", der jetzt zur Flughafensicherung in Schwechat eingesetzt wird. Parallel dazu half ich meinem Vater im elterlichen, vom Großvater 1952 gegründeten, Rauchfangkehrerbetrieb. 1985 absolvierte ich mit Dispens die Rauchfangkehrermeisterprüfung, und im selben Jahr auch die Fahrschullehrerprüfung. Bis 1991 arbeitete ich tagsüber im elterlichen Betrieb als Rauchfangkehrer, und nachmittags und abends als Fahrschullehrer in einer Badener Fahrschule. Als mein Vater 1991 in Pension ging, übernahm ich den Rauchfangkehrerbetrieb. Ich beschäftige einen Mitarbeiter, und bin selbst mit der Administration und sämtlichen Arten von Befundungen beschäftigt. Im April 1992 gründete ich, nach dreijährigen massiven behördlichen Schwierigkeiten, hier im Haus, meine eigene Fahrschule. Heute beschäftige ich sechs Mitarbeiter. Unser Motto lautet, alles ist möglich, wir sind bemüht, sowohl von den Fahrzeugen her, wie auch von den Unterrichtsmitteln, immer am neuesten Stand zu sein.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Sowohl privat, als auch geschäftlich anerkannt zu werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Kommunikationsfähigkeit, Bauernschläue und eine gewisse Härte, die ich mir im Laufe der Zeit angeeignet habe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Eine Triebfeder in mir, läßt mich nie zur Ruhe kommen. Ich bin stolz, wenn ich meine Autos in Mödling fahren sehe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab der HTL-Zeit, dort war ich schon Abteilungssprecher und habe meine Mitschüler der Direktion gegenüber vertreten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung die Fahrschullehrerprüfung zu machen. Es war auch für meine menschliche Entwicklung sehr wichtig. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Nur vor der Gründung, im dreijährigen Kampf um den Befähigungsnachweis. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Die Verbindung zwischen unserer Interessensvertretung und der Niederösterreichischen Landesregierung, da fehlt mir der Teamgeist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen meine, von mir vorgegebenen, Eckpfeiler bedingungslos akzeptieren. Wir sind ein Team, und ich zeige den Weg. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Leithammel, der aber genauso zu den Hammeln dazugehört. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka 14 Tage im Jahr, und sämtliche Neuerungen, die laufend vom Parlament verabschiedet werden, müssen gelesen und umgesetzt werden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einfach nur durchhalten und Mensch bleiben. Für jedes Problem gibt es eine Lösung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele sind nahezu erreicht, ich möchte den Stand und den Standard erhalten. **Gab es Vorbilder?** Aus menschlicher Sicht gab es meinen Vater, er ist praktizierende Waage, seit 70 Jahren gut aufgelegt und ausgeglichen.

✱ Böhm Wolfgang

„Durch Hartnäckigkeit, hohen Arbeitseinsatz und gutes Personal Qualität garantieren."

Steckbrief

Beruf: Transportkaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Leonhard Böhm TransportgmbH & Co KG., 1160 Wien, Starchantgasse 12A; 2103 Langenzersdorf, Pappelstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 21. Oktober 1970, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Maximilian und Katharina (1999). Eltern: Maria und Leonhard. Schöpferische Akte: Fachartikel für Fachzeitschriften. Hobbies: Familie.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Handelsschule stieg ich in den elterlichen, vom Vater 1972 gegründeten Transportbetrieb, als Fahrer ein. 1992 übernahm ich die Bürotätigkeiten und war noch immer Springer bei den Fahrern, wenn Not am Mann war. Die Konzessionsprüfung für das Transportgewerbe absolvierte ich 1995. Im Mai 1999 gründete ich mit einem Freund die Firma Bio-Gast, wir handeln mit kontrolliert biologischen Lebensmittel für Großküchen. Im Sommer 1999 übernahm ich eine eingesessene Transportfima, die ich in die Böhm-Transport GmbH umwandelte. Im Herbst 2000 übernahm ich den väterlichen Betrieb, die durch mich 1997 nach DIN 9002 ISO zertifiziert wurde. Wir transportieren Waren aller Art von Ost nach West, der Gedanke ist der Austausch der Waren zwischen den angrenzenden Ostländern und der EU. Zur Zeit fahren wir mit 21 Fernverkehrs-LKW's, und beschäftigen ca. 25 Mitarbeiter.

Zum Erfolg

Gab es eine Situation, die für Ihren Erfolg wesentlich war? Die Gründung der Biogast als zweites Standbein. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach Praxis, Arbeitswillen und Verläßlichkeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Personalproblem, es gibt kaum Fernfahrer. Es gibt österreichweit 16 arbeitslose Fernfahrer. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Man will uns die Öko-Punkte um 30 Prozent kürzen, damit der Transit durch Österreich reduziert wird. Ich stelle mir diese Lösung als undurchführbar vor. Man vergißt ganz, daß wir ein sehr großer Deviseneinbringer für den österreichischen Staat sind. **Haben Sie einen Ratschlag für die nächste Generation?** Nur mit gutem Personal beginnen, einen stinkenden Fisch entfernen, er verseucht den ganzen Teich. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung pro Jahr?** Zu wenig, ca. fünf Tage. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich den Betrieb trotz immer härter werdender Umstände, erfolgreich weiter führe. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Unterschiedlich, Fernfahrer sind eher Einzelgänger. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Hartnäckigkeit, hoher Arbeitseinsatz gutes Personal und auch die Zertifizierung. Dadurch wird dem Kunden garantiert, daß wir Qualität bieten, also gute Dienstleistung. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit 1998, als sich mein Vater zurückzog. Mit der Biogast Firma ist die Einführungsarbeit geschafft, und die gegenwärtigen Umstände (BSE und Schweinepest) wirken sich auf unser Geschäft recht günstig aus, die Gesellschaft ist und ißt bewußter. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Überleben und dabei Geld verdienen. **Hatten Sie Vorbilder?** Herrn Grad, einen Transportunternehmer, er hat auch den Familienbetrieb übernommen und ihn zu einem

renommierten Betrieb ausgebaut. Natürlich auch meinen Vater, der diesen Betrieb aus dem Nichts gegründet und 28 Jahre erfolgreich geführt hat. **Ihr Ziel?** Biogast weiter aufzubauen, zu vergrößern und die Firma Böhm in dieser Größe zu belassen und weiter erfolgreich zu führen.

✱ Bolnberger Andreas

„...sich unbedingt Zeit nehmen um herauszufinden, was man wirklich will: man wird nur dort gut sein, wo man Freude und Spaß hat."

● Steckbrief

Beruf: Grafikdesigner. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Linie B Grafik und Design Andreas Bolnberger., 1120 Wien, Ehrenfelsgasse 17/1/3. Geboren - Datum, Ort: 5. Jänner 1974, Wien. Ehrungen: Branchenbezogene Auszeichnungen. Hobbies: Kunst, Malen, Schwimmen, Radfahren, Fotografie, Filmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Beratertätigkeiten für Unternehmen im Bereich Grafik und Design.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura absolvierte ich das dreijährige College mit Meisterklasse Grafik und Design, und den Hochschullehrgang für Werbung und Verkauf in Wien. Daneben machte ich Seminare und Kurse als Zusatzausbildung. Während meiner Ausbildung arbeitete ich immer schon in verschiedenen Agenturen, danach war ich einige Zeit in einem Studio im fünften Bezirk tätig. 1998 machte ich mich gemeinsam mit einer Kollegin selbständig, und führe mein Unternehmen bis dato. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Der Schwerpunkt meines Unternehmens liegt darin, die Ausstattung der visuellen Kommunikation, also Logos, Visitenkarten, Drucksorten, Homepages etc., für Unternehmen zu konzipieren. Ein weiterer Schwerpunkt liegt im Bereich Magazine, Zeitschriften und Redesign von Zeitungsköpfen. Zu meinem Kundenkreis zählen vor allem Klein- und Mittelbetriebe in Österreich und teilweise im Ausland, angefangen von Tischlereien und Blumenhändlern bis hin zu Weinhändlern, Arztpraxen oder Anwaltskanzleien. Meine größeren Kunden sind zum Beispiel die Bausparkasse, Nextra, und die Wirtschaftskammer, wobei ich in diesem Bereich Teilprojekte realisiere. Meinen kleineren Kunden biete ich ein sehr persönliches Gesamtkonzept, das vom ersten Entwurf bis zur Verpackung reicht. Bei der Umsetzung arbeite ich mit einem Netzwerk von Spezialisten. Abgesehen davon biete ich auch noch reine Beratung für Firmen im Rahmen des WIFI.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Mein Unternehmen steht und fällt mit meiner Person. Ich kann mich sehr gut in meine Kunden hineinversetzen, und glaube, daß dies eine sehr wesentliche Stärke in meinem Beruf ist. Dieses Einfühlungsvermögen basiert auch auf meinem guten Allgemeinwissen. Besonders im Bereich Klein- und Mittelunternehmen grenzt meine Tätigkeit oft schon beinahe an Unternehmensberatung, wenn es zum Beispiel darum geht, ein neues Logo zu kreieren, weil der Klient findet, sein Image sei zu altmodisch. Ich bin ein sehr qualitätsbewußter Mensch, und messe meinen Erfolg an der Zufriedenheit meiner Kunden. Da ich ein sehr kleines Unternehmen führe, kann ich mich sehr intensiv auf meine Kunden einlassen und habe die Freiheit, die Aufträge sehr persönlich und individuell zu gestalten. Abgesehen davon, daß ich ein sehr kreativer Mensch bin, bin ich durchaus auch Perfektionist, und lege höchsten Wert auf Genauigkeit, Verläßlichkeit und Pünktlichkeit. Ich bin ein Tüftler, und setze mich sehr intensiv mit den Dingen auseinander, weil mir mein Beruf unheimlich viel Spaß macht. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich persönlich das Erreichen der Ziele, die ich mir gesteckt habe. Erfolg ist meiner Meinung nach sehr subjektiv, und bezieht sich für mich nicht auf viel Geld, sondern auf die persönliche Zufriedenheit im Kleinen. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Mein berufliches Ziel ist, ein anerkanntes und qualitativ hochwertiges Studio zu führen. Mein persönliches Ziel ist es, ich selbst zu bleiben, und meinen Kunden persönliche und freundliche Beratung zu bieten. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Aus eigener Erfahrung weiß ich, daß man sich unbedingt Zeit nehmen soll, das herauszufinden, was man wirklich will, weil man nur dort gut sein kann, wo man Freude und Spaß hat. Wenn man dieses Ziel wirklich, auch im Rahmen seiner Ausbildung verfolgt, ist das beinahe schon ein Garant für Erfolg. Eine gute und umfassende Ausbildung ist heute wichtiger denn je; man sollte sich Zusatzqualifikationen aneignen, und soviel Praxiserfahrung wie möglich sammeln, sich heute nicht mehr nur auf das Studium verlassen. Auf dem Weg zum Erfolg zählen zudem die eigene Überzeugung und der Wille, sein Ziel zu erreichen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Im Falle von Rückschlägen ist es enorm wichtig, erst einmal Rückhalt von seinem Umfeld, sei es die Familie oder der Freundeskreis, zu erfahren. Wesentlich ist, einfach nicht aufzugeben. Es ist auch durchaus wichtig, Rat und die Hilfe von außen anzunehmen und andere Meinungen einzuholen, um nicht in einer Sackgasse zu enden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich heute insofern als erfolgreich, als ich mich als selbständiger Unternehmer etablieren konnte. Ich bin glücklich und zufrieden mit meiner Arbeit, weil ich bisher alles erreicht habe, was ich wollte, habe aber noch viel vor.

✱ Bondi de Antoni Anton Dr.

● Steckbrief

Beruf: Immobilienberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bondi Consult - Bondi Immobilien-Consulting GmbH., 1040 Wien, Taubstummeng. 5. Geboren - Datum, Ort: 25. Mai 1958, Villach. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Alexandra (1990) und Cathrine (1993). Eltern: Anton und Katharina. Hobbies: Kinder, Tennis, Skifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Vater ist Beamter, meine Mutter Verkäuferin. Mich hat eine freie Erziehung in meinem Elternhaus geprägt. Meine Eltern meinten, daß ich selbst entscheiden sollte, was ich machen will und daß sie mich nach Möglichkeit unterstützen werden. Ich entschloß mich für das Studium der Rechtswissenschaften und absolvierte es in acht Semestern. Neben dem Studium arbeitete ich freiwillig beim Bundesheer und bin mit der Zeit zum Reserveoffizier avanciert. Diesen Weg kann ich jedem empfehlen. Erstens, man kann einsteigen und aufhören, wie es einem paßt, zweitens, ist es ein gut bezahlter Job. Wichtig ist, daß man lernt, Verantwortung zu übernehmen und Entscheidungen zu treffen. 1981 war ich fertig und wußte, daß ich mit zwei Dingen nie etwas zu tun

haben möchte, mit Immobilien und mit Insolvenzen. Ich wollte aber auch kein Rechtsanwalt oder Richter werden und interessierte mich eher für die Wirtschaft. Durch Zufall bekam ich eine Assistentenstelle am Institut für Verfassungsrecht. Ich sah aber diese Tätigkeit nur als Übergang in die Wirtschaft. Parallel dazu bewarb ich mich bei einigen Personalbüros und ich bekam die Chance die Leitung der Rechtsabteilung bei einer der größten Immobilienfirmen zu übernehmen. Der Chef der Firma war nicht sicher, ob ich für diese Tätigkeit geeignet bin, weil ich praktisch keine Erfahrung in der Branche hatte. Er betrieb mit mir einen Kuhhandel - drei Monate Probezeit. Ich war zehn Jahre dort. Vom juristischen Bereich bin ich zum Verwaltungsbereich übergegangen, dann zum Bau- und Verkauf. Zum Schluß war ich Geschäftsführer einer Tochtergesellschaft mit internationalen Immobilienprojekten. Mein Chef, ein fördernder Choleriker, prägte mich sehr. Er verlangte viel, hat mir aber sehr viel Freiraum gelassen und mich nach außen immer unterstützt. Bei ihm habe ich gelernt, viel selbst zu organisieren, war nach drei Jahren seine rechte Hand und habe alles gemacht, was zu machen war. Es war ein CA-Unternehmen und nach der Fusion kam ein anderer Chef, mit dem ich mich nicht verstand. Ich beschloß, zu gehen. Von Dr. Alexander Maculan bekam ich das Angebot, in eine internationale Bau- und Development Firma einzusteigen. Ich blieb von 1992-96 und beschäftigte mich immer mehr mit Immobilien. Nach der Umstrukturierung traf ich die Entscheidung, mich selbständig zu machen. Der Grund dafür war die Überzeugung, daß ich genug Erfahrung gesammelt hatte, um im eigenen Interesse selbständig agieren zu können. Gemeinsam mit einem Partner gründete ich ein Development-Unternehmen, das sich auf Moskau konzentrierte. Wir hatten Glück, sofort den Auftrag für den Bau der Zentrale der Bank Austria und in weiterer Folge für BASF und die Deutsche Commerzbank zu bekommen. Nach dem Crash in Rußland im August 1998 bin ich aus dieser Firma ausgestiegen und konzentriere mich derzeit auf das neugegründete Unternehmen Bondi Consult mit dem Schwerpunkt der Tätigkeiten in Österreich und in Osteuropa.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Beruflich ist es die richtige Definition von Zielen und das Erreichen dieser Ziele. Privat sollte es zu keinem Zielkonflikt mit dem Beruf kommen. Es ist Erfolg, wenn das Umfeld den Beruf akzeptiert und einem entgegenkommt. **Welche Rolle spielt die Familie?** Sie ist ein Ruhepol, auf den ich mich zurückziehen kann und den ich als Ausgleich zum Beruf betrachte. Dort finde ich meine seelische Ruhe. Ich versuche, den beruflichen vom privaten Bereich zu trennen und Probleme der Firma nicht mit nach Hause zu nehmen. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Immer offen für neue Tätigkeiten zu sein, die auch nicht unbedingt im eigenen Tätigkeitsbereich liegen. Bereit zu sein, sich zu verändern und dazuzulernen, realistische Ziele zu setzen und keinen Gespenstern nachzulaufen. Man darf sich nicht belügen lassen und man muß Mut und auch Konsequenz haben, nein zu sagen, wenn die Aufgabe die eigenen Möglichkeiten übersteigt. Das heißt, rechtzeitig zu selektieren. Im Geschäftsleben ist es sehr wichtig, daß man wieder den Weg findet, um mit Menschen zu sprechen, von denen man sich beruflich getrennt hat. Man muß Bekanntschaften pflegen und mit Menschen in Kontakt bleiben. Von Bedeutung ist es, die Aufgaben zu teilen. Wir wickeln zu viert Geschäfte im Wert von zwei Milliarden Schilling ab. Das ist nur auf Kooperationsbasis möglich. Man arbeitet in der Gruppe und man teilt die Aufgaben unter den Profis auf. Das ist meiner Ansicht nach vernünftiger, als selbst zu expandieren. **Ihr Motto?** Flexibel bleiben und rechtzeitig reagieren.

✱ Bortenschlager Peter Dipl.-Ing. OSR.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer und Vorstandsdirektor. Tätig bei: Entsorgungsbetriebe Simmering Ges.m.b.H., 1110 Wien, 11. Haidequerstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 6. Oktober 1943, Wien. Kinder: Michaela und Rainer. Eltern: Franz und Katharina. Hobbies: Basketball und Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich stamme aus einer einfachen Arbeiterfamilie, die es mir ermöglichte, die Mittelschule zu besuchen. Nach der Matura absolvierte ich an der Universität für Bodenkultur das Studium der Kulturtechnik und Wasserwirtschaft, welches ich mit meiner Sponsion am 31. Oktober 1969 erfolgreich abschloß. Dem Rat meines Vaters folgend entschloß ich mich die Beamtenlaufbahn ein zu schlagen und begann meine Tätigkeit bei der Stadt Wien bei der Magistratsabteilung 30- Kanalisation. Bereits in relativ jungen Jahren wurde ich 1986 zum Leiter dieser Magistratsabteilung bestellt und bereits drei Jahre später in die Stadtbaudirektion berufen und mit der Leitung der Gruppe „Umwelttechnik und Technische Betriebe" betraut. In dieser Gruppe waren sämtliche Ent- und Versorgungsbetriebe der Stadt Wien angesiedelt (Leitung von 10.000 Beamten). Während dieser Zeit durfte ich als beamteter Partner des damaligen Wiener Umweltstadtrates, Dr. Michael Häupl, vieles in meiner Heimatstadt Wien zum Wohle meiner Mitbewohner verändern und strukturieren. Schließlich wurde ich 1995 beauftragt, ein ökologisch optimiertes Gesamtprojekt für den Gewässerschutz in Wien zu erarbeiten. Dieses Projekt sah mit einem Kostenaufwand von ATS 13 Mrd. die Erweiterung der Hauptkläranlage Wien, die Errichtung von Entlastungskanälen beim Donaukanal, Wienfluß und der Liesing, sowie die Umgestaltung des Wienflußes und der Liesing vor. Anfang 1996 wurde ich nach 26 Jahren Tätigkeit im Magistrat der Stadt Wien im öffentlichen Interesse karenziert und als Geschäftsführer der Entsorgungsbetriebe Simmering GesmbH mit der Umsetzung der geplanten Maßnahmen beauftragt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich durfte während meiner nunmehr 32jährigen Tätigkeit sehr vieles für die Stadt bewegen und werte es als persönlichen Erfolg, daß die meisten der durch mich vorgeschlagenen Maßnahmen tatsächlich umgesetzt wurden. Für mich bedeutet Erfolg, Aufgaben übertragen zu bekommen und diese ordentlich und zur Zufriedenheit des Auftragsgebers abwickeln zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich war zur richtigen Zeit am richtigen Ort und habe die richtigen Entscheidungen getroffen. Ich habe ohne Karriereschritte zu planen mit Begeisterung meine Arbeit erledigt und bin stolz darauf nicht nur von meinen Vorgesetzten, sondern auch von meinen Mitarbeitern, geschätzt zu werden. Als Erfolg sehe ich auch die Tatsache, daß ich auch in schwierigen Zeiten niemals medial kritisiert wurde. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich kann in aller Bescheidenheit, Demut und Dankbarkeit sagen: ja. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich glaube, daß sowohl von der technischen, als auch von der gesetzlichen Seite die Hauptprobleme geregelt sind. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** 130 Mitar-

beiter sind mit dem Betrieb der Hauptkläranlage Wien, der Ausschreibung, Planung, Bauaufsicht, der sodann größten und modernsten Kläranlage Europas, sowie mit der Koordinierung der Errichtung der oben zitierten Entlastungskanäle befaßt. Dieser Stab setzt sich aus einem kaufmännischen und einem technischen Vorstandsdirektor, dessen Position ich abdecken darf, zwei Prokuristen, 21 unmittelbaren Führungsmitarbeitern, sowie aus 105 beamteten, jedoch abgeordeten Mitarbeitern, zusammen. Ihr Lebensmotto: Mit Abstand leben, meine Aufgaben erfüllen und leben lassen.

✱ Bösel-Zalud Lucia

● Steckbrief

Funktion: Vertriebsleiterin, Web Server Managerin für Unix-Systeme. Tätig bei: IBM Österreich GmbH., 1020 Wien, Obere Donaustraße 95. Geboren - Datum, Ort: 8. Dezember 1954.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Matura an der Handelsakademie (1975) begann ich mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre . Im August 1975 erfolgte der Eintritt bei IBM in der Abteilung Administration "Stab". Von 1979 bis 1986 war ich im Bereich Marketing "Stab" tätig, und 1986 wechselte ich in den Bereich Vertrieb. Nach einer eingehenden Schulung war ich im Bereich Vertrieb für Behörden und öffentliche Institutionen, tätig. Ab 1988 beschäftigte ich mich dem Vertrieb von IBM Personal Computer. Nach der Geburt meiner Tochter 1998, war ich als Programm-Manager "IBM PS im Mittelstand" tätig. Ende 2000 übernahm ich die Funktion des Sales-Manager-Enterprise-Server.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Unter beruflichem Erfolg verstehe ich, eine Karriere zu machen, welche ohne einer Chance nicht möglich wäre. Wenn man nach einer gewissen Zeit auch Anerkennung von Kunden bekommt, dann ist es Erfolg, wobei die Lebensqualität nicht darunter leiden darf, und auch mein Privatleben nicht zu kurz kommen soll. Nur beruflichen Erfolg zu haben, ist für mich zu wenig, das Privatleben hat ebenso einen hohen Stellenwert für mich wie der berufliche Bereich. Wenn ich dies nicht unter einen Hut bringen könnte, wäre dies kein Erfolg für mich. Dazu ist ein hohes Maß an Flexibilität, Anpassungsfähigkeit, Kooperationsbereitschaft und Willensstärke, neben der fachlichen Kompetenz notwendig. Daß Erfolg ohne persönlichen Einsatz nicht möglich ist, versteht sich von selbst. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Organisation und Netzwerk sind unbedingt notwendig, einen Partner zu haben, der mitmacht. Darunter verstehe ich, die völlige Verpflichtung des Partners für Haus, Familie und Kind. Dank der Flexibilität im Beruf, das heißt, daß man "Teleworking" auch zu Hause machen kann und Flexibilität im Sinne der Arbeitszeit, sind jene Parameter, die einer berufstätigen Frau das Leben leichter machen. **Was war die Triebfeder um diesen Job zu auszuüben?** Einerseits wächst man in diese Situation hinein, andererseits hat mich diese Materie immer interessiert, das heißt mein Interesse ist bereits in der Handelsakademie geweckt worden, und darüber hinaus bin ich gern mit Menschen zusammen. Verkaufen ist für mich sehr interessant. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich war eine der ersten weiblichen Sales-Manager in Österreich. Die Selbstmotivation und das Durchhaltevermögen waren sicher wesentliche Punkte meinerseits um zu bestehen. Ebenso zählte dazu, daß seitens des Dienstgebers die Förderung der einzelnen Mitarbeiter forciert wurde, denn auch wenn man als Frau sehr gut in der betreffenden Materie ist, so geht es nicht ohne Förderer. Jetzt haben sich die Zeiten geändert, das heißt, es gibt immer mehr Frauen auch in Managementpositionen, und auch das Potential wird immer großer. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Es ist eine Mischung aus individueller Motivation und Konzernstrategie, denn schließlich muß man auf jeden einzelnen Mitarbeiter eingehen können, und jeder Mensch ist bekanntlich seitens der Persönlichkeit, anders. Ich behaupte, nur Coaching nach der klassischen Lehre kann nicht funktionieren. **Welchen Ratschlag können Sie der nächsten Generation mitgeben?** Keine einseitige Ausbildung zu absolvieren.Neben der fachlichen Ausbildung, welche im Vordergrund stehen sollte, zählt im Dienstleistungsbereich immer mehr die psychologische Komponente. Diese erwähnte Komponente wird leider heutzutage noch immer zu wenig berücksichtigt. Besonders in den berufsbildenden Schulen sollte man dem Thema Verkauf ein größeres Augenmerk entgegenbringen, denn es gibt sehr viele Menschen, die sich vor dem Thema Verkauf fürchten, besonders bei Schulabgängern trifft dies zu. **Wie können Sie abschalten?** Ich fahre täglich eine dreiviertel Stunde nach Hause und diese Zeit benütze ich um den Tag im Geiste zu wiederholen, und über so manche Situationen nachzudenken. Wenn ich zu Hause angelangt bin, dann ist der berufliche Alltag weit weg. Meine Tochter bringt mich auf andere Gedanken und läßt mir nicht viel Zeit für andere Aktivitäten; auch wenn ich gern Sport betreibe, doch dies ist zur Zeit zweitrangig. **Was ist für Erfolg ausschlaggebend?** Wichtig ist, daß man zuerst das Rüstzeug lernt und auch die Praxis kennenlernt um erst im zweiten Schritt an die Karriere zu denken. Bei IBM hat Schulung und Ausbildung, und dies nicht nur in fachlicher Hinsicht, sondern auch was die eigene Persönlichkeit betrifft, einen sehr hohen Stellenwert. Weiters sollte man immer über den "eigenen Tellerrand" blicken, unabhängig ob man eine Führungskraft ist oder nicht.

✱ Böttcher Hans Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Beruf: Dipl.-Kaufmann. Funktion: Bereichsleiter Kundendienste und Werbung. Tätig bei: Austrian Airlines., 1107 Wien, Fontanastraße 1. Geboren - Datum, Ort: 3. März 1958, Giessen (Deutschland). Familienstand: Verheiratet mit Eva-Miriam. Kinder: Anna-Madeleine (1999). Mitgliedschaften: Marketingbeirat Österreich Werbung, Sounding Board Marketing Star Alliance, Deutsche Handelskammer in Österreich, International House New York. Hobbies: Theater, Skifahren und Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte bis 1986 Betriebswirtschaftslehre an der Universität in Mannheim und absolvierte während des Studiums internationale Praktika, bekam ein Rotary Auslandsstipendium und war Repräsentant des Auswärtigen Amts bei der UNO in New York. Ich arbeitete in verschiedenen Führungspositionen in renommierten Firmen in der Markenartikelindustrie und im Handel. Dort sammelte ich intensive Erfahrungen in Marketing, Einkauf und Vertrieb. Seit 1. September 2000 bin ich in meiner derzeitigen Position bei Austrian Airlines.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Austrian Airlines muß sich in schnell ändernden internationalen Märkten behaupten. Aufgabe dabei ist, zu wissen, was der jeweilige Kunde will, um ihm dafür ein wettbewerbsstarkes Produkt anzubieten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, sonst würde ich nicht hier sitzen. Meine Aufgabe ist es, die Mitarbeiter zu motivieren, sie zu koordinieren und die verschiedenen Interessen sinnvoll in ein Produkt umzusetzen und attraktivere sowie kreativere Lösungen als der internationale Wettbewerb anzubieten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mein Verhalten ist die Ausgewogenheit zwischen zielgerichtetem Vorgehen und den sozialen Bedürfnissen des Einzelnen, das heißt, Ziele im Team zu verfolgen. Dazu ist konstruktive Selbstkritik nötig. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** An Werbung war ich schon vor meinem Studium interessiert und hatte bei jeder meiner Karrierestationen mit Marketing und Werbung zu tun. Die besondere Herausforderung bei dieser Position ist, daß ich es nicht nur mit einem Produkt zu tun habe, sondern daß hier die Komponente Mensch dazu kommt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe gelernt, national und international mit ganz unterschiedlichen Anforderungen umzugehen. Mein Erfolg basiert auf der Kombination von Rationalität (darunter verstehe ich kalkulierbar zu sein) und Emotionalität. Dies bedeutet für mich, als Team erfolgreich zu sein, mit Geduld auf Probleme der Mitarbeiter einzugehen, sie zu respektieren und motivieren zu können. Besonders in unserer schnellebigen Zeit ist die soziale Komponente der Schlüssel zum Erfolg. Ebenso wesentlich ist das mehrdimensionale Denken, einen roten Faden im Kopf zu haben, aber trotzdem noch die Details zu sehen und die Exekution im Auge zu behalten. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Hierarchisches Denken und mangelnde Flexibilität. Besonders im Airline-Business darf man keine Grenzen kennen. Man hat alle Kulturen an Bord und muß daher auch für jede Situation eine Antwort haben. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Das Umfeld hat sicher Einfluß auf den Erfolg. Man muß sich in der Austrian Airlines Group mit ihren unterschiedlichen Unternehmenskulturen ebenso wohl fühlen, wie mit der Österreichischen Mentalität. **Welche Rolle spielt die Familie?** Als begeisterter Familienvater hole ich mir hier ebenso Kraft, wie aus der Natur. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach sozialer Kompetenz, fachlichem Know-how und jeweiligem Potential. Jeder Mitarbeiter muß sich für die nächste Stufe qualifizieren, er muß sich flexibel auf sich ändernde Voraussetzungen einstellen und Lösungen anbieten können. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich gebe Ziele nicht diktatorisch vor, sondern wir erarbeiten, tragen und setzen sie gemeinsam um. Ich gebe meinen Mitarbeitern möglichst viel Handlungsspielraum samt Verantwortung, damit sie sich identifizieren und auch selbst wachsen können. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Man wird nie nur Erfolg haben. Wesentlich ist, bei der Entscheidungsfindung ein Höchstmaß an Sicherheit, Objektivität und Kundenorientierung zu verfolgen. Wenn man von einer Idee überzeugt ist, muß man für sie kämpfen, um andere davon so überzeugen können, daß sie von diesen mitgetragen wird. Keinesfalls darf man schnell aufgeben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Nicht Hierarchien oder Funktionen sind mein Ziel, sondern für Austrian Airlines überzeugende Arbeit zu leisten. Alles weitere ergibt sich von selbst. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Als Führungskraft sollte man so reif sein, daß man sach- und zielorientiert Dinge bewegt und nicht nach Anerkennung strebt. Die schönste Anerkennung ist die Zufriedenheit der Kunden und seiner Mitarbeiter. **Ihr Lebensmotto?** Ich bin aus dem Grunde meines Herzens ein positiv denkender Mensch. Wenn man offen ist, sieht man viele schöne Dinge des Lebens. Besonders die Luftfahrt ist ein „grenzenloser" Bereich, in dem aus der inneren Begeisterung heraus ein Funke springen kann. **Haben Sie Vorbilder?** Ich habe in jedem meiner Lebensabschnitte interessante Persönlichkeiten kennengelernt. Unabhängig von den Funktionen oder der gesellschaftlichen Stellung kann man überall von Menschen bzw. Kulturen lernen.

* Boyer Sonja

Steckbrief

Funktion: Niederlassungsleiterin und gewerberechtliche Geschäftsführerin für den Bereich Personalberatung. Tätig bei: I.K. Hofmann GesmbH., 1190 Wien, Muthgasse 64/4. Geboren - Datum, Ort: 24. Juli 1961. Hobbies: Tennis.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura absolvierte ich eine halbjährige kaufmännische Ausbildung und war anschließend ein Jahr berufstätig. Mit 20 Jahren machte ich mich mit einem Partner selbständig. Diese Zeit der Selbständigkeit war für meine weitere berufliche Laufbahn von Bedeutung. In diesem Elektrounternehmen kümmerte ich mich um die kaufmännischen Bereiche. Nach dreieinhalb Jahren verkaufte ich meine Anteile und wechselte zu einem gemeinnützigen Bauunternehmen, wo ich primär für die Verkaufsagenden, zuständig war. Während dieser Tätigkeit absolvierte ich eine EDV-Ausbildung, lernte programmieren und wechselte zu einem EDV-Unternehmen, wo ich mich mit dem Bereich der Kundenwünsche und Bedarfserhebungen beschäftigte, und Einschulungen in ganz Österreich durchführte. 1995 wechselte ich ins Personalwesen, war drei Jahre bei einem Mittbewerb tätig und eröffnete 1998 für I.K. Hofmann die Wiener Niederlassung. 1999 absolvierte ich die Unternehmensberaterausbildung und die Konzessionsprüfung. Seit Jänner 2000 bin ich gewerberechtliche Geschäftsführerin der I.K. Hofmann in Österreich für den Bereich Personalberatung.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich bin der Meinung, daß jeder erfolgreich sein kann, wenn er will. Der berufliche Erfolg ist meiner Ansicht nach, von der Ausbildung unabhängig, das heißt, den Beruf muß man von der Ausbildung trennen, denn man kann während der schulischen Ausbildung sehr gut sein, in der Praxis jedoch versagen, und auch umgekehrt. Wesentlich ist allerdings, daß man, wenn man Erfolg haben möchte, eine berufsbegleitende Ausbildung absolviert. Sich jahrelang einer theoretischen Ausbildung zu widmen, ist noch lang nicht die Basis für Erfolg. Um Erfolg in der Praxis zu haben, ist es wesentlich, daß man ein hohes Maß an Durchsetzungsvermögen hat, und Ziele definieren und auch verfolgen kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es war für mich eine große Herausforderung, die Wiener Niederlassung aufzubauen. Weiters wollte ich nicht im Bereich der Personalbereitstellung stehen bleiben, sondern mich auch im Bereich der Personalberatung etablieren. Es war für mich ein Ziel, die Ausbildung zu machen und die Konzessionsprüfung zu schaffen, und dies in der Aufbauphase. Einige Mitmenschen in meiner Umgebung zweifelten daran, daß ich dies schaffen würde. Somit war dies eine sehr große Herausforderung. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, die Zahlen sprechen für

sich. **Welchen Ratschlag für Erfolg können Sie weitergeben?** Eine fundierte kaufmännische Ausbildung ist sicher notwendig, denn in dieser Funktion ist man mit Budgetierungen und anderen kaufmännischen Problemen konfrontiert. Wichtig ist, daß man sich in einem renommierten Unternehmen, die ersten beruflichen Sporen, verdient. Persönlicher Einsatz und dabei nicht auf die Uhr zu schauen, ist sicher notwendig, wenn man Erfolg haben möchte. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Wenn man seine berufliche Tätigkeit ernst nimmt, und berufliche Ziele erreichen möchte, leidet sicher das Privatleben. Es beginnt damit, daß man sich selbst verändert, zuerst langsam aber stetig, das heißt der Beruf färbt auf den jeweiligen Menschen ab und formt ihn. **Was war Ihnen wichtiger, Tätigkeit oder Position?** Primär die Position, weil ich aufgrund meines persönlichen Einsatzes, immer die nächste Hürde bewältigen wollte. Ich konnte mich in diese Branche sehr gut selbst einbringen. **Was sind Ihre Ziele?** Primäres Ziel ist, daß das Unternehmen Marktführer wird. Irgendwann möchte ich mich nur um Beratung kümmern, und das österreichweit.

✱ Brader Alexander

„...eruieren, wo die eigenen Talente stecken, sich dementsprechend fortbilden und sich richtig engagieren."

● Steckbrief

Beruf: Konditor, Pattessier, Gastronom. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Wolfgang Streb „Haus der Biere"., 2340 Mödling, Babenbergergasse 2. Geboren - Datum, Ort: 15. November 1976, Mödling. Eltern: Marianne und Helmut. Hobbies: Lesen, Home-Kino, Begutachtung von jeglichen gastronomischen Betrieben; sportliche Tätigkeiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Konditorlehre in Mödling wechselte ich an die Gastgewerbefachschule nach Wien (am Judenplatz) unter der Leitung von Herrn Direktor Zodl, die ich nach einem Jahr mit dem Diplom als Pattissier abschloß. 1994 ging ich als Saisonkraft drei Monate nach Dornbirn. Danach war ich ein Jahr lang bei den Vereinigten Bühnen Wiens als Pattissier und Buffetleiter tätig. Im Sommer 1995 war ich zwei Monate bei den Drei Husaren als Chefpattissier, bevor ich für ein halbes Jahr nach London ging. Ich arbeitete im Hilton, das von Alain Perrier (Exicotuchef) geleitet wurde, als Chef de Partie. Nach Wien zurückgekehrt, begann ich in der Wintersaison im Hotel Sacher unter der Leitung des Chefkonditors Herrn Fliegler als Konditor und stellte unter anderem die Sacher Torte her. 1997 wechselte ich als Bartender ins Edison auf der Alserstraße und absolvierte dort meinen Barkurs unter der Leitung von Nabil Erkin. Danach war ich Barkeeper. Anfang 1998 - noch während des Zivildienstes - übernahm ich bereits den Job als Geschäftsführer hier in Mödling, im „Haus der Biere". Das ist ein Cafe-Restaurant mit 36 Flaschenbieren und vier offenen Bieren. Wir haben eine traditionelle österreichische, „rustikale" Küche. Zur Zeit beschäftigen wir neun Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mitit seinen eigenen Kräften und Talenten ein ganz bestimmtes Ziel zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Engagement. Ich habe mich immer über meinen Job hinaus interessiert und auch orientiert. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich in dieser kurzen Zeit sehr viel gesehen und erreicht habe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Bereits nach der Gastgewerbefachschule. Was nicht zuletzt ein Verdienst des Herrn Professor Zodl war; er förderte mich, weil er durch seine Menschenkenntnis und berufliche Erfahrung meine Talente erkannt hatte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ohne die Vereinigten Bühnen Wiens wäre ich heute vielleicht nicht so weit. Mit der Übernahme des Buffets traf ich eine meiner erfolgreichsten Entscheidungen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die nicht vorhandene Zusammenarbeit der Gastronomen. Größere Veranstaltungen, wie etwa Straßenfeste, sind durch diese Einstellung nicht überall möglich, obwohl man dadurch ein breites Publikum ansprechen könnte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die entscheidenden Kriterien sind für mich Auftreten, Engagement, Wissen und Können. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Respektperson mit Richtlinien, die alles zum Wohl des Gastes tut. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wesentlich, zu eruieren, wo die eigenen Talente stecken, erst danach kann man sich dementsprechend fortbilden und sich richtig engagieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich vielleicht noch in diesem Jahr mit der Durchführung von Veranstaltungen selbständig machen.

✱ Brand Michaela Mag.

● Steckbrief

Beruf: Wirtschaftspsychologin. Funktion: Personalentwicklerin. Tätig bei: BENE Büromöbel., 1010 Wien, Renngasse 6. Geboren - Datum, Ort: 14. Februar 1968, Wien. Eltern: Helga und Dipl.-Ing. Walter. Schöpferische Akte: 1992 wurde meine Diplomarbeit im Rahmen eines Kongresses veröffentlicht, außerdem Artikel für Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: 1993 Mitbegründerin des Vereins „Team Mental". Hobbies: Reisen, Bridge, Lesen, Tennis, Inlineskaten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1986 begann ich mein Studium der Psychologie an der Universität Wien. Studienschwerpunkte waren die Wirtschaftsarbeits-, Organisations- und Betriebspsychologie, welche ich 1992 mit der Sponsion abschloß. Bereits während der Studienzeit arbeitete ich im elterlichen Ziviltechnikerbüro und finanzierte mir so mein Studium. Von 1991-94 wurde ich Personal- und Organisationsentwicklerin ausgebildet. In dieser Zeit besuchte ich auch verschiedenste Lehrveranstaltungen an der WU Wien, Studienrichtung BWL. 1992 absolvierte ich den halbjährigen Intensivkurs „Arbeitsrecht im Personalwesen". Parallel dazu absolvierte ich 1997 beim ÖTZNLP die Ausbildung bis zum NLP-Master-Practicioner. Beim WIFI Wien nahm ich 1999 sechs Monate am Lehrgang Train Key teil, ebenfalls mit Diplomabschluß. Von 1993-97 war ich beim BFI Wien als Team- und Projektleiterin, Trainerin und Psychologin im Bereich „Outplacement" vollbeschäftigt. 1997-99 war ich Leiterin der Personalentwicklung bei der ÖAG Handelsbeteiligungs AG (1000 Mitarbeiter), und seit Jänner 2000 bin ich bei Bene (1200 Mitarbeiter). Mein derzeitiges Aufgabengebiet ist die Leitung der Personalentwicklung. Meine sechs

Kollegen und ich sehen uns als strategische Partner für die Geschäftsleitung und die Führungskräfte, für den Bereich Human Recources Management.

Zum Erfolg

Gibt es eine besondere Situation, in der Sie erfolgreich entschieden haben? Der Schritt vom öffentlichen Bereich in die Privatwirtschaft. In der Privatwirtschaft ist vieles leichter und rascher umsetzbar. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Bei der Personalauswahl sind Persönlichkeit, Interesse und Engagement wichtiger als die fachliche Qualifikation. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Problem ist sicher, daß Personalentwicklung oft als das Wichtigste betont wird, wenn es aber um die Investition geht, sich als nicht ganz so wichtig herausstellt. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Wenn man mit bestimmten Vorstellungen und auch Vereinbarungen in einen Job geht, und sich das Verantwortungsgebiet, aber auch die Arbeitssituation schon nach kürzester Zeit sich immer wieder verändert. **Haben Sie einen Ratschlag für Erfolg?** Lebenslanges Lernen halte ich für kein Schlagwort, und neugierig sein auf sich selbst und die Welt ist wichtig. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Zirka drei Wochen; ich lese permanent Fachzeitschriften und Bücher, und informiere mich im Internet. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich mein, vor zwölf Jahren gesetztes Ziel, Personalarbeit in der Privatwirtschaft, erreicht habe. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ein Ziel zu haben, den Weg und die Resourcen zu überlegen und dann loszumarschieren. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Als mir in meinem ersten Job, nach drei Monaten, die Verantwortung für zwei Projekte und ein siebenköpfiges Team übertragen wurde. **Ihr Ziel?** Ein weit gestecktes Ziel ist sicher, Personalentwicklungsarbeit bedeutender zu machen, den Stellenwert, den sie hat, in der Wirtschaft auch deutlich klar zu machen.

✱ Brandhofer Ferdinand

Steckbrief

Beruf: Küchenchef. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeindeamt der Marktgemeinde Emmersdorf., 3644 Emmersdorf 22. Geboren - Datum, Ort: 10. September 1955, Lehen. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Claudia (1981), Manuela (1983) und Maria (1989). Schöpferische Akte: Co-Autor eines Diätkochbuches. Ehrungen: Feuerwehr: Verdienstkreuz 3. Klasse von Niederösterreich; 25-jährige Verdienstmedaille der Freiwilligen Feuerwhr; ÖKB-Wehrdienst Erinnerungsmedaille, Goldenes Ehrenzeichen des Landesverbandes ÖKB-NÖ; Silbernes Ehrenzeichen vom Blasmusikverband Niederösterreich und Verdienstzeichen für ersprießliche Tätigkeit der Blasmusik Niederösterreich. Hobbies: 28 Jahre bei der FFW in Lehen und Gossam, und 14 Jahre Leiter des Verwaltungsdienstes; 31 Jahre aktiver Musiker (Baß) im Musikverein Lehen; zehn Jahre Tanz- und Unterhaltungsmusiker bei einer Band; Wandern:- Mark Aurel Marsch (60km) und Langstreckenmärsche. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Tourismus und Finanzverwaltung der Gemeinde.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Volksschule besuchte ich in Lehen und die Hauptschule in Emmersdorf. Nach einem Jahr Handelsschule in Ybbs/Donau begann ich eine Lehre als Zukkerbäcker in Marbach/Donau, Konditorei Braun, und schloß diese 1974 ab. Im Anschluß daran ging ich zum Bundesheer und nach dessen Abschluß bewarb ich mich im Stiftsrestaurant Göttweig, wo ich in der Zeit von 1974-78 als Patissier tätig war. Dort konnte ich mir auch Kenntnisse über die Gastronomie und den Küchenbetrieb aneignen. Im März 1977 schloß ich die Meisterprüfung für Zuckerbäcker und Konditor ab, und im Jänner 1978 begann ich als Schichtleiter in der Krankenhausküche des Allgemein öffentlichen. Krankenhauses der Stadtgemeinde Melk zu arbeiten, und bin dort seit 1984 als Küchenleiter und Vertragsbediensteter angestellt. Zusätzlich habe ich auch noch die Ausbildung zum diätisch geschulten Koch im WIFI St. Pölten sowie die Lehrlingsausbildnerprüfung für Koch und Konditor absolviert. Vor drei Jahren wurde der Wirtschaftstrakt des Krankenhauses neu ausgebaut und eröffnet, wobei zusätzlich zu der Patienten und Personalverpflegung, auch noch Essen auf Rädern für die Senioren in Melk und Nachbargemeinden angeboten wird. Die Zustellung erfolgt über das Rote Kreuz und dem Samariter Bund. Bezüglich meiner zweiten Berufsschiene, begann ich als Gemeinderat in Emmersdorf 1987. Acht Jahre später wurde ich zum Vizebürgermeister und heuer zum Bürgermeister der Marktgemeinde gewählt. Die Gemeinde besteht aus 15 Katastralgemeinden, die sich aus ursprünglich drei Altgemeinden entwickelten. Derzeit haben wir etwa 1700 Einwohner (+200 Zweitwohnbesitzer), wobei unsere Gemeinde über eine knapp 30m² Fläche verfügt. Wir nennen uns gern "das westliche Tor zur Wachau", und können auch bis zu 40.000 touristische Nächtigungen verzeichnen. Sehr wichtig für diese Entwicklung war auch, daß es uns gelang, in den letzten Jahren Schiffs- und Bootsanlegestellen zu errichten und somit in den Linienverkehr der Wachauer Schiffahrt aufgenommen zu werden. Wir haben auch einen gemeindeeigenen Campingplatz. Besonders stolz sind wir auf unsere gastronomischen Familienbetriebe. Um die Nächtigungskapazitäten zu gewährleisten gibt es die Möglichkeit in den verschiedensten Kategorien, wie Hotels, Pensionen, Privatquartieren bis zum Urlaub am Bauernhof, Unterkunft zu finden. Unsere Marktgemeinde bietet auch geführte Radtouren in die Wachau, durch den Nibelungengau und in der eigenen Gemeinde an, wodurch wir uns zum "Radlerdorf" der Wachau, einen Namen gemacht haben. Die Freizeitanlage in Luberegg bietet Naturstrand-Bademöglichkeiten sowie einen Beachvolleyballplatz und einen Motorsporthafen mit 220 Stellplätzen. Das Schloß Luberegg mit seinem Museum (im Besitz der Fürstin Anita von Hohenberg), rundet mit jährlichen Ausstellungen das kulturelle Programm unserer Gemeinde ab. Die Dorferneuerung findet kontinuierlich statt. In der Altgemeinde Gossam wurde ein altes Gasthaus adaptiert und im Laufe der Jahre für die Erwachsenenbildung, gesellschaftliche Zusammenkünfte und dörfliche Feste, genützt. Seit neun Jahren gibt es dort auch ein Hoftheater, das immer jeweils im August Theaterstücke zum Besten gibt. Durch mein Mitwirken im Vereinsvorstand des Dorferneuerungsvereins Gossam, hatte ich die Möglichkeit, Erfahrungen im organisatorischen Bereich zu sammeln sowie die gesellschaftlichen Bedürfnisse einer Gemeinde kennenzulernen. Diese Erfahrung kann ich nun in meinem jetzigen Amt als Bürgermeister, das ich seit 13. März 2001 innehabe, verstärkt einbringen. Eine der Hauptaufgaben, bezüglich der Entwicklung der Gemeinde, die ich gemeinsam mit meinem Vorgänger, Oberschulrat Direktor Anton Mayr, plante, sind der Abschluß der Ortsraumgestaltung des Marktplatzes und die Neuentwicklung des Flächenwidmungsplanes. Um der Abwanderung der Jugend und Jungfamilien entgegen zu wirken, konnte im November 2000 der Spa-

tenstich für den großvolumigen Wohnbau in Emmersdorf getätigt werden (neun Wohnungen). Von der Gedesag werden auch 20 Eigenheime auf dem ehemaligen Areal der Villa Vergani errichtet. Um den Tourismusort Emmersdorf wieder an die Donau zu bringen (durch die Bundesstraße 3, getrennt) wird zur Zeit mit dem Bau einer Ufer- und Promenadengestaltung begonnen (eine vierjährige Bauphase steht uns bevor). Im übrigen fördert die günstige Anbindung an die A1 und die Westbahn den Ausflugstourismus in unsere wunderschöne Marktgemeinde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ein Mensch schon in der Kindheit und Jugend eine ausgewogene Erziehung hat, die sich über die Schulausbildung fortsetzt, dann ist ein guter Baustein für zukünftige Erfolge gelegt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Führung von Menschen und die Koordination von Arbeitsbereichen. Organisation von Events (Feuerwehr- Landesleistungsbewerbe, Wachaumarathon, Ballveranstaltungen, etc.). Die Gemeinde touristisch in der Region zu vertreten, gelingt mir auch sehr gut. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Dies war die Entscheidung in die Lokalpolitik einzusteigen, und mich im Gesellschaftsleben, durch Funktionen in verschiedenen Vereinen, zu profilieren. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich bilde mich ständig beruflich und politisch weiter. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich bin in diese Tätigkeit hinein gewachsen. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich angesehen?** Ja, meine Freunde haben mir am 1. Mai einen Maibaum vor meinem Haus aufgestellt. **Spielt die Familie und Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, natürlich, die Familie gibt mir den nötigen Rückhalt und die Mitarbeiter sind auch sehr wichtig. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich akzeptiere sie und laß mich nicht klein kriegen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie, der Natur, der positiven Freizeitgestaltung und durch die Erreichung meiner angestrebten Ziele. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Eine rege Entwicklung unserer Marktgemeinde zum Wohle aller Gemeindebürger. Im Speziellen wünsche ich mir eine Entwicklung im Tourismus, aber auch in der Landwirtschaft. **Ihr Lebensmotto?** Einer für alle und alle für einen. **Haben Sie Vorbilder?** Leopold Figl. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mit einem gewissen Maß der Dinge, die Grenzen des gesellschaftlichen Lebens zu erkennen.

✶ Brandstätter Jürgen

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Gesellschafter. Tätig bei: BSW easyNET OEG., 2351 Wiener Neudorf, Brown Boveristraße 8/1. Geboren - Datum, Ort: 4. Mai 1970, Mödling. Mitgliedschaften: , Hobbies: Musik, Sport, Motocross.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte an der HTL für Nachrichtentechnik und Elektronik, und studierte zunächst Informatik an der TU Wien. Neben meinem Studium arbeitete ich auf halb-selbständiger Basis, nach dem sechsten Semester nahm das Arbeitspensum jedoch so stark zu, daß ich mich schließlich im Winter 1996 mit zwei Freunden selbständig machte. Da jeder von uns über Kontakte verfügte, bekamen wir bald viele Aufträge und legten somit den Grundstein für das heutige Unternehmen easyNET. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** easyNET ist eine Firma, die Software für das Internet herstellt. Wir gestalten technisch anspruchsvolle Webseiten und haben uns dabei auf größere Projekte spezialisiert. Zu unseren Kunden zählen zum Beispiel www.betandwin.com. Wir bieten unseren Kunden Kompetenz und Fachwissen, und legen höchsten Wert auf Qualität. Unser Konzept beruht auf Know-how, einer guten Organisation und absoluter Professionalität.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie Erfolg? Ich glaube, daß es das Wichtigste ist, bewußt zu leben. Ich versuche immer, aus den Dingen, die mir widerfahren, zu lernen. Man muß sich auch ein gewisses Maß an Bescheidenheit aneignen. Natürlich braucht man Selbstvertrauen und den Willen zum Erfolg, aber man darf nie überheblich werden. Wenn man diesen Bezug zum Boden nicht verliert, kann man auch nie in Abhängigkeiten, zum Beispiel von Geld, geraten. Ich habe nie krampfhaft versucht, erfolgreich zu sein. Ein Parameter meines Erfolg ist das analytische Denken. Ich versuche ständig, mich selbst zu hinterfragen und zu lernen. Ich glaube, ich habe aber darüberhinaus auch ein sehr gutes Gefühl bei Entscheidungen, und erreiche so eine gute Balance zwischen rationalen und emotionalen Entscheidungsparametern. Weiters halte ich Teamarbeit für etwas enorm wichtiges, schließlich basiert unsere Firma auf diesem Prinzip. Man darf sich selbst nicht überbewerten und muß zuhören können, um dadurch ein Problem aus einem anderen Blickwinkel sehen zu können. Hinsichtlich unserer Mitarbeiter ist es für uns ganz wesentlich neben der fachlichen Qualifikation auch Sympathie zu entdecken. In unserem Team zählt vor allem soziale Kompetenz, die sich in Höflichkeit den Kunden und den Kollegen gegenüber äußert. **Wie definieren Sie Erfolg?** Für mich ist Erfolg, im Leben zufrieden und glücklich zu werden. Glücklich ist man dann, wenn man das, was man tut, wirklich genießen kann. Nicht das Ziel, sondern der Weg dorthin ist wichtig. Anerkennung von außen ist natürlich schön, vor allem dann, wenn sie von engen Freunden kommt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Grundsätzlich verlangt mir meine Arbeit schon allein deshalb nicht so viel Kraft ab, weil sie mir Spaß macht. Es ist dennoch Tenor unseres Unternehmens, an den Wochenenden völlig abschalten zu können. Deshalb nehme ich mir auch keine Arbeit mit nach Hause. Ich schöpfe viel Energie aus dem Sport, aus der Familie und aus privaten Beziehungen. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man kann durch ein Studium, abgesehen von dem Fachwissen, das man sich auf einer Universität aneignet, auch enormen Weitblick gewinnen. Es ist meiner Meinung nach nicht wichtig, nach dem Studium einen Titel zu haben. Viel wesentlicher ist die Freude an der Tätigkeit, ganz egal was man tut. Es ist grundsätzlich falsch, etwas mit Gewalt erreichen zu wollen: man erreicht dann vielleicht ein Ziel, aber man hat dabei nichts gewonnen, weil man auf dem Weg dorthin unglücklich war. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Man kann aus jeder Niederlage etwas positives gewinnen, und dann ist sie keine Niederlage mehr. Selbst vermeintlich definitiv negative Dinge beinhalten positives, man muß sie nur sehen können. Vielleicht ermöglicht gerade das Schiefgehen des einen Projektes den Start eines neuen noch lukrativeren. Man muß stets die Gesamtsituation im Auge behalten, also nicht nur die geschäftliche, sondern auch die private. Man macht manchmal den Fehler irgendein Detail zu hoch zu bewerten, und dadurch unglücklich zu werden. Dem muß man aktiv entgegenwirken, indem man sich immer die positiven Sachen in seinem Leben vor Augen hält, und wie gesagt: man kann überall etwas positives finden. **Sehen**

Sie sich selbst als erfolgreich? Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil sich jede wichtige Entscheidung, die ich getroffen habe, im Nachhinein als richtig herausstellte. Auch einen Anteil meines Erfolges machen meine beiden Partner aus, die ich sehr schätze. Dabei glaube ich aber, daß man eigentlich gar keine falschen Entscheidungen treffen kann: jede Entscheidung verändert das Leben in eine bestimmte Richtung, man muß den Weg, den man dadurch geht, akzeptieren und ebenso genießen können. **Ihre Vorbilder?** Eines meiner Vorbilder ist mein Vater, der mir, selbst Unternehmer, schon einen gewissen Weg aufgezeigt hat.

✱ Brandstätter Wolfgang Dipl.-Ing. Dr.

DonauBetrieb

Österreichische Donau-Betriebs-AG

● Steckbrief

Beruf: Bergingenieur. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Österreichische Donau-Betriebs-AG., 1200 Wien, Brigittenauer Sporn 7. Geboren - Datum, Ort: 25. Februar 1958, Wien. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel in Fachzeitschriften. Hobbies: Lesen und Bergwandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1983 beendete ich mein Studium (Bergwesen) an der Montanuniversität in Leoben und promovierte 1988 ebendort. Ab dem fünften Semester war ich Studienassistent bis 1983, dann Universitätsassistent am Institut für Bergbaukunde, das ich 1987 verließ. Ich ging zur Salzach Kohlenbergbau Gesellschaft, bei der ich zunächst als Betriebsassistent und parallel dazu in der Controllingabteilung tätig war. Für kurze Zeit war ich auch Betriebsleiter und ab Mai 1990 Geschäftsführer. Diese Funktion hatte ich bis Ende Dezember 1991 inne. Im Mai 1992 übernahm ich die Funktio eines Vorstandes in der Österreichischen Donau-Betriebs-AG.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Das Unternehmen beschäftigt sich als Spezial-Tiefbauunternehmen mit Wasserbau, Naßbau, Landschaftsbau und Meßwesen. Dabei sind wir schwerpunktmäßig in Österreich tätig, haben aber auch Kunden im Ausland. Zu unserem Kundenkreis gehören die Öffentliche Hand, sowie Bau- und Energieversorgungsunternehmen. Derzeit befinden wir uns in einer Phase der Privatisierung; wir sind bereits ausgegliedert, Hauptaktionär ist aber nach wie vor die Republik. Die Österreichische Donau-Betriebs-AG zeichnet sich durch hohes Qualitätsbewußtsein und ein ebenso hohes Maß an Fachwissen, gepaart mit langjähriger Erfahrung sowie Innovation aus. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich habe in meinem Leben viel erreicht und fühle mich erfolgreich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn ein Problem vorliegt, versuche ich zunächst einmal, mir eine umfassende Basisinformation zu beschaffen, wobei ich in manchen Fragen Experten hinzuziehe, um danach eine genaue Analyse vorzunehmen. Das erlaubt mir eine Erstellung, Überprüfung und Bewertung der verschiedenen Alternativen und letztlich die Auswahl der optimalen Lösung, die natürlich immer vom jeweiligen Problem selbst abhängig ist. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Donau hat als Hauptwassertransport- und Verkehrsweg noch zu wenig Bedeutung. Die derzeitige Auslastung beträgt nur etwa 10 bis 15 Prozent der möglichen Kapazität. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege bei meinen Mitarbeitern großen Wert auf Selbständigkeit und Eigeninitiative in der Weiterbildung. Wichtig sind mir weiters Teamfähigkeit und Loyalität zum Unternehmen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Das Unternehmen gliedert sich in drei bis vier hierarchische Ebenen und beschäftigt etwa 130 Mitarbeiter. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Man muß eine innere Überzeugung haben. Permanente, konsequente Ausbildung aus eigenem Antrieb anstreben, die nicht von anderen bestimmt wird, und das natürlich auch sehr wichtige Glück. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ein innerer Antrieb, der mich kreativ wirken läßt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Den Status, den ich schon erreicht habe, zu halten und auszubauen. Mein persönliches Ziel ist, meine Kinder auf vernünftige Weise zum Erwachsensein zu bringen und sie Selbständigkeit zu lehren. **Ihr Lebensmotto?** Mit Demut die übertragenen Aufgaben erfüllen und rechtzeitig die Grenzen der Realität erkennen.

✱ Brandtner Johann

„Ehrlichkeit, Glück und ständige, konsequente Arbeit!"

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Eigentümer und Geschäftsführer. Tätig bei: Eigentümer und Geschäftsführer., 1110 Wien, Molostr. 1. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1954, Tulln. Familienstand: Verheiratet mit Edith. Kinder: Susanne (1977). Eltern: Katharina und Johann. Hobbies: Musik hören und Gitarre spielen.

● Karriere

Wie war Ihr Wedegang? Nach der Hauptschule drei Jahre Lehrzeit zum Speditions-Kaufmann bis 1973. In Österreich und Deutschland war ich von 1973-76 mit einer Band als Profi-Gitarrist unterwegs. Ab 1977 in einem Transportbetrieb als LKW-Disponent. 1981 wechselte ich dann zu Züst & Bachmeier Speditions GmbH als Verkehrssachbearbeiter, LKW-Disponent und war auch für den Verkauf zuständig. Ab 1991 wurde ich mit der Einzelprokura betraut. 1994 ging ich zur Firma Spätsoft-Cityped, dort habe ich die Neumöbel-Logistikschiene für Österreich und Südtirol am Standplatz Salzburg entwickelt. 1996 trat die Firma Züst & Bachmeier an mich heran und bat mich, das inzwischen heruntergewirtschaftete Unternehmen zu bereinigen, aktivieren und sanieren. Von Juni 1996 bis Juni 1997 habe ich das Gewünschte erledigt , alles in Ordnung gebracht Ich erstelle die Bilanzen für 1994/95 und 1996 neu, gewann Altkunden wieder neu und zusätzlich habe ich neue Kunden ins Unternehmen gebracht. Am 1. Juli

1997 kaufte ich dann das Unternehmen, mit Eigen- und Fremdkapital. Wir sind eine internationale Spedition und eine Neumöbel-Spedition mit zwei Standorten, in Wien und in Salzburg. Von da aus verteilen wir österreich- und südtirolweit Neumöbel für Stammkunden wie: Kika, Leiner, Lutz und sämtliche andere Möbelhändler und Tischlereien. Auf der internationalen Schiene gibt es zwei Abteilungen, die Luftfracht weltweit und den Verzollungsbereich mit Abfertigungen für die Ein- und Ausfuhr. Der Logistikbereich ist für namhafte Firmen (Grundig, Henkel, HTM-Tyrolia, Coca-Cola und Manner) im Zustellbereich tätig. Wir kommissionieren und stellen täglich zu, EDV mäßig gesteuert, natürlich mit eigenem, selbst erstellten Logistikprogramm! Neben unserem eigenen Fuhrpark beschäftige ich auch Transport-Unternehmen und habe zur Zeit 16 Mitarbeiter. Die Übernahme 1997 erfolgte mit sieben Millionen Schilling Umsatz; 2000 haben wir mit 328 aktiven Kunden über 50 Millionen Schilling Umsatz gemacht.

● Zum Erfolg

Sind Sie erfolgreich? Ja,ich habe heute, in dieser Zeit etwas geschaffen! **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Was haben Sie gemacht? Was hat Ihnen zum Erfolg verholfen? Ehrlichkeit, Glück und ständige, konsequente Arbeit, das sind 60-70 Stunden die Woche, von Montag bis Sonntag! **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich handle selbst und treffe Entscheidungen allein. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Ab 1994 begann's! Bei der neuen Firma, der Spätsoft-Citysped, konnte ich meine unternehmerische Denkart verwirklichen. **Wie glauben Sie, daß man Sie sieht?** Als guten Verkäufer und Geschäftsmann und als ehrlichen Kumpel! **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Zu gutmütig und sehr loyal! Ich lasse meinen Mitarbeitern viele Freiheiten, aber natürlich muß das Geschäft einwandfrei laufen. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Sie beklagen die spärliche Freizeit. **Erfahren Sie Anerkennung?** Das brauche ich nicht! Ich weiß, meine Arbeit ist in Ordnung! **Woraus kommt die Kraft?** Wie können Sie Energie tanken? Abschalten? Ich habe sie einfach und vertraue auf Gott! **Was wollen Sie erreichen?** Noch 5 Jahre so weiterarbeiten, mein Ziel ist, meiner Tochter einen Grundstein mitzugeben. Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt: Wichtig ist unternehmerisches Denken, Ideen zu haben und sie auch umsetzen! Im kleinen Stil beginnen und kontinuierlich wachsen! Trotzdem kann man heutzutage ohne Eigenkapital nicht beginnen!

✱ Brauer Arik

● Steckbrief

Beruf: Maler, Musiker. Funktion: Selbst.. Geboren - Datum, Ort: 4. Jänner 1929, Wien. Familienstand: Neomi. Kinder: Timna (1961), Talia (1963) und Ruth (1972). Schöpferische Akte: Verschiedene Publikationen über die eigenen Werke, Märchenbücher für Kinder, „Zigeunerziege" (Kurzgeschichten), „Das Runde fliegt" (Sachbuch über persönlich Erlebtes), über 10 Schallplatten mit Musicals, Chansons und hebräischen Volksliedern. Ehrungen: 2 goldene Schallplatten für „Arik Brauer". Hobbies: Sport, Alpinismus, Skifahren, Surfen und Reiten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten? Von 1985-97 unterrichtete ich an der Akademie für bildende Künste.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Unter den Nazis konnte ich nur bis zu meinem 13. Lebensjahr zur Schule gehen und mußte mir mein Allgemeinwissen anlesen, hier geht mir heute manchmal etwas ab, obwohl ich 6 Sprachen spreche. 1945 ging ich mit 16 an die Akademie der bildenden Künste und nach meiner Ausbildung reiste ich 1951 nach Paris, Algerien, Nordafrika und Israel. In Israel lebte ich von 1958-65. Meine Karriere machte ich in Israel und Paris.

Meine erste erfolgreiche Ausstellung war in Paris und mit einer Wanderausstellung (Wr. Schule des phantastischen Realismus), die von 1960-61 auf der ganzen Welt gezeigt wurde, wurden meine Werke bekannt. Seither habe ich ständig auf der ganzen Welt ausgestellt. In meiner Anfangszeit musizierte ich in Paris mit meiner Frau und so sind auch mehrere Platten mit Chansons und hebräischen Volksliedern entstanden. In Österreich ist die Platte „Arik Brauer" mit Wiener Chansons 1971 bekannt geworden und hat 2 goldene Schallplatten erreicht. In den 70er Jahren entstand mein erstes Musical „Alles was Flügel hat fliegt", in den 80er Jahren machte ich für die Wiener Festwochen das Singspiel „Sieben auf einen Streich" und in den 90er Jahren „Sesam öffne dich". Daneben entwarf ich Bühnenbilder, unter anderem für die Opernhäuser in Wien, Zürich und Paris (für mich war Paris optimal). Im Bereich Architektur entwarf ich das „Brauer Haus", die Autobahnraststation Lindach, die Kirche am Tabor und baue zur Zeit in Israel an einer Piazza.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Anerkennung zu bekommen. Die Folgen dieser Anerkennung sind Geld, materielle Güter, Bewunderung und Akzeptanz. Einen Beitrag zur Kulturgeschichte zu leisten. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ja, ich bekomme relative Anerkennung. **Sehen Außenstehende Sie als erfolgreich?** Ja, sie sehen ein erfolgreiches Leben, das in geordneten Bahnen verläuft und eine intakte Familie. Kollegen sind geteilter Meinung, wobei der Neid eine große Rolle spielt. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Intelligenz als allumfassende Grundlage, das Glück, zur rechten Zeit am rechten Ort zu sein. Irgendwann setzt eine Dynamik ein und man wird von den Medien zu einer Symbolfigur hochstilisiert. Die Begabung wird irgendwann erkannt, dann kann der Erfolg auch nicht ausbleiben, denn Kunst ist auch ein Wirtschaftszweig. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Selbstbewußtsein, eine Portion Chuzpe und Durchsetzungsvermögen.

Welche Rolle spielt die Familie? Ich brauche ein ausbalanciertes Leben, um in Ruhe arbeiten zu können. **Haben Sie Vorbilder?** Breughel, Bosch und Dali. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Positive Reaktionen von Kritikern und Publikum. Ab einem gewissen Level ist Lob selbstverständlich. **Kennen Sie Niederlagen?** Mein erstes Musical „Alles was Flügel hat fliegt" wurde stark kritisiert und ich wußte, daß ich dabei auch Fehler gemacht hatte. Aber für einen erfolgreichen ist ein nur kleiner Erfolg schon eine Niederlage. Ich habe 15 Jahre die USA mit Ausstellungen bestürmt, ohne sie erobert zu haben, trotzdem verkaufte ich dort viel. **Wie gehen Sie damit um?** Schwächen nagen an mir, aber bei Neid habe ich eine sehr dicke Haut. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus einem harmonischen Familienleben und einer intimen Beziehung zur Natur. **Ihre Ziele?** Der weitere Erfolg meines Werkes wird vom Lauf der Kunstgeschichte abhängen und nicht mehr von meinem Talent. **Ihr Lebensmotto?** Ich meisterte immer alle Probleme durch leidenschaftliches Arbeiten. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Es gibt keinen Trick, wie man große Ausstellungen macht, das ist abhängig von der Person und der Umgebung. Wichtig ist, daß man etwas macht, das für die Gesellschaft einen hohen Wert hat und von ihr auch honoriert wird.

✱ Brauer Ruth

● Steckbrief

Beruf: Darstellerin. Geboren - Datum, Ort: 08. Februar 1972, Wien. Eltern: Neomi und Prof. Arik Brauer. Hobbies: Theater, Lesen, Malen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich bin in einer künstlerischen Familie aufgewachsen und lernte früh harte Arbeit und Disziplin kennen. Mit 8 Jahren begann ich mit dem Ballett und mußte Schmerzen überwinden, um ans Ziel zu kommen. Ich wurde in Israel groß und dort, wo es nicht angebracht war, daß Kinder am Land nach der Schule noch arbeiten, mußte ich Klavier und Tanz üben. Meine Neigung zum Theater kristallisierte sich früh heraus und in der Amerikanischen Schule, die ich in Wien besuchte, lebte ich sie auch aus. 1990 bestand ich die Aufnahmeprüfung in die Musicalschule des Theaters an der Wien, wo ich Gesang, Tanz und Schauspiel lernte. Mein erstes Engagement war die Julia in „Romeo und Julia" von Shakespeare, die ich auf der Freiluftbühne in der Burg von Perchtoldsdorf verkörperte. Prägnant waren für mich Sally Bowles in „Kabarett", Judy Garland, die ich von ihrem 13. bis zu ihrem 48. Lebensjahr zeigte, eine der Hauptrollen in „Jipsy 2" und Konstanze im Musical „Mozart".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Möglichkeit, auf der Bühne die Wahrheit zu leben und sich selbst und seinen Talenten treu zu bleiben. Es ist für mich ein Erfolg, das Gefühl des „Gebens" von der Bühne zu vermitteln. **Wie sieht Ihr Schlüssel zum Erfolg aus?** Man muß die Seele weiterbilden, weil sie bei den Schauspielern ein Instrument ist, auf welchem wir spielen. **Was ist für Sie ein Mißerfolg?** Die Möglichkeit, eigene Grenzen zu erkennen, woran man arbeiten muß. Ein Mißerfolg ist ein Anlaß zum Nachdenken und ein Ansporn für die weitere Arbeit. **Welche Art der Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Die Anerkennung von mir selbst und von meinen Eltern, was ich als Motor empfinde, den Erfolg anzustreben. Mit der Zeit befreit man sich von dieser Abhängigkeit und macht das primär für sich. Man freut sich natürlich, wenn das beim Publikum gut ankommt. **Wie lautet Ihre Botschaft an die, die Schauspieler werden möchten?** Man darf nicht vergessen, woher das Theater kommt - aus einem Ritual. Wenn man auf der Bühne nicht das Gefühl hat, selbst für einen Augenblick völlig frei zu sein, sollte man sich für einen anderen Beruf entscheiden. Der Darsteller muß sich auf der Bühne zu Hause fühlen. **Wie lautet Ihr Spruch?** Ohne Risiko keine Ekstase !

✱ Bräuer Franz

● Steckbrief

Beruf: Molker- und Käsermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Frischdienst Bräuer GmbH., 3385 Prinzersdorf, Untere Bergfeldgasse 3. Geboren - Datum, Ort: 14. Jänner 1945, Zwettl. Familienstand: Verheiratet mit Leopoldine. Kinder: Elisabeth (1969), Franz (1970) und Viktoria (1983). Mitgliedschaften: Kameradschaftsverein, Verschönerungsverein. Hobbies: Hund, Garten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierten Klasse Realgymnasium besuchte ich die HTL für Maschinenbau in St. Pölten. Anschließend begann ich eine dreijährige Lehre als Molker und Käser, schloß diese erfolgreich ab und absolvierte dann die Meisterprüfung. 1970 trat ich als Betriebsleiter in die Dienste der Firma Mirimi in Pöggstall ein. 1982 wurde mir die technische Leitung der Mirimi-Niederösterreich in Prinzersdorf übertragen, 1987 wurde ich Werksleiter, wieder in Pöggstall. Nach dem geschäftlichen Niedergang der Mirimi eröffnete ich 1993 ein technisches Büro, und begann mit diesem Schritt meine persönliche Selbständigkeit. Seit 1997 betreibe ich zusätzlich den Frischdienst in Form eines Großhandels mit Zustelldienst für die Gastronomie, Hotelerie, Bäckereien und für Großküchen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Ich fühle mich dann als erfolgreich, wenn ich die in mich gesetzten Erwartungen und meine eigenen Ziele erfüllen kann. Besonders das Erreichen von selbst gesteckten und realistischen Zielen ist nicht nur für den eigenen Erfolg, sondern auch für meine Motivation sehr wichtig. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Mein persönlicher und wirtschaftlicher Erfolg kommt aus dem Erkennen von neuen Marktsegmenten, einer zielstrebigen Arbeit, und auch von ein wenig Glück. **War etwas Besonderes für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Firma Milchfrisch hatte eine große Anzahl von Kleinkunden, konnte oder wollte diese Kunden aus Rentabilitätsgründen nicht beliefern. Diese Kunden übernahm ich und baute mir aus diesen Abnehmern einen eigenen Kundenstock auf. Im Lauf der Zeit und durch meine gute Arbeit konnte ich auch größere Kunden für unser Unternehmen gewinnen. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Eigentlich wollte ich in der Molkereiwirtschaft als Führungskraft bleiben, aber nach der Schließung der Mirimi war dieser Traum vorbei. Nachdem ich mein technisches Büro eröffnete, suchte ich immer wieder nach Möglichkeiten in die Molkereiwirtschaft zurückzukehren. Mit dem Frischdienst gelang mir das vorbildlich. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Mein Vater als Molkereidirektor hatte bei meiner Berufswahl sehr großen Einfluß. Selbst hatte ich damals Ambitionen für die Mineralölbranche. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Am Anfang meiner Entwicklung war ich der klassische Einzelkämpfer, aber bald erkannte ich, daß man als Team viel effizienter arbeiten kann. Jetzt weiß ich, daß meine Mitarbeiter sehr viel zum wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens beitragen. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Nachdem meine Ehepartnerin auch in Unternehmen arbeitet, spielt die Familie für mich und für die Entwicklung des Betriebes eine sehr große Rolle. Nachdem meine Frau die Situation im Unternehmen kennt, hat sie auch großes Verständnis für mein starkes Engagement im Betrieb. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Neben der Gründung des technischen Büros und dem gleichzeitigen Schritt in die Selbständigkeit, war es wohl die Gründung des Frischdienstes. **Bei Entscheidungen größerer Tragweite entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Für größere Entscheidungen verlasse ich mich gern auf die Meinung meiner Familie. Wenn eine größere Entscheidung ansteht, rufe ich zum Wochenende alle Familienmitglieder zu mir, und wir entscheiden gemeinsam. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich lege besonderen Wert darauf, daß der neue Mitarbeiter aus einer völlig anderen Branche kommt. Dadurch ist er noch nicht vorbelastet und ist neu gefordert. Neben der fachlichen Qualifikation gibt es für mich und für eine gedeihliche Zusammenarbeit einige wesentliche persönliche Eigenschaften.

Dazu gehören Pünktlichkeit, Ehrlichkeit, Korrektheit, Teamfähigkeit und Loyalität. Für die Entscheidung zur Aufnahme eines neuen Mitarbeiters verlasse ich mich auf ein langes, persönliches Gespräch. In dieser Besprechung versuche ich alle relevanten Kriterien auszuloten, und entscheide dann prompt. Mit dieser Methode habe ich sehr guten Erfolg und somit ausgezeichnete Mitarbeiter und ein sehr gutes Klima im Unternehmen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung, Lob und Dank gibt es kaum, bis gar nicht. Ausgezeichnete Arbeit und guter Service von unserem Frischdienst ist für die Kunden selbstverständlich. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich erlange meine Ruhe und Entspannung durch den Umgang mit meinem Hund. Er verlangt, daß ich mindestens dreimal pro Tag mit ihm einen ausgedehnten Spaziergang mache. In dieser Zeit kann ich mich sehr gut entspannen, und bin gleichzeitig kreativ für neue Projekte im Unternehmen. Weitere Kraft schöpfe ich aus der häuslichen Gartenarbeit. **Was wollen Sie noch erreichen?** Mein Ziel ist, den Frischdienst so weit auszubauen, daß er große nationale Anerkennung erfährt. Alle anderen von mir selbst erstellten Ziele konnte ich bereits realisieren. **Haben Sie Vorbilder?** Es gibt für mich keine persönlichen Vorbilder. Ich orientiere mich an meinen Erfolgen und all meinen selbst erworbenen Erfahrungen. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Die nächste Generation muß ihre Erfahrungen selbst sammeln.

✶ Brauneder Gerhard

„Fleiß, Glück und Selbstbewußtsein."

● Steckbrief

Beruf: Friseur und Perückenmacher. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Damen-Frisör-Herren Gerhard Brauneder., 2361 Laxenburg, Herzog-Albrechtstraße 5-7. Geboren - Datum, Ort: 27. November 1954, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Sabine (1981) und Susanne (1982). Eltern: Ruth und Franz. Hobbies: Lesen (geschichtliche Romane und Thriller), TV (hauptsächlich Sport), Reisen, Kartenspielen, Freundschaften pflegen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ab dem zweiten Monat meiner Lehrzeit fuhr ich jeden Montag nach Wien in die WIFI, wo ich fünf Kurse besuchte. Es waren Haarschneidekurse, denn ich wollte in meinem Bereich sehr gut sein. Die Meisterprüfung legte ich bereits 1975 mit Dispens ab und war ab 2. Jänner 1975 selbständig. Ich übernahm ein eingeführtes Friseurgeschäft mit einem Mitarbeiter. Mir wurde ein Kredit über öS 150.000 Schilling bewilligt und mein Vater stand mir mit Rat und Tat zur Seite. Zusammen haben wir dann im Sommer 1975 das Geschäft etwas verschönert. 1977 bin ich dann mit meinem Geschäft in die Herzog-Albrechtstraße umgezogen. Im März 1992 übernahm ich zusätzlich einen bestehenden Salon in Biedermannsdorf, dort sind drei Mitarbeiter beschäftigt. Seit Jänner 1998 besitze ich auch noch einen Friseursalon in Vösendorf, ein eingeführtes Geschäft, welches ich erst nach meinen Vorstellungen aufbaute und wo heute fünf Mitarbeiterinnen arbeiten. Zur Zeit beschäftige ich fünf Lehrlinge und bildete bereits 30 aus. Meine Frau erledigt die Buchhaltung und hilft auch gelegentlich aus. Wir sind ein klassischer Damen-, Herren- und Kinderfriseur, großen Wert lege ich in allen Salons auf präzise Terminvereinbarung, damit kein Kunde warten muß. Für Kranke kommen wir auch nach Hause und Gehbehinderte hole ich kostenlos ab und bringe sie auch wieder nach Hause, das ist unser Service menschlicher Art. Alle Mitarbeiter werden laufend weitergeschult, dadurch sind wir immer am letzten Stand.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Wenn man in der heutigen Zeit solange selbständig ist wie ich, dann ist das Erfolg. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Fleiß, Glück und Selbstbewußtsein. **Wann waren Sie sicher, daß Sie erfolgreich werden?** Nach einem halben Jahr Selbständigkeit war mir bewußt, daß das was ich mache fruchtbar ist. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Gewisse Dinge sind einfach nicht zu ändern. Meine beste Angestellte hatte einen schweren Motorradunfall und war einige Monate arbeitsunfähig. In dieser Zeit habe ich den halben Damenkundenstock in Laxenburg verloren. **Wie glauben Sie werden Sie von Freunden gesehen?** Sie respektieren was ich leiste, halten mich für erfolgreich und beneiden mich nicht. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Wir haben ein eher familiäres Verhältnis. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Meinem Töchtern bin ich sicher ein Vorbild, meine jünger Tochter ist Friseurin in Wien. **Erfahren Sie Anerkennung?** Als Unternehmer bekommt man eigentlich kaum Lob, es wäre aber schon wichtig für die Motivation und Selbstbewußtseinsstärkung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Per Kopfhörer genieße ich die Musik von Pink Floyd und lese. Dabei kann ich kurzfristig entspannen und außerdem tanke ich in der Familie Kraft. Als Unternehmer kann man nie so ganz abschalten. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich werde das, was ich habe noch weiter stabilisieren. Mein Wunsch wäre, daß meine Tochter Susanne die drei Geschäfte übernimmt. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Am Anfang in vielen, verschiedenen Betrieben im In- und Ausland arbeiten. Kaufmännische Schulungen besuchen, wegen der Kalkulation, die Meisterprüfung ist da nicht ausreichend. Einen frequentierten Standort auswählen. Fleiß und auch gute Nerven sind unbedingt nötig.

✶ Brauneis Walter

● Steckbrief

Beruf: Kredit- und Anlageberater. Tätig bei: Kredit- und Anlageberater Walter Brauneis., 2326 Maria Lanzendorf, Hauptstr. 37. Geboren - Datum, Ort: 23. April 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Martina. Kinder: Jacqueline (1989) und Christopher (1996). Eltern: Hilda und Walter.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Da mein Vater starb als ich 14 Jahre war konnte ich nicht wie geplant die Graphische Lehr- und Versuchsanstalt besuchen, sondern trat 1972 als jugendlicher Angestellter bei der Österreichischen Länderbank ein. Ich kündigte dort 1977 wegen der geringen Verdienstmöglichkeiten und begann bei der Generali Versicherung als Verkäufer für Lebensversicherungen. Ich war persönlich von diesem Produkt überzeugt, was sich sehr positiv für meinen Verkaufser-

folg erwies. Im Dezember 1978 verlieh man mir den Titel Inspektor und ich wurde zum Gruppenleiter ernannt. Wir hatten ein sehr gutes Arbeitsklima, was für mich als Einzelgänger eine neue und gute Erfahrung war. Da ich hauptsächlich abends arbeitete, mit meiner Tageseinteilung nicht zufrieden war und vormittags Zeit hatte, nahm ich Mitte 1979 zusätzlich eine gut bezahlte Beschäftigung von 6 - 12 Uhr bei der Niederösterreichischen Molkerei an. Dies wurde mir bald zuviel, und war für meine Partnerschaft nicht günstig. So vereinbarte ich mit der Versicherung meine Tätigkeit auf privater Basis weiterzuführen, - was nicht optimal war. Im Oktober 1979 kündigte ich bei der Versicherung und war bis Ende 1980 bei der NÖM. Zu diesem Zeitpunkt wollte ich wieder in einer Bank arbeiten, bewarb mich bei der Bawag und wurde für die Außendienst-Kundenbetreuung aufgenommen. Da sich das anfänglich gute Verhältnis zu meinem Vorgesetzten verschlechterte und ich keine Aufstiegsmöglichkeiten sah, kündigte ich 1989 und trat bei der Länderbank - Kapitalanlagen - GmbH. Wie schon bei der BAWAG betreute ich die Mitarbeiter des ORF und der Firma Siemens, war um diese stets bemüht und baute ein gutes Verhältnis zu ihnen auf. Dies war für mich der Schlüssel zum Erfolg. Da ich mit den Geschäftsgebarungen nicht einverstanden war, kündigte ich im Juli 1990. In der Folge hatte ich zum ersten Mal Existenzängste, war vier Monate arbeitslos und überlegte in dieser Zeit „was zu tun ist“. So kam ich auf die Idee als selbständiger Vermittler zwischen Kunde und Bank zu fungieren. Da dies eine völlig neue Idee war und ich sozusagen Pionierarbeit leistete, mußte ich nicht nur bei den Banken, sondern auch bei den zuständigen Behörden Überzeugungsarbeit leisten, bis ich die nötigen Konzessionen erhielt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Daß ich mich „morgens beim Rasieren in den Spiegel schauen kann“, das heißt, Erfolg bedeutet für mich äußerst reell zu arbeiten und trotzdem wirtschaftlich zu wachsen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Idee war, daß ich Kunden zu jener Bank vermittle wo er, je nach Bedarf die besten Konditionen hat und dies kann ich durch meine Selbständigkeit und Unabhängigkeit von den Geldinstituten. Ich lege größten Wert auf meinen guten Ruf und verzichte lieber auf finanzielle Vorteile, als mit unlauteren Mitteln etwas zu erreichen. Eine ehrliche Aufklärung des Kunden über die Vor- und Nachteile seines Vorhabens ist ebenso wichtig, wie seine eigene und freie Entscheidung. Dies ist für mich der einzig richtige Weg, denn ich möchte auch so behandelt werden. Dazu kommt, daß ich mit Freude und Interesse arbeite und über ein entsprechendes Fachwissen verfüge. Ich rede gerne mit Menschen um, stelle mich auf deren Bedürfnisse ein und habe mir dadurch gute Menschenkenntnisse angeeignet. Vertrauen in den Kunden ist ebenso wichtig wie zu hinterfragen, daß man sich nicht von den Bedürfnissen und Wünschen des Kunden im Beratungsgespräch entfernt.
Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich habe einiges erreicht. **Wie erfahren Sie Anerkennung und ist sie für den Erfolg wesentlich?** Durch die Zufriedenheit meiner Kunden erhalte ich die Bestätigung für meine Arbeitsweise. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Ja, ich glaube dies ist das Wesentlichste für den Erfolg, da Unterstützung, Verständnis und Ansporn aus der Partnerschaft, der Familie kommt. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Das kann ich nicht beurteilen, ich arbeite allein. Der Bankenbereich ist sehr sensibel, ich bin in meiner Arbeitsweise eher ein Perfektionist und bin der Meinung „Was ich selbst mache, von dem weiß ich, daß es gemacht ist.“ **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich bin immer bereit für einen Neubeginn.

✱ Brauner Sana

● Steckbrief

Funktion: Chefredakteurin. Tätig bei: Die Information für Verbraucher ZeitschriftenverlagsgmbH & Co KG., 1170 Wien, Halirschgasse 16. Geboren - Datum, Ort: 26. März 1967, Lazarevac (Serbien, im ehemaligen Jugoslawien). Familienstand: Verheiratet mit Helmut. Kinder: Alexander (1999). Schöpferische Akte: Reiseartikel. Hobbies: Asiatische Bewegungslehre, Tauchen, Fotografie, Beruf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Firmeninterne Seminare zu Kommunikation und Persönlichkeitsbildung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura an einer Handelsakademie studierte ich zwei Jahre lang BWL. Bereits 1988 schrieb ich für dieses Unternehmen einen Reisebericht über Mexiko, der von der Zeitschrift eins zu eins abgedruckt wurde. So merkte ich, daß ich auf diesem Gebiet talentiert bin, und schrieb weiterhin Artikel für den Reiseteil. Binnen drei Monaten war ich für dieses Ressort verantwortlich und wurde immer stärker in das Unternehmen integriert. Die Zeitschrift erschien zu dieser Zeit monatlich, nach etwa einem Jahr kam sie vierzehntägig heraus, und so entschloß ich mich 1989, fix im Angestelltenverhältnis zu beginnen, da ich kaum mehr Zeit für mein Studium hatte. Ich übernahm zusätzlich zum Reiseteil auch das Umweltressort, gab mit der Zeit auch spirituellen und ganzheitlichen Themen Raum und führte eine Reisemarktübersicht ein, die von den Lesern sehr hoch geschätzt wurde. Anfang der 90er Jahre wurde die Technik in unserer Redaktion sehr stark modernisiert, die gesamte Zeitung wird seitdem hier im Haus hergestellt. Ab 1996 erschien sie wöchentlich, mit Ende des Jahres übernahm ich die Chefredaktion. Ihr Einkauf ist eine seit heuer wieder vierzehntägig erscheinende Gratiszeitschrift mit einer Auflage von 900.000 mit Verbreitung Wien, Niederösterreich und nördliches Burgenland. Dort geht sie an alle Ortschaften mit bis zu 2.000 Haushalten. Wir haben sozusagen zwei Arten von Kunden: erstens den Leser, dessen Erwartungshaltung wir erfüllen müssen, damit er die Zeitschrift weiterhin liest; und zweitens den Inserenten, dessen Erfolg vom Leseinteresse unserer Leser abhängt. Zu unseren Inserenten zählen alle seriösen Unternehmen, die ihre Produkte in unserer Zeitschrift präsentieren möchten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg spielt sich für mich im Gefühlsbereich ab und hat nichts mit Geld zu tun. Erfolg ist für mich ein Erlebnis, das in mir das gewisse Kribbeln auslöst und sich erst in zweiter Linie auf meinem Konto niederschlägt – er löst eine Kettenreaktion der Begeisterung aus, da ich ihn immer mit allen Mitarbeitern teile. Persönlicher Erfolg ist somit die beste Motivation für mich und mein Umfeld. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein Mensch, der die Dinge immer zu hundert Prozent macht und habe einen starken Drang zur Selbstverwirklichung. Ich liebe es, im Team zu arbeiten, übernehme gerne die Verantwortung und kann sehr gut delegieren. Im Zuge meiner tiefgehenden Beschäftigung mit der traditionellen Chinesischen Medizin wurde mir bewußt, daß meine Begabung als “Herztyp” ganz klar in der Zusammenarbeit mit

anderen Menschen liegt. Ich entscheide sehr oft intuitiv und aus dem Bauch heraus. Meine Arbeit macht mir unheimlich viel Spaß und ist gleichzeitig mein Hobby. Unsere Zeitschrift zeichnet sich schlicht durch ihre Andersartigkeit aus. Wir sind für unsere Leser und Kunden völlig transparent und bieten in jedem Fall neutrale und objektive Information (über Telekommunikation, Bauen & Wohnen, Elektronik, Gesundheit, Lifestyle, Wellness, Reise und Motor), aus der die Leser tatsächlichen Nutzen ziehen können. Zu unserer Philosophie gehört die Bewußtseinsentwicklung des Lesers – er kann durch die Lektüre unseres Produktes auf allen Ebenen mündig werden. Als Gratismedium ist es uns besonders wichtig, wertvolle Inhalte zu transportieren, da unsere Leser besonders kritisch sind. Deshalb bieten wir den Inserenten wirklich mehr als andere Medien. Heute ist auch das Internet für uns sehr wichtig, weil wir dadurch das tatsächliche Interesse unserer Leser noch besser abschätzen können: Es loggen sich auch viele ein, die den Einkauf nicht direkt in den Haushalt geliefert bekommen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich bisher viel erreicht habe. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege bei meinen Mitarbeitern großen Wert auf fachliche Kenntnisse und speziell auf Gesundheit. Ich habe nichts davon, wenn meine Mitarbeiter sich total verausgaben, unter Streß arbeiten und keinen Urlaub nehmen. Weiters werden unsere Mitarbeiter, die als Marketingberater im Außendienst tätig sind, drei Monate lang intensiv geschult, um in ihrem Fachbereich absolut sattelfest zu werden, da wir höchsten Wert auf individuelle und persönliche Kundenberatung legen. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Man muß sich fragen, was man wirklich will und seiner inneren Stimme folgen. Auf keinen Fall sollte man irgendwelchen Trends nachlaufen, nur weil sie gewinnträchtig erscheinen: das führt zu Unzufriedenheit, und in diesem Fall kann man in seinem Beruf nicht erfolgreich sein. Eine gute Ausbildung ist Basis; wesentlicher ist die Bereitschaft, sich ständig weiterzubilden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser Ziel ist es, Schritt für Schritt bis Ende 2002 in ganz Österreich mit einer Auflage von zwei Millionen Exemplaren zu erscheinen. Sobald dieses Ziel erreicht ist, wird Ihr Einkauf auch wieder wöchentlich erscheinen. Mein persönliches Ziel ist die Ausbildung in der Ernährungslehre nach ayurvedischem und chinesischem Prinzip, sowie immer offen zu sein für alles Schöne, womit mich das Universum glücklich macht.

✱ Braunias Ernst

● Steckbrief

Beruf: Filmarchitekt. Funktion: Selbständig. Geboren - Datum, Ort: 10. April 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Maria-Luise. Kinder: Julia (1975). Schöpferische Akte: Fachartikel über Filmarchitektur in der Zeitschrift „Architektur", mit 19 war ich Redakteur für „Neues Österreich" und „WiWo" und Architekturredakteur für „Kurier" und „Furche". Mitgliedschaften: Präsident des Österreichischen Schiffsmodellverbandes (AÖSMV). Hobbies: Fotografie (eigene Dunkelkammer), Sammeln von Kameras, Malerei (aktiv), Sammeln von internationaler, moderner, zeitgenössischer Kunst, Tontaubenschießen, Jagd, Fliegenfischen, Schiffmodellbau (ich baue alte Dampfschiffe nach Plänen, komplett mit Brennern, Dampfmaschine, etc.), früher sammelte ich alte Sportwägen (Morgan, Singer Le Mans) heute habe ich noch einen alten LandRover.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1960) studierte ich an der Akademie für angewandte Kunst (Meisterklasse für Industriedesign und Architektur) bis 1964, und war anschließend bei so renommierten Architekten wie Prof. Schwanzer (Mitarbeit am Museum des 20. Jahrhundert, Prof. Holzbauer, Prof. Hollein, Falkner oder Schweighofer beschäftigt, ehe ich mich 1968 mit zwei Partnern in Salzburg mit einem Designbüro selbständig machte. Da einer meiner Partner die Tyrolia-Sicherheitsbindung erfunden hatte, waren wir besonders im Bereich Sportdesign (Oberflächendesign von Skiern, Fangriemen, etc.) tätig, und entwickelten ein Hausboot, von dem man die Wohnzelle abbauen und an Land auch als Wohnwagen nutzen konnte. 1969 wurden wir vom Tyrolia-Chef KommR. Kurt Smolka, der selbst unter Multipler Sklerose litt, als freie Designer engagiert. Unser Auftrag war, uns in der Welt umzusehen und für Tyrolia (ursprünglich war es eine Beschläge-Firma, die auch Schnallen, Schuhstrecker und ähnliches produzierte) neue Produkte (z.B. Stiefelstrecker, Skischuhträger, Fangriemen, etc.) zu erfinden, zu entwerfen und zu entwikkeln. Diese Zeit war ein wichtiger Lebensabschnitt, da wir völlig frei, Dinge entwickeln konnten. 1971 wurde das Unternehmen an die US-Firma AMF verkauft und damit war es mit unserer Karriere dort vorbei. Nachdem ich wieder einige Jahre selbständig war, ging ich zu Architekt Prof. Wöhrle, der eben mit dem Projekt der Musikhochschule Salzburg beschäftigt war. Dort war ich die folgenden vier Jahre mit der Betreuung dieses Projektes im Bereich der Innenausstattung (von der Planung des Theaters für 400 Personen, des Orgelsaales, des Aktsaales bis hin zu der Detaileinrichtung inklusive Sessel und Tische), betraut. Von diesem weisen, alten Mann soviel - von Verhandlungsführung bis zu Rhetorik - lernen zu können, war ein weiterer wichtiger Schritt in meiner Entwicklung. Es ist ein Glücksfall, wenn man auf solche Menschen trifft, die einen weiterbringen und die Augen öffnen. Ab 1978 begann ich Kulissen für Werbespots mit derselben Akribie, wie alle meine anderen Projekte zu entwerfen. Nach den ersten 20 Spots, die jeweils gut bezahlt wurden, hatte ich bereits genug Routine und Erfahrung, daß ich von bekannten Produktionsfirmen engagiert wurde. 1982 wurde ich für den ersten TV-Spielfilm („Wohin und zurück oder an uns glaubt Gott nicht mehr" von Axel Corti), der 1938 in Wien, Paris, Marseilles und Nordfrankreich spielt, verpflichtet. Nach diesem Film, der so erfolgreich war, daß noch zwei weitere Folgen und eine Kinofassung gedreht wurde, folgten weitere Aufträge für historische Filme, und bald galt ich in der Filmbranche als Spezialist für dieses Genre. Ab 1985 war ich als freier Mitarbeiter für den ORF tätig, entwarf die Kulissen für kleine TV-Spiele, Studioaufbauten (z.B. „Die große Chance", „Top-Spot", Showbühnen, Kindernachmittag, etc.), war an rund 30 TV-Filmen (darunter vier Tatort- und neun Eurocop-Folgen mit wechselnden Regisseuren) und zwei Kinofilmen („Muttertag", „Freispiel") beteiligt. Nachdem beim ORF ab der zweiten Hälfte der 90-er Jahre die Sparschraube immer stärker angezogen wurde, arbeite ich heute vor allem für Koproduktions-Spielfilme (Österreich/Deutschland, Österreich/Schweiz/Italien, Österreich/USA).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn man mit einer Tätigkeit (egal ob im kreativen, sozialen oder einem anderen Bereich) Anerkennung bei seiner Familie, den Freunden, den Menschen, die einem wichtig sind, und auch bei der Allgemeinheit, in der Gesellschaft Anerkennung findet. Das Tüpfelchen darauf ist, wenn man damit seinen Lebensunterhalt finanzieren kann und sich auch noch die schönen Dinge des Lebens wie reisen oder sammeln leisten kann. Erfolg ist, wenn man etwas findet, das einem Spaß macht und wovon man leben kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sicher nicht Ehrgeiz, sondern Talent, Gelassenheit gegenüber den Alltagsschwierigkeiten und schlußendlich meine selbst anerzogene Allge-

meinbildung. Kein Studium kann einem das spezielle Wissen vermitteln, das einen in einem Beruf herausragend macht, man muß sich stets selbst weiterbilden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich fand immer Dinge, die etwas anderes als die vorangehende Tätigkeit waren, und kam so zu meiner Neigung. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Bei jedem meiner Schritte. Das Büro in Salzburg aufzumachen, es wieder aufzugeben und Sportartikel zu entwerfen, zurück in die Architektur zu gehen ebenso wie der Schritt in die Filmbranche. Jeder Schritt war eine neue Herausforderung, und die Entscheidung erwies sich nachträglich immer als richtig. Vor allem hatte ich auch das Glück die richtige Frau zu heiraten. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Wenn mir eine Idee gefällt, entscheide ich immer ohne viel nachzudenken, nehme Angebote spontan an und bin dabei immer relativ leichtsinnig. Ich denke, das ist bei Kreativen so, sie sind schlechte Kaufleute und wollen keine langwierigen Gagenverhandlungen. Wäre das anders, wäre ich ja Buchhalter geworden. **Ist Imitation oder Originalität besser um erfolgreich zu sein?** Originalität gebe ich eindeutig den Vorzug, auch wenn unbewußt etwas vorhanden ist, das man aufgrund seines angeeigneten Wissens kopiert oder auf dem man aufbaut. Vorrangig ist aber in jedem Fall das kreative Experimentieren - so war ich beispielsweise der Erste, der für den ORF Laser - Licht einsetzte. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Architektur faszinierte mich immer schon ebenso wie Malerei. Bereits mit 14 Jahren verschlang ich einschlägige Bücher und heute bin ich ein wandelndes Lexikon über Malerei. Im Café Hawelka lernte ich schon zeitig zahlreiche Kreative kennen, die heute zu den arrivierten Künstlern zählen, und begann bereits mit 21 Jahren Kunst zu sammeln. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Rund 50 Prozent meiner Zeit wende ich für Lesen, Recherche und Informationsbeschaffung auf. Erst vor einigen Jahren begann ich Computergrafik und Webdesign zu lernen, und bin heute ein Computerfreak. Ich glaube absolut an Hirntraining. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Menschenverachtung, Kontaktlosigkeit, Überheblichkeit und Selbstüberschätzung. Wenn jemand in einer Position sitzt, von der er absolut nichts versteht und dabei glaubt, daß er weiß Gott wer ist, kann sogar ich rabiat werden. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg?** Geordnete private Verhältnisse sind sicher sehr wichtig. Ich hatte nicht nur Glück bei der Partnerwahl, sondern auch die Kindererziehung scheinbar richtig gemacht. Im gesellschaftlichen Umfeld ist die beste Möglichkeit Kompromisse zu machen, wobei man den besseren Teil des Kompromisses noch optimieren kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich kenne meist schon was die Leute bisher gemacht haben, und habe auch den Mut sogenannten Außenseitern eine Chance zu geben. Dafür habe ich ein gutes Gespür. Wichtig ist , daß die Chemie stimmt, damit in den paar Wochen am Set alles funktioniert. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich erkläre allen Mitarbeitern den Inhalt des Filmes, binde sie in die Geschichte ein, damit sie wissen, wofür sie arbeiten und sich aufgrund der umfangreichen Infos über das Projekt damit identifizieren können. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Für mich ist es eine Niederlage, wenn ich mit jemandem eine Vereinbarung treffe, die auf Vertrauen aufgebaut ist und sich der Partner nicht daran hält. Darunter leide ich furchtbar, bin aber nicht nachtragend und nach kurzer Zeit habe ich es so überwunden, daß ich demjenigen sogar nochmals hereinfallen kann. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich war selten gezwungen meine letzten psychischen Reserven - woher die auch immer kommen mögen - einzusetzen. Meine Reserven habe ich vermutlich daher, daß ich ein glückliches Leben führe. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Solange ich lebe, will ich dieser Tätigkeit nachgehen, und habe nicht vor, in Pension zu gehen. Zwischen den einzelnen Projekten bleibt mir auch heute schon genug Zeit um mich zu regenerieren. Natürlich möchte ich immer noch größere Projekte bekommen und noch mehr gefordert werden. Ich denke, daß jeder Kreative bis zum „Schluß" arbeiten will, nicht nur deshalb, weil wir sozial schlecht abgesichert sind. Ich habe eigentlich alles und schon alles ausprobiert, daher habe ich auch keine materiellen Ziele - es genügt mir, wenn ich meine Miete und die laufenden Ausgaben bezahlen kann, und es für mein Frühstück im Kaffeehaus reicht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung aus der Branche ist, wenn ich wieder einen neuen Job bekomme. **Ihr Lebensmotto?** Mit Arbeit, die mir Spaß macht, meinen Lebensunterhalt zu bestreiten. **Haben Sie Vorbilder?** Branchenspezifisch sind deutsche Filmarchitekten der 30-er Jahre (z.B. für „Metropolis") Vorbilder, auch Menschen, die auf kulturellem Gebiet die Besten waren und sich auch gegen politische oder gesellschaftliche Widerstände und Ablehnung durchsetzten. **Anmerkung zum Erfolg?** Wenn unsere Gesellschaft politisch in der Art weitermacht, daß die Menschen an die Kandarre genommen werden und ihnen gesagt wird, was gut oder schlecht ist, werden wir bald einen Rückfall der kulturellen Aktivitäten erleben. Alle Kreativen und gescheiten Leute sind aufgerufen dagegen anzukämpfen. Es darf nicht geschehen, daß Journalisten für das was sie schreiben eingeschränkt werden und nur noch „Staatskunst" produziert wird. Diese Tendenz ist - wenn man Zeitungen aufmerksam liest - schon absehbar.

* Breinl Arne-Gernot Mag. Dr.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: GETwork Personaldienstleistungen GmbH., 1030 Wien, Hainburger Straße 11. Geboren - Datum, Ort: 22. Juni 1973, Wien. Kinder: Dipl.-Kfm. Dr. Gert und Mag. Ute. Schöpferische Akte: Privatstiftungsgesetz, Analyse der Stiftungsurkunden und Firmenbuchauszüge, Service Fachverlag 1995, Typologie der Privatstiftung, Service Fachverlag 1997. Ehrungen: Aufnahme in das Center of Excellence Programm der Universität für leistungsstarke Studenten, Leistungsstipendium für den ersten und zweiten Studienabschnitt. Mitgliedschaften: Althiezinger, ALUMNI–Club. Hobbies: Reisen (mehr als 30 Länder auf fünf Kontinenten), Motorradfahren, Sport, Politik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Neusprachliche Gymnasium in der Fichtnergasse Wien 13, und verbrachte das Wintersemester 1988 im Rahmen eines Schüleraustauschprogrammes der Ronald S. Lauder Foundation in Zusammenarbeit mit dem Wiener Stadtschulrat, an der Bischop Ford High School in New York City. Nach meiner Matura studierte ich BWL an der Wirtschaftsuniversität Wien, wobei ich das Leistungsstipendium der Universität (sowohl für den ersten, als auch für den zweiten Studienabschnitt) zuerkannt bekam, da ich in Mindeststudienzeit studierte, und dabei einen Notendurchschnitt unter 2,0 vorweisen konnte. Meine Diplomprüfung (Unternehmensrechnung und Revision bei Prof. Egger) bestand ich mit Sehr Gut, meine Dissertation wurde ebenfalls mit Sehr Gut bewertet. Meine Diplomarbeit und eine Seminararbeit, die ich im Rahmen meines Doktoratsstudiums schrieb, wurden als Bücher veröffentlicht. Nach meinem Studium war ich als Berufsanwärter-Steuerberater in einer Wirtschaftsprüfungskanzlei tätig, und betreute parallel dazu bereits dieses Unternehmen als externer Berater. Am 15. März 2000 stieg ich als Geschäftsführer bei Getwork ein. Das Unternehmen beschäftigt sich mit Personalbereitstellung quer durch alle Sparten innerhalb Österreichs. Dabei bin ich für etwa 20 interne Mitarbeiter zuständig. Zu unseren Kunden

gehören renommierte internationale und nationale Konzerne, sowie österreichische Klein- und Mittelbetriebe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich zu delegieren, Streß bewältigen zu können und mein Privat- und Berufsleben in eine Balance zu bringen, die es mir erlaubt, am Wochenende abzuschalten, um am Montag wieder in Form zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, eine gewisse Intelligenz gepaart mit Konsequenz ist die Voraussetzung für meinen Erfolg. Dazu kommt die menschliche Komponente, die, wie ich denke, den Ausschlag gibt. Ich bin ein sehr ruhiger Mensch und weiters der Überzeugung, daß man ein Unternehmen im Team führen kann, wenngleich es manchmal sehr wohl nötig ist, Anweisungen sehr deutlich auszusprechen. Ich denke, daß man in jeder Situation anders auf die Menschen zugehen muß, und ich besitze die Fähigkeit, Menschen flexibel zu begegnen und sie individuell zu motivieren. Das Unternehmen selbst zeichnet sich durch absolute Seriosität, Schnelligkeit, Ehrlichkeit und die Flexibilität gegenüber seinen Kunden aus. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Mein größter Erfolg war bis jetzt, in Mindestzeit studiert und doch immer gelebt zu haben. Ich habe einen sehr bunten Bekanntenkreis, habe viel erlebt und verrückte Dinge gemacht, und bin dabei doch beruflich konsequent geblieben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Derzeit liegen noch viele unerledigte Dinge auf meinem Schreibtisch, da ich die Firma in keinem guten Zustand übernommen habe. Doch ich habe vor, meine Mitarbeiter so zu schulen, daß sie diese Aufgaben genauso gut erledigen können wie ich. In der Regel ist meine Stärke im Lösen von Problemen eine sehr gute und genaue Systematik, die mir die Unterscheidung von Symptom und Ursache und das Erkennen von Prozeßabläufen in Theorie und vor allem Praxis erlaubt. Manchmal ist es notwendig, kurzfristig die Symptome zu lösen, ich bin aber grundsätzlich ein Mensch, der die Ursache eines Problems transparent macht und bekämpft. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Ich kann jedem nur raten, möglichst er selbst zu bleiben! Man kann mittelfristig sicherlich Erfolg haben indem man sich verstellt – aber für den langfristigen Erfolg wird einem dazu die Kraft fehlen. Ein Einzelgänger kann krampfhaft versuchen, ein guter Teamplayer zu werden; letztlich wird es ihm wahrscheinlich nicht gelingen. Es ist wichtig, in sich hineinzuhören, um herauszufinden, was man wirklich will – nicht nur fachlich, denn die fachlichen Grenzen verschwimmen immer mehr. Weiters soll man sich nicht den Modeströmungen anpassen, sondern genau das machen, was den eigenen Talenten und Fähigkeiten entspricht. Ein Studium ist wichtige Voraussetzung um erfolgreich zu sein, weil es in erster Linie zeigt, daß man konsequent ist, und etwas zu Ende bringen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein privates Ziel ist die Harmonie schlechthin, gepaart mit einem gesunden Lebenswandel. Weiters möchte ich wieder reisen. Mein berufliches Ziel ist es, mich nicht allzusehr in meine Tätigkeit zu "verbeißen", dabei aber alles zu versuchen um erfolgreich zu sein – in dem Bewußtsein, mich selbst in den Spiegel sehen zu können und mir dabei sagen zu können: ich habe alles versucht.

✱ Breiter Josef Ing.

● Steckbrief

Beruf: Tischler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ing. Josef Breiter Bau- und Möbeltischlerei und Einrichtungshaus., 2620 Neunkrichen, Daneggerstraße 1-3. Geboren - Datum, Ort: 22. Mai 1951, Neunkirchen. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Birgit (1978) und Irene (1985). Eltern: Johann und Hilde. Schöpferische Akte: Vorbereitungsunterlagen für die Meisterprüfung zum Tischler. Ehrungen: Ehrenring der Stadtgemeinde Neunkirchen, Goldene Ehrenring und Ehrennadel der Tischler, Silberne Ehrenmaidalle der Wirtschaftskammer. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer, Innung, Obmann des Wirtschaftsvereines Neunkirchen, Normungsinstitut, Holzforschung Austria. Hobbies: Wassersport, Radfahren, Skifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bundesinnungsmeister der Tischler Österreich, Obmann der Sektion Gewerbe, Handwerk, Dienstleistung der Wirtschaftskammer Niederösterreich, Sachverständiger.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura an der HTL Mödling mit Fachrichtung Möbel und Innenausbau 1970 leistete ich den Präsenzdienst ab und war anschließend bis 1975 im elterlichen Betrieb tätig. Ich absolvierte die Tischlermeisterprüfung und übernahm die Tischlerei. 1990 machte ich zusätzlich die Konzessionsprüfung für Technische Büros, um auch offiziell planerische Tätigkeiten voll durchführen zu können.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich das Erreichen selbstgesteckter Ziele. Dabei definiere ich Erfolg im besonderen in der Zufriedenheit sowohl meiner Kunden als auch meiner Mitarbeiter. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war ganz sicher meine Konsequenz, mit der ich meine Ziele tatsächlich erreichte. Ich möchte die Aufgaben die an mich gestellt werden immer ordnungsgemäß und zur Zufriedenheit aller durchführen und denke, daß meine Ausdauer eine wesentliche Rolle an meinem Erfolg spielt. Mein Unternehmen erfüllt alle Kundenwünsche von der Planung bis zur Endfertigung der Möbel bzw. von Fenstern und Türen. Wir verwenden hochwertige Materialien, ausgewählte Holzarten und neue Technologien und fertigen unter Rücksichtnahme auf Tradition. Zudem lege ich größten Wert auf persönliche und individuelle Kundenberatung und bin sehr flexibel und kostengünstig. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich mit Freude auf das Erreichte zurückblicken kann. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich ab jenem Moment als erfolgreich, ab dem mein Unternehmen harmonisch lief und ich von der Umgebung anerkannt wurde. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich betrachte es als eine sehr erfolgreiche Entscheidung, mich in meinen Kammerfunktionen für die Öffentlichkeit zur Verfügung gestellt zu haben. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Es gab einige wirtschaftlich schwierige Situationen, in denen ich selbst beinahe aufgegeben hätte, dann aber doch immer wieder die Entscheidung traf, weiterzumachen. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität ist meines Erachtens immer besser als Imitation, wobei ich es durchaus gut finde, sich an Vorbildern zu orientieren und diese Erkenntnisse mit der eigenen Individualität umzusetzen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater hat mich, nicht nur beruflich, sehr stark geprägt, weil ich schon als Kind miterlebte,

daß er nicht nur in seinem Gewerbe, sondern auch in öffentlichen Funktionen erfolgreich war. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfuhr sehr große Anerkennung vor allem durch das Erreichen meiner heutigen Funktionen, weil ich somit etwas wesentliches für meine Kollegen leisten kann und ihr Vertrauen genieße. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle an meinem Erfolg, deshalb lege ich großen Wert auf ihre fachliche Ausbildung und ständige Weiterbildung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter müssen eigenverantwortlich und flexibel agieren und bereit sein, Lösungen zu finden, wenn ich selbst nicht anwesend bin. Wichtig ist mir ein gut funktionierendes Betriebsklima und Loyalität zum Unternehmen.

✱ Breitler Walter

„Eine Niederlage bedeutet doppelten Einsatz beim nächsten Projekt!“

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Sport Breitler., 3143 Pyhra 16. Geboren - Datum, Ort: 19. April 1962. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Thomas (1982), Tina (1992), Julia (1993) und Tanja (1997). Ehrungen: Diverse Meisterehrungen im Fußball. Hobbies: Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die zweijährige Handelsschule und trat dann als Arbeiter in ein Sägewerk ein. Nach vier Monaten absolvierte ich den Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer, und begann anschließend mit einer Tätigkeit im Verkauf, einer Elektroeinzelhandels-Firma. Nach einem Jahr wollte ich mich beruflich verändern und arbeitete während einer Zeit von drei Jahren an einer Tankstelle. Dann ging ich zur Post als Zusteller. Nach sieben Jahren bei der Post eröffnete ich 1992 ein Geschäft für Sportbekleidung in Lilienfeld. Nach weiteren vier Jahren wurde mir dieses Geschäft zu klein, und ich übersiedelte mit dem Unternehmen nach Pyhra.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich fühle mich dann als erfolgreich, wenn ich in meinem Sinne und im Sinne des Unternehmens etwas bewegen kann. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin nicht nur hartnäckig, sondern auch stur. Gleichzeitig arbeite ich sehr viel, und opfere einen großen Teil meiner Freizeit und des Privatlebens dem Unternehmen. Dabei geht es nicht um die körperliche Arbeit, sondern hauptsächlich um die Präsenz bei den Fußballclubs, und dies oftmals während der Wochenenden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In meinem persönlichen Umfeld gab es viel negative Stimmung zu meiner Entwicklung als selbständiger Unternehmer. Dies motivierte mich sehr stark und ich wollte allen zeigen, daß ich erfolgreich sein werde. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Während meiner gesamten beruflichen Entwicklung spielte ich immer mit dem Gedanken, mich selbständig zu machen. Die Beschäftigung bei der Post gefiel mir sehr gut, nur das schlechte Wetter störte mich manchmal. Nachdem ich schon als kleines Kind gern Fußball spielte, und dieses Interesse bis heute andauert, kam ich zum Handel mit Bekleidung für Fußballmannschaften. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Es gibt in unserem Unternehmen zwei Mitarbeiter die ganz wesentlich an der positiven Entwicklung des Betriebes beteiligt sind. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Nachdem meine Frau zum Teil auch im Betrieb tätig ist, hat sie das notwendige Verständnis für mein großes persönliches Engagement und der geringen Freizeit, die für die Familie bleibt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erfolgreichste, aber auch die schwierigste Entscheidung war die für die Gründung des Unternehmens. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Ich bilde mir sofort eine Meinung, erkundige mich aber dann noch bei kompetenten Persönlichkeiten über deren Ansicht. Bevor ich mich endgültig festlege, wäge ich alle Meinungen gegeneinander ab, und entscheide dann endgültig. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Besondere Möglichkeiten zur Weiterbildung in unserem Fach, der Bekleidung, gibt es nicht. Es wechseln die Kollektionen und daran muß man sich halten. Für die Optimierung der Abläufe im operativen Geschäft bediene ich mich der Fachliteratur. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein Mitarbeiter in unserem Unternehmen muß eine starke Beziehung zum Sport haben. Er muß Antialkoholiker, ehrlich und zuverlässig sein. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es kommt immer wieder vor, daß man unsere Leistungen schätzt und sich bei uns bedankt. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Eine Niederlage bedeutet für mich doppelten Einsatz beim nächsten Projekt. Es ist für mich selbstverständlich, daß nicht alles gelingen kann. Aus den Fehlern versuche ich zu lernen, weil ich einen Fehler nicht gern zweimal mache. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich bin körperlich gut in Form und betreibe ein Unternehmen, daß mir nicht nur Spaß macht, sondern gleichzeitig mein Hobby darstellt. Für diese Art der Beschäftigung ist es nicht nötig, zusätzlich Kraft zu schöpfen. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Ich möchte dieses Unternehmen so weiterführen wie bisher, und in bescheidenem Rahmen expandieren. Ich stelle mir eine Reihe von Niederlassungen in größeren Städten Österreichs vor. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Als Erstes muß man sich klar darüber sein, was man wirklich will. Wenn man sich definitiv entschieden hat, darf man sich durch andere Personen nicht beeinflussen lassen. Man muß versuchen seinen eigenen Weg zu gehen.

✱ Brennenstuhl Dirk Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Funktion: Verkaufsdirektor. Tätig bei: Lindt & Sprüngli (Austria) GmbH., 1100 Wien, Hebbelplatz 5. Geboren - Datum, Ort: 3. August 1966. Hobbies: Fitneß.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Ich besuchte ein Internat in Salem am Bodensee, in Deutschland. Nach dem Abitur absolvierte ich bei der Deutschen Bundeswehr meinen Präsenzdienst und begann anschließend mit dem Studium der Betriebswirtschaft. Dieses Studium schloß ich mit dem Titel Diplomkaufmann ab. Bereits während des Studiums arbeitete ich in einem Softwareunternehmen. Nach dem Studium trat ich dann in dieses Unternehmen ein und war einige Zeit in Italien, um meine Sprachkenntnisse zu verbessern. Nach einiger Zeit wechselte ich zu Kraft-Jacobs-Suchard, ins Marketing, nach Bremen (1992), und wechselte später in den Key Account-Bereich. Ich konnte damals internationale Konzernluft schnuppern, und bin mit den anderen Niederlassungen in Europa in Kon-

takt gekommen. Im Herbst 1995 wechselte ich zu Lindt&Sprüngli und war in Baden-Württemberg als Gebietsverkaufsleiter tätig. Im Sommer 1999 kam ich als Verkaufsleiter in die Österreichniederlassung von Lindt&Sprüngli.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Als Verkaufsleiter spiegelt sich Erfolg in Umsatzzahlen, weiters gibt es den qualitativen Erfolg, das heißt wie arbeitet ein Team zusammen. Dies ist deshalb von Bedeutung, um auch menschlich etwas bewegen zu können. Wir verwenden sehr viel Zeit für Schulungen und Ausbildung unserer Mitarbeiter, denn dies kommt schließlich dem Unternehmenserfolg zugute. Neben dem Fachwissen ist es notwendig, daß man sich auf die Mitarbeiter einstellen kann, denn der Mentalitätsunterschied ist für mich gewaltig. Wichtig ist, daß man aktiv zuhören kann, um den Gesprächspartner zu verstehen. Besonders für eine Führungsperson sehe ich diese Fähigkeit als wesentlich an, denn jede Führungsperson ist eine Art von Katalysator, und dazu bedarf es, daß man die Mitarbeiter versteht. Besonders wenn man länderübergreifend arbeitet, gilt es auch die jeweilige Mentalität zu verstehen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es gehört Glück dazu, daß man zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort ist. In meiner Karriere hat es markante Stationen gegeben, die mich auf die derzeitige Tätigkeit vorbereitet haben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, mit 34 Jahren Verkaufsdirektor zu sein, sehe ich als Erfolg. In unserem Konzern gibt es nicht viele, die dies geschafft haben. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Ich bin glücklich, daß beide Bereiche funktionieren, das heißt einerseits füllt mich mein Job aus, und andererseits habe ich eine Partnerin gefunden, die meine berufliche Tätigkeit akzeptiert. Wir wissen beide, was wir wollen, und sie hat mich unterstützt, daß ich diese einmalige Chance seinerzeit genützt habe, das heißt daß ich diese Position in Österreich angenommen habe. Obwohl meine Partnerin in Deutschland lebt, ist das Privatleben für mich ein wichtiger Rückhalt. Wir führen zwar eine Wochenendbeziehung, welche aber sehr gut funktioniert. Wichtig ist, daß man Balance zwischen diesen Bereichen findet. **Welchen Ratschlag können Sie Neueinsteigern mitgeben?** Das Berufsbild ändert sich laufend, ich glaube, daß es in zehn Jahren vielleicht keinen klassischen Außendienstmitarbeiter, so wie wir ihn heute kennen, mehr geben wird. Aus meiner Erfahrung kann ich behaupten, daß es wichtig ist, daß man ein Studium, sei es an der Universität oder Fachhochschule, in kürzester Zeit absolviert. Vertrieb kann man nicht studieren, aber die Theorie kann man an einer höher bildenden Schule erlernen. Ideal wäre, in einem Unternehmen als Außendienstmitarbeiter die Erfahrung in der Praxis zu sammeln, auch wenn man keine Matura hat, kann man viel lernen und auch erreichen. Im Rahmen meiner Tätigkeit habe ich auch mit Bewerbungen zu tun und dabei sehe ich immer wieder, daß die Absolventen einer Universität glauben, sie können alles, doch primär zählt die Praxis. Die Universität verlangt förmlich den Einzelkämpfer, das Berufsleben fordert aber den Teammenschen. Auch die Kommunikation im Vertrieb muß man erst lernen. **Gibt es ein Erfolgsrezept?** Wichtig ist, wenn man im Vertrieb tätig sein will, daß man die Sprache beherrscht, nicht nur die fachspezifischen Ausdrücke, sondern auch die Mentalität und den Dialekt. Weiters soll man die Erfolgserlebnisse genießen, aber auch lernen mit Niederlagen umzugehen. Wenn jemand eine Karriere im Vertrieb machen möchte, zählt die Außendienstpraxis, ohne der geht es nicht. **Wie lebt es sich mit dem Mitbewerber am Markt?** In Österreich ist man näher am Konkurrenten und man lernt den Mitbewerber sehr schnell kennen. Konkurrent ist eine wichtige Sache im täglichen Geschäft, das heißt man beäugt sich gegenseitig, und beobachtet wie sich der Markt entwickelt. Mit unseren Produkten heben wir uns etwas vom normalen Markt der Schokoladehersteller ab. In Österreich wird aufgrund meiner Erfahrung sehr gute Arbeit in diesem Bereich geleistet.

✶ Brenner Markus Ing. Mag.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Catro Personalsuche und Auswahl GmbH., 1080 Wien, Trautsongasse 6. Geboren - Datum, Ort: 8. Jänner 1964, Hainburg. Kinder: Mona (1997) und Batya (2001). Hobbies: Familie, Ballsport (Tennis - ausgebildeter Tennislehrer, Hockey - 15 Jahre als Leistungssport, Mitglied der Österreichischen Nationalmannschaft, Golf), Lesen, Philosophie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HTL-Matura (Elektrotechnik bis 1983) studierte ich BWL, und war neben dem Studium von 1984 bis 1989 Assistent an der HTL Mödling, da ich auf eigenen Beinen stehen und finanziell unabhängig sein wollte. 1989 ging ich zur Econsult Betriebsberatungs GmbH., wo ich bis 2000 am Aufbau des Unternehmens von vier auf 45 Mitarbeiter beteiligt war, und im dortigen Geschäftsführer Dr. Peter Scharmüller einen Mentor fand, der mir nicht nur half, sondern vor allem tun ließ. Ab 1997 war ich im Unternehmen für die Stabstelle PR & Kommunikation verantwortlich, und war von 2000 bis Februar 2001 Mitglied der Geschäftsleitung (Bereich Marketing &PE, Bereichsleiter Zeit- und Leistungsmanagement), bevor ich per 1. März 2001 als Geschäftsführer zur CATRO Personalsuche & -auswahl GmbH wechselte. Spezialität dieses Unternehmens ist, sich auf nichts zu spezialisieren, sondern die gesamte Bandbreite im Markt abzudecken. Wir sind sowohl im Headhunting-Bereich wie auch im Bereich inseratgestützter Personalsuche branchenübergreifend (in Kurier, Standard und OÖ-Nachrichten sind wir Marktführer bei Personalanzeigen) tätig und darüber hinaus auditieren wir bestehende Personalressourcen (erheben des Potentials, Personalentwicklung, von Stärken und Schwächen eines Teams, Assesment Center), und stehen als externer Dienstleister für das Outsourcing der Personalabteilung zur Verfügung. Die Unternehmensgruppe besteht aus der CATRO Management, CATRO Personal, der CATRO Creativ der CATRO Media der CATRO Tourismus und der Consulting AG. Neben den österreichischen Unternehmen ist Catro auch mit je zwei Firmen in Ungarn und Polen und über Kooperationspartner in Tschechien, der Slowakei und in Bulgarien vertreten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Gesteckte lang-, mittel- oder kurzfristige Ziele, auch in Teilschritten, zu erreichen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?: Neugierde, Beharrlichkeit und Lernbereitschaft (man muß auch erkennen, daß es Phasen gibt, in denen man von anderen Menschen lernen kann) ebenso wie Kommunikationsbereitschaft. Unternehmensberater leben davon, daß sie von ihren Kunden auch emotional anerkannt werden. Wenn ich von etwas überzeugt bin, kann ich auch andere Menschen davon überzeugen, meine Ideen und Vorstellungen gut kommunizie-

ren und durch meine Überredungskunst auch Andere mit ins Boot holen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In Sinne meiner Definition ja, weil ich in einer Position bin, in der ich das tun kann, was mir vorschwebte und ich gewisse Freiheiten habe, ohne ständig irgendwohin Reports senden zu müssen, und der unternehmerische Erfolg von meinen tagtäglichen Entscheidungen, die ich treffen kann, abhängt. Ich bin sehr generalistisch interessiert, das deckt sich auch mit der Unternehmensphilosophie sich nicht zu spezialisieren. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Vermutlich ist meine Grundeinstellung der Grund für einzelne Entscheidungen und die daraus resultierenden Schritte. Ich bin selten, und wenn, dann nur kurze Zeit mit etwas zufrieden und versuche sofort zu erkennen, was man noch besser machen kann. Diese Grundtendenz mit der bestehenden Situation nicht lange zufrieden zu sein und stets Neues anzustreben, ist die Grundlage meiner Entscheidungen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich brauche Anerkennung und glaube auch am Verhalten anderer zu erkennen, daß ich sie bekomme. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich angesehen?** In gewisser Weise vermutlich schon. Je weiter weg Jemand ist, um so mehr werden nur noch die Statussymbole gesehen. Engere Bekannte sehen vermutlich, daß ich zufrieden wirke, wenig Zeit habe, und ziehen daraus ihre Schlüsse. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Entscheidungen laufen auf mehreren Ebenen ab; Grundsatzentscheidungen treffe ich für mich sehr schnell, kommuniziere sie aber nicht sofort nach außen um mir die Möglichkeit zu geben, sie eventuell noch zu revidieren. Teilentscheidungen zu fällen ist mir häufig lieber, bevor ich das ganze Konzept ewig lange ausarbeite. Wenn ich mich entschieden habe etwas zu machen, dann setze ich es langfristig auf jeden Fall um.

Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt? Nicht die Branche, die Funktion aber sehr wohl. Ich wollte immer schon eine Gruppe führen und suchte immer schon die Verantwortung. In einem Unternehmen wollte ich an einer zentralen Schaltstelle und in einer Position, in der ich viel bewegen und ein generalistisches Management betreiben kann, sitzen. In die Branche entwickelte ich mich letztendlich hinein. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Mein Credo ist: „Leben heißt Lernen". Ich lese praktisch nur Fachliteratur, nutze die Zeit beim Autofahren um englischprachige Sender zu hören, im TV sehe ich CNN und besuche ca. fünf Tage pro Jahr Sprach- oder Spezialseminare. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg?** Die Familie ist der Kern des Lebens. Ich habe dabei eine stabile Insel von Rückzugsmöglichkeiten. Allein schon das Wissen, daß man Rückhalt hat ist wesentlich, um sich etwas zu trauen. Die partnerschaftliche Beziehung mit seiner Familie, Frau und Kindern ist ebenso wesentlich wie das Feedback von Menschen, deren Urteil man vertrauen kann. Ähnlich ist es auch mit dem beruflichem Umfeld. Wichtig sind mir Personen, auf die ich mich verlassen kann, Loyalität, Handschlagqualität und offene, ehrliche Kritik. Sobald das gegeben ist, kann ich mich schnell in etwas hinein entwickeln. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich versuche die Belegschaft hinzuzuziehen und auch deren Urteil zu hören, da ich auch deren Akzeptanz brauche. Meine Mitarbeiter suche ich ebenso aus wie ich auch sonst für externe Zwecke Mitarbeiter auswähle: Psychologische Tests, Leistungstests, persönliche Gespräche, Rollenspiel, und indem sich zwei bis drei Menschen unabhängig ihr Urteil bilden. Generell ist es wesentlich zu erkennen, daß die Person eigenständig in ihrem Verhalten ist, selbstbewußt, selbstbestimmt und in der Lage ist, sich in ein Team einzufügen in dem es eine Rolle spielen kann. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Generell haben Menschen bereits Eigenmotivation. Durch Anschaffen kann man langfristig niemanden motivieren, sondern indem man die richtigen Rahmenbedingungen schafft und den Mitarbeitern Wertschätzung zukommen läßt. Wesentlich ist es, die Mitarbeiter nicht zu demotivieren. Rein finanzielle Motivation, die schnell zum Gewohnheitsrecht wird, lehne ich ab; unsere Entlohnung ist sowieso leistungsabhängig. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Wenn ich mich mit einer Idee nicht durchsetzen kann, ist das kurzfristig eine Niederlage, ich überlege aber sofort, wie ich mein Ziel doch noch erreichen kann ohne gleich zu verzweifeln. Wenn ich von einer Idee überzeugt bin, nehme ich einen neuen Anlauf oder ich habe nach einer Nachdenkpause erkannt, daß die Idee doch nicht so gut gewesen wäre, und mir das Ziel nicht so wichtig ist. Im Bereich der Niederlagen sehe ich viele Parallelen zum Leistungssport, der mein Sozialverhalten stark prägte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es muß wohl eine gewisse innere Unruhe sein, die für den Erfolg im landläufigen, wirtschaftlichen, kämpferischen Sinn verantwortlich ist. Das ist zwingende Voraussetzung etwas zu verlassen um etwas anderes zu tun: „Das Bessere ist der Feind des Guten." **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Aufgabe hier ist die Marke Catro verstärkt als qualitativ hochwertig zu positionieren und ihren Marktwert zu steigern. Das mittelfristige Fünfjahresziel ist die Bekanntheitssteigerung um zehn bis 15 Prozent und auch im Osten eine entsprechende Bekanntheit zu erreichen. Mein Ziel ist nicht schnelles, sondern stetes Wachstum durch stete Verbesserungsprozesse. **Haben Sie Vorbilder?** Im beruflichen Leben habe ich nur abschreckende Beispiele, der Rest ist ein Mix aus Mentoren und einzelnen Menschen, die ich schätze, denen ich aber nicht nacheifere.

✶ Bretz Angela

● Steckbrief

Beruf: Hotelfachfrau, Köchin und Kellnerin und Reisebüroassistentin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Bretz Heurigenschenke., 2203 Großebersdorf, Enzersfelderstr. 58 Geboren - Datum, Ort: 23. April 1972, Wien. Kinder: Julia (1999). Eltern: Gerlinde und Stefan. Mitgliedschaften: Fußballclub FC Gemp. Hobbies: Aerobic und Ski fahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach vier Jahren Gymnasium besuchte ich die fünfjährige Hotelfachschule mit Matura - Abschluß 1991. Meinen ersten Job bekam ich in einem Reisebüro im Büro. 1993 wechselte ich in ein anderes Reisebüro, diesmal bereits als Büroleiterin. März 1997 übernahm ich dann den elterlichen, seit 1980 bestehenden und von den Eltern gegründeten Heurigen - Restaurant - Betrieb, hier in Großebersdorf. Wir sind ein Familienbetrieb mit eigenen Weingärten. Ein Heuriger, der das ganze Jahr (Donnerstag, Freitag, Samstag und Sonntag) geöffnet hat, mit einem kalten Buffet und warmen Speisen a la carte. 1984 schon, haben meine Eltern das Kellerlokal ausgebaut und so entspricht es auch heute noch den Anforderungen eines gutbürgerlichen Heurigenlokals mit Platz für 150 Gäste. Davon gibt es einen Saal für Festlichkeiten mit zirka 70 Sitzgelegenheiten. Freitag abends findet in diesem Raum der wöchentliche Clubabend des Country - Clubs Großebersdorf statt. Im Sommer kommen noch zwei Terrassen (120 Plätze) mit einer Tanzfläche und großem Holzkohlengrill dazu. Unsere Gäste sind zu 90 Prozent Stammgäste aus der Umgebung, aber auch aus Wien.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich den mir anvertrauten Betrieb erfolgreich weiterführte. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Mein persönliches Engagement. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Meine Eltern, weil sie mir meinen Lebensweg vorgegeben haben. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Das war klar vom Anfang an. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ziehe mich ein wenig zurück und versuche das das Beste daraus zu machen. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als engagierte, erfolgreiche, junge Geschäftsfrau. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Aushilfskräfte bei Veranstaltungen sehen mich sicher auch als Kollegin, weil ich ja immer mitarbeite. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Meine Eltern sind sehr erfreut, daß der Familienbetrieb weiter besteht. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, ich denke sie ist für jeden wichtig. Sie spornt mich an, um erfolgreich weiter arbeiten zu können. **Woher kommt die Kraft?** Aus dem Zusammenleben mit meiner Tochter und meinem Lebensgefährten. **Haben Sie noch ein Ziel?** Den Betrieb noch weiter auszubauen. Ich denke auch an ein Tanzcafe, etwas für junges Publikum, aber das ist noch Zukunftsmusik. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Der Gast will persönlich betreut werden, Freundlichkeit ist sehr wichtig. Auch heute noch ist der Gast König, aber alles darf und braucht man sich auch nicht bieten zu lassen. Die Qualität die man bietet, muß gleichbleibend sein.

✶ Breyer Ingrid

● Steckbrief

Beruf: Angestellte. Funktion: Geschäftsführerin Interne Organisation. Tätig bei: Mediacom GmbH., 1100 Wien, Wienerbergstraße 7. Geboren - Datum, Ort: 6. April 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gerhard. Kinder: Nora (1982). Eltern: Maria und Karl. Hobbies: Lesen, Golf, Musical.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HAK-Matura 1968, war ich für zweieinhalb Jahre im Marktforschungsinstitut INFO als Assistentin tätig. Anschließend war ich Kontakt-Sekretärin bei der Werbeagentur Mc Cann. 1973 wechselte ich zur Werbeagentur Team/BBDO, als Chefsekretärin, von 1975- 1990 war ich bei der Agentur DMB&B. Beginnend als Kontaktsekretärin, avancierte ich nach eineinhalb Jahren zur Kontakt-Assistentin und in Folge zum Kontakter. 1990 kam ich zur Mediacom, und war zuständig für die Kunden Master Foods und Procter & Gamble. 1998 baute ich hier im Haus die Abteilung Electronic Media-Buying auf, und wurde im Oktober 2000 zum Managing Director Internal Services bestellt. Wir sind eine Agentur für Media Beratung, Forschung, Planung und Einkauf. Der interne Bereich ist zuständig für Personal, EDV und die interne Organisation, wobei mir die Personalecke, zur Zeit beschäftigen wir 74 Mitarbeiter, besonders am Herzen liegt.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich denke, daß die Position eines Geschäftsführers in der Karriereleiter weit oben angesiedelt ist, und dieses als Erfolg anzusehen ist. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Dinge solange zu tun, bis man sie wirklich beherrscht, und dann permanent den Tätigkeitsbereich zu erweitern. Ich habe versucht meine Kompetenzen auszuweiten, und bin immer neugierig geblieben. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meine unmittelbaren Chefs, sie hatten mich arbeiten lassen, und mir das nötige Vertrauen geschenkt. **Wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Von zu Hause her wurde ich mit einem großen Potential an Selbstvertrauen ausgestattet, und für mich war klar, daß ich die Matura machen werde, obwohl dies für meine Eltern nicht ganz einfach war. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Daraus habe ich immer Lehren gezogen. Fehler dürfen kein zweites Mal passieren. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Von Freunden als starker Mensch, obwohl sie natürlich auch meine verletzlichen Seiten kennen, und wissen, daß ich mit Ungerechtigkeiten nur sehr schwer umgehen kann. Meine Mitarbeiter schätzen sicher an mir mein ehrliches Interesse an ihnen, und damit die Möglichkeit offen mit mir reden zu können, aber auch, daß mich nichts aus der Ruhe bringt. Für meine Familie bin ich der ruhende Pol. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, das hat jeder gern. Es tut gut, wenn man in der Sicht seiner Dinge unterstützt wird. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Sicher aus meiner Familie. **Was möchten Sie noch erreichen?** Meinen Bereich optimal aufzubauen, damit ich dann unbesorgt in Pension gehen kann. **Ihr Rat zum Erfolg?** Schauen und probieren. Ich wünsche den jungen Menschen solche Chefs, wie ich sie hatte, und zwar welche, die ihnen etwas zutrauen. Bereiche sollte man delegieren können, das ist aber immer ein Lernprozeß.

✶ Brock Harald MMag. Dr.

„Lernbereit bleiben, nicht arrogant sein."

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Prokurist. Tätig bei: Wiener Lokalbahnen AG., 1121 Wien, Eichenstr. 1. Geboren - Datum, Ort: 11. Juli 1950, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Achim (1979) und Vera (1982). Eltern: Luzia und Leopold. Hobbies: Tennis und Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach neun Jahren Humanistisches Gymnasium - Matura 1969. Nach dem Bundesheer begann ich mein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der WU Wien. Parallel dazu studierte ich an der Universität Wien Jus. Sponsion 1975, Doktorat 1979. Mit Ferialjobs besserte ich mein Taschengeld auf. 1977 bin ich als Direktionsassistent in die Wiener Lokalbahnen AG eingetreten. 1979 kam ich in die Abteilung für den finanziellen Bereich und 1982 wurde ich zum Abteilungsleiter der gesamten kaufmännischen Gruppe. 1984 wurde ich zum Prokurist bestellt. Wir betreiben die Badener Bahn. Eine Privatbahn, (250 Mitarbeiter) mit positiver Entwicklung in der Vergangenheit. Das bedeutet; Verdopplung der Frequenz innerhalb der letzten 15 Jahre und schwarze Zahlen in den letzten Jahren. In Niederösterreich betreiben wir zusätzlich einen größeren Busverkehr mit 100 Mitarbeitern und zirka 50 Bussen. Außerdem führe ich ein Reisebüro in Baden, welches ebenso zur Wiener Lokalbahnen AG gehört. 1999 wurde die Wiener Lokalbahnen - Verkehrsdienste GmbH gegründet, zur Abwicklung von Behinderten-Transporten, mit ebenfalls 100 Mitarbeitern. Mit meinen 14 Mitarbeitern im Verwaltungsbereich bin ich zu-

ständig für die Buchhaltung, Personal- und Lohnbüro, Rechtsdienst, Marketing und Verkauf.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja! Mein Erfolg ist der Erfolg der Badener Bahn. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin der Finanzminister hier - und habe immer auf die Kosten geachtet. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ja, der erste Vorstandsdirektor, Herrn Sima. Er ist sehr dynamisch und auch sehr überinteressiert an dem Fortkommen der Firma. **Gibt es jemanden, ohne dem Sie nicht so weit wären?** Meine Eltern! Sie haben mir mein Studium ermöglicht und somit die Voraussetzung für meinen Werdegang ermöglicht. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Immer wieder, nochmals probieren. Ich bin da etwas „zäh" und beweise ein gewisses Durchhaltevermögen. **Wie glauben Sie, daß man Sie sieht, z.B. Ihre Freunde?** Als erfolgreichen, verläßlichen Partner. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Ich habe eher einen autoritären Führungssti - jedoch ausrechenbar. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Ich bin auch daheim leicht autoritär geprägt. **Ist Anerkennung wichtig für Sie?** Ja, man freut sich, dient zur Stärkung des eigenen Egos. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schlafe sehr lange und gut. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ja, weiter in der jetzigen Position Erfolg zu haben. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Sprachen lernen. Wichtig ist eine gewisse soziale Kompetenz, nicht arrogant sein und lernbereit bleiben.

✱ Brocza Sieglinde

● Steckbrief

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Pizzeria Lindes Gast & Cafestüberl., 3200 Weinburg, Mariazeller Straße 4. Geboren - Datum, Ort: 3. April 1955, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Werner. Kinder: Regina (1974) und Elvira (1976). Eltern: Kurt und Susanne. Mitgliedschaften: Naturfreunde, professionelle Mitgliedschaften. Hobbies: Joggen, Skifahren, Wandern, Rolleskaten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Die Volksschule besuchte ich in Weinburg und die Hauptschule in Obergrafendorf. Im Anschluß daran beschloß ich gleich in den Arbeitsprozeß einzusteigen und nahm eine Stelle bei der Firma Philips in Wien an, dort war ich bis 1974 tätig. Im gleichen Jahr bekam ich mein erstes Kind, und nach dem Karrenzurlaub begann ich bei der Firma Teich, Aluminiumwerk, ein in meiner Heimatgemeinde ansässiges Unternehmen, zu arbeiten. Bei dieser Firma war ich insgesamt 18 Jahre tätig und unterbrach meine Arbeit nur einmal, nämlich anläßlich der Geburt meines zweiten Kindes 1976. Im Jahre 1992 wechselte ich, aus familiären Gründen, meinem Beruf und entschied mich eine Pizzeria in Weinburg, die damals von meiner Schwiegermutter geleitet wurde, zu pachten. Aus diesem Grunde legte ich auch 1993 die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe bei der Handelskammer in Wien ab (Kurs WIFI, St. Pölten) und bin seit dieser Zeit in der Pizzeria tätig. Mein Lokal hat einen eingesessenen Kundenstock und ich bin zufrieden mit dem Standort. Seit meiner Übernahme habe ich auch verschieden Investitionen vorgenommen. Ursprünglich war auf diesem Grundstück eine Tankstelle, die später entfernt wurde. Das auf dem gleich Grundstück gebaute Gasthaus wurde später in eine Pizzeria umbenannt. Zusätzlich zu Pizzas bieten wir auch Hausmannskost an. Meine Gäste können sich auch beim Billard spielen, beim Tart-Game, Photoplayer und Wuzzeltisch unterhalten.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich bei den Gästen beliebt bin, dann nenne ich das Erfolg. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Übernahme der Pizzeria, zu der ich mich eigentlich nur aus privaten Gründen entschloß, dies aber nicht bereute. Ich bin sehr kontaktfreudig und kann gut mit den Gästen umgehen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich arbeite gern, bin flink und ordnungsliebend und setze mich, in dem was ich plane, durch. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nein, das hat sich ergeben. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg einen Rolle?** Ja, natürlich. Mein Mann arbeitet in meinem Lokal auch mit. **Spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, ich habe sehr tüchtige Mitarbeiterinnen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich stelle meist ungelernte Arbeitskräfte ein und lege größten Wert auf deren Verläßlichkeit. Auch achte ich auf das äußere Erscheinungsbild. **Wie motivieren Sie diese?** Ich habe eine sehr gutes Betriebsklima und verstehe mich mit meinen Mitarbeitern sehr gut. **Was verstehen Sie unter Niederlagen?** Ich sehe eine Niederlage, wo immer sie im Leben auftritt, als Schicksalsschlag an. **Wie gehen Sie damit um?** Ich muß selbst mit ihnen fertig werden. Das beste ist für mich, an mir selbst weiter zu arbeiten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich jogge, auch akzeptiere ich Schicksalsschläge und schöpfe auch Kraft aus der Erinnerung. **Was wollen Sie noch erreichen?** Daß das Geschäft so weiter läuft wie bisher. Ich freue mich auf die Pension und möchte gesund bleiben. **Wie definieren Sie Ihr Lebensmotto?** Durch Bescheidenheit sich ein zufriedenes Leben gestalten. **Welche Empfehlungen bezüglich Erfolg möchten Sie gern weitergeben?** Jede angestrebte Arbeit, die mit Liebe gemacht werden, wird letztendlich immer erfolgreich sein.

✱ Bronner Oscar

● Steckbrief

Beruf: Journalist. Funktion: Herausgeber. Tätig bei: „Der Standard"., 1010 Wien, Herrengasse 19-21.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang prägend? Von meinem Vater - Musiker und Kabarettist - lernte ich, daß man das, was man macht, gerne machen sollte. Durch die Übersiedlungen meiner Familie wechselte ich mehrere Schulen; bei der Auswahl des Berufes ließen mir meine Eltern freie Wahl. Nach der Matura begann ich mit dem Studium und beschäftigte mich hauptsächlich mit der Soziologie. Seit meinem 17. Lebensjahr jobbte ich, mit 18 Jahren begann ich mit Journalismus. **Wie kamen Sie zu diesem Beruf?** Durch Zufall lernte ich den Chefredaktuer einer Zeitung kennen, stellte ihm viele neugierige Fragen, was dazu führte, daß er mir anbot, in der lokalen Redaktion als Volontär hineinzuschnuppern. Durch diese Tätigkeit merkte ich, daß mich dieses Metier interessierte und die Bindung zum Journalismus wurde immer stärker. Es kam die Zeit, wo ich intensiver studierte, dann arbeitete ich fürs Fernsehen und Radio, danach wurde ich Freelancer. Die Unzufriedenheit mit den vorhandenen Medien in Österreich wurde immer größer; so wuchs der Wunsch, eine eigene Zeitschrift zu gründen. Da ich weder Geld

noch wirtschaftliche Erfahrung hatte, entschloß ich mich, zuerst eine Werbeagentur zu gründen. 1969 fand ich einen Partner, der zum Teil mein neues Unternehmen finanzierte, ich trug meinen Beitrag aus dem Gewinn der Werbeagentur bei und es wurde die Zeitschrift „Trend" gegründet. 1970 erfolgte die Gründung vom „profil". **Was wollten Sie mit diesen Medien erzielen?** Die Unabhängigkeit, die Tiefe und den Qualitäts-Journalismus. Es gelang mir, gute Journalisten um mich zu sammeln, die gemeinsam mit mir die Medienlandschaft in Österreich verändern wollten, was uns gelang. 1974 kam es zu Schwierigkeiten mit der Konkurrenz, die nicht zu bewältigen waren. So verkaufte ich beide Zeitschriften, ging nach New York, wo ich die andere Seite meines Lebens auslebte, nämlich malte und Bildhauerei betrieb. Meine Werke stellte ich sowohl in Europa als auch in Amerika aus und blieb bis 1986 in New York. In all den Jahren konsumierte ich aktiv Medien, las die beste Zeitung der Welt, die „New York Times" und dachte daran, eine österreichische Qualitäts-Tageszeitung zu gründen, was mir im Jahr 1988 mit der Gründung des „Standard" gelang.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Dinge zu realisieren, die mir wichtig sind. Bei der Malerei war das Bild ein Maßstab für den Erfolg. Wenn das Bild gelungen war, fühlte ich mich erfolgreich und dachte nicht an die äußeren Merkmale. Ich war in der glücklichen Lage, meine Werke nicht verkaufen zu müssen, weil ich meine Existenz nach dem Verkauf der beiden Zeitschriften dadurch finanzieren konnte. Bei den Medien ist man zum Erfolg von außen verurteilt, und man gewinnt entweder Anerkennung oder man scheitert. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Mein Leitfaden - das, was man macht, gerne zu machen, das Gefühl, daß es so eine Zeitung, die mir vorschwebte, in Österreich fehlte, und nicht zuletzt das Glück; damit meine ich eine Konstellation, die einem hilft. **Wie lautet Ihre Botschaft an die Jugend?** Man soll im Leben das machen, was einem wichtig ist. Man darf sich von den Leuten nicht beirren lassen, Dinge für nicht realisierbar halten, und muß an sich selbst glauben.

✱ Bronold Ilse

● Steckbrief

Beruf: Floristin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Blumen Ilse Bronold., 1180 Wien, Währingerstr. 132. Geboren - Datum, Ort: 14. Oktober 1948, Wien. Kinder: Tanja (1970). Besondere Vorfahren: Großvater August Bronold war Gründer der Gärtnerei, Mutter Ilse Bronold war Opernsängerin und hat in zweiter Generation die Gärtnerei geführt. Ehrungen: 95-jähriges Firmenbestehen seit 1904; verliehen von der Innung. Hobbies: Beruf, Natur, Tiere und Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Großvater August Bronold, der ursprüngliche Besitzer der Gärtnerei in Wien Sievering und der Blumenhandlung in Währing, übergab meiner Mutter unerwartet das Unternehmen. Somit verlebte ich bereits die Kinderjahre in diesem Metier. Mein beruflicher Werdegang war dadurch vorgezeichnet. Ich besuchte die Gartenbaufachschule in Langenlois für Gärtnerei und Floristik. Anschließend führte ich die Blumenhandlung meiner Mutter, eröffnete jedoch gleichzeitig zwei eigene Geschäfte. Kurzfristig übernahm ich die Verantwortung für drei Betriebe, konzentrierte mich aber nach dem Zurückziehen meiner Mutter auf das traditionelle Geschäft in Wien Währing und gab die bestehenden Betriebe weiter. Ich verkaufte die Gärtnerei und führe bis dato mit sieben Mitarbeiterinnen dieses Unternehmen. Die Bemühungen meinerseits gehen in Richtung exquisite Floristik, ausgefallene Pflanzen, dekorative Keramik und Tischdekorationen. Den Schwerpunkt setze ich in die Advent- und Weihnachtszeit, wenn ich in das einzigartige Ambiente alter Kellergewölbe einlade.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich liebe meinen Beruf und empfinde sehr viel Freude an meiner Tätigkeit. **Was bedeutet Erfolg für Sie?** Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit Anerkennung der Mühe von Seiten der Kunden, dies weckt in mir ein Glücksgefühl. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich heute erfolgreich und zufrieden, obwohl ich noch sehr viel vorhabe. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf Kollegialität und wirklich gute Zusammenarbeit unter den Mitarbeitern, da in meinem Unternehmen ein sehr familiäres Klima herrscht. Wesentliche Eigenschaften sind für mich Zuverlässigkeit, Ehrlichkeit und Pünktlichkeit. Ich erwarte von meinen Mitarbeitern, daß sie sich und mir Fehler eingestehen können, denn Fehler können einfach passieren. Fachliche Kompetenz setze ich in jedem Fall voraus, daneben zählen Freundlichkeit und gute Kundenberatung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Diese schöpfe ich aus dem Erfolg. Ebenso aus meinem Umfeld, wenn dieses nach meinen Vorstellungen in Harmonie gestaltet ist. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Nicht in Details verlieren, exakt definieren, mit vertrauten Personen sprechen, den Fehler korrigieren und für die Zukunft daraus lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Gesund zu bleiben, um Kraft für meinen doch anstrengenden Beruf zu haben und die Energie aufzubringen, den Unternehmensstandard zu halten und zu steigern. **Ihr Lebensmotto?** Die Liebe zu meinem Beruf, zur Natur und zu den Blumen zieht sich wie ein roter Faden durch mein ganzes Leben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Nach der Überlegung, was ich machen möchte und der überaus wichtigen, fundierten Ausbildung einfach mit vollem Einsatz das gesteckte Ziel zu erreichen. Will man Erfolg, muß man sich jeden Tag neu motivieren, nicht in Theorien stecken bleiben, die Entscheidungen in die Tat umsetzen und handeln.

✱ Bröthaler Franz Ing.

● Steckbrief

Beruf: Agraringenieur. Funktion: Filialleiter. Tätig bei: Raiffeisen Lagerhaus-Mostviertel Mitte., 3382 Loosdorf, Hürmerstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 9. September 1960,. Lilienfeld. Familienstand: Verheiratet mit Monika, geb. Leputsch. Kinder: Katharina (1984), Andrea (1985), Franz (1989) und Julia (1991). Eltern: Franz und Berta. Hobbies: Motorradfahren, Skifahren, Campen, Heimwerken.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Die Volksschule besuchte ich in Kaumberg und die Hauptschule in Weißenbach/Triesting und in Hainfeld. Ich besuchte das Franzisko-Josefinum in Wieselburg, Fachrichtung Landwirtschaft, und schloß dieses mit der Matura, im Jahre 1980,

„Ich möchte mit mir und meiner Umwelt in Ausgeglichenheit leben."

ab. Anschließend leistete ich den Präsenzdienst und wurde gleich darauf beim damaligen Verband der ländlichen Genossenschaften Niederösterreich (heutige RWA- Raiffeisen Ware Austria AG), angestellt. Meine diesbezügliche Ausbildung genoß ich in Pöchlarn und in Wien. Meine erste verantwortungsvolle Tätigkeit übte ich in St. Veit/Gölsen in der Zeit von 1983-1985, als Geschäftsführer des Maschinenrings, aus. Danach bewarb ich mich für eine Position in unserer Filiale in Pöchlarn, und wurde dort als Kassier eingesetzt, wo ich sieben Jahre tätig war. Die eigenständigen Unternehmen, (die sich zum Raiffeisen-Lagerhaus zusammenschlossen) fusionierten sich in Pöchlarn und Loosdorf. Ich bewarb mich 1993 um die Stelle als Filialleiter in Loosdorf, und bin in dieser Funktion bis zum heutigen Tag tätig. Mehrere Fusionen fanden noch in den vergangen Jahren statt, wobei durch die letzte, der Betrieb Raiffeisen-Lagerhaus/Mostviertel-Mitte entstand. Derzeit tätigt dieser einen Umsatz von 740 Millionen Schilling und verfügt über 235 Mitarbeiter. Während meiner Tätigkeit als Filialleiter, trat Österreich der EU bei, was zur Folge hatte, daß die landwirtschaftlichen Produktpreise 50 Prozent an Wert verloren. Trotzdem ist uns eine Umsatzsteigerung, auf dem hiesigen Standort Loosdorf, von 35 auf 55 Millionen Schilling, gelungen. Dies brachte ich vorwiegend durch Gewinnung von Neukunden zustande, zur Zeit haben wir 2.900 Mitglieder. Durch den Strukturwandel in der Landwirtschaft (klein- und mittelgroße Betriebe verpachteten ihre Gründe an Vollerwerbsbauern), was die Bewirtschaftung von Großflächen, und damit eine Steigerung des Getreideumsatzes, zur Folge hatte. Die Bauern unserer Umgebung produzieren vielfach Qualitätsweizen, den wir über unsere Muttergesellschaft vermarkten können. Zusätzlich zu der Vermarktung der landwirtschaftlichen Produkten (Mais, Weizen, Gerste, Erbsen, Hirse, Raps, Sonnenblumen) betreiben wir auch einen Brennstoffhandel (feste Brennstoffe, Heizöl) und einen Einzelhandel mit landwirtschaftlichen Produkte (Futter- und Pflanzenschutzmittel, etc.). Unsere Übernahmemenge beträgt 9.000 Tonnen, und wir verfügen über eine Lagerkapazität von 3.000 Tonnen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich jedes Jahr fünf neue Kunden gewinnen kann, dann sehe ich das als Erfolg an. **Was war für Sie die wichtigste Entscheidung, die zu Ihrem jetzigen Erfolg geführt hat?** Diese waren drei. Erstens, die Wahl des richtigen Lebenspartners, dann der Eintritt in die heutige Lagerhausgenossenschaft, und letztendlich der Wechsel zum heutigen Tätigkeitsbereich innerhalb des Unternehmens. **Sehen die Mitarbeiter Sie als erfolgreich?** Ich habe mit ihnen eine sehr legeres Verhältnis. Ich denke schon, daß sie mich als erfolgreich ansehen. **Sehen Freunde Sie als erfolgreich?** Ja, aber sie "sticheln" bezüglich meines Einkommens, das ihrer Meinung nach, gemessen an meinem Einsatz, zu gering ist. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin sehr kontaktfreudig und kann mit meinen Kunden gut umgehen. Mit den meisten von ihnen habe ich auch ein sehr persönliches Verhältnis. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ein gewisses Durchsetzungsvermögen ist mir gegeben. Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle. Ja, eine sehr wesentliche. Ich finde bei meiner Familie sehr viel Verständnis für meine Arbeit. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich entscheide nach fachlichen Kriterien und nach der Teamfähigkeit des Einzelnen. Von Empfehlungen halte ich im Prinzip gar nichts. **Wie motivieren Sie diese?** Wir haben ein sehr gutes kollegiales Verhältnis untereinander. Viele unserer Mitarbeiter sind selbst Landwirte (haben eine Nebenerwerbswirtschaft) und verstehen sehr viel von unseren Produkten und dem gesamten Ablauf unserer Tätigkeit. Sie sind daher sehr kompetent und die Arbeit macht ihnen Spaß. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, vorwiegend von den Kunden. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Wenn ich z.B. Kunden verliere. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schöpfe sie aus der Familie und aus dem Erfolg, den ich durch meine Arbeit habe. Auch das Vorankommen meines privaten Hausbaues gibt mir sehr viel Freude und Kraft. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich möchte auf alle Fälle, daß der Standort der Filiale hier gesichert wird. **Wie definieren Sie Ihr Lebensmotto?** Ich möchte mit mir und meiner Umwelt in Ausgeglichenheit leben. **Welche Empfehlungen bezüglich Erfolg möchten Sie gern weitergeben?** Die Ausbildung und die Liebe zum Beruf ist überaus wichtig. Das Wichtigste aber wird immer der persönliche Bezug zum Kunden bleiben.

✱ Bruckberger Walter KommR.

„Eigenmotivation und der Glaube an sich selbst sind das wichtigste."

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Bruckberger Garagen GmbH., 1100 Wien, Schleierg. 4. Geboren - Datum, Ort: 8. April 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Waltraud. Kinder: Claudia (1973). Eltern: Rudolf und Elfriede. Besondere Vorfahren: Johann Bruckberger Unternehmensgründer 1886 in Wien. Ehrungen: 1992 silbernes Ehrenzeichen der Wirtschaftskammer, 1997 Verleihung des Titels Kommerzialrat durch den Bundespräsidenten. Hobbies: Oldtimer der Marke Mercedes Cabrio, Computer und Garten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtratsvorsitzender d. Verbandes der österreichischen Taxis, Vorsitzender des Beirates unserer GmbH sowie Funktionär in der Wirtschaftskammer d. Ausschußes f. d. Fachgruppe Wien.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die Handelsschule um anschließend in den elterlichen Betrieb einzutreten. Meine Eltern besaßen schließlich das älteste Mietwagengewerbe in Wien. Mein Bruder und ich sollten das Unternehmen später gemeinsam führen. Nach der Handelsschule begann ich meine praktische Ausbildung in einem Wiener Autogroßhandel. Dort war ich dann fünf Jahre beschäftigt. Zuletzt, mit Anfang 20 wurde ich dort Lagerleiter, bis ich dann 1965 in den elterlichen Betrieb einstieg. Damals leitete mein Vater und mein Onkel den Betrieb. 1971, als mein Vater in Rente ging, erfolgte dann die Teilung des Betriebes. Einen Teil, also 4 Taxis erhielten mein Bruder und ich, den Rest, das waren drei Stück erhielt der Sohn meines Onkels. Ich übernahm den administrativen, wirtschaftlichen Teil und mein Bruder den Fuhrpark als technischer Leiter. Wir strukturierten den Betrieb um und wurden so zu einer Genossenschaft. Um damals an ein weiteres Taxi zu kommen, mußte man für jedes Fahrzeug eine eigene Konzession um ca. 200.000 Schilling erwerben. Wir

erwarben also zehn Konzessionen bis 1991 diese Kaufpflicht gefallen ist, wodurch wir unser Unternehmen auf 24 Fahrzeuge aufstocken konnten. Gleichzeitig haben wir 1971 die Tankstelle, die uns ebenfalls von unserem Vater hinterlassen wurde, in Wien 10 ausgebaut und eine neue Waschstraße errichtet. 1975 wurde ich als Vorstandsmitglied in den Verband des österreichischen Taxis (VÖT) berufen und als Funktionär in Kammer des Ausschuß für die Fachgruppe Wien gewählt. Später haben wir weitere Grundstücke erworben und unser Unternehmen erweitert. 1982 bin ich in den Aufsichtsrat des VÖT bestellt worden. 1989 wurde ich zum Aufsichtsratsvorsitzenden gewählt und 1992 erhielt ich vom damaligen Kammerpräsident des Bereichs Verkehr Dietrich die silberne Ehrenmedaille für Verdienste in der Wirtschaftskammer. 1995 wurde ich vom Bundespräsidenten mit dem Kommerzialrat als Funktionär mit 25jähriger Tätigkeit in der Kammer ausgezeichnet. Da dieser Titel innerhalb unserer Fachgruppe zuletzt vor 10 Jahren verliehen wurde, war es für mich eine besondere Auszeichnung. In den letzten drei Jahren haben wir die Taxigenossenschaft in eine GmbH umgewandelt, in der ich heute der Beiratsvorsitzende bin. Weiters bin ich sowohl als Unternehmensprüfer im Rathaus, mit der Aufgabe Unternehmer auf ihre Unternehmertauglichkeit zu prüfen, als auch als gerichtlich beeidigter Sachverständiger tätig. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Im Jahr der Gründung 1886 präsentierte sich unser Mietwagengewerbe natürlich als Fiakerbetrieb mit einem Höchstbestand von 72 Pferden. Unsere renommierten Fiakerstandplätze waren vor dem Hotel Sacher und vor dem Moulin Rouge. Zu den Anfängen meines Vaters gab es noch Fiaker. Doch auch er hatte wie alle jungen Leute andere Ansichten und so führte er im Jahr 1906 das Auto als Mietfuhrwerk ein. Von den ersten 50 Autos die überhaupt nach Wien geliefert wurden, erhielten wird damals 5. Heute stellen wir das größte Funktaxiunternehmen Wiens mit 1400 Funktaxis. Erst kürzlich haben wir ein neues dreistöckiges Betriebsgebäude im 23. Bezirk erworben, in das wir auch in den nächsten zwei bis drei Monaten einziehen werden. Dann werden wir die größte Funktaxizentrale Österreichs. Wir betreiben einige Tochterfirmen, nämlich die Taxicash, in der sie mit Kreditkarte zahlen können, dann eine Werbefirma für das Bekleben der Taxis mit Werbungen. Und erst heuer habe ich mit meiner Gattin gemeinsam ein Flughafentaxi unter dem Namen „Schwechater Airport Taxi" gegründet. Dieses Airport Taxi transportiert vorwiegend Geschäftsleute, die von uns dann auch weiter als bis in die Innenstadt, nämlich auch nach Linz oder Salzburg transportiert werden. Wir sind sehr qualitätsbewußt und wollen unseren Kunden höchsten Komfort und größte Sicherheit bieten. Daher haben wir auch eigene Taxis mit integrierten Kindersitzen und die neusten Mercedes im Vertriebsnetz.

● Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg verantwortlich? Für mich persönlich ist die Familie sehr wichtig und da meine Frau immer zu 100 Prozent hinter mir stand, mich in allen Belangen immer unterstützte, konnte ich viel Kraft für meine Arbeit schöpfen. Also ist auch sie an meinem Erfolg wesentlich beteiligt. Ich persönlich besitze große Fachkompetenz, die ich von meinem Vater von klein auf erhalten habe. Außerdem liebe ich meinen Beruf, zeige großes berufliches Engagement und habe immer zur richtigen Zeit den Mut zur Expansion und zur Investition gehabt. Ich bin außerdem sehr konsequent und zielstrebig und als ältestes Unternehmen in dieser Branche in Wien bürgt unser Name für beste Qualität. **Wie definieren Sie Erfolg?** Wenn ich mir das was ich mir vornehme zu 100 % und mehr umsetzen kann. Schon als Kind wollte ich einen Fuhrpark mit vier Fahrzeugen mit integrierten Radios. Dieses erste Ziele verfolgte ich und setzte es auch um. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Mein Ziel ist das neu gegründete Airport Taxi Unternehmen zu einem florierendem Geschäft auszubauen, um es dann meiner Tochter zu hinterlassen. Denn auch mein Vater hinterließ mir ein florierendes Unternehmen und so will auch ich meinem Kind ein eigenes Unternehmen aufbauen und es ihr hinterlassen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Alles was ich mir in meinem Leben vorgenommen habe, habe ich erreicht. Dabei erlebte ich nie eine wirklich große Niederlage, weil ich immer so weit voraus blicke, daß es erst gar nie zu einer Niederlage kommen kann. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft bzw. Ihre Energie zum Erfolg?** Meine Frau und meine Tochter sind mir sehr wichtig und geben mir sehr viel an Kraft. Meine vielen Funktionstätigkeiten kosten oft doch viel Substanz und so tanke ich dann meine Energien im Privatbereich wieder auf. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Eigenmotivation und der Glaube an sich selbst ist das Wichtigste. Eine gewisses Maß an Fähigkeit und Naturtalent in der Sache, mit der man sich beschäftigt gehört natürlich auch dazu. Die Liebe zu meiner Arbeit ist wichtig und ich muß besser sein, als die anderen. Erfolgreich sein heißt auch viel zu arbeiten, zielstrebig zu sein und konsequent in der Verfolgung meiner Pläne zu sein. In unserem Gewerbe muß ich dazu noch eine gewisse Härte und Durchsetzungsvermögen mitbringen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Motto oder Leitfaden besaß ich nicht. Mir imponierten jedoch immer Unternehmer, die ihr Unternehmen vorbildlich geführt haben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich kann heute von mir ohne Einschränkungen behaupten, daß ich erfolgreich bin. Denn ich habe wie gesagt, alles erreicht, was ich bis jetzt in meinem Leben erreichen wollte. Was ich jetzt noch will ist den Fuhrpark am Flughafen zum Erfolg führen und mein Privatleben genießen.

✱ Bruckner Markus

● Steckbrief

Beruf: Typographiker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Brux-Graphix Werbe, Grafik & Design Markus Bruckner., 3380 Pöchlarn, Weiherweg 3. Geboren - Datum, Ort: 28. Oktober 1972, St. Pölten. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Brigitta Hiesberger. Eltern: Erwin und Charlotte. Hobbies: Motorradfahren (Harley-Davidson Klub, Erlauf), Sparsamkeit, Freunde. Unser Klub macht ein Mal im Jahr einen "Lack und Leder Ball", wobei ein gewisser Prozentsatz für karitative Zwecke zur Verfügung gestellt wird.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach den Grundschulen in Pöchlarn besuchte ich ein Jahr lang die Fachschule für Uhrmacher und Mikromechanik in Karlstein/Thaya. Im Anschluß daran begann ich eine Lehre als Schriftsetzer in der Druckerei Radinger in Scheibbs, die ich 1991 mit der Gesellenprüfung abschloß. Im gleichen Jahr leistete ich den Präsenzdienst ab und nahm eine Stelle als Reprophotograph bei der Firma Interletter (produziert hauptsächlich Wochenzeitungen) in Wien an, wo ich bis 1997 tätig war. Im gleichen Jahr besuchte ich verschiedene Weiterbildungskurse im Bereich des Desktop Publishing (DTP), beschloß, meinen Arbeitgeber zu wechseln und nahm 1998 eine Stelle als Schriftsetzer und Graphiker bei der Firma Lahnsteiner in Wieselburg an. Anfang 1999

machte ich mich am hiesigen Standort als Werbegraphiker selbständig und arbeitete zu Beginn noch einige Zeit für die Firma Lahnsteiner weiter. Den Kundenstock baute ich mir bis zum heutigen Tag durch meinen Freundeskreis und Mundpropaganda auf. Er setzt sich aus Klein- und Mittelbetrieben, Gemeinden und Privatpersonen zusammen. Meine Tätigkeit umfaßt die graphische Produktion von Autobeschriftungen, Firmentafeln, Geschäftsdrucksorten, Flugblättern und Werbeaussendungen; Layout und Erstellung von Inseraten, Textilbeschriftungen; Layout Satz und Repro der Gemeindezeitung für Pöchlarn; Fahnen für Firmen, Großplakate, Entwicklung von Logos und die Erstellung von Gesamtwerbekonzepten. Mein Kundenstock ist konstant im Wachsen begriffen, ich weite mein Programm kontinuierlich aus. Ich arbeite an Stickarbeiten (Logoentwürfen, Texten), sowie Entwürfen für Werbemittel, wie Feuerzeuge, Kugelschreiber, etc. Im übrigen erstelle ich dem Kunden von der Skizze bis zur Produktion ein gesamtes Konzept inklusive Kosten und Lieferdauer, da ich über eine solide technische Ausstattung verfüge. Zum jetztigen Zeitpunkt arbeite ich immer noch alleine, trage mich jedoch mit dem Gedanken, in Zukunft mit freiberuflichen Mitarbeitern zusammenzuarbeiten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich umfassende Zufriedenheit. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Fähigkeiten sind eine Kombination aus Einsatzbereitschaft, Kreativität und Durchsetzungskraft. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Großen und Ganzen sehe ich mich erfolgreich. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Meine Kontaktfreudigkeit und mein Ordnungssinn. Ich biete hohe Qualität, halte die Liefertermine ein und betreue meine Kunden auch nachdem das Produkt fertiggestellt wurde: "after sale service" wird bei mir ganz groß geschrieben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die wichtigste Entscheidung war mein Schritt in die Selbständigkeit, obwohl ich dies zu Beginn als einen Sprung ins kalte Wasser empfand. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich angesehen?** Ich denke schon. Meine Eltern und meine Lebenspartnerin werben in der Öffentlichkeit für mich, stehen hinter mir und freuen sich über meine Selbständigkeit. Vieler meiner Freunde sind auch meine Kunden. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Auf jeden Fall. Ich finde große Unterstützung durch meine Lebensgefährtin. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, von Kunden, der Gemeinde und allgemein von meinem Umfeld. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich vergesse sie einfach lerne aus meinen Fehlern und denke nicht weiter über sie nach. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe sehr viel Kraft aus meinem Familienleben und meinem Freundeskreis. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, meine Firma kontinuierlich weiter aufzubauen. **Ihr Lebensmotto?** Froh sein, glücklich sein und sich nicht unterkriegen lassen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich versuche aus jeder Situation das beste herauszuholen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll mutig sein, zu seinen Entscheidungen stehen und diese auch vor sich selbst und anderen vertreten. Gründlichkeit im Denken und Handeln ist eine gute Voraussetzung um erfolgreich zu werden. Generell soll man keine halben Sachen machen.

✱ Brudny Klaus

● Steckbrief

Beruf: Textiltechniker und -kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Klaus Brudny & CO KEG., 3400 Klosterneuburg, Kierlingerstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 23. Juni 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Irene. Kinder: Michael, Martin und Markus. Eltern: Maria und Rudolf. Schöpferische Akte: Mitarbeiter beim Buch „Wiederkehr der Kelten", Verfasser zweier Bücher über Heilen mit Edelsteinen bzw. Heilen mit Händen. Mitgliedschaften: Präsident des Österreichischen Verbands für Radioästhesie und Geobiologie.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Unterstufengymnasium besuchte ich die Textilfachschule in der Spengergasse in Wien, schloß diese 1962 ab und war anschließend einige Jahre als selbständiger Handelsvertreter im Textilbereich tätig. Nebenbei arbeitete ich im Geschäft meines Vaters. In den folgenden 20 Jahren war ich bei der UNIDO, davon zehn Jahre als Sicherheitsbeamter, dies bildete die Basis für meine spätere Tätigkeit als Sozial- und Lebensberater tätig. Weitere zehn Jahre arbeitete ich in der Finanzabteilung, zuletzt als Abteilungsleiter. Dies interessierte mich wegen meiner kaufmännischen Ausbildung sehr. In dieser Zeit war ich zusätzlich fünf Jahre als Taxifahrer tätig, nebenbei ab 1972 als Versicherungs- und Wüstenrotberater und absolvierte die Ausbildung zum Radiestheten, Masseur und für alternative Heilmethoden in Seminaren auf der ganzen Welt. 1988 machte ich mich selbständig und erwarb die nötigen Gewerbescheine für meine Tätigkeit.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Daß ich anderen helfen kann ist für mich das wichtigste, und daß ich das tun kann, was mir Freude bereitet. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich machte sehr viel gleichzeitig und verschaffte mir einen sehr großen Hintergrund in allen Bereichen. Wesentlich für meine Arbeit ist der Spaß an dem was ich tue. Ein Teil des Erfolgs liegt in der entsprechenden Umgangsweise mit den Kunden und in der intensiven Beratung. Ich achte sehr auf die Bedürfnisse der Kunden und verkaufe auch nur Artikel, von denen ich überzeugt bin. Studienreisen in die ganze Welt, die ich für inzwischen 6.000 Seminarteilnehmer in Europa durchführe, erweitern und vertiefen immer wieder meinen Horizont. Ich setze auch Techniken ein, wie autogenes Training, für mich persönlich ein. Selbstvertrauen und -kritik sind sehr wichtig, ebenso Kreativität, handwerkliches Geschick und die Fähigkeit der Vernetzung aller Bereiche, in denen ich tätig bin. Ich sehe auch jeden Tag als neues Abenteuer. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin zufrieden, das was ich tue macht mir Spaß und mehr brauche ich nicht. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Natürlich, sie ist wichtig für die Motivation. **Haben Sie Zielsetzungen?** Ja, ich setze mir am Anfang des Jahres immer neue Ziele und versuche sie auch zu erreichen. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Selbstdisziplin und Selbständigkeit haben mir schon meine Eltern beigebracht. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich analysiere sehr genau und entwickle ein Programm zur Lösung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Energien hole ich mir aus der Natur, der Musik, der Musiktherapie, über Steine, Atemtechniken oder Meditation. **Ihr Erfolgsrezept?** Mit Freude zielstrebig anderen helfen zu wollen. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, meinen Vater und meine Lehrer. **Welchen Ratschlag würden Sie**

gern weitergeben? Hart arbeiten, Grundwissen aneignen, flexibel sein und persönliche Dinge hintenanstellen, sonst schafft man seine Ziele nicht. Sobald es in Arbeit ausartet, hat man keinen Spaß mehr.

✱ Brunner Ernst Ing.

● Steckbrief

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Industrie AutomatisierungsgmbH., 2722 Weikersdorf, Industriestraße 2. Geboren - Datum, Ort: 29. April 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Thomas (1976) und Martina (1979). Eltern: Ernst und Rosa. Mitgliedschaften: Industriellenvereinigung. Hobbies: Tennis, Motorrad, Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule absolvierte ich mit 18 Jahren die Lehre zum Elektriker. Anschließend trat ich in einen Maschinenbaubetrieb ein und begann 1979 mit der HTL in Wiener Neustadt, einer Abendschule für Berufstätige. 1984 schloß ich diese mit der Matura ab, arbeitete kurz als Elektrotechniker und gründete gemeinsam mit zwei Partnern 1986 die Industrieautomatisierungs Gesellschaft IAG. Von 1992 bis 1996 besuchte ich den Universitätslehrgang Betriebswirtschaftslehre in Wiener Neustadt, um mir die theoretischen Grundlagen anzueignen. Heute beschäftigen wir 75 Mitarbeiter. Das Unternehmen beschäftigt sich mit dem Bau von Industrieautomatisierungsanlagen im Allgemeinen und hat sich auf Automaten für die Erzeugung von Bremsbelägen spezialisiert. Auf diesem Feld sind wir international, besonders in der EU und den USA tätig, wobei der EU-Anteil zwei Drittel beträgt; unseren Zukunftsmarkt sehen wir jedoch in den USA.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolgreich sein bedeutet für mich, Ziele zu erreichen, die man sich vorgenommen hat, und zwar ohne daß das Privatleben dabei Schaden nimmt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich nehme mir genug Zeit für Entscheidungen und treffe sie im Allgemeinen rasch. Ich erkenne meine Chancen sehr intuitiv. Ich sehe eine meiner wesentlichen Stärken in der Führung von Mitarbeitern, und glaube, daß meine Bereitschaft zur ständigen Weiterbildung für meinen Erfolg ausschlaggebend ist. Weiters muß ich erwähnen, daß meine Frau mich in allen Schritten unterstützt. Ich bin ein sehr aufrechter Mensch und schätze diese Qualität auch an meinen Kunden und Lieferanten. Schwierige Situationen meistere ich, indem ich mich lange damit beschäftige, mit der gewonnenen Erkenntnis Entscheidungen treffe, und diese dann konsequent durchziehe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich selbst als erfolgreich, weil ich mit dem bisher Erreichten zufrieden bin. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich betrachte die Entscheidung, meine Ausbildung zu vervollständigen, als eine sehr erfolgreiche. Eine weitere wichtige Entscheidung war es, die Firma zu gründen. Diese Entscheidung fiel, nachdem ich in einer Firma gearbeitet hatte, die sehr gute Produkte erzeugte, gleichzeitig jedoch sehr schlecht wirtschaftete. Ich dachte damals, das könnte man besser machen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein berufliches Umfeld sieht mich als erfolgreich; meine Freunde wissen oft nicht einmal genau was ich mache, weil ich sehr strikt zwischen Beruf und Privatleben trenne. Mein engeres familiäres Umfeld spielt insofern eine große Rolle an meinem Erfolg, als ich sehr viel Anerkennung erhalte, die ich auch brauche. **Welches Problem erscheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Unsere Branche leidet unter Facharbeitermangel, und dieses Problem wird sich in nächster Zeit sogar noch verschärfen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege größten Wert auf Verläßlichkeit und die Bereitschaft zur Kommunikation. Wesentlich ist für mich die fachliche Qualifikation, wobei der Mitarbeiter noch nicht fertig ausgebildet sein muß, weil man die Ausbildung punktuell nachholen kann. Wichtig ist mir die Teamfähigkeit meiner Mitarbeiter und die gute Zusammenarbeit innerhalb unseres Betriebes. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Grundsätzlich kommuniziere ich unseren Mitarbeitern alle wichtigen Ziele und die dazugehörigen Informationen. Zusätzlich versuche ich die Mitarbeiter durch persönliche Gespräche zu motivieren, wobei Lob, wenn es angebracht ist, ein sehr wichtiger Bestandteil ist. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich investiere etwa fünf bis sechs Stunden pro Woche für meine eigene Weiterbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kenne kein Erfolgsrezept an sich. Ich finde, man sollte seine Einstellung zum Erfolg für sich selbst definieren: Erfolg zu haben ist ebenso wichtig wie Anerkennung von außen; beides darf man jedoch nicht überbewerten. Jedenfalls darf man Rückschläge im beruflichen Bereich nicht zu tragisch nehmen, weil man sich immer wieder beweisen kann, daß man Erfolg haben kann, wenn man wirklich will. Es ist wesentlich, sich Ziele zu stecken und diese konsequent zu verfolgen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele im geschäftlichen Bereich kann ich ganz klar definieren, indem ich das Unternehmen so erfolgreich wie bisher weiterführen möchte. Weiters möchte ich in Zukunft mehr Zeit für mich in Anspruch nehmen können.

✱ Brunner Eva Maria

● Steckbrief

Beruf: Medizinisch, technische Assistentin und diplomierte Schriftpsycholgin. Geboren - Datum, Ort: 4. Mai 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Hermann. Kinder: Florian (1984) und Martina (1985). Eltern: Ernst und Margarete. Hobbies: Lesen, Tennis, Skifahren, Theater, Musik.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Die Zeit, die ich in der strengen Klosterschule Maria Regina verbrachte, hinterließ Spuren in meiner Entwicklung. Mein Wunsch war, Medizin zu studieren, was aus finanziellen Gründen nicht möglich war - ich bin die zweitälteste von vier Kindern, und meine Eltern konnten mich beim Studium nicht unterstützen. So entschloß ich mich für eine Ausbildung zur medizinisch - technischen Assistentin, und nach deren Absolvierung begab ich mich in die Schweiz, um dort zu arbeiten, und gleichzeitig meine Kenntnisse in der französischen Sprache zu vervollkommnen. Aufgrund meiner fundierten Ausbildung hatte

ich von Anfang an einen hohen Stellenwert, und avancierte relativ bald zur Leiterin des Labors, wo 19 Mitarbeiter beschäftigt waren. Obwohl es mir nicht leicht gefallen ist, mit der Mentalität der Leute im Einklang zu sein, traf ich die Entscheidung dort zu bleiben, weil es mich beruflich erfüllte. Nach sechs Jahren kehrte ich nach Wien zurück, und begann nach einer Beschäftigung zu suchen. Es ist mir gelungen, eine Stelle an der 2. Frauenklinik des AKH zu bekommen, wo ich mich mit den cytogenemischen Untersuchungen beschäftigte, was mich neben der Itisldogie auch interessiert. Inzwischen heiratete ich und bekam mein erstes Kind. Nach der Karenz arbeitete ich weiter bis zur Geburt meiner Tochter, und als meine zweite Tochter zur Welt kam, entschloß ich mich, zu Hause zu bleiben. Zehn Jahre kümmerte ich mich um meine Kinder, aufgrund der Tätigkeit meines Mannes waren wir zu dieser Zeit öfters im Ausland, unter anderem in Holland. Als wir nach Wien zurückkehrten, verspürte ich den Wunsch, wieder zu arbeiten, wollte aber keine fixe Stelle annehmen, da es mir wichtig war, für meine Kinder immer erreichbar zu sein. Da empfahl mir mein Mann, mich mit der Graphologie zu beschäftigen, da er wußte, daß es mich schon länger faszinierte.

Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? In meiner Jugend lernte ich in Kärnten eine Professorin aus Dänemark kennen, die Graphologie unterrichtete. Sie verbrachte dort ihren Urlaub, und wir hatten die Möglichkeit, viel Zeit miteinander zu verbringen. Sie erzählte mir über ihre Arbeit und vermittelte mir die Begeisterung für diese Arbeit. Optimismus, Durchhaltevermögen, Begeisterung und die Überzeugung der Tätigkeit. **Was ist nötig, um diesen Beruf ausüben zu können?** In Österreich ist dies ein freies Gewerbe und leider glauben dadurch viele, daß man sich so einfach Graphologe nennen kann. Das schadet unserem Ruf, und bringt auch den Leuten nichts, die diese Dienstleistung in Anspruch nehmen möchten. Ich absolvierte eine zweijährige Ausbildung bei Professor Muckenschnabel, und seiner Frau welcher vor über 25 Jahren die Österreichische Gesellschaft für Schriftpsychologie (ÖGS), gründete. Nach Abschluß der Ausbildung meldete ich mein Gewerbe an, und im Lauf der Zeit kristallisierte sich mein Schwerpunkt heraus, Betriebs- und Personalgutachten. Ich bekomme von Firmen den Auftrag, aufgrund der Schrift die Bewerber zu begutachten. Man hat nur mit der Schrift zu tun, ich habe keinen Kontakt zu diesen Menschen, weil ich mich von der äußeren Erscheinung nicht beeinflussen lassen darf. So gesehen kann man bei jedem Gutachten mit einer Objektivität rechnen. Diese Methode, die sich in Österreich noch in den Kinderschuhen befindet, ist ein Deutschland und vorallen in Frankreich und in der Schweizist sehr groß verbreitet. **Wie definieren Sie Erfolg?** Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn ich sehe, daß meine Persönlichkeit und meine Tätigkeit akzeptiert und anerkannt wird. **Wie verarbeiten Sie Mißerfolge?** Im ersten Moment bin ich sehr betroffen, dann versuche ich zu erkennen, warum es passiert ist, und wo die Ursachen zu suchen sind. Da ich in ein erfolgsorientierter Mensch bin, bedrücken mich Mißerfolge lang, ich gebe aber nicht auf, sondern kämpfe weiter. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Sie ist das Zentrum meines Lebens. Ich würde sofort meinen Beruf zurückstellen, wenn ich spüre, daß meine Familie darunter leidet. Der hohe Stellenwert der Familie war mitbestimmend für die Entscheidung, mich meiner jetzigen Tätigkeit zu widmen, die ich von zu Hause ausüben kann. **Welche Art der Anerkennung schätzen Sie?** Ehrliches Lob, Wertschätzung meiner Persönlichkeit, und die Liebe meiner Nächsten. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Geborgenheit zu Hause, wo ich glücklich und zufrieden bin, außerdem aus Spaziergängen mit dem Hund.

✱ Brunner Markus

Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Küchenchef. Tätig bei: Restaurant „Cantinetta Antinori“., 1010 Wien, Jasomirgottstraße 3-5. Geboren - Datum, Ort: 23. April 1974, Rappoltenkirchen. Eltern: Josef und Gertraude.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Während meiner Kochlehre (1989-92) im Hotel Europa in Wien und einundhalb Jahre im Restaurant Corso bei Herrn Gerer, bekam ich ein breites Grundwissen vermittelt. Die Lehre bei Herrn Gerer war eine sehr harte Schule, er stellte große Ansprüche, aber ich lernte sehr viel. 1993-94 war ich in Lech am Arlberg als Chef - Tournard, danach von 1994-97 Chef - Saucier im ANA Grand Hotel Wien, und wurde danach vom Restaurant „Cantinetta Antinori“ abgeworben.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, daß man das erreicht, was man sich vorgestellt hat. Für mich heißt das erfolgreich zu sein oder Beruf zu wechseln. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ohne Zweifel die sehr frühe Berufsentscheidung und, daß ich mich auf dem Weg dorthin durch nichts aufhalten ließ. Ich setzte meinen Kopf immer durch und äußerte meine Meinung. Für einige Jahre verzichtete ich auf Freizeit, was nicht einfach war, und investierte Gefühl und Begabung für den Beruf, Kreativität, genaue bewußte Zielsetzung und immensen Energie- und Krafteinsatz. Wichtig ist das Erkennen der Grenzen der eigenen körperlichen Kapazitäten, nicht darüber hinauszugehen, aber im Rahmen, dieser vollen Einsatz zu erbringen. Verantwortungsbewußtsein den Gästen und Mitarbeitern gegenüber, Flexibilität im Umgang mit den Mitarbeitern, besonders in Streßsituationen die richtigen Antworten zu geben, Ruhe zu bewahren, und den Menschen gegenüber Einfühlungsvermögen zu zeigen. Ich biete bodenständige, nicht verfälschte Küche. Mein großer Ehrgeiz, das zu erreichen, was ich mir vorgenommen habe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, durch die Position, die ich in meinem Alter erreicht habe. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ohne Originalität im Sinne von Kreativität kann man in meinem Beruf nicht an die Spitze kommen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, Herr Witzigmann während der Lehre. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung kam ständig, vor allem von Seiten der Gäste, und das ist mir wichtig, denn es motiviert. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Gewisse Schwierigkeiten stellt das Finden von entsprechend gutem Personal dar. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Sehr erfolgreich, meine Familie ist stolz auf mich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Das Team spielt eine große Rolle. Anfänglich war es sehr wichtig, mein Können zu beweisen, jetzt arbeite ich voll mit und werde bei einem guten kollegialen Verhältnis akzeptiert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Qualifikation ist ein harmonisches Gefüge innerhalb des Teams wesentlich. Dies ergibt sich eher, wenn unter den Mitarbeitern kein zu großer Altersunterschied besteht. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben im Restaurant einen Geschäftsführer und dessen Assistenten, sowie

zehn Mitarbeiter im Service, mich als Küchenchef und weitere acht Mitarbeiter in der Küche. Da wir ein junges Team sind, herrscht eine eher flache hierarchische Struktur mit kollegialem Verhältnis. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ungefähr drei bis vier Wochen jährlich. In dieser Zeit belege ich Kurse und versuche, so oft wie möglich, sowohl im In-, als auch im Ausland, Restaurants zu besuchen. Dazu kommt die laufende Beschäftigung mit der Fachliteratur. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Von Seiten meiner Eltern wurde nie Druck auf mich ausgeübt und ich hatte völlig freie Berufswahl. Die Toleranz meiner Freundin ist mir sehr wichtig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Jugend und aus der Freude am Beruf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ziele setzen, trachten; versuchen, sie ohne Rücksicht auf Verluste zu erreichen, 100% Einsatz und viel Freude am Beruf. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Mir in Österreich einen guten, bekannten Namen zu schaffen, die körperlichen Grenzen nicht zu überschreiten, denn kein Beruf ist das wert, und ich habe persönlich nichts davon.

✱ Brunner Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Fahrrad-, Moped- und Kfz-Mechanikermeister und Allgemein-Mechanikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Fahrrad- und Moped-mechaniker Wolfgang Brunner., 1160 Wien, Gegengasse 37. Geboren - Datum, Ort: 26.Juli 1942, Haldensleben (Deutschland). Familienstand: Verheiratet mit Gertrude. Eltern: Erna und Bruno. Mitgliedschaften: Alpiner Verein „Alpenfreunde" und ich bin Kammermitglied. Hobbies: Wandern, Bergsteigen und Fotografieren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorträge über Fahrradtechnik an der Volkshochschule Wien.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dreieinhalb Jahren Lehrzeit in Wien blieb ich noch ein Jahr im Lehrbetrieb und wechselte dann zu einer anderen Fahrradwerkstätte, und blieb bis 1965, also sieben Jahre. In dieser Zeit bereitete ich mich nebenher abends auf die Meisterprüfung vor und absolvierte sie 1966. Als Meister ging ich dann für zirka vier Jahre in eine Motorradwerkstätte, wo ich die Gelegenheit hatte, nach entsprechender Vorbereitung abends die Kraftfahrzeug-Mechanikermeisterprüfung zu absolvieren. 1970 ging ich für ein Jahr in eine Großhandlesfirma mit Autozubehör, dort war ich im Büro und für alles was anfiel, zuständig. 1971 machte ich mich selbständig mit einer kleinen Werkstätte am Südtirolerplatz. Damals habe ich mit 10000 Schilling Erspartem und meinem Werkzeug begonnen. 1975 ergab sich die Gelegenheit in meiner Wohngegend, hier dieses Geschäftslokal zu übernehmen, welches bereits seit 1937, als Fahrradwerkstätte existierte. 1976 habe ich dann die kleine Werkstatt am Südtirolerplatz aufgegeben. Es gab Zeiten, wo ich bis zu fünf Mitarbeiter hatte, heute arbeite ich allein. Im Sommer beschäftige ich eine Aushilfe. Mein Geschäft ist eine Werkstätte. In diesem Betrieb befinden sich zirka 100000 verschiedene Ersatzteile. Meine Kunden kommen schon seit vielen Jahren zu mir und auch von weit her.

● Zum Erfolg

Sind Sie erfolgreich? Ja, denn meine Kunden halten mir die Treue. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Für mich ist wichtig, daß der Kunde zufrieden ist, und reperaturmäßig ist bei mir vieles möglich, was woanders oft nicht geht. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Mein Lehrherr, er vermittelte mir genaues Arbeiten und das Bemühen für den Kunden. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Recht schnell, ich hatte vom Anfang an Erfolg, so viele Reparaturen, daß ich sofort davon leben konnte, auch während der Aufbauphase schon, das war damals eine andere Zeit. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich tüftle solange bis es funktioniert. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als umgänglichen Menschen, der immer um Lösungen bemüht ist. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Ja, auch sie sieht mich als Problemlöser. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, es freut mich sehr, wenn meine Kunden zufrieden sind. Dieses Lob ist auch eine Art Ersatz für besseren materiellen Erfolg. **Woraus können Sie Kraft schöpfen?** Aus der Gewißheit, daß die ganze Umgebung mich mag und meine Leistung anerkennt. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ich möchte einen ordentlich geführten Betrieb an einen Nachfolger übergeben, ab 2002. **Ein Tip für die Um - und Nachwelt?** Sorgfältig arbeiten, keinesfalls schlampig sein.

✱ Brzezinski Krzysztof Mag.

● Steckbrief

Beruf: Musikpädagoge und Musiker. Funktion: Direktor, Kapellmeister. Tätig bei: Musikschule Groß Sieghart s., 3812 Groß Sieghart s, Schloßplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 4. Jänner 1962, Gora Pulawska (Polen). Familienstand: Verheiratet mit Marta. Kinder: Michael (1996) und Barbara (2000) Ehrungen: Kavalierskreuz des Verdienstordens der Republik Polen, Ehrenkreuz des Radetzkyordens. Hobbies: Fotographie, Film, Literatur und Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich besuchte 1969-75 die Grundschule in meiner Heimat. Während dieser Zeit widmete ich mich der Musik, besuchte eine staatliche Musikschule. Im Alter von 13 Jahren mußte ich wegen musikalischer Ausbildung von meiner Familie weg und besuchte bis 1981 das Musikgymnasium in Lublin, welches ich mit Auszeichnung abschloß. 1981 gewann ich bereits den nationalen Wettbewerb für Nachwuchsbläser in Polen. 1981-83 studierte ich an der Hochschule für Musik in Breslau. Im Alter von 21 Jahren ging ich nach einer Frankreich-Konzertreise nicht mehr zurück nach Polen, sondern zu meinem Bruder nach Österreich. Noch im selben Jahr setzte ich das Studium an der Musikuniversität in Wien fort. 1986 schloß ich das Studium im Konzertfach Posaune mit einstimmiger Auszeichnung ab. Ich schrieb eine Diplomarbeit zum Thema: „Zur Literatur für Tenorposaune". Das offizielle Österreich würdigte mein Abschneiden mit meiner Diplomarbeit mit dem Würdigungspreis, verliehen durch den damaligen Wissenschaftsminister Dr. Heinz Fischer. Nebenbei absolvierte ich das Zweitstudium Musikpädagogik. Als außerordentlicher Höher studierte ich sieben Semester das Fach „Atem-, Stimm- und Bewegungserziehung". 1988 be-

kam ich die österreichischer Staatsbürgerschaft. Seit 1988 leite ich die Musikschule in Groß-Siegharts und bin Kapellmeister der örtlichen Stadtkapelle. Ich unternahm als Solist, Kammer - uns Orchestermusiker in verschiedenen Ländern Europas die Konzertreisen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Für große Künstler ist der Erfolg etwas völlig anderes als für mich. Für mich hat der Erfolg mit der persönlichen Zufriedenheit zu tun. Wenn man etwas gerne und mit Liebe macht, und dafür auch andere begeistern kann, dann ist das persönlicher Erfolg. Ich fühle mich sehr zufrieden und in bescheidenem Maß auch erfolgreich, wenn es mir gelingt, einem nicht besonders talentierten Schüler Freude an der Musik zu vermitteln. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Ich habe Ideen und diese Ideen versuche ich mit großer Konsequenz umzusetzen. Neben meiner fachlich-musikalischen Kompetenz habe ich wahrscheinlich auch das notwendige Gespür im Umgang mit Menschen. Dabei geht es mir nicht nur um die Betreuung der Schüler, sondern auch um die zwischenmenschlichen Beziehungen im Dienste der Kultur und im besonderen der Musik. Für den Erfolg ist auch eine bestimmte innere Ruhe notwendig, diese habe ich. **War etwas besonderes für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin leidenschaftlicher Musiker und bin auch gläubiger Katholik. Auch mein großer persönlicher Einsatz und mein Gespür im Umgang mit Menschen waren wohl für meinen beruflichen Erfolg verantwortlich. Ich habe eine für mich sehr angenehme Eigenschaft, sich auf etwas wesentliches konzentrieren zu können. Ich halte nichts davon, verschiedene Dinge gleichzeitig zu beginnen. Ich konzentrierte mich auf etwas und führe es durch bis zum Ende oder bis zum Ergebnis. Mein tiefer Glaube zu Christus half mir immer auf meinem Weg und auch auf meiner beruflichen Entwicklung. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Anfänglich spielte ich auf mit Wasser gefüllten Flaschen und auf dem Kamm. Ich stammte aus einer armen Familie, aber meine Eltern halfen mir jedoch, meine ersten musikalischen Schritte in der Schulzeit zu machen. Bald entdeckten meine Lehrer mein Talent und so entwikkelte sich mein Studium und die berufliche Entfaltung. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Als Musiker bin ich naturgemäß auf mich selbst gestellt. In der Schule spielen jedoch die Mitarbeiter oder Lehrerkollegen eine große Rolle. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Ich bin in familiärer Hinsicht ein sehr glücklicher Mensch. Durch meinen starken persönlichen Einsatz habe ich manchmal ein schlechtes Gewissen der Familie gegenüber. Ich habe eine wunderbare Frau, sie ist Sängerin. Sie hat zum Glück das künstlerische Verständnis für meine Aufgaben und die von mir angenommenen Herausforderungen. **Entscheiden Sie vorwiegend alleine oder mit Ratgebern?** Alleine zu entscheiden wird immer schwieriger und ist auch mit großem Risiko verbunden. Für meine innere Ruhe und zur Absicherung entscheide ich gerne nach Rücksprache mit meinen Ratgebern. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Die wichtigsten Kriterien sind die Einstellung und die Moral bei der Arbeit. Wenn mich ein Bewerber sofort darum fragt, wie viel er verdienen wird, bin ich bereits etwas skeptisch. Eine positive Geisteshaltung ist ebenfalls wichtig um im Team erfolgreich sein zu können. Die Entlohnung der Kollegen oder Mitarbeiter darf nie im Vordergrund stehen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Die Anerkennung bekommt man kaum von den eigenen Leuten, denn die sind daran gewöhnt, daß alles funktioniert. Manchmal ist es auch der Neid, der die Anerkennung verhindert. Viel öfter bekommen wir die Anerkennung von den Zuhörern bzw. von den Eltern von Schülern. Die Anerkennung freut mich sehr und ist für mich die Bestätigung für mein Engagement. Ich erkenne darin auf dem richtigen Weg zu sein. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Das sind die wenigen freien Tage und die Ferien. Diese verbringe ich größtenteils in Polen. **Was wollen Sie noch erreichen?** Über die Zukunft zu sprechen ist für mich sehr schwierig. Als Kind war es mein Ziel, Orchestermusiker zu werden. Die Umstände ergaben eine andere Entwicklung. Egal was auf mich zukommt, ich bin immer bereit mich umzustellen. Am Herzen legt mir der Abbau von Grenzen und von Haß. **Ihr Lebensmotto?** Musik verbindet. Und: Habe ein Herz und schaue ins Herz hinein. Wo es kein Herz gibt, kann die Musik nicht existieren. **Welche Empfehlungen würden Sie gern weitergeben?** Die Konkurrenz unter Künstlern ist sehr groß. Ich würde empfehlen, sich völlig zu spezialisieren, wobei die allgemeine Ausbildung eine große Rolle spielen sollte.

✶ Bubendorfer Thomas

● Steckbrief

Beruf: Bergsteiger. Geboren - Datum, Ort: 14. Mai 1962, Salzburg. Kinder: Laurens (1987). Schöpferische Akte: 1984 „Der Alleingänger“, 1986 „Die Qualität des nächsten Schrittes“, 1987 „Solo“, 1995 „Senkrecht gegen die Zeit“. Hobbies: Klassische Literatur, Chaosforschung und Geschichte.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ein einschneidender Impuls meines Lebens war der Besuch eines englischen Internates mit 9 Jahren, maturiert habe ich in St. Johann im Pongau. Der Schlüssel bei mir ist die freie Atmosphäre in meiner Erziehung und die humanistische Prägung von Seiten meines Großvaters, was in Folge sehr wichtig für meinen Beruf als Autor war. Den ersten Berg bestieg ich mit 12 Jahren, suchte mir erfahrene Bergführer, die mir alle wesentlichen Merkmale zeigten. Ich war mit 16 Jahren stark genug, um erste extrem schwierige Alleinbesteigungen zu unternehmen. 1980 bestieg ich einen 7.000er ohne Sauerstoffgerät und im selben Jahr bestieg ich in den Dolomiten die schwierigste Freikletterwand der Alpen, die 1969 von Reinhold Messner zum ersten Mal allein bestiegen wurde. Er benötigte 7 Stunden dafür, ich schaffte es mit 18 Jahren in 4 Stunden. Das war das erste Mal, daß ich international bekannt wurde. Nach dem Bundesheer lebte ich 2 Jahre in Florenz um italienisch zu studieren und zog dann im Anschluß nach Monte Carlo um Französisch zu studieren. In Monte Carlo lebe ich auch noch heute. Schon mit 14 wußte ich, daß ich Bergsteiger werden will, mehrere Sprachen sprechen möchte, Bücher schreiben und Vorträge halten möchte. In letzter Zeit filme ich auch bei Expeditionen mit Spezialkameras selber.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Das erste, was ich gelernt habe, war: „Der Berg kommt nicht zu mir, ich muß auf ihn zugehen“ und im Leben ist es nicht viel anders. Weiters habe ich gelernt, daß es keine Ausreden gibt, ich bin immer selbst schuld an dem, was mir passiert. Wenn ich Krisen und Situationen analysiere, komme ich meistens darauf, daß ich sie vermeiden hätte können. Ich habe gelernt, daß ich mir große Aufgaben stellen muß, die mir auch Angst machen, sonst sind sie keine Herausforderung. Diese Art von Erkenntnissen kommen auch in meinen Vorträgen vor. Die Sicherheit liegt nicht in den Dingen (Seile, etc.), sie liegt nur in mir. Für meinen Erfolg ausschlaggebend ist, daß ich das, was ich mache, gerne mache. **Ihre Ziele?** Ich habe ganz konkrete bergsteigerische Ziele, die sich aus meinen Visionen heraus entwickelt haben. Ich möchte nächstes Jahr die höchste unbestiegene Wand Amerikas allein besteigen, ich werde ein neues

Buch schreiben und mein zuletzt erschienenes Buch in eine amerikanische Version umarbeiten. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Grundsätzlich daraus, daß ich eine sehr schöne Jugend hatte. Ich versuche in mein Leben Phasen einzubauen, in denen ich innehalte und mich von außen betrachte. **Ihr Erfolgsrezept?** Der Schlüssel für Erfolg ist, von seiner Tätigkeit überzeugt zu sein, immer auf die innere Stimme zu hören, die Eigenverantwortlichkeit zu akzeptieren, risikobereit zu sein und Entscheidungen für sich selbst fällen zu können. **Ihr Lebensmotto?** Immer das Beste zu geben und zwar jetzt.

✱ Buchetitsch Silvia

● Steckbrief

Beruf: Damenkleidermacherin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Buchetitsch Silvia Erzeugung von Oberbekleidung., 3150 Wilhelmsburg, Siedlung 1. Geboren - Datum, Ort: 24. Juni 1960, Rio de Janeiro (Brasilien). Kinder: Hedwig und Sofia. Eltern: Alfred und Erika. Hobbies: Beruf.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volks- und Hauptschule in St. Pölten beendete ich 1978 die Lehre als Damenkleidermacherin bei der Firma Wunderer in St. Pölten. Anschließend beschloß ich, mich auf die Meisterprüfung vorzubereiten und absolvierte dahingehend meine Praxiszeit für Maßkleidung bei oben genannter Firma, ebenso für Konfektionskleidung bei der Firma Friedl. Bei der WIFI in St. Pölten besuchte ich den Vorbereitungskurs für die Meisterklasse und bestand die Prüfung 1982. Da ich zum damaligen Zeitpunkt bei vielen Firmen aufgrund meiner Jugend und meines Geschlechts für Führungspositionen abgelehnt wurde, beschloß ich, ein Jahr später mich selbständig zu machen. Als Standort wählte ich Wilhelmsburg und spezialisierte mich auf Konfektionsschneiderei und Großserien. Die Aufträge erhielt ich durch Großhändler und in der Spitzenzeit meiner Tätigkeit hatte ich bis zu 25 Näherinnen beschäftigt. Durch die Öffnung zu Osteuropa "schrumpfte ich mich (auf Anraten der Kammer) gesund" und arbeite derzeit nur mehr mit einer Mitarbeiterin. Meine Arbeitsweise änderte sich insofern, als ich die Produktion in die Billiglohnländer verlagerte. Die Zukunft sehe ich in ähnlicher Weise, möchte aber betonen, daß ich persönlich, als Unternehmerin, mit dem derzeitigen vorgeschlagenen österreichischen Marketingkonzept zufrieden bin, aber die Gesamtwirtschaft in der Textilbranche darunter leidet.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn ich meinen geplanten Jahresumsatz erreiche. Das heißt auch, daß ich dann zufriedene Kunden gehabt habe. **Welche Entscheidung war für Ihren jetzigen Erfolg verantwortlich?** Die Entlassung meiner Beschäftigten. Dies war eine schwere Entscheidung für mich, aber rückblickend eine wirtschaftlich notwendige. **Sieht die Familie Sie als erfolgreich?** Sie sehen meinen Erfolg als selbstverständlich an. **Was meinen Ihre Mitarbeiter?** Ja, doch, ich habe und hatte immer eine Musterwerkstätte und genügend Aufträge. **Was meinen Ihre Freunde?** Sehen meinen Erfolg als ganz normal an. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Der frühe Start in die Selbständigkeit. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich verfolge ganz konsequent meine Linie, das heißt, ich führe meine Pläne exakt aus, und lasse mich von diesen durch niemanden abbringen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nein, sie hat sich ergeben. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, sehr. Im Besonderen möchte ich die Unterstützung meiner Eltern hervorheben, ohne diese wäre mein Engagement unmöglich. **Und die Mitarbeiter?** Mein Erfolg hing und hängt stark von dem Engagement der Mitarbeiter ab. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Das Wichtigste ist für mich, festzustellen bis zu welchem Grade ein Mitarbeiter willig ist, im Team zu arbeiten. Nach der Probezeit führe ich dann noch einmal ein Gespräch um eine fixe Entscheidung zu treffen. **Wie motivieren Sie diese?** Bei meinen Mitarbeiterinnen handelt es sich ausschließlich um Frauen, meist mit Familien. Die Motivation liegt darin, daß ich ein gutes Betriebsklima geschaffen habe und die Arbeitszeit flexibel gestaltet ist. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Durch diese werde ich motiviert. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Liebe zu meiner Arbeit. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich möchte, daß meine beiden Töchter eine gute Ausbildung genießen, und daß mein Geschäft bis zu meiner Pension so weiter läuft, wie bisher. **Ihr Lebensmotto?** Ich lebe um zu arbeiten und arbeite um zu leben! **Was ist Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Mein Produktionskonzept: ich entlaste meine Händler, indem ich alles manage, ich kümmere mich um alles was nötig ist, um ein Produkt zu erzeugen. Meine Händler brauchen sich daher nur um den Verkauf kümmern. **Welche Empfehlungen möchten Sie gern weitergeben?** Es gibt kein Rezept um in dieser Branche erfolgreich zu werden. Wenn man sich mit dem nötigen Fingerspitzengefühl einsetzt, seine Arbeit liebt, und mit dem Zeitgeist geht, dann kann man erfolgreich werden.

✱ Buchmann Christian

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Wiener Kammerorchester., 1220 Wien, Schachnerstraße 27. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Eltern: Sigrun und Rudolf. Hobbies: Musik, Mountainbiken und Joggen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mit fünf Jahren begann ich Geige zu spielen, mit 16 wurde ich als Student an der Hochschule für Musik und darstellende Kunst aufgenommen. Bis zu meinem 25. Lebensjahr war ich als Geiger für das Bühnenorchester der Österreichischen Bundestheater tätig. Nach meiner Matura 1985 war ich zudem noch international als Tourneemanager für Orchestertourneen zuständig und organisierte Konzertreisen nach Nord- und Südamerika, Südafrika, in den Nahen Osten, und innerhalb Europas.

Da meine Familie ein Künstlersekretariat betreibt, studierte ich auch Betriebswirtschaftslehre. 1995 wurde ich zum jüngsten Geschäftsführer des Wiener Kammerorchesters ernannt. Das Kammerorchester wurde 1946 gegründet und hat neben seiner starken Präsenz im Inland auch Tourneen in 70 Ländern der Welt vorzuweisen. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Unser Ziel war es immer den ureigensten Stil und die Kultur des speziellen Klanges zu pflegen. Unser Programm ist sehr vielseitig und erstreckt sich von Mendelsohn-Bartholdy über Strawinski, Bartok, bis hin zu Mahler und Schostakowitsch. Wir präsentieren Violinkonzerte, Streichkonzerte, Klavierkonzerte, und arbeiten mit internationalen Größen zusammen, um Tradition mit Moderne zu vereinen.

● Zum Erfolg

Was sind Erfolgsparameter Ihrer Person bzw. des Unternehmens? Das tägliche Üben eines Instrumentes verlangt Ausdauer, Disziplin und Zielstrebigkeit. Aufgrund meiner vielen Reisen bin ich sehr offen und kommunikativ, was mir den Umgang mit den Mitarbeitern sehr erleichtert. Als Unternehmen haben wir international den besten Ruf und arbeiten mit den besten, engagiertesten Musikern zusammen. **Wie definieren Sie Erfolg?** Mir ist Erfolg sowohl aus beruflicher, als auch aus privater Sicht wichtig. Beruflich erfahre ich und meine Mitarbeiter Erfolg durch volle Konzertsäle und dem tosenden Beifall der Zuschauer. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Beim Mountainbiken mit meiner Ehefrau kann ich die Hektik des Alltags vergessen. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man muß wissen, was man will, und was man kann. Dann muß man durch Reisen ins Ausland seinen Horizont erweitern, um Toleranz und Offenheit zu lernen. Dazu bedarf es aber auch Selbstdisziplin und Beharrlichkeit um seine Ziele durchzusetzen. Man muß ein Leben lang an sich und seiner Persönlichkeit arbeiten. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Niederlagen passieren. Man darf aber darüber seine Aufgaben und seine Verantwortung anderen Mitmenschen gegenüber nicht vergessen. **Leben Sie ein bestimmtes Motto, oder eine Lebensphilosophie?** Ja: „Man muß immer offen für Neues bleiben." **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Bis dato habe ich einiges erreicht, es gibt aber noch viel zu leisten.

✱ Bugelnig Bernd Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Vizepräsident. Tätig bei: CAP GEMINI Ernst & Young Consulting Österreich AG., 1020 Wien, Aspernbrückengasse 2. Geboren - Datum, Ort: 29. Mai 1963, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Beate. Kinder: Leon. Hobbies: Golf, Fußball, Skifahren und Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Studium begann mein beruflicher Werdegang mit einer zweieinhalbjährigen Tätigkeit beim Unternehmen Philips Data Systems in Wien, wo ich für den Bereich der PC-Integration verantwortlich war. Dieses Gebiet des Product-Managements ist meiner heutigen Aufgabe insofern artverwandt, indem ich auch heute eine Vermittlerrolle zwischen organisatorischem Belangen und deren Umsetzung ausübe. Danach wechselte ich durch gemeinsame Überlegungen mit meiner Gattin und über die private Vermittlung meines Bruders 1991 in das Unternehmen, in dem ich heute tätig bin. Ich bin für den Bereich Technology Consulting im lokalen Markt Österreich verantwortlich. Wir unterscheiden zwei große Kundensegmente, den Finanzdienstleistungsbereich und den lokalen Markt. Diese Namengebung begründet sich in der Tatsache, daß der Finanzdienstleistungsbereich nicht als lokaler Markt, sondern als regionaler - zum Teil sogar als globaler - Markt bezeichnet und auch in dieser Form bearbeitet wird.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich die Abstimmung und das Erreichen privater und beruflicher Ziele. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zum großen Teil mein positiver Umgang mit Menschen. Nach innen sind die firmenpolitischen Ansätze und nach außen alle Formen der Klientenbetreuung das Aushängeschild eines Unternehmens. Es begann mit dem Aufbau eines guten Teams und der ordentlich durchgeführten Auftragsabwicklungen und entwickelte sich zu einer Vertrauensbasis bei den Entscheidungsträgern. In unserer Branche wird bei Topunternehmen nicht mehr über den Preis, sondern rein auf Vertrauens - Kompetenzbasis verhandelt.

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Rückwirkend betrachtet sehe ich mich schon seit meiner Schulzeit als erfolgreich an. Ich war ein guter Schüler und Student, ein ausgezeichneter Sportler und ein familiär harmonischer Mensch. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich sehe in meinem Umfeld die Problematik der „Hochdrucktätigkeit" im Consulting-Bereich. Es gibt sehr viele Leute, die schwer, bzw. gar nicht die Verbindung zur Familie aufrecht erhalten können; diese emotionale Doppelbelastung wird natürlich sowohl im beruflichen, als auch im privaten Umfeld wahrgenommen. Ein anderes Problem unserer Branche ist, daß es immer noch Unternehmen gibt, die mit falscher Verkäufermentalität und wenig Ahnung an ihre Klienten herantreten. Es gibt natürlich verschiedene Zugänge zum Markt, aber da wir schon mehr als 13 Jahre am Markt diese Möglichkeiten kennen, sehe ich dies nicht als Problem der Branche, sondern eher als Möglichkeit für unser Unternehmen, noch erfolgreicher agieren zu können. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle. Wir sind ein junges, dynamisches Team, das einem gemeinsamen Ziel mit größtem Einsatz folgt. Sehr wichtig sind für unseren Unternehmenserfolg auch die zwischenmenschlichen Beziehungen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Unsere Mitarbeiter müssen grundsätzlich ein freundliches, sicheres und kompetentes Auftreten, überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft und Zielstrebigkeit sowie gewisse Fremdsprachenkentnisse mitbringen. Von Studienabgängern erwarten wir eine ihrem vorgesehenen Einsatzgebiet entsprechende theoretische Ausbildung, die üblicherweise gemeinsam mit den persönlichen Eigenschaften im Rahmen eines eintägigen Assessment Centers getestet werden. Bei sogenannten Quereinsteigern werden einschlägige Berufs- oder Beratungserfahrung vorausgesetzt und in mehreren Einzelinterviews hinterfragt. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Das Wort Ebene hat in unserer Firmenphilosophie zweierlei Bedeutung: Es gibt bei uns die sogenannte Consulting Levels mit sechs verschiedenen Managerebenen und der Führung durch den „Vice President". Dies hat keine Auswirkung auf die Mitarbeiterverantwortung; in dieser Ebene führten wir eine flachere Struktur mit vier Geschäftsführern und unterschiedlich großen Bereichen (zwischen zehn und achtzig Mitarbeitern) und zwei darunter liegenden Stufen (Bereichs- bzw. Teamleiter) ein. In der von Österreich zu verantwortenden Organisation sind derzeit 250 Mitarbeiter (200 in Österreich und 50 in den osteuropäischen Ländern Slowenien, Kroatien Slowakei) angestellt.

Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Für mich hat die harmonische Balance zwischen Beruf und Familie oberste Priorität, daher möchte ich zwar sehr viel arbeiten, jedoch ist über ein genaues Time-Management die Wahrung der familiären Wert gesichert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Konsequenz, ein gesundes Maß an Geduld und - vor schicksalsträchtigen Entscheidungen - Informationseinholung von Vertrauenspersonen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich liebe meine Tätigkeit und mein Arbeitsumfeld, daher sind meine Ziele im Ausbau des Unternehmens gelegen. **Ihr Lebensmotto?** Ungeplant ist schlecht geplant.

✱ Buhl Ewald

● Steckbrief

Beruf: Grafiker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ewald Buhl Graphik-Design., 3970 Weitra, Bergzeile 13. Geboren - Datum, Ort: 31. Oktober 1966, Gmünd. Schöpferische Akte: Ausstellung digitaler Malerei, Auftritte mit Wiener Liedern. Mitgliedschaften: DA - Design Austria, Fremdenverkehrsverein Weitra, KIG (Kulturinitiative Gmünd). Hobbies: Skifahren, Tennis, Gitarre.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich das Realgymnasium in Gmünd und legte 1985 die Matura ab. Anschließend absolvierte ich den Präsenzdienst und trat danach in das Unternehmen meiner Eltern ein. Während der Dauer von zwei Jahren war ich Verkäufer für Sportartikel. Nebenbei war ich in der Handelsagentur meines Vaters als Subvertreter für Heizungssteuerungen tätig. 1989 begann ich an der TU in Wien das Studium der Architektur. Danach wechselte ich in die Höhere Graphische Bundeslehr- und Versuchsanstalt, wo ich den Speziallehrgang für Grafikdesign belegte. Nach diesen beiden Jahren besuchte ich noch für ein weiteres Jahr die Meisterklasse. Im darauffolgenden Jahr betätigte ich mich als Freelancer bei verschiedenen Agenturen in Wien. 1992 trat ich als fix angestellter Grafiker in die Dienste einer Werbeagentur. Dort blieb ich sieben Jahre lang in der Funktion des Art-Directors. 1999 entschloß ich mich, in das Waldviertel zurückzukehren, um mich dort selbständig zu machen. Seit dieser Zeit betreibe ich mein Studio für Grafik-Design in Weitra.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Erfolg ist die Bestätigung des eigenen Schaffens. Er ist aber in sehr starkem Maß vom Umfeld beeinflußt: Ich sehe im Erfolg auch die Anerkennung meiner Leistungen durch die Kunden und die Gesellschaft. Der materielle Erfolg steht bei mir nicht so sehr im Vordergrund. Der Erfolg ist für mich in dem Maß bedeutend, als er mir meine persönliche Weiterentwicklung und meinen Lebensstandard gewährleistet. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Eine meiner herausragenden Eigenschaften ist es,mich mit aller Kraft für die Kunden einzusetzen. Es geht mir bei meinen Aufträgen nicht nur darum, etwas Graphisches zu gestalten, sondern vor allem darum, für den Kunden das notwendige Drumherum zu organisieren. Dadurch entsteht eine intensivere Kundenbindung. Ich bin sehr zäh und arbeite, wenn es sein muß, auch während der Nacht. Ich mache mir die Arbeit selbst nicht leicht und gebe ein Projekt erst ab, wenn ich damit völlig zufrieden bin. Ich lege mir selbst die Latte sehr hoch und bin prinzipiell nicht bereit, unter einem sehr hohen Niveau zu arbeiten. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Teilweise ist es mein Talent, andererseits aber auch mein hohes persönliches Engagement für die Kunden. Ich hatte aber auch den Vorteil eines großen Bekanntheitsgrades durch die Position meiner Eltern in der Wirtschaft und der Gesellschaft. Durch meine intensiven sportlichen Aktivitäten während meiner Jugend ergaben sich für meine Entwicklung wichtige Kontakte. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ich strebte eigentlich nicht an, mich mit einem Grafik-Büro selbständig zu machen. Die Entwicklung kam ganz von selbst in Gang. Nach sieben Jahren Arbeit in einer Wiener Agentur stellte ich mir die Frage, ob ich dort bleiben oder ins Waldviertel zurückgehen sollte. Ich entschied mich für die Heimat und machte mich dort selbständig. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Die Tätigkeit als Verkäufer erfüllte mich nicht und so entschied ich mich für das Studium. Für die Grafik entschied ich mich, nachdem ich bereits in sehr jungen Jahren mein Talent dazu bemerkte. **Welche Rolle spielt Fortbildung in Ihrer Entwicklung?** Ich nutze den Erfahrungsaustausch mit Kollegen, einschlägige Fachliteratur und fallweise auch Seminare und Kurse. Nachdem ich ein Einzelkämpfer bin, fehlt mir manchmal die Zeit, um an verschiedenen Veranstaltungen teilnehmen zu können. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war die Entscheidung für die richtige Ausbildung. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich entscheide vorwiegend nach der Konsultation kompetenter Ratgeber. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich gehe mit offenen Augen durch die Welt und versuche, Trends zu erkennen und diese für in die jeweilige Situation miteinfließen zu lassen. **Gibt es jemanden, der Ihren Lebensweg besonders prägte?** Meine Eltern sind für mich große Vorbilder, die mich sicherlich auch beruflich prägten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unser Problem ist die Tatsache, daß wir ein freies Gewerbe sind. Es kann sich sozusagen jeder Grafiker nennen. Dadurch gibt es viele schlechte Arbeiten und einen starken Preisverfall. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung ist für mich das notwendige Feedback für meine geleistete Arbeit. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Mißerfolge muß man zur Kenntnis nehmen, die Ursache suchen und daraus lernen. Die Analyse nach einer Niederlage ist für die weitere Entwicklung von großer Wichtigkeit. Schon die Erkenntnis, daß etwas so nicht funktioniert, ist eine positive Facette. Von größeren Niederlagen blieb ich bisher verschont. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Eine langfristige Vision gibt es für mich nicht. Ich versuche, meinen persönlichen Level zu halten, dies ist für mich schon eine große Herausforderung. Ich möchte mir mein Leben so gestalten, daß daraus tiefe persönliche Zufriedenheit entsteht. **Ihr Lebensmotto?** Hohe persönliche Disziplin. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß von dem was man tut überzeugt sein.

✱ Buhr Raimund

● Steckbrief

Beruf: Vergolder, Staffierermeister und gerichtlich beeideter Sachverständiger. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Raimund Buhr Vergolder., 1070 Wien, Neustiftgasse 84 + 86. Geboren - Datum, Ort: 8. November 1932, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gertrude. Kinder: Andreas und Raimund. Eltern: Raimund und Franziska. Hobbies: Musik (Schlagzeug und Klavier) und Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1947-50 machte ich die Lehre als Gipsfigurenerzeuger, 1950 entdeckte ich während einer Ferialpraxis im väterlichen Betrieb die Liebe zum Vergolden. 1950-53 absolvierte ich die Lehre beim Vater mit anschließender Gesellenprüfung.

1958 absolvierte ich die Meisterprüfung, 1961 trennte ich mich von meinem Vater und gründete mit meiner Gattin meinen eigenen Betrieb in der Neustiftgasse. 1974 wurde ich zum Berufsgruppenobmann gewählt und in die verschiedenen Ausschüsse aufgenommen. Die Spezialwerkstätte für Restaurierungen Raimund Buhr feiert ihr über 100-jähriges Bestehen und auch meine Söhne Andreas und Raimund schicken sich an, in meine Fußstapfen zu treten.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist der soziale Erfolg vorrangig. Wesentlich ist, daß das Umfeld wie Familie, aber auch die Mitarbeiter zufrieden und glücklich sind. Der Beruf ist hier nur die Basis, er sollte Freude machen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Beruflich hatte ich immer Erfolg, weil ich mich sehr engagiert habe. Außerdem habe ich es geschafft, meiner Linie - Qualität ist vorrangig - treu zu bleiben. Auch die Fähigkeit, im Team zu arbeiten, ist in meinem Beruf von großer Bedeutung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich ja, weil ich mit mir selbst zufrieden bin. Ich habe es geschafft, mir eine tolle Familie aufzubauen und auch im Beruf erreiche ich viel. Wir renovierten den großen Redoutensaal, die Stadtbahnstation Karlsplatz, die Karlskirche (Adler), das Schloß Schönbrunn, den Musikverein und die Stifte Melk und Klosterneuburg. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Anerkennung spiegelt sich in Auszeichnungen wider: ich bekam die goldene Ehrennadel der Wiener Maler- und Anstreicherinnung, die silberne Hand des Wiener Gewerbes, die silberne Ehrenmedaille der Wiener Wirtschaftskammer, die bronzene, silberne und goldene Ehrennadel der Bundesinnung der Maler und Anstreicher, sowie das Goldene Verdienstzeichen des Landes Wien. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Niederlagen gibt es immer wieder. Wenn man lernt, mit ihnen umzugehen und ihnen etwas Positives abzugewinnen, so stellen sie sich auch früher oder später als etwas Positives heraus. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist eine sehr schwierige Branche. Im Sommer gibt es schon seit zwei Jahren Ausschreibungen von der Schloßhauptmannschaft. Diese sind zeitlich nicht einzuhalten, da die Ausschreibungszeit zu kurz bemessen wurde, und daher zu viele Firmen zur gleichen Zeit zu arbeiten haben. Aus diesem Grund sind gute Arbeiten nicht durchzuführen. Daher übernehmen Billigstanbieter diese Aufgaben und haben ein dementsprechendes Arbeitsniveau. Bei uns soliden Handwerkern werden aber dann die Beschwerden eingebracht. Jeder weiß, daß ein solider Handwerker seinen Preis, aber auch seine Qualität bringt. Ich habe niemals schlechte Qualität geliefert und werde es auch niemals tun. Das zweite Hauptproblem der Branche ist die Auftragserteilung durch die öffentliche Hand, daher kommen immer wieder Kollegen aus den Bundesländern nach Wien herein. Dies wirkt sich auf die Kalkulationen aus und schafft außerdem eine freischaffende und eine gewerbliche Kultur. Die Restauratoren werden vom Bundesdenkmalamt mehr als wir Vergolder gefördert (Empfehlungen). Restauratoren haben zur Zeit eine Arbeitsauslastung von über einem Jahr, von dem können wir Vergolder nur träumen.

✱ Bundy Hans und Georg

Steckbrief

Beruf: Friseurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bundy & Bundy GmbH., 1140 Wien, Lautensackg. 21. Geboren - Datum, Ort: Hans: 8. August 1943 in Wien; Georg: 25. Februar 1940 in Wien. Familienstand: Hans: Susanne; Georg: Reneé. Kinder: Hans: Vanessa (1974); Georg: Teresa (1970) und Pia (1986). Eltern: Hans und Annemarie. Hobbies: Hans: Zeichnen, Malen und Wohnen als Lebensgefühl. Georg: Musik hören und Malen.

Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Von Hans und Georg: Wir lernten vom Elternhaus sehr früh Eigenverantwortung zu übernehmen. Hans trat 1957 eine Lehrstelle beim damaligen Friseur-Weltmeister „Ruska" an und blieb dort 3 Jahre. Während dieser Zeit begann er, sich für das Preisfrisieren zu interessieren. Schon früh begannen die Brüder im elterlichen Betrieb mitzuarbeiten. Dieser befand sich damals im 2. Bezirk in der Praterstraße 45. Georg fing seine Karriere im Salon „Hofmann", dem ehemaligen K&K Hoffriseur, an. Ab dem 3. Lehrjahr begann er bei Preisfrisier-Wettbewerben mitzumachen. Auch er arbeitete im elterlichen Betrieb mit. Nach seiner Lehre ging er nach Schweden, wo er 2 Jahre in einem Friseur-Salon arbeitete. Hans gewann seinen ersten großen internationalen Wettbewerb, die „Goldene Tulpe", in Amsterdem. 1961 gewann er mit 18 Jahren die EM in Brüssel. Gemeinsam traten die Brüder 1962 im Österreichischen Teamkader (insgesamt fünf Friseure) bei der WM in Amsterdam an und gewannen den Weltmeistertitel. Nach diesem einzigartigen Erfolg kamen beide zum Entschluß, sich vom Preisfrisieren zurückzuziehen, da keine weitere Steigerung mehr möglich war. Ihr Ziel war, einen vergleichbar luxuriösen Salon wie „Alexandre" in Paris, in Wien zu kreieren. Dazu war es notwendig, vom zweiten Bezirk in die Innere Stadt zu wechseln. Ihr erster gemeinschaftlich geführter Salon wurde 1963 in der Rotenturmstraße 9 mit großem Medienecho eröffnet. Eine ganz wesentliche Neuheit in der Konzeption dieses Salons bestand darin, den Naß-, Kreativ- und Trockenbereich räumlich voneinander zu trennen. 1985 verpachteten sie den Salon in der Praterstraße. Hans und Georg Bundy bereisten im Rahmen ihrer beruflichen Tätigkeit die ganze Welt: Sie hielten Kurse im Ausland und veranstalteten Frisurenshows u.a. in Nordamerika, Kanada, Südamerika, Südafrika und Asien. 1968 eröffneten die beiden einen Salon in Salzburg. 1965 wurde ihr Bekanntheitsgrad noch erheblich gesteigert, als sie von „Unilever" für „Gloria"-Werbung verpflichtet wurden. Dies machten sie unglaubliche 27 Jahre bis 1992. Derzeit führen Hans und Georg Bundy 6 Salons in Wien. Seit 1991 leiten die beiden ein Ausbildungszentrum in Wien, in dem sie Nachwuchs-Friseure ausbilden. Das Brüderpaar verstand es hervorragend, durch offensive PR-Aktivitäten für die Medien interessant zu sein und dadurch häufig in der Berichterstattung vorzukommen. Derzeit sind Hans und Georg Bundy beim Entwickeln von verschiedenen Konzepten für die Zukunft: Eines sieht u.a. vor, Salons beispielsweise auch in Einkaufszentren zu eröffnen. Der Qualitätsstandard soll gleich bleiben, doch werden nicht alle Leistungen angeboten, die man in ihren exklusiven Salons in Anspruch nehmen kann. Den ersten Salon dieser Art gibt es im neuen „Gerngross". Mittels Franchising soll dieses Konzept in ganz Österreich verbreitet werden.

Zum Erfolg

Was ist Ihr Erfolgsrezept? Authentizität und Ehrlichkeit. Das Handeln muß mit dem eigenen Ich übereinstimmen. Man soll seinem inneren Instinkt folgen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Glaubwürdigkeit. Neugier, darunter verstehen wir auch, sich selbst ständig zu hinterfragen und an sich zu arbeiten. Zielstrebigkeit. Es ist sehr wichtig, Ziele und Visionen im Leben zu haben. Freude an der Arbeit. Toleranz. Unser Leitsatz lautet: „Die Qualität des Umgangs miteinander bestimmt die Qualität unserer Leistung!" **Was verstehen Sie unter Erfolg?** Sich Wohlfühlen und Anerkennung haben. „Wir erfahren Anerkennung unmittelbar, wenn wir sehen, daß sich jeder Kunde über den neuen Haarschnitt freut". **Was verstehen Sie unter einer**

Niederlage? Wir lernen aus unseren Niederlage, auch sie gehören zum Erfolg. **Gibt es Vorbilder?** Georg: „Für mich war unser Vater, ebenfalls ein erfolgreicher Friseur, ein Vorbild". Hans: „Menschen in meinem Leben, die mit mir Geduld gehabt haben". **Welche Bedeutung hat für Sie die Familie?** Eine sehr große. Sowohl das Elternhaus als auch unsere jetzigen Familien sind uns beiden sehr wichtig.

✱ Burda Norbert M. Prof.

● Steckbrief

Beruf: Tourismus. Funktion: Stellvertretender Geschäftsführer. Tätig bei: Österreichische Fremdenverkehrswerbung (ÖFVW)., 1040 Wien, Margaretenstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 21. Juli 1925, Wien. Kinder: Elisabeth und Michael. Ehrungen: Berufstitel: Professor. Ehrenmitglied ANTOR (GB), Verband der offiz. Nationalen FV-Werbestellen, Sitz in London. Während der Zeit als Direktor von ÖFVW in GB zwei Mal zum Präsident von ANTOR gewählt. Meine Dienstzeit in GB dauerte von 1970 bis 1983 und war für mich in vielfacher Hinsicht die erfolgreichste Zeit: Dienstlich und privat. 1983 bis 1986 Deutschland-Direktor der ÖFVW, Vizepräsident des Corps Touristique (BRD), Ehrenmitglied desselben. Weitere Funktionen: Vorstandsmitglied der Anglo-Austrian Society während der Londoner Zeit. Jetzt: Mitglied des Council (Exekutivkomitee) von Europa Nostra (Pan-europ. Dachverband zur Erhaltung des kulturellen Erbes). Ferner Mitglied des ÖKV, Altherren-Senior der AV Prinz Eugen. Mitglied des Management Clubs Wien, der Gesellschaft für Außenpolitik und internat. Beziehungen und der Österreichischen Liga der Vereinten Nationen. Auszeichnungen: Tiroler Adlerorden in Gold, Ehrendiplom des Österreichischen Kongreß-Verbandes, Ehrendiplom des Bundes Österr. Gastlichkeit (BÖG), Urkunde der Johann Strauß-Medaille der Stadt Wien, Robert Stolz-Ehrenkunde der Internat. R. Stolz-Ges. und Ehrenurkunde des Institute of Travel Agents, London. Hobbies: Literatur, Schwimmen, Radfahren, Wandern, Modelleisenbahn, Militärhistorik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Besuch des humanistischen Gymnasiums in Hietzing studierte ich Jus an der Universität Wien und enagierte mich in der Hochschulpolitik. Ich wurde 1951 bis 1954 zweimal zum Vorsitzenden des Zentralausschusses (ZA) der Österreichischen Hochschülerschaft (ÖH) gewählt. Ab 1949 war ich in der ÖFVW tätig, dort durchlief ich folgende Stationen: Referats-Leiter, Direktionssekretär, Direktionsrat (bei Univ.-Prof. Dr. Paul Bernecker, damals geschäftsführender Direktor). Das Direktorium der ÖFVW entsandte mich schließlich 1970 nach London und besetzte somit diese verwaiste Zweigstelle neu. Nach rascher Einarbeitung gelang es mir, die Tour Operator Study Group (TOSG) 1971 und den Dachverband aller britischen Reisebüros ABTA im November 1972 erstmals nach Österreich/Wien zu bringen. Bei diesem Kongreß hielten 2400 Briten in der Hofburg ihre Besprechungen ab. Während der Pfundkrise 1973/74 konnte die Zweigstelle gemeinsam mit dem Bundesland Tirol den englischen Markt für Österreich erhalten. Weitere Höhepunkte meiner dreizehnjährigen Dienstzeit in London war die alljährliche Daily Mail Ski Show, zu der unsere Ski-Asse Toni Sailer und Karl Schranz abwechselnd von mir eingeladen wurden und den englischen Ski-Enthusiasten Beispiele ihres Könnens und Autogramme gaben. Auch auf kulturellem Gebiet wirkten mein Team und ich bei den Aufführungen der Spanischen Hofreitschule in London (Ehrengäste Mitglieder des Königshauses) und bei der Premiere des Musicals „Sound of Music" (Ehrengast Baronin von Trapp) mit, wobei primär britische Reisejournalisten und Vertreter führender Reisebüros von uns mit großem PR-Erfolg eingeladen wurden. Überhaupt legte ich besonderen Wert auf die Betreuung der Journalisten, von BBC und von parlamentarischen Abgeordneten des Unterhauses sowie gesellschaftlicher Kreise. Ferner pflegte ich enge geschäftliche Kontakte mit British Airways, BEA und den Charterfluggesellschaften. Von London aus wurden aufgrund von Abkommen mit Quantas Werbereisen für Österreich nach Australien und Neuseeland von mir durchgeführt, bei denen fünfmal Ballungszentren wie Sydney, Melbourne, Adelaide, Brisbane und Perth sowie Christchurch eingehend bearbeitet wurden. Nach dreizehn Jahren in Großbritannien und der bisher größten Abschiedsparty für einen ausländischen Fremdenverkehrs-Repräsentanten durch die britische Fachwelt wurde ich 1983 durch das Direktorium der ÖFVW auf den neu geschaffenen Posten eines Deutschland-Direktors in Frankfurt/Main berufen, um eine Koordination der sechs in der BRD bestehenden Vertretungen der ÖFVW durchzuführen. Während der folgenden dreieinhalb Jahre wurden außer dieser Aufgabe durch gezielte Werbeaktionen unserer gen. Vertretungen Sondereinsätze mit der Deutschen Bundesbahn (Österreich-Zug) und mit einem besonders gestylten Werbebus veranstaltet. Daneben wurden aber auch die britischen und US-militärischen Einheiten in Westdeutschland besonders für den Wintersport in Österreich begeistert. Nach siebzehnjährigem Auslandsaufenthalt wurde ich ab Herbst 1986 als Geschäftsführer-Stellvertreter nach Wien geholt und hatte dort bis zu meiner Pensionierung 1991 Gelegenheit, meine großen Erfahrungen und internationalen Beziehungen in der Zentrale der ÖFVW und für die Gesamtorganisation einzusetzen. In diesem Zusammenhang ist festzuhalten, daß ich stets auf die aktive Unterstützung unserer Botschaften, Handelsdelegationen, Kultur-Institute und der AUA zählen konnte. Die Vereinsmitglieder der ÖFVW - das Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten und die neun Bundesländer, sowie die Bundeswirtschaftskammer - aber auch das Bundesministerium für auswärtige Angelegenheiten und andere offizielle Dienststellen im In- und Ausland haben entscheidend zu den Erfolgen der von mir geführten ÖFVW-Dienststellen beigetragen, so daß ich ein persönliches Vertrauensverhältnis zu meinen beruflichen Gesprächspartnern aufbauen konnte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Jede positiv abgeschlossene Handlung und Tätigkeit bedeutet für mich Erfolg. Schon in der Schule war eine positiv abgeschlossene Prüfung/Schularbeit ein Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das rasche Erkennen von Situationen, entschlossenes Handeln und damit die Erreichung der Ziele. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Durchaus, soferne man dies überhaupt von sich selbst behaupten kann. Siehe Absatz „Die Karriere". **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Bereits nach der ersten positiven Schularbeit un später bei der Entwicklung meiner beruflichen Laufbahn im In- und Ausland. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Diese Frage kann so nicht beantwortet werden, Probleme gibt es in jeder Branche, so auch im Tourismus. Wenn man will, kann man zum Beispiel die durch die Verfassung den Bundesländern zugeordnete Kompetenz im Fremdenverkehr als Grund ansehen, da früher dadurch gewisse finanzielle und organi-

satorische Schwierigkeiten für die ÖFVW entstanden sind. Dieses Problem wurde aber gerade in unseren Tagen erfolgreich gelöst. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Als Basis eine gediegene fachliche Ausbildung (Studium) erlangen, den richtigen Beruf auswählen, darin gewissenhaft und hart arbeiten (auch im Teamwork) und mit gesundem Ehrgeiz die erkannten Ziele anstreben und erreichen. Man sollte sich auch klar sein, daß im Leben und im Beruf nicht nur materielle Ziele entscheidend sind. Wichtig sind zweifellos Religion, Familie und das Bewußtsein, Österreicher zu sein.

* Burger Waltraud

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeisterin und Fußpflegerin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Frisiersalon Traude., 2283 Obersiebenbrunn, Gänserndorfer Straße 8. Geboren - Datum, Ort: 20. Juli 1951, Wien. Kinder: Doris (1969) und Nicole (1983). Eltern: Otilie und Ernst. Ehrungen: 1968 Friseurnadel in Bronze. Hobbies: Radfahren, Wellness Wochenenden, Seminare für die berufliche Weiterbildung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Friseurlehre 1965-68 in Untersiebenbrunn, blieb ich nur noch kurz im Betrieb. Nach der Babypause begann ich 1970 mir in Wien in einigen Salons Erfahrung anzueignen, und absolvierte 1980 die Meisterprüfung. 1981 wurde ich zum ersten Mal selbständig. Ich mietete ein altes Haus und baute das Lokal mit 1.500 Schilling Eigenkapital zu einem Friseursalon um, einem geförderten Kredit, ohne Mann und mit Kind. 1989 baute ich mit meinem zweiten Mann ein Haus mit Geschäftslokal in Obersiebenbrunn. Am 5. Dezember 1989 eröffnete ich meinen Frisiersalon im eigenen Haus. 1997 erwarb ich einen zweiten Salon in Lassee, den ich Ende 2000 wieder verkaufte. Heute beschäftige ich drei Mitarbeiterinnen, meine Kunden sind hauptsächlich aus den angrenzenden Ortschaften.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Selbstbestätigung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Einstellung zum Beruf und mein Können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mir alles selbst aufbaute und mein Beruf mein Hobby ist. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erst seit 1989, seit ich meinen eigenen Salon besitze. Die Leopolsdorfer Stammkunden kamen mir alle hierher nach, das hat mich sehr bestärkt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung Leopoldsdorf aufzugeben und in Obersiebenbrunn neu aufzubauen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Friseurinnen, die Hausfrauen sind und sich mit dem Gewerbe ihre Bezüge aufbessern. Leute, die Dienstleistungen im östlichen Ausland in Anspruch nehmen, und die Preise in Österreich nicht in Ordnung finden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zeugnisse sind nicht wichtig. Der Umgang mit den Kunden und Kollegen muß gegeben sein, das Aussehen gepflegt und sie müssen gern arbeiten. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als normale Mitarbeiterin in einer besonders guten Atmosphäre. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zwei bis drei Wochen im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mehr Verantwortung für den Beruf und das gesamte Leben übernehmen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Diesen Salon weiter erfolgreich führen. **Ihr Lebensmotto?** Immer ein Ziel vor Augen haben.

* Bürger Irene Mag.

● Steckbrief

Funktion: Prokuristin, stellvertretende Geschäftsführerin. Tätig bei: Boomerang Cards VertriebgmbH., 1170 Wien, Hernalser Hauptstraße 86/II/1. Geboren - Datum, Ort: 23. Februar 1972, Wien. Eltern: Christine und Ernst. Schöpferische Akte: Diplomarbeit, Fachartikel in Fachpresse. Hobbies: Badminton, Radfahren, Kino. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Trainerin für Verkauf und Konfliktmanagement in der Sales Manager Akademie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura an einer AHS, die ich mit ausgezeichnetem Erfolg bestand, studierte ich Handelswissenschaften an der WU Wien, da ich meine exzellenten Sprachkenntnisse in Englisch und Französisch einsetzen wollte. Ich absolvierte den ersten Studienabschnitt in vier Semestern, und begann im zweiten Studienabschnitt bei der Firma Manpower als Assistentin in verschiedenen Unternehmen zu arbeiten, da mich das Studium alleine nicht mehr ausfüllte. Nach eineinhalb Jahren in einer Immobilienkanzlei absolvierte ich ein Praktikum in London, kehrte nach Österreich zurück, arbeitete einige Zeit bei Opel Austria und wechselte schließlich zu Coca- Cola Amatil. Nach eineinhalb Jahren absolvierte ich ein Praktikum in der Wissenschaftsabteilung des Europäischen Parlaments in Brüssel. Nachdem ich wieder nach Wien zurückgekehrt war, begann ich erneut bei Opel Austria, wechselte schließlich jedoch zur Messe Frankfurt in Wien. 1999 trat Boomerang an mich heran und bot mir die Stelle als Verkaufsleiter an. Ich schloß mein Studium ab und trat im Dezember 1999 in das Unternehmen ein. Boomerang ist in elf Ländern tätig, mein Verantwortungsbereich erstreckt sich über ganz Österreich. Ich führe ein Team von sieben Mitarbeitern, bin stellvertretende Geschäftsführerin sowie Prokuristin Boomerang stellt gratis Postkarten zur Verfügung, die zielgruppengerecht in Lokalen, Schulen, Universitäten und Kinos aufliegen. Zu unseren Kunden zählen alle großen Unternehmen, wie Masterfoods, Unilever, Kraft Jacobs, max.mobil, jet2web, Nokia, etc. Wir produzieren und verteilen die Boomerang Cards, die Gestaltung wird von den Kunden selbst übernommen. Unser neues Produkt ist die Bereitstellung von beleuchteten Postermedien in Lokalen und Universitäten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit mir selbst zufrieden zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich scheute mich in meiner bisherigen Laufbahn nie, etwas Neues zu machen: ich denke, das ist eine meiner wesentlichen Stärken. Ich glaube, daß man

nur gewinnen kann, wenn man Risiken eingeht. Ich bin ein sehr emotioneller Mensch, versuche jedoch, meine Emotionen vom Job fernzuhalten. Ich bin bereit, Verantwortung zu übernehmen. Ich bin ein Mensch, der zu seinen Entscheidungen steht und habe auch eine gewisse Härte. Ich stehe heute in einer Position, in der es mir nicht möglich ist, Andere mitzuziehen, und so mußte ich einige menschlich schmerzende Entscheidungen treffen, die aber wirtschaftlich zwingend waren. Da meine Eltern selbständige Unternehmer sind, lernte ich schon als Kind, unternehmerisch und in großen Zusammenhängen zu denken. Ich strebte immer eine Führungsposition an. Unser Unternehmen bietet seinen Kunden sehr exakte Zielgruppen, deswegen liegen Boomerang Cards nur in den meist frequentierten Lokalen auf. Unsere Medien bieten Interaktion mit den Zielgruppen, sie funktionieren spielerisch, es wird aktiv darauf zurückgegriffen. Wir legen größten Wert auf umfassende Beratung und die individuelle Erfüllung der Wünsche unserer Kunden und können dabei auf die Erfahrung unserer internationalen Partner zurückgreifen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich fühle mich hundertprozentig erfolgreich, weil ich noch sehr jung bin und bereits erreichen konnte, wovon ich nie zu träumen gewagt hätte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß mutig sein, alle Sinne offenhalten und seinen eigenen Weg gehen. Ich bin der festen Meinung, daß man sich immer weiterentwickeln muß und seine Chancen nützen muß, sobald man den Funken einer Perspektive erkennt. Es ist ganz wichtig, in der heutigen, schnellebigen Zeit nicht stehenzubleiben. Man kann nicht auslernen – muß immer interessiert bleiben, sich weiterbilden, lesen. In Österreich ist fundierte Ausbildung sehr wichtig, wobei ich eher zu einer Fachhochschule als zum Studium raten würde. Auslandserfahrung ist von größtem Nutzen, weil ein Auslandsaufenthalt viel über einen Menschen aussagt und zeigt, daß man "es schaffen" kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, mit Boomerang zu wachsen. Es werden im Unternehmen sehr viele neue Strukturen entstehen, es wird sich in nächster Zeit sehr viel bewegen. Zudem möchte ich meine Trainertätigkeit ausbauen, da ich Menschen sehr gut motivieren und mein Wissen gut weitergeben kann, was mir immer wieder von außen bestätigt wird. **Ihr Lebensmotto?** Lerne lieber lachend! Ich bin ein Mensch, der immer versucht, fröhlich und offen durchs Leben zu gehen.

✱ Burggraeve Chris R.

● Steckbrief

Beruf: Dream Factori Leader. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Coca-Cola Austria., 1100 Wien, Daumeg. 1-3. Geboren - Datum, Ort: 12. Dezember 1964, Kananga (Zaire). Familienstand: Verheiratet mit Nadine. Kinder: Cleo (1995). Schöpferische Akte: whwm. Herausgeber eines Wirtschaftsstudenten- und Schülermagazins, verschiedene Artikel in US-amerikanischen und belgischen Wirtschaftsmagazinen. Mitgliedschaften: Belg.-Österr. Gesellschaft, Economics Alumni. Hobbies: Squash, Laufen und Schreiben/Publizieren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich studierte an der Universität Leuven, Belgien, angewandte Wirtschaftswissenschaften (Bachelor´s degree 1986) und „European Economics" am Centre Eurpéen Universitaire de Nancy, Frankreich (Master´s degree 1988), war von 1988 bis 1990 in Consulting-Unternehmen in Bulgarien und USA und von 1990 bis 1995 bei Procter & Gamble in Belgien beschäftigt. 1995 trat ich bei Coca-Cola East Central Europe (Standort Wien) im Bereich Brand Innovation Management, zuständig für 22 Länder, ein. 1996 bis 1998 war ich als Region Marketing Manager Tschechien/ Slowakische Republik in Prag am Aufbau der beiden neuen Coca-Cola-Standorte beteiligt und war anschließend bis 2000 Region Marketing Manager in der Türkei (Istanbul). Seit Juni 2000 bin ich Managing Director der Region Österreich und Slowenien in Wien.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg zu beschreiben ist so schwierig wie Kunst oder das Perpetuum Mobilie zu definieren. Je nach Person ist er ebenso verschieden zu beschreiben wie es auch kurz- oder langfristigen Erfolg gibt, ihn mit der Erreichung von Zielen zu beschreiben wäre zu eng. Für mich ist Erfolg so wie die Fähigkeiten Elias Canetti´s beschrieben werden: Menschen zu beobachten, über sie nachzudenken, sich von ihnen überraschen zu lassen, sie täglich zu zerlegen und wieder zusammenzubauen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe eine positive Einstellung zum Leben, sehe ein Glas halb voll, nicht halb leer. Erfolg sehe ich hier wieder darin, ein großes Ziel in Stücke zu zerlegen und es Stück für Stück zu erreichen. Wenn man einen Elefanten auf einmal essen will wird man sich an ihn verschlukken. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Das kommt auf die Betrachtungsweise der anderen Personen an, daher sollte man die anderen fragen. Manche mögen die Position, die Karriere im klassischen Sinn, meine Übersee-Erfahrung oder andere Aspekte sehen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich wollte immer schon ein international-orientiertes Leben führen, auf das baute ich alles weitere auf. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Zum Teil. Ich liebe Marken, das was Marken für Menschen, für die Arbeitsplätze und für Innovationen tun. Für die weltgrößte Marke, Coca-Cola zu arbeiten ist also das Beste und das wollte ich immer erreichen. Zuerst trank ich es, genoß zahlreiche Coca-Cola-Unterhaltungen, kämpfte während meiner Zeit bei Procter & Gamble im Getränkebereich dagegen, erfuhr was es bedeutet sich an Coca-Cola zu messen und sah es als eine wunderbare Chance dafür arbeiten zu können. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Arroganz und seine Perspektiven zu verlieren. Im geschäftlichen Zusammenhang müssen wir stets wissen was wir tun und daß wir im Kontext mit anderen Menschen und einem Umfeld stehen. Dabei muß man auch die sichtbaren und unsichtbaren „Gepflogenheiten" der Gesellschaft, in der man lebt, respektieren und befolgen, sonst kann man nicht erfolgreich sein. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** Da ich mit anderen Menschen interagiere spielt das Umfeld eine wesentliche Rolle. Ich liebe meinen Job, daher ist Coca-Cola oft wie eine eifersüchtige Geliebte, die einem komplett vereinnahmt. Frau und Kind sind wichtig, um mich daran zu erinnern, daß es auch ein Leben außerhalb von Coca-Cola gibt. **Welche Rolle spielen Ihre Mitarbeiter?** „Wir essen den Elefanten gemeinsam" - das geht nur in einer positiven Umgebung und in Zusammenarbeit mit Leuten hoher intellektueller Kapazität. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Unabhängig von der Position ist Leadership die wesentlichste Qualität. Sie müssen ihre Funktion zerlegen, von außen betrachten und täglich wieder neu aufbauen können. Und zweitens Leidenschaft für das was sie tun, das macht alles leichter. **Wie motivieren Sie diese?** Die so beschriebenen Menschen sind hochgradig selbstmotiviert. Auch die Umgebung, in der man seine Träume verwirklichen kann ist sehr motivierend, außerdem muß man

auch Fehler machen dürfen. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen sind willkommen. Ich denke davon kann man nie genug haben. In diesem Zusammenhang kann man von Venture-Capitalists in New Economy viel lernen. Unter zehn Möglichkeiten sind fünf Flops, vier so Lala-Erfolge und ein großer Wurf. Ich kann an Niederlagen nicht in negativem Sinn denken, sie sind der normale Preis, den man für Ideen zahlen muß, nicht jede Idee kann funktionieren. Nachdem ich das Erdbeben in Istanbul miterlebt habe, hat sich auch meine Betrachtungsweise etwas relativiert. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus Ideen, sie sind intellektuelle Stimulans, Kreativität und die Kraft zu denken sind phantastische Energiequellen. **Ihre Ziele?** Davon habe ich jede Menge. **Bekommen Sie - ausreichend - Anerkennung?** Ja, ich denke schon. **Ihr Lebensmotto?** „Utile dulci": Geschäft mit Spaß kombinieren. Das sah ich bei meinem Vater, der an seiner Arbeit im Telekom-Business viel Freude hatte. **Haben Sie Vorbilder?** Ich bewundere Leute, die nicht in einer Sache exzellent, sondern in vielen Dingen gut sind, wie Zehnkämpfer. **Anmerkung zum Erfolg?** Unser Kapital ist die Marke Coca-Cola, die auch respektiert werden will. Daher lege ich auch auf solche Kleinigkeiten wie daß man die Marke mit Bindestrich schreibt Wert. Auf solche Details zu achten ist Teil der Firmenphilosophie, um nirgends Qualität einzubüßen. Interessant wäre es auch darüber nachzudenken, wann die Menschen generell damit begannen sich über Erfolg Gedanken zu machen. Warum ist „Erfolg" überhaupt so wichtig?

✱ Burghardt Eva

● Steckbrief

Beruf: Masseurin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Eva Burghardt - Massagefachinstiut., 2230 Gänserndorf, Fasangasse 33. Geboren - Datum, Ort: 15. April 1958, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Gerhard. Kinder: Peter (1982). Eltern: Gertrude und Hermann. Hobbies: Backen, Kochen, Lithotherapie, Blütentherapie, Astrologie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Konditorenlehre schulte ich auf den Handel um. 1977-82 arbeitete ich bei einem Juwelier im Verkauf. Danach war ich sechs Jahre zu Hause und absolvierte 1989 die Grundausbildung für den gewerblichen Masseur, mit Abschlußdiplom. Da wo ich lernte, bekam ich auch meinen ersten Job. Beim Weltverband der Masseure und Gesundheitstherapeuten war ich bis 1997 tätig. Im Oktober 1997 machte ich mich selbständig. Ein Zimmer meines Hauses wurde zum Massagebereich. Ich arbeite allein, biete die klassische Massage, Fußreflexzonen-Massage, Lymphdrainage, Segment-, Bindegewebs- und Akupunktmassage an. Weiters befasse ich mich mit Lithotherapie. Zu meinem Kundenkreis zählen Menschen, vom Kindesalter an, meine älteste Kundin ist 90 Jahre alt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Den Menschen, die zu mir kommen, erleichterung zu verschaffen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Einfühlungsvermögen, Fingerspitzengefühl und meine besondere Ausbildung beim Weltverband der M. & GT. Darüberhinaus mein eigenes Bedürfnis Menschen zu helfen und der Wissensdurst immer mehr Techniken zu lernen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja weil mir der Schöpfer die Kraft und die Gabe verliehen hat, helfen zu können. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon von Beginn meiner Tätigkeit an. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Meisterprüfung zu machen und selbständige Wege zu gehen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Zu dieser Tätigkeit gehört sicher eine positive Lebenseinstellung und Ausdauer. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Der Konkurrenzneid in unserem Gewerbe stört mich. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Drei bis vier Wochen im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Aufrichtig und ehrlich sein. Eine positive Lebenseinstellung ist unbedingt erforderlich und ganz wichtig. Niemanden zwangsbeglücken. **Hatten Sie Vorbilder?** Meine Mutter, die mit unglaublicher Konsequenz, Disziplin und Liebe sich selbst und Ihrer Überzeugung treu geblieben ist.

✱ Burghardt Klaus Ing.

● Steckbrief

Beruf: Selbstständiger. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Mitsubishi Herbert Artmann GmbH., 1100 Wien, Neilreichgasse 32+36. Geboren - Datum, Ort: 11. Februar 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Richard, Isabella und Corinna. Eltern: Hans und Marianne. Hobbies: Tennis, Skifahren und Familie.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Absolvierung der Volks- und Hauptschule wechselte ich die technische Lehranstalt für Elektronik in der Pernersdorfergasse. Nach der Matura leistete ich meinen Präsenzdienst und trat sogleich in das Produkt Management der Firma Schrack (Ericsson) ein. Ich war für die Nachrichtentechnischen Einrichtungen und Nebenanlagen zuständig. Nach drei Jahren Verkaufsunterstützung und Messetätigkeit wechselte ich, da ich mich immer schon selbständig machen wollte, in das Unternehmertum des Taxigewerbes. Zwei Gründe bestärkten mich zu dieser Entscheidung. Erstens war es mit relativ geringen Mitteln möglich die Selbständigkeit zu erlangen, und auch der Risikofaktor war im Rahmen der Erreichbarkeit. Ich begann mit dem Kauf eines Wagens und konnte kontinuierlich meine Firma aufbauen. Nach dem Erwerb meines zwölften Taxis suchte ich mir Familie Artmann aufmerksam und übernahm im Juni 2000 die Firma. Ich habe jetzt 40 Taxis und die Werkstätte mit abgeschlossener Spenglerei, Lackiererei, Pickerlüberprüfung und dem Neu- und Gebrauchtwagen-Handel. 55 Mitarbeiter sind jetzt für unsere Kunden im Einsatz.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Jeder Mensch setzt sich in seiner Jugendzeit mit seinen Träumen auseinander und versucht diese Träume einmal zu erreichen. Erfolg ist für mich die gesteckten Ziele zu erreichen. Ich selbst habe Etappenziele und diese Ziele gilt es zu erreichen. **Was glauben Sie ist notwendig um erfolgreich zu bleiben?** Wenn jemand erfolgreich bleiben möchte, dem jenigen kann ich nur empfehlen niemals rüchzublicken son-

dern immer seine Ziele in der Zukunft anzuvisieren. Zweitens muß man von sich überzeugt sein und drittens ist die Redewendung: „Ohne Fleiß kein Preis" anzuwenden. **Wie treffen Sie Entscheidungen?** Nach meinen bisherigen Erfahrungen, waren meine besten Entscheidungen, Bauchentscheidungen. Die Praxisorientierte Umsetzung des Gefühls macht den Erfolg aus. **Was wollen Sie gerne erreichen?** Ich möchte meinen Taxibestand um Zehn Taxis erhöhen, da mit 50 Fahrzeugen auch meine Werkstatt zu 50 Prozent ausgelastet ist. Auch eine Ausweitung auf einen anderen Standort ist für mich nicht ausschließbar. **Nach welchen Kriterien stellen Sie MitarbeiterInnen an?** Das Grundkriterium ist sicher die Ausbildung. Danach folgen die Referenzen und die Sympathie. Danach erkennt man nach kurzer Zeit, ob die Wahl sinnvoll genützt werden kann. **Wie erkennen Sie Chancen und wie nützen Sie diese?** Es gibt keine Struktur, Chancen zu erkennen. Man trifft Entscheidungen und erkennt später daß diese Entscheidungen Chancen waren. Ich denke mir daß Gefühl mir den Weg zeigt und wenn ich dies beachte, ich auch die richtigen Entscheidungen treffe. **Wie motivieren Sie Ihre MItarbeiterInnen?** Indem ich sie ernst nehme und für sie da bin. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Natürlich gab es auch Niederlagen in meinem Leben. In manchen Fällen regelt der Markt die Niederlagen, wie Umsatzeinbußen oder eine zu hohe Taxianzahl über die natürliche Auslese. In anderen Fällen gilt es seine Ziele nicht aus den Augen zu verlieren, um mit möglichen Niederlagen umgehen zu können. **Glauben Sie, ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu werden?** Ich glaube Originalität ist der bessere Weg für mich. Ich bin in der glücklichen Lage, nicht inserieren zu müssen. Die Kunden schätzen unsere Arbeit, und meine Mitarbeiter schätzen unsere Firmenphilosophie. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Ehrlichkeit und Offenheit. Stehst du zu deinen Freunden, stehen deine Freunde zu dir. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Ein sehr wichtiger Faktor um erfolgreich sein zu können ist die Familie. Ich bin sehr glücklich sagen zu können, daß ich meine Frau liebe und daß ich sehr stolz auf meine drei Kinder bin.

✶ Burgstaller Renate Mag.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Burg Herrenmoden GmbH., 1100 Wien, Viktor Adler Platz 1. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1953, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Dieter. Kinder: Birgit (1964) und Andreas (1967). Eltern: Dr. H.C. Leopold und Stephanie. Hobbies: Dressurreiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura arbeitete ich zwei Jahre lang im väterlichen Betrieb, Burgstaller Hemden, bevor ich beschloß, Welthandel zu studieren. 1977 schloß ich das Studium ab. Währenddessen hatte ich die elterlichen Geschäfte bereits übernommen, daher war mein Weg nach dem Erreichen des Magisteriums praktisch vorgezeichnet. Wir vergrößerten das Unternehmen und eröffneten weitere fünf Filialen, weil wir damals sehr stark von der Konjunktur profitierten. Später verkauften wir den Produktionsbetrieb und stießen die Mietlokale wieder ab. Zum heutigen Zeitpunkt bin ich somit Inhaberin der drei verbliebenen Eigentumslokale, also zweier Herren- und eines Damenmodengeschäftes in Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich einerseits, ein Unternehmen zum wirtschaftlichen Aufschwung zu führen. Wichtiger sind mir jedoch Harmonie, Ausgeglichenheit und persönliche Zufriedenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich profitiere sehr stark durch mein hohes Fachwissen, das ich mir bereits in der Handelsakademie, später durch mein Studium und in der Praxis aneignen konnte. Dieses Fachwissen konnte ich im elterlichen Betrieb erwerben, ich baute es durch den Besuch einschlägiger Fachmessen immer weiter aus. Einer der wesentlichsten Faktoren meines Erfolges ist sicherlich die Tatsache, daß ich selbst immer Kontakt zu den Kunden hatte, weil ich jeden Tag selbst im Geschäft stand und somit auf Kundenwünsche und Trends rasch reagieren konnte. Unser Unternehmen ist heute auf eine sehr große Auswahl an Hemden und Pullovern in höchster Qualität spezialisiert, auf diese Artikel haben wir uns ganz bewußt konzentriert. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche problematische Situationen durch das Gespräch zu lösen, dabei ist es mir wichtig, einen Konsens zu finden, der für alle Beteiligten tragbar ist. Meinen Kunden gegenüber bin ich sehr tolerant, das Recht liegt praktisch immer bei meinen Kunden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke, ich habe in meinem Leben sehr viel erreicht, und betrachte dabei den bisher erfolgten Rückzug aus dem geschäftlichen in den privaten Bereich als einen großen Erfolg. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Die Probleme unserer Branche sind erst in letzter Zeit aufgetreten und liegen in der Lagerhaltung. Unsere Großhändler haben keine eigenen Lager mehr, das Problem für uns als Abnehmer liegt dabei darin, daß wir unsere Artikel etwa ein Jahr im voraus bestellen und kaufen müssen. Dadurch wird es sehr schwierig, innerhalb der Saison zu jonglieren, wir haben wenige Chancen, Produkte nachzubestellen, die sich gut verkaufen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich beschäftige heute etwa 13 Mitarbeiter, und lege bei neuen Mitarbeitern nicht so großen Wert auf Fachwissen, sondern auf Teamfähigkeit. Ferner erwarte ich Freundlichkeit, sowohl den Kunden als auch den anderen Mitarbeitern gegenüber, meine Mitarbeiter müssen den Kunden perfekt beraten und auf seine Wünsche eingehen. Ein gutes, familiäres Betriebsklima ist für mich etwas ganz Wesentliches. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Es ist in der heutigen Zeit sehr schwer, wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Man muß sich heute eigentlich eine Marktnische suchen, in der man seine Ziele realisieren kann. Dafür benötigt man sehr viel Kapital und muß viel persönlichen Einsatz investieren. Wenn man jedoch ganz genau weiß was man will und das Durchhaltevermögen besitzt, seine Ziele auch umzusetzen, kann man meiner Meinung nach hundertprozentig erfolgreich sein. Wesentlich ist die Freude an der eigenen Tätigkeit – ganz egal, ob es sich dabei um Tellerwaschen oder Computertechnik handelt. Man muß sich den Beruf suchen, in dem man Erfüllung findet, dann ergibt sich der Erfolg von selbst. Gute Ausbildung ist dabei die Grundlage für Erfolg, ich denke aber, daß der persönlichkeitsbildende Bereich ebenso wichtig ist wie der fachliche. Niederlagen sind auf dem eigenen Lebensweg als Chancen zu begreifen, man sollte sich dadurch keinesfalls entmutigen lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein nächstes Ziel ist es, mich zur Ruhe zu setzen und den Betrieb an meinen Sohn weiterzugeben. Mein privates Ziel besteht darin, mich mehr auf die spirituelle Seite zu konzentrieren und mein Leben zu genießen. Weiters habe ich vor, mein Hobby, das Dressurreiten, weiterhin auszuüben. **Ihr Lebensmotto?** Ich versuche vierundzwanzig Stunden am Tag glücklich zu sein.

✱ Buschmann Sören

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Geschäftspartner. Tätig bei: Dieter Strametz & Partner GmbH Human Resources Management CEE Consulting Group., 1010 Wien, Bartensteingasse 2. Geboren - Datum, Ort: 1. April 1972, Kiel (Deutschland). Eltern: Univ.-Prof.. Dr. Arno und Mag. Ingrid.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs im offenen Haus einer gutbürgerlichen Familie auf. Mein Vater ist Universitätsprofessor, meine Mutter war aktiv in der Politik tätig. Nach einer Privatschule in Salzburg setzte ich meine Ausbildung in Schloss Klessheim fort und schloß sie als Touristikkaufmann ab. Anschließend war ich in verschiedenen Bereichen tätig; unter anderem als Veranstaltungsfotograf und im Catering. Einige Zeit war ich als Berater für eine Hotelmanagementfirma tätig und führte als Stellvertreter des Hoteldirektors ein Hotel, das kurz vor dem Konkurs stand, wieder in die schwarze Zahlen. So wurde ich mit dem Thema Managementberatung konfrontiert und erkannte meine Stärken auf diesem Gebiet. Aus der Notwendigkeit, mein Studium der Betriebswirtschaftslehre zu finanzieren, intensivierte ich meine berufliche Tätigkeit immer mehr und gründete 1998 die Firma Buschmann und Partner. Wir sind auf Personal- und Unternehmensberatung sowie IT spezialisiert. Mit der Zeit konnten wir uns als „Berater der Berater" etablieren, zu unseren Kunden zählen die größten Unternehmensberater der Welt. Um die Palette unserer Dienstleistungen abzurunden, suchten wir einen Partner im Bereich Human Resources. Herr Dieter Strametz wandte sich mit dem Angebot an mich, die Anteile des Unternehmens zu kaufen. Ich nahm dieses Angebot wahr und verkaufte 80 Prozent an ihn. So gründeten wir eine neue Firma und wuchsen von fünf auf zehn Mitarbeiter. In der gesamten Gruppe sind weltweit 100 Mitarbeiter beschäftigt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eine Form von geistiger Befriedigung zu erreichen, die viele Facetten haben kann. Man hat verschiedene Vorstellungen und fühlt sich erfolgreich, wenn es einem gelingt, diese in die Realität umzusetzen und Werte zu schaffen. In jeder Phase der Entwicklung dominieren andere Interessen. Mit der Gründung und Erweiterung der Firma mußte ich lernen, Verantwortung über andere Menschen - vor allem über die Mitarbeiter - zu übernehmen und sie zu führen. Erfolg heißt für mich, den Mitarbeitern Möglichkeiten zu schaffen, selbst kreativ zu arbeiten und Toleranz im weitesten Sinne zu praktizieren. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der wesentlichste Faktor meines Erfolges ist es, Visionen zu haben, daran zu glauben und sie konsequent umzusetzen. Ich teile die Meinung, daß der beste Unternehmer jener ist,, der aufsteht, nachdem er hingefallen ist. Für meinen Erfolg ist auch Selbstmotivation sehr wichtig. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität, weil man die eigene Persönlichkeit mit allen ihren Eigenschaften nur als Original - also authentisch - ausleben kann. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Bereich Human Resources wird oft der Vermittlung gleichgestellt. Er beinhaltet aber viel mehr Ansprüche und muß vor allem auf die Bedürfnisse sowohl der Mitarbeiter als auch der Unternehmer abgestimmt sein. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Fast alle sehen mich als „Glückskind", dem es gelingt, seine Träume zu verwirklichen. Das stimmt nur zum Teil, weil mir nicht alles gelingt und was mir gelingt, fällt nicht vom Himmel, sondern ist meiner konsequenten Arbeit zu verdanken. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mir scheint es richtig, die klare Formulierung von Vorgaben mit genügend Freiraum zur Entwicklung zu verbinden und außerdem die Kreativität und die Intelligenz der Mitarbeiter zu fördern. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es ist wichtig, auch im Privatleben Visionen zu haben und bemüht zu sein, sie zu realisieren. Harmonie zwischen Beruf und Privatleben ist für mich erstrebenswert. Derzeit muß ich aber gestehen, daß der Beruf für mich Vorrang hat. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Von der beruflichen Seite her möchte ich dieses Unternehmen rasant wachsen lassen, ohne dabei an Qualität zu verlieren. Ein weiteres Ziel besteht darin, in Österreich mit Abstand „the best practise player" zu sein. Zu den wichtigsten Zielsetzungen gehört, das Geschäft nach Osteuropa zu erweitern. Generell wäre mir wichtig, mehr Zeit für mich und meine Umgebung zu gewinnen.

✱ Busek Erhard Dr.

● Steckbrief

Beruf: Mediator. Funktion: Vorsitzender. Tätig bei: Institut für den Donauraum und Mitteleuropa (IDM)., 1090 Wien, Berggasse 21. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Schöpferische Akte: Autor und Co-Autor zahlreicher Artikel und Bücher, u.a. "Projekt Mitteleuropa", "Aufbruch nach Mitteleuropa", "Wissenschaft, Ethik und Politik", "Wissenschaft und Freiheit – Ideen zu Universität und Universalität", "Heimat – Politik mit Sitz im Leben", "Mensch im Wort", "Mitteleuropa – Eine Spurensicherung", "Politik am Gängelband der Medien", "Österreich und der Balkan – Vom Umgang mit dem Pulverfaß Europas". Ehrungen: Ehrendoktorate der Universitäten Krakau, Bratislava und Czernowitz, sowie Auszeichnungen von Polen, Ungarn und Italien. Mitgliedschaften: Präsident des Gustav-Mahler-Jugendorchesters, Co-Präsident des Technologieforums Sloweniens, Präsident des Österreichischen Volksliedwerkes, Etablierung der Volksgruppenbeiräte im Burgenland und Wien, seit 1995 Gastprofessor an der Duke University, North Carolina (Institut für Public Policy); Mitglied der "Radio and Television Commission (Carter Comission for the former Sovietunion), Vorsitzender der "Radio and Television Commission for Eastcentral, Eastern and Southeastern Europe". Hobbies: Lesen, Geschichte, Architektur, Reisen. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Seit 1996 Koordinator der Southeast European Cooperative Initiative (SECI); seit März 2000 Regierungsbeauftragter der österreichischen Bundesregierung für EU-Erweiterungsfragen; seit April 2000 Präsident des Europäischen Forums Alpbach.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1959 studierte ich bis 1963 Jus in Wien, arbeitete nebenbei als Werkstudent und war in der Jugendarbeit tätig. Von 1964-68 war ich Parlamentssekretär im Österreichischen Nationalrat, 1966-69 Vorsitzender des Österreichischen Bundesjugendringes, 1972-76 Generalsekretär des Österreichischen Wirtschaftsbundes und 1975-76 Generalsekretär der Österreichischen Volkspartei. 1976 wurde ich Stadtrat in Wien und Landesparteiobmann der Wiener Volkspartei (bis 1989). In den Jahren 1978-87 war ich Landeshauptmann-Stellvertreter und Vizebürgermeister von Wien. 1989 wurde ich zum Bundesminister für Wissenschaft und Forschung ernannt und war von 1994-95 Bundesminister für Unterricht und kulturelle Angelegenheiten. Von 1991-95 war ich Bundesparteiobmann der Österreichischen Volkspartei und Vizekanzler der Republik Österreich. Als ich erkennen mußte, daß ich in der

Politik nichts mehr bewegen kann, schied ich 1995 aus der Politik aus, und begann mit meinen Erfahrungen einen neuen Lebensabschnitt. Seit 1995 bin ich Vorsitzender des IDM, dieses Institut setzt sich seit 1953 mit den Nachbarländern auseinander. Ich engagierte mich schon vor 1989 für die Dissidenten und anschließend für die Transformationsländer, so war meine Präsidentschaft ein logischer Schritt. Auf Wunsch der USA wurde ich 1996 Koordinator der SECI für grenzüberschreitende Projekte, und bin seit heuer Vorsitzender des Europäischen Forums Alpbach und Regierungsbeauftragter der Österreichischen Bundesregierung für EU-Erweiterungsfragen.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Mit dem was ich tue und erreicht habe, zufrieden zu sein. Das ist ein subjektiver Begriff. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Subjektiv ja, ich konnte mehrheitlich das tun was ich wollte. Objektiv wird Erfolg an unterschiedlichen Parametern wie Geld, Ehrungen, Funktionen, Titel, Medienpräsenz, etc. abgelesen. Mir ist das nicht wichtig, sondern interessante Aufgaben zu bekommen, wo ich mein Können einbringen kann und auch entsprechende Ergebnisse erziele, die auch nach außen hin erkennbar sind. Erfolg muß auch nach außen wirken und darf nicht nur im stillen Kämmerlein erzielt werden. Wenn jemand, der mit Politik zu tun hat sagt, die Öffentlichkeit ist nicht wichtig, lügt. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Meiner Frau bin ich zu erfolgreich, mein Freundeskreis sieht mich naturgemäß auch als erfolgreich. Manche sehen mich, für einen Politiker als, zu intellektuell an, der erfolgreicher hätte sein können, wenn ich mehr Kompromisse eingegangen wäre. Je älter ich werde um so öfter treffe ich auf Bürger, die mir Respekt ausdrücken. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Nach meinem Ausscheiden aus der Politik 1995, auch mein Nationalratsmandat zurückzulegen. Sonst würde ich heute noch sinnlos im Parlament herumsitzen. Diese Entscheidung für einen gänzlich neuen Lebensweg war eine enorm wichtige Entscheidung. Mehr als Bundesparteiobmann und Vizekanzler kann man kaum werden, so war es interessanter, neue Herausforderungen anzunehmen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Mein Interesse für eine europäische Perspektive und die Faszination an der schwierigen politischen Situation in den Nachbarländern war generell immer schon vorhanden, das brachte mir diese Funktionen. Ich bewarb mich nicht darum, sondern sie sind ein Ergebnis meines Engagements, da ich der Überzeugung bin, daß man den Reformstaaten bei der Demokratisierung helfen muß. **Wann und wie erkannten Sie Ihre Fähigkeiten?** Darüber habe ich mir nie den Kopf zerbrochen, es ergab sich durch die Herausforderungen. Ich probiere gerne aus, ob ich etwas kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das ist sehr ambivalent. Ich verfüge über eine gedankliche Schnelligkeit, die manche verschreckt . Es bestreitet niemand, daß ich ein Schnelldenker bin, das wirkt aber nicht immer sympathisch. Zum Zweiten ist es meine Intellektualität, die mir einerseits Anerkennung bringt, aber auch Aussagen wie "er ist zu gescheit für die Politik" (Landeshauptmann Pühringer), nach sich zieht. Ich habe rhetorisches Präsentationstalent, kann mit Mitarbeitern gut umgehen, und es gelingt mir immer zu motivieren. Umgekehrt bin ich ein schlechter "Versteller", jeder bekommt mit, was ich von ihm halte. Letztlich habe ich eine gute Ausbildung und – das ist sehr wichtig – ein breites Feld an Weiterbildung vorzuweisen. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Mangelnde eigene Voraussetzungen in Begabung, Kommunikation, Präsentation oder Lernfähigkeit und fehlende Bereitschaft zur Weiterbildung. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** Eine geduldige Partnerin und gute Freunde, die einem helfen indem sie die Wahrheit sagen, halte ich für wesentlich. Kollegen und Mitarbeiter spielen als Gesprächspartner eine anregende Rolle. Da ich neugierig bin, lerne ich von jedem. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliche Qualifikation vorausgesetzt, spielt der persönliche Eindruck eine Rolle und ich erkundige mich bei seinen früheren Arbeitsplätzen über den Bewerber. Ich habe aber durchaus Bereitschaft zum Risiko und gebe jemandem auch eine Chance. **Und wie motivieren Sie diese?** Indem ich ihnen klarmache, daß unsere Aufgabe spannend ist. Manchmal muß man jemanden auch ins kalte Wasser stoßen, um ihn lernen zu lassen. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Sie sind Möglichkeiten um daraus zu lernen, was man anders machen kann. Ich bin keiner Niederlage gram, da sie dringend nötig sind um auf Grenzen aufmerksam zu werden. Als ich die Wahl in Wien nicht gewann, empfand ich dies als Niederlage, daß man mich auf Bundesebene nicht mehr haben wollte, obwohl für mich kein Nachfolger in Sicht war, sah ich damals nicht als Niederlage sondern als Unehrlichkeit an. Als ich mich für den Stabilitätspakt am Balkan bewarb und ein anderer Kandidat aus rein politischen Gründen bevorzugt wurde, erkannte ich, daß Qualifikation allein nicht ausreicht. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner inneren Fähigkeit Dinge in sich auszugleichen, aus Glaubensüberzeugung und der Tatsache, daß man sich selbst nicht zu wichtig nehmen darf. **Ihre Ziele?** Da ich alles, was ich wollte, erreicht habe, habe ich keine Ziele, außer das mein Leben weiterhin herausfordernd sein soll. Es wäre schrecklich, wenn es fad würde. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Für meinen Geschmack sogar zuviel, von Orden und Ehrentitel halte ich nicht allzuviel, obwohl man manches nicht ablehnen kann, ohne jemanden vor den Kopf zu stoßen. Ich messe mich daran, was ich in dem mir vorgenommenen Sinn bewirken konnte. **Haben Sie Vorbilder?** Vorbilder wäre ein zu starker Ausdruck, ich halte nichts von "Kopiervorlagen", sondern bin sicher von jedem lernen zu können. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Man braucht eine längerfristige Perspektive und darf sich nicht nur von kurzfristigen Erfolgen beeindrucken lassen. Weiters Hoffnung, bzw. Optimismus, und ich empfehle jedem eine glaubensmäßige Orientierung, nicht im religiösem Sinn, sondern als tragfähige Überzeugung. Und nicht zuletzt gehört Arbeit dazu, wobei ich zielgerichtetes Arbeiten ohne Leerkilometer verstehe. Dann kann man in jedem Bereich Erfolg haben.

✱ Busenbark Gordon H.

Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer, President Global Operations Baxter Hyland Immuno, Vorstand. Tätig bei: Baxter AG., 1221 Wien, Industriestraße 67. Geboren - Datum, Ort: 15. Mai 1956, Fort Worth/ Texas (USA). Familienstand: Verheiratet mit Betty (Scott). Kinder: Andrew (1989) und Megan (1994). Hobbies: Kinder, Tennis, Skifahren, Radfahren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte von 1974 bis 1978 die Universität in Salt Lake City/Utah (Accounting & Business), machte anschließend in diesen Fächern das BS-Degree und beendete 1979 mein Studium mit dem MBA. Mein erster Job bei Burroughs-Computer, wo ich in den kommenden eineinhalb Jahren verschiedene Positionen bekleidete, führte mich nach Kalifornien. 1981 begann ich meine Karriere bei Baxter als Senior Financial Analyst und war in weiterer Folge in unterschiedlichen Bereichen des Unter-

nehmens (Produktion, operatives Geschäft, etc.), 17 Jahre lang in den USA tätig. Zuletzt war ich Vizepräsident für den Finanzbereich, ehe ich Ende 1996 nach Österreich kam. Damals fusionierte Baxter mit Immuno, und ich war somit in die Integration von Immuno in den Baxter-Konzern involviert. Nachdem ich in Österreich General Manager der Plasmadivision war, bin ich nun seit kurzem (März 2001) Geschäftsführer des gesamten Unternehmens. Entscheidend für meinen Erfolg ist die Unternehmenskultur, die es den Mitarbeitern ermöglicht, sich sowohl in ihrem Tätigkeitsfeld zu spezialisieren als auch darüber hinaus weitere Skills zu erwerben und ihre Fähigkeiten in die Breite auszuweiten. Ich hatte im Unternehmen auch Mentoren, die mir halfen, mich führten und die ich immer um Rat fragen konnte. Zur Erweiterung des Horizonts trägt auch bei, daß man innerhalb des Unternehmens in unterschiedlichen Funktionen und verschiedenen Ländern tätig sein kann. Das Unternehmen (Hauptsitz Kalifornien und Wien, Betriebsstätten in USA, Österreich, Italien und Belgien, Plasmazentren in USA und Europa) ist im Bereich von Blutplasmaprodukten, Gerinnungsmittel, therapeutischen Proteinen, Impfstoffen, Gewebekleber und ähnlichem tätig. Baxter Hyland Immuno beschäftigt über 8.500 Mitarbeiter in mehr als 30 Ländern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zufriedenheit in seiner Tätigkeit zu finden. Das ist unabhängig von einer Position. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke die Fähigkeit zu haben, meinen Job gut zu machen, und damit bin ich zufrieden. Wichtig ist, daß ich dazu auch ein gutes Team um mich habe. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Führungsqualitäten, kommunikativen Fähigkeiten und meine Fähigkeit mit anderen Menschen zu arbeiten und sie zu motivieren. Diese zwischenmenschlichen Eigenschaften werden immer wichtiger . Zu meinen Stärken zählt auch meine Resultatorientiertheit. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die wichtigste Entscheidung war es, die richtige Firma zu finden. Man muß sich die Unternehmenskultur, die sich langfristig ergebenden Möglichkeiten etc. genau ansehen. Baxter zu wählen war deshalb richtig, da es hier nicht nur Karrieremöglichkeiten gab, und das Gesundheits-Business ein gutes Feld ist, sondern auch deshalb, weil die Produkte, die wir herstellen selbst motivierend sind. Medikamente zu produzieren, die schwerkranken Menschen helfen, ist eine schöne Aufgabe. Baxter hilft aber auch seinen Mitarbeitern bei der Karriere und unterstützt sie. Eine weitere wesentliche Entscheidung war, nach Österreich zu gehen um meine Fähigkeiten zu entwickeln; Skills, die ich sonst nicht bekommen hätte. Insbesondere im Zuge der Integration von Immuno lernte ich sehr viel. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** In groben Zügen ja, nicht aber im Detail. Voraussetzungen und Situationen ändern sich sehr schnell. Man sollte einen generellen Plan haben, dabei aber flexibel genug sein, um sich den Änderungen innerhalb eines Unternehmens anpassen zu können. Als ich bei Baxter begann, wußte ich ja auch nicht, daß Immuno übernommen werden würde. Eine Führungsrolle hingegen strebte ich an, ebenso wie ich schnell erkannte, daß ich mich im Gesundheitsbereich wohl fühle. Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?: Was ich in meiner vorherigen Position leistete gab den auschlag. Bei Baxter sind nicht Titel, Alter oder ähnliches entscheidend; wichtig ist welche Resultate man erzielt. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Um erfolgreich zu sein muß man ehrgeizig und motiviert sein. Wenn man nicht motiviert ist, wird der Erfolg ebenso ausbleiben, wie wenn man unbeliebt wäre und von den anderen Menschen nicht anerkannt und respektiert werden würde. Mangelhaftes zwischenmenschliches Klima ist für Erfolg extrem hinderlich, das übersehen viele Menschen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg?** Meine Eltern pushten mich immer in Richtung Erfolg, ich wurde von ihnen stets gefordert und unterstützt. Auch meine Frau fördert mich, selbst wenn sie dafür etwas zurückstecken muß, da mein Job aufgrund der langen Arbeitszeit und Reisetätigkeit stark zu Lasten der Zeit geht, die ich mit der Familie verbringen kann. Hier nimmt mir meine Frau viel im Haushalt und bei der Kindererziehung ab. Der dritte Punkt, weshalb ich erfolgreich bin, ist mein Boß, der mich stets ermutigte, unterstützte und förderte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach fachlichen Kenntnissen, Teamfähigkeit, Persönlichkeit - ob die Chemie stimmt und ich mit ihm arbeiten kann - und ob Karrierepotential vorhanden ist. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Durch ständige Kommunikation, umfangreiche Information, Einbindung in Entscheidungsprozesse und Feedback über deren Leistungen (sowohl Lob als auch Kritik). Letztendlich muß man Mitarbeiter, von denen man Überdurchschnittliches erwartet, auch generös entlohnen. Wenn jemand viel leistet muß er auch das Gefühl haben, fair bezahlt zu werden. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Darunter verstehe ich, wenn ich mit meiner eigenen Arbeitsleistung nicht zufrieden bin. Aus Rückschlägen kann man lernen, um denselben Fehler nicht zu wiederholen. Ich verschwende nicht viel Zeit, um mich mit meinen Fehlern zu beschäftigen, sondern sehe in die Zukunft voraus. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich konnte mir ein starkes Team bilden, das mich als Führer akzeptiert. Das gibt mir Kraft. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein übergeordnetes Ziel ist, nicht nur im Beruf erfolgreich zu sein, sondern auch in meiner Ehe und als Vater. Am Ende meines Lebens möchte ich in allen diesen Bereichen erfolgreich gewesen sein. Beruflich will ich die Ziele im Unternehmen erreichen. Ich habe keine Pläne um höhere Positionen zu erreichen. Wenn ich in den nächsten fünf Jahren dasselbe machen kann wie heute, bin ich absolut glücklich. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, sowohl in Form meines Gehaltes, durch Anerkennung meines Chefs, wie auch durch Feedback meiner Mitarbeiter, die meine Entscheidungen begrüßen. Viel persönliche Befriedigung hole ich mir aus der Tätigkeit selbst. **Ihr Lebensmotto?** Stets Optimist zu sein, auch wenn manchmal Dinge nicht so gut gehen. Pessimistisch zu sein ist höchstgradig unproduktiv.

✱ Butbul Martha alias Jazz Gitti

● Steckbrief

Beruf: Entertainerin. Geboren - Datum, Ort: 13. Mai 1946, Wien. Kinder: Schlomit (1965). Eltern: Frida und Ferdinand Bohdal. Schöpferische Akte: Buch „Wer sagt, daß des nicht geht?" Hobbies: Singen, Spaß haben, Leben.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang prägend? Mein Elternhaus - meine Mutter, die mir Dinge beibrachte, die sich später als Weisheiten erwiesen. Sie hatte etliche Sprüche, die ich bis heute nicht vergessen habe. Zum Beispiel sagte sie: „Schau, wenn du die Wahrheit sagst, die Leute merken sich das eher nicht, und da du nicht lügst, brauchst du dir auch nichts merken", oder „Tun darf man alles, man darf sich nicht erwischen lassen, und wenn man dich erwischt, dann mußt du Konsequenzen ziehen". Ich wuchs als ein offener und freundlicher Mensch auf, was mir in meinen weiteren Tätigkeiten sowohl in der Gastronomie, wo ich 20 Jahre arbeitete, als auch später im Showbusineß sehr zugute kam. Ich war es gewohnt, mein Bestes zu geben; für mich war ein zufriedener Gast, später ein zufriedenes Publikum, immer eine Prämisse. Ich identifizierte mich mit dem Begriff „Wirtin" und dachte, daß ich mein Leben lang diesen Beruf ausüben werde. Das Singen habe ich als

Hobby betrachtet. Nach dem Flop mit meinem Jazz-Club, welchem ich meinen Künstlernamen „Jazz Gitti" zu verdanken habe, war es nicht leicht, am Ball zu bleiben. Ich verspürte den Wunsch in die Zukunft zu schauen und nicht von den gelegten Eiern zu leben - in einer Notsituation wird man kreativ. Einer meiner Sprüche heißt: „Wer sagt, daß des nicht geht?" Ich lege hohen Wert auf eine fundierte Ausbildung, wobei ich selbst viel „learning by doing" erlebte. Prägend für meine Entwicklung war, daß ich immer wußte, wie ich es nicht will. Ich ging meinen eigenen Weg, ohne mir etwas sagen zu lassen. Ich denke auch daran, daß man im Leben nichts aufgeben sollte, außer „einen Brief", und man zu seinen eigenen Fehlern immer stehen muß. Da ich von Kindheit an die Selbständigkeit gewohnt bin, gab es für mich keine geregelten Arbeitszeiten, sondern ich war immer da wenn man mich brauchte. Ich habe in jeder fremden Firma so gearbeitet, als ob es meine eigene gewesen wäre.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Mir treu zu bleiben, und mich jeden Tag in den Spiegel schauen zu können. Erfolgserlebnisse empfindet man bei einem Konzert, wenn die Menschen für eine gewisse Zeit ihre Sorgen vergessen und Energie verspüren. Auf der Bühne gebe auch ich sehr viel Energie ab, bekomme sie aber von den glücklichen Zuhörern zurück. Dieser „Kreislauf" ist sehr wichtig. Erfolg im Privatbereich bedeutet Harmonie, in der man mit einem Mann lebt, den man liebt, sowie eine verständnisvolle Beziehung, die ich zu meiner Tochter habe. Ich empfinde es als Erfolg, daß es mir gelungen ist, als alleinerziehende Mutter meiner Tochter viel zu ermöglichen und zu helfen. Ich bin stolz, daß sie, so wie ich seinerzeit, selbständig ist, und nicht nur künstlerisch begabt, sondern auch geschäftstüchtig ist. **Was ist Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Eine grundlegende Zufriedenheit, die einen prägt, Optimismus, Mut und Flexibilität. Ich bin überzeugt, daß man etwas schaffen kann, wenn man es auch wirklich will. Ich gehe immer den Weg des Herzens und versuche die Menschen so zu behandeln, wie ich selbst gerne behandelt werden möchte. Das macht das Leben lebenswert. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich wurde auf der Bühne noch nie ausgepfiffen; so gesehen bin ich in meinem Beruf von den Niederlagen verschont gewesen. Mit der Zeit nehme ich Rückschläge, die jeder kennt, lockerer und wenn ich spüre, daß es nicht läuft, lasse ich das. **Welche Art der Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Von mir selbst und den Menschen, die ich mag. Die Anerkennung der Leute, die dich gut kennen, ist am schwierigsten zu bekommen, aber umso wertvoller ist sie für mich. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Naturell. Das was ich tue, tue ich mit Leidenschaft und Liebe, aber ich bin kein Workaholic und kann mich sehr gut entspannen. Kraft schöpfe ich auch aus der finanziellen Sicherheit, die es mir erlaubt, mir Dinge zu leisten, die ich mir leisten möchte. **Was ist für Sie wichtig?** Gesund zu bleiben - wenn ich gesund bin, kann ich alles. Ich möchte nie Menschen belasten, die mich lieben. **Was sind Ihre Ziele für die nächste Zukunft?** Ich stehe dem Leben völlig offen gegenüber. Da ich das Körpergewicht um die Hälfte reduziert habe, muß ich mein Image ändern, ein neues Programm machen. Ich beginne Musical und Bühnenstücke zu spielen. Vielleicht wird sich meine Karriere auch in dieser Richtung weiterentwickeln.

✱ Calice Graf von Christoph Dr.jur.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Fahrzeugbedarf Kotz & Co KG., 2353 Guntramsdorf, Industriestraße 7. Geboren - Datum, Ort: 30. Mai 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ludmilla (Prinzessin von und zu Liechtenstein). Kinder: Marie (1996), Pius (1998) und Caspar (2000). Eltern: Dr. Heinrich Graf Calice und Marie-Theres Gräfin von Kuenburg. Hobbies: Jagd.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1974-82 besuchte ich das Schottengymnasium in Wien, und studierte anschließend Rechtswissenschaften und BWL. 1987 promovierte ich an der juridischen Fakultät und war dann ein Jahr Referent in der Steuerberatungskanzlei ETW. 1988-89 war ich in Venezuela, wo ich in einer Rechtsanwaltskanzlei tätig war. Dieses Jahr war insofern bedeutend für mich, als es einen Bruch mit meinem ruhigen, behüteten Dasein darstellt, und ich viele neue Sichtweisen vermittelt bekam. Nach meiner Rückkehr arbeitete ich bis 1993 als Abteilungsleiter bei der Firma AWT und wechselte dann zu den Jenbacher-Werken als Geschäftsführer diverser Tochterfirmen. Von 1995-97 war ich Vorsitzender der Geschäftsführung der Kässbohrer Fahrzeugwerke und seit 1997 bin ich in meiner derzeitigen Position. Zusätzlich gründete ich 1998 die Firma RAL, die sich mit der Produktion und dem Handel mit Ersatzteilen beschäftigt.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie Erfolg? Erfolg ist die Summe jener Faktoren, die dazu führen, daß jemand ausgefüllt eine Position einnimmt, bzw. die eigene Zufriedenheit. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Der Hauptgrund, für das ich allerdings nichts kann, sind gewisse Begabungen, die ich mitbekam. Auch ein gewisser Intellekt, ich bin vom Elternhaus darüber hinaus zu guten Leistungen angespornt worden, erlebte ein hilfreiches soziales Umfeld, das hohe Ansprüche setzt, und verfüge über einen gewissen Ehrgeiz, es anderen gleichtun zu wollen. Wobei ich während der Studienzeit vieles Mögliche herabsetzte und erreichbarer machte. Neben den Talenten und dem Ehrgeiz ist der Wunsch, schnell ans Ziel zu kommen, Dinge schnell und effizient zu Ende zu bringen, wesentlich. Ich halte mich nicht lang mit Details auf, wenn sie mich nicht weiterbringen, und ich habe die Fähigkeit, Wesentliches von Unwesentlichem zu unterscheiden. In der Erreichung meiner Ziele bin ich sehr flexibel. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wenn man mich mit Leuten vergleicht, die den Weg des geringsten Widerstandes einschlugen, denke ich, daß ich mehr erreicht habe. Andererseits gibt es Menschen in meinem Alter, die noch mehr erreicht haben. Es hängt davon ab, was man möchte. Erfolg ist eine gewisse Zufriedenheit im Leben, das Setzen von eigenen Ansprüchen, die man erfüllen will, und so sehe ich mich am Weg dorthin, um vielleicht einmal als erfolgreich gelten zu können. **Welche Bedeutung hat Anerkennung für Sie?** Diese ist für mich immer wichtig. Ich strebe danach, irgendwo Anerkennung zu spüren, welche mir in unterschiedlichster Art mitgeteilt wird. Anerkennung ist für mich Motivation und Bestätigung. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Meine Familie ist mir wichtig, aber ich kann nicht sagen, ob sie für den Erfolg etwas beiträgt, denn ich heiratete erst 1995 und war vorher schon in einer sehr verantwortungsvollen Position. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter für Ihren Erfolg?** Ohne meine Mitarbeiter hätte ich keinen Erfolg, denn ich selbst mache nichts. Ich versuche nur andere zu motivieren und meine Zielsetzungen zu unterstützen. Ich sehe, seit ich im Management bin, meine Aufgabe darin, mich

um die Zusammensetzung der einzelnen operativen Bereiche zu kümmern. So ist mein Erfolg von guten Mitarbeitern abhängig. Ich habe ein sehr distanziertes Verhältnis zu diesen, was durchaus auch Vorteile hat, weil dadurch eine viel offenere Umgangsweise möglich ist. **Haben Sie Vorbilder?** Einige Menschen aus der Geschichte mit ihren besonderen Merkmalen. **Ihr Motto?** „Mit Gottes Hilfe" ist unser Wappenspruch.

✱ Call Christian

● Steckbrief

Beruf: Kommunikationsmanager. Funktion: Leiter Marketing und Kommunikation. Tätig bei: EnBW Austria Energie-VertriebsgmbH., 1030 Wien, Lothringerstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 5. Mai 1963, Wien. Hobbies: Reisen, Kommunikation, Motorradfahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura absolvierte ich zunächst einmal die einjährige, freiwillige Ausbildung zum Offizier des Österreichischen Bundesheeres. Dort konnte ich sehr viel über die Strukturen menschlichen Zusammenlebens und das Führen von Menschen unter dem Aspekt der Motivation, lernen. Ich war dort als Informations- und Presseoffizier tätig, und hatte somit die Aufgabe, die Anliegen des Österreichischen Bundesheeres nach außen hin zu vertreten. 1991 begann ich bei der EVN–Energieversorgung Niederösterreich AG, wo ich in der Abteilung Information und Kommunikation ebenfalls nach außen hin mit den unterschiedlichsten Dialoggruppen–Kunden, aber auch Medien und Investoren verhandelte, und somit die unterschiedlichen Interessen in der Kommunikation vertrat. Die dritte wichtige Station meines Lebens war meine selbständige Tätigkeit als Kommunikationsberater und –trainer. Seit 1999 bin ich als Mitglied der Geschäftsleitung in der EnBW Austria Energie-VertriebsgmbH als Leiter der Abteilung Marketing und Kommunikation, tätig. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Die Energie Baden-Württemberg AG (EnWB) ist der drittgrößte Deutsche Energiekonzern, und hat sich die Schaffung neuer Strukturen und ein offensives Herangehen an den Markt zum Ziel gesetzt. Liberalisierung ist der Weg aus einem geschützten Markt in einen Wettbewerbsmarkt, und auf diesem Weg weht ein rauher Wind. Dort wo die Versorgungsunternehmen Mauern bauen, um sich davor zu schützen, hat die EnWB Segel gesetzt, und hat Niederlassungen nicht nur in ganz Deutschland, sondern auch in Europa (Österreich, Italien, Spanien, Benelux, Polen, usw.) gegründet. Das Herangehen an den Kunden, den man eben als Kunden sieht und nicht mehr als Stromabnehmer, ist die große Spezialität der EnWB; das ist jener Schritt, den wir den anderen Anbietern voraus sind. Wir entwickeln zusammen mit dem Kunden die bestmögliche Lösung, und möchten wirklich ein Customer Relationship aufbauen. Wir sind kreativ und flexibel in der Versorgung des Kunden und versuchen, im Gespräch Einsparungsmöglichkeiten und Effizienz anzubieten, und Lösungen zu finden, wie andere Energien gewonnen werden können.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Ich denke, daß Erfolg etwas sehr individuelles bezeichnet, für jeden etwas anderes darstellt, und im Laufe des Lebens immer wieder neu definiert wird. In der Ausbildung versteht man darunter das erfolgreiche Ablegen einer Prüfung, in der Selbständigkeit den erfolgreichen Aufbau des eigenen Unternehmens, im privaten Bereich ist Erfolg ein harmonisches und erfülltes Leben. Im Moment definiere ich persönlichen Erfolg als das Leben in Balance: als den Einklang von beruflichem und privatem Leben, in dem beide Seiten einander bedingen und fruchtbar aufeinander wirken. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Aus meiner heutigen Sicht betrachte ich mein Leben als erfolgreich. Ich betrachte heute auch die weniger ausgeglichenen Stationen meines Lebens als, zwar negative, Erfahrung, die aber Erkenntnis brachte. **Welchen Stellenwert hat Anerkennung für Sie?** Ich verstehe unter Anerkennung ehrliches Feedback von der Führungsebene und von meinem Team. Es ist mir sehr wichtig, Autorität nicht von oben nach unten auszuüben, sondern selbst jemanden aus meinem Mitarbeiterkreis als Autorität anzuerkennen. Ich bin aber auch fähig zur Eigenbeurteilung, und kann die Qualität meiner Arbeit genauso erkennen, wie ich in der Lage bin, mir einen Mißerfolg einzugestehen. **Wo liegen Ihre Stärken?** Eine meiner wesentlichsten Stärken ist sicher meine Fähigkeit, Menschen anzuleiten und zu führen. Damit meine ich aber keine hierarchische, autoritäre Führung, sondern eher eine Art Coaching. Ich betrachte meine Führungskompetenz vor allem unter dem Aspekt, Mitarbeiter so zu stärken und so sehr auf ein Ziel auszurichten, daß sie mit Freude und motiviert Leistungen erbringen, die das ganze Team erfolgreich machen. Dadurch, daß ich selbst ein sehr begeisterungsfähiger Mensch bin, glaube ich, diesen Funken auch auf andere überspringen lassen zu können. Des weiteren zähle ich Kreativität, Flexibilität und die Konsequenz in der Umsetzung meiner Ziele zu meinen Stärken. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren Zielen vor?** Meine persönliche Erfahrung ist die Grundorientierung in Form einer Art von Lebensziel. Ich weiß, wo meine Werte liegen, und mit diesen Werten zu leben gilt für mich als grundsätzliches Ziel. Ein weiteres ist, dabei meine Stärken entfalten zu können. Die kurzfristigen, beruflichen Ziele begreife ich als sehr flexibel; es gilt somit Gelegenheiten zu nützen, die oft unerwartet auftauchen und rasche Entscheidungen verlangen. **Welche Punkte haben Sie beachtet, um Ihr Ziel erreichen zu können?** Bei beruflichen Entscheidungen ist es für mich enorm wichtig, daß die Ziele klar formuliert und von allen Beteiligten (der Führungsebene und den Mitarbeitern), gleich definiert werden. Ein wesentlicher Faktor meines Erfolges ist ganz sicher, daß ich in meiner Zielverfolgung gelernt habe, meine eigenen Stärken zu entfalten. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Das erste Kriterium und somit die Grundvoraussetzung ist fachliche Kompetenz. Erst danach blicke ich auf den Menschentyp, wobei ich davon überzeugt bin, daß in einem guten Team der penible Perfektionist genauso vertreten sein soll, wie der chaotische Kreative und der Ungeduldige, schnell Arbeitende. Die Ergänzung dieser Typen ist die Basis, um ein Ziel zu erreichen, das im Alleingang von keinem der Beteiligten erreicht werden könnte. Meine Aufgabe als Coach ist, die Stärken der Personen herauszufinden, die in einem Team arbeiten, und die Leitlinie vorzugeben, an der das Team entlanggehen wird. **Wie motivieren Sie diese?** Ich verstehe unter Motivation die persönliche Entwicklungs- und Entfaltungsmöglichkeit, die ich einem Mitarbeiter bieten kann, indem ich ihn gemäß seiner persönlichen Stärken einsetze. Ein zweiter Punkt ist die Klarheit. Motivation darf nicht als Streicheleinheiten für die Mitarbeiter mißverstanden werden: sicherlich zählt Lob, aber es ist ebenso wesentlich, offen und ehrlich begründete Kritik auszusprechen. Durch diese Art des Feedbacks hat der Mitarbeiter die Chance, sich selbst weiterzuentwickeln. **Wie sehen Sie den Begriff Teamarbeit, und wie setzen Sie diesen ein?** Wenn ich ein Team zusammenstelle, dann gilt es zunächst einmal die Aufgabe zu definieren, die dieses Team zu erfüllen hat. Danach werde ich versuchen,

möglichst ergänzende Menschentypen zusammenzuführen, die gemeinsam das vorher definierte Ziel erreichen können. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich betrachte Fehler als etwas sehr Positives, um daraus zu lernen und meine Beurteilungskraft zu stärken. Man soll einen Fehler nicht zweimal machen, man soll, provokant ausgedrückt, immer wieder neue Fehler machen, und dadurch neue Erfahrungen sammeln. Ich halte es für enorm wichtig, aus Mißerfolgen seine Schlüsse zu ziehen, denn am besten kann man aus der eigenen Erfahrung lernen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich habe einige Techniken, um sozusagen meinen Motor wieder abzukühlen. Das kann ganz einfach die Fahrt nach Hause sein, auf der ich mich räumlich und psychisch vom Beruf zurückziehe. Ganz wichtig ist es mir, am Abend mit meiner Frau über meinen Tag zu sprechen, und ihr zuzuhören, wenn sie über ihren Tag spricht: durch diese Reflexion kann ich zur Ruhe kommen. Eine weitere Energiequelle sehe ich in den Wochenenden mit meinen Kindern, an denen ein ganz anderes Leben stattfindet, und an denen ich ganz bewußt abschalte.

✱ Cantini-Karba Lilly Ing.

● Steckbrief

Beruf: Ingenieur. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Dipl.-Ing. Karba GmbH., 1171 Wien, Hernalser Hauptstr. 130. Geboren - Datum, Ort: 11. Juni 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Enzo. Kinder: Stephan (1969) und Natalie (1977). Eltern: Lilly und Vladimir. Besondere Vorfahren: Firmengründer (1896) Großvater Max Feigl Dr. der Chemie. Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Fachzeitschriften und Wirtschaftszeitungen. Ehrungen: Erste K.u.K. Hofdruckerei, viele nationale und internationale Verpackungspreise. Mitgliedschaften: Repräsentantin der UNESCO-Venedig für Österreich. Hobbies: Venedig lebt.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1962 Matura an der graphischen Lehr- und Versuchsanstalt, 1966 beendete ich das Studium zum Fachingenieur und heiratete 1968 einen Italiener. Er ist im internationalen Ölbusiness und ich lebte mit ihm in fast allen Erdteilen, bevor ich mich in Wien niederließ. Nach der Geburt meiner Kinder trat ich in den väterlichen Betrieb ein. Seit 1989 sind wir als „Dipl.-Ing. Karba GmbH." im Firmenregister eingetragen, man kann mein Unternehmen als klassischen Familienbetrieb bezeichnen, der von Max Feigl, meinem Großvater, 1898 gegründet wurde. Er war der erste Hersteller von Klarsichtverpackungen in der Monarchie. 1912 am heutigen Standort Hernals errichtet, 1945 teilweise zerstört und wiederaufgebaut, wurde der Betrieb nach einer gigantischen Innovationsphase zu einem führenden Unternehmen der Industrie für flexible Verpackung und einem wichtigen Exportfenster des Landes. Ich führe diesen Betrieb seit 1988.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Unternehmensschicksal heute in Österreich kann ich nur als abenteuerlich bezeichnen. Von oben und unten bekommt man ungeheuren Druck, da sind Eigeninitiative und Optimismus überlebenswichtig, wir sind schließlich die Lebensmittelauslage des Landes. Es ist jedesmal für mich und mein Team eine große Herausforderung, man darf nicht vergessen, daß die Produkte reisen. Menschen in den entlegensten Gebieten müssen erreicht werden. Da muß einfach alles stimmen, das Material und die Optik. Wir haben selbstverständlich sämtliche Eurotests was Optik und Festigkeit betrifft bestanden und sind technisch am Letztstand. Wir sind eindeutig einer der besten Verpackungsbetriebe Österreichs, 100-prozentig qualitätsorientiert, extrem flexibel, sehr kundenfreundlich und sehr exportorientiert. An meiner Person ist ausschlaggebend, daß ich mich nicht unterkriegen lasse, ich bin eine große Kämpferin und liebe meinen Beruf. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Um Erfolg zu haben braucht man eine gute Ausbildung und einen seelisch guten Start. Erfolg kommt durch Fleiß und durch Ausdauer. Man soll nie etwas wegschieben, wenn Probleme kommen, sich nicht davor fürchten, sondern direkt auf sie zugehen. Die Hauptgründe liegen in unserem Qualitätsbwewußtsein und in den Weiterempfehlungen unserer Kunden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil wir es geschafft haben, in Deutschland unsere Umsätze in weitaus höhere Bereiche zu lagern, und dies kann ich mit Genugtuung als sehr erfolgreich einstufen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach meinem inneren Gefühl, welches von dem menschlichen Eindruck der Bewerber geführt ist, da die Bewerberinnen in einen mittelgroßen Privatleben hineinpassen müssen. Wir haben in meiner Branche das Problem des Mangels an Fachkräften. Es fehlen Fachausbildungen, deshalb lernen wir unsere Mitarbeiter in speziellen Kursen an. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir sind seit Generationen gewachsenes Familienunternehmen. Nach mir als Inhaberin, folgt ein Betriebsleiter, ein technischer Leiter und ein Verkaufsleiter. Wir haben unsere Buchhaltungs- und Kalkulationsabteilung, und sind ein Unternehmen mit 30 Mitarbeitern. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele sind zu überleben, die Qualität zu halten und den Export auszubauen. Im Moment arbeiten wir für Rußland an einer Verpackung in kyrillischer Schrift für „bulotschki", auf Deutsch Semmeln. Ich lerne gerade russisch, das ist dann die siebente Sprache, die ich spreche. Wichtig für mich ist die Qualität zu halten und den Bereich des Exportes zu investieren. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Der permanente Zwang zur Flexibilität und Neuorientierung kann zu Streß führen, außerdem gibt es diese ungute Kettenreaktion nach Firmenpleiten. **Woher schöpfen Sie Kraft?** Mein intaktes, harmonisches Familienleben ist für mich Regeneration und Energiequelle. **Ihr Lebensmotto?** „My family is my castle" und „Humor ist sehr wichtig".

✱ Carmann Heinz Dr. med.

● Steckbrief

Beruf: Mediziner. Funktion: Geschäftsführer und Vizepräsident. Tätig bei: Quintiles GmbH., 1030 Wien, Guglgasse 7-9/B/ OG 6. Geboren - Datum, Ort: 15. März 1942, München. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid, geb. Christian. Kinder: Melanie (1980). Hobbies: Musik und Wein.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Medizin an der Universität Wien und

plante eine Ausbildung zum Internisten. Auf Hinweis von Prof. Fellinger kam ich ins Institut für Immunologie, um das theoretische Fach abzuschließen. Aufgrund meines großen Interesses an diesem Fachbereich entschloß ich mich, nicht in einer Klinik zu arbeiten. Durch eine Annonce kam ich zur Firma Hoffmann La Roche in Basel und baute ein immunologisches Labor auf, das ich 16 Jahre lang leitete. Im Jahr 1986 erhielt ich das Angebot, die klinische Forschung von Hoffmann La Roche in Wien zu übernehmen. Ich leitete diese Forschungsabteilung bis 1996. Im Zuge einer Restrukturierung wechselte ich im April 1996 zur Firma Quintiles, dem weltweit führenden Forschungsauftragsunternehmen, und baute dort als Geschäftsführer die Niederlassung dieses amerikanischen Konzerns als Hauptsitz für Zentral- und Osteuropa, sowie den Mittleren Osten in Wien auf. Der Übergang war für mich nahtlos, da ich in der selben Branche, der klinischen Forschung tätig bin. **Wie war die Entwicklung der Firma?** Innerhalb von fünf Jahren seit der Gründung im Jahre 1996 haben wir einen Mitarbeiterstand von 400 erreicht. Derzeit haben wir Gesellschaften in Polen, Ungarn und Israel, Repräsentanzen in Rußland, Ukraine, Bulgarien, Rumänien, Tschechien, Kroatien, Griechenland und Büros in der Slowakei und der Türkei. In den Ländern des ehemaligen Ostblocks, wo das Gesundheitswesen immer noch weitgehend zentralisiert ist, ist es leichter, eine größere Anzahl Patienten in klinische Studien einzubinden. Dadurch ist es möglich, die Entwicklung von Arzneimitteln zu beschleunigen und somit neue Medikamente schneller auf den Markt zu bringen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg liegt für mich im Erreichen eines Zieles, für das es Vorgaben gibt. Erfolg bedeutet weiters, die Freude an der Tätigkeit nicht zu verlieren und ständig motiviert zu sein, weiters auch die Möglichkeit, das Berufsleben so zu gestalten, daß das Privatleben nicht zu kurz kommt. **Was sind die Voraussetzungen für Erfolg?** Eine Vision zu haben, von der man auch überzeugt ist und dazu eine konstruktive Vorgangsweise. Eine menschenorientierte Einstellung ist für mich nötig um meine Ziele zu erreichen, da es eines unserer wesentlichen Anliegen ist, die Mitarbeiter aus dem ehemaligen Ostblock in unser westliches Konzept zu integrieren. Man muß vorurteilslos sein, um mit Menschen anderer Länder erfolgreich zusammenarbeiten zu können. **Was ist das Erfolgsgeheimnis Ihrer Firma?** Unser Erfolgsgeheimnis liegt darin, daß wir schneller als andere die Marktsituation erkennen, unsere Möglichkeiten besser realisieren und mit unserem Know How und Support sicherstellen, daß alle Mitarbeiter nach internationalen Standards arbeiten. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich würde sagen, daß Originalität eher zum Erfolg führt: Eigene Ideen sind sehr wichtig. Oft ist es jedoch nötig, Vorhandenes zu imitieren. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Fusionen und Mergers innerhalb der Pharmabranche werden noch schneller vor sich gehen als bisher. Die Zahl der wirklich großen Unternehmen wird sich auf weltweit etwa zehn bis fünfzehn Konzerne reduzieren; der Spielraum wird somit kleiner werden, da es in der Branche wenige Firmen mit großem Einfluß geben wird. Auf der anderen Seite ist zu erwarten, daß die Genforschung zu einem Paradigmenwechsel in der Arzneimittelentwicklung führt und daß Outsourcing an Bedeutung gewinnen wird. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** 70 bis 80 Prozent unserer Mitarbeiter in den zentral- und osteuropäischen Ländern sind Ärzte, unsere österreichischen Mitarbeiter sind zum Großteil Naturwissenschafter (Pharmazeuten, Biologen, Chemiker, etc.). Speziell in den zentral- und osteuropäischen Ländern legen wir großen Wert auf Mitarbeiter mit guten Englisch- und PC-Kenntnissen, da unsere Firma in Englisch kommuniziert und auf der IT-Ebene hoch spezialisiert ist. Weiters achten wir bei unseren Mitarbeitern stark auf Teamfähigkeit; introvertierte Menschen und Einzelgänger passen nicht in unser Unternehmen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Als Geschäftsführer und Vizepräsident stehe ich unserer Gesellschaft vor und unterstehe direkt dem Präsidenten für Europa. Unter meiner Position gibt es eine Struktur, die dem europäischen Headquarter entspricht: es gibt einen Direktor für Product Development und einen Direktor für den neuen kommerziellen Bereich, den wir seit April diesen Jahres etablieren. Diese beiden funktionellen Einheiten sind für operationelle Belange zuständig. Daneben gibt es noch Direktoren für Finanzen, Personalwesen und IT; darunter gibt es derzeit etwa 400 Mitarbeiter. Überdies sind mir noch die Country Manager der verschiedenen Länder direkt unterstellt, die teilweise vor Ort, zum Teil von Wien aus agieren. Aufgrund der räumlichen Nähe meiner nächsten Ebene kommuniziere ich täglich mit ihr; die Country Manager kommen einmal pro Quartal zu einem Meeting nach Wien. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, daß es in Zukunft die Sicherheit einer Anstellung "auf Lebenszeit" (sofern man sich nichts zuschulden kommen läßt) in keinem Unternehmen mehr geben wird. Die Konsequenzen für die heute junge Generation sind schwer abzusehen, die persönliche Lebensplanung des Einzelnen wird sich jedenfalls sehr stark ändern. Man muß heute eindeutig von sich selbst ausgehen, sich fragen: Was will ich, wie gestalte ich meine Berufsplanung? Dieser Egoismus wird auch zu höherem Selbstbewußtsein führen. Meine Empfehlung an die junge Generation lautet also, mit offenen Augen Veränderungen zu erkennen und Chancen schnell zu nutzen, Entscheidungen rasch zu treffen.

* Celand-Kerky Ruth

Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin, Geschäftsführerin. Tätig bei: Ruth Celand-Kerky GmbH., 1130 Wien, Hietzinger Hauptstraße 9. Geboren - Datum, Ort: 3. August 1957, Wien. Hobbies: Sport, insbesondere Reiten. Ich bin ein Pferde- und Tiernarr („alle pelzigen Tiere") - Kinder und Tiere haben so etwas ehrliches.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann verschiedene Schulen und absolvierte zuletzt die Modeschule Herbststraße. Mit 20 Jahren (1977) bekam ich meinen ersten Job bei Brühl & Söhne, begann im Innendienst und war anschließend ein Jahr im Außendienst tätig. Die nächsten fünf Jahre lebte ich mein Fernweh aus, war im Ausland für TUI, im Club Mediterranee und auch in der Textilbranche tätig. Mit 25 kehrte ich aus familiären Gründen nach Österreich zurück. Eigentlich wollte ich nur kurz in Wien bleiben und rechnete nicht damit, daß ich - aus der Wärme Mexikos kommend - länger hier in der Kälte hängenbleiben würde. Damals suchte Benetton einen jungen Mann, der italienisch spricht. Obwohl ich weder ein Mann bin noch italienisch sprach, bewarb ich mich und bekam den Job. Das Grundgehalt war zwar minimal, aber wie immer setzte ich auf die Verkaufsprovision. Letztlich war ich zuerst eineinhalb Jahre als Angestellte und weitere 15 Jahre als Gesellschafterin im Unternehmen tätig. Vor ca. eineinhalb Jahren gab der Benetton Vertreter, der bereits 70 Jahre war, auf, wir trennten uns und ich machte mich daraufhin selbständig. Benetton hat heute rund 100 Geschäfte in Österreich (davon habe ich mit einem Partner gemeinsam auch ein Einzelhandelsgeschäft auf der Kärntnerstraße), und im

März 2001 eröffneten wir das größte Benetton-Outlet Europas auf der Mariahilfer Straße. Benetton ist eine Art Franchising, wobei jeder ein eigenständiger Kaufmann ist, der etwas mehr Freiheit hat als in einem üblichen Franchise-System.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich visiere ein Ziel an und sobald ich es erreicht habe, peile ich das nächste an: Erfolg ist Tun, nicht nur Reden. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich war immer ehrgeizig, diszipliniert, optimistisch, spontan, entschlußfreudig, fleißig, kommunikativ und nicht risikoscheu. Wenn etwas nicht funktioniert, probiere ich es nochmals. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Sicher, ich habe auch eine große Zufriedenheit in meiner Arbeit, die mich antreibt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mein Erfolg ist nicht auf eine Entscheidung zu reduzieren. Ich bin generell sehr entscheidungsfreudig und kann auch mit Streß gut umgehen. Selbst wenn ich falsch entschieden habe, weine ich meinen Entscheidungen nicht nach, sondern mache das Beste daraus. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Ich vertraue meinem Fingerspitzengefühl. Wenn ich bei etwas ein schlechtes Gefühl habe, lasse ich die Finger davon und lasse mich auch nicht leicht umstimmen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich wollte immer schon selbständig sein, weil ich gern selbst Entscheidungen treffe. Ich liebe es Chancen aufzureißen, den Tagesjob schätze ich hingegen weniger. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Mangelnde Entschlußfreudigkeit, Faulheit, Selbstzweifel und sich nicht präsentieren und verkaufen zu können. Zum Erfolg gehört auch etwas Glück (das ja den Tüchtigen gehört), zur rechten Zeit am richtigen Platz zu sein, und schnell die richtige Entscheidung zu treffen. Oftmals ist es besser mit handgeschriebenen Notizen auf den fahrenden Zug zu springen als zu warten, bis er in der Station steht. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg?** Ich wuchs sehr frei in einem bewegten Elternhaus auf, war früh selbständig, und so schon jung in der Lage selbständig zu arbeiten. Das würde ich als Vorteil ansehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Mitarbeiter können nur so gut sein, wie man selbst ist. Die richtigen Mitarbeiter, die zu einem passen zu finden ist sicher ein Geheimnis des Erfolges. Wenn man seine eigenen Schwächen kennt, kann man sich Mitarbeiter suchen, die diese Schwächen ausgleichen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wesentlich sind die ausgleichenden Fähigkeiten, daß sie sich gegenseitig ergänzen und gut zusammenpassen. Besonders in einem Betrieb in dem nur Frauen arbeiten ist das sehr heikel. Ich wähle gerne Mitarbeiter aus, die Auslandserfahrung haben, aus ihren eigenen vier Wänden hinausgekommen sind und schon einen kühleren Luftzug gespürt haben. Das ist gut für die Persönlichkeitsentwicklung. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Am besten kann man das, wenn man selbst motiviert ist. Ich wende etwas mehr Zeit als üblich für persönliche Gespräche und den Aufbau einer sehr persönlichen Atmosphäre auf. Das zahlt sich aus, und kommt in Form von motivierten Mitarbeitern zurück. Meine Lehrmeister waren Herr Brühl und der Club Med. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Das Geheimnis ist einmal mehr aufzustehen als man niedergeschlagen wurde; ich bin niemand, der liegenbleibt. Bei "Mensch Ärgere Dich Nicht" verliere ich nur ungern, ein Kratzer am Auto stört mich da weniger. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ein erfülltes Leben zu führen gibt einem Kraft. Dazu ist die Grundkonstitution, zu der man auch etwas beitragen muß, wichtig. Ich habe einen großen Bewegungsdrang, mache viel und liege auch im Urlaub nicht nur acht Stunden täglich am Strand herum, auch wenn ich ganz gerne einmal Zeit verplempere. Zeit zu verplempern ist der größte Luxus. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe stets einen realistischen Drei-Jahres-Plan. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Tagtäglich, wenn ich ein grünes Benetton-Schild sehe, bemerke ich, daß ich etwas erreicht habe. Schulterklopfen brauche ich heute nicht mehr, sondern gönne mir selbst meine "Zuckerln". Was ich mir heute gönnen kann, das verschiebe ich nicht auf morgen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte nie vergessen, daß zum Erfolg auch etwas Glück nötig ist.

✶ Cepek Johann

Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Kattus & Racke VertriebsgmbH., 1190 Wien, Billrothstraße 51. Schöpferische Akte: Fachartikel in Fachpresse. Ehrungen: 1999 Goldene Verdienstmedaille des Roten Kreuzes (Fördermitglied). Ehrenmitglied beim Ordre Européenne Gourmets des Degustateurs Mitgliedschaften: Ordre des Coteaux de Champagne, Ordre Européenne Gourmets des Degustateurs. Hobbies: Reiten, Reisen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Ausbildung zum Industriekaufmann, besuchte am WIFI einen Kurs über Kostenrechnung und zusätzlich das Studium zum praktischen Betriebswirt am HFL mit Abschluß, Verkauf und Management Training Käser AG Zürich. In meinem Lehrbetrieb wurde ich mit zwanzig Jahren Abteilungsleiter. Nach fünfzehn Jahren wechselte ich zu Asbach Österreich, wo ich für Reorganisation von Administration und Produktion zuständig war. Nach der Ernennung zum Verkaufsleiter wurde ich Prokurist und schließlich Direktor für den gesamten Vertrieb. In dieser Zeit führte ich die Marken Baileys und Malibu am österreichischen Markt ein. 1995, nach 22 Jahren Betriebszugehörigkeit, wechselte ich als Geschäftsführer zu Kattus & Racke. Das Unternehmen beschäftigt sich mit dem Vertrieb von Sekt (Hochriegl), Champagner (Veuve Clicquot) und internationalen Spirituosenmarken im österreichischen Raum; ich bin als Geschäftsführer für etwa 30 Mitarbeiter zuständig. Zu unseren Ansprechpartnern zählen sowohl der Handel wie auch die Gastronomie.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet im Endeffekt Lebensfreude. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich konnte mir, beginnend mit meiner Tätigkeit als Lehrling und in den Jahren danach, umfangreiche Kenntnisse in allen betrieblichen Bereichen in der Praxis aneignen und diese dann über das Betriebswirtschaftsstudium und die anderen oben erwähnten Ausbildungsstationen ergänzen. In der Führung von Mitarbeitern, deren Auswahl und deren Förderung zur Teamfähigkeit, konnte ich mir in den langen Jahren meiner Tätigkeit fundierte Kenntnisse aneignen. Dies führte zu der Berufung zum Geschäftsführer und diese Position bekleide ich nun seit sechs Jahren sehr erfolgreich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Meine Karriereleiter zeigte zeitlebens nach oben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich löse Probleme im gleichen Moment, in dem sie auftauchen. Ich erledige Aufgaben

schnell und präzise, weil ich ausschließlich daran interessiert bin, sie so schnell wie möglich vom Tisch zu haben, um mich wieder auf mein Geschäft konzentrieren zu können. In der Regel werden Probleme im Team gelöst. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf eigenständiges Arbeiten, hohe Verläßlichkeit und Teeamfähigkeit. Unsere Mitarbeiter kennen den Aufbau und die Ziele des Unternehmens – also den Rahmen, innerhalb dessen sie sich völlig frei bewegen können. Ich kann Fehler akzeptieren, weil solche überall dort passieren, wo gearbeitet wird. Wesentlich ist, daß ein Fehler nicht zweimal gemacht wird. Weiters spielt Weiterbildung in unserem Unternehmen eine große Rolle. Unsere Mitarbeiter werden hausintern geschult und absolvieren alle sechs Wochen von uns selbst organisierte Trainings. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte in jungen Jahren unbedingt auf eine gute Ausbildung achten. Im späteren Leben kann dies nur mit hohem Zeitaufwand und Kosten nachgeholt werden. Im Berufsleben selbst muß man sich auch im Fall von längeren Durststrecken "durchbeißen" können. Das wichtigste ist es, ein Ziel zu haben, das man hartnäckig, ausdauernd und konsequent verfolgt. Ich denke, es ist ganz wesentlich, seine Chancen überhaupt zu erkennen, deshalb sollte man nicht bei jeder Schwierigkeit gleich aufgeben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe das Talent, völlig abschalten zu können und beide Bereiche strikt zu trennen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, in meinem beruflichen Leben weiterhin erfolgreich zu sein und mir meine Lebensqualität zu erhalten.

✱ Cerny Manfred Ing.

● Steckbrief

Beruf: Techniker, Ingenieur. Funktion: Technischer Leiter. Tätig bei: Testfuchs Prüfeinrichtungen Ing. Fritz Fuchs GmbH., 3812 Groß Siegharts, Test-Fuchs-Straße 1-5. Geboren - Datum, Ort: 22. Juli 1946, Kautzen. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Karin (1968). Ehrungen: Ehrungen durch die Kammer für Lehrlingsausbildung. Mitgliedschaften: Ballonclub. Hobbies: Garten, Ballonfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die HTL in Steyr mit Fachrichtung Maschinenbau. Meine ersten beruflichen Erfahrungen machte ich in der Entwicklung, im Schutzschalterbau. Während des Präsenzdienstes lernte ich den Sohn des Prokuristen der Firma Testfuchs kennen. Ich beschloß bereits damals, in dieses Unternehmen einzutreten, ab 1966 war ich dort als Konstrukteur tätig. Der damalige Konstruktionsleiter stand kurz vor seiner Pensionierung, dadurch wurde mir nach zwei Jahren diese Stelle übertragen. Seit 1995 bin ich technischer Leiter des Unternehmens.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Für mich besteht Erfolg aus der Zufriedenheit mit der Arbeit und der Zufriedenheit mit sich selbst. Man ist erfolgreich wenn man die Gewißheit hat, immer das beste gegeben zu haben. Diese Definition von Erfolg gilt für alle Geschäftsfelder, für die Familie oder die Hobbys. Generell ist Erfolg für mich sehr bedeutsam. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin sehr kommunikativ und versuche mit allen Menschen zu reden. Es fällt mir vergleichsweise sehr leicht, Mitarbeiter zu motivieren. Der positive Umgang mit unseren Kunden ist auch ein Teil meines Erfolgsrezeptes. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Für meinen Erfolg war das große persönliche Engagement im Unternehmen ausschlaggebend. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ich hatte schon immer eine besondere Affinität zum Fliegen und wußte, daß ich zu großen Dingen fähig bin. Die Position als technischer Leiter strebte ich nicht konkret an, sie ergab sich für mich im Lauf der Zeit. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Meine Berufswahl beruht auf absolutem Zufall. Während meiner Schulausbildung in Kautzen fiel mir ein Prospekt der HTL Steyr in die Hände. Dieses Prospekt beeindruckte mich so, daß ich mich für die Ausbildung an dieser Schule entschied. **Gibt es jemanden, der Ihren Lebensweg besonders prägte?** Der frühere Chef des Unternehmens hatte großen Einfluß auf mich und meinen beruflichen Lebensweg. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich schaffe eine ausgewogene Balance zwischen Beruf und Privatleben, weil ich versuche, die Arbeit gedanklich nicht mit nach Hause zu nehmen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld beim Erfolg?** Wir beschäftigen im technischen und konstruktiven Bereich ein besonders hochqualifiziertes Team an Mitarbeitern. Selbstverständlich haben diese Mitarbeiter meine Karriere mitbeeinflußt - durch ihr Engagement spielten sie eine wesentliche Rolle bei meinem Erfolg. Meine Familie bietet mir persönlichen Rückhalt, sie ist mein Refugium, in dem ich Ruhe und Entspannung finde. **Entscheiden Sie vorwiegend alleine, oder mit Ratgebern?** Wir entscheiden im Unternehmen nach Möglichkeit immer im Team. Ich halte es für nicht sinnvoll, an der Spitze des Unternehmens einsame Entscheidungen zu treffen, die dann nicht oder nur teilweise akzeptiert werden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Qualifikation muß der ideale Mitarbeiter kommunikativ, objektiv und teamfähig sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bin in dieser Richtung nicht geschult, habe aber offensichtlich eine gute Hand dafür. Ich nütze die Methode des "Bier nach Vier". Ich setze mich oft mit meinen Mitarbeitern nach Dienstschluß zusammen und bespreche im eher privaten Rahmen verschiedene Projekte. Dies fördert den Teamgeist und motiviert die Mitarbeiter, wie ich finde. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Weiterbildung spielt für mich eine wesentliche Rolle. Nachdem es nicht nur in der Technik sondern auch in der Elektronik laufend neue Entwicklungen gibt, muß ich mich unentwegt weiterbilden, um am laufenden zu bleiben. Ich nutze eine Reihe von verschiedenen Medien und bilde mich vorwiegend über Fachliteratur und das Internet weiter. Zudem pflege ich regelmäßigen Erfahrungsaustausch. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre neben der monetären auch verbale Anerkennung; letztere kommt meistens von meinen Kunden. Ich freue mich darüber und sehe sie als Feedback und Bestätigung, auf dem richtigen Weg zu sein. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Man darf Mißgeschicke oder Fehlentwicklungen nicht zu ernst nehmen. Pannen und unangenehme Dinge müssen aber sofort erledigt werden. Probleme werden für mich bis zu deren Lösung deshalb sofort zum Thema Nummer Eins. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich kann mich am besten bei der Arbeit in Haus und Garten entspannen, außerdem koche ich gern. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mir gefällt dieses Unternehmen mit all seinen Aufgaben und Herausforderungen sehr gut, deshalb ist es mein Ziel, hier zu bleiben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Um absolut erfolgreich zu werden muß man sich eine Beschäftigung suchen, die einem Spaß und Freude bereitet. Ich denke,

es ist wichtig, Mut zu haben und sich vor keiner Situation zu fürchten. Als unselbständiger Arbeitnehmer muß man für das Unternehmen, in dem man arbeitet, durch dick und dünn gehen. Firmentreue und Loyalität sind in jedem Betrieb gefragt.

✱ Chmelar Dieter

● Steckbrief

Beruf: Journalist. Funktion: Moderator. Tätig bei: ORF., 1130 Wien, Würzburggasse 30. Geboren - Datum, Ort: 26. Oktober 1957, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Hobbies: Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Die Schule war insofern sehr wichtig für mich, da ich davon überzeugt bin der größte Österreichische Schulexperte zu sein. Ich galt als verhaltensauffälliger Schüler und besuchte insgesamt elf Schulen in Österreich. Ich war nicht leicht zu disziplinieren, hatte jedoch nie Lernprobleme und konnte trotz aller Schulwechsel mit 18 Jahren maturieren. In dieser Zeit reifte mein Erfolg, indem ich lernte mich immer verbal durchzusetzen. Ich kann keine Menschen akzeptieren, welche sich als etwas darstellen und keinerlei Nachweis für ihre Wichtigkeit darlegen können. Ich habe einen großen revolutionären Geist, welcher sich nicht um etwaige Konsequenzen kümmert. Nach der Matura begann ich mehrere Studien, die ich nicht beendete. Wehmütig erkenne ich heute, daß ich mein Dolmetschstudio in den Sprachen Englisch und Spanisch vollenden hätte sollen, da für alle Menschen, welche in den Bereichen Journalismus oder Fernsehmoderation ihre Zukunft sehen, Sprachen die wichtigsten Grundvoraussetzungen sind, um erfolgreich zu sein. Ich wollte eigentlich Turnlehrer werden. Eine Verletzung beendete meinen Wunsch und das Leben schenkte mir eine Lehrerin als Ehegattin. Ich begann einige Semester Publizistik und Politikwissenschaft zu studieren und lernte dadurch sehr interessante Menschen kennen. Ich wollte unbedingt arbeiten, deshalb nahm ich die Stelle als Sportjournalist beim Kurier an. Danach wechselte ich zur Arbeiter-Zeitung als Volontär. Die Zeit als Volontär war geprägt von geringem Lohn und großem Wissen. Hier lernte ich die Menschen kennen, welche mir auch heute noch sehr wichtig sind. Parallel zu dieser Tätigkeit moderierte ich unter Edi Finger Radiobeiträge. Im Jahr 1985 wechselte ich zur Ganzen Woche, dann zu den Zeitschriften Basta und Bunte. In der Zeit bei der Zeitschrift Bunte offerierte mir der jetzige Chefredakteur von RTL, Hans Magreither, die Möglichkeit, Beiträge für Österreich zu verfassen. Als das Seitenblicke-Team im Jahr 1988 an mich herantrat, um Seitenblicke zu moderieren, nahm ich die Möglichkeit wahr, und moderierte ca. 1200 Beiträge. Ich habe mich zweimal in meinem Leben um eine Stelle beworben. Die erste Bewerbung war bei der Arbeiter-Zeitung, wo ich aufgrund einiger Fußball-Matches Berichte und Belegung meiner Fähigkeit in einen Satz verfassen zu können bei der AZ vorstellig geworden bin. Als im Jahr 1996 Thomas Fuhrmann bei der Fernsehsendung „Willkommen Österreich" ausschied, versandte meine Gattin meine Bewerbung, ohne daß ich etwas davon wußte. Ich kam zum Casting und wußte überhaupt nicht, wofür ich mich eigentlich bewarb. Ich gewann das Casting durch die Gunst des Publikums. Meine Tätigkeit bei „Willkommen Österreich" verdanke ich meiner Frau und dem Wohlwollen des Fernsehpublikums.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist das zu tun, was man will. Ich bin glücklich mit dem, was mir bisher gelang, möchte jedoch sehr viele Ziele erreichen und sehe mich daher noch nicht als erfolgreich an. Erfolg ist, wenn man z.B. zum Rauchen aufhört, oder wenn man es geschafft hat, nur mehr so viele Stunden zu arbeiten, dessen Stundenanzahl man selbst bestimmt hat. **Wann haben Sie Ihre Fähigkeiten entdeckt?** Meine Fähigkeit, offen sprechen zu können, entdeckte ich schon während meiner Schulzeit. Ich erkannte, daß ich schwierige Situationen über meinen Humor und meine Schlagfertigkeit entspannen konnte. Kurioserweise praktiziere ich eine der Urängste der Menschen, nämlich die der offenen Rede. Der Großteil der Menschen fürchtet die Rede vor einem Publikum mehr als ihr eigenes Ableben. Mir ist es erst ab drei Personen Zuhörerschaft möglich, meine Redegewandtheit auszuleben. Sehr geholfen hat mir der Umgang mit den Seitenblicke-Menschen, dadurch wurde ich sicherer in der Interviewführung und somit auch lockerer. Das Schönste für mich ist es, auf völlig ungewohnter Situation schnell und richtig zu reagieren. **Wie erkennen Sie die Chancen und wie nützen Sie diese?** Leider oft ganz schlecht. Ich habe sehr viel durch meine Moderation bei „Seitenblicke" gelernt. O.W. Fischer war ein ganz besonderer Gesprächspartner, der mir mit Sympathie und Raffinesse zeigte wie man Chancen wahrnehmen könnte. Die Chancen in unserer heutigen Gesellschaft entstehen meistens über Bekanntschaften oder über die sogenannten Zufälle. Die Chance zur Sendung „Willkommen Österreich" erkannte meine Gattin Brigitte, ohne Sie hätte ich mich nie beworben und dafür bin ich ihr heute noch sehr dankbar. **Was möchten Sie persönlich noch erreichen?** Ich arbeite noch an einem Konzept für eine neue Show, in der ich ungebremst mit dem Publikum arbeiten kann. **Spielten Niederlagen in Ihrem Leben, in Ihrer Karriere eine wichtige Rolle?** Ich liebe Niederlagen, ich bade mich in ihnen und gehe nicht gestärkt daraus hervor. **Ist es die Originalität oder die Imitation, welche zum Erfolg führt?** Von der Zeitenfolge her betrachtet sind wir Menschen immer Imitatoren. Es ist sicher kein Fehler, wunderbare Sachen nachzumachen. Fehler ist es, jemanden zu klonen. **Haben Sie Vorbilder?** Ja natürlich. Peter Rapp, Thomas Gottschalk oder Rainhard Fendrich. Eine große Bewunderung habe ich auch für eine Stimmungskanone ersten Ranges, Harald Prünster, oder unsere Barbara Stöckl, man kann auch mit Anstand Erfolg haben, außerdem lachen wir gerne gemeinsam. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Selbstverständlich ist nur, was man selbst versteht. **Welche Empfehlung für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Erfolg erkennt man erst am Ende des Lebens, und der Friedhof ist voller Menschen, die sich für unersetzlich gehalten haben.

✱ Chorherr Christoph Mag.

● Steckbrief

Beruf: Politiker. Funktion: Abgeordneter zum Wiener Gemeinderat/Landtag, Klubobmann des Grünen Rathausklubs. Tätig bei: Der Grüne Klub., 1082 Wien, Rathaus. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Agnes (1985). Eltern: Dr. Thomas und Dr. Christa. Hobbies: Bücher, Architektur, Kino.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Im Elternhaus wurde ich in allen meinen Interessen gefördert und unterstützt. Schwerpunkt meines Studiums der Volkswirtschaftslehre war die Umweltökonomie, in deren Bereich ich auch bei diversen Alternativenergieprojekten mitarbeitete. In dieser Zeit knüpfte ich viele Kontakte, nahm an vielen Kongressen teil und eignete mir umfangreiche Kenntnisse an. Von 1986-91 war ich Referent für Wirtschafts-, Verkehrs- und Energiepolitik im Grünen Parlamentsklub und Energiesprecher der Grü-

nen. Von großer Bedeutung in dieser Zeit war für mich meine Gutachtertätigkeit für den Umweltfonds. Seit 1987 bin ich Lektor an der Wirtschaftsuniversität Wien, habe auch Lehraufträge an der Universität Wien und an der Technischen Universität Wien. Von 1989-96 war ich mehrmals Mitglied des Landesvorstandes der Wiener Grünen, von März 1996 bis Dezember 1997 war ich Bundessprecher der österreichischen Grünen und bin seit 1997 Klubobmann des Wiener Rathausklubs.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ein permanentes Bemühen. Ich bin dann erfolgreich, wenn es mir gelingt, meine diversen Projekte als Realität auf die Welt zu bringen. Ich verstehe mich als politischer Unternehmer und möchte etwas konkretes bewirken. Ich empfinde es als Erfolg und als ein großes Privileg, daß ich hohe Autonomie im Leben genieße. Ich hatte nie einen Chef, der mir Aufgaben vorgab. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Die Statistik sagt, daß die Österreicher durchschnittlich 140 Minuten täglich beim Fernseher verbringen, ich verwende meine Zeit anders und fühle mich wohl, wenn ich etwas unternehme. Für das, wie ich lebe, bin ich allein verantwortlich. Es ist wichtig, nicht zu jammern, sondern nach Alternativen zu suchen, die Möglichkeit zu nutzen, selbst etwas zu tun und nicht zu warten, bis andere es besser machen. **Ihre Ziele?** Weiterhin Inhalte, die mir wichtig sind, positiv umzusetzen, ich engagiere mich zum Beispiel für Bildung junger Menschen, wirke bei einem Projekt der Schulformerneuerung mit, und bin generell für vieles im Leben offen. **Was bedeutet für Sie eine Niederlage?** Eine Enttäuschung, von der man sich befreien muß. Sie ist schmerzhaft und um sie zu überwinden, braucht man eine gesunde Portion Selbstkritik. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Mir ist ein hohes Maß an Selbstbewußtsein, gepaart mit dem Streben nach Eigenverantwortung und Kooperationsbereitschaft wichtig. Ich gebe meinen Mitarbeitern viel Freiraum und erwarte von ihnen Initiative, Arbeitsqualität und Verläßlichkeit. Ich brauche zufriedene Mitarbeiter, denn nur sie können Höchstleistungen erbringen. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Mir ist die Quelle wichtig. Ich schätze Anerkennung vor allem von Menschen, die an der selben Sache arbeiten und kritische Urteilskraft besitzen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem Naturell und meiner Unternehmungslust. **Ihr Motto?** Der Titel einer Ausstellung über die Abstraktion im 20. Jahrhundert im Guggenheimmuseum in New York: „Total Ris, Freedom, Disciplin".

✶ Christ Heinz Dipl.-Kfm. Prof.

● Steckbrief

Funktion: Abteilungsdirektor, Prokurist im Bereich Öffentliche Hand. Tätig bei: Erste Bank der Österreichischen Sparkassen AG., 1010 Wien, Am Graben 21. Geboren - Datum, Ort: 21. Februar 1940, Wien. Schöpferische Akte: Veröffentlichung von kommunalen Fachartikeln in Organen des Sparkassensektors und der kommunalen Verbände, mit dem Ziel einerseits der fachlichen Weiterbildung der Sparkassen im Kommunalwesen, andererseits des Einblickes der Gemeinden in bankwirtschaftliche Problemstellungen. „Wesentliche Kriterien für die Kreditfähigkeit der Gemeinden" (in „Das öffentliche Haushaltswesen in Österreich"), „Der Kassenkredit der Gemeinden" (Österreichische Bürgermeisterzeitung und Österreichische Sparkassenzeitung), „Praktische Bonitätsprüfung von Gemeinden", „Die aufsichtsbehördliche Genehmigung beim öffentlichen Kredit" (österreichische Bürgermeisterzeitung und in der österreichischen Sparkassenzeitung), „Zur Verwertung kommunaler Sicherheiten" (österreichische Bürgermeisterzeitung und in der österreichischen Sparkassenzeitung); „Die k.u.k. Donauflottillie 1870-1918" (Verlag Weishaupt), „Die Entwicklung der maritimen Herrschaftsgebiete der österreichischen Erblande vom 14. Jahrhundert bis 1806, sowie des Kaiserreiches Österreich bzw. Österreich-Ungarn von 1804-1918" (Köhlers Flotten-Kalender), „Geschichte der k.u.k. Kriegsmarine während der Jahre 1850-1866" (Bearbeitung des im Kriegsarchiv vorliegenden Manuskripts von Korp.Kpt. Handel-Mazetti - in Vorbereitung). Hobbies: k.u.k. Kriegsmarine, Modelleisenbahn, Gartenarbeit, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1959 maturierte ich mit Auszeichnung an der Goethe-Realschule. Im Oktober 1959 begann ich mit dem Studium der Bankbetriebslehre an der damaligen Hochschule für Welthandel. Während des Studiums erteilte ich Nachhilfe in Mathematik und darstellender Geometrie. Im Juni 1965 schloß ich mein Studium ab. Im Anschluß absolvierte ich ein Semester an der Technischen Hochschule, Moderne Rechentechnik. Am 1. April 1966 erfolgte der Eintritt in die Girozentrale der österreichischen Sparkassen, wo ich als Kreditreferent für ERP-, Exportfond- und Ausfuhrförderungskredite zuständig war. Im Jänner 1969 erhielt ich die Handlungsvollmacht, und von 1970-72 war ich zuständig für Kommerzkredite. Im Juli 1972 wurde ich zum stellvertretenden Leiter der neugebildeten Kommunalkreditabteilung (Kundengruppe Gebietskörperschaften) ernannt. Parallel dazu übte ich von 1972-1986 die Funktion des Geschäftsführers der EDV-Anlagenvermietungs GmbH, einem Tochterunternehmen der Girozentrale, aus. Mit 1. Jänner 1975 erhielt ich die Wechselvollmacht und mit 1. Jänner 1977 die Prokura. Am 1. April 1982 wurde ich zum Leiter der Abteilung Kommunal- und Privatkredite ernannt, und am 1. April 1990 erfolgte die Ernennung zum Abteilungsdirektor. Im Oktober 1997 übernahm ich die Leitung der Abteilung Öffentliche Hand der Erste Bank der Österreichischen Sparkassen AG (Kundengruppe Gebietskörperschaften, Wasserverbände und Kirche). Am 19. August 1999 wurde mir der Berufstitel Professor durch den Bundespräsidenten in Würdigung der langjährigen beruflichen Tätigkeit, der damit verbundenen Entwicklung neuer Produkte für die Öffentliche Hand, sowie der zahlreichen Fachpublikationen verliehen. Mein derzeitiger Tätigkeitsbereich umfaßt unter anderem die Konsortialfinanzierung mit österreichischen Sparkassen, Richtlinienkompetenzen und auch Risikomanagement.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg einerseits persönliche Befriedigung, das heißt daß mir meine berufliche Tätigkeit Freude bereitet und im Interesse einer Kundengruppe gut gemacht wird, und andererseits, daß damit eine materielle und formelle Karriere gemacht werden kann. Dazu gehören neben der fachlichen Kompetenz auch Genauigkeit, Flexibilität und kundenorientiertes Verhalten. Dies gilt für meine Tätigkeit, aber auch für meine Mitarbeiter. Weiters benötigt man für meine Branche eine starke Ausprägung im juristischen Bereich. Ich besuchte seinerzeit die Hochschule für Welthandel und hatte so gut wie keine Ausbildung im Verwaltungsrecht. Diese Kenntnisse habe ich mir in der Praxis, durch eingehendes Selbststudium und intensive Kontakte mit Rechtsabteilungen angeeignet. Zwischenzeitlich schaut es so aus, daß ich von Kollegen aus

der Branche zu manchen Fachproblemen kontaktiert werde. **Was war für Ihre Karriere ausschlaggebend?** Mich hat die Finanzmathematik immer schon sehr interessiert. Aufgrund dessen hat mir mein damaliger Vorgesetzter den Bereich Kommunalkredite anvertraut. Ich wollte im Kommerzgeschäft bleiben, habe mich jedoch sehr intensiv mit der neuen Aufgabe auseinandergesetzt. Somit ist das Interesse an dieser neuen Aufgabe gestiegen, und meine Devise lautet: „wenn ich etwas beginne, dann mache ich es auch in Ordnung fertig". Dies gilt nicht nur fürs Berufsleben, sondern auch für den privaten Bereich. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil meine Leistungen in der seinerzeitigen Girozentrale anerkannt wurden, und ich bekam vom Kundenkreis und auch vom Österreichischen Gemeindebund positives Feedback. Man bemerkt, daß man anerkannt wird und somit ist dies Erfolg. **Ihr Ratschlag für Erfolg in Ihrer Branche?** Ich habe den Eindruck, daß viele Absolventen der Wirtschaftsuniversität glauben, wenn sie in ein Unternehmen eintreten, sofort als Manager beginnen zu können. Ohne Banktechnik und praktisches Rüstzeug für das Tagesgeschäft ist es unmöglich, mit dem Kunden zu kommunizieren, denn der Kunde will über seine Probleme sprechen und nicht mit fachtheoretischen Gesprächen konfrontiert werden. Die Praxis lernt man nicht auf der Wirtschaftsuniversität. Ferialjobs halte ich zwar für einen Vorteil, aber dabei besteht die Gefahr, daß man durch diese meist einmonatige Tätigkeit keine großen Einblicke in ein Unternehmen bekommt. Es sei denn, der Student interessiert sich und zeigt persönlichen Einsatz. Ohne diesen Einsatz geht es auch im Berufsleben nicht. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Da ich fast täglich bis 19 Uhr im Büro bin, leidet sicher mein Privatleben darunter. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Motivation der Mitarbeiter hat eine große Bedeutung, denn nur ein motivierter Mitarbeiter ist ein guter Mitarbeiter. Ich habe meine Mitarbeiter immer weitgehendst selbständig arbeiten lassen und dazu gehört auch Verantwortung. Wenn die Selbständigkeit und Verantwortung einem Mitarbeiter übertragen wird, dann freut ihn auch die Arbeit mehr, und dies zählt in der Praxis, denn motivierte Mitarbeiter sind der Schlüssel zum Erfolg der Abteilung, und somit auch des Unternehmens. Diese „persönliche" Motivation wiegt oft mehr, als die sicher auch notwendige finanzielle Komponente. **Hatten Sie Vorbilder?** Ja, Direktor Dr. Kandler, der mich durch seine fachliche Kompetenz und sein Feingefühl in der Personalführung sehr beeindruckt hat.

✱ Cokl Elisabeth

● Steckbrief

Beruf: Bürokauffrau. Funktion: Heimleiterin. Tätig bei: E.M.S.W Hotelbetriebes GmbH., 1100 Wien, Sonnwendgasse 22. Geboren - Datum, Ort: 18. Mai 1973, Wien. Hobbies: Kindererziehung.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule besuchte ich die private Hauptschule der Ursulinen, in der ich in einem Internatsbetrieb auf Gymnasiumniveau unterrichtet wurde. Danach erlernte ich den Beruf der Kindergärtnerin, da ich den Kontakt mit Menschen liebe. Meine nächste Berufsstation war hier im Kolpingheim; dort absolvierte ich auch die Ausbildung zur Bürokauffrau. Nach der Lehrzeit ging ich in Karenz und begann zwei Jahre später bei der Volkshilfe in Wien. Schon nach kurzer Zeit bot man mir hier im Unternehmen eine gute Position an, die ich mit Freude annahm. Wir trennten das Unternehmen in zwei Firmen, und zwar in den Heimbetrieb und die Küche. Jetzt führe ich mit einer Kollegin den Heimbetrieb. Ich leite den kompletten Verwaltungsapparat des Asylantenheimes. Asylanten können je nach Status bei uns zwischen einem Monat und drei Jahren wohnen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Erfolg ist für mich die Anerkennung durch Vorgesetzte, denn diese Anerkennung ist eine sehr wichtige Motivation für mich, um noch effektiver arbeiten zu können. Dank ist etwas sehr Wichtiges, um Mitarbeiter zu motivieren, damit sie noch erfolgreicher arbeiten wollen. Sehr wichtig für meinen Erfolg sind meine Aufnahmefähigkeit, mein Umgang mit allen Menschen und mein Wunsch, immer die beste Arbeit zu verrichten. **Wie kann man erfolgreich werden?** Die Freude an der Arbeit entscheidet die Höhe des Erfolges. Nur diese Freude zur Arbeit erleichtert die Tage, an denen man nicht die gewünschte Energie hat. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Bei uns zählen Sprachkenntnisse, Vertrauenswürdigkeit, voller Einsatz, selbständiges Denken und Menschenliebe. **Glauben Sie, ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Es ist nicht wichtig, ob man über Originalität oder Imitation zum Erfolg gelangt. Wichtig ist dafür der eigene innere Ansporn, denn nur die innere Einstellung läßt Gewünschtes verwirklichen. Das Wichtigste ist, daß man seine eigene Wirklichkeit erkennt. Eine etwaige Imitation eines Vorbildes würde überhaupt nichts bringen, weil niemand zu jemand anderem werden kann. Das einzige, was ich zu den sogenannten Vorbildern nennen möchte, ist folgendes: sie sollten Menschen sein, die ehrlich und mutig ihren Weg gehen. **Spielten Niederlagen auf Ihrem Lebensweg eine wesentliche Rolle?** Ich habe schon sehr viel erlebt, daher gibt es nur eine Möglichkeit, mit Niederlagen umzugehen: daraus zu lernen. **Welche Ziele möchten Sie noch erreichen?** Ich bin hier mit meinem Aufgabengebiet sehr zufrieden und habe meine Erfüllung gefunden. Das Wichtigste für mich sind zuerst einmal die Fragestellungen, ob ich gewisse Arbeiten machen kann, ob ich die Fähigkeit besitze, vorgegebene Ziele zu realisieren, und ob ich die Kraft habe, mit größter Anstrengung die Ziele der Firma auch umzusetzen. Für die nächste Zukunft ist es geplant, einen Hotelbetrieb zu installieren, und es würde mich sehr interessieren, dieses Unternehmen zu leiten. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Lebe so, als wäre jeder Tag dein letzter! Dies bedeutet, auch mit Freunden und Bekannten so umzugehen, als würde man sie nie mehr sehen. **Welche Empfehlung für den Erfolg geben Sie weiter?** Das Wichtigste ist, sich selber etwas zuzutrauen. Wenn man zu sich selbst sagt: „Ich schaffe es", gelingt alles viel leichter, und man kann Dinge vollbringen, die man sonst niemals geschafft hätte. Alles ist einen Versuch wert.

✱ Collot Mario

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber, Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: „Trattoria al Caminetto" Lanterna Gastronomie Betrieb GmbH., 1010 Wien, Neuer Markt 8a. Geboren - Datum, Ort: 24. November 1952, Houdeng Aimeries (Belgien). Kinder: Fabio (1990) und Laura (1992). Eltern: Maria und Arnaldo. Mitgliedschaften: CD-Club/Österreich, Club Italia und Verein Neuer Markt. Hobbies: Motorradfahren, Skifahren und Surfen.

● **Karriere**

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Schullaufbahn begann in Italien - ich verließ die Schule aus finanziellen Gründen nach dem 10. Schuljahr und war anschließend in der Elektrobranche tätig, nebenbei arbeitete ich in einem Lokal. Jene Firma, in der ich beschäftigt war, hatte auch eine Niederlassung in Wien, wohin man mich für zwei Monate schickte. Daraus wurden drei Jahre, bis die Zweigstelle geschlossen wurde. Ich blieb in Wien, wechselte das Unternehmen und war als technischer Betreuer von Maschinen tätig. Wieder bekleidete ich nebenbei abends eine Stelle in der Gastronomie, nämlich Pizzakoch. Nach drei Jahren wurden mir beide Tätigkeiten zu anstrengend und ich kündigte. 1997 eröffnete ich mein erstes Lokal, eine Pizzeria im 19. Bezirk, wollte aber immer schon ins Zentrum. Ich führte dieses Lokal drei Jahre, verkaufte es und übersiedelte in den 1. Bezirk in die Schönlaterngasse. Dieses Lokal führte ich bis 1991 und verpachtete es anschließend bis 1999. Nun führe ich die Pizzeria Lanterna mit vier Mitarbeitern wieder selbst. 1991 habe ich hier am Neuen Markt 8a die „Trattoria al Caminetto" gepachtet. Ein italienisches Beisl, mit traditioneller italienischer Küche von Antipasti über Fisch und Fleischspezialitäten bis zur gereiften Käseplatte und einem Angebot an verführerischen Nachspeisen. Saisonbedingt servieren wir unseren Gästen Austern, Jakobsmuscheln, Hummer, weiße Trüffel, Steinpilze und Ente, und das alles frisch. Besonderen Wert lege ich auf die Wahl unserer hervorragenden italienischen Weine von Galestro Antinori über Prosecco die Conegliano bis Gavidigavi Bersono in weiß und viele Rotweine von Montepulciano nobile Poliziano bis Plantone al Bano. Zur Zeit beschäftige ich neun Mitarbeiter. Obwohl dieser Platz ein touristisches Zentrum Wiens ist, sind unsere Gäste zu 80 Prozent Stammgäste. Dazu gehört auch Prominenz aus Kultur und Politik.

● **Zum Erfolg**

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Qualität, viel Arbeit und mein stetiges Streben nach Perfektion. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt immer jemanden, aber wenn ich nicht in diese Branche gekommen wäre, hätte ich es sicher in einer anderen Richtung auch zu etwas gebracht. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich mache sofort neue Konzepte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich war 1979 bei meiner ersten Selbständigkeit knapp 30 und hatte sofort ein gutes Gefühl dabei. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde finden mich sicher erfolgreich, möchten aber wegen dem Zeitaufwand sicher nicht mit mir tauschen. Als fleißigen, erfolgreichen Geschäftsmann, meiner Mutter ganzer Stolz. **Wie suchen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Für mich sind wichtig Fachkompetenz, ein freundlicher Auftritt. Liebe zum Beruf. Bei dem Vorstellungsgespräch verlasse ich mich oft auf meine Intuition. **Wie werden Sie von Ihre Mitarbeitern empfunden?** Ich versuche meine Mitarbeiter stets zu motivieren, obwohl ich mir das letzte Wort vorbehalte. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich versuche das, was ich von den anderen verlange, vorzuleben. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, von meinen Gästen, eine Bestätigung guten Geschmacks. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Beim Motorradfahrern. Besonders bei schönen, großen Touren durch Österreich und Italien. **Wie lautet Ihr Erfolgsgeheimnis?** Das Streben nach Perfektion. Ich versuche besser, wie die anderen zu sein. Für mich ist es wichtig, was authentisches anzubieten, darum ist der Kern meines Personals Italiener. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Noch ein drittes Lokal. **Hatten Sie Vorbilder?** Immer die Chefs der Betriebe, wo ich gearbeitet habe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sowohl in Küche, Keller, als auch im Service nach Perfektion streben.

✱ Cserko Michael

● **Steckbrief**

Beruf: Maurer und Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Sun & Fun Studio, Cserko & Partner KEG., 2340 Mödling, Friedrich Schiller-Str. 13. Geboren - Datum, Ort: 27. Juli 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Eltern: Renate und Stefan. Hobbies: Lesen, Tauchen und Golf.

● **Karriere**

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach zweieinhalb Jahren HTL (Fachrichtung Tiefbau) begann ich eine dreijährige Maurerlehre bei der AG für Bauwesen und blieb noch ein Jahr (bis 1986) als Geselle im Betrieb. Bereits im dritten Lehrjahr begann ich neben dem Beruf mit der Werkmeisterschule und absolvierte 1987 die Werkmeisterprüfung. Danach wechselte ich zu einigen Baufirmen, sammelte Erfahrung im Hochbau und kommunalem Tiefbau. 1994 hatte ich einen schweren Skiunfall und hatte 18 Wochen Zeit zum Nachdenken. Danach arbeitete ich weiter in meinem Beruf, der Keim des „Selbständigwerdens" war in mir aber schon aktiv. Im Dezember 1996 begann meine Selbständigkeit mit Hilfe des Franchise Systems „Sun & Fun - Sonnenstudios". Mit etwas Erspartem und einem zusätzlichen Bankkredit stieg ich in ein komplett neu eingerichtetes Sonnenstudio mit sieben Sonnenliegen ein, die dem neuesten Stand der Technik entsprachen. Mein Ziel ist den nun seit fünf Jahren bestehenden sehr hohen Qualitätsstandard stets zu verbessern. Meine Geschäftsphilosophie ist die immerfort ansteigende Nachfrage nach Wellness, Wohlbefinden und speziell gesundem Bräunen, zu bedienen. Zu diesem Zweck beschäftige ich vier Mitarbeiterinnen, die laufend auf Besonnungstechnik und Hygiene fachlich ausgebildet und geschult werden.

● **Zum Erfolg**

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Im täglichen Alltag schwierige Situationen erkennen und sie positiv bewältigen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ein starker Partner und der eigene Erfolgswille. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mir meine Zeit selbst einteilen kann. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach erfolgreich gelösten Problemen, z.B. die infolge eines langen Sommers, hoher Temperaturen (also wetterbedingt) zustande gekommen sind. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine für meine persönliche Entwicklung wichtige Entscheidung war - rückblickend -, mich nach diesem System selbständig zu machen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Sommer, die zu lange dauern, könnten schon für manche in dieser Branche einige Probleme aufwerfen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem sehe ich darin, daß es noch immer Sonnenstudios gibt, die kein fachlich richtig ausgebildetes Personal beschäf-

tigen und den Mindestanforderungen der gültigen Solarienverordnung nicht entsprechen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach einem persönlichen Gespräch und unter Zuhilfenahme der geschäftlichen Erfahrung. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Unterschiedlich; jeder Mitarbeiter verdient seine eigene Behandlungsform. Jedoch werde ich meist als loyaler, kompetenter Entscheidungsträger gesehen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Acht Wochen im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte den Begriff Qualität nicht unbedingt mit den Begriffen „teuer", „abgehoben" oder „elitär" beurteilen, sondern als Grundvoraussetzung sehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, daß aus einem Namen wie „Sun & Fun - Sonnenstudio" eine Marke und Lebenseinstellung wird. Wir sind auf dem besten Weg dorthin; es gibt bereits 29 Studios in ganz Österreich.

✶ Culen Monica E.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Rote Nasen Clowndoctors; Verein zur Förderung der Lebensfreude als Therapie für kranke Menschen., 1190 Wien, Muthgasse 27. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Stefan. Kinder: Caroline, Julia und Johannes-Cyrill. Ehrungen: Österreichischer Fundraising–Preis (einmal erster, zweimal zweiter Platz), 2001 Award of Excellence in Gold for Humanity, verliehen vom Weltkongreß Humanity Medicine. Hobbies: Literatur, Philosophie, Zen Buddhismus, Golf und Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die sogenannten Glücksfälle des Lebens und die Prägung meiner Eltern führten mich vom schüchternen Mädchen zu meiner jetzigen Position. Ich stamme aus traditionellen Unternehmerfamilien. Verantwortungsvolles Denken beherrschte schon immer meine Einstellung zum Leben, zu Menschen und natürlich zur Arbeit. Mein Vater zeigte mir schon früh Verantwortung und Freude an der Arbeit. Um die Bedeutung der Arbeit zu verstehen, habe ich bereits mit 17 Jahren am Fließband gearbeitet, einfach um zu empfinden, wie sich Menschen fühlen, die eine derartige Tätigkeit ausüben. Während meines Studiums habe ich an der Organisation von Kongressen mitgearbeitet, das Hilfskomitees für Erdbebenopfer in Guatemala organisiert und an der österreichischen Außenhandelsstelle in Barcelona volontiert. Nach meiner Heirat arbeitete ich in der Südamerikanischen Gesellschaft für Entwicklung internationaler Beziehungen zwischen Venezuela und Europa. 1972, bereits nach der Geburt meiner ersten Tochter Caroline, bot mir Sylvia Sommerlath (die jetzigen Königin von Schweden) an, als jüngste Chefhostess bei den olympischen Sommerspielen 1972 in München mitzuarbeiten. Mit Freude nahm ich diese Herausforderung an und arbeitete vier Monate im Organisationskomitee mit. Ich schulte selbst neue Hostessen und trug während der Spiele die Verantwortung für 80 Mädchen in allen Bereichen der olympischen Basketballhalle sowie für Sportler, Journalisten, VIPs und normale Besucher. 1975/76 studierte mein Mann an der Managementschule I.N.S.E.A.D. in Fontainebleau. Ich übersiedelte mit ihm und meinen zwei kleinen Töchtern nach Frankreich. Da ich als aktiver Mensch nicht untätig sein wollte, ergriff ich die Möglichkeit in der PR Abteilung von I.N.S.E.A.D. mitzuarbeiten. Das gab mir auch die Gelegenheit an verschiedenen Managementkursen teilzunehmen und interessante Menschen aus aller Welt kennenzulernen. Das alles machte unseren Aufenthalt noch bunter. Zurück in Österreich wußte ich schon ziemlich genau, was ich wollte. Wichtig war für mich die Einsetzung meines Organisationstalentes, interessante Menschen aus allen Teilen der Welt kennenzulernen und meine Sprachkenntnisse (Englisch, Französisch, Spanisch) einbringen zu können. 1976 traf ich - im Rahmen des Hilfskomitees für Guatemala - den Generaldirektor der neu gegründeten OPEC Entwicklungsbank „OPEC FUND FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT", der mich "vom Fleck weg" engagierte. Meine Aufgaben waren PR sowie Protokoll und Presse. Ich organisierte die Ministerkonferenzen in Europa, Afrika und Südamerika. Ich traf Politiker, Intellektuelle, Diplomaten und Journalisten aus allen Teilen der Welt. Mein damaliger Chef, der jetzige Vizepräsident der Weltbank, war ein charismatischer und brillanter Mann, der große Visionen und außerordentliche Ziele hatte und seinen Mitarbeitern Höchstleistungen abverlangte. Es war eine aufregende und faszinierende Arbeit, und ich konnte unter dieser strengen Führung alle meine Fähigkeiten voll entwickeln. Die Bedeutung der OPEC wurde während der politischen Krise und des Irak-Iran Krieges stark geschwächt. Auch die Situation innerhalb der OPEC-Staaten war äußerst schwierig. Der OPEC Fund verlor seinen Mentor und damit seine Visionen und sein Engagement und verkam zu einem administrativen Moloch. 1984 verließ ich trotz der Mißbilligung meiner Familie diese einflußreiche Position. Es begann meine Zeit der Selbständigkeit, die viel Freiraum für neue Möglichkeiten brachte. Mehrere Jahre übernahm ich das Marketing für die Möbeldesign-Firma meines Mannes und andere Marketing Beratungsaufträge. 1990 fiel mir das Clown Projekt sozusagen "in die Arme". Eine belgische Freundin hatte die Clown Care Unit in New York besucht und war von dem Clownprogramm in Kinderspitälern begeistert. Als Kind war ich selbst viele Monate im Spital und in der Lungenheilanstalt. Spitäler wollte ich nicht mehr sehen; auch vor Clowns hatte ich mich als Kind gefürchtet. Irgend etwas jedoch begeisterte auch mich an der Idee, und ich ließ mich dazu überreden, ein Konzept für ein Clownsprogramm in Österreich auszuarbeiten. Damit war ich plötzlich auf einem neuen, gar nicht geplanten Weg.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wir sind ein sehr straff organisierter Verein mit klarer Struktur, der sich durch hohe Professionalität in allen Belangen auszeichnet. Unser Verein bietet sehr hohe künstlerische Qualität, an der wir mit unseren Künstlern ständig arbeiten. Unsere Philosophie – Liebe, Freude, Humor – wird von der ganzen Organisation getragen; unsere Mitarbeiter identifizieren sich mit unseren Inhalten. Wir veranstalten Workshops und Meetings, in denen über unsere Ziele und Vorstellungen sowie über die Entwicklung des Vereines diskutiert wird, weil uns innere wie auch äußere Transparenz äußerst wichtig sind. Unser Tätigkeitsgebiet erstreckt sich über ganz Österreich bis nach Ungarn und demnächst auch Tschechien. Weiters stehen wir in internationalem Kontakt mit Nonprofitorganisationen und Hospital Clowning auf der ganzen Welt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin sehr gelassen, weil ich an schwierige Situationen und Herausforderungen gewöhnt bin. Wenn es zu einem Problem kommt, analysiere ich es und treffe danach relativ schnell meine Entscheidung. Wichtige Entscheidungen überschlafe ich ganz gerne. Ich bin dabei sehr teamorientiert. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Obwohl meine Familie oft behauptet, daß meine Prioritäten in

meinem Beruf liegen, denke ich doch, daß ich eine ganz gute Balance zwischen beiden Bereichen schaffen konnte. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner höchst lebendigen und glücklichen Familiensituation - ich habe drei Kinder und zwei Enkel - und aus meinem Freundeskreis. Weiters mache ich Tai Chi und Zen-Meditation. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Egal was man macht, man soll es mit Freude, Engagement und der größtmöglichen Perfektion machen. Gute Ausbildung ist als Basis sicher wichtig, ebenso wesentlich ist der Wille, Erfahrungen zu machen: Erfolg hat mehr mit Persönlichkeit und innerer Haltung zu tun als mit fachlicher Kompetenz. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel für den Verein ist seine Etablierung als Instanz für Humor und Menschlichkeit auch in Form einer internationalen Dachorganisation, die ich ins Leben rufen möchte. Diese soll als Pool für Ausbildung und Know-how fungieren und ein Hilfsanker für kleine Organisationen sein, die in Schwierigkeiten sind. Ich bin aufgrund meiner Erfahrung heute eine Expertin für Fundraising und unterrichte an einer amerikanischen Universität: Ich möchte weiterhin mein Wissen weitergeben, auch in Form eines Fundraising-Consulters für andere Organisationen. **Ihr Lebensmotto?** Ich mache die Dinge mit Freude, brauche um mich herum Ästhetik und ständige Entwicklung - Bewegung in allen Belangen.

✱ Cupak Anton

● Steckbrief

Beruf: Tischler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Josef Cupak - Werkstätte für moderne Raumgestaltung., 1120 Wien, Zeleborg. 20. Geboren - Datum, Ort: 30. Mai 1946, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Isolde (1968). Eltern: Rosa und Anton. Schöpferische Akte: Laufend Fachartikel im kulturellen Bereich. Mitgliedschaften: Vizepräsident des Merker - Vereins (Kulturzeitung). Hobbies: Kulturjournalismus und Fußball-Schiedsrichter.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Volksschule, Hauptschule und drei Jahre Tischlerlehre im seit 1892 bestehenden, vom Urgroßvater gegründeten Tischlerei-Familienbetrieb. Zu diesem Zeitpunkt führte mein Vater die Firma, nach dessen Tod, 1976 übernahm mein Bruder den Betrieb. Durch einen Unfall meines Bruders bin ich seit 1. Jänner 2000 alleiniger Inhaber. Wir sind eine reine Möbeltischlerei und fertigen nur auf Bestellung. Zur Zeit arbeiten wir zu sechst, aber es sind zusätzlich Tischlereien als Subunternehmer für uns beschäftigt. Der halböffentliche Bereich ist unser Hauptkunde.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich unabhängig bin, brauche um nichts bitten. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe ja nur übernommen, führe den Betrieb erfolgreich weiter und arbeite weiter selbst mit. Bilanzmäßig sind wir bei fünf Millionen Umsatz und die Büroarbeit mache ich mir auch selbst. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Mein Vater, - er hat den Betrieb weiter ausgebaut. Mein Bruder war für die Firma auch sehr wichtig. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** „Ohne Netz" mache ich nichts. Sollte ich einmal die Bank brauchen, würde ich aufhören. Ich habe seit 30 Jahren keinen Urlaub gemacht, - weil ich keinen machen will. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als rast- und ruhelosen Menschen, der viele Dinge auf einmal macht. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Wir haben ein distanziertes Verhältnis - ohne despotisch zu sein. Nach dem Tod meines Bruders mußte ich mir die Anerkennung erst mit überdurchschnittlichem Einsatz erkämpfen. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Sie sehen mich sicher als erfolgreich, verläßlich und berechenbar. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Durch meine vielseitigen Tätigkeiten - Tischlerarbeiten, Büroarbeit, Fußballschiedsrichter und Mitherausgeber der Merker-Zeitschrift. **Was wollen Sie noch erreichen?** Den Familienbetrieb weiter problemlos zu führen und die Nachfolgefrage zufriedenstellend zu regeln. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** 24 Stunden einsatzbereit sein, ehrlich sein - zu sich selbst. Sich Situationen eingestehen und unheimlich fleißig sein. Die Familie hintanstellen.

✱ Czipin Alois Mag.

● Steckbrief

Beruf: Berater. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Czipin & Partner Managementberatungs GmbH., 1010 Wien, Schwarzenbergstraße 1-3. Geboren - Datum, Ort: 26. März 1956, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Adelheid. Kinder: Christoph (1980) und Veronika (1984). Eltern: Alois und Adolfine. Hobbies: Golf, Musik (insbesondere Oper), Wein (besonders Bordeaux) und Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer gutbürgerlichen Familie, meine Mutter war Lehrerin, mein Vater leitender Angestellter bei der „Wiener Allianz". Meine gesamte Schullaufbahn verlief in Wiener Neustadt, und ich maturierte 1974. Da mich Sprachen und internationale Beziehungen interessierten, begann ich mit dem Studium der Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität in Wien. Während des Studiums wurde ich im Jahre 1975 zum ersten Mal Vater, was eine große Veränderung für mein Leben bedeutete. Durch diese neue große Verantwortung begann ich das Studium noch ernsthafter zu betreiben. Parallel zum Studium nahm ich diverse Jobangebote an und arbeitete unter anderem als Liegewagenschaffner. 1976 heiratete ich und 1978 schloß ich das Studium mit dem Magister ab. Im gleichen Jahr trat ich bei einem amerikanischen Konzern als Berater ein, wo mich meine Wege zuerst nach Deutschland, und dann nach Amerika führten. Ich bildete mich weiter und sammelte berufliche Erfahrung. Meine Karriere entwickelte sich schnell, nach zwei Jahren wurde ich Projektleiter, nach vier Jahren Chief of Installation, in sechs Jahren wurde ich Partner, und bezog mit 28 Jahren ein beachtliches Einkommen. Ich führte ein sehr intensives Leben, und war Montag bis Freitag in ganz Europa unterwegs. Es kam einmal der Zeitpunkt, wo ich feststellte, daß ich mit der Qualitätspolitik des Unternehmens nicht zufrieden war, und blitzartig traf ich die Entscheidung, zu kündigen, ohne eine Alternative in Sicht zu haben. Nach einigen Versuchen mich woanders zu bewerben, entschloß ich mich, meiner Berufung

nachzugehen, und eine eigene Beratungsfirma zu gründen. Es ist rasant aufwärts gegangen. Nach zwei bis drei Jahren hatten wir bereits 20 bis 30 Leute, die für uns arbeiteten. Unsere Tätigkeit entwickelte sich zuerst in Deutschland, dann in Österreich. Meine Ziele waren, ein größeres Unternehmen mit 100 Mitarbeitern aufzubauen, und internationale Aufträge zu bekommen. Heute beschäftigt Czipin und Partner 100 Mitarbeiter bei einem Jahresumsatz von 200 Millionen Schilling, und ist in folgenden Ländern tätig: Österreich, Deutschland, Ungarn, Tschechien und Slowenien. In Summe wurden über 240 Aufträge erfolgreich abgeschlossen. Ich arbeite 12-14 Stunden am Tag, bin sehr oft bei Klienten, weil es mir wichtig ist, den Menschen zu helfen, und meine Erfahrungen weiterzugeben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Der Erfolg drückt sich für mich in Zufriedenheit meiner Klienten aus, das ist die Basis, auf welcher ich alles andere aufbauen kann. Die materielle Sicherheit und das Wohlbefinden meiner Familie leite ich von dieser Zufriedenheit ab. Erfolg heißt für mich auch Unabhängigkeit, es ist erfreulich zu wissen, von Niemanden was angeschafft zu bekommen. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Talent für das, was man als „Profession" ausübt, Hartnäckigkeit, Zähigkeit. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Es ist wichtig, Dinge in Perspektive zu bringen und noch hartnäckiger an der Verbesserung dessen zu arbeiten, was den Mißerfolg ausgelöst hat. Von Bedeutung ist zu lernen, gewisse Dinge zu akzeptieren und sich dessen bewußt zu sein, daß nicht alles nach eigenen Vorstellungen läuft. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Mir ist es lieber, mit Menschen zu arbeiten, als sie zu führen. Bei der Anstellung der Mitarbeiter lege ich großen Wert auf Gleichgesinnte, denen ich die Richtlinien vorgeben, und einen großen Spielraum einräumen kann. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Privat von meiner Frau, wirtschaftlich, Anerkennung von professionellen Menschen. **Ihre Ziele?** Das, was erreicht wurde, abzusichern und zu bewahren, und neue Vorstellungen und Visionen zu entwickeln. Bei der Auswahl von vielen Optionen ist es notwendig, für sich selbst das Richtige zu finden.

✶ Dalnoki Adam A. MSBA

● Steckbrief

Funktion: Prokurist, Director Marketing, Sales & Acquiring. Tätig bei: Paybox Austria AG., 1080 Wien, Lange Gasse 30. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1976, Györ. Schöpferische Akte: Buch und Video (Politikbereich) und Artikel im IT-Bereich. Hobbies: Tennis, Jazz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich 1994 in den USA maturiert hatte, absolvierte ich das BWL-Studium in Budapest. Neben des Studiums arbeitete ich als Journalist und hatte einen kleinen Verlag, mit dem ich ein Buch und einen Videofilm aus dem politischen Bereich produzierte. Bei Studienende trat ich bei der Unternehmensberatungsfirma Roland Berger und Partner ein, wo ich zuletzt als Berater in Düsseldorf beschäftigt war. In dieser Funktion lernte ich auch Paybox AG (eine Tochterfirma der Deutschen Bank, die Zahlungen über Handy - bisher in Deutschland, Österreich, Spanien, Großbritannien und Schweden - ermöglicht und den Innovationspreis der CEBIT gewann) kennen, und wechselte Anfang 2001 als Direktor der Firma nach Wien, wo ich mit dem Unternehmensaufbau beschäftigt bin. Meine zukünftige Aufgabe wird auch in der Osterweiterung sein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn man selbst gesetzte Ziele erreicht. Erfolg geschieht nicht durch Zufall. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin ein Teamplayer, verfüge über Risikobereitschaft, Drive und inneren Antrieb. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zu jung um das zu beantworten, ich kann das insbesondere deshalb nicht beurteilen, weil Erfolg etwas langfristiges ist und man sich auch langfristige Ziele stecken sollte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das Gymnasium in den USA (für das ich ein Stipendium hatte) zu beenden. Damals hatte man in Ungarn noch kaum Erfahrung, wie solche Stiftungen funktionieren, und deshalb war das nicht nur weniger bequem als daheim in Ungarn zu bleiben, sondern auch etwas riskant. Die zweite wichtige Entscheidung war die Herausforderung zu R. Berger zu gehen, obwohl mir viele Freunde davon abrieten, da man in dieser Funktion mehr als üblich arbeiten muß. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Bei R. Berger ergab sich die Möglichkeit in vielen Firmen zu arbeiten, das hat den Vorteil, daß man viel lernt und einen generellen Überblick bekommt. Das Risiko dabei ist, daß man von einer Unternehmensberaterfirma meist nur in eine andere Beraterfirma wechseln kann, da man keine spezifischen Fachkenntnisse dabei erwirbt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Weiterbildung?** Ich lese täglich Fachmagazine und diskutiere mit anderen Menschen über meinen Bereich. Zur spezifischen Weiterbildung fehlen mir die Möglichkeiten, da ich die Quellen für fachspezifisches Training in den Bereichen Marketing, Internet und Finanzen in Österreich nicht kenne. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Für Zahlungsmethoden, die im Mittelpunkt des e-commerce stehen, braucht man einen breiten Überblick über alle Branchen. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Angst, kurzfristiges Denken und mangelnder Teamgeist. **Ist Imitation oder Originalität besser um erfolgreich zu sein?** Ich plädiere eindeutig für Originalität. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Man benötigt das richtige „Hinterland", wobei die Eltern die Schlüsselrolle für allgemeine Beratung wie man sich verhalten sollte, und bei der Vermittlung von Werten und Prioritäten, spielen. Das berufliche Umfeld ist wichtig fürs fachliche Feedback. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach Motivation, Kommunikationsfähigkeit und Selbstbewußtsein in dem Sinne, daß jemand seine eigenen Ziele, Stärken und Schwächen kennt. In eine Managementposition würde ich nur jemanden holen, der schon eine Niederlage hinter sich hatte. Wenn man nur Erfolge hat, kennt man sich selbst nicht, man muß auch in der Niederlage erkennen, wie stark man selbst ist und daraus lernen. Viele hatten auch schon Niederlagen, geben es aber nicht zu, das ist ein Problem für diese Menschen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Motivation ist nötig; ich motiviere meine Mitarbeiter durch Unabhängigkeit, Übertragen von Eigenverantwortlichkeit und gegenseitige Kommunikation. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** „You can only tumble if you move". Angst vor Niederlagen sollte einem nie im Weg stehen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Man muß sich ein langfristiges Lebensziel setzen, das auch hinter den kurz- und mittelfristigen Zielen steht. Wirklich motivierend sind solche Ziele, die auch anderen Menschen etwas bringen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Fünfjahres-Ziel ist, viel im Managementbereich zu lernen und täglich stärker zu werden. Ein anderes langfristiges Ziel ist, eine glückliche, unabhängige Familie zu haben. **Bekommen Sie ausreichend**

Anerkennung? Ja, durch meine Position, das Feedback des Managements und von Freunden. **Haben Sie Vorbilder?** Auf beruflicher Ebene ist Jack Welch (General Electric) ein Vorbild, da er in der Lage ist ein so großes Unternehmen zu leiten, in dem er nicht alle Menschen kennen und alle Entscheidungen selbst treffen kann; er schuf jedoch ein Umfeld, in dem gute Entscheidungen möglich sind. Ein weiteres Vorbild ist Viktor Orban (Ungarns Premier), da er keine Angst hat und bereit ist Risken einzugehen.

✶ Damböck Hannes

„Jede Niederlage bezeichne ich als Erfolg, der mich stärker macht und mir hilft, Fehler künftig zu vermeiden."

● Steckbrief

Beruf: Designer. Funktion: Projektmanager. Tätig bei: Public Formation Service GmbH., 1200 Wien, Dammstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 30. September 1963, Wien. Kinder: Jacqueline (1978) und Jessica-Ann (1999). Hobbies: Reiten, Laufen, Skifahren, Radfahren, Hunde, Umbauen von Harley-Davidsons.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern sprangen bereits vor 30 Jahren auf den EDV-Zug auf und betrieben das erste private Rechenzentrum in Österreich. Vor diesem Hintergrund lernte ich bis 1981 EDV-Kaufmann, wußte aber sofort, daß ich diesen Beruf nicht ergreifen wollte. So machte ich zahlreiche Führerscheinklassen und war acht Jahre als LKW-Fahrer im internationalen Fernverkehr tätig. In den darauffolgenden acht Jahren war ich viereinhalb Millionen Kilometer unterwegs; zuletzt war in der Firma Prangl mit Schwertransporten beschäftigt. 1990 begann ich als Fahrer im Bereich Konzert-Trucking und war als Fahrer für Tourneen von Gruppen wie Pink Floyd, Bon Jovi, Tina Turner und die Austropop-Szene (Ambros, STS, usw.) verantwortlich. Nachdem ich noch ein Jahr selbständig fuhr, war ich bereits überall und bin schon alles gefahren (außer den Australischen Road-Trains, die mich noch gereizt hätten, für die ich aber in Australien keine Genehmigung erhielt) und ich entschloß mich nach einer halbjährigen Nachdenkphase, mich im Bereich Messebau, auf den ich über die Musikbranche gestoßen war, selbständig zu machen. 1995 gründete ich mein Unternehmen Public Formation Group, das nun in die Public Formation Service GmbH umgewandelt wurde. In den letzten fünf bis sechs Jahren entwickelte ich mich zu einem Komplettanbieter im Event-Marketing und Managementbereich, Messe, Deko und Ladenbau. Neben 200m² Büro habe ich eine eigene 300m² Tischlerei und mache zur Zeit nebenbei die Tischlerausbildung. Zu meinen Referenzkunden zählt z.B. Kettner.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Seine eigene Denkstruktur in einzelne, kleine Erfolgsschritte aufzuteilen, so treten auch Mißerfolge nur in kleinen Tranchen auf. Sich Ziele zu setzen, Ansehen in der Gesellschaft zu gewinnen und sich von den kleinen Erfolgen schrittweise immer größeren zuzuwenden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine rhetorischen Fähigkeiten, Kreativität, rasches Umsetzungsvermögen und mein Talent, das richtige Team zusammenzustellen in dem jeder den Bereich macht, den er wirklich sehr gut kann, sind für meinen Erfolg ausschlaggebend. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nur teilweise, da meine Ziele immer sehr hoch gesteckt sind. Mein eigener Perfektionismus hindert mich daran, mich als erfolgreich zu sehen und meinen Erfolg zu akzeptieren. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Zuviel zu studieren und nur Fachwissen zu erwerben. Ich halte einen Mix aus Handwerk und theoretischem Wissen für zielführender. Mein eigener Erfolg wurde durch mein früheres Outfit behindert: Bis vor zwei Jahren hatte ich extrem lange Haare und trug immer Motorradkleidung und Stiefel. Gutes Auftreten ist leider immer noch ein Bewertungskriterium und für den ersten Eindruck bekommt man keine zweite Chance. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein Umfeld sieht, mit welchem Enthusiasmus ich an die Dinge herangehe und wieviel Zeit ich dafür investiere. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Ich bin ein spontaner Mensch, der eher intuitiv entscheidet. **Wie erkannten Sie Ihre Stärken?** Der Messebau ergab sich für mich aufgrund meiner Erfolge im Transport- und Musikbereich. Ich erkannte, daß mir organisatorisches und logistisches Denken liegt. Es kommt nicht darauf an, welchen Beruf man erlernt hat, sondern wie man an Dinge herangeht, um erfolgreich zu sein. **Wieviel Zeit investieren Sie für Fortbildung?** In den ersten Jahren meiner Selbständigkeit absolvierte ich die Abendschule für Werbegestaltung und besuchte Verkaufsseminare, da ich diese für wichtig halte um mich richtig zu präsentieren. Derzeit mache ich die Tischlerausbildung, die Lehre begann ich mit einem eigenen Holzsystem für den Messebau und meine Meisterarbeit werde ich im Bereich Intarsienarbeiten absolvieren, die ich als exklusives Element in die Messelandschaft integrieren will, mit dem ich mich von der Masse abheben kann.

Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich suche keine Mitarbeiter, sie finden mich. Grundvoraussetzung ist handwerkliches Geschick und physische Belastbarkeit. Gefragt sind Freigeister, die keinen "9to5" Job suchen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter durch mein eigenes Engagement. Bei großen Projekten bin ich tagelang praktisch rund um die Uhr vor Ort und gehe erst schlafen, wenn das Projekt fertig abgewickelt ist. Ich arbeite vor allem mit Free-Lancern (fallweise bis zu 40 Personen), mein Stammpersonal umfaßt derzeit sechs Personen. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Kunden nicht zufrieden stellen zu können oder nicht bezahlt zu werden. Aus Niederlagen schöpfe ich Kraft, jede Niederlage bezeichne ich als Erfolg, der mich stärker macht und mir hilft, Fehler künftig zu vermeiden.

Woraus schöpfen Sie Kraft? Aus meinem Unterbewußtsein, das ist eine unerschöpfliche Kraftreserve. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele stecke ich mir derzeit bis 2005: Bis dahin möchte ich in meiner Branche unter den Top-Ten in Österreich sein. 95 Prozent meines Lebens drehen sich zur Zeit um den Job, daher sind auch meine Ziele auf den Beruf ausgerichtet. Ich möchte meine Marktposition festigen und ausbauen, und Teamplayer für mein Unternehmen ausbilden. Längerfristig möchte ich mehr Zeit für meine Familie finden. Ich habe eine zweijährige Tochter, die sich stündlich entwickelt. Alles was ich jetzt dabei versäume, kann ich später nie mehr nachholen. Das ist der bittere Beigeschmack des Erfolges. **Haben Sie Vorbilder?** Dieter Mateschitz, der mit Red Bull ein Produkt auf den Markt brachte, das es heute auf der ganzen Welt gibt, und es mit seiner Idee bis ganz nach oben brachte, auch wenn er dafür bittere Zeiten durchstehen mußte. Auch Niki Lauda ist aus den gleichen Gründen ein Vorbild für mich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Um erfolgreich zu sein ist es wichtig nie aufzugeben, permanent an sich zu glauben und sein Team ebenfalls so zu motivieren, daß es an den Erfolg glaubt. Auch wenn man sich unter Erfolgsdruck stellt, darf man nicht darauf vergessen, sich auch einmal eine „Auszeit" zu nehmen.

✱ Danninger Wolfgang Dipl.-Ing. M.B.A.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Nortel Kapsch GmbH., 1120 Wien, Triester Str. 70. Geboren - Datum, Ort: 23. Juli 1957, Linz. Eltern: Dipl.-Ing. Hermann und Hilda. Hobbies: Musik, Reisen (insbesondere England, Mexiko und Italien).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Vater ist Diplomingenieur im Bereich der Elektrotechnik, was die Auswahl meiner Studienrichtung beeinflußte. Nach dem Abschluß der HTL für Elektrotechnik in Wien, setzte ich meine Ausbildung mit dem Studium an der Technischen Universität in Wien fort. Nach dem Präsenzdienst begab ich mich nach England und bildete mich in Oxford weiter. Nach einem einjährigen Aufenthalt in England trat ich 1984 bei der „Kapsch-Gruppe“ ein, was meiner Intention, in einem größeren Konzern zu arbeiten, entsprach. Meinen Eltern bin ich sehr dankbar, da sie großen Wert auf eine gute Ausbildung legten, was dazu führte, daß sechs von sieben Kindern eine akademische Laufbahn einschlugen. Meine Schwerpunkte bei „Kapsch“ wurden industrielle Elektronik und Regelungstechnik, was mit meinen Interessen im Einklang war. Mir kam zugute, daß man für ein neues Projekt jemanden suchte, der gut englisch konnte. Man stellte mich ein, und zwei Wochen später flog ich nach Kanada und verbrachte dort relativ viel Zeit, um Erfahrungen von unseren Geschäftspartnern zu sammeln. Für mich war es ein Beweis dafür, daß man Gelegenheiten beim Schopf packen muß, und daß die Flexibilität im Berufsleben sehr gefragt ist. Nach Abschluß meines Studiums dachte ich an eine ganz andere berufliche Entwicklung, die aber aufgrund der Gegebenheiten in Österreich nicht möglich war. Meine Karriere bei „Kapsch“ entwickelte sich positiv - nach der Übernahme einer kleinen Gruppe 1985, fing ich Mitte 1986 an, ein großes Projekt für den ungarischen Markt zu leiten, bei dem ich Skepsis älterer Leute, die ich führen mußte, zu überwinden hatte. Nach einer Reorganisation im Jahre 1989 übernahm ich eine ganze Abteilung innerhalb des Unternehmens, sprang hierarchisch zwei Stufen höher, und leitete plötzlich über 100 Mitarbeiter. Als die Nortel Kapsch GmbH gegründet wurde, hat man mich mit der Geschäftsführung der neugegründeten Firma betraut.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Etwas Positives zu erreichen, das man sich erarbeitet hat. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Fachkompetenz, Sprachkenntnisse und Kommunikationsgabe. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** In der ersten Phase ist man deprimiert, in der man versuchen muß, keine Aktionen zu setzen, weil die Gefahr besteht, Unschuldige zu treffen. Mir ist wichtig, meine Mitarbeiter korrekt zu behandeln, darum versuche ich immer eine Analyse zu erstellen. Es ist immer gut, bei Rückschlägen eine Nacht zu schlafen, und dann mit freiem Kopf im Team zu überlegen, welche Lösungsmöglichkeiten es gibt. Mir ist es wichtig, Probleme mit erfahrenen Kollegen zu besprechen. Ich halte nichts von autoritären Führungsstilen, obwohl es Situationen gibt, in denen man die Entscheidungen treffen muß, ohne sie mit jemandem besprechen zu können.

✱ Dantinger Walter

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechaniker, Kfz-Spengler. Funktion: Inhaber, Geschäftsführer. Tätig bei: Dantinger GmbH KFZ - Dienstleistungen., 1300 Flughafen - Schwechat, Objekt 893; 2301 Groß Enzersdorf, Schloßhoferstr. 23. Geboren - Datum, Ort: 25. April 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Irene. Kinder: Irene (1986) und Yvonne (1990). Eltern: Erna und Alois. Mitgliedschaften: Reitclub - Obersiebenbrunn. Hobbies: Reiten, Motorsport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Lehre zum Kfz-Mechaniker und Spengler in Leopoldsdorf blieb ich noch ein Jahr lang als Geselle in meinem Lehrbetrieb. Ab 1985 arbeitete ich als Kfz-Mechaniker in Gänserndorf und wechselte nach einem Jahr in den Bereich Kundenannahme. 1995 wechselte ich als Geschäftsführer eines Kfz-Handelsunternehmens mit Reparatur nach Strasshof. Im Oktober 1997 machten wir uns, meine Gattin und ich, selbständig und spezialisierten uns auf Windschutzscheiben. Anfang 1998 mieteten wir das Objekt 893 am Flughafen Schwechat und gründeten einen Kfz-Dienstleistungsbetrieb. Zur Zeit beschäftigen wir acht Mitarbeiter. Wir sind auf Autoverglasungen, Reifendienst und Kfz-Reinigungen spezialisiert. Ende 2000 kauften wir ein ehemaliges Fabriksareal von 1900m² in Groß Enzersdorf. Seit April 2001 sind wir eine GmbH. In Groß Enzersdorf haben wir vier weitere Mitarbeiter beschäftigt. Unsere Hauptkunden sind die größten Autovermieter, Firmen, Behörden, Airlines und Privatkunden. Unsere Betriebe haben 365 Tage im Jahr geöffnet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß es für meinen Erfolg ausschlaggebend war, eine Marktlücke gefunden zu haben. Und mit meiner Frau den Sprung ins kalte Wasser wagte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich in relativ kurzer Zeit viel erreichte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich bereits zu Beginn meiner Selbständigkeit erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich traf eine sehr erfolgreiche Entscheidung als ich mich dazu überwand, mich selbständig zu machen; heute bin ich der Meinung, daß ich das schon früher hätte tun sollen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ich weiß nicht, ob jeder zu diesem hohen Arbeitseinsatz bereit wäre! **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Sozialsystem. Es ist schwer, qualifizierte und motivierte Mitarbeiter zu finden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mir ist der gute Charakter wichtig; der Bewerber muß menschliche Eigenschaften aufweisen. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Ich werde als gutmütiger Chef gesehen. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Man soll nach Selbständigkeit und Unabhängigkeit streben, an den eigenen Willen glauben und seine Ideen verwirklichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit mei-

ner Gattin mit diesem Einsatz weiterarbeiten, bis unsere Töchter erwachsen sind, wir rechnen aber nicht damit, daß eine von beiden einmal unseren Betrieb übernehmen wird, obwohl es uns freuen würde.

✱ Danzl Andreas

● Steckbrief

Beruf: Bilanzbuchhalter. Funktion: Leiter des Finanz- und Rechnungswesen. Tätig bei: SAF Hering-Rad GmbH., 2355 Wiener Neudorf, IZ-NÖ Süd, Straße 14, Obj. 32. Geboren - Datum, Ort: 8. Mai 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Angelika, geb. Schaffer. Kinder: Jasmin (1994) und Max (1997). Eltern: Ilse Schorr und Ludwig Danzl. Mitgliedschaften: Bilanzbuchhalterclub NÖ. Hobbies: Motorrad, Sport, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Lehre zum Industriekaufmann in der Baubranche, bei der Firma Small, und blieb noch anschließend neun Jahre dort in der Buchhaltung. Während dieser Zeit legte ich sowohl die Buchhalterprüfung als auch die Bilanzbuchhalterprüfung ab, da ich dadurch größere Chancen für mein berufliches Weiterkommen hatte. Dies war auch der Grund für meinen Firmenwechsel zur Firma Data-Service, in die Bilanzbuchhaltung, wo ich nach zwei Jahren die Leitung des Rechnungswesens für Handelsfirmen des Konzerns übernahm. Da im Laufe der Zeit die Firmenphilosophie mit meinen eigenen Zielvorstellungen und meiner Familienplanung nicht konform ging, wurde das Arbeitsverhältnis nach sieben Jahren einvernehmlich gelöst, und ich trat bei der Firma SAF Hering-Rad GmbH als Leiter der Finanz- und Rechnungswesen ein. Ich wählte bewußt einen Mittelbetrieb, der für mich überschaubar ist und mir die Möglichkeit bietet, eigene Ideen umzusetzen. Nach zwei Jahren erhielt ich die Gesamtprokura dazu, und absolvierte einen Controllerkurs.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn ich meine Ziele erreiche. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Vor allem Zielstrebigkeit, das heißt ein bestimmtes Ziel nicht aus den Augen zu verlieren, und dieses schrittweise konsequent zu verfolgen. Ich wuchs in ärmlichen Verhältnissen auf, und wollte einmal wirtschaftlich bessergestellt sein. Mein Endziel, seit der Lehrzeit, ist einmal Geschäftsführer zu werden. Vorher wollte ich mit 30 Jahren Abteilungsleiter sein, und eine Familie haben. Mit der Bilanzbuchhalterprüfung war mein Weg vorgegeben. Zur fachlich guten Ausbildung kommt Talent, Interesse am Organisieren, Freude an der Arbeit und Perfektionismus dazu. Ich investiere viel Zeit für meine Arbeit, verfüge über Selbstkritik und haben Freude an neuen Aufgaben, welche für mich eine Herausforderung sind, und mich anspornen. Die gestellten Aufgaben und die Position müssen mit dem Können und der persönlichen Reife übereinstimmen. Zum Erfolg gehört auch Glück, das heißt daß ich zur rechten Zeit am richtigen Ort bin, die richtigen Leute kennenlerne, meine Chance erkenne, und sie auch ergreife. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich bei Null begann und etwas erreicht habe, was nicht selbstverständlich ist. Ich habe dies nur aus eigener Kraft geschafft. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Für mich ist Anerkennung wichtig. Um so mehr, als ich mir alles, was ich bis jetzt erreichte, hart erarbeitete. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Für mich war immer wichtig, daß ich einen Partner habe, der mich fordert. Um vorwärts zu kommen, braucht man den entsprechenden Partner. **Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig?** Sie spielen eine große Rolle und ich profitiere von deren Leistungen. Ich versuchte immer in einem Team zu arbeiten, ihnen die Chance einer Weiterbildung zu geben, und über den beruflichen Bereich hinaus Interesse, zu zeigen. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich bin persönlich sehr betroffen, suche zunächst bei mir den Fehler, was einerseits belastend ist, andererseits mir Sicherheit gibt, und gehe dann die Lösung der Probleme sehr analytisch an. **Haben Sie Vorbilder?** Meine Großmutter, sie kommt aus ärmlichen Verhältnissen, hat viel Schweres erlebt, war immer bescheiden, warmherzig und liebenswert. Zu all dem braucht sie viel Energie und Liebe.

✱ Datler Wolfgang Ing.

„...das Erreichte absichern und offen für die Zukunft bleiben!"

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Wolfgang Datler GmbH - Elektromechanik, Elektroinstallation., 1120 Wien, Wolfganggasse 35. Geboren - Datum, Ort: 2. Februar 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dagmar. Kinder: Iris (1988) und Julia (1991). Eltern: Johann und Johanna. Hobbies: Laufen, Badminton, Skifahren, Computer, handwerkliche Tätigkeiten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die HTL für Elektrotechnik im TGM, wo ich 1986 maturierte. Nach dem frühen Tod meines Vaters mußte ich Anfang 1987 die Firma übernehmen. Es war mir wichtig die notwendigen Prüfungen und Befähigungen, wie Konzession und Meisterbrief für Elektrotechnik und -mechanik abzulegen, um für meine neue Aufgabe gerüstet zu sein. Im Laufe der Zeit bildete ich mich in diversen Fachbereichen und Marketing aus. Die ersten Jahre waren schwer, weil ich keine praktische Erfahrung besaß. Von Anfang an war es mir ein Anliegen, mich dem Markt anzupassen, was zu einigen Veränderungen führte. Um sich mehr auf die Kundenbetreuung zu konzentrieren, haben wir den Einzelhandel und die Werkstatt aufgelöst. Trotz der Reduzierung des Tätigkeitsvolumens ist der Umsatz kontinuierlich gestiegen. Die Palette unserer Dienstleistungen wurde immer breiter, 1998 wurde die Installation von Schwesternrufanlagen ins Programm aufgenommen. 2000 strukturierten wir die Installation der Verkabelung, und im gleichen Jahr erlangte ich die Befähigung zur Installation von Alarmanlagen. Im Juni 1997 wurde der Betrieb nach ISO 9002 zertifiziert, im November 1997 übersiedelte der Betrieb auf den heutigen Standort, alle weiteren Standorte wurden aufgelassen.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie Erfolg? Der Erfolg bedeutet für mich Freude an der Arbeit, das Erreichen der von mir gesteckten Ziele. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Konsequenz, überlegte Entscheidungen, Teamfähigkeit, der Wille sich immer weiter zu bilden. **Wie gehen Sie mit der Konkurrenz**

um? Durch eine persönliche Betreuung, und durch ein korrektes Preis-Leistungsverhältnis, versuche ich besser als andere zu sein. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich schöpfe Kraft daraus, sonst wäre mir die Tätigkeit zu eintönig. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als kollegial. Mir ist von Bedeutung, ein gutes Betriebsklima zu haben, und ich sehe meine Aufgabe in einer klaren Arbeitsaufteilung. Innerhalb des Bereichs, für welchen der jeweilige Mitarbeiter zuständig ist, besitzt er Freiraum. **Beeinträchtigt es Ihr Familienleben, daß Ihre Frau im Betrieb arbeitet?** Im Gegenteil, wir sind ein eingearbeitetes Team, und durch unsere langjährige Zusammenarbeit funktioniert alles sehr gut. Wir beenden unsere Arbeit um 16 Uhr, vorher holt meine Frau die Kinder von der Schule ab, und dann beginnt für uns das Privatleben. Es ist notwendig, abschalten zu können, um sich schneller zu regenerieren. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie, Sport (ich laufe regelmäßig), und aus meiner handwerklichen Tätigkeit (die vom Ausmalen und Verspachteln, bis zur Installation, Gasanschluß und Zentralheizung im Haushalt reichen). **Was sind Ihre Ziele?** Das Erreichte abzusichern, und offen für die Möglichkeiten des Lebens zu bleiben.

✶ Deimel Reinhard

● Steckbrief

Beruf: Standesbeamter. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde Dobersberg., 3843 Dobersberg, Schlossgasse 1. Geboren - Datum, Ort: 6. Mai 1956, Waidhofen an der Thaya. Familienstand: Verheiratet mit Melitta. Kinder: Christoph (1984) und Daniel (1987). Hobbies: Radfahren, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volksschule und der Hauptschule in Dobersberg besuchte ich die Handelsschule in Waidhofen. Anschließend trat ich in den Gemeindedienst der Marktgemeinde Dobersberg ein. Ich legte dann die Dienstprüfungen für das Standesamt und Staatsbürgerschaftsrecht ab. Ich wurde im Anschluß daran mit den entsprechenden Ressorts betraut. 1990 trug man den Wunsch an mich heran, ich möge für die Wahl zum Bürgermeister kandidieren. Ich wurde dann gleichzeitig in den Gemeinderat und auch zum Bürgermeister gewählt. Seit elf Jahren bekleide ich nun dieses Amt, wurde also zweimal wieder gewählt. Die Wiederwahl ging immer mit dem Gewinn weiterer Stimmen für meine Partei einher.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn meine Arbeit als Bürgermeister Anerkennung findet und sich diese in einer Wiederwahl bemerkbar macht, dann sehe ich das als Erfolg für mich. Ich bin seit 1973 im Gemeindedienst tätig und habe seit dieser Zeit ein hervorragendes Verständnis von und für die Bevölkerung. Alle Projekte während dieser Zeit konnten in gutem Einvernehmen und allgemeiner Akzeptanz durchgeführt werden. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin persönlich sehr stark für die Marktgemeinde Dobersberg engagiert, und die Bevölkerung schätzt das. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich war schon seit jungen Jahren in der Jugendbewegung meiner Partei tätig, und war in dieser Position mit der Durchführung von Veranstaltungen betraut. Ein großer Teil des Erfolges kommt durch ein Entwicklungskonzept in dem die umliegenden Gemeinden intensiv zusammenarbeiten. Diese Zusammenarbeit erstreckt sich jetzt auch über die Grenze nach Tschechien. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Nach der Position eines Bürgermeisters strebte ich nie, erst 1990 bot man mir die Kandidatur an. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ursprünglich hatte ich vor in das Bankwesen einzusteigen. Der seinerzeitige Bürgermeister von Dobersberg holte mich aber in die Gemeinde. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Zum Teil waren Mitarbeiter meiner beruflichen Entwicklung förderlich. **Welche Rolle spielt die Familie?** Die Familie spielt deshalb eine große Rolle, weil sie für viele Ereignisse im Leben eines Kommunalpolitikers Verständnis haben muß. Sie muß auch auf vieles verzichten, das für andere Arbeitnehmer ganz selbstverständlich ist. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine erfolgreiche Entscheidung in meiner persönlichen Entwicklung war die Kandidatur für das Amt des Bürgermeisters. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** In der Gemeinde ist die Entscheidungsfindung auf verschiedene Gremien aufgebaut. Dies ist gut so. Es macht mir aber persönlich kein Problem große Entscheidungen zu treffen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Kompetenz muß ein Mitarbeiter Dynamik, Kreativität und die Fähigkeit zur Kooperation mitbringen. Eine gewisse Flexibilität ist auch in einer Gemeinde notwendig. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Um die Mitarbeiter zu motivieren halte ich mich an intensive Gespräche, und der Einbindung von Vorschlägen des Personals in die operative Arbeit. **Welche Rolle spielt Fortbildung für Sie?** Ich nutze für meine Weiterbildung für das Amt des Bürgermeisters die Seminare und Angebote der Gemeindeverwaltungsschule. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Probleme der Bürgermeister in der Grenzregion sind die Standortnachteile für neu anzusiedelnde Unternehmen und die Abwanderung der Bevölkerung. **Welche Anerkennung erfahren Sie?** Es gibt zwischenzeitlich immer wieder verbale Anerkennung für mich. Die definitive Bestätigung meiner Arbeit bekomme ich bei der Wiederwahl. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich habe gelernt damit umzugehen. Momentan bin ich stark betroffen, lerne aber daraus und suche sofort einen Weg um trotzdem zum Ziel zu kommen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine größte Entspannung erfahre ich indem ich einige Stunden mit meiner Familie verbringe. Einmal im Jahr verbringen wir gemeinsam einen Familienurlaub, das reicht dann wieder für ein ganzes Jahr. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte im Fall einer Abwahl eine Marktgemeinde übergeben auf die man stolz sein kann. **Ihr Lebensmotto?** Ehrlich und dynamisch sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Hoher persönlicher Einsatz und Freude an der Arbeit bringen mit Sicherheit den persönlichen Erfolg.

✶ Dekan Marcus

● Steckbrief

Beruf: Industriekaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Fujitsu Siemens Computers GmbH., 1031 Wien, Dietrichgasse 27-29. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1965, Wien. Hobbies: Squash, Zigarren, Kochen, Wein.

● Karriere

Welcher waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Ausbildung zum Industriekaufmann trat ich 1984 bei Nixdorf Computer ein, wo ich schon drei Jahre später, mit 22 Jahren, Mitarbeiterverantwortung über-

tragen bekam. Das war für mich Herausforderung und positive Chance zugleich. 1990 wurde ich Commercial Manager im IT Bereich, 1992 Account-Manager für die grafische Industrie, 1995 Partnermanager und 1998 Sales-Manager South Eastern Europe. 1999 wurde ich zum Director South Europe und 2000 zum Managing-Director des Unternehmens ernannt. Wesentlich ist die Prägung durch das Unternehmen in dem man in die Berufslaufbahn einsteigt. Ich wurde von Nixdorf, das sich gerade in einer Expansionsphase befand und wo Weiterbildung, offene Kommunikation und aktive Motivation wesentliche Teile der Unternehmenskultur waren, stark geprägt.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg empfinde ich dann, wenn ich selbst gesteckte Ziele erreiche. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition, ja. Wenn ich bedenke, daß ich diesen Job nie direkt angestrebt habe, ist die Frage schwierig zu beantworten. Beruflich war mein vorheriger Job ein Erfolg, da ich dieses Ziel anstrebte und auch erreichte. Privat ist der Abschluß meines Dachbodenausbaues ein Erfolg. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Das Feedback meiner Familie und Kollegen und, daß ich für mein Alter und meiner Ausbildung, erfolgreich bin. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** 1992 wechselte ich aus der Führungsebene im administrativen Bereich in die Vertriebsschiene. Das war ein Schritt zurück, gleichzeitig aber zwei Schritte nach vorn. Ich erkannte, daß man nach außen sichtbaren Erfolg und Karriere nur über die Vertriebsschiene erreichen kann. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, ich war zwar als „Ziegelstein-Kandidat" vorgesehen, habe den Job aber nicht aktiv angestrebt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wichtig ist was man vom Elternhaus und Freundeskreis mitbekommt.. Das private Umfeld ist in diesem Zusammenhang sehr wichtig, wie man auftritt, ob man hier Verständnis, zuhören und zu teilen lernt. Ebenso wesentlich ist die theoretische (nicht nur fachliche) Ausbildung, die man sich irgendwann verinnerlichen sollte und ins Gelebte übergehen muß. Dies gilt insbesondere für Führungskräfte, dafür gibt es in Österreich leider keine Ausbildung. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Meine Art zu kommunizieren steht ganz obenauf, wichtig ist auch meine innere Stärke und Ausgeglichenheit, außerdem habe ich eine rasche Auffassungsgabe für geschäftsprozeßbezogene, logische Zusammenhänge. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Man war der Meinung, daß ich dafür das Zeug habe. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Sich selbst in den Vordergrund zu stellen und alles selbst machen zu wollen. Nicht der am meisten arbeitet ist erfolgreich, sondern der das Richtige macht. Dazu ist es nötig, wesentliche Dinge zu erkennen. **Welche Rolle spielt das berufliche Umfeld?** Die indirekte Tätigkeit eines Mentors, der positive Eigenschaften erkennt und fördert, einer beruflichen Vaterrolle ist besonders für Junge wichtig. Ich hatte stets solche Mentoren. Dadurch wird auch die Basis für beruflichen Erfolg geschaffen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In strukturierten Bewerberinterviews wählen wir die Kandidaten nach jobspezifischen Charakterzügen aus. Wichtig ist dabei Flexibilität um sich den ändernden Marktgegebenheiten anpassen zu können, Einsatzwille und Belastbarkeit um Spitzenbelastung auszuhalten und offene Kommunikation. Die Persönlichkeitsstruktur hinterfragen wir anhand von konkreten Beispielen. **Wie motivieren Sie diese?** Indem ich erreichbare Ziele setze, durch ein großes Maß an kontrollierter Selbständigkeit, Entscheidungsfreiheiten und regelmäßige Mitarbeitergespräche und Feedback zur Zielerreichung. Wichtig ist für die Mitarbeiter zu wissen, wo sie stehen. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen sind fixer Bestandteil des Lebens, ich siedle sie aber vor allem im sportlichen Bereich an. Im beruflichem würde ich dazu eher Mißerfolg oder Enttäuschung sagen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner inneren Ausgeglichenheit. **Ihre Ziele?** Privat ist die Familiengründung mein Ziel. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Je höher man oben ist um so weniger Anerkennung bekommt man. Je verantwortungsreicher eine Tätigkeit ist, um so mehr Eigenmotivation braucht man. Man kann natürlich Feedback auch aktiv einfordern um mehr zu bekommen. Anerkennung erzeugt man sich indem man sich selbst belohnt und sich manche Dinge gönnt. **Ihr Lebensmotto?** Gott gebe mir die Kraft die Dinge zu ändern, die ich verbessern kann, die Gelassenheit, das zu ertragen was ich nicht ändern kann, und die Weisheit das Eine vom Anderen zu unterscheiden.

✱ Dembsher Vera

● Steckbrief

Beruf: Designerin mit Meisterprüfung. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Couture nach Maß Vera Dembsher., 1010 Wien, Gonzagag. 3/8. Geboren - Datum, Ort: 11. Oktober 1932, Marburg/Lahn. Familienstand: Verheiratet mit Helmut. Kinder: Mag. Iris (1963). Besondere Vorfahren: Stiefgroßvater: er war Ingenieur und konstruierte gemeinsam mit Graf Zeppelin die Luftschiffe. Hobbies: Kunst, Ausstellungen und Golf.

● Karriere

Welche waren die Stationen Ihrer Karriere? Ich komme aus einer großbürgerlichen Familie, wuchs in Berlin auf und wurde vom Krieg geprägt. Meine Großmutter, die in zweiter Ehe mit einem österreichischen Offizier verheiratet war, bekam seinerzeit - wie alle höheren Töchter - eine Allroundausbildung und konnte nähen, singen und malen. Da modische Kleidung für sie sehr wichtig war, begann sie alte Garderobe umzuarbeiten, da man im Krieg keine Qualitätskleidung bekam. Also begann auch ich bereits mit fünf Jahren, die ersten Schnitte für meine Puppe anzufertigen. In Berlin wurden wir ausgebombt und mußten öfters umziehen und ich die Schule wechseln. Mein Vater war Ingenieur, der in Paris für die Pulververarbeitung eingesetzt wurde. Nach der Invasion kamen wir nach Schwaben und mußten als Flüchtlinge alle sechs Monate um eine Aufenthaltsgenehmigung ansuchen. Es gelang uns jedoch, zu meiner Großmutter nach Marburg zu ziehen. Durch den ständigen Schulwechsel wurde die Schule nur noch mit Nachlernen bewältigt, und nach dem Krieg war sie sogar ein Jahr lang geschlossen. Mein großer Traum war die Modeschule. Zufällig ergab sich für mich eine Lehrstelle, die Voraussetzung für die Modeschule war, und somit stellte ich meine Eltern vor vollendete Tatsachen. Ich arbeitete im Salon für eine Frau von Fischer, bei der ich sehr viel und vor allem schnell lernte. Nach meiner Lehre absolvierte ich die Modeschule Düsseldorf. Ich sprang - völlig unerwartet - als Direktrice bei einer Modeshow ein und organisierte diese. Meine nächste

Station war eine Tätigkeit in Paris, wo ich in einem Modesalon arbeitete und die Haute Couture lernte. Ich lernte Yves Saint Laurent kennen, der gerade am Anfang seiner großen Karriere stand. Aufgrund persönlicher Angelegenheiten mußte ich nach Deutschland zurückkehren, lernte in Düsseldorf die Konfektion und legte die Meisterprüfung ab. Hier lernte ich auch meinen Mann kennen, den österreichischen Sekretär der Turn- und Sportunion. Da meine Familie schon immer dem österreichischen Land verbunden war, zogen wir nach Wien, wo ich 1962 einen Salon eröffnete. Ich konnte meine Erfahrungen aus Paris, Düsseldorf und Frankfurt in die kreative Modearbeit einbringen. Meine Arbeit reicht von der Beratung bis zur individuellen Gestaltung des Wunschmodells der Kundin in Proportion, Farben, modischen Details, sei es Kleid, Mantel, Kostüm oder Ballgarderobe. Ich habe insofern großes Glück, als mir meine Kunden die Treue halten und meine Lehrlinge meist mit Auszeichnung abschließen. Dadurch wurde ich in die Prüfungskommission berufen und mit dem Vorsitz der Meisterprüfungskommission beauftragt. Bis 1996 war ich Vorsitzende der Damensparte im Modering der Landesinnung Wien. Ich bin auf Weltkongressen und Landestreffen präsent und halte auch Fachvorträge, damit neue Trends in Schnitt und Verarbeitung verständlich gemacht werden. Ich war bereits einige Male mit meinen Tips für Senioren im Seniorenclub zu Gast.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Vor allem die Freude an der Arbeit und die Möglichkeit, meine Kreativität umzusetzen. Wenn ich auf dem Opernball meinen Modellen begegne. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Talent, eigenes Streben, Glück und Gespür für den Trend. **Was ist die größte Anerkennung für Sie?** Die Treue meiner Kundinnen, die mich weiterempfehlen. Und die ausgebildete Jugend, die ihr Können weiter entwickelt und das Niveau in eigenen Ateliers in der Kunst der Haute Couture praktiziert. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich gegen den Wunsch meiner Familie den Weg angeschlagen habe, welcher mir vorschwebte, nämlich Schneiderin zu werden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Weitergabe der hohen Kunst der Schneiderei (Haute Couture) an die Jugend. Durch die finanziellen Belastungen für die Gewerbetreibenden leisten sich die meisten keine Lehrlingsausbildung mehr. Und es wäre so wichtig im Hinblick auf die Ostereiterung. Wenn die östlichen Nachbarn dann mit EU- Geldern die Ausbildungsplattform aufbauen werden, die wir aufgelassen haben, sei es Modereferat, intensiver Modeschulunterricht, Unterstützung der Lehrlingsausbildung sind wir nicht mehr das Tor zum Osten. Das wäre schade und am falschen Platz gespart.

✶ Depisch Martin H.

● Steckbrief

Beruf: Angestellter. Funktion: Managing Director. Tätig bei: DCM DECOmetal International Trading GesellschaftmbH., 1010 Wien, Elisabethstraße 10/5. Geboren - Datum, Ort: 8. Juni 1965, Graz. Eltern: Maria und Herbert. Schöpferische Akte: Fachartikel für Finanzzeitschriften. Hobbies: Laufen, Rad fahren, Ski fahren und Musik (aktiv: Percussion, aber auch Musik hören).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1984 begann ich mein BWL Studium in Graz. Bereits 1985 trat ich parallel dazu in das, vom Vater gegründete, seit 1950 bestehende Familienunternehmen ein. Als Teilzeitbeschäftigter setzte ich das „know how" um, und sammelte auch praktische Erfahrungen. Im zweitem Studienabschnitt habe ich zwei Semester in den USA absolviert. Mein Wahlfach die spezielle BWL und die Finanzierung habe ich an der Harvard - Uni in Boston, und Informationswissenschaft in California abgelegt, Sponsion 1992. 1994 Eintritt in die CA und Absolvierung des CA Trainee Programms. Als erster Trainee überhaupt ist es mir gelungen, aus dem Trainee Programm direkt in eine Tochter der CA einzusteigen, der CA Investmentbank. Von 1995-1997 und 1997-99 war ich bei der UBS in Zürich im Werbebereich tätig. Im April 99 fand mein Wiedereintritt als Geschäftsführer in das Familienunternehmen DCM statt. Ich führe diese Firma mit meiner Schwester gemeinsam, bin aber für den Bereich Finanzierungen hauptverantwortlich. Zur Zeit beschäftigen wir 25 Mitarbeiter, in fünf Büros weltweit, auch in der Ukraine, Rußland und Australien, und hatten im Jahr 2000 einen Umsatz von fast 2,3 Milliarden Schilling erzielt. Hauptgeschäftstätigkeit ist der Rohrstoffhandel im Bereich Eisenerze, Manganerze und Ferro - Legierungen, alles Produkte, die für die Eisen - und Stahlproduktion eingesetzt werden. Dabei übernehmen wir als Intermediär den Ein - und Verkauf, die Logistik, das Warehousing und die Finanzierung der Waren.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, denn der Maßstab der Wirtschaft ist der Erfolg, und der wird in Zahlen ausgedrückt, und ist daher leicht objektivierbar. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Es ist wichtig, sich auf gewisse Dinge zu focusieren, auf wenige, wichtige Dinge im Unternehmen. Nicht verzetteln. Teamfähigkeit entwickeln, damit jeder schnell ersetzbar ist. **Hatten Sie ein Vorbild?** Mehrere,- und für verschiedene Bereiche. **Jemand, ohne den Sie nicht so weit wären?** Meine Schwester, sie ist um einiges älter und promovierte Psychologin. Wir haben von Kindheit an eine besondere Verbindung. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab und zu hat man Selbstzweifel und dann schätzt man sich wieder ganz groß ein. Ich hinterfrage mich des öfteren selbst. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich habe einen sehr guten Freund, der weder in der Familie, noch in der Firma ist. Mit ihm kann ich über alles sprechen, er sieht die Dinge mit einem anderen Abstand. **Wie, vermuten Sie, sieht Sie Ihr Freund?** Zuverlässig, humorvoll, spontan und ein bißchen verrückt, natürlich auch relativ erfolgreich, aber uneitel. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Ich habe zu meinen Mitarbeitern ein eher lockeres Verhältnist, ab und zu bin ich ein bißchen penibel, in Dingen, die erst vielleicht gar nicht so wichtig erscheinen, sich aber später als wichtig erweisen. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Ziemlich so wie ich mich auch sehe, sie kennen mich mit all meinen Stärken und Schwächen. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja, ab und zu ist das auch wichtig, es ist motivationsfördernd. **Woher kommt die Kraft?** Aus meiner Verantwortung gegenüber der Familie, aber auch dem Unternehmen und den Mitarbeitern gegenüber. Energie tanken kann ich im Urlaub und beim Sport. **Haben Sie noch ein Ziel?** Neben quantitativen Zielen wie Umsatzwachstum haben wir im Unternehmen ein gemeinsames Ziel formuliert, wir wollen im Rohstoffhandel das führende Unternehmen in Zentral - und Osteuropa werden. **Ihr Rat zum Erfolg?** Rohstoffhandel ist kein leichtes Geschäft. In unserer Branche selbständig zu werden, bedeutet hohen Kapitalbedarf, Risikobereitschaft und eine enorme Reisetätigkeit.

✱ Dermitzakis Eleftherios

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Fotini Restaurantbetriebs GmbH „Orpheus“., 1010 Wien, Spiegelg. 10. Geboren - Datum, Ort: 4. August 1958, Chania/Kreta.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1976) und nach dem Abschluß der Hotelfachschule (1978) absolvierte ich 1978-1983 meine Praxis- und Lehrjahre in verschiedenen Athener 5-Sterne - Hotels. 1983 übersiedelte ich nach Wien, 1983-1992 arbeitete ich als Kellner im traditionellen griechischen Restaurant „Euridike“ im 3. Bezirk. 1992-1997 war ich Geschäftsführer des Wiener Innenstadt - Restaurants „Orpheus“, anschließend (im Jahre 1997) übernahm ich den Lokal.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, als Gastronom meine Gäste davon zu überzeugen, daß die griechische Küche mehr als Souvlaki und Tzaziki bietet, und der griechische Wein den internationalen Vergleich mit Qualitätsweinen nicht mehr zu scheuen braucht. **Was war für Ihren persönlichen Erfolg ausschlaggebend?** Mein berufliches Ziel habe ich mit eigener Kraft, Einsatzbereitschaft, Ausdauer und einem harmonischen Privatleben erreicht. Gefördert wurden diese für den Erfolg notwendigen Eigenschaften dank meiner Eltern schon in jungen Jahren. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Natürlich ist der Weg des Erfolges nicht immer einfach und geradlinig, aber wirkliche berufliche Niederlagen kenne ich eigentlich nicht. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** In beruflich entscheidenden Phasen bin ich eher schweigsam und zurückgezogen, ansonsten glaube ich dem Bild eines Griechen mit südländischem Aussehen und Charme gerecht zu werden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja natürlich. In erster Linie Papandreou, der seinen „eigenen Weg“ dank seiner außergewöhnlichen Fähigkeiten und politischen Bildung gegangen ist. Sehr beeindruckt hat mich auch Melina Merkouri, die weltoffen und auch in schwierigen Zeiten immer lebenslustig war. **Wie gehen Sie mit Mitbewerbern um?** Ich habe das Glück, daß ich der einzige “Grieche” in der Umgebung bin. Weiters biete ich viel Fisch an, somit gibt es keine Konkurrenz für mich. In der Nähe gibt es nur ein österreichisches Lokal, welches typische österreichische Küche anbietet. Darüber hinaus finden verschiedene Veranstaltungen in meinem Lokal statt, und diese werden auch vom Stammpublikum sehr geschätzt. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Die Zusammenarbeit funktioniert sehr gut, es besteht ein freundschaftliches Verhältnis, welches aber auch Nachteile hat. Trotzdem ist das gegenseitige Vertrauen ausschlaggebend und jeder Mitarbeiter versteht sein Handwerk. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es gibt einige Punkte, die zum Unternehmenserfolg führen. Man muß wissen, was der Kunde möchte, deshalb dürfen dementsprechende Mitarbeiter und die Erfahrung in der Branche nicht unterschätzt werden, darüber hinaus kann der gute Kontakt zum Gast durch nichts ersetzt werden.

✱ Deutsch Franz

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechanikermeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: F. Deutsch & A. Reiter GmbH, Renault Service - Verkauf., 1120 Wien, Eichenstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 6. Februar 1950, Weichselbaum/ Burgenland. Familienstand: Verheiratet mit Angela. Hobbies: Motorradfahren, Radfahren, Motorbootfahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Kfz-Mechaniker bei der Firma VW König GmbH in Wien. Nachdem ich 1968 die Gesellenprüfung abgelegt hatte, war ich sieben Jahre lang als Geselle in der Firma tätig. 1975 legte ich die Meisterprüfung ab, und wurde als Werkstättenleiter eingesetzt. 1979 machte ich mich selbständig, und bin heute hauptverantwortlicher, geschäftsführender Gesellschafter der Firma Deutsch & Reiter GmbH. Zudem bin ich seit 1997 Vorsitzender der Meisterkommission für Kfz-Technik, und seit 1988 allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger für Kfz-Autoreparatur und Havarieschaden. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Unsere Spezialität liegt in der Autoreparatur. Ich lege höchsten Wert auf eine sehr genaue und gute Diagnose, die ich selbst durchführe, bevor ein Auto überhaupt in unserer Werkstätte repariert wird. Das oberste Gebot meines Betriebes ist, meine Kunden ehrlich und fair zu behandeln, indem ich ihnen ganz genau erkläre, wo die Probleme liegen, und wie hoch die Kosten liegen werden. Durch meine Tätigkeit als Sachverständiger habe ich mir einerseits viel technisches Wissen, und andererseits die Sicht des Kunden angeeignet, und ich glaube, das macht die besondere Stärke meines Unternehmens aus.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet persönlicher Erfolg Zufriedenheit im Beruf und Privatleben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich heute durchaus als erfolgreich, weil ich vom Land komme und in Wien meinen Weg gemacht habe. Ich war immer Alleinkämpfer, und habe viel Risiko auf mich genommen, als ich den Weg in die Selbständigkeit einschlug. **Welchen Stellenwert hat persönliche Anerkennung für Sie?** Ich kann mich über persönliche Anerkennung und Lob freuen, und gebe sie auch selbst an meine Mitarbeiter weiter. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe mich immer sehr schnell und kurzfristig für Dinge entschieden. Eine wichtige Entscheidung war sicher, meinen Weg in Wien zu machen, weiters habe ich mich erfolgreich entschieden, indem ich den Schritt in die Selbständigkeit wagte. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit sind mir ebenso wichtig wie der Umgang mit Kunden. Ich bilde mich ständig durch Kurse und Seminare weiter, um auf dem Laufenden zu bleiben. Ich bin Vorsitzender der Meisterprüfungskommission und nehme Prüfungen ab, allein deshalb muß ich immer am neuesten Stand der Technik sein. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe sehr weit unten begonnen und mich Schritt für Schritt nach oben bewegt. Wichtig war mir dabei, daß meine Familie nicht zu kurz kommt. Ich bin ein sehr anpassungsfähiger Mensch, und habe mir sehr viel Fachwissen angeeignet. Die Weiterbildung ist auch heute noch enorm

wichtig für mich, da sich der Wissensstand in meiner Branche rasant verändert. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich habe immer die Selbständigkeit angestrebt, weil ich mein eigener Chef sein wollte. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Für mich ist wichtig, daß ein neuer Mitarbeiter die gleichen Eigenschaften besitzt, die ich selbst habe, nämlich Pünktlichkeit, gutes Auftreten, Verläßlichkeit und Freundlichkeit. **Wie sehen Sie den Begriff Teamarbeit, und wie setzen Sie Teamarbeit ein?** Ich führe einen eher kleinen Betrieb mit acht Mitarbeitern, das Betriebsklima funktioniert daher auf einer sehr familiären Basis. Ich versuche in meiner Funktion als Chef, das gute Betriebsklima zu erhalten, und bin für die Probleme meiner Mitarbeiter offen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Es gibt in jedem Leben Mißerfolge. Ich glaube, das Wichtigste ist, den Fehler genau zu analysieren und daraus zu lernen. Wesentlich ist, nicht in Selbstmitleid zu versinken, sondern aktiv an der Niederlage zu arbeiten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Kraftquelle liegt einerseits in meiner positiven Einstellung, zweitens in meiner harmonischen Familie, und drittens die Tatsache, daß mir mein Beruf an sich sehr viel Spaß und Freude bereitet. Außerdem kann ich meine Freizeit an den Wochenenden wirklich genießen, das ist der Zeitpunkt, an dem ich völlig abschalte, indem ich mich sportlich betätige. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Ich bin ein sehr ausgeglichener und fröhlicher Mensch, und habe eine sehr positive Lebenseinstellung.

✶ Deutsch Josef sen.

J&C DEUTSCH WEINBAU & HEURIGER

● Steckbrief

Beruf: Buschenschankwirt, Weinbauer und Landwirt. Funktion: Eigentümer und Geschäftsführer. Tätig bei: Deutsch Weinbau & Heuriger Familie Deutsch., 2102 Hagenbrunn, Weinberggsse 40. Geboren - Datum, Ort: 3. August 1947, Feldbach. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Josef (1978) und Martina (1973). Eltern: Emma und Josef. Mitgliedschaften: Hagenbrunner Weinbauverein. Hobbies: Skifahren, kurze Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Weinbau und Landwirtschaft.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die zweijährige Landwirtschaft- und Weinbaufachschule in Mistelbach und schloß mit der Facharbeiterprüfung für die Landwirt-, Weinbau- und Kellerwirtschaft ab. Danach arbeite ich im elterlichen, vom Vater 1948 übernommenen Landwirtschafts- und Weinbaubetrieb, in Hagenbrunn, in der Hauptstraße 57. Durch meine Heirat 1973 war ich für die Landwirtschaft und den Weinbaubetrieb meiner Schwiegereltern, in Hagenbrunn, in der Schloßgasse 32 mitverantwortlich. Außerdem gab es hier noch zu bestimmten Zeiten einen Heurigenbetrieb, den wir gemeinsam mit den Schwiegereltern betrieben, und 1989 übernahmen. Bereits 1975, als meine Eltern in Pension gingen, übernahm ich den elterlichen Betrieb. Ab 1998 übersiedelten wir mit dem Heurigen, in die Weinberggasse 40. Wir sind ein klassischer Heuriger, haben zirka 24 Wochen im Jahr geöffnet und verkaufen in dieser Zeit unsere eigenen Weine. Mein Sohn Josef hat die Gastgewerbekonzession, worüber wir ein reichhaltiges kaltes und warmes Buffet bieten können. Im Lokal haben wir für 180 Gäste Platz, im Sommer auf der Terrasse kommen noch einmal so viele Plätze dazu. Zur Zeit beschäftigen wir zwei Mitarbeiter, in der Saison zusätzlich noch Aushilfskräfte. Wir sind ein richtiger Familienbetrieb. Meine Aufgaben liegen hauptsächlich im Weinbau und in der Landwirtschaft (Getreide, Raps und Futtererbsen). Meine Gattin ist hauptsächlich für den Heurigenbetrieb zuständig, das Buffet und die Küche. In Zeiten, wo wir nicht ausgesteckt haben, hilft sie aber auch fleißig im Weingarten mit. Mein Sohn betreut den Keller.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Der Zusammenhalt der Familie und die Freude an der Arbeit, die uns finanzielle Sicherheit gebracht hat. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sicher die Zusammenarbeit und der Fleiß der ganzen Familie. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil wir uns mit viel Fleiß etwas geschaffen haben. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon im ersten Heurigenlokal, ab 1973, gemeinsam mit den Schwiegereltern. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die beste Entscheidung war sicher dieses Heurigenlokal zu eröffnen. Dabei ging es um eine hohe Investition, die sich aber, das kann man nach drei Jahren schon sagen, rentiert hat. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Der Umstand, daß man Personal schlecht bekommt. Keiner will am Wochenende arbeiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sauberkeit, nettes, freundliches Auftreten und Ehrlichkeit. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Jeder weiß, daß ich die Entscheidungen treffen muß. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Meine Weiterbildung bezieht sich nur noch auf Fachzeitschriften. Die Seminare besucht schon fleißig der Junior. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** In unserer Branche darf man keine Stunden zählen und muß mit einer besonderen Liebe dabei sein, denn der Weinbau beschäftigt einem das ganze Jahr hindurch. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, meinem Sohn einen erfolgreichen Betrieb zu übergeben. **Hatten Sie ein Vorbild?** Mein Vater, er war ein fleißiger und ideenreicher Mann.

✶ Di Grillo Bruno

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann und Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bruno Di Grillo Import- und Exporthandel Ges.m.b.H., 1100 Wien, Rosiwalgasse 41-43. Geboren - Datum, Ort: 11. April 1950, Limbadi (Italien). Kinder: Tino (1974) und Sandro (1978). Eltern: Rosa und Tino. Ehrungen: Unzählige Preise im Judo- und Tennissport. Mitgliedschaften: Tennisclub Minarik. Hobbies: Tennis und Wandern (Naturliebe).

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule half ich meinen Eltern in der Landwirtschaft. Mit 17 Jahren war ich schon in der Polizeischule, mit 18 bereits Polizist in Sardinien. Nach fünfeinhalb Jahren lernte ich meine österreichische Frau kennen und zog 1974 nach Wien. Hier arbeitete ich in der Werbeagentur meiner Schwiegereltern mit. Seit 1985 bin ich österreichischer Staatsbürger und 1990 gründete ich eine Import- und Exportfirma mit italienischen Produkten, in der Garage des Wohnhauses. Später kam noch ein Magazin dazu. Seit 1995 bin ich mit dem Betrieb auf diesem Standort, in der Rosiwalgasse. Wir liefern Weine, Kaffee, Schinken, Salami, Brot, Pizzaböden, alle Sorten von Tomaten, Zitronensaft, Essigspezialitäten, eingelegte Gemüsesorten, marinierte Fische und Käse (den letzten zum Teil auch aus Österreich, aus der Gmundner Molkerei). Ich beliefere italienische Restaurants, Merkur-Märkte in ganz Österreich, Billa und die Löwa AG. Bis 1992 arbeitete ich allein, dann stellte ich einen Chauffeur ein, heute sind wir drei Chauffeure, eine Sekretärin, und ich arbeite voll mit.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, denn ich habe ganz klein angefangen, und habe heute einen gutgehenden und bestens eingeführten Betrieb, mit wachsenden Umsatzzahlen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Volles Engagement, Fleiß und Spontaneität mit wenig Deutsch! Die erste Zeit konnte ich mir noch nicht einmal Zeit nehmen um krank zu werden, ich war oft rund um die Uhr im Einsatz. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Nach drei bis vier Jahren, bis dahin hatte ich einen Kundenkreis aufgebaut und die ersten Kunden riefen an, und bestellten selbst. Vorhin hatte immer nur ich nachgefragt und meine Ware angeboten. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich nehme auch etwas in Kauf, versuche es dann das nächste Mal besser zu machen. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Mit vollem Respekt, wahrscheinlich auch erfolgreich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als Familienvater, aber sie müssen schon im Interesse der Firma denken. **Wie sieht Sie Ihre Familie?** Meine Eltern in Italien sind stolz auf mich und wissen, wenn sie mich brauchen, bin ich immer für sie da. Meine beiden Söhne sind auch bei mir beschäftigt. Mein älterer Sohn studiert nebenbei noch Betriebswissenschaft. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, viel. Es ist schön und angenehm, aber ich würde auch ohne Lob anständig arbeiten. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner inneren Ruhe und dem Tennissport. **Haben Sie noch ein Ziel?** Inzwischen ist der Standort auch zu klein geworden, und ich bin auf der Suche nach einem größeren Betriebsgelände. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Wichtig ist es, klein zu beginnen und wenig Schulden zu machen. Ohne vollen Einsatz und hundertprozentigen Einstieg wird man nicht zurechtkommen.

✱ Diebler Maria Annunziata

Steckbrief

Beruf: Hotelkauffrau. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: House of Image Unternehmensberatung Diebler & Co KEG., 2380 Perchtolsdorf, Talgasse 2. Geboren - Datum, Ort: 20. April 1953, Trient. Familienstand: Verheiratet mit Wolfgang. Kinder: Ferdinand (1988) und Serafina (1991). Eltern: Theres und Prim.Dr.med. Anton von Lutterotti. Mitgliedschaften: Chorvereinigung St. Augustin. Hobbies: Singen, Musik, Wandern, Familie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kommanditistin bei der Firma House of Image Unternehmensberatung und gewerbliche Buchhalterin.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Bis zur dritten Klasse besuchte ich die Volksschule in einem kleinen Ort in Südtirol, wo mein Vater Primar des Krankenhauses war, und kam dann, um besser Deutsch zu lernen, zu den Ursulinen nach Innsbruck. Danach besuchte ich das Gymnasium, welches ich mit der Matura beendete. Es war eine sehr schwierige Zeit für mich, da ich mich von zu Hause ausgestoßen fühlte. Ich war die Älteste von sieben Kindern, und für meine Geschwister gab es dann schon die Möglichkeit, deutsche Schulen in Bozen zu besuchen. Mein Berufswunsch war die Hotellerie, so arbeitete ich zunächst ein Jahr in einem Hotel in Igls, bis ich die Möglichkeit hatte, den zweijährigen Abiturientenlehrgang in Klessheim bzw. Gastein zu absolvieren. Nach meinem Schulabschluß arbeitete ich für ein Jahr für das Parkhotel in Igls, als Rezeptionistin, und wechselte dann nach Bozen, wo ich in verschiedenen Hotels bzw. Reisebüros tätig war. Auf Anregung einer Freundin, die im Hotel im Palais Schwarzenberg arbeitete, ging ich 1984 nach Wien, bewarb mich in diesem Hotel und wurde aufgenommen. Hier erfuhr ich zum ersten Mal, daß es auch Chefs gibt, die angenehm sind. Ich lernte sehr viel, und meine Arbeit wurde geschätzt. Nach einigen Monaten wurde das Management ausgewechselt und ich wurde von meinem Chef in die Brauerei Ottakring, als Mitarbeiterin für den Vorstand vermittelt, und war hier zweieinhalb Jahre. Dies war eine harte, aber lehrreiche Zeit für mich. In dieser Zeit lernte ich meinen Mann kennen, der sich 1987 im EDV-Bereich selbständig machte, und ich wechselte zu ihm als Angestellte in die Firma. Durch die Geburt unserer Kinder wurde meine Tätigkeit unterbrochen, 1991 wurde ich aber wieder aktiv, bildete mich weiter und wurde Geschäftsführerin.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Das Weiterbestehen unserer Firma. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nicht besonders. vielleicht bin ich erfolgreicher, weil ich Verantwortung trage, als eine Mitarbeiterin, die ihre Aufgabe gut erledigt. Allerdings sehe ich es als Erfolg, daß es unsere kleine Firma immer noch gibt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Als wir die Firma gründeten war dies ein ganz neues und spannendes Gebiet, und mein Mann schaffte es, bei mir sowohl Interesse als auch Begeisterung dafür zu wecken. Dazu kam mein Wunsch, die Buchhaltung selbst zu machen, da ich zu wenig Einblick in die Zahlen hatte. Dafür bildete ich mich weiter, mit der Bilanzbuchhalterprüfung und dem Gewerbeschein für Buchhalter. Dies war neben der Familie und dem Beruf nicht einfach, da die Fortbildung sehr zeitaufwendig war. Für mich ist sehr wichtig, daß ich täglich morgens eine Stunde für mich habe, in der ich völlig ungestört bin, und machen kann worauf ich Lust habe. Dafür stehe ich eine Stunde früher auf, und diese Zeit wird von meiner Familie respektiert. Ohne Interesse und Spaß an der Arbeit könnte ich nicht erfolgreich arbeiten. Dazu kommt noch die Fähigkeit an vieles gleichzeitig zu denken, entsprechende Prioritäten zu setzen und gut zu organisieren. Ein Vorteil dabei ist, daß mein Büro im Wohnhaus integriert ist. Um Erfolg zu haben gehört Selbstvertrauen und Selbstbewußtsein dazu, was ich mühsam erlernen mußte. Zu arbeiten und Verantwortung zu übernehmen, war mir als älteste von sieben Geschwistern vertraut, ich war dann jedoch in einem dienenden Beruf, und mußte in der Selbständigkeit lernen, Entscheidungen zu treffen, und prägte dadurch mein Selbstbewußtsein. Für mich ist es wichtig, möglichst gute Leistungen zu erbringen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Der menschliche Faktor ist wesent-

lich. Die Person muß zu uns passen und lernwillig sein, da in unserer Branche sich andauernd viel ändert. Ich setze voraus, daß meine Mitarbeiter Interesse an der Arbeit, Freude am Umgang mit Menschen haben, und versuchen, den Kunden zu verstehen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre eigene Fortbildung?** Dies kann ich schwer sagen, denn in meiner Branche ist ein ständiges Weiterlernen und Informieren sehr wichtig.

✱ Dieckmann Claudia Mag.

● Steckbrief

Beruf: Energiearbeiterin. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Institut für Energiearbeit., 1180 Wien, Schopenhauerstraße 52. Geboren - Datum, Ort: 29. Mai 1955, Linz. Eltern: Ing. Alfred und Felicitus Draschny. Hobbies: Natur, Spazierengehen, Hund, Computer. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Unterrichts- und Vortragstätigkeit.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem BWL-Studium (1973-78) war ich fünf Jahre als Wirtschaftsprüferin im Revisionsverband der gemeinnützigen Wohnungsunternehmen, anschließend zwei Jahre bei Consultatio und war dann zwei Jahre Leiterin für Rechnungswesen in einem gemeinnützigen Wohnungsunternehmen. Die nächsten zehn Jahre, bis 1995, machte ich ebenfalls in einem gemeinnützigen Wohnungsunternehmen Karriere und stieg von der Leiterin für Rechnungswesen, Prokuristin zur Geschäftsführerin auf. 1995/96 machte ich mich mit diesem Institut selbständig. Hier unterrichten wir energetische Methoden wie Reiki oder Pranic Healing und halten Seminare für ganzheitliches Streß- und Erfolgsmanagement und authentisches Management. Unser Angebot richtet sich an alle, aber auch an die Wirtschaft.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist das Resultat meines ganzheitlichen Lebens, Denken, Fühlen und Handelns. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich mein Ziel, mit Menschen offen und ehrlich zu arbeiten, erreicht habe und viele Menschen mein Angebot suchen und dankbar annehmen. Zum zweiten gelang es mir aus dem Nichts mit vollem Risiko etwas auf die Welt zu bringen für das es sich zu leben lohnt. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Ich denke schon. Manche alte Kollegen aus der Wirtschaft halten mich zwar als Aussteigerin für verrückt, meine jetzigen Schüler und Klienten sehen aber wohl, daß ich hier etwas kleines, feines in Bewegung gesetzt habe. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Zu dieser Schlüsselentscheidung aus der Wirtschaft kam ich durch Streß, Intrigen und der Frage nach dem Sinn des Lebens. Diese spirituelle Arbeit wurde durch andere Menschen an mich herangetragen. Ich wußte schon bei meinem ersten Reiki-Seminar, daß ich das machen will. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine hundertprozentige Zielgerichtetheit, mit der ich anstrebe unter den Besten zu sein. Hier hält mich auch keine Betriebsstruktur auf. Ich habe meine Ängste überwunden und Verantwortung für mein Leben übernommen. Das ist es letztlich auch, das einen erfolgreichen Menschen ausmacht. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Seine Verantwortung abzugeben und andere zu fragen, ob das was man macht gut ist. Hinderlich ist auch, wenn man nach einer Niederlage nicht mehr aufsteht. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Das private Umfeld spielt eine große Rolle. Die ersten hemmten mich, weil sie mich fragten ob ich wahnsinnig bin, daß ich diese Arbeit machen will, die zweiten glaubten an mich. Von der ersten Gruppe ließ ich mich nicht beirren, und die zweite war

Institut für
ENERGIEARBEIT
Mag. Claudia Dieckmann

in Zeiten, in denen es mir schlecht ging ungeheuer wichtig. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Hinter einer Niederlage steht eine nicht erfüllte Erwartung, das ist mit Schmerz verbunden und tut weh. Wie gehen Sie damit um?: Ich sehe zu, was ich besser machen kann, wo ich anders ansetzen kann und was ich daraus für mein Leben lernen kann. Ich habe mir angewöhnt Niederlagen als Freunde zu betrachten, seither werden es immer weniger. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Verbindung mit dem Göttlichen. **Ihre Ziele?** Ein möglichst guter Mensch zu werden. Das Institut möchte ich zu Österreichs größtem, anerkannten Institut seines Gebietes machen und Energiearbeit in alle Gesellschaftsbereiche tragen. Besonders auch in die Politik und den volkswirtschaftlichen Aspekt klarzumachen. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, über Gebühr durch Dankbarkeit und Freundschaft von allen die mit mir zu tun haben. Das fehlte mir in meiner früheren Tätigkeit sehr. **Ihr Lebensmotto?** Du brauchst ein Ziel und du hast Verantwortung für dein Leben. **Haben Sie Vorbilder?** Die großen spirituellen Lehrer wie z.B. den Begründer von Pranic Healing, Chao Kok Sui. **Anmerkung zum Erfolg?** Auf den ersten Blick wird Erfolg oft mit Geld gleichgesetzt. Eine Mutter, die ihre Kinder gut aufzieht ist doch ebenso erfolgreich. Grundsätzlich hat jedes menschliche Wesen ein bestimmtes Bild von Erfolg gespeichert an dem es alles mißt, daher ist Erfolg etwas Relatives.

✱ Diertl Günther

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Technikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Alfa Romeo Autohaus Günther Diertl Kfz-Fachbetrieb., 2700 Wiener Neustadt, Zehnergürtel 100-106. Geboren - Datum, Ort: 5. Juni 1950, Puchberg am Schneeberg. Familienstand: Verheiratet mit Roswitha. Kinder: Petra (1970), Nina (1972), Eva Maria (1980) und Günther (1982). Eltern: Guntram und Gertrude. Besondere Vorfahren: Urgroßvater Lorenz Dirtl, erster Betonrohrerzeuger Österreichs, Fritz Dirtl, Speedwayfahrer, Willi Dirtl, Solo-

tänzer (Groß-Großcousins). Ehrungen: Kleine Silberne Verdienstmedaille der Wirtschaftskammer, Silbernes Ehrenzeichen der Kfz-Techniker. Mitgliedschaften: Landesinnung der Kfz-Mechaniker. Hobbies: Schifahren, Radfahren, Reiten, Tauchen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bezirksinnungsmeister, stellvertretender Landesinnungsmeister, Vorsitzender der Lehrabschluß- und Meisterprüfung Laienrichter am Arbeits- und Sozialgericht Wiener Neustadt, Händlerverband.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule begann ich die Lehre zum Kfz-Mechaniker im Familienbetrieb meines Schwagers in Puchberg am Schneeberg. In diesem kleinen Familienbetrieb konnte ich mir mehr Wissen und Können aneignen, als es in Großbetrieben möglich ist. Ich durfte und mußte bereits in meiner Lehrzeit alle anfallenden Tätigkeiten ausführen. In späterer Folge besuchte ich sehr viele Fachkurse und Seminare und machte die Meisterprüfung. Im Jahre 1977 wagte ich mit dem Standort Wiener Neustadt den Schritt in die Selbständigkeit. Gleichzeitig eröffnete ich in Ternitz eine Werkstätte und pachtete eine Lackiererei und Spenglerei in Neunkirchen. Die Werkstätte in Ternitz wurde in weiterer Folge aufgelassen, die Spenglerei und Lackiererei in den Hauptbetrieb integriert. Im Laufe der Zeit errichtete ich einen großen Gebrauchtwagenplatz und übernahm ein zweites Autohaus in Wiener Neustadt. Heute besteht meine Firma aus drei Autohäusern mit den fünf Marken Alfa Romeo, Lancia, Daihatsu und Hyundai, in denen ich rund 50 Mitarbeiter beschäftige.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit dem was ich tue zufrieden und glücklich zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Schlüssel zum Erfolg ist meiner Meinung nach das stete Interesse, aber vor allem die Begeisterung an der Tätigkeit. Wesentlich für meinen Erfolg war jedoch auch die Freude und der richtige Umgang mit meinen Kunden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Erfolg ist relativ – ich bin mit dem was ich geleistet habe zufrieden, obgleich ich noch immer einen gewissen Ehrgeiz in mir verspüre. Sich als einfacher Mechanikerlehrling zu einem Firmenchef mit drei Betrieben und vielen Angestellten zu entwickeln war sicher nicht immer leicht und in dieser Relation möchte ich sagen, bin ich doch sehr erfolgreich gewesen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erfolgreichste Entscheidung habe ich getroffen, als ich mich zur Zusammenarbeit mit der Marke Alfa Romeo entschieden habe. Auch hier wurde mir die Entscheidung durch meine große Leidenschaft für Alfa Romeo leicht gemacht. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Es gibt nur gute Originale und schlechte Kopien, also bin ich absolut für Originalität. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Schwager. Durch ihn bin ich zu diesem Beruf gekommen und von ihm habe ich die Begeisterung zu dieser Tätigkeit mitbekommen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich habe große Anerkennung erfahren indem ich von den Importeuren angesprochen wurde, um ihre Marken zu vertreten. Auch in der Innung, wo man mich hin berufen hat, ist meine Meinung stets geschätzt. So wird mir immer wieder, im täglichen Leben Anerkennung zuteil. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein ungelöstes Problem in unserer Branche ist der große Rabattkampf. Mit dem ständigen Unterbieten der Rabatte der Mitbewerber werden die Preiskalkulationen zerstört und bleiben viele kleine, aber gute Betriebe auf der Strecke. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Nichts ist so wichtig, wie Mitarbeiter, die hinter dem Betrieb und seinem Chef stehen. Ich konnte es nur mit absolut zuverlässigen und engagierten Mitarbeitern schaffen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die menschliche Komponente ist für mich die wichtigste. Jeden meiner Mitarbeiter habe ich in einem persönlichen Gespräch auf Herz und Nieren geprüft und vor jeder Einstellung wäge ich in Ruhe ab, ob der jeweilige Kandidat in meinen Betrieb paßt. Hauptsächlich lasse ich mich in der Personalentscheidung jedoch von meiner langjährigen Menschenkenntnis leiten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Indem ich ihnen als gutes Beispiel vorausgehe, wenn Not am Mann ist jederzeit helfe und ihnen eigentlich trotz einer gewissen Strenge mehr Freund als Chef bin. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich bin sehr gläubig und betreibe autogenes Training. Die meiste Kraft schöpfe ich jedoch aus dem Rückhalt in meiner Familie. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mit Lebensfreude und Freude an allen Tätigkeiten ins Leben zu gehen, damit ist der Grundstein für ein erfolgreiches und glückliches Leben gelegt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte, wenn ich in Pension gehe, meinen Kindern das Unternehmen so hinterlassen, daß sie mit weniger Arbeit ein leichteres Leben haben.

✶ Dietz Walter

„Man soll seine Wurzeln nicht vergessen, das heißt woher man kommt und wie man etwas aufgebaut hat!"

● Steckbrief

Beruf: Schriftsetzer. Funktion: Gesellschafter. Tätig bei: Dietz GmbH American Discount., 1040 Wien, Rechte Wienzeile 5; 2351 Wiener Neudorf, Bahnstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 20. Mai 1951, Wien. Eltern: Margarete und Friedrich. Mitgliedschaften: Wiener Akkordeon Kammerensemble, verschiedene Musikgesellschaften. Hobbies: Akkordeonspiel, Konzerte, Theater, Oper.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Grundschule absolvierte ich die Buchsetzerlehre, und war anschließend siebeneinhalb Jahre in meinem Beruf tätig. Während dieser Zeit lernte ich Herrn Jansa kennen, wir begannen uns gemeinsam für einen Nebenberuf zu interessieren und kamen über die Vermittlung eines Bekannten 1972, zur Auslieferung dessen Zeitschrift an Trafiken. In der Folge kamen Kontakte zu anderen Verlagen dazu, so führten wir neben unserem Beruf, einige Zeit, eine Zeitschriftenauslieferung, bis wir 1977 die GmbH gründeten. Wir legten unser Augenmerk auf fremdsprachige Zeitschriften, da der Markt ansonsten sehr gesättigt war. 1981 eröffneten wir zusätzlich zu unserem Großhandel, durch den wir ca. 500 Kunden belieferten, unser erstes eigenes Geschäft in der Rechten Wienzeile, und erweiterten unser Angebot durch Bücher. Nach dem Ausbau der Transitzone des Flughafens Wien 1982, kam ein Geschäft mit einem mehrsprachigen Angebot von Illustrierten und Tageszeitungen dazu, anschließend ein Geschäft in der Neubaugasse, im Donauzentrum, eine Filiale in Graz und eine in Salzburg, sowie weitere Filialen am Flughafen Wien. Zusätzlich zu meiner beruflichen Laufbahn lernte ich ab meinem zehnten Lebensjahr ca. zehn Jahre am Konservatorium Wien Akkordeon, und spiele dies heute noch aktiv in einem Orchester.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich, im harten Wettbewerbskampf zu bestehen, die Lieferantenkontakte und die entsprechenden Bedingungen dazu auszubauen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, für mich ist aber wichtiger ein gutes Gewissen zu haben, als menschlich zweifelhaften, wirtschaftlichen Erfolg. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wir suchten ein Nischenprodukt, spezialisierten uns vor allem auf englischsprachige Zeitschriften, und später auch, unserem Kundenkreis entsprechend, auf englische Taschenbücher, welche wir in eigenen Geschäften vertreiben. Dadurch ist es uns möglich, eine große Auswahl an Magazinen der unterschiedlichsten Interessensgebieten anzubieten, was jedoch eine sehr große Warenabwicklung bedeutet, und damit verbunden viele Arbeitsstunden. Sowohl ich, als auch mein Partner haben Freude an unserer Arbeit, und verfügen über viel Idealismus. Unser kleines Geheimnis ist, daß wir durch Jahre hindurch immer wieder neue Ideen, manchmal ausgefallene, hatten um uns auf neue Situationen einzustellen. Für mich war Kultur immer wichtig, und ich schätze das geschriebene Wort. Mein Partner und ich arbeiten gut zusammen, wir können uns aufeinander verlassen und wir sind bestrebt, unser Angebot zu erweitern. Zu diesem Zweck haben wir zwei Mitarbeiter in Amerika, die sich darum kümmern. Ein Buchunternehmen, wie unseres ist darauf angewiesen „up to date" zu sein. Ganz speziell in unseren Filialen am Flughafen, wo wir auch eine große Auswahl guter Literatur anbieten, und die Öffnungszeiten an den Charterzeiten orientierten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als wir wöchentlich mehr als 1.200 Trafiken in Wien belieferten, kamen wir durch den Erfolg bzw. Mißerfolg darauf, was für unsere Branche wesentlich ist, und zwar nicht die Masse an Kunden, sondern deren Konzentration. Die zweite gute Entscheidung war die Bewerbung für eine Flughafenfiliale, zu einem Zeitpunkt, wo Einkaufszentren noch nicht sehr im Gespräch waren. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wesentlich ist das Interesse an ihrem Beruf, bzw. Liebe zu diesem Metier. **Welchen Ratschlag für Erfolg können Sie weitergeben?** Man soll seine Wurzeln nicht vergessen, das heißt sich daran erinnern wo man herkommt, und wie man etwas aufgebaut hat, dies meine ich auch in kultureller Hinsicht. Versuchen nicht zu oberflächlich zu agieren, und Dinge von verschiedenen Seiten zu beleuchten, bevor man sich entscheidet.

✱ Dimany Peter

Steckbrief

Beruf: Gärtner. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Prima Verde Gartengestaltung GmbH., 1210 Wien, Friedstraße 22. Geboren - Datum, Ort: 15. September 1958, Wien. Kinder: Martin (1979), Ronald (1980), Judith (1988) und Cerstin (2000). Eltern: Hedwig und Friedrich. Hobbies: Squash.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Gärtnerlehre beim Stadtgartenamt Wien, wechselte ich in die Privatwirtschaft. Mein erster Job war im Gartencenter der Austrosaat AG. Nach acht Jahren Beratung, Verkauf und Außendienst für Hydrokultur-Anlagen machte ich mich 1984 selbständig. Mit einem Freund eröffnete ich ein Blumengeschäft im 16. Bezirk, leider stieg mein Freund bald wieder aus, und das Geschäft wurde aufgelöst. Danach war ich in verschiedenen Jobs in meiner Branche tätig, einmal auch als Geschäftsführer. 1994 gründete ich in meinem Wohnhaus eine Einzelfirma und bot Gartengestaltung an. 1997 habe ich diese Firma in eine GmbH umgewandelt. In der Saison beschäftige ich bis zu acht Mitarbeiter. Im Dezember 2000 kam ein weiterer Zweig, das Second Hand Geschäft, dazu.

Zum Erfolg

Gab es eine Situation, die für Ihren Erfolg wesentlich war? Das zweite Mal den Mut zu finden, sich noch einmal selbständig zu machen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Meine Hilfskräfte sind fast nur Ausländer, wichtig ist, daß sie die Sprache verstehen und einen Führerschein besitzen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Nicht alle Menschen sind bereit, für kreatives Gestalten einen guten Preis zu zahlen. Generell ist diese Branche total unterbezahlt. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ja, aber ich arbeite auf ein Ziel hin und versuche das Positive immer herauszukehren. **Haben Sie einen Ratschlag für die nächste Generation?** Man muß von dem, was man sagt, überzeugt sein und sich das nötige Fachwissen aneignen. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Ich habe wenig Zeit, lese aber laufend Fachliteratur und tausche mich mit Kollegen aus. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich Ausdauer und Durchhaltevermögen besitze, und mein Ziel verfolge, wenn ich es auch öfter korrigieren muß. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Eher als kollegialer, mitarbeitender Chef. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Qualität der Produkte, die ich anbiete. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon bevor ich die GmbH übernommen habe, 1997. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Finanzielle Unabhängigkeit. **Ihr Ziel?** Ich habe vor, meinen Kindern ein gesundes Unternehmen zu übergeben, sofern sie es auch wollen.

✱ Dinhobl Michael Dipl.-Ing.

Steckbrief

Funktion: Pressereferent. Tätig bei: Diözese St. Pölten., 3100 St. Pölten, Dompl. 1. Geboren - Datum, Ort: 29. Dezember 1961, Wien. Schöpferische Akte: Diplomarbeit. Mitgliedschaften: ÖKV, Legion Mariens, Vorstandsmitglied der UKJ Süba St. Pölten. Hobbies: Tennis und Fußball.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Ende meines Studiums (Raumplanung und Raumordnung) 1988 an der TU in Wien, erstellte ich meine Diplomarbeit über die Folgenutzung von Naßbaggerungen. Im Jahr 1989 trat ich in ein namhaftes Wiener Bauunternehmen, in die Abteilung für Generalunternehmen ein. Noch im selben Jahr wechselte ich zur Erzdiözese Wien als Sekretär und Bürochef des Erzbischofs. Seit September 1997 bin ich Pressereferent der Diözese St. Pölten.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Erfolg ist für mich die persönliche Zufriedenheit. Diese stellt sich für verschiedene Menschen völlig anders dar. Erfolg ist nicht machbar, weil es zuviel nicht steuerbare Parameter gibt. Wäre ich in der Baufirma geblieben, hätte ich wahrscheinlich auch Karriere gemacht, jedoch in einer ganz anderen Form. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Mein Erfolg ist nicht nur von meinem persönlichen Engagement abhängig, es ge-

hört auch etwas Glück dazu. Ein wesentlicher Teil im Rezept für meinen Erfolg liegt in meinem hohen persönlichen Engagement. Für mich ist es kein Problem am Wochenende zu arbeiten, Auslandsreisen zu absolvieren und auf Freizeit zu verzichten. **War etwas besonderes für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Während meiner Zeit als Techniker wäre es für mich nicht vorstellbar gewesen, eine Beschäftigung in der Diözese anzunehmen. Erst die Bekanntschaft mit dem Kardinal machte diesen Karriereschritt möglich. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Nein, das entwickelte sich erst im Lauf der Zeit. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Mein Vater war Baumeister und ich selbst hatte einen intensiven Bezug zum Bauwesen und zur Technik. Während des Studiums war ich schon im Unternehmen meines Vaters tätig, und danach bot sich die Stelle bei dem Wiener Bauunternehmen durch einen Bekannten an. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Mitarbeiter spielten immer eine große Rolle in meiner Karriere. Dabei ist zu sagen, daß ich immer ein ausgezeichnes gutes Verhältnis zu meinen Kollegen hatte. Diese war zu den Mitarbeitern immer dynamisch, aber auch spannungsfrei. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Mein Vater stand einem Unternehmen mit ca. 60 Mitarbeitern vor, und war für mich und meine berufliche Entwicklung ein Vorbild. Ihm war die Entwicklung der Firma ein großes Anliegen, und diese Einstellung übertrug sich wahrscheinlich auf mich. Ich bin heute über die im elterlichen Betrieb gemachten Erfahrungen sehr froh und konnte auch wesentlich davon profitieren. Auch aus dem Umgang mit den Mitarbeitern im Betrieb meines Vaters lernte ich viel. Wahrscheinlich ist dies auch einer meiner Vorzüge, mit Menschen aller Schichten gut umgehen zu können. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war die Entscheidung, zu Kardinal Groer als Sekretär zu gehen. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Wenn sich ein Problem stellt und eine Entscheidung zu fällen ist, habe ich für mich bereits entschieden. Trotzdem erfrage ich die Meinungen meiner Mitarbeiter und entscheide erst dann endgültig.

Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein? Die wichtigsten, von mir verlangten Eigenschaften sind Einsatzbereitschaft und Teamfähigkeit. Es geht mir dabei nicht darum, Autoritäten anzuerkennen, sondern selbst Verantwortung zu übernehmen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Die klassische Anerkennung ist mir nicht besonders wichtig. Wenn man aber meine Leistungen anerkennt oder mich lobt, freue ich mich dennoch darüber. Anerkennung stellt für mich nicht das Feedback dar, auf dem richtigen Weg zu sein. Den richtigen Weg zeigt mir der Glaube.

Woraus schöpfen Sie Kraft? Ich kann mit dem Begriff des Kraftschöpfens nichts anfangen. Meine Arbeit und mein Engagement ist für mich keine Belastung. Im Gegenteil; die Herausforderungen geben mir wieder neue Kraft. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich könnte mir noch vieles in meiner persönlichen aber auch in der beruflichen Entwicklung vorstellen. Ein klar definiertes Ziel gibt es zur Zeit nicht, weil ich in meinem jetzigen Aufgabenbereich voll aufgehe. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Hohes persönliches Engagement und die Hoffnung nicht aufzugeben. Es wird immer Rückschläge geben, diese muß man bewältigen. Manchmal sind diese Mißerfolge lehrreich und können neue Wege aufzeigen.

✱ Dinstl Werner

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: A.M.T. Actors Talents Modeagentur., 1080 Wien, Lederergasse 22/8. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1964. Hobbies: Fußball, Motorradfahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1983 begann ich mit dem Studium der Betriebswirtschaft, welches ich im sechsten Semester abbrach um mit dem Chemiestudium zu beginnen. Dieses brach ich ebenfalls ab und trat 1989 in eine Modellagentur („Wiener Modellsekretariat") ein, wo ich alle Bereiche dieses Metiers kennenlernte. Schließlich wollte ich mich selbständig machen und gründete im Jänner 1998 meine eigene Agentur.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich glaube für mich ist wesentlich die Agentur wachsen zu sehen, das heißt nicht den finanziellen Aspekt im Vordergrund zu sehen, sondern die positive Entwicklung des Unternehmens, wie z.B. die Steigerung der Mitarbeiteranzahl und der Zahl der vertraglich gebundenen Modelle. Wichtig dabei ist es, Erfahrung aus fachspezifischer Praxis miteinzubringen, denn ohne dieser eigenen Erfahrung funktioniert eine Agentur nicht. Man muß berücksichtigen, daß es für diese Branche keine Ausbildung gibt. Ebenso ist es von Bedeutung Mitarbeiter zu formen, obwohl ich dies erst in den letzten Jahren gelernt habe. **Woher kommt die Triebfeder um dies zu bewältigen?** Ich glaube, dies hat mit meiner Erfahrung zu tun, denn ich habe früh erkannt, wie man es nicht machen sollte. Ich konnte mich seinerzeit auch nicht im Sinne des Berufsbildes entwickeln. Dies war auch der Grund warum ich mich selbständig gemacht habe. Ich hatte die Absicht, die negativen Aspekte die ich kennengelernt habe, nicht zu praktizieren. Ich glaube, daß es mir in der relativ kurzen Zeit gut gelungen ist, es besser zu machen, als ich es erfahren habe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, da sich der Umsatz von Jahr zu Jahr erhöht. Für mich ist es wichtig, ein hohes Maß an Seriosität einzubringen. Trotz der Tatsache, daß der Markt in Österreich relativ klein ist, werden manche Agenturen von Personen geführt, mit denen ich mich überhaupt nicht identifizieren kann. Man darf nicht vergessen, daß doch einiges erforderlich ist um eine Agentur zu führen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich lasse den Mitarbeiter in seinem Aufgabengebiet die notwendige Freiheit. Das heißt es gibt kein Schema für diese Tätigkeit, wir machen auch nichts anderes als Telefonmarketing, denn man muß die einzelnen Menschen vertreten. Es gibt somit keine Linie, für diese Tätigkeit. Es ist darüber hinaus auch nicht einfach die richtigen Mitarbeiter zu finden. Es bedarf hier großes Fingerspitzengefühls, weil wir fast keinen persönlichen Kundenkontakt haben. Man muß sehr schnell reagieren können, weil es in sehr kurzer Zeit um sehr viel Geld geht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung finde ich gut und zwar primär aus dem Grund, weil diese Branche sehr leicht in Mißkredit gebracht wird. Es geht schließlich um junge Menschen und es gibt leider sehr viele, die dies mißbrauchen. Wie bereits erwähnt, wenn man Seriosität an den Tag legt, kommt auch der Erfolg. **Wie reagieren Sie auf neue Trends in Ihrer Branche?** Die Trends wechseln extrem schnell, das heißt es ist nicht so,

daß Anfang des Jahres ein Trend festgelegt wird, sondern von den verschiedensten Ländern, zu den verschiedensten Zeiten gehen neue Trends aus. Es ist sehr schwierig diese zu erkennen und auch zu verfolgen. Darauf zu reagieren bedarf es großer Erfahrung. Kontakte zu ausländischen Agenturen helfen dabei. Auch sollte man dementsprechendes Bildmaterial aus dem Ausland intensiv studieren. Die Verbindung zwischen Modell und aktuellen Trends herzustellen, ist ebenso nicht einfach. Denn manche Trends sind auf den ersten Blick nicht sofort erkennbar. Es ist eine sehr große Portion von Instinkt und Gefühl notwendig um diesen Anforderungen gerecht zu werden. Wichtig ist, daß man mit jungen Menschen umgehen kann. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem ist, daß die Modelle immer jünger werden. Die Eltern sind nicht immer glücklich mit der Entscheidung ihrer zwölfjährigen Tochter. Denn es geht nicht darum, daß die zwölfjährige vor der Kamera steht, sondern es sind Probleme, wie z.B. allein nach Mailand oder sonst wohin zu reisen. Die Modewelt verlangt einerseits nach jungen Modellen und es ist schwer sie zu finden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, die größte Agentur in Österreich zu werden und wir sind am besten Weg dorthin. Die Nummer Eins möchte ich noch heuer erreichen. Momentan sind wir an zweiter Stelle. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ohne eigene Erfahrung funktioniert so gut wie nichts in dieser Branche. Für die Gründung einer Modellagentur ist die Erfahrung in einer Agentur notwendig, das heißt wie funktioniert eine Agentur, wie baut man Modelle auf, etc.. Meiner Ansicht nach muß man dies jahrelang miterfahren. Man kann dies auch nicht in einem Satz erklären.

✱ Dirnberger Gernot Dipl.-Ing.

PL·O·T

● Steckbrief

Beruf: EDV-Berater. Funktion: Prokurist, Projektleiter. Tätig bei: PLOT EDV-Planungs- und HandelsgmbH., 1010 Wien, Salztorgasse 8. Geboren - Datum, Ort: 4. Mai 1955, Villach. Familienstand: Verheiratet mit Margarete. Kinder: Michael (1991). Hobbies: Musik (Keyboard), Golfspielen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Matura 1973 in Wien studierte ich Informatik an der Technischen Universität. In den kommenden Jahren sammelte ich erste Berufserfahrungen bei Compavere und SGP. In beiden Unternehmen war ich innerhalb der Organisationsabteilung für Technische Projekte (Planung,, Fertigungs- und Steuerraum), zuständig. 1986 wechselte ich zu, Firma PLOT. Heute bin ich Prokurist und Projektleiter der Bereiche Organisation, Aufbereitung und Projektdurchführung. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir setzen folgende Schwerpunkte: Wir stellen EDV-Personal, wie Programmierer und Organisatoren bereit, und bieten eine breite Softwareproduktpalette in den Bereichen Krankenhaus, Internetbanking, Costumer Relationsship, Abwicklung und dem Dienstleistungsbereich wie Banken, Steuerberater und Flughafenbetriebsgesellschaften. Wir sind österreichweit tätig, und betreuen auch Projekte in Deutschland und in den USA.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person bzw. das Unternehmen an sich Erfolg? Der Kunde bekommt das, was er braucht, und wird auch durch die gesamte Installation bis hin zur Wartung von uns begleitet und betreut. Er bekommt das Gefühl vermittelt, daß er sich auf mich, meine Kollegen und das Unternehmen 100-prozentig verlassen kann. Ich persönlich bin sehr kommunikativ, teamfähig, engagiert und zielstrebig. **Wie definieren Sie Erfolg?** Durch Kundenzufriedenheit, dem positiven Feedback von außen, und einer funktionierenden Partnerschaft. Ich muß etwas im Leben bewegen und mitgestalten können. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Unsere Branche ist sehr schnellebig. Daher können wir aus diesen Gründen nur kurzfristig planen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** In meiner Freizeit mache ich Dinge, die mir Spaß machen. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Gute Ausbildung ist essential und Auslandsaufenthalt erweitert die Perspektiven. Neben der Ausbildung sollte ich Praxis in verschiedenen Bereichen erwerben, und mir Methodenwissen aneignen. Dann brauche ich in meinem Beruf einen Mentor, von dem ich etwas lernen kann. Ich muß Kontakte knüpfen, und sie auch pflegen. Ich muß konsequent meinen Weg verfolgen, und wenn ich bemerke, daß ich in einer Richtung nicht mehr weiter komme, muß ich den Mut zur Veränderung haben. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Eine genaue Analyse dessen ist sehr wichtig. Ich muß herausfinden, worin der Fehler liegt. Ist es ein Organisationsfehler, kann ich die Situation meist nicht ändern. Habe ich die Niederlage jedoch selbst verschuldet, indem es an Wissen, an persönlichen Dingen (Umgang mit Kollegen oder Kunden) fehlte, muß ich mir den Fehler eingestehen, und den Mangel beheben. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich möchte unter möglichst geringer Aufgabe der eigenen Persönlichkeit, möglichst viel bewirken und bewegen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe das, was ich mir vorgenommen habe, erreicht und bin sehr zufrieden mit meinem Leben.

✱ Dirnberger Leopold

● Steckbrief

Beruf: Krankenhausmanager. Funktion: Kaufmännischer Direktor. Tätig bei: Niederösterreichische Landesnervenklinik Mauer., 3362 Mauer 221. Geboren - Datum, Ort: 2. März 1951, Mauer. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Raphaela und Birgit. Schöpferische Akte: Diplomarbeit zum Thema "Wäscherei in Krankenanstalten". Mitgliedschaften: Sportclubs, Präsident der Union Mauer-Öhling, ÖVP, Musikverein. Hobbies: Fußball, Musik, Laufen, Skifahren, Segeln.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule, hier im Ort, besuchte ich das Realgymnasium in Amstetten und legte dort die Matura ab. Anschließend absolvierte ich den Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer, und trat dann in die Dienste des Landes ein. Meine erste Position war Ausbildungsbeamter für Anstalten und Heime. Im Zuge dieser Ausbildung lernte ich auch andere Krankenanstalten kennen. Obwohl, damals selbst noch nicht volljährig, übertrug man mir bereits verantwortungsvolle Verwaltungsaufgaben in meinem Tätigkeitsbereich. Nach einer Beschäftigung als stellvertretender Verwalter im Pflegeheim Melk wurde mir 1977 die Verwaltung des Pensionistenheimes in Scheibbs übertragen. 1980 begann ich meine Ausbildung zum diplomierten Krankenhausbetriebswirt in Zusammenarbeit des ÖIK mit der WU in Wien und begann meinen Dienst an der LNK Mauer. Anfänglich wurde mir die Leitung des Personalwesens anvertraut. 1983 schloß ich das Studium ab und wurde 1984 Leiter der Materialverwaltung. 1996 wurde ich zum Verwaltungsdirektor bestellt. Diese damalige Position entspricht heute dem kaufmännischen Direktor.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich die persönlichen Ziele und die unternehmerischen Vorgaben zu meiner und aller Zufriedenheit erledigen kann. Allerdings, ohne dabei andere zu schädigen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Neben der Ideologie des "Leben und Leben lassen" ist es eine gewisse Hartnäckigkeit, mit der ich an meinen persönlichen Zielen festhalte und sie auch realisiere. Zu meinem Erfolg trägt auch die von meinem Vorgänger begonnene und vom mir weitergeführte Strukturänderung des Unternehmens bei. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab keine besonders herausragende Entscheidung. Alle die von mir getroffenen Entscheidungen waren wichtige Teile meiner Entwicklung. Offensichtlich waren die wichtigen Entscheidungen, die Wechsel zwischen den Anstalten, immer richtig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, Abt Berthold aus Seitenstetten; er ist ein Mann, der immer Ruhe und Geduld ausstrahlt und zu jeder Zeit für seine Mitmenschen da ist. Er ist ein ideales Leitbild. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In der Position des kaufmännischen Direktors einer Krankenanstalt ist Anerkennung oder Lob eher selten. Wenn es dann doch fallweise dazu kommt, ist es mir mitunter peinlich. Ich genieße dann diese Anerkennung und sehe es als Feedback auf dem richtigen Weg zu sein. Gleichzeitig ist dies wieder eine neuerliche Motivation für meine anderen Aufgaben. **Wie verarbeiten Sie Niederlagen?** Ich versuche Niederlagen ganz allein aufzuarbeiten. Gleichzeitig entwickle ich eine Methode, um aus einem Mißerfolg noch das Beste zu machen und daraus zu lernen. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Es gab in meiner beruflichen Entwicklung Mitarbeiter, die meiner Karriere förderlich waren. Es gab allerdings auch das Gegenteil. Jetzt bin ich in der glücklichen Lage, ein sehr effizient arbeitendes Team zur Seite zu haben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Der ideale Mitarbeiter muß kritikfähig sein. Das heißt für mich, daß er Kritik verkraften kann, aber auch konstruktive Kritik übt. Ein guter Mitarbeiter muß aber auch so tolerant sein, wie ich ihm entgegenkomme. Fachliche Kompetenz setze ich voraus. **Wie treffen Sie Ihre Entscheidungen?** Ich entscheide prinzipiell allein, aber im Vorfeld und im Stadium der Entscheidungsfindung höre ich mir möglichst viele Meinungen von kompetenten Persönlichkeiten an. Wobei ich dem Ratgeber klar mache, daß er an der Entscheidungsfindung mitbeteiligt ist. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Einen maßgeblichen Teil an meiner Karriere verdanke ich meiner Frau. Ich weiß, daß durch mein großes persönliches Engagement im Unternehmen das Familienleben etwas leidet. Meine Frau hat dafür Verständnis und akzeptiert es. Besonders in der Zeit meines Studiums unterstützte sie mich sehr stark. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Um im Krankenhausmanagement am Laufenden zu bleiben, nutze ich alle mir zur Verfügung stehenden Quellen der Information. Dabei geht es um Fachliteratur, Erfahrungsaustausch, Internet, Seminare und Kongresse. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die größte Entspannung erfahre ich im Kreis meiner Familie. Zum anderen Teil ist es das gesellschaftliche Leben, aus dem ich die notwendige Kraft schöpfe. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Ich möchte einen Teil meiner Aufgaben und Verantwortlichkeiten delegieren um mich mehr um die strategische Entwicklung des Hauses kümmern zu können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man kann der nächsten Generation sagen was man will, sie strebt einem gewissen Vorbild nach. Das kann im günstigsten Fall das eigene Elternhaus sein. Nur so besteht die Möglichkeit, junge Leute zu leiten. Nicht alle Zeitströmungen widerspruchslos annehmen, sich daran orientieren, Gutes herausholen und mit Bestehendem kombinieren. Auch Konservativismus ist positiv: konservativ im Sinne von „bestehendes Positives bewahren". **Ihr Lebensmotto?** Leben und Leben lassen. Des weiteren halte ich mich daran, daß die persönliche Freiheit eines Menschen dort endet, wo die Freiheit eines anderen Menschen beginnt.

✶ Dobias Roman

„Mundpropaganda ist die beste Werbung, absolute Seriosiät ist dafür die Basis."

Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: RD Multimedia., 1100 Wien, Troststraße 20-30/7/9. Geboren - Datum, Ort: 8. November 1972, Wien. Hobbies: Radfahren, Laufen, Schwimmen. Publikationen: Fachpublikationen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule arbeitete ich in verschiedenen Branchen, um Erfahrung zu sammeln. Aufgrund dieser Erfahrungen entschloß ich mich, mich selbständig zu machen und gründete 1992 mein eigenes Unternehmen. Es beschäftigt sich mit Informationstechnologien im allgemeinen und speziell mit dem Management beziehungsweise der Vermarktung von Websites. Zu meinem Kundenkreis zählen mittlere und kleinere Unternehmen aller Branchen am gesamten österreichischen Raum.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich ganz einfach, glücklich zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich besitze ein hohes Maß an Durchsetzungsvermögen und den Willen, das zu erreichen was ich mir vorgenommen habe. Ich denke, es ist weiters ausschlaggebend für meinen Erfolg, daß ich mich nie in finanzielle Abhängigkeit gebracht habe: ich brauchte bei meiner Firmeneröffnung keinen Kredit aufzunehmen. Meine Ziele erreiche ich immer Schritt für Schritt, weil ich ein Mensch bin, der sich ganz genau überlegt was er tut. Ich biete meinen Kunden eine genaue und umfassende Analyse ihrer bestehenden Website und

gebe anschließend Ratschläge zur Verbesserung. Der Grundgedanke ist, meinen Klienten dabei zu helfen, mit ihrem Auftritt im Internet mehr zu verdienen. Dabei lege ich größten Wert auf Ehrlichkeit und Fairneß und verspreche nichts Unmögliches, da die Zufriedenheit meiner Kunden und somit langfristige Kundenbindung für mich das wesentlichste Ziel ist. Mundpropaganda ist meine beste Werbung, absolute Seriosität ist dafür die Basis. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Moment sehe ich mich erst am Beginn meines Erfolges; ich möchte sehr viel umsetzen, will mich jedoch nicht in finanzielle Abhängigkeit bringen – deshalb sehe ich mich noch nicht wirklich als erfolgreich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich setze Prioritäten, weil ich sehr viele verschiedene Aufträge möglichst gleichzeitig erledigen muß. Also analysiere ich die Situation sehr genau, bevor ich zu einer Lösung komme. Kleinere Entscheidungen treffe ich aus dem Bauch heraus. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Da die IT-Branche ein freies Gewerbe ist, gibt es weit mehr Konkurrenz als in anderen Berufssparten. Weiters hapert es in unserer Branche leider sehr oft an Ehrlichkeit: es werden, beispielsweise von Webdesignern, über die Werbung Versprechen gemacht, die dann aber tatsächlich oft nicht eingehalten werden, weil sehr viele Mitbewerber im Internet nur das schnelle Geld verdienen wollen. Ich würde mir also mehr Seriosität innerhalb der Branche wünschen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe große Freude an meiner Tätigkeit, bin mir aber gleichzeitig meiner Verantwortung bewußt, die ich für meine Familie trage. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde auf jeden Fall zu einer gut überlegten Ausbildung raten. Es ist wesentlich, sich immer Vor- und Nachteile des angestrebten Berufes bewußt zu machen und möglichst viele Erfahrungen zu sammeln, bevor man sich für etwas entscheidet. Generell sollte man herausfinden, wo die eigenen Interessen liegen, und dann in diesem Bereich tätig werden; nur wenn man Freude an seinem Beruf hat, wird man damit auch wirklich erfolgreich werden können. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele lassen sich ganz einfach zusammenfassen: ich möchte weiterhin erfolgreich sein. Mein kurzfristiges Ziel besteht darin, mein Geschäftslokal fertigzustellen. Ich möchte meine Firma auf jeden Fall erweitern; wenn mein Geschäftslokal fertig renoviert ist, werde ich einen Mitarbeiter anstellen.

✱ Dohnal Kurt

● Steckbrief

Beruf: Hotelier. Funktion: Direktor. Tätig bei: Grand Hotel Sauerhof BetriebsgmbH., 2500 Baden, Weilburgstraße 11-13. Geboren - Datum, Ort: 4. Oktober 1956, Melk. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Philipp-Stefan (1993) und Patrick-David (1995). Eltern: Antonia und Josef. Ehrungen: Hotelier des Jahres 2000, Euro Christal Globe 2001. Mitgliedschaften: Châine de Rôtisseurs „Chef de Table", Ordre de Coteaux de Champagne, Member of the Global Hoteliers Club, SITE Society of Incentive Travel Executives, SKAL Club Austria, Rotary Club Baden, ASTA. Hobbies: Tennis, Golf, Laufen, Musik, Lesen diverser Biographien, Sammeln von Menükarten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Aus einer einfachen, kinderreichen Familie, in Melk beheimatet, abstammend, interessierte ich mich durch die Animation eines Fernsehkochs, schon als Kind, für dieses Metier. Ich setzte mir einen leeren Mehlsack auf den Kopf und half bereits mit acht Jahren der Mutter beim Kochen. Der Gedanke ließ mich nicht mehr los. Nach Abschluß der Pflichtschule packte ich an einem Feriennachmittag, gegen den Willen meiner Mutter, die Sachen um nach Wien zu meinem Onkel zu fahren. Dieser war bestrebt, gemeinsam mit mir eine Lehrstelle zu suchen. Ich wurde Page im Hotel am Parkring. Es gefiel mir ausnehmend gut. Nach einem schlechten Erlebnis mit der Küche, war für mich der Beweggrund gegeben, meine Zukunftspläne zu ändern und Koch zu werden. Nach etlichen, auch widrigen Umständen absolvierte ich im Parkhotel in Wien meine Ausbildung im Hotelfach, bildete mich in Seminaren und Kursen in der ganzen Welt weiter, unter anderem auch in den USA und in Hongkong, wo ich sechs Jahre in verschiedenen Hotels arbeitete. Unter anderem absolvierte ich 1989 das General Management Programm an der Universität von Cornell, Ithaca New York, im Jahr 2000 besuchte ich dort den Advanced-Management-Kurs. Während meiner Ausbildung in Wien lernte ich alle Bereiche der Hotellerie kennen und machte danach die Probe aufs Exempel. Ich arbeitete als Front Office Manager, wie auch als Vizedirektor des Novotel Wien. Der gastronomische Bereich lag mir immer sehr am Herzen, somit arbeitete ich wiederholt als Food und Beverage Manager. Administrative und organisatorische Weiterbildungskurse trugen das ihre zu meiner Ausbildung bei. Ich blieb meinem Lehrbetrieb bis 1980 treu, zuletzt als Vizedirektor der Food und Beverage Abteilung. Danach arbeitete ich zwei jahre im Management für Novotel, wo ich die Stelle des Vizedirektors innehatte. Anschließend ging ich sechs Jahre ins Ausland, um weitere Erfahrungen zu sammeln. Drei Jahre im Hotel Holiday Inn Golden Mile in Hongkong, drei weitere Jahre im Shangri-la Hotel und in Westin Hotels and Ressorts. Ich bekleidete jeweils die verantwortungsvolle Stelle als Assistant Director of Food and Beverage. Nach kurzer Zeit in den USA kehrte ich wieder in meine Heimat zurück. Drei Jahre war ich Vizedirektor im SAS Palais Hotel in Wien, bevor ich mit der Eröffnung und somit auch mit der Leitung des Radisson Hotel Altstadt betraut wurde. Seit Juni 1993 bin ich Direktor des Grand Hotel Sauerhof in Baden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit Menschen befreundet zu sein, zu denen ich früher aufschaute. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren unter anderem immer jene Menschen, die mir auf verschiedenen Stationen meines Weges weiterhalfen, indem sie Türen für mich öffneten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich erhalte von außen immer wieder die Bestätigung meines Erfolges und bin zufrieden mit meiner Position. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein ungelöstes Problem, das schlechte Image des Berufsstandes. Wir werden in Zukunft unter Mitarbeitermangel leiden, weil keiner mehr im Service arbeiten will. Unsere Fachkräfte sind fachlich sehr kompetent, fühlen sich aber als Diener und wandern in andere Betriebe, etwa in Banken ab. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter stehen hinter meinem Erfolg, ohne sie könnte ich nie erfolgreich sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich gebe jedes Lob weiter, das ich selbst bekomme. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Unter der Ebene des Direktors gibt es die Leiter der verschiedenen Abteilungen: Küche, Service und Rezeption, Verkauf und Sekretariat. Mit dieser nächsten Ebene kommuniziere ich täg-

lich um neun Uhr früh in Form des Operation Meetings. Insgesamt führe ich etwa 80 Mitarbeiter. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich verwende pro Jahr etwa zwei bis vier sehr intensive Wochen für meine Weiterbildung, und investiere sehr viel Geld dafür, weil mir Fortbildung sehr wichtig ist. **Welchen Ratschlag möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß sich Ziele stecken und jedes Ziel genau analysieren. Nur so kann man es auch wirklich erreichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Unternehmen gehört heute zu den angesehensten Häusern Österreichs; mein Ziel besteht darin, den hohen Standard zu halten. Weiters bin ich derzeit mit meiner Kreativität "am Plafond" angekommen, weiß jedoch, daß ich noch viele Reserven habe, somit möchte ich mir eine neue Aufgabe suchen, die mich wahrscheinlich ins Ausland führen wird. **Ihr Lebensmotto?** Was ich mache ist kein Beruf, sondern meine Art zu leben.

✱ Dolzer Elisabeth-Elfriede Dr.

● Steckbrief

Beruf: Redakteurin. Funktion: Freie Mitarbeiterin. Tätig bei: „besser Wohnen" Die österreichische Wohnzeitschrift., 1010 Wien, Bauernmarkt 9/3/X. Geboren - Datum, Ort: 31. Mai 1933, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Johann. Eltern: Maria und Rudolf. Schöpferische Akte: Diverse Einrichtungsartikel - alle Themen die das Wohnen betreffen. Hobbies: Skifahren, Lesen, Tiere.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1952 maturierte ich und stieg gleich ins Berufsleben ein. Ich führte gemeinsam mit meinem Onkel ein Messebauunternehmen, studierte nebenbei Architektur und wechselte dann zur Studienrichtung Hoch- und Tiefbau. Nach zwölf Jahren endete die Zusammenarbeit auf Grund des Altersunterschiedes von 40 Jahren, da sich unsere Ansichten in künstlerischer und architektonischer Hinsicht nicht vereinbaren ließen. Ich wechselte also zum Institut für Bauforschung und war dort vier Jahre als Assistentin tätig. Von dort wechselte ich in das Österreichische Bauzentrum - in der Zwischenzeit schloß ich mein Studium ab und begann das Studium der Psychologie, das ich 1973 mit der Promotion abschloß. Schon damals arbeitete ich nebenbei für die Wohnzeitschrift - diese Tätigkeit war nie geplant, und doch bin ich hier mittlerweile seit 35 Jahren als freiberufliche Journalistin tätig.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich selbst betrachte mich nicht als erfolgreich - es hat sich einfach so ergeben. Mein Durchsetzungsvermögen entstand vielleicht durch meine langjährige Erfahrung als Ralley-Fahrerin. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute als erfolgreich und bin fast zufrieden mit dem Erreichten: fast zufrieden, weil ich nicht stagnieren möchte, eine Steigerung meines Erfolges schließe ich nicht aus. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Jungen Menschen würde ich raten, unbedingt ein Studium abzuschließen und mehr Selbstdisziplin zu üben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn es zu Problemen kommt, begegne ich der Situation mit Ruhe und Gelassenheit. Grundsätzlich löse ich Probleme alleine, beziehungsweise treffe meine Entscheidungen für mich selbst. Dabei überlege ich gründlich, bevor ich an die Lösung herangehe, eine Nacht darüber zu schlafen ist das mindeste, meistens ist es am Tag danach nicht mehr so schlimm. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, eine gute Balance zwischen Beruf und Privatleben herzustellen, für mich ist eines so wichtig wie das andere, wobei sich meine Prioritäten heute immer mehr in Richtung Privatleben verschieben. **Kennen Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Es gibt kein Leben ohne Niederlagen - man soll diese wegstecken und nicht daran verzweifeln - wenn man etwas falsch gemacht hat, kann man es am nächsten Tag besser machen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ausschließlich aus einem intakten Privatleben. **Ihr Lebensmotto?** Fairneß. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Nach wie vor nicht nachzulassen und die Qualität meiner Artikel zu halten. Ich versuche mich immer neuen Dingen zuzuwenden, damit nicht eine Form der Eintönigkeit entsteht. Ein großes Ziel von mir ist fortwährend zu lernen und weiterhin am Ball zu bleiben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, man muß zuallererst seine Talente erkennen, herausfinden wo die eigenen Interessen liegen. Es ist wichtig, an sich selbst zu glauben und ein gewisses Maß an Selbstdisziplin aufzubringen. Wenn man erfolgreich werden möchte, muß man vor allem geduldig und hartnäckig sein und darf sich durch Niederlagen nicht entmutigen lassen. Gute Ausbildung ist gerade in unserer Zeit lebenswichtig. Ohne Matura hat man meist sowieso keine Chance; wesentlich sind sowohl gute Allgemein- als auch Persönlichkeitsbildung, sowie Sprachkenntnisse, die heute aber ohnehin bereits ab der Volksschule vermittelt werden: Alles andere ergibt sich durch die Praxis dann meist von selbst.

✱ Dor Milo

● Steckbrief

Beruf: Autor. Funktion: Freiberufler. Geboren - Datum, Ort: 7. März 1923, Budapest. Familienstand: Elisabeth, geb. Prückner. Kinder: Milan.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihres Lebens? Als Milutin Doroslovac in Budapest geboren, verbrachte ich meine Kindheit als Arztsohn im Banat. Bis 1940 besuchte ich in Belgrad das Gymnasium, wurde aus politischen Gründen ausgeschlossen, legte 1941 die Externistenmatura ab und schloß mich dem Widerstand gegen die deutsche Besatzung an. 1942 wurde ich verhaftet, zur Zwangsarbeit nach Wien deportiert und dort neuerlich verhaftet. Nach dem Krieg blieb ich in Wien, da ich mich mit den Kommunisten überworfen hatte. Neben einem Studium der Theaterwissenschaften und Romanistik arbeitete ich als Redakteur für den Französischen Informationsdienst. Gedichte hatte ich bereits mit 14 Jahren geschrieben, meine ersten Veröffentlichungen erschienen in der Zeitschrift „Der Plan". Seit 1949 bin ich freier Schriftsteller. 1972-88 war ich Vizepräsident des Österreichischen PEN-Clubs, seit 1979 Präsident der 1971 von mir mit Hilde Spiel und 14 Autoren gegründeten IG Autoren. Seit 1975 bin ich Präsident der Literarischen Verwertungsgesellschaft.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Literarische Werke sind wie Kinder - sie führen ein unabhängiges Leben. Die meisten sind kurzlebig. Meine Romane waren nie Bestseller, werden aber nach 50 Jahren noch immer neu aufgelegt - wie vor kurzem mein Werk „Tote auf Urlaub", das ich 1952 geschrieben habe. Neben meiner schriftstellerischen Tätigkeit habe

ich stets die Angelegenheiten der österreichischen Autoren vertreten und konnte maßgeblich zur Gründung des Sozialfonds beitragen. **Was verstehen Sie unter Erfolg?** Der Bekanntheitsgrad eines Autors steht oft im umgekehrten Verhältnis zu seinem - langjährigen - wirtschaftlichen Erfolg. Man kann berühmt sein, ohne entsprechendes finanzielles Ergebnis. Robert Schneider ist da eine Ausnahme. Und ich spreche auch nicht von der amerikanischen „Kunststoffliteratur", die Bestseller nach kommerziellen Kriterien fabriziert. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich lese sehr viel, Philosophie, Geschichte und Krimis. **Haben Sie Vorbilder?** Französische Literatur. Existentialisten: Camus, Satre, Kafka und Kleist. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Für den Einzelnen: sich einen Brotberuf, als Arzt oder Jurist, suchen, aber trotzdem das Schreiben als Profession ansehen. Für das Land: Kultur müssen wir uns, nicht können wir uns leisten.

✶ Dorfmeister Michael

● Steckbrief

Beruf: Tischler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Kika Möbel HandelsgmbH., 3580 Horn, Pragerstraße 54. Geboren - Datum, Ort: 18. Jänner 1968, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Martina Pollak. Kinder: Daniel (1992) und David (1995). Besondere Vorfahren: Großonkel: Ferdinand Porsche. Hobbies: Hausbau, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich den Polytechnischen Lehrgang und absolvierte anschließend eine dreijährige Tischlerlehre. Schon sehr bald erkannte mein Lehrherr meine besonderen Fähigkeiten und setzte mich für die Planung und im Verkauf ein. In diesem Unternehmen verbrachte ich sieben Jahre, und befaßte mich während dieser Zeit in starkem Maße mit Lernen und Weiterbildung. Anschließend machte ich mich für ca. zwei Jahre mit einem Zeichenbüro selbständig, dann bekam ich die Chance, in einem Wiener Englischen Möbelhaus zu arbeiten, und trat dort als Filialleiter ein. Zu meinen Aufgaben gehörte, eine russische Bank in Zusammenarbeit mit einem Architekten mit englischen Möbeln einzurichten. Dies war eine große Herausforderung für mich, und ich konnte dieses Projekt zur allgemeinen Zufriedenheit in jeder Richtung positiv abschließen. Während meiner Dienstzeit in diesem Möbelhaus absolvierte ich auch die Meisterprüfung für das Tischlergewerbe. Ich wechselte dann in das neu eröffnete Möbelhaus der Firma Leiner nach Tulln. Vorerst war ich in diesem Haus als Verkäufer beschäftigt, nach kurzer Zeit wurde mir die Verantwortung für eine und in weiterer Folge für mehrere Abteilungen übertragen. Nach weiteren zwei Jahren wurde ich zum stellvertretenden Geschäftsführer ernannt. Nach vier Jahren wechselte ich in das Leiner-Stammhaus nach Sankt Pölten, und war dort mit dem Umbau des Hauses befaßt. Im Jahr 1998 wurde mir die Leitung des Kika-Hauses in Horn übertragen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Für mich ist Erfolg, neue Wege zu beschreiten, manchmal auch etwas zu riskieren, dabei allgemeine Anerkennung zu bekommen, und persönliche Zufriedenheit zu erlangen. Für mich stellt sich der persönliche Erfolg nicht als Leistung eines Einzelkämpfers dar, es ist immer ein gut funktionierendes Team, das für den Fortschritt und für das Gelingen von Projekten verantwortlich ist. Für mich selbst ist es Erfolg, mit meinem Team etwas zum Vorteil des Unternehmens bewegen zu können. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich versuche andere Wege einzuschlagen, und dabei trotzdem erfolgreich zu sein. Ich bin sehr flexibel und immer hoch motiviert. Bei allem wirtschaftlichen Streben steht für mich immer der Mensch im Mittelpunkt. Dazu kommt noch hohes persönliches Engagement und großes Verständnis für die Probleme der Mitarbeiter. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ich bin handwerklich sehr begabt, und habe eine besondere Affinität zum Material Holz. Somit gab es keine andere Entscheidung für mich. Mein Vater beeinflußte mich in dieser Richtung auch etwas, denn er war leidenschaftlicher Hobbytischler. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Nachdem mir die Teamarbeit sehr wichtig ist, wären mir ohne meine Kollegen und Mitarbeiter die erreichten Erfolge nicht möglich gewesen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Durch meinen großen Einsatz im Beruf leidet natürlich die Familie. Ich bin jedoch in der glücklichen Lage, daß meine Ehepartnerin für mein großes persönliches Engagement Verständnis aufbringt. Meine dienstfreien Tage verbringe ich ausschließlich mit der Familie, für mich selbst bleibt fast keine Zeit. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war mit Sicherheit die Entscheidung, für den Schritt in die Selbständigkeit. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Für die Entscheidungsfindung versuche ich, meinen Standpunkt mit den meiner Berater unter einen Hut zu bringen, und entscheide dann endgültig. **Wie erkennen Sie Chancen?** Große fachliche Neugier und mein starker Drang zur Weiterbildung zieht sich wie ein roter Faden durch meine Karriere. Dadurch war ich immer am Laufenden und erkannte jene Möglichkeiten, die mir zu weiteren Erfolgen verhalfen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung erhielt ich natürlich während meiner Zeit als Angestellter mehr und öfter. In meiner jetzigen Position, als Leiter eines Möbelhauses, wird meine Leistung durch Zahlen belegt, und auch so erwartet. Anerkennung, Lob oder Dank in solchen Positionen ist naturgemäß seltener. Wenn man meine Leistungen jedoch anerkennt, ist dies wieder ein neuer Motivationsschub, und für mich das notwendige Feedback, zu erkennen, auf dem richtigen Weg zu sein. **Welche Rolle spielen Niederlagen für Sie?** Ich leide etwas bei Mißerfolgen, bin mir aber dessen bewußt, daß die Niederlage ein Teil des Erfolges ist. Ich versuche aus jeder Niederlage neue Erkenntnisse zu gewinnen und daraus zu lernen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich finde meine Kraft in der manuellen Arbeit. Ich besitze ein altes landwirtschaftliches Anwesen, das ich in meiner Freizeit renoviere. Es ist für mich ein großes Glücksgefühl eine Motorsäge anzuwerfen oder eine Mischmaschine in Betrieb zu nehmen. **Was wollen Sie noch erreichen?** Meine Ziele sind, dieses Haus weiterhin so zu führen wie ich es mir erwarte, dies beinhaltet Aufschwung, Expansion und eine bauliche Erweiterung. Persönlich strebe ich eine Anerkennung in der Gesellschaft an, die meinen Leistungen gerecht wird. Mein familiäres Ziel ist, alle Familienmitglieder sich gesund entwickeln zu sehen. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, KommR. Leiner, er ist eine besonders starke Persönlichkeit, und obwohl er sich nicht an Normen hält, überaus erfolgreich. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Man muß in jener Branche, in der man erfolgreich sein möchte, ein möglichst großes Fachwissen erlangen. Man muß sich aber auch fix definierte Ziele setzen, diese Ziele dann mit aller Konsequenz bearbeiten, und bis zum Erfolg anstreben. Auch als unselbständiger Mitarbeiter in einem Betrieb braucht man ein unternehmerisches Denken um erfolgreich sein zu können.

✱ Dorn-Hayden Margareta

● Steckbrief

Beruf: Managerin. Funktion: Managing-Director. Tätig bei: CCP Heye Werbeagentur Ges.m.b.H., 1160 Wien, Thaliastr. 125 b.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Handelsakademie Matura in St. Pölten habe ich meine ersten praktischen Erfahrungen in einer Bank gesammelt. Nach einem Jahr suchte ich neue berufliche Herausforderungen und entdeckte eine kleine kreative und innovative Wortanzeige in einer Tageszeitung. Ich wußte, daß ich darauf antworten mußte. Ich wurde sofort eingestellt, und das war mein Einstieg in die Werbebranche. Zuerst war ich drei Jahre in der Agentur „Werbe Wien". Dann war ich fünf Jahre bei „Grey" und noch fünf weitere bei GGK. Anschließend habe ich mich mit einem kleinen kreativen Team fünf Jahre lang selbständig gemacht. Vor sechs Jahren bin ich hier bei CCP eingestiegen, und vor einem Jahr fusionierten wir mit Heye.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie persönlichen Erfolg? Persönlicher Erfolg ist eine ausgewogene Mischung zwischen engagiertem Berufsleben und einer ausgeglichen, inneren Persönlichkeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als zufrieden. Die Antriebskraft für mich war immer die bestmögliche Erfüllung meiner jeweilig gestellten Aufgabe, und nicht der Erfolg an sich. **Setzen Sie sich Ihre Ziele kurz oder langfristig?** Ich bevorzuge kurzfristige Ziele, da die Erreichung dieser Ziele Kraft und Motivation gibt, um neue Ziele zu definieren und umzusetzen. Das ermöglicht mir auch eine flexible Anpassung an meine Umwelt. **Was muß man auf dem Weg zum Erfolg beachten, was sollte man vermeiden?** Ich sollte mir keine unerreichbaren Ziele setzen. Das Nicht erreichen dieser Ziele frustriert. Weiters sollte ich keine finanziellen, unkalkulierbare Risiken eingehen. Ich muß in der Realität bleiben und mich fragen, was kann ich mit meinen Fähigkeiten und Stärken erreichen? Dann muß ich versuchen, diese Stärken bestmöglichst umzusetzen. **Wie begegnen Sie Quereinflüssen?** Quereinflüsse passieren immer wieder, und ich muß jederzeit damit rechnen. Ich darf mich davon nicht beirren lassen, sondern sollte meinen Weg weitergehen. Jedoch muß ich Außeneinflüsse bei der Realisierung meiner Projekte sehr wohl mit einbeziehen, und gegebenenfalls meine eingeschlagene Richtung ändern. **Wie stehen Sie zur Teamarbeit, und wie setzen Sie Teamarbeit um?** Das Erfolgsgeheimnis einer Werbeagentur ist die Teamarbeit. Es gibt kreative, administrative und umsetzende Personen in unserem Team. Wir sind ein sehr junges und dynamisches Team, und sehr unkonventionell. Alle haben Einfluß auf die Umsetzung einer Idee und sind hoch motiviert. Mir ist die Kommunikation im Team sehr wichtig und meine Mitarbeiter wissen, daß sie mit jedem Problem zu mir kommen können. **Nach welchen Kriterien suchen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Die Person muß selbständig arbeiten können und Eigenmotivation besitzen. Außerdem braucht sie hohe Teamfähigkeit, soziales Engagement, kreatives Denken, aber auch eine gut fundierte Grundausbildung. **Wie setzen Sie Motivation ein bzw. um?** Wir versuchen die Begeisterung und die Faszination für ein Projekt in den Mitarbeitern zu wecken. Wir bieten persönliche Entfaltungsmöglichkeiten, setzen aber auch Eigenmotivation bei den Mitarbeitern voraus. **Wie gehen Sie mit Anerkennung von außen um?** Ich freue mich über Anerkennung, trage sie aber nicht zur Schau. Mir ist es wichtiger, meinen Mitmenschen etwas mitzugeben und sie zu motivieren. **Gab es in Ihrem Leben eine für Sie persönlich wichtige Entscheidung?** Mein Wechsel von dem Bankgeschäft in die Werbebranche war ein entscheidender Schritt in meinem Leben. **Was ist Ihrer Meinung nach besonders wichtig, um als Frau in der Geschäftswelt erfolgreich zu sein?** Für mich zählt die Leistung an sich, ob sie jetzt von einer Frau oder einem Mann erbracht wurde, spielt dabei keine Rolle. Ich muß an meine eigenen Leistungen als Person glauben und sie nicht geschlechtsabhängig sehen. **Wie begegnen Sie einem Mißerfolg?** Habe ich eine persönliche Fehlentscheidung mit unternehmerisch negativen Auswirkungen getroffen, muß ich den Fehler eingestehen, ihn analysieren und meine Lehren daraus ziehen. **Wo liegen Ihre Kraft und Energiequellen?** Ich trenne strikt zwischen Arbeit und Privatleben. Daher kann ich in meiner Freizeit in meinem privaten Umfeld meine Energien sehr gut aufladen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine persönliche Lebensphilosophie?** Innere Zufriedenheit war mir immer wichtig. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Uns ist die persönliche Bindung zum Kunden hin sehr wichtig. Wir sind von Grund auf ehrlich und versuchen den Wünschen unserer Kunden immer zu 100 Prozent zu entsprechen und ihnen nicht ein von uns oktroyiertes Konzept aufzuzwingen. Wir sind erfolgsorientiert und sind ein junges, dynamisches, innovatives Team. Unsere größten Kunden sind Mc Donalds und Bene Büromöbel.

✱ Dörr Alois

Alois Dörr

Glaserei - Galerie
3671 Marbach/D. 30
Tel. 07413/7088 Fax: 07413/7088/7
Mobil: 0676/326 0 326
Homepage: www.doerr.at
E-mail: galerie@doerr.at

● Steckbrief

Beruf: Glasermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Glaserei Alois Dörr, Glas - Porzellan - Spielwaren., 3671 Marbach/Donau 30. Geboren - Datum, Ort: 14. März 1954. Familienstand: Verheiratet mit Margarete. Kinder: Daniel (1985), Christina (1987) und Alexander (1992). Eltern: Alois und Erna. Hobbies: Wassersport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volksschule in Marbach, der Hauptschule, sowie dem Polytechnischen Lehrgang in Krummnußbaum, begann ich die Glaserlehre im elterlichen Betrieb. Die Gesellenprüfung legte ich 1972 ab. Drei Jahre später machte ich den Meisterprüfungskurs im WIFI St. Pölten und legte die Prüfungen in Wien und Baden ab. Im Juli 1988 übernahm ich die Firma als Einzelunternehmer und bin stolz darauf, daß der Betrieb schon über 80 Jahre in den Händen unserer Familien ist. Zur Geschichte der Firma wäre zu erwähnen, daß ihr Gründer, mein Großvater, im ehemaligen Glasereibetrieb Lengauer das Glaserhandwerk erlernte und 1919 ein eigenes Geschäft im Haus Nr. 1, Marbach, eröffnete. Von 1929-35 war das Geschäft im Haus Nr. 12 unterge-

bracht. 1935 wurde das heutige Stammhaus Nr. 31 (vormals Textilkaufhaus Kerpen) gekauft. (in diesem Haus war 1578 der Marktrichter Jakob Edelmüller ansässig, der Schneider und Bauholzhändler war.) Unter schweren wirtschaftlichen Verhältnissen wurde der Betrieb aufgebaut. In den Nachkriegsjahren hat sich dieser rasch weiterentwickelt und vergrößert. 1957 wurde das in der Nähe gelegene halbe Haus der ehemaligen Schmiede gekauft. An der Mariataferlstraße wurde eine Lagerhalle mit Werkstätte errichtet und 1973 das angrenzende Haus Nr. 30 (vormals Bäckereibetrieb) gekauft und abgerissen. Das an dieser Stelle neu erbaute, modern eingerichtete Verkaufslokal konnte 1977 eröffnet werden. Der Glasereibetrieb wurde mit den neuesten Maschinen ausgestattet und kann alle Arbeiten nach modernen Richtlinien durchführen. Acht Beschäftigte sorgen derzeit für zufriedene Kunden. Meine Dienstleistungen erstrecken sich von der Reparaturverglasung, Portalverglasung und Arbeiten für die Tischlerei und Möbelindustrie. Weiters machen wir Kunstverglasungen, auch Rillenschliff, Bleiverglasung, Sandstrahlmotive, etc. Unsere Kundenstruktur besteht aus privaten Kunden, aber auch aus dem öffentlichen Bereich. In unserem Detailgeschäft führen wir Glaswaren, Porzellan, Spielwaren und Bilderrahmen. 1998 haben wir auch eine Galerie eröffnet, um die sich vorwiegend meine Frau kümmert. Internationale Künstler, für die wir auch eine Vernissage machten (Jos K. Biersack und Leslie G. Hunt), stellen permanent bei uns aus. Verstärkten Einsatz, bezüglich der Ausstellungen in unserer Galerie, streben wir für die Zukunft an.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich Spaß an meiner Arbeit habe und auch noch Zeit für Freunde und Familie finde, dann bin ich zufrieden und erkenne, daß sich dann der Erfolg von selbst einstellt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Man muß das Herz haben, als junger Mensch einen kleinen Betrieb zu übernehmen und weiterzuführen. Ich bin sehr flexibel, verfüge über viele neue Ideen und setze diese, wenn ich sie als erstrebenswert finde, um. Bei mir ist der Kunde nach wie vor König. Ich kümmere mich sehr um die Betreuung meines Kundenstocks. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich bin sehr kreativ und immer termingerecht. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, von Kindheit an war diese Position für mich vorgesehen. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, ganz wesentlich, meine Frau ist auch meine berufliche Partnerin. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach Sympathie, Können und Teamfähigkeit. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Wir verfügen über ein gutes Betriebsklima und übertragen unseren Mitarbeitern viel Verantwortung. Damen sind leichter zu motivieren. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, von meinen Kunden und dem Umfeld. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie, Heim, Freunde und aus dem Erfolg durch meine Arbeit. **Welches Ziel haben Sie sich gesteckt?** Weiterhin zufrieden zu sein. **Ihr Lebensmotto?** Harmonisch durchs Leben gehen. **Haben Sie Vorbilder?** Ich finde viele Menschen tief beeindruckend. Vorbild ist für mich aber nicht zu kopieren. Ich habe daher keine Vorbilder. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Seinen eigenen Weg finden, und sich nicht von anderen Menschen deren Sicht vom Leben vorschreiben lassen.

✶ Dostal Elisabeth Dr. med.

● Steckbrief

Beruf: Fachärztin für Labordiagnostik. Funktion: Stellvertretende ärztliche Leiterin, Geschäftsführerin. Tätig bei: Medizinisch - Diagnostisches Labor Dr. Dostal, Krankenanstalten Dr. Dostal GmbH., 1190 Wien, Saarplatz 9. Geboren - Datum, Ort: 6. Oktober 1948, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Univ. Prof. Hofrat Dr. Viktor Dostal Eltern: Dr. Peter und Christine Hobbies: Segeln, Reiten, Oper, Gesang.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Gymnasium kam ich mit 18 Jahren nach Wien, wo ich zunächst die MTA-Schule besuchte. Mein späterer Mann arbeitete damals im Institut für Krebsforschung. Ich wurde eine der ersten Mitarbeiterinnen seines Labors. Da mich die Medizin immer schon interessierte, begann ich mit 35 Jahren das Medizinstudium neben meinem Beruf. Nach sechs Jahren Ausbildung und Promotion folgten weitere sechs Jahre Facharztausbildung. Inzwischen beschäftige ich 25 sehr gute Mitarbeiter, auf die ich mich immer verlassen kann. Neben der Labormedizin gilt mein besonderes Interesse der Ernährungsmedizin sowie der Antioxidantien-Analytik.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Pläne zu verwirklichen und Freude an meiner Arbeit zu haben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Gehorche deinem Gefühl um herauszufinden, wo dein Weg liegt und lasse dich nicht von Erziehungsmethoden der Anpassung beirren! Wenn man sich in einer Tätigkeit wohlfühlt, wird sie nie anstrengend sein, wenn man etwas gerne tut, erlangt man großes Vertrauen in seine Fähigkeiten. Ich kann jedem empfehlen, eine Entspannungsmethode zu erlernen: Man wird sich wundern, welche Möglichkeiten in einem stecken. Gute Ausbildung eröffnet sehr viele Möglichkeiten und erschließt Dimensionen, die man vorher an sich nicht kannte – wesentlich ist es aber vor allem, seinen eigenen Weg zu finden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele bestehen heute darin, meine Arbeiten weiterhin so erfolgreich zu führen wie bisher und offen für neue Methoden zu sein.

✶ Dragosits Walter

● Steckbrief

Beruf: Radio- und Videoelektroniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Digital Betrieb GmbH., 1210 Wien, Obergfellpl. 3; 1220 Wien, Wagramerstr. 138; 1180 Wien, Kreuzgasse (Servicebetrieb). Geboren - Datum, Ort: 29. Oktober 1957. Hobbies: Natur, Jagd, Tauchen.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1972 begann ich bei der Firma Köck als Lehrling, wo ich Walter Köck, der für mich eine Vorbildwirkung hatte, kennenlernte. Er verstand es, die Lehrlinge qualifiziert auszubilden. Dies war das erste Schlüs-

selerlebnis in meiner Berufslaufbahn. Nach Beendigung meiner Lehrzeit, die ich mit der Gesellenprüfung abschloß, absolvierte ich das Bundesheer. Danach bekam ich von der Firma Komet das Angebot, als Servicefahrer tätig zu werden. Die Firma Komet hatte damals ca. 110 Mitarbeiter. Der zweite wesentliche Punkt war, daß ich in diesem Unternehmen auch die Gelegenheit hatte, ein umfangreiches Weiterbildungsprogramm in Anspruch zu nehmen. Unter anderem belegte ich auch in der Managerschmiede Hernstein einige Seminare. Mit 32 Jahren wurde ich Serviceleiter des Unternehmens. Dann kam das dritte Schlüsselerlebnis: man bot mir die Personalleitung an. 1996 trat ich auf Grund der Änderung der Besitzverhältnisse aus dem Unternehmen aus, und machte mich in der Radio- und Fernsehbranche selbständig. Ich kaufte von Ing. Fletzer den Betrieb in Wien-Floridsdorf. Mit 35 Jahren legte ich die Meisterprüfung für Radio- und Videoelektroniker ab.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Glück und Zufriedenheit. Wobei es notwendig ist, die gesteckten Ziele zu erreichen und fachliche Kompetenz zu besitzen. Dies gelingt mit der hierfür notwendigen Zeit, und es gilt auch, risikobewußt zu handeln. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Nach jedem Rückschlag sollte man die Ziele neu definieren. Mit der Arbeit, das heißt, dem Weg zu neuen Zielen, vergißt man den Mißerfolg. Durch persönlichen Einsatz kann man das neue Ziel erreichen. **Sehen Sie sich selbst als erfoglreich?** Nein, da ich für meine privaten Ziele zuwenig Zeit habe. Mein Privatleben leidet stark unter meinem beruflichen Einsatz. Meiner Ansicht nach ist man dann erfolgreich, wenn man zwei Monate Urlaub machen kann, ohne daß es dem Unternehmen schadet. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Zur Zeit, wie bereits angeführt, leidet mein Privatleben. Beide Partner müssen großes Verständnis und Geduld aufbringen. **Wie kommt man zu Stammkunden?** In meiner Branche ist die Mundpropaganda sehr wichtig. Dazu gehört auch, daß uns der Kunde vertraut. Die Voraussetzung dafür ist erstklassiges Personal und ein ausgewogenes Preis-Leistungsverhältnis. Daß kundenorientiertes Verhalten und dementsprechendes Service für die Kunden dazugehören, versteht sich von selbst. **Wie sehen Sie die Situation der Mitbewerber am Markt?** Hier ist es von eminenter Bedeutung, rasch auf die Marktsituation und die Bedürfnisse des Käufermarktes zu reagieren. **Welchen Tip können Sie für den Schritt in die Selbständigkeit weitergeben?** Ich glaube, daß man eine starke Persönlichkeit und Zähigkeit haben sollte, um die behördlichen Hürden am Beginn der Selbständigkeit bewältigen zu können. Aber auch ehrlich zu sich selbst zu sein, ist wichtig. Darunter verstehe ich, daß man den Boden unter den Füßen nicht verlieren sollte, besonders dann, wenn sich kleinere Erfolge abzeichnen. Auch über die Bereitschaft zur Analyse, warum ist dieses oder jenes eingetreten, sollte man in der Selbständigkeit unbedingt verfügen. **Gab es Vorbilder?** Vorbilder gibt es immer. Den richtigen Weg muß man selbst finden. **Wie funktioniert die Fortbildung in Ihrem Betrieb?** Man kann davon ausgehen, daß ein Techniker pro Jahr ca. 14 Tage in der Firma ausfällt für externe Schulungen. Bürokräfte oder Verkaufspersonal benötigen ca. eine Woche pro Jahr. Bedingt durch meinen persönlichen Einsatz im Unternehmen, schaffe ich es zur Zeit nicht, mich fachlich weiter zu bilden. Zur Zeit ist es auch noch ein Problem, daß es fast keine fachlichen Weiterbildungsmöglichkeiten in dieser Branche gibt. Managementschulungen habe ich schon in jungen Jahren, wie z.B. "Herberstein" etc., kennengelernt. Wenn man einen bestimmten Level erreicht hat, ist es nicht unbedingt notwendig, dies noch einmal zu konsumieren. Von der fachlichen Seite betrachtet, ist es zur Zeit so, daß die Industrie an mich herantritt um mein Wissen weiter zu geben. **Welche Probleme sehen Sie in Ihrer Branche?** Mit größtem Bedauern muß ich feststellen, daß das Fachwissen in dieser Branche immer weniger wird. Dazu gehört auch, daß z.B. die Meisterprüfungen angegriffen werden, das heißt, diese wird es in Zukunft nicht mehr geben, die Menschen wollen auch nicht mehr drei Jahre ihres Lebens für die Ausbildung zum Meister investieren und den Prüfungsstreß auf sich nehmen, das heißt der Nachwuchs kann sich heute nicht mehr "quälen". Es ist auch der Wille der betreffenden Personen nicht vorhanden. **Wie sehen Sie die Zukunft Ihrer Branche?** Chancen sind vorhanden, aber nicht in der Form wie jetzt. Jetzt kommt die große wirtschaftliche Auslese. ein Problem sind die Fachkräfte. Tatsache ist, daß Fachkräfte in den nächsten 15 Jahren rar werden. Wenn man heute einen Techniker sucht, dann ist es eine Katastrophe, denn es gibt keinen Nachwuchs, da die jungen Leute primär in die Telekombranche gehen. Ich führe dies darauf zurück, daß viele junge Menschen studieren wollen. Wobei unser Beruf nicht leicht zu erlernen ist, zur Zeit sieht es so aus, daß die Berufsschule nur eine Klasse führt mit ca. 30 Schülern im ersten Jahr, im zweiten Jahr sind es nur noch 18, und im letzten Jahr sind es nur noch zehn bis zwölf Schüler. Vor 20 Jahren waren es noch fünf Klassen.

✱ Drexler Josef

Steckbrief

Beruf: Weinhauer und Buschenschankwirt. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Josef Drexler., 2380 Perchtoldsdorf, Hochstraße 65. Geboren - Datum, Ort: 10. Jänner 1951, Mödling. Eltern: Magdalena und Josef. Ehrungen: 2001 Ehrenkreuz der Marktgemeinde Perchtoldsdorf in Silber, 1997 Verdienstzeichen zweiter Klasse des Österreichischen Bundeswehrverbandes. Mitgliedschaften: Seit 1967 Mitglied der ÖVP, Teilorganisation Bauernbund, seit 1970 Funktionär der ÖVP, seit 1985 Kammerrat der Bezirksbauernkammer Mödling, seit 2000 Obmann der Bezirksbauernkammer Mödling, seit 1968 Mitglied, seit 1986 Kommandant der Freiwilligen Feuerwehr Perchtoldsdorf. Seit 2001 Abschnittskommandat des Abschnittes Mödling-Wienerwald der FF Perchtoldsdorf. Hobbies: Skifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Obmann der Bezirksbauernkammer Mödling.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der zweijährigen, landwirtschaftlichen Berufsschule in Mödling, absolvierte ich die zweijährige (1967-1969) Fachschule für Wein- und Obstbau in Gumpoldskirchen und schloß mit der Gesellenprüfung für den Weinbau- und Kellereigehilfen ab. 1972 erfolgte der erfolgreiche Abschluß der Meisterprüfung. Bereits seit 1965 arbeitete ich im elterlichen Betrieb, einer alteingesessenen Hauerfamilie, fleißig mit. In diesen Jahren erfolgte die Umstellung von der sehr arbeitsintensiven Stockkultur, die kaum mechanisierbar war, auf die Hochkulturerziehung. Mit dieser Erziehung wurde auch auf Reinsortigkeit umgestellt, und die Kellertechnik modernisiert. Zu den Holzfässern kamen dann die Nirosta- Stahltanks dazu. 1980, als mein Vater 60 war und in Pension ging, übernahm ich den Betrieb. Als ich 1965 in den Betrieb einstieg , hatten wir 2ha Weingärten, und diese sind inzwischen auf fast 6ha ange-

wachsen. Aber auch der Buschenschankbetrieb wurde modernisiert und auf das Doppelte (180 Plätze, im Garten nochmal so viele) vergrößert. Auf meiner Weinkarte stehen 17 verschiedene Weine, in verschiedenen Qualitätssorten ausgebaut und auch in Barriquefässern gereifte Weinsorten. Mit der Gewerbeordnung von 1994 wurde eine Konzession für den Buffetbetrieb beantragt, und seither bieten wir unseren Gästen kaltes und warmes Buffet. Wir sind ein reiner Familienbetrieb, mit gelegentlichen Aushilfen. Als Obmann der Bezirksbauernkammer Mödling (drei Mitarbeiter) sehe ich meine Aufgabe darin, besonders den Weinbauern die neuen Wege der Vermarktung näher zu bringen. Außerdem bin ich Ansprechpartner für alle Anliegen der Bauern im Bezirk Mödling.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Eine finanzielle Absicherung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Interesse am Beruf und meine Freundlichkeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin stolz, daß ich meinen Beruf ausbauen konnte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Von Anfang an. Ich bin bereits als Kind in den Betrieb hinein gewachsen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich bereits 1983 meine Kellertemperatur steuerte und damit bereits zu dieser Zeit Wein Temperatur geregelt vergären konnte. So konnte ich das Qualitätsniveau meines Weines anheben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Die Strategie der Vermarktung und der Werbung ist in der österreichischen Weinwirtschaft noch zu klein konstruiert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Serviererinnen müssen, um beraten zu können, freundlich, zuvorkommend und mit dem Wein vertraut sein. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Ich habe überall, sei es Daheim, oder auch in der Kammer, ein sehr kollegiales Miteinander, und denke, es wird auch so gesehen. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Zirka eine Woche. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der Ausbau einer schlagkräftigen Werbung und ein Zusammenschluß auf einer Vermarktungslinie ist anzustreben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Weiterer Ausbau des Betriebes, gemeinsam mit meinem Neffen, der im letzten Jahr, auf der HLBA für Wien- und Obstbau in Klosterneuburg ist, und diesen Betrieb übernehmen wird. **Hatten Sie ein Vorbild?** Für die Freundlichkeit meinen Vater, und für das Geschäftliche sicher meine Mutter.

✶ Drobec Paul Dr. med. Univ. Primarius

● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Augenheilkunde und Optometrie. Funktion: Primarius. Tätig bei: Ambulatorium für Augenerkrankungen und Kontaktlinsenanpassung., 1010 Wien, Krugerstr. 6. Geboren - Datum, Ort: 30. Mai 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Eva Boguth. Kinder: Romana (1976) und Klaus (1979). Schöpferische Akte: 18 Lyrikbände, im Eigenverlag erschienen. Hobbies: Reisen, Fotografieren, Theater, Malerei und Poesie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Generalsekretär der österreichischen Augenärztegesellschaft, Schriftleiter der wissenschaftlichen Zeitschrift „Spectrum der Augenheilkunde".

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura wollte ich Bühnenbild studieren. Ich wuchs in einer Ärztefamilie auf und kam bald zur Erkenntnis, daß ein künstlerischer Beruf zwar sehr schön, leider aber oft „brotlos" ist, und ich entschied mich für die Medizin. Parallel zum Medizinstudium studierte ich Kunstgeschichte und Byzantistik. Ich habe meine Entscheidung für das Medizinstudium nie bereut, im Gegenteil, jetzt kann ich mir keinen anderen Beruf vorstellen. Nach der Promotion im Jahre 1975 stellte sich die Frage: „Wie soll es jetzt weitergehen?" Damals war es mit den Ausbildungsstellen nicht einfach. Es gab eine freie Stelle in der ersten Augenklinik und weil dieses Fach mich interessierte, entschloß ich mich, dort meine Facharztausbildung zu machen. Mein Chef war der damalige Leiter der Klinik: Prof. Hruby. Von ihm lernte ich sehr viel. 1981 wurde ich Facharzt für Augenheilkunde und Optometrie, dann blieb ich an der Klinik, um mich mit der Forschung zu beschäftigen. Dann ergab sich die Möglichkeit, eine Praxis zu übernehmen. 1985 verließ ich schweren Herzens die Klinik und eröffnete meine eigene Ordination. Mein Schwerpunkt ist Kontaktlinsenanpassung, diese Branche erlebt ein Wachstum. In einer Ordination kann nur ein Arzt arbeiten, ich brauchte aber eine Unterstützung, weil der Arbeitsumfang groß war, so begann ich, die Ordination in ein Ambulatorium umzuwandeln. Nach der Lösung aller Probleme ist es mir gelungen, ein Ambulatorium aufzubauen, welches den Status einer Krankenanstalt hat.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mit der beruflichen Tätigkeit zufrieden und glücklich zu sein. Ein finanzieller Erfolg ist auch von Bedeutung. Erfolg ist eine Mischung aus Ehrgeiz und Zufriedenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe durch mein Elternhaus und von meinen Universitätslehrern gelernt, fleißig zu sein. Für Erfolg braucht man unbedingt eine Portion Glück, und die hatte ich auch. Wichtig ist ein bedingungsloses Engagement. Wenn man an einer Sache arbeitet, kann der Tag auch 18 Stunden dauern. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Beginn meiner beruflichen Tätigkeit, wo ich in der ersten Augenklinik arbeitete, die damals von Prof. Hruby geleitet wurde. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als Arzt muß man ständig Entscheidungen treffen, weil von einer richtigen Diagnose die Gesundheit des Patienten abhängt. Als eine erfolgreiche Entscheidung empfinde ich die Gründung des Ambulatoriums, weil ich damit wesentlich mehr Möglichkeiten bekommen habe, den Menschen zu helfen. Mit der Gründung dieser Anstalt habe ich es geschafft, meinen Patienten eine optimale Behandlung anzubieten. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität, weil der Anreiz des Neuen viel mehr Möglichkeiten bietet, und das wird durch die ganze historische Entwicklung bestätigt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Konkret niemanden. Bei anderen Menschen imponierten mir Fleiß, Eifer, Einsatz, Ehrlichkeit und Aufrichtigkeit. Über Umwege ist mein Vorbild Michelangelo. **Sind Sie selbst vielleicht ein Renaissancemensch?** Ich möchte mich nicht mit Michelangelo vergleichen, aber mich fasziniert die Vielfalt der Renaissancemenschen. Ich selbst male und dichte. Jedes Jahr zu Weihnachten schenke ich meinen Freunden einen Lyrikband von mir. Inzwischen sind schon 15 Bände erschienen. Ich kaufte im Marchfeld das Schloß Coburg zu Ebenthal, aus welchem ich ein Kulturzentrum auf Privatbasis schaffe. Das ist für mich ein Refugium und gibt mir auch Kraft. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Durch den steigenden Zustrom an Patienten, der hauptsächlich durch die Mundpropaganda bedingt ist. Die größte Anerkennung ist für mich ein zufriedener Patient. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Zuerst schlafe ich darüber,

dann versuche ich mit geordneten Gedanken, sie aus der Welt zu schaffen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die neuen Finanzierungskonzepte für Medizin scheinen mir nicht machbar. Man darf dort nicht sparen, wo es um die Gesundheit der Menschen geht. Wenn man sich eine hohe Qualität wünscht, muß man auch bereit sein, den Preis dafür zu zahlen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Entscheidend ist der Eindruck nach einem persönlichen Gespräch. Der Rest wird während der Probezeit bestätigt, wo sich der Arbeitseinsatz und der Wille zur Mitarbeit zeigt. Wichtig ist, daß alle Mitarbeiter an einem Strang ziehen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin ein fanatischer Arzt und meine beruflichen Erfolge sind für mich sehr wichtig, aber ohne Familie wäre dies alles bedeutungslos. Ich trenne immer das Berufliche vom Privaten. Wenn ich nach Hause komme, versuche ich abzuschalten, um mich meiner Familie zu widmen und um mich zu regenerieren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich bin Mitbegründer des Diplomfortbildungsprogrammes der Ärztekammer, kurz DFPA genannt. Da werden 100 Stunden über drei Jahre verteilt. In diesem Zeitraum finden Tagungen und Seminare statt, die zur Fortbildung der Fachärzte für die Augenheilkunde dienen. Als eine wichtige Form der Fortbildung betrachte ich meine Beschäftigung mit den Fachzeitschriften. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Gesundheit und aus dem Ausgleichssport. Ich versuche, mich körperlich und geistig fit zu halten. Eine Energiequelle ist für mich auch meine Familie. Ohne bedingungslosen Einsatz meiner Frau für mich und unsere Kinder, wäre das, was ich geschaffen habe, nicht möglich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Den Status quo zu erhalten und sich künstlerisch mehr entfalten zu können. **Ihr Lebensmotto?** Aus Nichts wird Nichts.

✱ Dürrschmid Eberhard Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Greentube I.E.S. AG - Internet Entertainment Solutions., 1010 Wien, Rathausstraße 19. Geboren - Datum, Ort: 14. März 1971, Linz. Hobbies: Internetspiele, Sport, Gitarre, Gesang.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte an der BOKU in Wien bis 1996 Lebensmittel- und Biotechnologie. Anschließend schrieb ich drei Jahre an meiner Dissertation, während derer ich das Bundesheer absolvierte und mich dem Aufbau des Unternehmens, das als OEG gegründet wurde, widmete. Im Mai 2000 wurde das Unternehmen in eine AG umgewandelt, und im Herbst stieg ich als Vorstand endgültig in meine Firma ein. Greentube beschäftigt sich mit der Entwicklung von Online-Spielesystemen, das heißt mit der Möglichkeit, daß zwei oder mehrere Spieler direkt per Internet gegeneinander antreten können. 1998 stellten wir als erste in Europa dieses Spielsystem vor, und sind damit die Nummer Eins in diesem Bereich.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Am Ende des Tages mit seiner Leistung mit der man den Tag ausgefüllt hat zufrieden zu sein. In Europa hat Erfolg auch eine finanzielle Komponente. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Durchaus, allerdings habe ich häufig den Eindruck, daß mein Erfolg etwas esoterisch betrachtet wird, und die Arbeit die dahinter steht, nicht gesehen wird. Für mich ist Erfolg 90 Prozent Transpiration und 10 Prozent Inspiration. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Schon mit zwölf Jahren begann ich mich mit dem PC zu beschäftigen und habe neben meiner Ausbildung programmiert. So wurde mit der Zeit immer deutlicher, daß mich das Internet sehr interessiert. Entscheidend war der Entschluß mich selbständig zu machen. Mich interessierte das Beschäftigungsfeld ebenso wie der Gedanke mein eigener Chef zu sein. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Selbständigkeit war für mich immer schon ein Thema, der Übergang vom Herumprobieren zur eigenen Firma war ein fließender. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich denke viele Menschen könnten erfolgreich sein, wenn sie sich trauen würden. Im Vergleich zu meinem Umfeld bin ich risikobereiter. Ich dachte einfach, das muß ich ausprobieren und letztlich war das eine eher persönliche denn eine rational durchdachte Entscheidung. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** In dieser Branche zählen Kreativität, die Fähigkeit andere von seinen Ideen begeistern, und wie überall, Ausdauer. Für uns war auch eine gehörige Portion Paranoia wichtig. Man versuchte uns die Ideen herauszulocken und uns auszubooten; Gottseidank war ich damals vorsichtig genug. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Kleingeistigkeit und das Persönliche vor das Geschäft zu stellen. Man darf den Zeitbedarf als Selbständiger nicht unterschätzen. **Wann ist Imitation oder Originalität besser?** Unser Produkt ist eine Mischung aus Imitation, Verbesserung bestehender Grundlagen und Innovation, die besonders den Verkauf bestimmt. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Wenn das private Leben nicht in Ordnung ist, wirkt sich das auf die Leistungsfähigkeit aus. Im beruflichen Umfeld kann ich sofort eingreifen, wenn etwas nicht paßt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Vor allem nach technischer Kompetenz. Eine längerfristige Zusammenarbeit setzt Teamfähigkeit, Identifikation mit dem Produkt, und Loyalität zur Firma voraus. **Wie motivieren Sie diese?** Unser Produkt ist eine Mischung aus Imitation, Verbesserung bestehender Grundlagen und Innovation, die besonders den Verkauf bestimmt. Viele sind selbst motiviert, die einen bringen von sich aus Begeisterung mit, andere wollen eher geführt werden. Motivation empfinde ich als nicht so wichtig, das ist einerseits eine Frage der monetären Anreize, und andererseits des richtigen Briefings. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Nach einem kurzen Anflug von Selbstmitleid, dem man sich entwinden muß, versuche ich meinen Kampfgeist zu motivieren. Niederlagen sind zwingend nötig um sich selbst zu motivieren. **Ihre Ziele?** Zufriedene Mitarbeiter, Konsolidierung und eine gesunde Struktur für das junge Unternehmen, das wirkt sich letztlich auch auf mein Privatleben positiv aus. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Innerhalb des Unternehmens schon, von außen habe ich nicht das Gefühl, Anerkennung zu bekommen, sie geht mir aber nicht ab. **Anmerkung zum Erfolg?** In Österreich wird einem meist das Gefühl vermittelt, daß Selbständigkeit ein großes Risiko bedeutet. Um zur Selbständigkeit erzogen zu werden ist das starre österreichische Schulsystem nicht geeignet, sondern nur um Untertanen zu erziehen. Besonders die universitären Strukturen haben Hierarchien, die in der Privatwirtschaft heute unmöglich wären. **Ihr Ratschlag zum Erfolg?** Da man den Großteil seines Lebens im Beruf verbringt, sollte man sich überlegen was einem am wichtigsten ist. Ist es Geld verdienen, ein ausgefülltes Privatleben, sich selbst als Mensch zu definieren oder sonst irgend etwas. Man kann von der Branche, seiner Aufgabe fasziniert sein, oder einfach nur Geld verdienen wollen. Ich habe selbst noch nicht herausgefunden, ob jemand zuerst von einer Tätigkeit fasziniert ist und deshalb so gut darin ist, oder ob man von Erfolgen angetrieben gut wird.

✱ Duve Stefan Dr.med.

> „Es geht in keinem Fall ohne Konzept oder Visionen!“

● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Haut- und Geschlechtskrankheiten. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gemeinschaftspraxis Dr. med. Stefan Duve - Dr. med. univ. Wolfgang Niederdorfer - Fachärzte für Haut- und Geschlechtskrankheiten (Allergologie)., 80469 München, Reichenbachstraße 16. Geboren - Datum, Ort: 17. Mai 1959, Köln. Mitgliedschaften: International Society for Dermatologic Surgery, American Academy of Cosmetic Surgery, European Academy of Cosmetic Surgery, Deutsche Gesellschaft für Ästhetische Medizin e.V., Internationale Gesellschaft für Ästhetische Lasermedizin, Vereinigung operativer Dermatologen, Bundes- und Landesverband für Ambulantes Operieren, Deutsche Dermatologische Gesellschaft, Berufsverband Deutscher Dermatologen, Arbeitsgemeinschaft Deutscher Histologen, Ärzteverband Deutscher Allergologen. Hobbies: Reisen (fremde Kulturen), Essen, Sport (Ausdauersportarten, Ski fahren, Tennis), Kultur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich studierte Humanmedizin an den Universitäten in Bonn und Köln. Dann war ich mehrere Jahre in der Pathologie, der Radiologie und der Anästhesiologie der LMU im Klinikum Großhadern in München ärztlich tätig. 1990 ging ich nach Amerika, an die Universitätsklinik New York, um mich für meinen Facharzt weiterzubilden. Dort beschloß ich Dermatologe zu werden. Dann ging ich für zwei Jahre in eine Klinik für Dermatologie und Allergie nach Davos in die Schweiz. Meinen Facharzt für Haut- und Geschlechtskrankheiten schloß ich in der Hautklinik der TU München am Biederstein ab. Ich wollte eigentlich eine Universitätskarriere einschlagen, aber als ich in Amerika hospitierte, änderte ich meine Meinung und beschloß, mich selbständig zu machen. 1995 übernahm ich zusammen mit einem Kollegen diese Praxis.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Das ich selbständig bin und keine Vorgesetzten habe. Dies ist für mich wichtiger als finanzielle Unabhängigkeit. Ich kann mir meine Zeit besser einteilen, daraus resultiert meine Zufriedenheit. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Was mich stark von den anderen Kollegen unterscheidet, ist meine Risikobereitschaft. Ich wollte mich immer von den anderen Praxen auf dem Gebiet in München abheben. Ich kenne meine Stärken im Umgang mit den Patienten. Neue Ideen und Visionen bilden die Basis für den Erfolg. **Worauf haben Sie sich spezialisiert?** Als Hausärzte befassen wir uns nicht nur mit der Diagnostik und Therapie von Haut- und Geschlechtskrankheiten, sondern auch mit dem breiten Spektrum allergischer Erkrankungen. Auch gehören zu unserem Fachgebiet Enddarmerkrankungen (Proktologie), Beinleiden Phlebologie), Nagel- und Haarerkrankungen, sowie die Behandlung chronischer Hauterkrankungen mit UV-Licht, bzw. Balneophototherapie. Darüber hinaus führen wir Hautkrebsvorsorgeuntersuchungen und Vorsorgeuntersuchungen bei Männern durch, und verschiedene Impfungen. Schwerpunktmäßig führen wir ästhetische - dermatologische Eingriffe durch, wie zum Beispiel ambulante Operationen, das gesamte Spektrum der Laserchirurgie, Fettabsaugungen und alle Arten der Faltenbehandlungen (zum Beispiel Botox, Kollajen, Eigenfett). **Hatten Sie Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Seit ich die Praxis habe, gab es eigentlich noch keinen Rückschlag. Es wäre für mich eine Niederlage, wenn es nicht so weiterlaufen würde, wie ich es mir für die Zukunft vorgestellt habe. Schlimm wäre auch die Tatsache, daß ich das Gefühl für meine Ideen und Kreativität aus irgendeinem Grund verlieren könnte. Ich glaube aber, daß ich auch mit diesen Niederlagen ganz gut umgehen könnte. Ich definiere mich nicht nur über meine Praxis oder über das Geld, das ich mit meiner Arbeit verdiene. **Welche Rolle spielt die Familie für den Erfolg?** In meinem Fall eigentlich gar keine. Ich bin Single. Mein Elternhaus war gut bürgerlich, und niemand wollte, daß ich Medizin studiere. Sie hatten Angst, daß ich mich mit dieser Praxis hier in München übernehmen würde. Ich habe also meine Karriere mehr oder weniger alleine bestritten. **Was gibt Ihnen Kraft?** Ich suche mir ein Rückzugsgebiet, indem ich gern reise. Dort genieße ich den Austausch mit anderen Menschen und fremden Kulturen. Ich lege Wert auf einen schönen Lebensstil, das heißt, ich gehe gern essen und betreibe gern Sport. **Haben Sie ein Erfolgsziel?** In Bezug auf die Praxis möchte ich mir einen Zustand schaffen, in dem ich weniger als zwölf bis vierzehn Stunden täglich arbeite. Ganz ohne Arbeit möchte ich aber auch nicht sein. Mein Wunsch die Zukunft betreffend ist, weiterführend auf dem Gebiet der Beautydermatologie tätig zu sein. **Haben Sie einen Rat für den Erfolg?** Es geht in keinem Fall ohne Konzept oder Visionen. Man darf nicht zögerlich sein, sondern man sollte ab und zu etwas riskieren, um weiterzukommen. Man ist nur dann erfolgreich, wenn man Spaß an seinem Beruf hat. Von den Plänen, die man sich gemacht hat, sollte man sich nicht abbringen lassen.

✱ Dvorak Eveline

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Geschäftsführende Gesellschaftlerin. Tätig bei: Eveline und Odo Dvorak GmbH., 1160 Wien, Bachgasse 6. Geboren - Datum, Ort: 8. Oktober 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Odo. Kinder: Patricia (1972), Sabine (1977) und Odo (1983). Eltern: Maria und Walter. Schöpferische Akte: Die von mir entworfenen Möbel werden in Fachzeitschriften präsentiert. Hobbies: Ich male Portraits, Tennis und Skifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Odo Ferdinand Dvorak GmbH & Co KG 1160, Thaliastraße 45.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Damenkleidermacherlehre bei der Firma Adlmüller, wechselte ich in den Verkauf einer Damenboutique. Dann, 1970 lernte ich meinen Mann kennen, der hier im Hause ein Einrichtungsgeschäft, mit Schwerpunkt: Tapeten und Textilien betrieb. In den folgenden Jahren veränderten wir das Sortiment auf exklusivee und moderne Einrichtung. 1980 konnten wir das Haus Haberlgasse 56 erwerben und zehn Jahre später haben wir es generell saniert und umgebaut. Die Erweiterung mit dem Haus Bachgasse sechs, erfolgte 1985. Mein Bestreben war immer ein großes Sortiment von exklusiven Einrichtungsgegenständen in einem schönen, großzügigen Ambiente anzubieten und im Haus Bachgasse sechs konnten wir das erstmals errei-

chen, indem wir fünf Stockwerke loftähnliche Räume schafften. Hier kamen die Möbel erst richtig zur Geltung. In Österreich waren wir das erste Unternehmen, welches 1990 eine Konzentration auf eine Marke, nämlich Rolf Benz legte. Dieser Gesamtüberblick von einem Hersteller mit dem internationalen Markennamen, wir nannten das Haus, „Rolf Benz Haus Modo Wien", bietet unseren Kunden die optimale Auswahl von Polstermöbel im Designbereich. Im Jahre 2000 konnten wir im Haus Haberlgasse 56 zusätzlich noch ein Stockwerk ausbauen, dessen modernes Ambiente wie geschaffen für die Präsentation der Produkte von Interlübke, Cor und Walter Knoll ist. 1999 haben wir das Geschäft auf der Thaliastraße 45 dazu genommen und bieten dort, mit dem Schwerpunkt für Junges Wohnen „Designo Möbel" an. Zur Zeit beschäftigen wir 25 Mitarbeiter, wovon 14 Einrichtungsberater, bzw. Innenarchitekten sind. Mein Mann ist für die Auslieferung und die Auftragsbearbeitung zuständig. Mein Bereich ist Werbung, Marketing und die Geschäftsführung. Das Unternehmen ist stetig gewachsen und bietet zur Zeit seinen Kunden zirka 2500m² Schauräume vom Feinsten. Wir vermitteln unseren Kunden ein Kauferlebnis.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin rundherum zufrieden. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Eine befriedigende Situation. Es ist die Sicherheit, daß man auf dem richtigen Weg ist. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach unserem ersten Umbau 1980. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Unser konsequenter Stil, Seriosität, die hohe Qualität und unsere qualifizierten Mitarbeiter im Servicebereich. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** In den Anfängen hatten wir schon recht schwierige Zeiten, da könnte ich mir vorstellen, daß nicht jeder durchgehalten hätte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, das Risiko eines Umbaues in der Haberlgasse 56, in diesem Umfang zu wagen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es sind sicher die großen Einrichtungshäuser, weil sie bei der zusätzlichen Kundenschicht sich auch in unserem Segment bemühen. Die kleinen Einrichtungshäuser werden immer weniger und damit fehlt die Gewähr, hochwertiges Designmöbel mit hohem Service dem Kunden in der Stadt zu bieten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie mitarbeiter aus?** Selbstverständlich müssen die grundsätzlichen Qualitätsmerkmale dasein. Die spezielle Ausbildung, das optische Erscheinungsbild und die menschlichen Kompotenten. Ich nehme mir Zeit, bei der Einstellung. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube schon, daß sie Vertrauen zu mir haben und die Autorität anerkennen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Unternehmen solange weiter verbessern, bis unser Sohn die Firma übernehmen kann.

✱ Eberstaller Gerhard Dr.

● Steckbrief

Beruf: Steuerberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Wirtschaftstreuhänder Dr. Gerhard Eberstaller., 1030 Wien, Löwengasse 31a/12. Geboren - Datum, Ort: 7. Oktober 1933, Baden. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Roswitha. Kinder: Mag. Maria (1968) und Isabella (1972). Eltern: Dr. Theodor und Margarethe. Schöpferische Akte: Sechs Bücher, unter anderem: Zirkus. Fritz Molden 1977; Ronacher. Edition Wien 1993; Herausgeber der Sinfonie érotique. Va bene 1995; Buchbeiträge, Aufsätze, Artikel in der Tagespresse. Hobbies: Musik (passiv und aktiv), Literatur, Theater, Zirkus, Geschichte. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger für die Buch- und Rechnungsprüfung, Journalist, Schriftsteller (Literatur, Oper, Theater, Musik, Zirkus).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich Staatswissenschaft an der juristischen Fakultät in Wien und promovierte 1957 mit einer Doktorarbeit über Südtirol als staats- und völkerrechtliches Problem. Neben meinem Studium absolvierte ich das Hospitantenjahr an der Wein- und Obstbauschule in Klosterneuburg. Danach erwarb ich Industriepraxis in England und in Deutschland und arbeitete in der Folge in drei verschiedenen Steuerberatungskanzleien, bevor ich 1963 die Prüfung als Steuerberater ablegte. Seitdem bin ich freiberuflich als Steuerberater tätig, und führte meine Kanzlei in vollem Umfang bis 1998. In den Achtziger Jahren absolvierte ich zudem noch ein Postgraduate-Studium Kulturelles Management an der Hochschule für Musik und darstellende Kunst. Ich war auch 20 Jahre lang Präsident des Österreichischen Zirkusclub und Redakteur der Österreichischen Theaterzeitung. Heute bin ich nach wie vor für einen kleinen Teil meiner Klienten als Steuerberater tätig, weiters bin ich allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger für die Buch- und Rechnungsprüfung. Daneben habe ich mein Hobby zum Beruf gemacht und schreibe Bücher, sowie Buchbeiträge, zum Beispiel für André Heller oder das jüdische Museum in Wien. Weiters bin ich ständiger Mitarbeiter des Kurier und der Wiener Zeitung und publiziere Musikkritiken und Aufsätze zu verschiedenen Themen.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Meine Tätigkeiten bereiten mir sehr viel Freude. Ich bin sehr gern kreativ tätig, andererseits aber auch sehr diszipliniert. Ich teile mir meinen Tag nach einem ganz genauen Zeitplan ein, und bin durchaus ein fleißiger Mensch. Ich hatte immer schon ein ausgezeichnetes, teils fotografisches Gedächtnis und weiß mit schlafwandlerischer Sicherheit, wo ich welche Informationen finden kann. **Wie definieren Sie Erfolg?** Ich glaube, Erfolg ist eine sehr subjektive Größe. Für mich bedeutet Erfolg, zumindest annähernd das zu erreichen, was man sich vorgenommen hat. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Ich will den Kontakt zu meinem Beruf nicht verlieren, aber ich habe noch einige literarische und journalistische Vorhaben, die ich in Zukunft realisieren möchte. Ein sehr interessantes Terrain wäre zum Beispiel Film und Fernsehen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** In meinem Leben gibt es verschiedene Kraftfaktoren. Einerseits bin ich eben sehr ambitioniert und ehrgeizig. Wichtig ist mir mein harmonisches und gutes Familienleben; eine weitere wichtige Kraftquelle ist für mich klassische Musik und Jazz. Ich spiele selbst Klavier, höre viel Radio und habe eine große CD und Schallplattensammlung; es belebt mich einfach unwahrscheinlich, auch nebenbei Musik zu hören. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man muß selbst herausfinden, wo die eigenen Interessen und Talente liegen. Man sollte versuchen, einen Bezug zur Realisierung dieser Neigungen herzustellen, indem man die richtige Ausbildung wählt. Ich glaube weiters, daß man sich immer mit einem sogenannten Brotberuf absichern sollte, wenn man beispielsweise den künstlerischen Weg einschlagen möchte. Ich glaube, wenn man etwas wirklich will, kann man es auch erreichen. Wichtig ist, die eigene Situation realistisch einzuschätzen, sich

aber nicht entmutigen zu lassen. Ich halte es für sehr wesentlich, eventuell Auslandserfahrung zu sammeln: Das Kennenlernen anderer Menschen und Kulturen verschafft einen enormen Weitblick und außerdem Sprachkenntnisse, die heute wichtiger sind denn je. Ganz wesentlich ist die ständige Weiterbildung, sei es durch Lesen oder durch den Besuch von Kursen und Seminaren. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Es hängt immer davon ab, was die Ursache für eine Niederlage ist. Wenn man sich sicher ist, daß einem kein fachlicher Fehler unterlaufen ist, sollte sich immer die Frage stellen, welche menschlichen Fehler man im Fall eines Mißerfolges begangen hat, und versuchen, die Sache wieder gutzumachen. Manchmal hat eine Sache aber auch überhaupt keinen Sinn, dann soll man sie auch schnellstens beenden, weil man sonst gegen Windmühlen kämpft. Man kann durch Mißgeschicke oft Mängel erkennen, die man eigentlich nur so beheben kann. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich wollte mich nie von meinem Hauptberuf als Steuerberater vereinnahmen lassen, und bin immer meinen kulturellen Interessen nachgegangen. Ich habe immer Prioritäten gesetzt, und die lagen nicht immer in meinem Brotberuf. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich fühle mich heute durchaus erfolgreich, weil ich in meinem Leben viel erreicht habe, und habe in meinem Leben noch einiges umzusetzen.

✱ Ebert Ferry

● Steckbrief

Beruf: Pensionist / Unternehmer, Automatenaufsteller, -produzent und -exporteur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ferry Ebert GmbH & CoKG (Th. Braun Automaten)., 1140 Wien, Cumberlandstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 16. Dezember 1934, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Amalia. Kinder: Silvia (1958) und Andreas (1960). EnkerIn: Mathias (1991) und Alexandra (1993). Besondere Vorfahren: Großvater K&K Hoflieferant für Herrenwäsche. Schöpferische Akte: „Die Stummen Diener Ihres Herren" (Geschichte der Kondomautomaten), „Opa, wo beginnt der Himmel" (Aussagen der Enkeln, aus denen auch Lesungen erfolgen). Im Dezember 2000 erscheinen die nächsten beiden Bücher „Mist ist der beste Dünger" und „Märchen aus Kinderhand" (Märchen aus 2001 Nacht). Hobbies: Kommunikation mit Menschen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Der erste Kondomautomat wurde 1956 vom „Erfinder" der Automaten in Österreich, Ferry Ebert, trotz heftigem Widerstand der Bevölkerung und des Klerus´ in einem steirischen Wirtshaus aufgestellt. In der Folge kamen österreichweit noch über 10.000 weitere Automaten (darunter 3.000 Kondomautomaten) dazu. Die legendären Pez-Automaten ebenso wie Haribo-, Tic-Tac-, Kaugummi-, Brieflos- oder Märchenautomaten, die bei Straßenbahnstationen, in Wartehäuschen, öffentlichen Toilettenanlagen, Bahnhöfen oder Gaststätten hingen. Weiters produzierte er über 100.000 Automaten, die zu 90 % weltweit exportiert wurden. Nach 45 Jahren zieht sich die Automatenlegende zurück. Grund dafür ist die Euro-Umstellung, die ihn rund 25 Millionen Schilling kosten würde, um die Münzprüfer den neuen Münzen anzupassen (um alle österreichischen Automaten umzustellen wird mit Kosten von mehr als einer Milliarde Schilling gerechnet, allein 400 Millionen Schilling für die 30.000 Telefonzellen). Nach einer erfolgreichen Unternehmerkarriere, die von zahlreichen Höhen und Tiefen gezeichnet war, beginnt Ebert eine zweite Laufbahn als Märchenerzähler in Seniorenheimen und Kindergärten, „weil mein ganzes Leben ein Märchen war". Für den Unternehmer Ferry Ebert begann mit den Enkelkindern ein neuer Lebensabschnitt. Die zahlreichen Automaten, die zum Teil echten Kultstatus haben (Pez, Tutti Frutti, Haribo, Blausiegel, Tic-Tac, Brieflos, Wrigleys,....) verkauft er an Sammler und Liebhaber, die sich damit ein Stück der 75-jährigen österreichischer Schilling-Geschichte erwerben können.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg hat viele Gesichter. Mit meinen 66 Jahren ist es schon ein Erfolg, wenn einem nichts wehtut. Gott sei Dank erfreue ich mich bester Gesundheit. Erfolg mag auch sein, wenn es einem nach der Summe aller Niederlagen gelingt immer noch Mensch zu sein. Ein toller Erfolg ist es für mich, daß ich in Zeiten wie diesen, wo 40.000 Unternehmen einen Nachfolger suchen, gleich zehn Franchisepartner gefunden habe, die mein Lebenswerk fortführen werden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Auf vielen Sektoren war ich ein Pionier. Ich trat immer an, um meine Ideen zu verwirklichen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Über mich erzählt man sich - typisch österreichisch - ganz Unterschiedliches. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Bei der Partnerwahl. Meine Frau ging mit mir durch dick und dünn. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe nie lange hinterfragt, ob's was wird oder nicht, sondern trat mit viel Risikobereitschaft an, um die an mich herangetragenen Möglichkeiten zu verwirklichen. Den einzigen Vorwurf, den ich mir über mein Unternehmerleben machen könnte ist, zu viel unternommen und zu wenig unterlassen zu haben. Mein ganzes Leben war Abenteuer pur. Darüber schreibe ich nun das Buch „Mist ist der beste Dünger". **Was ist für den Erfolg hinderlich?** Meinungen anderer zum eigenen Verhalten einzuholen; nicht lange fragen, sondern in die Tat umsetzen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** 1989 / 1990 war ich zwei Jahre mit dem Rucksack in Indien und Nepal und Ägypten unterwegs auf der Suche nach dem Sinn. Heute laufe ich nicht mehr dem Erfolg nach, es bewegt sich alles um mich herum. Was man sät wird man auch ernten. Was immer man bewußt oder unbewußt auf partnerschaftlicher, wirtschaftlicher oder gemeinschaftlicher Ebene an negativen und positiven Akzenten verursacht holt einen im Verlauf des Lebens unweigerlich ein: spätestens dann, wenn man unvorbereitet auf dem linken Fuß steht, bekommt man vom Schicksal die Rechnung (oder die Gutschrift) präsentiert. **Welche Rolle spielt die Familie?** Sie steht für mich - als Zelle der Gemeinschaft schlechthin - an erster Stelle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Weniger nach Qualifikation, sondern aufgrund Vertrauensseligkeit, die sich im Moment des Kennenlernens meist von ihrer besten Seite präsentieren. So kam ich zwangsläufig zur Erkenntnis, daß Vertrauen gut, Kontrolle aber besser ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation spielt insofern keine Rolle, als ich immer von mir selber ausging. Für mich erfordert leben sowieso die größte Selbstmotivation. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Enttäuschungen waren vor allem auf menschlicher Ebene gegeben, wenn ich Vertrauen hatte. Andererseits war Loyalität der Mitarbeiter wo man sie gar nicht erwartete ein angenehmer Gegenpol. Die Summe der Niederlagen formen dich zum Menschen, die Summe der Erfolge verformen dich. Je mehr ein Mensch besitzt, umso mehr ist er naturgemäß von seinem Besitz besessen und somit nie frei (Verlustängste). **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner angeborenen positiven Lebenseinstellung, die mir in die Wiege gelegt wurde, einem nie versagenden Optimismus und einer Partnerin, der Vorwurf (in welcher Form auch immer) fremd ist. **Was sind Ihre Ziele?** Mein Vermächtnis (auf ideeller Basis) an kommende Generationen (beginnend bei meinen Enkeln) weiterzugeben. **Bekommen Sie - ausreichend - Anerkennung?** Ja. Als ich mich zum Millenniumswechsel aus dem Unternehmerleben zurückzog und Automaten zum Verkauf anbot trugen junge Menschen diese aus meinem Büro

mit Bemerkungen wie „für mich ist heute Weihnachten", „ich trage ein Stück Ferry Ebert mit nach Hause". Ein Oberösterreichischer Apotheker bestellte telefonisch einen Pez-Automaten (ein Kult-Objekt, das um rund 50.000 Schilling gehandelt wird) mit dem Hinweis „Sie haben mit ihren Automaten ein Stück österreichische Kulturgeschichte geschrieben". Daran merkte ich, daß ich wider erwarten etwas bewegt habe. Doch Anerkennung zeigt sich erst am Ende des Lebens und macht es deshalb so spannend. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** Immer das Wort an die Menschen zu richten, egal wer immer es ist. **Haben Sie Vorbilder?** Menschen, denen die Freude am „Sein" ins Gesicht geschrieben ist. Eines meiner Erkenntnisse lautet: „So wie ein Mensch sich regt, so wie er sich trägt, so trägt er seine Seele öffentlich zur Schau". **Haben Sie noch eine Anmerkung zum Erfolg?** So, wie die Zeit nicht stehen bleibt, so hat auch der Erfolg viele, wandelnde Gesichter. Der Erfolg auf industrieller Ebene, wie er sich noch heute zeigt, gehört schon der Vergangenheit an und wird abgelöst durch den imaginären Erfolg auf der kommunikativen und medialen Ebene. **Wie lautet Ihr Ratschlag zum Erfolg?** Zum ersten Geburtstag habe ich meinem Enkerl Mathias ein 220 Seiten starkes Buch gewidmet. Der Schluß endet mit dem Hinweis: „Mein heute noch kleiner, dereinst einmal großer Freund, wenn du einmal diese Gedanken deines Großvaters verstehen wirst, gibt's mich vielleicht nicht mehr, darum rate ich dir, auf die diesem Buch zugrunde liegenden Ratschläge deines Großvaters nur dann zurückzugreifen, wenn dir danach ist, nicht weil mir einmal danach war. Als größten Erfolg sehe ich den Zeitabschnitt ab Beginn des Wassermann-Zeitalters (ab dem Jahr 2000), von dem sich Mystiker seit Menschheitsgedenken einen tausend Jahre währenden Frieden auf Erden erhoffen. Wenn dem so wäre, wäre das Wohl der größte Erfolg für die zukünftigen Generationen.

✱ Ebertz Anton

● Steckbrief

Beruf: Bauspenglermeister und Dachdecker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dachdeckerei - Bauspenglerei Anton Ebertz., 2291 Lassee, Windmühlgasse 3. Geboren - Datum, Ort: 12. Dezember 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Christian (1994) und Gerald (1997). Eltern: Josef und Josefine. Mitgliedschaften: Gemeinderat Lassee, seit 1995 Obmann des Wirtschaftsbundes Lassee, Innungsausschuß der Spengler und Kupferschmiede. Hobbies: Moto-Cross, Ralley.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule wollte ich eine Lehre als Automechaniker beginnen, bekam jedoch keine Lehrstelle und begann auf Anraten eines Nachbars mit der Spenglerlehre. Bereits nach kurzer Zeit wußte ich, daß dies die richtige Entscheidung war und ich meinen Traumberuf gefunden hatte. Nach zehnmonatiger Tätigkeit als Helfer bei der Firma Universale und der Absolvierung des Bundesheers, arbeitete ich zwölf Jahre als Spengler bei der Firma Prager. Aufgrund eines Arbeitsunfalls war ich ein Jahr lang arbeitsunfähig und begann erst 1983 wieder in der Firma zu arbeiten. Ich absolvierte verschiedene Kurse, legte die Gesellenprüfung ab und blieb bis 1992. Ab 1990 besuchte ich zusätzlich abends den Meisterkurs, wechselte von der Arbeit am Bau zur Bürotätigkeit und legte 1992 die Meisterprüfung ab. Da meine Arbeit jedoch nicht entsprechend entlohnt wurde, entschloß ich mich zu kündigen und mich selbständig zu machen. Im August 1992 übernahm ich eine Spenglerei in meinem Heimatort Lassee.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich meine mir gesetzten Ziele zu erreichen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Beharrlichkeit. Dinge die ich anfange auch zu beenden, dies ist ein Muß für mich. Dabei überlege ich mir vorher genau was ich beginne. Ich bin jedoch bei meinen Entscheidungen eher spontan, verlasse mich auf mein Gefühl und bin der Meinung, daß alles machbar ist, sofern der Wille vorhanden ist. Ohne diese Einstellung wäre Erfolg für mich nicht möglich. Ich erkannte 1992 die Chance mich hier im Ort als Spenglermeister niederzulassen, da mein Vorgänger in Pension ging und der Bedarf nach dieser Profession vorhanden war. Wesentlich für den Erfolg ist die Freude und der Spaß an meiner Arbeit, daß ich selbst am Bau mitarbeite, so die ständige Kontrolle über den Arbeitsvorgang habe, eine qualitativ hochwertige Arbeit möglichst zeitgerecht erbringe. Der Kunde ist König; mit der Zeit lernt man sich auf die jeweilige Person einzustellen und die verständliche Vermittlung von machbaren bzw. unmachbaren Arbeiten. Die Zufriedenheit der Kunden ist für mich sehr wesentlich. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe bis jetzt einiges erreicht und meine Arbeit wird anerkannt. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch das Lob meiner Kunden und die häufigen Weiterempfehlungen. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Da Erfolg auch einen enormen Arbeitseinsatz verlangt ist von seiten der Familie viel Verständnis nötig. Meine Frau macht die Büroarbeit in der Firma und ist so über die Geschehnisse informiert. **Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig?** Da ich in meinem Beruf nicht allein arbeiten kann, ja. Wesentlich ist deren Identifikation mit der Firma, die Bereitschaft zu einem guten Arbeitseinsatz und die Akzeptanz meiner Stellung, trotz einem gutem kollegialem Verständnis. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ein „geht nicht" gibt es nicht. Ich suche und probiere, bis ich eine positive Lösung finde.

✱ Ebner Gerhard Dipl.-Ing.

„Beruf und Privatleben sind untrennbar: diese Grenze ist eine künstliche und liegt nicht in der Natur des Menschen."

● Steckbrief

Beruf: Prokurist. Funktion: Prokurist. Tätig bei: Montanversicherung Aktiengesellschaft., 1030 Wien, Charasgasse 8. Geboren - Datum, Ort: 25. Mai 1952. Hobbies: Lesen (Belletristik, Fachbücher), Schach spielen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der RISK-CONSULT GmbH, Aufsichtsratsstellvertreter der PORR Technobau.

● Karriere

k.A.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich, zum wirtschaftlichen Weiterkommen des Unternehmens etwas beizutragen und darüber hinaus - aus partnerschaftlicher Sicht gesehen - einen gesamten

wirtschaftlichen Input zu bringen. Dazu bedarf es fachlicher Kompetenz und eine hohe Problemlösungskompetenz. Ich bin bekannt dafür, daß ich es schaffe, die sogenannten „win-win"- Positionen zu bauen, und Lösungen anzubieten. Weiters gehört auch dazu, daß man gerne mit Menschen zu tun hat und diese auch akzeptiert. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich komme aus einer Familie, wo ich schon sehr früh mit Verantwortung und Leistungsbereitschaft konfrontiert wurde. Mein Vater hatte ein technisches Büro und ich bekam im Unterbewußtsein vermutlich mit, daß Leistungswille und Fortkommen wichtig sind. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nachdem ich mir meine Ziele fast immer so stecke, daß ich sie kaum erreiche, bin ich zufrieden, wenn ich sie zu 80 Prozent erreichen kann. Ein klares „ja" kann ich nicht sagen, denn es gibt noch immer Einiges, was ich gerne erreichen möchte. Im Großen und Ganzen betrachtet sehe ich mich zufrieden, denn ich habe in dieses Unternehmen sehr viele neue Ideen einbringen und diese auch verwirklichen können. **Was strebten Sie an: die Tätigkeit oder die Position?** Ich sehe beides als gleichwertig an. Aus der Erziehung heraus betrachtet ist es sicherlich interessant, eine Führungsposition inne zu haben. Für mich zählt die Gestaltungsmöglichkeit und diese reizte mich immer schon. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg geprägt hat?** Es gibt immer wieder Menschen, die mich beeindrucken, dies heißt aber nicht, daß ich diesen Personen nacheifere. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich fühle mich für alle Mitarbeiter verantwortlich und verfolge das Ziel, daß wir zukünftig eine führende Rolle spielen werden. Wir hatten vor kurzem eine Strukturveränderung durchgeführt, das heißt, wir haben die Spartenorganisation in eine Kundenorganisation umgestellt. Wir praktizieren bei den Mitarbeitern das „MBO-Modell" mit Zielvereinbarungen, dies sehe ich als besonders wichtig an. Wir haben hier eine Matrix-Organisation; dies verlangt sehr viel menschlichen Input der Führungskräfte. Es gibt kein schlechtes System, das mit guten Leuten nicht gut lebbar wäre, und ich kenne kein gutes System, das mit schlechten Mitarbeitern nicht umbringbar wäre. Ich behaupte, daß man Regeln braucht und Flexibilität benötigt, aber auch Freiräume, um sich entwickeln und bewegen zu können.

Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich habe darüber noch nicht nachgedacht, denn ich vertrete die Meinung, daß eine Trennung zwischen diesen Bereichen eine rein „künstliche" ist, denn es ist nicht in der Natur des Menschen, z.B. von acht Uhr bis zwölf Uhr zu arbeiten und von zwölf bis dreizehn eine Pause zu machen, und dann weiter zu arbeiten. Ich trenne diese Bereiche bewußt sicherlich nicht. Der Vorwurf, daß man an nichts anderes denkt, als an den Beruf, wäre ein negativer Ansatz. Ich persönlich halte das totale Abschalten ebenso für negativ, wie auch das „Aufgefressenwerden" vom Beruf. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Das spezifische Karrieredenken der 80er Jahre ist heute obsulent und war eine Art von Organisationskarriere, aber das ist heute ein überholtes Denken, das in dieser Art und Weise nicht mehr realisierbar ist. Heute geht es in Richtung „Effizienzkarriere", das heißt möglichst viel für ein Unternehmen zu erreichen und dies positiv zu bewirken. Dabei gilt es immer, als Führungskraft besonderes Augenmerk darauf zu richten, welche Probleme die anderen haben und dies gepaart mit den eigenen, sowie den Interessen des Unternehmens auf eine Linie zu bringen.

✱ Ecker Andrea Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Kunststofftechnikerin. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Österreichischer Kunststoff Kreislauf AG., 1020 Wien, Handelskai 388/Top 841. Geboren - Datum, Ort: 5. Mai 1956, Simbach/Inn, Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Thomas. Mitgliedschaften: Geschäftsführerin der „Arbeitsgemeinschaft Verbundmaterialien GmbH", Chairman der EPRO - European Association of Plastics Recycling and Recovery Associations, und Geschäftsführerin der Österreichischen Kunststoff Kreislauf Service GmbH. Hobbies: Ich habe eigentlich keine richtigen Hobbies, da mein Beruf mein Hobby ist. Fallweise beschäftige ich mich sportlich (Tauchen und Skifahren), relativ kontinuierlich besuche ich das Fitneß-Center und gehe laufen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch des Tassilo-Gymnasiums in Simbach, begann ich 1975 mit dem Studium der Kunststofftechnik an der Montanuniversität Leoben. Die Graduierung zum Diplomingenieur erfolgte im April 1984. Mein beruflicher Werdegang begann 1985 beim Österreichischen Forschungsinstitut für Chemie und Technik in Wien, wo ich für den Aufbau der Sektion „Österreichische Initiative Wertvoller Kunststoff" mit den Schwerpunkten: Öffentlichkeitsarbeit und Recycling von Kunststoffen, verantwortlich war. In weiterer Folge übernahm ich die Leitung dieser Sektion. Im Rahmen dieser Funktion war ich an folgenden Aktivitäten wesentlich beteiligt: Etablierung der Kunststoff-Sammlung in der Stadt Mödling (1985), Aufbau des österreichischen Sammel- und Verwertungssystems für Kunststoff-Fenster (1988), Aufbau des österreichischen Sammel- und Verwertungssystems für Kunststoff-Rohre (1991), Initiierung der Sammlung von Kunststoff-Flaschen im gesamten Stadtgebiet von Wien (1992). 1993 begann ich mit dem Aufbau des Österreichischen Kunststoffkreislaufes für die österreichweite Verwertung von Kunststoff-Verpackungen, und war von 1993 bis 1996 Geschäftsführerin der „Österreichischer Kunststoff Kreislauf GmbH". Mein Aufgabengebiet umfaßte die Organisation, Steuerung und Überwachung der Verwertung aller österreichweit im ARA-System gesammelten Kunststoff-Verpackungen gemäß der österreichischen Verpackungsverordnung. Seit Jänner 1995 bin ich zusätzlich Geschäftsführerin der „Arbeitsgemeinschaft Verbundmaterialien GmbH". Im Oktober 1996 wurde ich Vorstand der Österreichischen Kunststoff Kreislauf AG. Mit Juni 1999 übernahm ich die Funktion des Chairman der EPRO-European Association of Plastics Recycling and Recovery Associations, eine Organisation, die auf meine Initiative hin entstanden ist. Seit Dezember 2000 übe ich die Funktion des Vice-Chairman, der genannten Organisation, aus. Dieser Verband von Organisationen aus zehn europäischen Ländern kümmert sich um die Verwertung von Kunststoffen und Verpackungen. Mit Mai 2000 übernahm ich die Funktion der Geschäftsführerin der „Österreichischen Kunststoff Kreislauf Service GmbH". Dieses Unternehmen hat die Aufgabe, sich mit dem Aufbau von Verwertungsstrukturen für Kunststoff-Abfälle aus den Bereichen Elektro-Elektronik-Altgeräte, Bau- und Landwirtschaft sowie Automobil- und Möbelindustrie zu beschäftigen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Darunter verstehe ich, daß man seine Ziele, welche über dem Durchschnitt liegen, mit optimalem, persönlichem Einsatz erreicht. Dies gelingt durch Identifikation mit der Tätigkeit. Ziel-

strebigkeit habe ich bereits von zu Hause mitbekommen. Für mich war und ist es wichtig, immer etwas zu bewegen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich wundere mich immer, wenn mich Personen fragen, wie ich das alles geschafft habe, denn eigentlich ist ja alles ganz einfach, wenn man nur einen logischen Schritt nach dem anderen setzt; obwohl ich auch sehr viel aus dem Bauch heraus agiere. Aber das meiste, was ich in den Angriff nehme, gelingt mir. Mir fallen pausenlos neue Dinge ein, aber Kreativität alleine reicht nicht aus. Es gehört auch sehr viel persönlicher Einsatz dazu. Dies alles zusammen hat sicherlich geholfen, daß ich in dieser, von Männern dominierten Branche, akzeptiert werde, und anerkannt bin. Auch eine positive Einstellung zum Leben und somit auch zum Beruf, der mein Leben ist, gehört dazu, sonst gibt es keinen Erfolg. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Mit dem Thema „Recycling" hatte ich mich seit 1985 intensiv beschäftigt, da es auch ein persönliches Anliegen von mir ist. Ich kann behaupten, daß mein Beruf mein Hobby ist. Somit gelingt mir vieles, wobei Freude an der Tätigkeit eine wesentliche Triebfeder darstellt. Dies geht so weit, daß ich sehr oft auch am Wochenende und in der Nacht arbeite. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Kompetenz zählt für mich, daß der Mitarbeiter als Mensch in das bestehende Mitarbeiterteam passen muß. Dafür habe ich bis jetzt fast immer das richtige Gefühl gehabt. Wichtig ist, daß man auch Gefühle zulassen sollte, dies trägt auch zu einem positiven Betriebsklima bei.

Wie motivieren Sie Mitarbeiter? Durch Beispielwirkung. Aufgrund des positiven Betriebsklimas freue ich mich jeden Tag wenn ich ins Büro komme, auf meine Mitarbeiter. Ich glaube auch, daß ich die richtigen Mitarbeiter ausgewählt habe. Ich bin für sie jederzeit erreichbar und meine Türe steht immer offen, was den Nachteil hat, daß man mit seinen eigenen Aufgaben manchmal schwer fertig wird. Andererseits hat man aber zufriedene Mitarbeiter. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Zum Erfolg im Berufsleben gehört auch ein gut funktionierender privater Bereich, welcher aus einer harmonischen Partnerschaft resultiert. Hier liegt eine Wechselwirkung vor, denn ein positives Privatleben wirkt sich auch gut auf den beruflichen Alltag aus, und umgekehrt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Man hört immer wieder neue Ideen und Geschichten. Vor kurzem habe ich in Washington neue Projekte kennengelernt, welche wir in Europa bzw. Österreich versuchen werden, zu realisieren. In Europa können wir sehr viel dazulernen. Unser Hauptaugenmerk richtet sich darauf, daß wir den anderen etwas beibringen, wo wir unser Know-how einbringen können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Überdurchschnittliches Engagement, Kreativität, eigene Ideen einbringen, Visionen zulassen, Mut und Selbstvertrauen haben.

✱ Ecker Hans

● Steckbrief

Beruf: Fluglehrer (Hänge- und Paragleiter). Funktion: Inhaber. Tätig bei: Flugschule Kilb „Free Wind" Hans Ecker., 3233 Kilb, Kettenreith 3. Geboren - Datum, Ort: 16. März 1965, Heinrichsberg. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Silvia Kirschner. Kinder: Markus (1987). Eltern: Johann und Maria. Schöpferische Akte: Fachartikel für Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: DFC (Drachenflieger Club)- Göstling. DHV (Deutscher Hängegleiter Verband), Österreichischer Aeroclub. Hobbies: Para- und Hängegleiten, Skifahren und Telemark-Skilauf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Beratung und Verkauf von Fluggeräten und Zubehör in der eigenen Firma.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Pflichtschulen in Kilb absolvierte ich eine Lehre als Maschinenschlosser, bei der Firma Voith, in St. Pölten, die ich 1984 abschloß. In den beiden folgenden Jahren arbeitete ich bei der Firma Schagerl als Montageschweißer und leistete 1986/87 den Zivildienst, beim Österreichischen Samariterbund, ab. Im Anschluß daran war ich als Maschinist bei der Firma General Motors in Wien tätig, und begann gleichzeitig meine Ausbildung als Hängegleiterpilot in Lackenhof/Ötscher. Von diesem Zeitpunkt an entdeckte ich meine Leidenschaft zur Fliegerei und widmete den Großteil meiner Freizeit diesem Sport. Im Winter 1989 entschied ich, meinen erlernten Beruf aufzugeben, und mich vorwiegend nur mehr der Flugtätigkeit zu widmen. Die nächsten vier Monate verbrachte ich in Australien, wo ich auch an Wettbewerben teil nahm und viele berufliche Kontakte schloß, die ich in der Folge für meine sportliche Tätigkeit nutzte. 1990 machte ich in Kitzbühel die Ausbildung zum staatlich geprüften Fluglehrer. Im Anschluß daran bot ich meine Dienste verschiedenen Flugschulen im Alpenraum an, entschloß mich aber letztendlich wieder zu meinem Lehrmeister in die Flugschule Lackenhof zurückzukehren, wo ich in der Folge fünf Jahre, freiberuflich, mit vielen Unterbrechungen, als Fluglehrer für Hänge-Paragleiter, tätig war. Während dieser Zeit, das heißt, 1991 machte ich die Skilehrer-Prüfung und war auch in diesem Beruf in Österreich tätig. Im Winter 1991/92 machte ich eine zweite Reise nach Australien, wo ich mich an großen internationalen Wettbewerben beteiligte und sehr viel an Erfahrung in diesem Metier gewann. Im Winter 1993 nahm ich das Angebot, in Australien, Bundesstaat Victoria, als Fluglehrer für die nächsten zwei Jahre freiberuflich zu arbeiten, an. Ich konnte wieder viele neue Erfahrungen sammeln u.a. den Seilschlepp bzw. Windenschlepp hinter dem Auto, der dazu dient, auch im Flachland hoch in die Lüfte zu kommen. Die Technik des Windenschlepps begeisterte mich sehr, so daß ich diese Idee dann auch In Österreich einsetzte. Während eines kurzen Aufenthalts daheim im Alpenraum konnte ich bei einigen Wettbewerben erstmals meine gesammelten Erfahrungen unter Beweis stellen. Im besonderen gelang mir dies in Tirol beim "Internationalen Lechtal-Fliegen", wo ungefähr 50 Teilnehmer aus verschiedenen Nationen teilnahmen, und ich den dritten Platz belegte. An einigen weiteren Bewerben plazierte ich mich in den vorderen Rängen. Auch in Indonesien nahm ich an einer asiatischen Meisterschaft teil, wo ich Österreich als einziger Teilnehmer vertrat und mit einer hohen Punktezahl abschnitt. Zusätzlich stellte ich auch einen Langstreckenrekord auf. Wieder nach Australien zurückgekehrt, sammelte ich mittels Windenschlepp weitere Flugerfahrung. Zu erwähnen wäre, daß die Weite des Landes diesen Sport sehr begünstigt. 1995 siedelte ich mich dann endgültig wieder in Österreich an.

Ich war vorwiegend in Lackenhof tätig, begann aber auch eine eigene Seilwinde zu konstruieren, die ich bei uns im niederösterreichischen Flachland sehr erfolgreich für meine privaten Flüge einsetzte. Nach längeren Überlegungen kam ich zu dem Entschluß selbst eine Flugschule zu eröffnen und erst am 20. September 2000, war es soweit. Ich erfüllte mir auf meinem eigenen ländlichen Grundstück, in Kettenreith bei Kilb, diesen Traum. Ich möchte erwähnen, daß die Eröffnung einer eigenen Flugschule in Österreich mit enorm hohen Auflagen verbunden ist. Als Betriebsmittel (Fluggeräte) startete ich mit fünf Paragleitern, und dazugehöriger Ausrüstung, sowie mit zwei Hängegleitern und weiteres Zubehör (Funkgeräte, Videokamera, Büroausstattung, etc.). Im Laufe der Jahre machte ich mir einen guten Namen als Fluglehrer und konnte meine Fans als Kunden in meine Schule einbringen. Diese unterstützen mich bis heute in meinen Ambitionen. Mit Freude und Elan sehe ich der Zukunft entgegen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mit Freude und Begeisterung mein Ziel verfolge und es auch erreiche, dann ist das für mich Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe erkannt wo meine Stärken liegen, nämlich in der Leidenschaft zum Fliegen und in der Fähigkeit diese Begeisterung an meine Schüler weiterzugeben. Deshalb entschied ich mich, mein Hobby zum Beruf zu machen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin sehr geduldig und arbeite hartnäckig an der Verwirklichung meiner Ziele. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich kann gut mit Menschen umgehen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Sie hat sich langsam zu dem entwickelt was ich heute tue. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg einen Rolle?** Ja, sie stehen hinter mir. Im Laufe der Jahre haben sie auch meine Ideen unterstützt. **Spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, wir sind ein richtiges Team, ohne diese könnte ich nicht mehr arbeiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach der Praxis und nach ihrem Umgang mit Menschen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Indem ich sie in das gesamte Geschäftsgebaren mit einbeziehe. **Was verstehen Sie unter Niederlagen?** Behördliche Schranken, die meinen Beruf einschränken. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich arbeite daran diese Schranken zu überwinden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe meine Kraft aus der Eigenmotivation und aus der Freude am Beruf und am Leben. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Viele zufriedene Kunden und Flieger auszubilden. **Ihr Lebensmotto?** "Make your mind fly". **Was ist Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Ich habe mir immer Ziele gesetzt und diese verwirklicht. **Haben Sie Vorbilder?** Otto Lilienthal, den größten Flugpionier. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Vorerst einmal Geduld haben, richtige Ziel setzen und an deren Erreichung arbeiten.

✱ Ecker Wolfgang

Steckbrief

Beruf: Steinmetz. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Steinmetzmeisterbetrieb Wolfgang Ecker GmbH., 2514 Traiskirchen, Badener Straße 25. Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1965, Wien. Kinder: Daniel (1984) und Alena (1992). Eltern: Hildegard und Heinz. Mitgliedschaften: Innungsmeisterstellvertreter in Wien. Hobbies: Golf.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte vier Jahre lang das Gymnasium und entschied mich danach für die Lehre zum Steinmetz. Mein Vater hatte einen Steinmetzbetrieb geführt, war jedoch sehr früh verstorben. Nach meiner Gesellenprüfung ging ich als technischer Angestellter in das väterliche Unternehmen, das von meiner Mutter als Witwenfortbetrieb weitergeführt wurde. 1989 gründete ich meinen eigenen Betrieb und führte bis 1992 beide Betriebe, bis meine Mutter in Pension ging. Der elterliche Betrieb floß in meine GmbH ein, und ich siedelte mich schließlich am Standort in Traiskirchen an. 1995 absolvierte ich zusätzlich die Meisterprüfung. Heute führe ich das Unternehmen mit 35 Mitarbeitern.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Freude an meiner Tätigkeit zu haben und mir jenen Lebensstandard leisten zu können, den ich mir leisten möchte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe stets viel Arbeit geleistet und auf meine Weiterbildung großen Wert gelegt. Zudem habe ich das nötige Fingerspitzengefühl meinen Kunden und Mitarbeitern gegenüber. Ich denke, ich war in meinen geschäftlichen Entscheidungen immer sehr erfolgreich. Ich bin ein Mensch, der vieles aus dem Bauch heraus entscheidet und bin voll davon überzeugt, daß ich eine große Portion Glück hatte. Fleiß allein reicht sicher nicht aus um erfolgreich zu werden, auf meinem Weg spielten einige Einflüsse eine große Rolle, die ich gar nicht hätte kontrollieren oder vorhersehen können. Der Umgang mit meinen Kunden ist in meinem Unternehmen sehr wichtig, da die Zufriedenheit des Kunden in meiner Firmenphilosophie an erster Stelle steht. Ich nehme manchmal ganz bewußt kleinere Verluste in Kauf, weil es sich nicht lohnt, um ein paar Tausend Schilling zu streiten – der Kunde hat recht, und das macht sich beim nächsten Mal sicher bezahlt. Ich lege großen Wert auf langfristige Kundenbindung und arbeite zu 95 Prozent mit der Öffentlichen Hand zusammen; das sind die Erzdiözese Wien, das Magistrat, die Bundesbaudirektion und die Landesregierung. Unser wichtigster Kunde ist sicher die Erzdiözese, deren Hauptlieferant wir sind. Unsere Spezialität besteht in der Renovierung von Kirchenfassaden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich selbst als erfolgreich, da ich das Unternehmen in schlechten Jahren übernahm und heute auf ein stabiles Unternehmen stolz sein kann. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich denke, es spricht nichts gegen lte Ideen – genauso wenig wie gegen gute neue Ideen! Wichtig ist ein Weg der Mitte; man darf sich gegen nichts von vornherein verschließen. Vor allem darf man das Alte nicht vergessen und blindlings alles aus Prinzip erneuern. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unsere Branche leidet im Prinzip unter denselben Schwierigkeiten wie die gesamte Baubranche: Dubiose Firmen, die so schnell am Markt erscheinen wie verschwinden, zerstören das Preisgefüge. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine beiden Steinmetzmeister sind in meinem Alter, und das ist mir neben der fachlichen Qualifikation enorm wichtig, da wir dieselbe Sprache sprechen, die selben Sorgen und Probleme teilen und auf derselben Wellenlänge kommunizieren können. Zeugnisse sind mir weniger wichtig. Ich lege großen Wert auf Lernbereitschaft innerhalb meines Betriebes. Wesentlich sind für mich Ehrlichkeit, Geradlinigkeit und Loyalität. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich bin Geschäftsführer und beschäftige auf der Ebene unter mir zwei Steinmetzmeister, die eigenständig für die technischen Belange, beziehungsweise für einen Teil der Kalkulation verantwortlich sind. Ich selbst bin für Kundenkontakt und Kundenbetreuung zuständig und lukriere die Aufträge. Unter der Ebene der beiden Steinmetzmeister gibt es die Arbeiter, die zu 90 Prozent von den Steinmetzmeistern kontrolliert werden. Ich pflege sehr intensiven Kontakt zur Ebene unter mir. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich bilde mich ständig fort, vor allem im kaufmännischen Bereich. Ich besuche sowohl handwerkliche als auch kaufmännische Seminare im Ausmaß von etwa vier Wochen pro Jahr.

✱ Eckner Franz

Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Business Imaging Systems Distribution Ges.m.b.H., 1020 Wien, Franzensbrückeng. 26. Geboren - Datum, Ort: 17. März 1950, Puchberg/ Schneeberg. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Julia und Tobias. Eltern: Franz und Maria. Hobbies: Fliegen (lange Jahre Privatpilot) und Reitsport.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich wuchs in einem Mehrfamilienhaus mit meinen Urgroßeltern auf. Mein Großvater war Schuster, und ich verbrachte viel Zeit in seiner Werkstatt, weil mich interessierte, wie Schuhe entstehen. Da es in Puchberg keine Mittelschule gab, fuhr ich mit dem Zug nach Wiener Neustadt, und brauchte für eine Strecke über eine Stunde. Wir hatten eine kleine Landwirtschaft mit Tieren, und ich erkannte früh, was Eigenleistung zu bedeuten hat. Nach der Matura begann ich in einer Filiale der Länderbank in Wiener Neustadt, weil ich keine bestimmten Vorstellungen von meiner beruflichen Zukunft hatte, und die Stelle in einer Bank schien für meine Umgebung, vor allem für meine Mutter, als eine sichere. Die Tätigkeit hat mir gefallen, und es zeichnete sich eine positive Karriereentwicklung ab. Nach vier bis fünf Jahren wurde ich Handlungsberechtigter und bekam selbständige Aufgaben. Einmal sprach mich ein Kunde an, ob ich nicht zu seinem Stahlbauunternehmen wechseln möchte, wo er mich mit dem Verkauf beschäftigen wollte. Ich sagte zu, und wurde mit internationalen Geschäften betraut, die ich unter anderen in Westafrika und in arabischen Ländern abwickelte. Für mich gab es die Möglichkeit ein neues Wissen zu erwerben, andere Kulturen kennenzulernen und meine Englischkenntnisse zu verbessern. Ich war sehr erfolgreich, und alles lief gut, bis 1989 die Stahlbaukrise kam, was für uns schwere Konsequenzen hatte. Ich suchte nach einer neuen Beschäftigung und ging zur „Kodak GmbH.“, wo man mich sozusagen mit offenen Armen empfangen hat, weil ich nicht nur die Erfahrung im Verkauf hatte, sondern auch das Bankgeschäft kannte. Ich wurde in den Technologieverkauf aufgenommen, und bekam als Aufgabe die Betreuung von Großkunden übertragen. Diese Arbeit machte mir Spaß, und brachte viel Erfolg. Als ich feststellte, daß ich nicht mehr selbst verkaufen will, wechselte ich als Verkaufsleiter zu „Alcatel“, wo ich auch für den Großkundenbereich eingesetzt wurde. Nach einem halben Jahr bot mir „Kodak“ die Position des Verkaufsleiters für Deutschland, Österreich und der Schweiz an, mit dem Schwerpunkt „Computerperipherie“. Nächster Karriereschritt war der Bereichsdirektor für den Bereich Österreich, und diese Tätigkeit dauerte bis zum Jahr 1997, wo ich im Zuge der Rationalisierung des Konzerns „Kodak“ die Entscheidung traf, mich selbständig zu machen. Wir sind exklusiv im Bereich der Distribution für Mikrofilme in Österreich tätig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Spaß am Leben, Freude an den Kontakten mit Menschen, die Fähigkeit, das Unmögliche möglich zu machen. Ich empfinde es als Erfolg, daß wir keinen einzigen Schilling Kredit für Investitionen für die Firma genommen haben, kontinuierlich Gewinne in die Entwicklung des Unternehmens einbrachten und immer höhere positive Zahlen erreichten. Es bedeutet für mich Erfolg, wenn ich Zeit für mich und meine Familie habe und mich meinen Hobbies widmen kann. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Kommunikationsfähigkeit, Motivationsgabe, Krisenmanagement, die Gabe mit Finanzen umzugehen, Flexibilität, Offenheit für Neues und das Streben nach Internationalisierung des Unternehmens. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Bei einem Führungskräfteseminar bekam ich die höchste Note, und mir wurde ein kooperativer Führungsstil bescheinigt. Ich treffe Entscheidungen mit größtmöglicher Einbindung der Mitarbeiter. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie die wichtigste?** Ein persönliches Lob der Kunden für eine gut gemachte Arbeit.

✱ Edelbacher Martina Mag.

Steckbrief

Beruf: Managerin. Funktion: Leiterin Geschäftsbereich Privatkunden & Kleinunternehmen. Tätig bei: UTA Telekom AG., 1220 Wien, Donau-City-Straße 11. Geboren - Datum, Ort: 18. Oktober 1965, Lilienfeld. Hobbies: Sport, Reisen, Kunst und Kultur.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Basis für meine Tätigkeiten war meine Ausbildung am neusprachlichen Gymnasium in Wien. Hier war das Augenmerk den Fremdsprachen gewidmet. Geprägt durch mein Familienumfeld inskribierte ich an der Wirtschaftsuniversität Wien die Fachrichtung Handelswissenschaften mit Schwerpunkt Marketing. Schon während meines Studiums arbeitete ich immer wieder im Ausland, um damit auch meine Sprachkenntnisse aufrechterhalten zu können. Nach Beendigung meines Studiums begann ich eine Stelle in einem internationalen Konzern zu suchen. Ich fing im Jänner 1991 bei Alcatel Austria AG in der Abteilung Intercompany Sales an und hatte in diesem internationalen Konzern die Möglichkeit, unterschiedliche Bereiche (Controlling und Planung, Marketing, etc.) kennenzulernen. 1995 übernahm ich das Aufgabengebiet Business Management für den Bereich Services. Mita meinen Erfahrungen wechselte ich im Herbst 1997 zu UTA Telekom AG und bin heute für die Leitung des Geschäftsbereiches Privatkunden und Kleinunternehmen gesamt verantwortlich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich liegt die Basis für Erfolg in mehreren persönlichen Eigenschaften wie zum Beispiel Leistungsorientierung, Ergebnisorientierung, Zielstrebigkeit. Erfolg bedeutet weiters, gesteckte Vorhaben, Pläne und Ziele umzusetzen und in gewünschter Weise zu erreichen. Um dies erfolgreich zu tun, benötigt man eine positive Grundeinstellung und die Fähigkeit mit Menschen in Teams zu arbeiten und diese zu motivieren, die Herausforderung anzunehmen. Man muß erfolgreich sein wollen, um es zu schaffen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich stamme aus einer Unternehmerfamilie und bin in diesem Umfeld groß geworden. Leistung, Arbeit und kreative Umsetzung von Ideen, sowie das Umgehen auch mit schwierigen Situationen sind mir seit Kindheit vertraut. Zusätzlich haben mir meine Eltern schon sehr früh vermittelt, daß es wesentlich ist, etwas selbst zu schaffen und sich nicht auf andere zu verlassen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke schon, aber für mich zählt die Freude am Beruf viel mehr als diese Selbstbewertung, außerdem setze ich meine Prioritäten eher in die Annahme von Herausforderungen und der Umsetzung von Visionen. Ich sehe mich eher als neugierigen, interessierten Menschen, der Neues aufgreift, um „daraus Bestehendes“ zu schaffen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das Gefühl entsteht nach und nach mit der gelungenen Erfüllung von gesteckten Zielen und Vorhaben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das

Umsetzen eines erfolgreichen Geschäftsmodells für die dritte Mobilfunkgeneration (UMTS) ist nach wie vor nicht geklärt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zu einem ist die positive Grundeinstellung zum Aufgabengebiet „Leben" eine Grundvoraussetzung, zum anderen sind die Fähigkeiten Kommunikation, Teamorientierung und Flexibilität von großer Bedeutung (das heißt, immer bereit sein, auch neue Wege zu gehen und nicht auf Altem beharren). **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Zum einen durch offene Kommunikation, zuhören können und durch Feedback geben. Wir diskutieren über sehr viele Themen im Team, und auch viele Entscheidungen werden in Teamgesprächen entschieden. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Der gesamte Geschäftsbereich umfaßt etwa 110 Mitarbeiter, die in einzelnen Teams und Subteams organisiert sind. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unsere Branche ist sehr dynamisch. Wir sind in der Situation, uns sehr rasch dem Markt und den Bedürfnissen unserer Kunden anzupassen. Daher leben wir mit laufenden Herausforderungen und natürlich auch Überraschungen. Gesteckte Ziele müssen somit auch immer wieder redefiniert werden. Wesentlich dabei ist: Erfolge herbeizuführen, auch wenn der Weg ans Ziel Abzweigungen, Kurven und auch manchmal ein „Zurück an den Start" hat. **Ihr Lebensmotto?** „Try it".

✱ Eder Evelyn Mag.

„Hinter meinem Erfolg steht zunächst einmal Fleiß: ohne den geht gar nichts!"

● Steckbrief

Funktion: Prokuristin. Tätig bei: Expoma - Exportmarketing, Export und Projektberatung GmbH & Co KG., 1190 Wien, Strassergasse 3. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Georg. Kinder: Christina (1979) und Georg (1990). Schöpferische Akte: Diplomarbeit, Fachartikel in Fachpublikationen, Ghostwriter für Reden (Wirtschaftspolitik). Hobbies: Tennis, Skifahren, Natur, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Honorarkonsulat für Österreich in Ghana.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Handelswissenschaften an der WU Wien und lernte im ersten Semester meinen heutigen Mann kennen, mit dem ich das ganze Studium gemeinsam machte. Ich begann unmittelbar nach dem Studium zu arbeiten und war in der Erwachsenenbildung für Meister und dergleichen an der Volkswirtschaftlichen Gesellschaft tätig, mein Mann ging zunächst andere Wege. Ich wechselte später an die Politische Akademie der ÖVP, wo ich im Bereich der Managementausbildung tätig war. Als mein Mann zu Steyr wechselte und im Rahmen dessen nach Nigeria ging, schloß ich mich ihm an. Er war zu dieser Zeit Managing Director von Steyr Nigeria und ich wurde seine Assistentin. Nach fünf Jahren kehrten wir wieder zurück nach Österreich und machten uns 1981 selbständig, mit unserem Unternehmen waren wir nach wie vor in Nigeria tätig. In den Jahren 1982 bis 1985 konnten wir mit einem zusätzlichen Mitarbeiter einen Umsatz von einer halben Milliarde Schilling erzielen und legten somit den Grundstein für unseren heutigen Erfolg. 1985 verschlechterte sich die wirtschaftliche Lage in Nigeria drastisch, also bauten wir unser zweites Standbein, die Kommunikation, weiter aus. Seit 1986 konzentrierten wir uns mehr und mehr auf Funk und Nachrichtentechnik. Heute besitzen wir zwei Standorte in Nigeria, sowie jeweils eine Tochterfirma in Ghana, Benin und in Kamerun. Beispielsweise errichteten wir ein Funknetz über den Kongo, das nach dem Krieg das Kommunikationsrückgrat des gesamten Landes wurde. Zu unseren Kunden zählen die Regierungen der jeweiligen Länder sowie Speditionsunternehmen. Hier in Wien beschäftigen wir sechs Mitarbeiter, in unseren afrikanischenTochterfirmen etwa 70.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, glücklich zu sein, nicht übermäßig viele Sorgen zu haben und meine Bemühungen finanziell als auch durch Anerkennung belohnt zu sehen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Hinter meinem Erfolg steht zunächst einmal sehr viel Fleiß – ohne den geht gar nichts. Überhaupt identifizieren mein Mann und ich uns voll mit dem gemeinsamen Ziel. Ich denke, daß der Zusammenhalt zwischen meinem Mann und mir unser größtes Erfolgsgeheimnis ist. Daneben haben wir natürlich hohes Fachwissen und auch eine gewisse Offenheit und Toleranz gegenüber anderen Menschen und dem Neuen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehe gemeinsam mit meinem Mann durch die Welt und habe ihn auch bei Herausforderungen gerne um mich. Er ist für mich Stütze und Rückhalt in der Lösung von Problemen, die Analyse mache ich meist alleine. In der Entscheidungsfindung gehen wir meist gemeinsam vor. Im Endeffekt kann man in unseren Märkten nicht langfristig planen, also kann man auch keine generellen Strategien zur Problemlösung finden. Daher müssen wir Entscheidungen ad hoc treffen und immer Alternativen im Hinterkopf haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich heute als erfolgreich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir beschäftigen unsere Mitarbeiter in Österreich schon sehr lange und ich kann somit guten Gewissens nach Nigeria ziehen, weil ich weiß, daß ich mich auf sie verlassen kann. Wir legen bei der Auswahl unserer Mitarbeiter großen Wert auf Flexibilität und Genauigkeit. Fachliche Qualifikation, EDV- und Sprachkenntnisse sind uns ebenfalls sehr wichtig. Bei unseren afrikanischen Mitarbeitern zählt vor allem unsere Vorbildwirkung und ständige Kontrolle. Unsere österreichischen Mitarbeiter brauchen sehr viel Freiraum um sich wohlzufühlen, die afrikanischen Mitarbeiter wollen eher einem Vorbild folgen, das sie aber auch ständig hinterfragen und kritisieren können. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Ich würde zu einer guten Ausbildung und unbedingt zum Erlernen von Sprachen raten. Vor allem sollte ein junger Mensch ins Ausland gehen und dort internationale Erfahrung sammeln. Das wichtigste ist Offenheit, Interesse, Engagement – und positives Denken. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es ist beschlossene Sache, daß wir nächstes Jahr wieder nach Nigeria ziehen, weil sich die politische und wirtschaftliche Lage dort wieder gebessert hat. Das Ziel unserer Unternehmensgruppe besteht darin, ein von großen Produzenten anerkanntes Spezialunternehmen, also ein guter Partner zu sein. Mein privates Ziel ist es, meine Kinder zu glücklichen und freien Menschen zu erziehen, die in der Arbeit etwas schönes sehen.

✱ Eder Günther Mag. pharm.

● Steckbrief

Beruf: Apotheker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Hayden-Apotheke Mag. pharm. Günther Eder KG., 1050 Wien, Margaretengürtel 98. Geboren - Datum, Ort: 30. März 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Patricia. Kinder: Christoph, Claudia und Colette. Eltern: Mag. Franz und Johanna. Hobbies: EDV, Musik, Tennis, Skifahren und Politik.

„Man muß ein Gefühl für das Übermorgen haben. An das Heute denken alle, das Morgen haben viele im Kopf."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das Studium der Pharmazie, zusätzlich das Jusstudium, sowie den Besuch zahlreicher Seminare zur wirtschaftlichen Ausbildung, weil mir während des Studiums bewußt wurde, wie wichtig eine umfassende Ausbildung ist. Ab 1974 arbeitete ich in der Apotheke meines Vaters, In den Jahren1983-89 war ich in diversen Apotheken in Wien tätig, um Erfahrungen zu sammeln und andere Betriebe kennenzulernen. 1989 übernahm ich schließlich die väterliche Apotheke, die sich neben der klassischen Pharmazie auch mit Homöopathie, biologischen Heilmitteln und Kräutern beschäftigt.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eine positive Rückmeldung meines Umfeldes für meine Tätigkeiten zu bekommen. Unsere Firmenphilosophie verlangt Geben und Nehmen. Damit meine ich, daß es wichtig ist, den Kunden etwas zu geben, nämlich Freundlichkeit, Anerkennung, positives Firmenklima und Ehrlichkeit. Wenn unsere Kunden mit einem Lächeln im Gesicht die Apotheke verlassen, egal ob sie etwas gekauft haben oder nicht, sehe ich dies als Erfolg an. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich würde sagen, man muß ein Gefühl für das Übermorgen haben. An das Heute denken alle, das Morgen haben viele im Kopf. Man sollte versuchen, immer seiner Zeit voraus zu sein. Meine Stärken liegen vor allem im Bereich der Organisation. Ich gehe auf ausgefallene Bestellungen oder Wünsche unserer Kunden ein. Weitere Faktoren meines Erfolges sind die Vielseitigkeit meiner Ausbildung, sowie Flexibilität und Schnelligkeit im Denken. Ich kann mich schnell auf neue Situationen einstellen und glaube zu wissen, mit wem ich mich einlassen kann und mit wem nicht. Ich bin zielstrebig und konsequent, wenn es um die Durchführung und Umsetzung einer Sache geht. Im Unternehmen legen wir sehr hohen Wert auf Teamarbeit und ein gutes Betriebsklima. Jeder ist in das Team eingebunden: Meine Tätigkeit in dieser Hinsicht sehe ich in erster Linie als Coach. Außerdem ist es sehr wichtig, nicht nur den kommerziellen, sondern auch den familiären Bereich miteinzubeziehen, da das Leben nur als Ganzes betrachtet werden kann. Vielleicht konnte ich auch durch meine rasche Auffassungsgabe, meine Fähigkeit leicht zu lernen und durch mein sehr gutes Gedächtnis in meinem Leben viele Chancen besser als andere nützen. Erfolgreich kann man jedoch nur dann werden, wenn man diese Gaben konsequent nützt. Zusammengefaßt kann ich sagen, daß für mich die Parameter meines Erfolgs Pünktlichkeit, Fleiß und Konsequenz sind. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, meine Frau und ich haben mit Auszeichnung und in Mindestzeit unsere Studien absolviert und führen ein glückliches Leben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Frau ist auch Pharmazeutin und führt den Betrieb mit mir, so daß wir uns in der Aufgabenteilung ergänzen. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Eine Niederlage bedeutet, ein Ziel kraß zu verfehlen, das heißt nach der Zielsetzung meilenweit davon entfernt zu sein. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Mitarbeiter schätzen meinen Führungsstil und meine organisatorischen Fähigkeiten. Freunde schätzen meine Konsequenz und meinen Fleiß. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe sehr viel Kraft aus meinem harmonischen Familienleben und verschwende keine Energie mit Unnötigem. **Haben Sie Vorbilder?** Ja. John. F. Kennedy fasziniert mich, weil er Charisma hat, Julius Raab wegen seiner Konsequenz, die Beatles aufgrund ihres Erfolges und ihrer „Leichtigkeit". **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Führung eines Unternehmens ist heute ohne wirtschaftliche Ausbildung nicht mehr möglich.

✶ Eder Hannes

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Tremens-Film-Tonstudio Ges.m.b.H., 1120 Wien, Grieshofg. 6. Geboren - Datum, Ort: 5. Oktober 1959, Gmunden/OÖ. Familienstand: Verheiratet mit Aimée Klein. Mitgliedschaften: Audio Engineering Society (AES). Hobbies: Sammeln von Filmmusik in Form von Tonträgern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Grundausbildung besuchte ich die HTL mit der Fachrichtung Tiefbau. Anschließend ging ich auf die Filmakademie, die heute als Abteilung Film und Fernsehen der Universität für Musik und Darstellende Kunst bezeichnet wird. Dort habe ich die Studienrichtung Kamera und Schnitt abgeschlossen. Im Jahr 1990 gründete ich gemeinsam mit einem Partner dieses Studio. Entscheidungen werden bei uns immer gemeinsam gefällt, wobei mein Partner aber die wirtschaftlich-administrative Seite des Unternehmens über hat und ich den technisch-künstlerischen Bereich abdecke. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir betreiben ein Tonstudio, das sich ausschließlich mit Filmtonproduktionen beschäftigt. Wir bearbeiten Kinofilmproduktionen und Fernsehproduktionen auf dem Spielfilmsektor. In der Werbebranche sind wir im Bereich Kinowerbung tätig, da wir hier ein sehr umfassendes Fachwissen aufweisen können. Wir haben Kinofilme wie „Hinterholz 8" oder „Hannah" und „Funny Games" vertont. Zur Zeit läuft von uns eine russisch-österreichische Coproduktion „Luna Papa" im Kino. In der Fernsehfilm- und Fernsehserienproduktion vertonen wir seit Jahren „Kommissar Rex", „Medicopter 117", „MA 2412" und „Kaisermühlen Blues". Zur Zeit bearbeiten wir die internationalen Co-Produktion „Shaka Zulu".

● Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Unser Studio besitzt eine hohe fachliche Kompetenz, wodurch wir uns einen guten Namen in der Branche erarbeiten konnten. In dieser Branche spricht sich Kompetenz und Verläßlichkeit gepaart mit hohem Engagement und äußerste Flexibilität schnell herum und zufriedene Kunden bleiben treu, ziehen aber auch neue Kunden an. Persönlich treibt mich die Freude an meiner Arbeit und meinem Beruf an. **Wie definieren Sie Erfolg?** Für mich bedeutet das, ein Arbeitsumfeld zu schaffen, in dem ich mich selbst, aber auch die anderen wohlfühlen können. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Mein Ziel ist es, den zukünftigen Ansprüchen in unserem Bereich relativ schnell und spontan gewachsen zu sein. Also mehr Spielraum und Flexibilität zu haben, um auf Neuentwicklungen adäquat reagieren zu können. Damit meine ich vielleicht in eine andere Richtung zu gehen oder aber einfach nur zu expandieren. **Wie begeg-**

nen Sie Niederlagen? Niederlagen nicht dramatisieren, sie jedoch verarbeiten und nach den Ursachen fragen und aus Fehlern lernen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft, Ihre Energie zum Erfolg?** Aus der Freude an meiner Arbeit. **Welche Ratschläge wollen Sie weitergeben?** Lernen, den eigenen Instinkten zu vertrauen, dann etwas finden, das persönlich wichtig ist und versuchen, den persönlichen Weg zu gehen. Auf dem Weg zum Erfolg ist eine gute Ausbildung von Vorteil, aber nicht unbedingt Voraussetzung. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Nicht mit Ellbogentechnik Ziele durchsetzen, sondern auf andere Rücksicht nehmen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja.

✱ Eder-Neuhauser Gustav Mag.

● Steckbrief

Beruf: Werbekaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: EURO RSCG E & E., 1040 Wien, Argentinierstr. 26. Geboren - Datum, Ort: 2. April 1954, Ostermiething/OÖ. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Michael (1978), Theresa (1983) und Stephanie (1987). Eltern: Stefanie und Augustin. Schöpferische Akte: Einige Artikel in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Präsident des Österreichischen Protions Verbandes AFSP. Hobbies: Golf, Skifahren, Fußball, Eishockey und mein Wochenend-Häuschen im Ötscherland.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach vier Jahren Hauptschule im Benediktiner-Kloster in Michelbeuern besuchte ich die Handelsakademie in Salzburg und beendete diese 1973 mit der Matura. Nach acht Monaten Bundesheer begann ich mein Studium an der WU-Wien/Handel, Klein- und Mittelbetriebe, mit Sponsion 1979. Zwischendurch habe ich immer wieder gearbeitet. Es war eine Mischung aus purem Geldverdienen und bereits fachlicher Ausrichtung auf Handel. In meiner ersten Anstellung war ich Marketing-Assistent bei der Firma ADEG in der Zentrale. Ein Jahr später, 1980, war ich Marktleiter der ADEG AG Österreich. 1983 wechselte ich in die Werbebranche zu Austria 3 und habe als Etat-Direktor begonnen und bin als stellvertretender Geschäftsführer ausgestiegen. 1987 ging ich für vier Jahre zu Ogilvy & Mather als Geschäftsführer der klassischen Werbeagentur. 1991 habe ich mich mit zwei Partnern selbständig gemacht. Wir gründeten die Werbeagentur Connex-Wien. Ich habe die Agentur aufgebaut und nach acht Jahren in das EURO RSCG Netzwerk eingebracht, wo ich seit Herbst 1998 als Geschäftsführender Geschäftsführer eingestiegen bin. Wir bieten Kommunikationsberatung in allen Disziplinen, von klassischer Werbung bis Promotion, Direct Marketing, Event und Interactiv an. Zur Zeit beschäftigen wir zirka 50 Mitarbeiter. Zu unserem Kundenkreis zählen zum Beispiel Peugeot, Citroen, AVL, Philips, Knorr, Vichy, Kattus & Racke und noch viele mehr.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, die mir gesetzten Ziele habe ich bis jetzt erreicht! **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe mir Ziele gesetzt und sie angestrebt - meine Lebensbelange waren darauf abgestimmt. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht da wären?** Meine Frau! Sie hatte einen wesentlichen Anteil am Auf- und Ausbau der Connex-Wien. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Analysieren und rasch wegstecken. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ihren Freunden: Als einen extrovertierten, unterhaltsamen, lustigen, freizügigen und eigensinnigen, manchmal ein bißchen sich aufregenden, erfolgreichen Menschen. Ihre Mitarbeiter: Sicher sehen sie mich als einen durchsetzungsstarken, zielstrebigen, oft unangenehmen sturen Widder an. Ihre Familie: Als einen ehrgeizigen, erfolgreichen Mann mit leider zuwenig Freizeit. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, Anerkennung ist sehr wichtig, sie dient als Bestätigung, Dinge richtig gemacht zu haben. Es ist ein Zeichen, daß man gemocht und geliebt wird. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie, die mich ohne Druck und Streß gewähren läßt. Aber auch aus Aktivitäten wie zum Beispiel Sport oder Hausrenovierung. Ich bin neugierig und arbeite mit Fachleuten mit und lerne dabei. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich träume davon, eine bedeutende Rolle in der österreichischen Werbe- und Promotion-Landschaft zu spielen. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- und Nachwelt?** Man muß sich mit seinem Ziel intensiv auseinandersetzen und es dann zu seinem ständigen Lebensinhalt machen! Just do it!

✱ Edinger Friedrich

● Steckbrief

Beruf: Schlosser und Installateur. Funktion: Leiter.. Tätig bei: Wasserverband Wolkersdorf-Obersdorf-Pillichsdorf, Körperschaft öffentliches Rechtes., 2120 Obersdorf, Kirschenallee 1a. Geboren - Datum, Ort: 7. Jänner 1948, Mistelbach. Kinder: Gernot (1974). Eltern: Anna und Emil. Mitgliedschaften: Vorstand des Tennisvereins Pillichsdorf. Hobbies: Tennis, Skifahren, Radfahren, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Lehre zum Schlosser und Installateur, blieb ich noch 14 Jahre im Betrieb. Zwischendurch bildete ich mich laufend weiter und besuchte Kurse der Löt- und Schweißtechnik. 1979 hatte ich einen Arbeitsunfall, und war ein Jahr daheim. Bereits nach vier Monaten, noch im Rehabilitationszentrum, begann ich umzuschulen. Ich erhielt eine Ausbildung für die allgemeine Büroverwaltung. Im Dezember 1980 kam ich zum Wasserverband, als Angestellter für den technischen und allgemeinen Verwaltungsdienst. 1988 absolvierte ich die Wassermeisterprüfung über den Dachverband ÖVGW und 1995 wurde mir die Leitung des Wasserverbands anvertraut. Wir sind für die Aufgaben der Trinkwasserversorgung von Wolkersdorf, Obersdorf und Pillichsdorf verantwortlich, also für die Förderung, die Speicherung und die Verteilung bis zu den Grundgrenzen. Zu unserem Aufgabengebiet gehört die Instandhaltung aller öffentlichen Leitungen, und wir berechnen und erteilen Aufträge an Rohrverlegefirmen, wie Baufirmen und Installateure. Seit 2000 gibt es die digitale Leitungserfassung, wodurch die Lage der Leitungen präzisiert wird, das erleichtert uns die Instandhaltung des gesamten Netzes, die ich mit einem Mitarbeiter betreibe.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, meine tägliche Arbeit, die 8.000 Menschen zufriedenstellt, ist mein Erfolg. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Gewissenhaftigkeit und Freude an der Arbeit. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meine Eltern, weil der Spruch meiner Mutter, sich nicht unterkriegen zu lassen, mein gesamtes Leben beeinflußt hat. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meinen Vorgänger, er ist mir sehr entgegengekommen, weil ich für ihn auch eine Entlastung darstellte, ich übernahm sofort die Außenarbeiten und war im Innendienst sehr gelehrig. **Wann empfanden Sie erfolgreich zu sein?** Schon während der Lehrzeit, ich war bereits im zweiten Lehrjahr für meine Tätigkeiten allein verantwortlich. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Sofort klären und wieder aktualisieren, das Beste daraus machen und nicht mehr wiederholen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Für Freunde bin ich ein Mensch mit gutem Charakter, ehrlich und erfolgreich. Meine Mitarbeiter sehen mich als korrekt, und unser Arbeitsverhältnis besteht eher auf freundschaftlicher Basis. Meine Familie sieht mich in einer verantwortungsvollen Position und stellte schon des öfteren fest, daß ich trotzdem bescheiden geblieben bin. Ich kann mich auch über kleine Dinge noch erfreuen. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, diese ist eine Bestätigung der guten Arbeit, und ist für jeden wichtig, ich gebe sie auch gern an meine Mitarbeiter weiter. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der guten Beziehung zu meiner Lebensgefährtin aber auch zu meinen Geschwistern und Freunden. **Haben Sie noch Ziele?** Ja, und zwar diese Arbeit weiter gewissenhaft, zur Zufriedenheit der Bevölkerung durchzuführen. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Die richtige Einstellung zur Sache muß bereits vorhanden sein. Kleine Ziele setzen und diese, nach und nach verwirklichen.

✶ Edlinger Werner Mag.

Steckbrief

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Ecos Beteiligungsmanagement GmbH., 1190 Wien, Döblinger Hauptstraße 66. Geboren - Datum, Ort: 30. Jänner 1962, Hollabrunn. Kinder: Kathrin (1990) und Iris (1992). Hobbies: Ballspiele (Fußball, Tennis), Lesen, Reisen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem TGM (Maschinenbau und Schweißtechnik, bis 1981) absolvierte ich 1986 das BWL-Studium und legte 1990 die Unternehmensberaterprüfung ab. Bereits während des Studiums arbeitete ich bei der Bauarbeiter Urlaubskasse, war zwei Jahre Unternehmensberater bei Unig Unternehmensberatung und trat 1988 bei der Girozentrale im Bereich Sonderfinanzierungen und Beteiligungsfonds ein, wo ich Anfang 1990 in den Commerzkundenbereich wechselte. 1992 machte ich mich mit der Ecos Unternehmensberatungs GmbH. als geschäftsführender Gesellschafter selbständig und beschäftigte mich bereits seit damals auch mit Beteiligungen bei High-Tech-Firmen. Im Juli 1998 gründete ich die Ecos Venture Capital Beteiligungs AG, deren Vorstandsvorsitzender ich seither bin. Dieses Unternehmen beschäftigt sich mit dem Aufbau und Management von jungen Technologieunternehmen (besonders im Bereich Software und Sonderanlagenbau) und ist heute einer der etablierten Vertreter im Start-Up-Bereich. Bisher wurden bereits acht Beteiligungen realisiert, z.B. der Mitaufbau der Take5 Software GmbH/Salzburg.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das Erreichen selbst definierter Ziele und Visionen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ganz sicher, da ich meine Globalziele im Grunde erreichte. Eines dieser Ziele war die Selbständigkeit. Auch die Vision ins Venture Capital einzusteigen und hier eine Vorreiterrolle einzunehmen habe ich erreicht. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Ja. Mein engeres Umfeld kannte auch meine Zielvorgaben. Wobei haben Sie erfolgreich entschieden? Jede Entscheidung, die sich als richtig erweist war letztlich erfolgreich. Dazu zählte die Aufgabe eines erfolgreichen Jobs, um mich selbständig zu machen ebenso wie ins Venture Capital (ein dynamisch wachsendes, spannendes) Business zu gehen. **Wie erkennen Sie Chancen?** Im Bereich Venture Capital sind es einerseits die harten Kriterien wie Technologien, Marktentwicklungen, etc. (dazu gibt es Experten, die das beurteilen können) und andererseits die Soft-Faktoren, das heißt die Menschen die es umsetzen können. Letzteres ist ein Bauchgefühl, ich versuche dazu die Menschen möglichst gut kennenzulernen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Die Selbständigkeit ja. Das hat vermutlich mit dem persönlichen Charakter zu tun. Mir ist Flexibilität und ein größtmöglichstes Maß an Freiheit wichtig. Wann und wie erkannten Sie Ihre Fähigkeiten? Das ist ein Persönlichkeitsbildungsprozeß, um herauszufinden was man sich zutraut. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Konsequenz, Vertrauenswürdigkeit, harte Arbeit, Mut und am Boden zu bleiben und die Ziele so zu definieren, daß sie realistisch bleiben. Ein wesentliches Erfolgskriterium ist auch das frühzeitige Erkennen von Trends. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Eigenüberschätzung einerseits und ein zu enger Horizont andererseits: Um Großes erreichen zu können muß man groß denken. **Wann ist Imitation oder Originalität besser?** Beides hat etwas für sich. Derjenige, der als erstes eine Idee hat ist nicht immer derjenige, der damit auch das große Geld verdient, trotzdem tendiere ich eher zu Originalität, da das immer innovativ und positiv ist. Wesentlich ist dabei, wie man eine Idee schützen und umsetzen kann. Eine Idee zu haben und sie schnell umzusetzen sichert auf alle Fälle einen Vorsprung. Ist man in der Umsetzung nicht schnell genug gibt es sonst Alternativlösungen, wenn der Markt danach verlangt. Dann ist die Chance des richtigen Zeitpunktes versäumt. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Um Erfolg zu haben muß man sich in seiner Rolle auch wohlfühlen, dazu muß das berufliche und das private Umfeld passen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach persönlichem Eindruck. **Und wie motivieren Sie diese?** Man muß ein Umfeld und Team schaffen, das Eigenmotivation erlaubt und weiterentwickelt. Wichtig ist auch, daß man seine Visionen rüberbringt und daß diese Visionen zu denen der Mitarbeiter werden. Aufgabe der Führungskräfte ist es Störfaktoren zu beseitigen. Jeder ist von Lob (der einfachsten und billigsten Art der Motivation) abhängig. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Jeder muß persönliche ebenso wie berufliche Niederlagen verkraften können und darf sich dadurch nicht entmutigen lassen. Dabei spielt das Selbstbewußtsein eine große Rolle. Viele Erfolgreiche mußten zuerst Niederlagen verkraften. Aus Niederlagen kann man viel an Erfahrungsschatz gewinnen. Sobald man Niederlagen kennt ist man nicht mehr der Gefahr der Selbstüberschätzung ausgesetzt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner optimistischen Lebenseinstellung, meinen Zielen und einem familiären Umfeld, das mich seit der Kindheit positiv prägte. **Ihre Ziele?** Aus dem Geschaffenen einen Brand zu machen, das in unserem Geschäftsumfeld Relevanz hat. Mein übergeordnetes Ziel ist einmal zurücksehen zu können und festzustellen, daß ich etwas Bleibendes geschaffen habe. Mein persönliches Ziel ist es, mit dem Erfolg auch Unabhängigkeit und Freiheit zu erreichen. Wohlstand und Geld kann nie ein Hauptziel sein. Wenn man etwas gerne macht kommt der Erfolg von allein,

und vor dem Verdienen steht das Dienen. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Durchaus, allerdings wird sie um so geringer, je höher man nach oben kommt. Es gibt viele Zeichen für Anerkennung, man muß sie nur sehen.

✱ Edobor Jones Dr.

● Steckbrief

Beruf: Wirtschaftswissenschafter und Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Global Consulting, Dr. Edobor & Co., 1130 Wien, Münichreiterstraße 52/23. Geboren - Datum, Ort: 9. Oktober 1953, Nigeria. Kinder: Joy (1992). Mitgliedschaften: Obmann des Internationalen Vereines für Zusammenarbeit für Süd-West - Kooperation (Zentralstelle der Flüchtlingsabteilung); Obmann von kommittee der Association of Nigerian Community in Austria. Hobbies: Schreiben und Fischen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Obwohl ich aus einer Unternehmerfamilie komme, war es nie mein Wunsch, mich selbständig zu machen, weil ich beobachtete, wie sich meine Eltern anstrengten, um das Geschäft aufrechtzuerhalten. In der Schule zeigte ich gute Erfolge, wurde zum Klassensprecher gewählt und verarbeitete das Wissen mit großem Interesse. Ich bin es gewöhnt, Verantwortung zu übernehmen, und bereits in der ersten Klasse wußte ich, daß ich studieren und Doktor werden will - und daß ich nicht in Nigeria bleibe. Nach der Matura ging ich nach England, wo ich die Business-Studies absolvierte. Mein Wunsch war es, Flugzeug-Ingenieur zu werden, und mit diesem Ziel ging ich nach Amerika, um mich dort in diesem Fach auszubilden. Danach kam ich zur Erkenntnis, daß man sich nicht verzetteln kann, sondern sich auf etwas konzentrieren muß, was man bereits angefangen hat. Die logische Konsequenz war, daß ich mich für Ökonomie und Wirtschaft entschied. Ich ging nach Wien und begann mit dem Studium der Wirtschafts- und Betriebswissenschaften, welches ich im Jahre 1984 mit Doktor Titel abschloß. Nach dem Abschluß stieg ich bei Firma „Siemens" ein und begann meine Tätigkeit in der EDV-Abteilung. Es folgten Arbeiten als Kaufmann in der Entwicklungsabteilung, der Telefonabteilung als Commercial Manager. Insgesamt verbrachte ich bei „Siemens" zehn Jahre; als im Konzern die Rationalisierung und die darauffolgende Umstrukturierung begann, stellte ich fest, daß ich unter diesen Voraussetzungen nicht mehr in der Firma bleiben wollte. Mir wurde bewußt, daß ich mir das notwendige Rüstzeug angeeignet hatte, um mich selbständig machen zu können, was ich im Jahre 1995 in die Tat umsetzte. **Was für ein Konzept stand dahinter?** Ich wollte etwas Neues nach Österreich bringen und setzte mich für ausländische Firmen ein. Mit der Zeit erweiterte ich meine Palette, nun existiert ein zweites Standbein - Export-Import - Tätigkeit auf dem Gebiet der exklusiven Geschenkartikel. Wir vertreiben unter anderem exquisite Grußkarten und haben ein Geschäft für ausgefallene Geschenkartikel im Europa-Zentrum auf der Mariahilfer Straße eröffnet. Das Geschäft heißt „Vanity", und mein Ziel ist es, in nächster Zukunft solche Geschäfte in jedem Bundesland aufzubauen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich, mir immer wieder neue Ziele zu setzen, egal welche Ziele gerade erreicht wurde und das Ergebnis der erreichten Ziele. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Bereitschaft, meine mentale Kraft einzusetzen, der Wille, meinen Weg konsequent zu gehen. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Durch Analyse. Ich stelle mir die Frage - war der Weg, die Mittel oder der Zeitpunkt falsch. **Was bedeutet die Familie für Sie?** Das ist für mich ein Ort, wo man Kraft sammeln kann. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Ich betrachte uns als ein Team, wo jeder Direktor in seinem Bereich ist. Eine der wichtigsten Voraussetzungen für den Erfolg ist, Menschen zu finden, die bereit sind, sich zu 100 Prozent für die Firma einzusetzen, die ein starkes Durchsetzungsvermögen und ein ausgeprägtes Bewußtsein besitzen. **Ihr Lebensmotto?** Use your head always.

✱ Effenberger Gabriele Mag.

„Grundsätzlich löse ich Probleme gemeinsam mit meinem Mann."

● Steckbrief

Beruf: Betriebswirtin. Funktion: Prokuristin. Tätig bei: Biotechnologie und Umwelttechnologie, Forschungs- und EntwicklungsgmbH., 1160 Wien, Seeböckgasse 32b. Geboren - Datum, Ort: 12. September 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Dr. Helmut. Kinder: Tatjana (1986), Daniela (1988), Natascha (1996), Alexandra (1998) und Cornelia (2000). Hobbies: Lesen, Reiten, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Unterstufe des Gymnasiums und anschließend eine HAK in Wien, wo ich auch maturierte. Anschließend studierte ich Betriebswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität. Während meines Studiums lernte ich meinen jetzigen Mann kennen und bekam 1986 meine erste Tochter (Tatjana), 1988 meine zweite (Daniela). Im Jahr 1986 gründeten wir gemeinsam die Firma BIUTEC, staatlich akkreditierte Prüfstelle für Umweltanalytik und Umwelttechnik. Wir begannen als Labor, 1993 erfuhren wir großen Aufschwung, da wir einen großen öffentlichen Auftrag im Rahmen der Gewässergüteerhebung bekamen. Heute führen wir das Unternehmen mit 22 fix Angestellten und ca. 15 bis 20 freien Mitarbeitern, und sind mittlerweile das größte private Labor für Umweltanalytik in Österreich.

BIUTEC beschäftigt sich mit umweltanalytischen Untersuchungen im Bereich Boden, Wasser und Luft. Unser Zivilingenieurbüro erstellt Gutachten, darüber hinaus sind wir auf dem Gebiet der Altlastensanierungen, Altlastenerhebungen und Altlastenerkundigungen, Emissionsmessungen und Imissionsmessungen tätig. Zusammengefaßt sind wir überall dort zu finden, wo Dienstleistungen im Umweltbereich geleistet werden. Dabei konzentrieren wir uns auf den österreichischen Raum, unser Kundenkreis besteht vorwiegend aus der Öffentlichen Hand und der Industrie, wie BP, Shell oder Mobil. Ich bin im Unternehmen für Einkauf, Finanz- und Rechnungswesen, Personal und Rechtsfragen zuständig, mein Mann zeichnet für die technische Seite verantwortlich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich empfinde Erfolg und bin zufrieden, wenn das Unternehmen gut läuft. Dabei lege ich großen Wert auf die Feststellung, daß an diesem Erfolg alle Mitarbeiter beteiligt sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine großen Stärken sind Hartnäkkigkeit, Organisationstalent und Durchhaltevermögen. Ich wollte immer besser sein als die anderen und konnte mir sehr viel Fachwissen aneignen. Ich denke, daß ich schon immer einen sehr starken Willen zur Selbständigkeit in mir trug, und mich nie von schwierigen Situationen abschrecken ließ. Als Unternehmen bieten wir unseren Kunden höchste Qualität zu einem möglichst niedrigen Preis. Wir bürgen für Zuverlässigkeit, Know-how und haben nur gute Mitarbeiter, die sich mit dem Unternehmen identifizieren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich fühle mich heute erfolgreich und bin zufrieden mit dem Erreichten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Die besten Ideen kommen mir oft in der Nacht! Bei der Lösung von Problemen differenziere ich nach deren Dringlichkeit. Ich kann sehr rasche Entscheidungen treffen, schlafe jedoch auch eine Nacht darüber, wenn es sein muß. Grundsätzlich löse ich Probleme gemeinsam mit meinem Mann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von unseren Mitarbeitern absolute Loyalität und die Identifikation mit dem Unternehmen. Dies ist neben persönlichem Einsatz, Leistungsbereitschaft und Freude an der Arbeit das sicher entscheidendste Kriterium zur Zusammenarbeit mit Mitarbeitern. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich empfinde es als großen Vorteil, selbständig zu sein, weil ich so Beruf und Privatleben vereinbaren kann. Da ich im selben Haus wohne, in dem sich auch die Firma befindet, kann ich mich sehr gut um meine Kinder kümmern. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde jedem jungen Menschen raten: Sei immer besser als die anderen! Man kann nur erfolgreich sein, wenn man den Willen zum Erfolg hat und immer versucht, bessere Leistungen zu erbringen um sich somit von seiner Umgebung abzuheben. Gute, möglichst breit gefächerte beziehungsweise fachübergreifende Ausbildung halte ich dabei für ein Muß. Vor allem das wirtschaftliche Verständnis wird man immer brauchen, wenn man unternehmerisch tätig ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser mittel- bis langfristiges unternehmerisches Ziel ist die Expansion in den EU-Raum. Mein privates Ziel besteht darin, meine fünf Kinder gut durch die Schulzeit zu bringen.

✶ Ehrenhöfler Brigitte

Steckbrief

Beruf: Friseurin. Funktion: Geschäftsinhaberin. Tätig bei: Geschäftsinhaberin., Laxenburgerstr. 123, 1100 Wien. Geboren - Datum, Ort: 1.März 1961, Eisenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Erwin. Kinder: Jörg (1983). Eltern: Erna und Josef Menzel. Hobbies: Malen.

Karriere

Wie war Ihr Wedegang? Seit meiner Kindheit hatte ich den Wunsch Friseurin zu werden, bekam dafür jedoch zunächst nicht die Erlaubnis meines Vaters und besuchte zunächst als Kompromisslösung die Kindergärtnerinnenbildungsanstalt. Nach eineinhalb Jahren war mir klar, daß dies nicht der Beruf ist den ich will. So suchte ich mir eine Friseurlehrstelle und konnte nun mit Einwilligung meiner Eltern diese Lehre im Salon Gugerell mit der Lehre beginnen. Hier bekam ich eine intensive, fachlich fundierte Ausbildung. Begann nach meiner Gesellenprüfung 1980 in dem wesentlich moderneren Salon Teiner zu arbeiten, wo ich mich sehr wohlfühlte und viel dazulernte. Blieb dort zehn Jahre und nahm dann die Herausforderung als Geschäftsführerin in einem Salon in der Innenstadt zu arbeiten an. Dies entsprach nicht meinen Vorstellungen, war jedoch eine wichtige Erfahrung für mich. Ich wechselte nach einem halben Jahr zu einer ehemaligen Mitarbeiterin aus dem Salon Teiner, blieb dort zwei Jahre und war anschließend sechs Jahre beim Vorbesitzer meines derzeitigen Geschäftes, führte praktisch das Geschäft und übernahm es 1998.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich wenn ich mich mit dem, was ich tue identifizieren kann. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Um mich selbstständig zu machen brauchte ich einerseits „Schubser“ aus dem Freundeskreis andererseits bot sich dadurch die Möglichkeit ein Geschäft nach meinen Vorstellungen führen zu können. Bestimmend für die Auswahl des Salons war dessen Kleinheit. Für mich als Frau würde die Führung eines großen Salons mit vielen Mitarbeiterinnen täglichen Krieg bedeuten. Dies kann und will ich nicht. Ich bin weder die dafür nötige harte Geschäftsfrau noch die dementsprechende „Chefin“. So entschied ich mich nach dem Motto „weniger ist oft mehr“ für diesen Salon und nicht zur Übernahme eines ebenfalls verfügbaren großen. Um erfolgreich sein zu können ist neben dem extrem guten fachlichen Können, welches Grundbedingung ist, wesentlich Nischen zu finden. Für mich ist diese das „kleine, gemütliche Wohnzimmer“ wo sich meine Kunden wohlfühlen. Dazu ein sehr persönlicher Zugang zu diesen, Offenheit, Kreativität, Sicherheit in dem was ich tue, gutes Vorstellungsvermögen und vor allem Freude am Handwerk und am Umgang mit Menschen. Diese als Einzelindividiem zu „Erspüren und zu erfahren“, dies schafft Nähe und Vertrauen. Dann kann eigentlich nichts mehr passieren. Ein wichtiger Punkt ist auch die gute Organisation, so daß keine Wartezeiten für die Kunden entstehen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum?** Im Sinne meiner Definition von Erfolg ja, denn ich bin mit mir zufrieden. **Wie erfahren Sie Anerkennung, und ist Sie für den Erfolg wesentlich?** Ja, ich denke ohne Lob kann niemand leben. Ich habe seit 15 Jahren Stammkunden, die mir in die verschiedenen Salons folgten. **Spielt Familie eine Rolle beim Erfolg?** Wenn ich durch mein Privatleben belastet wäre hätte ich den Mut gehabt ein Geschäft mit dem damit verbundenen großen Zeiteinsatz zu übernehmen. Mein Mann ist eine große Hilfe für mich, unterstützt mich wo es möglich ist. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Nein, ich habe meinen Erfolg alleine geschaffen, dzt. habe ich 2 Mitarbeiter, da es nötig ist. Verlange von diesen jedoch Perfektion im Handwerk und sie müssen eine Ergänzung zu mir darstellen und mit mir einen harmonischen Rahmen darstellen. Dies verlangt die Kleinheit des Salons. Wir sind alle gleich präsent. **Haben Sie Vorbilder?** Herrn Teiner. Bei ihm erlernte ich mein Handwerk, aber auch die Sicht der geschäftlichen Dinge.

✶ Ehrenreich Karin

Steckbrief

Beruf: Fotokauffrau. Funktion: Geschäftsleiterin. Tätig bei: Hartlauer HandelsgmbH., 2230 Gänserndorf, Bahnstraße 22. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1973, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Thomas. Eltern: Sylvia und Friedrich. Mitgliedschaften: Hundesportverein Mistelbach. Hobbies: Singen, Theater spielen, Sport.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Statt dem Polytechnischen Lehrgang besuchte ich ein Jahr die Modeschule. Von 1989 bis 1991 absolvierte ich die Lehre zum Fotokaufmann bei der Firma Niedermayer und bestand meine Lehrabschlußprüfung mit Auszeichnung. Dann folgten sehr viele abwechslungsreiche Tätigkeiten, unter anderem als Mitarbeiterin im Außendienst einer Versicherung sowie Telefonistin und Informationsdame bei Media Markt. 1992 begann ich neben der Arbeit für zunächst ein privates Gesangsstudium und besuchte 1994 zwei Semester lang das Vienna Konservatorium. 1995 wechselte ich ins Gastgewerbe und war bei der Firma Wigast in der Erlebnisgastronomie als Vertrauensperson und 1997 für ein halbes Jahr auf Rhodos als Chefanimatriece tätig. 1999 war ich ein Jahr lang als Telefonistin und Informationsdame bei Saturn beschäftig, danach ein Jahr beim NÖ-Anzeiger im Außendienst als Anzeigenberaterin. Im April 2001 kam ich nach Gänserndorf und begann bei Hartlauer zunächst als Verkäuferin, nach der Einschulung übernahm ich bereits nach zwei Monaten die Filiale.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Rückhalt. Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?Vor allem meine Menschenkenntnis ist ein wesentlicher Faktor meines Erfolges. Ich lernte, aus verschiedenen Kulturen das beste herauszunehmen und für mich umzusetzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich bin stolz darauf, meine Ziele bis jetzt immer erreicht zu haben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich nach zwei Monaten bei Hartlauer die Herausforderung annahm und mir zutraute, die Filiale zu leiten. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Bei meinem Gesangsstudium wurde ich von niemanden unterstützt und mußte mir alles erarbeiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Freundlichkeit, Ausstrahlung und Ehrlichkeit sind für mich in der Zusammenarbeit mit Mitarbeitern sehr wichtig. Mit einer offenen Art kann man vieles dazulernen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich werde als Freundin gesehen; meine Mitarbeiter begegnen mir allerdings mit Respekt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Bei Hartlauer ist Weiterbildung Pflicht für alle Mitarbeiter, es gibt die hauseigene Schulungsinstitution Hartlauer-Akademie. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate der nächsten Generation, die Natur zu schützen und sie auch zu genießen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich träume von Selbständigkeit. **Ihr Lebensmotto?** Offen, ehrlich und direkt durch die Welt zu gehen.

✱ Ehrlich-Adám Stefan Mag.

Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: EVVA-Werk GmbH & Co KG., 1120 Wien, Wienerbergstraße 59-65. Geboren - Datum, Ort: 19. Mai 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Nicole. Mitgliedschaften: Techniker Cercle (Präsidiumsmitglied). Hobbies: Golf, Jogging, Kochen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Aufgrund des Berufes meines Vaters, er war Diplomat, besuchte ich das französische Lyceé in verschiedenen Ländern. Schließlich maturierte ich in Österreich. Durch diese Zeit wurde ich darauf trainiert, andere Sprachen sehr schnell zu erlernen, ich spreche heute vier Sprachen, nämlich Englisch, Französisch, Deutsch und Spanisch. Nach der Matura studierte ich an der TU und an der WU Wien und schloß das Wirtschaftsstudium 1992 ab. Während meines Studiums arbeitete ich unter anderem in der Konferenzabteilung der Vereinten Nationen. Hier im Unternehmen begann ich zunächst in der Elektronikabteilung, übernahm später zusätzlich die Verkaufsabteilung, und bin heute für den Vertrieb, die Produktion und die Technik verantwortlich. Die EVVA-Gruppe beschäftigt etwa 650 Mitarbeiter und ist in Europa tätig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, von meinen Mitarbeitern als Person und Gesprächspartner akzeptiert zu werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Durch meine Kindheit, die ich in verschiedenen Ländern verbrachte, wurde ich ein sehr aufgeschlossener, weltoffener Mensch. Ich denke, es ist ein wichtiges Element, alles zu hinterfragen und ich habe eine sehr offene Sichtweise für Probleme. Weiters bin ich im Unternehmen selbst sehr traditionsbewußt, scheue mich jedoch nicht, Veränderungen zu setzen, weil solche ungemein motivierend für die Mitarbeiter sein können und weil wir mit der rasch wachsenden Technologie Schritt halten müssen. Eine Stärke, die aber gleichzeitig auch eine meiner Schwächen darstellt, sehe ich auch darin, daß ich Aufgaben selbst gerne erledige und sehr viel Kontakt zu meinen Kunden habe. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich setze bei Problemlösungen und Entscheidungsfindungen auf Teamarbeit. Die Zusammenhänge der meisten Probleme sind heute sehr komplex, man kann vom Einzelnen nicht erwarten, daß er alle Facetten eines Problems erkennt und richtig beurteilt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe viel erreicht und bin mit meinem Leben zufrieden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter sind ein wesentlicher Faktor unseres Erfolges. Das Unternehmen EVVA bemüht sich, dies nicht nur als Schlagwort zu sehen. Deswegen ist es uns sehr wesentlich, ihnen Entfaltungsmöglichkeiten zu bieten und das Ideenpotential, das in jedem Mitarbeiter steckt, zu fördern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zwei ausschlaggebende Faktoren für die Zusammenarbeit mit Mitarbeitern sind für mich Eigenverantwortlichkeit und Kreativität. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Unser Unternehmen hat eine sehr flache Hierarchie: Die Anzahl der Ebenen zwischen den Werkstättenarbeitern und der Geschäftsführung beträgt nur zwei, nämlich die Ebene der Abteilungs- und die Ebene der Bereichsleiter. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Ich denke, das beste ist es für einen jungen Menschen, Sprachen zu lernen, denn dadurch erlangt man einen hohen Grad an Weltoffenheit, und vieles an Erfolg kommt von alleine. Eine gute Ausbildung sehe ich dabei als solide Basis, um einen bestimmten Beruf zu bekommen; wichtiger ist jedoch meiner Meinung nach die Praxis. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Ziele eines Unternehmens sind natürlich an bestimm-

ten Faktoren, wie Wachstum und Positionierung am Markt orientiert. Mir ist es jedoch weitaus wichtiger, das Unternehmen nachhaltig zu entwickeln, es zu erhalten und somit meine Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern und dem Staat zu erfüllen.

✱ Eibelhuber Aurelia

● Steckbrief

Funktion: General Manager. Tätig bei: Cerestar Austria HandelsgmbH., 4600 Wels, Schmidtgasse 18. Geboren - Datum, Ort: 29. Juni 1940, Tulln. Familienstand: Verheiratet mit Hans. Mitgliedschaften: Jugendarbeit in Bad Wimsbach. Hobbies: Menschen jung und älter, Sport, Kultur, Reisen, Lesen, Politik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsratsmitglied bei Blattmann Cerestar Schweiz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Chemie HTL in Wien. Anschließend trat ich in das Berufsleben ein. Zunächst als Schadens-Referentin einer Versicherung und in Folge als Assistentin der Geschäftsleitung bei Benger-Moden. Ende 1987 wurde das Industriegeschäft (Maisverarbeitung) der Corn Products Company, bei deren Tochtergesellschaft Knorr Nahrungsmittelwerke Ges.m.b.H. ich inzwischen im Verkaufsinnen- und Außendienst tätig war, an einen italienischen Agro-Konzern verkauft. In Österreich wurde 1987 die Cerestar Austria Handelsges.m.b.H., eine 100%ige Tochtergesellschaft der Cerestar S.A. gegründet und ich mit der Geschäftsleitung 1988 betraut. Cerestar hat den Konzernsitz in Paris und ist als Stärkeproduzent in Europa die Nummer eins, betreibt 17 Produktionsstätte weltweit, davon zwölf in Europa, drei in den USA, eine in der Türkei und eine Anlage in China ist in Bau. Die Produktpalette reicht von nativen und modifizierten Stärken über Glukose- und Fruktosesirupe, Dextrose, Sorbit, Mannit, Maltit etc. bis hin zu Co-Produkten wie Weizen- und Maiskleber. Zu unseren Kunden zählen die Lebensmittel-, Papier-, und Wellpappe-, Chemische und Pharmazeutische Industrie als auch die Futtermittelindustrie. Cerestar hat weltweit ca. 3900 Mitarbeiter. Es werden 4,1 Millionen Tonnen Weizen und 0,2 Millionen Tonnen Kartoffeln jährlich verarbeitet. Innovation durch Partnerschaft ist unsere oberste Maxime. Unsere Kunden schätzen uns als starken Partner. Wir unterstützen unsere Kunden durch kompetente Betreuung vor Ort und auf internationaler Ebene durch unsere Forschungszentren in Belgien und Deutschland. Dort werden unter industrienahen Verhältnissen gemeinsam Lösungen erarbeitet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es geht immer um Erfolg. Erfolg bedeutet für mich, selbstgesteckte Ziele zu erreichen und zwar sowohl im geschäftlichen als auch im privaten Bereich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Durch meine Tätigkeit als Schadensreferentin und den damit verbundenen Erlebnissen mit Menschen, die schwere Schicksalsschläge zu ertragen hatten, konnte ich mir hohe soziale Kompetenz aneignen. Diese hilft mir besonders bei der Führung meiner Mitarbeiter. Und hier zählt für mich vor allem Menschlichkeit. Ich bin ein Mensch, der sich immer Ziele steckt und versucht, diese auch zu erreichen – auch auf nicht herkömmlichem Wege. Cerestar Austria ist der weltweit größte Maisverarbeiter im Stärkegeschäft. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich – im Sinne meiner Definition – viele meiner Ziele erreichen konnte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich konnte die Entscheidung unseres Unternehmens, in Österreich im Hinblick auf einen eventuellen EU-Beitritt eine Cerestar-Gesellschaft zu gründen, wesentlich beeinflussen. Viele Entscheidungen, sowohl geschäftlich als auch privat, wurden von mir vorwiegend gefühlsorientiert aber auch erfolgreich getroffen. Selbstverständlich gab es auch Mißerfolge, die mich dazu veranlaßten, genau zu analysieren, warum es dazu kam und Vorsorge zu treffen, daß es keine Wiederholung gibt **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich betrachte jeden Tag als Prüfstein, meine Vorbildfunktion zu erfüllen und mich in meine Mitarbeiter im Sinne von Partnern hineinzuversetzen. Man muß dem anderen Chancen geben, selbst erfolgreich zu sein. Deshalb lege ich großen Wert darauf, "eine von ihnen" zu sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jedem jungen Menschen zur Demut vor der Schöpfung auch in geschäftlicher Hinsicht. Aus dieser Demut ergibt sich innere Festigkeit und somit auch der Erfolg. Natürlich hängt Erfolg sehr stark mit einem gesicherten Umfeld zusammen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser Unternehmen strebt ein gesundes Wachstum und die Stärkung der Position als Marktführer der europäischen Stärkeindustrie an. Ganz besonders bemühen wir uns um die Erschließung der osteuropäischen Märkte der EU-Beitrittskandidaten.

✱ Eibensteiner Konrad

● Steckbrief

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Inhaber. Geboren - Datum, Ort: 24. Oktober 1957, Neusiedl. Familienstand: Verheiratet mit Margarete, geb. Rathausky. Kinder: Christoph (1988), Katharina (1992) und Johannes (1994). Eltern: Franz und Maria. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied beim Alpenverein. Hobbies: Skifahren, Bergwandern und Bergsteigen, Musizieren (Akkordeon und Gitarre). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Obmann des Wirtschaftsbundes-Mittleres Melktal (umfaßt zwei Gemeinden), Obmann des Elternvereins der Hauptschule St. Leonhard, Gemeinderat der Gemeinde St. Leonhard (3. Periode, vertreten im Prüfungsausschuß, Kindergartenausschuß, Kulturausschuß).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Volks- und Hauptschule besuchte ich in St. Leonhard/Forst und im Anschluß daran machte ich eine Lehre als Elektroinstallateur bei der Firma Riesner, die ich 1977 mit der Gesellenprüfung abschloß. Im darauffolgenden Jahr leistete ich den Präsenzdienst ab und ging anschließend wieder zu meinem alten Arbeitgeber zurück, wo ich bis August 1980 tätig war. Danach wechselte ich zu einer St. Pöltner Firma, machte aber gleichzeitig die Ausbildung zum Werkmeister an der WIFI St. Pölten. 1981 entschloß ich mich aber einen anderen Beruf zu erlernen, und zwar den eines Pädagogen für Heimerziehung. Ich besuchte daher eine zweijährige Schule, das Bundesinstitut für Heimerziehung in Baden, und schloß diese 1983 ab. Zu meinem Bedauern fand ich im Anschluß daran keine passende Arbeitsstelle, und so entschied ich mich, wieder als Elektroinstallateur zu arbeiten. Ich begann bei einer St. Pöltner Firma und besuchte gleichzeitig das zweite Jahre der Werkmeister-

ausbildung. Ende 1983 änderte ich auch meinen Tätigkeitsbereich und begann im Schalteranlagenbau meine Erfahrungen zu sammeln. Im Sommer 1984 legte ich die Werkmeisterprüfung ab, und 1985 erwarb ich die Konzession für das Elektrounternehmen. Im Oktober des gleichen Jahres wechselte ich die Firma und wurde als Betriebselektriker bei der Firma Schweighofer-Holzindustrie, in Ybbs, tätig. Im November 1985 begann ich parallel zu meinem Angestelltenverhältnis, selbständig in meinem Heimatort eine Firma aufzubauen. Diese beiden Tätigkeiten übte ich bis August 1987 aus, begann dann aber mich nur mehr meinem Firmenaufbau zu widmen. Ich arbeitete anfangs alleine, stellte aber nach und nach Personal ein. Meine Tätigkeiten erstrecken sich von Elektroinstallationen über den Schalteranlagenbau, Netzwerkinstallation, Beleuchtungstechnik und Präsentationstechnik (LCD Projektoren). Zusätzlich dazu gründete ich gemeinsam mit drei weiteren Kollegen "Die Mostviertler Handwerker" (im Umkreis von ca. 25km), und sind stolz darauf, gegenwärtig neun Mitglieder vermerken zu können. Diese Betriebe stellen eine Interessengemeinschaft dar, die aus unterschiedlichen Gewerben kommen und den Kunden eine umfassende Planung und Ausführung, sowie ein bodenständiges handwerkliches Service, anbieten.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich sicherstelle, daß ich eine Idee realisiere und dadurch einen neuen beruflichen Anwendungsbereich erschließe, dann nenne ich das Erfolg. Einen Kunden durch mein Auftreten und meine Dienstleistung aufs äußerste zufriedenzustellen, ist ebenfalls Erfolg für mich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Mit dem was ich erreicht habe, bin ich zufrieden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mit der Familie den Betrieb aufzubauen (meine Frau erledigt die Finanzwirtschaft). **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich stelle die handwerkliche Leistung und deren technische Lösung vor den wirtschaftlichen Profit. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich lege größten Wert auf Genauigkeit bei der Ausführung meiner Arbeit. Ich erachte mich als sehr gewissenhaft, kommunikativ und ehrlich. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Diese Idee hat sich erst während des Studiums zum Werkmeister gebildet. **Welche Rolle spielt Ihre Familie bei Ihrem Erfolg?** Eine sehr große. Im übrigen habe ich mir auch ein sehr gutes Umfeld geschaffen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich fordere eine gewisse schulische Leistung oder Vorpraxis. Ein gepflegtes Auftreten ist ebenfalls notwendig. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Bei uns lernen Lehrlinge sehr viel, da wir ein sehr gutes Ausbildungsprogramm bieten. Unser Arbeitsklima erachte ich als sehr gut. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich brauche sie nicht unbedingt (vermute meist taktische Hintergründe). **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich lerne daraus und gewinne eine andere Sichtweise des Tatbestandes. Ich denke aber nicht in Parametern von Sieg und Niederlagen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Eine gute Ernährung ist für mich wesentlich. Kraft schöpfe ich auch aus den guten zwischenmenschlichen Beziehungen in meinem Umfeld, und sicher auch aus einer langfristig angelegten Erfolgsstrategie. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Daß der Betrieb sich so weiterentwickelt wie bisher und seine Marktpräsenz steigt. Dadurch würde mehr Freizeit für mich zur Verfügung stehen, die ich u.a. zum Musizieren verwenden könnte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Als eines der wesentlichsten Dinge erachte ich die Fähigkeit, mindestens über der animalischen Ebene kommunizieren zu können. Weiters ist es erforderlich, sich einen hohen beruflichen Wissensstand anzueignen, und sich auch in rechtlichen Fragen zu bilden. Sich rhetorisch zu schulen ist für eine Erfolgsstrategie unerläßlich.

✱ Eidherr Harald

Steckbrief

Funktion: Mitglied der Geschäftsführung. Tätig bei: Porsche Inter Auto KG - Zweigniederlassung Porsche Wien-Liesing., 1234 Wien, Ketzergasse 120. Geboren - Datum, Ort: 17. April 1965.

Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Hauptschule absolvierte ich die Handelsakademie, welche ich mit der Matura abschloß. Bereits während der Schulzeit absolvierte ich eine Reihe von Praktika, wo ich die verschiedensten Bereiche des Wirtschaftslebens kennenlernte. Nach dem Bundesheer trat ich in die damalige Länderbank ein, weil dies mein absoluter Berufswunsch war, obwohl ich mich immer schon für den Kfz-Bereich interessierte. In den vier Jahren bei der Länderbank lernte ich alle Bereiche des Bankwesens kennen. Durch einen Autokauf bekam ich schließlich die Möglichkeit als Neu- und Gebrauchtwagendisponent in einem renommierten Autohaus zu arbeiten. Hier begann auch eine beispielhafte Zusammenarbeit mit meinem heutigen Kollegen und Freund, Ing. Peter Stadler. Weitere vier Jahre später kam ich über ein Beratungsunternehmen zu einem anderen Autohaus (und einer anderen Marke) und wurde dort als Verkaufsleiter für Neu- und Gebrauchtwagen engagiert. 1993, nur ein Jahr später, begann dann meine Karriere im Porsche Konzern. Als Geschäftsführer- Assistent meines heutigen Partners, Herrn Ing. Stadler, wurden wir mit der Aufgabe betraut, einen Betrieb zu übernehmen und zu revitalisieren. Seit dieser Zeit haben sich unsere gemeinsamen Wege nur mehr kurz getrennt, als ich 1997 zum Geschäftsführer von „Porsche Wr. Neudorf" bestellt wurde. Seit 1999 sind wir als Geschäftsführer- Duo für die beiden Betriebe „Porsche Wien- Liesing" und „Porsche Wr. Neudorf" tätig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn ich einen Job ausübe, welcher mir Spaß und Freude macht. Es zählt für mich nicht der Titel, welcher auf der visitenkarte angeführt ist, auch nicht der finanzielle Bereich hat Priorität eins. Wichtig ist, daß man Zufriedenheit aus dem Job bezieht. Für eine Führungskraft zählt, daß man neben dem fachspezifischen Wissen auch jene Fähigkeiten benötigt, welche man allgemein als soziale Kompetenz bezeichnet. Ich glaube, daß man die menschlichen Komponenten nicht lernen kann. Ich hatte noch nie Probleme, Menschen zu gewinnen und diese zu überzeugen. Wichtig ist, daß man in allen Bereichen und auf jeder Ebene zu jedem Menschen eine Verbindung herstellen kann. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** Wir haben ein offenes und sehr ausgeprägtes kommunikatives Verhältnis zu den einzelnen Führungspersonen in den jeweiligen Abteilungen. Bei uns braucht man auch keinen Termin vereinbaren, wenn jemand ein Problem hat. Es gibt auch keine Entscheidung, die Ing. Stadler und ich, hinter verschlossenen Türen treffen, sondern wir treffen diese Entscheidungen mit dem jeweiligen Führungsverantwortlichen gemeinsam. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern am Markt?** Mitbewerber sind immer ein Thema für uns, Wichtig ist zu wissen, in welche Richtung bewegt sich der Mitbewerber. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wichtig ist, daß man eine positive Grundhaltung besitzt, das heißt, ich gehe mit einem Lächeln in den Betrieb. Dies hat auch seine

Auswirkung auf die Mitarbeiter, auch vom Faktor Zeit betrachtet soll man sich nicht einseitig entwickeln, das heißt, daß die Familie zu kurz kommt. Dieses Problem löse ich dahingehend, daß ich es schaffe, mein Berufsleben mit dem Privatleben zu kombinieren. Ich bin überzeugt, wenn einem der Job Freude bereitet, daß man auch mit Freude und Professionalität im Privatleben handeln kann. Wenn dies gelingt, dann ist es ein Erfolg.

✱ Eisele Robert Ing.

„Erfolg ist für mich Freude an der Tätigkeit; inner- und außerbetriebliche Akzeptanz."

● Steckbrief

Beruf: Manager Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: ZEISS Chemie GesmbH., 1120 Wien, Breitenfurter Straße 8-10. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Marvin (1985) und Verena (1988). Eltern: Friedrich und Ernestine. Hobbies: Radtouren mit der Familie, Burgen, Ruinen und Wanderungen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da mein Vater einen technischen Beruf hatte, zeichnete sich bei mir eine gewisse Vorbelastung ab, und ich schlug eine technische Laufbahn ein. Nach dem Absolvieren einer HTL für Tiefbau und dem Ableisten des Präsenzdienstes, trat ich bei der Gemeinde Wien in den Verkehrsbereich ein und wurde mit der Zeit pragmatisierter Beamter. Nach einigen Jahren dieser Tätigkeit kam ich zur Erkenntnis, daß das Beamtentum nicht ganz meine Linie ist und löste 1989 mein Dienstverhältnis. Meine nächste Berufserfahrung verband mich mit einer steirischen Firma, wo ich als Bauleiter arbeitete. Aus privaten Gründen kehrte ich nach Wien zurück, und fand Beschäftigung in der Privatwirtschaft in den Bereichen Verkauf und Beratung. 1994 fing ich bei der Firma ZEISS Chemie GesmbH als Techniker an, mir wurde in relativ kurzer Zeit die Prokura verliehen und man betraute mich 1998 mit der Geschäftsführung des Unternehmens.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Die Gabe, Menschen zu führen und ein harmonisches Betriebsklima zu schaffen, darüber hinaus Leistungsfähigkeit, Einfühlungsvermögen, Zuverlässigkeit, Kompetenz und Flexibilität. **Wie definieren Sie Erfolg?** Es ist für mich die Freude an der Beschäftigung, eine innen- und außerbetriebliche Akzeptanz. Mir ist sehr wichtig, eine Balance zwischen dem Beruf und dem privaten Bereich zu erreichen. Ich würde nie einen Job annehmen, der mit meinem Familienleben nicht zu vereinbaren wäre. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Durch die Analyse „ warum ist eine unangenehme Situation eingetreten?" Rückschläge geben einem die Möglichkeit, Erfahrungen zu sammeln, um es nächstes Mal anders zu machen. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als hierarchisch. Meine Tätigkeit besteht darin, Aufgaben zu verteilen und Entscheidungen zu treffen, für die ich die Verantwortung übernehme, darum habe ich immer das letzte Wort. Bei der Umsetzung der Aufgaben haben die Mitarbeiter einen gewissen Freiraum. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Eine zunehmend wichtige Rolle. In der Aufbauphase konzentrierte ich mich mehr auf den Beruf, dadurch wurde die Familie oft vernachlässigt. Jetzt versuche ich meine Nächsten nicht mit meinen beruflichen Problemen zu belasten und bin bemüht, ihnen mehr Zeit zu widmen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Beziehung zu meiner Frau und aus der positiven Entwicklung des Unternehmens. **Ihre Ziele für die Zukunft?** Weiterhin das Unternehmen erfolgreich zu führen und dann den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen.

✱ Eisenberg Paul Chaim

● Steckbrief

Beruf: Oberrabbiner. Funktion: Oberrabbiner. Hobbies: Der Sabbat ist für die Familienzusammenführung da, welche ich bewußt pflege. Skifahren oder Radfahren mit meinen Kindern ist ebenfalls ein Vergnügen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdegangs? Ich besuchte in Wien das Akademische Gymnasium und wollte ursprünglich eine Karriere als Mathematiker starten, ging jedoch nach Israel zum Rabbinerstudium. Die Wahl des Studienortes Jerusalem erklärte sich aus der Geschichte und der besonderen Aura dieses Ortes. Die Auswahl an Rabbinern deutscher Sprache ist nicht groß und so fand ich in Wien nach meiner Rückkehr sofort gute Aufnahme. An der Seite meines Vaters war ich Jugendrabbiner und übernahm auch zahlreiche Verpflichtungen. 1983 wurde in Oberrabbiner von Wien und fünf Jahre später Oberrabbiner des Bundesverbandes (umfaßt Rabbinate von Wien, Linz, Graz, Salzburg und Innsbruck). Schon mein Vater hatte sowohl Toleranz als auch mitteleuropäische Tradition vertreten. In Wien gibt es die Besonderheit, daß Gläubige von liberal bis orthodox in einer einzigen Gemeinde, jedoch mit verschiedenen Synagogen und Schulen, vereint sind. Es wird allerdings - wie übrigens überall - zunehmend schwieriger, diese höchst unterschiedlichen Strömungen auf einen Nenner zu bringen. Diese Polarisierung ist natürlich auch im Arbeitsbereich zu spüren. Ich selbst bin orthodox. Als Vertreter des Glaubens und der Lehre ist das in meinem Verständnis natürlich. Allerdings stehe ich innerhalb der Orthodoxie am liberalen Ende.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn man das Kunststück schafft, einerseits den Blick für das Ganze zu bewahren und sich andererseits mit dem Einzelnen zu beschäftigen. Ich wende für persönlichen Kontakt viel Zeit auf. Die Kehrseite davon ist, daß für die Familie nicht sehr viel Zeit bleibt. Während der Präsident der jüdischen Gemeinde mit seinem 24-köpfigen Gemeindevorstand Kontakte nach außen knüpft, insbesondere im finanziellen Bereich, zu den Medien und der Öffentlichkeit - arbeite ich innerbetrieblich mehr mit den Mitgliedern meiner Gemeinde.

✱ Eissler Isabel Dr.

● Steckbrief

Funktion: Leiterin der Rechtsabteilung, Presseabteilung und Investor Relations. Tätig bei: DO&CO Restaurants & Catering AG., 1110 Wien, Dampfmühlgasse 5. Geboren - Datum, Ort: 26. April 1970, Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura am neusprachlichen Gymnasium Maria Regina begann ich 1988

mit dem Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Wien. Von 1994 bis 1996 absolvierte ich das Doktoratsstudium (Dissertationsthema: Die EG-Richtlinie über mißbräuliche Klauseln in Verbraucherverträgen im deutsch-österreichischen Rechtsvergleich). Meine berufliche Tätigkeit begann neben dem Studium 1989 in einer Anwaltskanzlei, von September 1995 bis Mai 1996 erfolgte meine Gerichtspraxis, und von Jänner 1996 bis Dezember 1996 war ich als Assistentin am Institut für Zivilrecht der Juridischen Fakultät in Wien tätig. Mit Beginn 1997 wechselte ich als Rechtsanwaltsanwärterin zu Dorda, Brugger & Jordis. Im November 1997 wurde ich Assistentin der Geschäftsführung bei Hesse & Partner, einem Kommunikationsunternehmen, und im Dezember 1998 wechselte ich zu DO &CO, wo ich heute die oben angeführten Abteilungen leite.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich eng mit Zufriedenheit verknüpft. Beruflicher Erfolg stellt sich ein, wenn man motiviert in den Arbeitsalltag geht. Weiters bedeutet Erfolg für mich die Chance, im Unternehmen etwas zu bewegen und zu verändern, um auch persönlich weiterkommen zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Herausforderungen zu meistern liegt in der Persönlichkeit des Menschen, wie ich glaube. Meine Triebfeder und größte Motivation ist mein Wille, Dinge zu verändern. Dazu ist sicher Fachwissen, gepaart mit Eigenständigkeit, zielorientiertem Verhalten und Durchsetzungsvermögen notwendig. Ebenso wichtig ist meine Teamfähigkeit, verbunden mit einer Portion Egoismus um mich durchzusetzen.

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich einen guten Überblick über die Dinge bekommen habe, die man mit einem abgeschlossenen Jusstudium machen kann. Seit meinem Eintritt in dieses Unternehmen konnte ich vieles bewirken und bewegen, deshalb fühle ich mich erfolgreich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn der Job Freude und Spaß macht, schaut man dabei nicht auf die Uhr. Es ist mir jedoch wichtig, mein Privatleben frei gestalten zu können, weil es einen großen Stellenwert in meinem Leben einnimmt.

Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gab Personen die mich beeindruckt haben, von meiner Familie angefangen bis hin zu ehemaligen Arbeits-, beziehungsweise Studienkollegen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für die Fortbildung?** Ich verwende pro Woche etwa zwei Stunden für meine Weiterbildung, der Rest erfolgt in meiner Freizeit.

Welchen Führungsstil bevorzugen Sie? Ich bevorzuge den kollegialen Führungsstil. Grundsätzlich ist in unserem Unternehmen keine Hierarchie zu spüren, die Mitarbeiter wissen allerdings sehr genau, wo die Grenzen sind. Wenn diese klar definiert werden gibt es auch keine - oder nur wenige - Reibungsflächen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann jedem nur zu Zusatzqualifikation jeglicher Art raten: Während des Studiums sollte man auch Fächer belegen, die nicht zwingend vorgschrieben sind. Man braucht heute generell in fast jedem Beruf einen gewissen wirtschaftlichen Background. Ein längerer Aufenthalt im Ausland ist immer gut und daher ebenfalls stark zu empfehlen.

✶ El Gindi Hesham

Steckbrief

Beruf: Tankstellen-Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: OMV Tankstelle - El Gindi Hesham., 3100 St. Pölten, Dr. Wilhelm Steingötterstr. 26. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1955, Alexandria/ Ägypten. Familienstand: Verheiratet mit Manal. Kinder: Sonja (1983). Hobbies: Motorsport.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1973 besuchte ich 1974 die Pilotenschule in Ägypten. Zwei Jahre danach war ich Redakteur einer Zeitschrift in Ägypten. 1978 begann ich im Libanon das Studium der Betriebswirtschaft, welches ich aufgrund des ausgebrochenen Krieges wieder abbrach. 1979 hat mir in der BRD ein Freund empfohlen, in Wien auf der Wirtschaftsuniversität zu studieren, was ich auch tat, jedoch aus familiären Gründen abermals aufgab. 1982 heiratete ich und übersiedelte von Wien nach St. Pölten. Da es mir finanziell nicht möglich war weiter zu studieren, war ich als Kolporteur bei Mediaprint tätig und habe mich bis zum Gebietsleiter-Stellvertreter hinaufgearbeitet. In den Jahren 1985 bis 1990 arbeitete ich als Kellner. Da ich meine Träume und Wünsche realisieren wollte, besuchte ich Kurse in Englisch und Marketing und war selbst als Arabisch-Lehrer beim WIFI tätig. 1991 bewarb ich mich bei der ÖMV als Tankstellenpartner. Seit 1992 betreibe ich diese große Tankstelle in St. Pölten.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet, daß mir die Arbeit und meine Aufgaben Spaß machen, ich mit neuen Aufgaben konfrontiert werde und natürlich Lob und Anerkennung erhalte. Das gilt für den persönlichen, aber auch wirtschaftlichen Bereich meines Lebens. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, gewissermaßen schon. Ich bin zwar nicht in Österreich geboren, habe aber die österreichische Staatsbürgerschaft. Ich fühle mich sowohl als Österreicher als auch als Ägypter. Heute habe ich einen gut florierenden Betrieb in Österreich, was bei der heutigen Wirtschaftslage nicht leicht ist. Ich habe vieles begonnen und nie zu Ende gebracht, doch in den letzten sieben Jahren ist es mir dann endlich gelungen, worauf ich sehr stolz bin. Trotz dieser positiven Situation weiß ich, daß ich mich weiterhin entwikkeln muß, um noch erfolgreicher zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das sind mehrere Faktoren. Meine Firma ist ein Dienstleistungsbetrieb, in dem Kundennähe sehr wichtig ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Im Dienstleistungsbetrieb ist Freundlichkeit den Kunden gegenüber sehr wichtig, und das täglich von sechs bis zweiundzwanzig Uhr. Ich kann mir keine Mitarbeiter leisten, die durch unfreundliches Auftreten meine Kunden vergrämen. Es ist eine starke Persönlichkeit notwendig, aber auch Sauberkeit und Teamfähigkeit. Es ist mir sehr wichtig, daß der Mitarbeiter im Sinne des Unternehmens arbeitet. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube ein guter Chef zu sein, was ich manchmal auch höre. Meinen Mitarbeitern gegenüber bin ich sozial und hilfsbereit. Da wir selten gemeinsam die Freizeit genießen, versuche ich dies mit Ausflügen oder gemeinsamen Abendessen zu kompensieren. Da nur zufriedene Mitarbeiter gute Arbeit leisten, stehe ich ihnen sehr nahe und honoriere ihre Leistungen. Würde ich meine Wut auf die Mitarbeiter auslas-

sen, würden diese die Wut an die Kundschaft weitergeben, was nicht in meinem Interesse liegt. Das Klima in unserer Firma ist sehr locker. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Treibstoffpreise sind hoch, dadurch fahren die Kunden weniger und brauchen auch weniger Treibstoff. Somit gewinnt der Umsatz im Shop einer Tankstelle immer mehr an Bedeutung. **Wie beurteilen Sie die Konkurrenz?** Die Konkurrenz verhält sich ruhig, ich habe keine Probleme damit. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Ruhe beziehe ich aus dem Privatleben. Die Entspannung für den Beruf hole ich mir, wenn ich bei meiner Frau und meiner Tochter bin. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Die Niederlagen der letzten acht Jahre sind kaum der Rede wert. Davor, als es noch wirkliche Tiefschläge gab, sagte ich mir immer „Das ist ganz menschlich, wichtig ist nur, was ich daraus mache". Ich bin aus jedem Tief stärker herausgekommen. Für kurze Zeit machen mich Niederlagen betroffen, ich stecke sie aber relativ schnell weg. Ich analysiere zuerst und ziehe danach die Konsequenzen, egal ob wirtschaftlich oder privat. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meinen Betrieb weiterhin erfolgreich führen wie bisher und bin eigentlich auch sehr zuversichtlich. Ich habe mir auch meine wirtschaftlichen Ziele erreichbar gesteckt und möchte jedes Jahr einen größeren Polster schaffen. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Ich arbeite für meinen Erfolg, der durch Anerkennung sichtbar wird. Anerkennung ist sehr wichtig. Stimmt der wirtschaftliche Erfolg und die Anerkennung, bin ich zufrieden und kann mich als erfolgreich betrachten. **Welchen Ratschlag möchten Sie gern weitergeben?** Die Zeit für Unternehmensgründungen ist leider nicht mehr so leicht wie früher. Vor allem in der Anfangsphase muß man auf einiges verzichten. Es ist unumgänglich, sich mit seinem Betrieb zu identifizieren und alles andere hintanzustellen. Man darf keine Zugeständnisse machen und muß sich mit aller Kraft auf die Realisierung der Ziele konzentrieren. Geduld und Lernbereitschaft sind ebenso wichtig.

✱ El Sanadidy Mohamed Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer für Österreich. Tätig bei: Holland Blumen GmbH., 2201 Hagenbrunn, Industriestraße 11. Geboren - Datum, Ort: 9. November 1946, Ägypten. Familienstand: Verheiratet mit Fatima. Kinder: Hazim (1977), Dina (1979), Sara (1985) und Josef (1995). Eltern: Widad und Mohamed. Hobbies: Schwimmen, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in Alexandria auf, nach der Matura 1964 besuchte ich die Universität Alexandria, und studierte Handelswissenschaften, Fachrichtung BWL, mit Abschluß 1969. Danach schlug ich die Offizierslaufbahn ein und war ein Jahr auf der Offiziershochschule. Das Militär verließ ich 1976 als Hauptmann. Danach wurde ich im Hafen von Alexandria, in der Hafenorganisation, als Rechnungsprüfer angestellt. Im März 1978 reiste ich nach Österreich, um an der WU Wien zu studieren. Parallel dazu, ab Oktober 1979, begann ich bei Holland Blumen Markt als Filialarbeiter, denn ich hatte eine Familie zu versorgen. Nach drei Semestern habe ich das Studium abgebrochen. Die Doppelbelastung, mit beginnender Verantwortung in der Firma war groß, und es schien mir, als wäre kein weiteres Studium für meine Karriere nötig. 1980 wurde ich Filialleiter für acht Geschäfte, in dieser Zeit habe ich sehr viel praktische Erfahrung und Fachwissen über Blumen und Pflanzen, aber auch Personalführung gelernt. 1982 holte mich Herr van der Velden in die Zentrale, damals war diese noch in Wiener Neudorf, dort war ich für den gesamten Einkauf und Verkauf von Blumen, für ganz Österreich, verantwortlich. 1983 übersiedelte die Zentrale nach Hagenbrunn, auf ein großes Gelände mit einem Detailgeschäft, einem Lager, vielen Büros, Glas- und Kühlhäusern und eigener Gärtnerei. 1985 übertrug man mir den Gesamteinkauf für Österreich von Blumen und Pflanzen, samt Verkaufsartikel. Zu meinen Aufgaben gehören der Ein- und Verkauf, die Abwicklung des Transportes der Blumen und Pflanzen von Holland nach Österreich, hier in Österreich die Organisation von Detail- und Großhandel, die Teilnahme an Besprechungen der Geschäftsleitung und die Mitverantwortung für fast 600 Mitarbeiter hier in Österreich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Jedes neue Geschäft, ist Erfolg für mich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Interesse an der Firma, meine Ehrlichkeit und meine Liebe zur Arbeit. Ich habe nie auf die Uhr geschaut. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich in einem relativ kleinen Betrieb begonnen habe, und die Firma ständig expandiert, damit wächst auch mein Aufgabengebiet und das ist mein Erfolg. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit 1985, als man mir die Gesamtleitung für den Ein- und Verkauf übertrug und ich an Geschäftsbesprechungen beteiligt war. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich war bis 1982 mit meinem Job als Filialleiter sehr glücklich und wollte eigentlich nicht in der Zentrale arbeiten. Gegen meine Überzeugung habe ich dann doch dem Wunsch von Herrn van der Velden entsprochen und heute bin ich sehr dankbar dafür. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es ist wichtig, daß die Leute Kapazität haben und gern arbeiten, das kann man nicht lernen, das ist eine besondere Gabe. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Vorgesetzter mit Durchsetzungskraft, aber auch als Vertrauensperson, der die Mitarbeiter gut motivieren kann. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Öffnungszeiten, wir dürfen nicht jeden Sonntag alle Geschäfte offen lassen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Von 1981-84 habe ich laufend Seminare besucht, heute beschränke ich mich hauptsächlich auf Fachliteratur. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte nicht arbeiten um Geld zu verdienen, sondern mit Liebe arbeiten; Dann kommt das Geld von selbst. Der Unternehmer muß Gewinn machen, um zu existieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das jeder Österreicher etwas bei uns finden kann, denn Holland Blumen Markt (HBM) bietet Blumen und Pflanzen zu günstigen Preisen und in großer Auswahl. **Hatten Sie Vorbilder?** Kees van der Velden, mein Chef. Es ist sein Allgemeinwissen, seine Erfahrung und seine Menschlichkeit, die mich so beeindrucken. Er ist ein superstarker Motor, der rund um die Uhr arbeiten kann. Für ihn sollte der Tag mehr als 24 Stunden haben. Wegen der Chancen, die er mir bot, war ich immer bemüht, ihn nicht zu enttäuschen.

✱ El-Batawi Boguslawa

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: MAK-Kaffeehaus GmbH., 1010 Wien, Stubenring 5. Geboren - Datum, Ort: 31. Jänner 1955.

Hobbies: Lesen, die Natur genießen, Reisen, wobei ich die Eßgewohnheiten der Bewohner anderer Länder studiere.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1974 maturierte ich in Krakau, anschließend studierte ich bis 1976 Welthandel und Fremdsprachenkorrespondenz, weitere drei Jahre war ich als Referentin für die Betreuung von ausländischen Professoren zuständig und studierte an der Jagiellonski-Universität. 1980 kam ich nach Österreich, begann als Küchenhilfskraft, und schon nach sieben Monate war ich als Allein-Köchin tätig. 1983 begann ich im Restaurant „Salzamt“ zu arbeiten. 1986 bekam ich die österreichische Staatsbürgerschaft. 1990 war ich wesentlich an der Gründung des Restaurants „Stern“ beteiligt und im selben Jahr legte ich die Konzessionsprüfung ab. Seit 1993 bin ich als geschäftsführende Gesellschafterin im MAK-Kaffeehaus tätig.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich der Weg zum Ziel, was für mich ein gut funktionierendes Restaurant bedeutet, somit gibt es immer wieder kleinere Probleme, die es zu lösen gilt. Dies ist mir bis jetzt mit großem Einsatz gelungen. **Was war für Sie in Österreich das wichtigste Ereignis?** Als ich Frau Pöschl im Restaurant Salzamt kennenlernte. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Harte, aber menschliche Führung der Mitarbeiter. Dies gelingt nur, wenn man eine positive Einstellung hat, wobei dies soweit geht, daß, wenn Not am Mann ist, auch ich die Funktion des ausgefallenen „Parts“ übernehme. Daraus resultiert auch eine Vorbildwirkung für die Mitarbeiter. Das ist die Basis der Motivation. Schließlich muß man im Gastgewerbe eine starke Persönlichkeit haben um sämtliche „Klippen zu umschiffen und letztlich im ruhigen Hafen vor Anker gehen zu können“. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nicht wirklich, obwohl ich es eigentlich sein müßte. Zur Zeit ist es trotz hoher Arbeitslosigkeit fast unmöglich qualifiziertes Personal zu bekommen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen sind nicht erfreulich. Obwohl es in meinem Leben nur kleinere Rückschläge gegeben hat, sind selbst diese nicht angenehm. Schließlich gilt es, Emotionen kurz freien Raum zu lassen um anschließend zur Sachlichkeit zu kommen. Letzlich geht das Leben weiter. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Meine Führungsqualität, die ich bereits in meiner Schulzeit entdeckt habe, sowie Zielstrebigkeit und ein hohes Maß an Entscheidungskompetenz. Wobei von den Mitarbeitern die letztgenannte Eigenschaft sehr hoch geschätzt wird, da ich sehr oft in kurzer Zeit Entscheidungen treffen muß. Das gelingt mir, da ich sämtliche Tätigkeiten im Gastgewerbe selbst ausgeübt habe. Außerdem verliere ich nie meine Persönlichkeit, wobei der Privatbereich für mich von großer Bedeutung ist, um Rückhalt und Ruhe als Ergänzung zum Alltag zu finden. Dies ist auch der Grund, daß ich zur Zeit erfolgreich fünf Lehrlinge ausbilde. Somit stehen die Mitarbeiter voll zum Unternehmen und das ist in der heutigen Zeit unbezahlbar. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Sie akzeptieren meine Person und ich werde gerne um Rat gefragt, da ich es beruflich geschafft habe. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** An die eigenen Fähigkeiten glauben und diese auch zu realisieren. Dabei muß man darauf achten, daß die Risken kalkulierbar bleiben. Mit Mut und Einsatz selbständig seinen Weg zu gehen. Weiters gilt es immer, die Bereitschaft zu haben, Neues zu lernen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung bekomme ich einerseits vom Personal, das mich um meinen Rat fragt, andererseits vom Gast, der die Qualtität, Leistung und das Service schätzt. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Ich beobachte was die Konkurrenten kochen und vor allem wie sie kochen. Selbstverständlich ist das Preis-Leistungs-Niveau ein wichtiger Punkt. Wichtig ist die persönliche Erfahrung; nach zwanzigjähriger Praxis weiß man zum größten Teil was der Kunde will und was nicht. Ich mache mir auch Gedanken, ob ich so manchen Trend in diesem Lokal realisieren soll oder nicht. Im Großen und Ganzen versuche ich meinen eigenen Weg zu gehen und bemerke, daß ich am richtigen Weg bin. Besonders Sonntags, wo viele Familien zu Mittag zu uns kommen, bemerke ich, daß das Wiener Schnitzel sehr geschätzt wird. Wenn man 50 Schnitzel verkauft, neben den anderen Speisen, so kann man dies als Erfolg bezeichnen. Einen Konkurrenten im klassischen Sinn, habe ich in der näheren Umgebung nicht. **Welchen Tip können Sie Neueinsteigern in diese Branche mitgeben?** Wichtig ist die Erfahrung, und davon kann man nicht genug haben. Ich kenne genug negative Beispiele, wo gestern ein Lokal eröffnet wurde, das bereits wieder schloß. Auch wenn es eine Kostenfrage ist, darf man beim Service und bei der Qualität nicht sparen. Dies sind jene Faktoren, die der Kunde schätzt. Wenn man sich selbständig machen möchte, sollte man dementsprechende Praxis haben, sowohl in der Küche, als auch im Service, denn nicht nur der Kunde spürt ob man ein Profi ist oder nicht, auch das Personal bekommt dies sehr schnell mit. **Was macht den Erfolg des Unternehmen aus?** Man braucht eine „Hand“ fürs Geschäft und einen „6. Sinn“ in der Gastronomie, langjährige Erfahrung ist durch nichts zu ersetzen. Qualität und Service sind selbstverständlich.

✶ El-Masri Attia

Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Attia El-Masri Restaurant „Couscous“., 1090 Wien, Grünentorg. 19. Geboren - Datum, Ort: 11. Oktober 1966, Ismailia. Familienstand: Verheiratet mit Astrid. Schöpferische Akte: Viele Berichte in verschiedenen Medien, wie Kurier oder ORF. Hobbies: Fußball, Squash, Volleyball.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus Ägypten, war Profifußballspieler in der Nationalmannschaft, nebenbei Masseur und Squashtrainer. In Österreich wurde ich 1992 in der Unterliga vertraglich verpflichtet, seit 1993 bin ich in der Gastronomie tätig - zuerst als Kellner und später als Barkeeper. 1998 beschloß ich mich selbständig zu machen. Die Motivation dazu war, ein Stück Orient ägyptischer Prägung, in Form eines Lokales nach Wien zu bringen.

Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich möchte meinen Gästen die typisch arabische, familiäre Atmosphäre vermitteln und lege großen Wert auf die Tradition meiner Kultur. Ich bin ein sehr herzlicher, offener Mensch und lache gerne. Ich engagiere mich sehr stark und habe viel Freude an meinem Beruf. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe in meinem Leben

viel erreicht und fühle mich heute erfolgreich, weil ich mein Projekt verwirklichen konnte. Ich erfahre sehr viel Anerkennung von meinen Gästen, die mein Lokal schätzen und davon sprechen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter müssen freundlich gegenüber dem Gast sein, und in die familiäre Atmosphäre meines Betriebes passen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es heute, ein weiteres Lokal zu eröffnen, da ich an die Grenzen meiner Kapazität stoße. Dabei möchte ich mir aber die nötige Zeit lassen.

✱ Endlicher Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Hoteldirektor. Funktion: Geschäftsführer des InterCityHotel. Tätig bei: STAG Hotelverwaltungs GmbH, Intercity Hotel Wien., 1070 Wien, Mariahilfer Straße 122. Hobbies: Motorradfahren, Spiele, Tai Chi.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Absolvierung der Hotelfachschule 1973 war ich ca. vier Jahre im Hotel Hilton in Wien, und danach ca. drei Jahre als Allrounder in einer Wirtschaftstreuhandkanzlei beschäftigt. Im Anschluß daran war ich rund 13-einhalb Jahre bei Wagon Lit und Accor Hotels, wo ich alle Stationen der Hotellerie bis zu Leitungsfunktionen (zuletzt Leitung des Hotel Sofitel Belvedere), durchlief. Nach einem zweijährigen Intermezzo beim Österreichischen Verkehrsbüro (Airport-Center Salzburg und Direktor des Hotel Favorita/Wien) kam ich bereits vor der Eröffnung des ersten InterCityHotels in Österreich (August 2000) im Jänner 2000 hier ins Haus, wo ich vom Pre-Opening an Geschäftsführer bin.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn ich mittels eines ehrlichen, gut kalkulierten Produktes und mit fairer Teamführung ein Produkt so placieren kann, daß es am Markt bestehen kann. Der zweite Aspekt ist jener, daß die Zusammenarbeit nicht nur mit dem Gast und dem Personal, auch mit den Lieferanten stimmt, davon läßt sich letztlich der Erfolg (auch im Finanziellen) ableiten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ohne Einschränkungen, da ich das voran Genannte in großen Bereichen erreichen konnte. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Das läßt sich nicht generell sagen, da es auf die dem Erfolg zugewiesenen Attribute ankommt. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** In meiner Kariere gab es einige wesentliche Entscheidungen, von denen die erste die Berufswahl war. Dabei war ich insofern familiär geprägt, als meine Eltern zwei Gastronomiebetriebe hatten. Eine kluge Entscheidung war es zu einem Wirtschaftstreuhänder zu gehen, weil ich dort alle wirtschaftlichen Aspekte von der Lohnverrechnung, Buchhaltung, Bilanz bis zur Steuererklärung lernte. Obwohl ich damals mit wenig auskommen mußte, hilft mir das heute sehr weiter. Die Rückkehr in die Gastronomie zu Wagon Lit war wieder mit finanziellen Einbußen verbunden, und die Entscheidung von Accor wegzugehen, da ich dort kein Weiterkommen sah war sicher die bisher wichtigste Entscheidung. Meine Erfahrung bei der Einführung des Radisson Airport Centers Salzburg und dessen Einbindung in die Verkehrsbüro-Struktur war eine ebenso wertvolle Erfahrung wie die Leitung des Hotel Favorita, das in einem anonymen Test trotz Nächtigungs-Einbrüche wegen des Kosovo-Krieges, zum besten Hotel gekürt wurde. **Wann und wie erkannten Sie Ihre Fähigkeiten?** Meine Stärken erkannte ich sukzessive aus der Arbeit heraus. Obwohl ich mein Leben als Spaß betrachte, nehme ich Verantwortung ernst. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin selbstkritisch, teamorientiert und kommunikativ. Da ich der Meinung bin, daß Kommunikation sehr wichtig ist, bin ich in diesem Bereich vielleicht sogar zu stark. Meine Mitarbeiter spüren, daß ich einer von ihnen bin, und ich bringe aus allen Bereichen der Hotellerie das nötige Fachwissen mit. Meinen Mitarbeitern ermögliche ich auch eigene Karrieren, da ich unter Erfolg auch verstehe, daß diese lernen, sich eigenes Fachwissen aneignen und weiterkommen können. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Das private Umfeld muß stimmen und Vorrang haben, da man aus dem Familienleben die Kraft schöpft. Mir ist das Private mindestens ebenso wichtig wie meine Einstellung dem Beruf gegenüber. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Primär sollten die Bewerbungsunterlagen ein schlüssiges Berufsbild aufzeigen, wesentlich ist aber die menschliche Komponente und der Bewerber muß gefühlsmäßig ins Team passen, und von den einzelnen Abteilungsleitern akzeptiert werden. Um Wellness zu erzielen ist die Gefühlskomponente sehr wichtig, das Fachliche kann man jemandem, der unsere Philosophie versteht, leichter lernen. **Und wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch Präsentation der Vorgaben, Einbinden der Mitarbeiter in die wirtschaftlichen Ziele und Feedback. Darüber hinaus haben wir ein eigenes Prämiensystem für Verkäufe und führen punktuell gemeinsame Aktionen, auch mit den Familien der Mitarbeiter, durch. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Während meiner Zeit als Direktor des Hotel Favorita erlebte ich starke Einbrüche wegen des Kosovo-Krieges. Nun bin ich zwar nicht für den Krieg verantwortlich, wohl aber für die wirtschaftlichen Ziele des Hotels, also war es an mir, gegenzusteuern. In meinem Grundwesen bin ich Optimist und versuche stets durch sofortiges reagieren die beste Perspektive nach vorne zu finden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Familie, Freizeit, Ehrlichkeit und einem hohen Verantwortungsgefühl, wobei ich trotzdem Spaß an der Arbeit habe. **Ihre Ziele?** Das Nahziel für die nächsten beiden Jahre ist es, das Hotel zu einem Nummer Eins Haus im Businessbereich zu etablieren. Mein nächstes Ziel, das bis zu meinem 45. Lebensjahr zu erreichen ist, ist es gleichzeitig zwei Häuser zu leiten (ein weiteres Hotel ist bereits geplant.). Ein Ziel, das ich jedoch nicht ganz ernsthaft anstrebe, da meine Bindung an Wien zu stark ist, wäre es, ein Hotel in San Francisco zu leiten. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, durch die Ergebnisse und den zahlenmäßigen Vergleich innerhalb der Gruppe. In meiner Position bekommt man außer durch die finanzielle Abgeltung kaum noch Anerkennung, wenn man sie sich nicht selbst gibt. **Ihr Lebensmotto?** Lockerheit, aber Ernsthaftigkeit und Ehrlichkeit. **Haben Sie Vorbilder?** Nicht direkt. Ich bewundere manche Menschen (z.B. Robin Williams, wobei das an den Rollen liegt, die er spielt), Vorbilder bergen aber die Gefahr in sich, daß man manipulierbar wird. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolg ist etwas sehr subjektives und geht weit über den Beruf hinaus. Je nach der aktuellen Lebensphase kann Erfolg im Beruf, im Privatleben, der Gesellschaft, im Sozialen, Kulturellen oder in der Anerkennung gesehen werden.

✱ Endmayr Gerd Arch. Prof. Dipl.-Ing. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Architekt, Ziviltechniker. Funktion: Geschäftsführer. Geboren - Datum, Ort: 11. März 1946, Wels. Eltern: Maria und Franz. Schöpferische Akte: Beitrag des Landes Kärnten am europäischen architektonischen Erbe. Ehrungen: Förderungspreis der Gemeinde Wien für Restauration vom historischen Schloßtheater. Hobbies: Oper, Theater und Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: HTL Krems (Lehrer für Baustil, Stadterneuerung und Baukunst), staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Benediktinergymnasium Lambach und maturierte 1966 an der AHS in Horn. Von 1967-75 studierte ich Architektur an der TU Wien, daneben absolvierte ich auch noch ein Psychologie- und Kunstgeschichtestudium an der Uni Wien. Meine Diplomarbeit beinhaltet die Baukunst, den Innenausbau und die Denkmalpflege. Von 1975-85 leitete ich den Umbau der PSK, des Schloßtheaters Schönbrunn und ich schrieb meine Dissertation. Ab 1985 beschäftige ich mich mit Wohnbauten, Labors, Projektmanagement, Schulbauten, Dachgeschoßausbauten und Einfamilienhäusern. Ein Jahr leitete ich als Projektkoordiantor an der veterinärmedizinischen Universität Wien 52 Ziviltechniker. Außerdem bin ich in der Camilo-Sitte-Gasse Lehrer der Akademie für Erwachsenenbildung, für die Lehrgänge Bautechniker und Baumanager.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet mir viel, denn er zeigt an, daß ich auf dem richtigen Weg bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ideen! Sie entstehen durch die Auseinandersetzung mit den angenommenen Aufträgen. Meine ersten Erfolge entstanden über die Tätigkeit für meinen damaligen Chef, für den ich einen Bau mit 140 Millionen Schilling Budget erfolgreich abwickelte. Da er den Nachfolgeauftrag nicht erhielt, man mich aber für dieses Bauvorhaben gewinnen wollte, machte ich mich als Architekt selbständig. Ich bewarb mich nie um Bauvorhaben, sondern die Interessenten traten immer an mich heran, um ihre Vorhaben verwirklichen zu lassen. Wenn Kunden von meiner Tätigkeit nicht überzeugt sind, verweise ich sie an Kollegen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich glaube schon. Ich habe meine Einstellung zum Erfolg relativiert. Private Zufriedenheit und persönliches, harmonisches Leben sind meine urpersönlichen Erfolgsparameter. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Mittelschulprofessor Dr. Müller (Philosophie). **Was bedeutet für Sie eine Niederlage?** Eine Niederlage ist, wenn sich aus einem Auftrag ein gespanntes Verhältnis zu einem Auftraggeber ergeben würde. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Man kann natürlich viele Wettbewerbe bestreiten, was eine Unmenge an Arbeit, aber relativ geringen Erfolg verspricht. Schaffen kann man es nur, in dem man sich einen Namen macht, der in gewissen Kreisen nicht nur akzeptiert, sondern erwünscht ist. Junge Architekten können sich am leichtesten über die Praxis in einem guten Architekturbüro etablieren. Ich nehme meine Mitarbeiter zu den Baubesprechungen mit, um ihnen Wissen und Kontakte zu ermöglichen. Kurz gesagt: „Wie ein Architekt zu einem Auftrag kommt, ist ein ungelöstes Problem". Daher arbeiten manche Architekten schlampig oder nicht ordnungsgemäß. Die Probleme, die der Architekt bei der Bewältigung einer Aufgabe nicht zu lösen vermag, bleibt dem künftigen Benützer des Objekts, in seiner Benützung zu lösen über, und daß dies nicht zielführend ist, wird jedem Bauherren sofort von mir erkennbar gemacht. Ich bin ein Gegner der preislich kompromißbereiten Auftragserteilung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als fleißig, beharrlich, ausdauernd und tüchtig. Außerdem hebe ich mich von der Masse ab, bin genau und strebe nach Perfektion. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Vertrauen zu den Mitarbeitern und aus meiner Lehrtätigkeit. **Ihre Vorbilder?** Prof. Hans Köpf (Baukunst) „Die Seele sollte einmal täglich lächeln", Dr. Roland Schachel und Prof. Stein (Fingerfertigkeit).

✱ Engelbrechtsmüller Hubert

„Selbständigkeit ist das Ziel eines jeden Menschen, der denkt und handelt."

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Turkna Turn- und Sportgerätefabrik Engelbrechtsmüller GmbH., 3204 Kirchberg an der Pielach, St. Pöltner Straße 15; 3340 Waidhofen an der Ybbs, Stock im Eisen 4. Geboren - Datum, Ort: 11. Dezember 1953, Waidhofen an der Ybbs. Familienstand: Verheiratet mit Rosemarie. Kinder: Simone (1988). Eltern: Johann und Herta. Hobbies: Musik (nebenberuflicher Musiker und Komponist seit 1980, Musikrichtung: Hintergrundmusik - "easy listening music", Fernseh- und Videoproduktionen, zahlreiche eigene Produktionen, CD's und LP's).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Grundschulen besuchte ich die Handelsakademie in Waidhofen an der Ybbs, und schloß diese 1974 mit der Matura ab. In das Berufsleben trat ich bei der Firma Rosenbauer, Linz ein, wo ich eine Verwaltungstätigkeit inne hatte. Nach zwei Jahren wechselte ich zur Spedition Panalpina nach Wien, und war dort für die Transportabwicklung im arabischen Raum zuständig. 1978 hatte ich die Möglichkeit die Position eines Ein- und Verkaufsleiter, bei der Firma Kerber, Lebensmittelgroßhandel in Wien, einzunehmen und war in dieser Stelle elf Jahre tätig. Im November 1989 machte ich mich dann mit meinem Bruder selbständig. Wir erwarben das Firmengebäude und Produktion der Firma Knappl, Turn- und Sportgeräte, und wandelten 1990 die Firma in TURKNA, Turn- und Sportgerätefabrik, Engelsbrechtsmüller GmbH, um. Meine Aufgabe umfaßte von Beginn an das finanzielle Management und den Einkauf innerhalb des Unternehmens. Wir begannen den Betrieb neu umzustrukturieren, wir erneuerten den Maschinenpark, wir errichteten eine zeitgemäße EDV, entwickelten eine neue Werbelinie, die an die marktgerechten Erfordernisse anpaßt wurde, und übernahmen zum großen Teil auch das vorhandene Personal. Unsere Produkte sind Kompletteinrichtungen von Turn- Sport- und Mehrzweckhallen, wobei wir alle fest eingebauten und beweglichen Turngeräte, hier vor Ort, produzieren. In Österreich sind wir Marktleader (Marktanteil über 50 Prozent), darüber hinaus beliefern wir auch Deutschland, Schweiz, Italien und gelegentlich auch nach Abu Dhabi.

Unter neuer Werbelinie verstehen wir vorwiegend eine gute Kundenbetreuung, das heißt, das Anbieten eines Gesamtkonzeptes von der Planung bis zur Fertigstellung eines Projektes. Der österreichische Kundenstamm besteht zu 95 Prozent aus der öffentlichen Hand, wobei die Auftragserlangung über eine öffentliche Ausschreibung erfolgt. Derzeit haben wir einen Mitarbeiterstand von ca. 60 Arbeitnehmern, wobei wir auch Lehrlinge ausbilden. Der Großteil der Mitarbeiter sind Facharbeiter, die hier gelernt haben und dem Unternehmen sehr treu sind. Wir sind auf die Ausbildung der Mitarbeiter sehr bedacht, da wir für die erstklassige Ausführung unserer Produkte, und deren Montage eine große Verantwortung dem Benutzer gegenüber haben (eine Unfallsgefährdung bei der Sportausübung mit unseren Produkten muß ausgeschlossen werden). Wir haben fünf Montageteams und ein eigenes Team zur Sicherheitsüberprüfung, sowie für Service- und Reparaturarbeiten, da diese laut Gesetz einmal jährlich in jedem Turnsaal stattfinden sollen. Derzeit bereiten wir eine Kooperation mit einem der größten deutschen Versandhäuser, das auf Sportausrüstung spezialisiert ist, vor, um so auch die Präsenz von TURKNA in diesem Handelsbereich zu steigern. Unsere Firma ist sehr stolz darauf, daß wir als einziges und erstes Unternehmen in Österreich nach ISO-Norm zertifiziert sind und auch das Austria Gütesiegel für unsere Produkte haben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich zufrieden bin mit dem Erreichten, aber gleichzeitig nicht satt genug bin, um weitere Ziel anzustreben, dann nenne ich das Erfolg. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe immer Ziele gehabt. Ich kann gut zwischen Risiko und Vorsicht abwägen. Ich arbeite daran meine emotionale Intelligenz zu entwickeln. Ich kann aber ebenso gut rationale Entscheidungen treffen und meine Emotionen hintanhalten. Ich erachte es für wichtig, daß ich mich gut und schnell entspannen kann. Ich bleibe immer ein Lernender und reagiere auf Veränderungen in der Umwelt. Ich stehe positiven Einflüssen immer offen gegenüber. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein. Meine Werte sind oft anders als die der meisten Menschen. Mit meiner inneren Zufriedenheit sehe ich alles viel positiver. Unter Streß trifft man falsche Entscheidungen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Selbständigkeit ist das Ziel eines jeden Menschen der denkt und handelt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Sicher einmal die Entscheidung, von einem geschützten Angestelltenverhältnis in das Unternehmertum überzuwechseln. Dann natürlich, war es wichtig für mich, einen Rückhalt in der Familie (Eltern und auch eigene Familie) zu haben, nie mit dem Erreichten zufrieden zu sein und weiter zu streben, das heißt mich immer wieder dafür zu entscheiden, weiterhin Ziele zu suchen. **Sieht die Familie Sie als erfolgreich?** Ich glaube schon, meine Eltern sicher, aber auch meine Frau und meine Tochter. **Sehen Freunde Sie als erfolgreich?** Ja, wobei ich sagen muß, daß wir wenig über Erfolg sprechen. Auf Zufriedenheit, Gesundheit und Freundschaft wird geachtet. **Sehen Mitarbeiter Sie als erfolgreich?** Ich nehme schon an. Sie setzen viel Hoffnung in uns. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Manchmal schon, aber in den meisten Fällen genießen nicht wir die Anerkennung, sondern sie wird der Qualität unserer Produkte zuteil. Damit sind wir natürlich auch zufrieden. **Was verstehen Sie unter Niederlagen?** Wenn ich viel Energie in eine Sache hineinstecke und diese sich dann nicht verwirklicht. **Wie gehen Sie damit um?** Ich stehe auf und gehe weiter. An Niederlagen wachse ich, sie sind Lernprozesse. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, eine sehr große, sie gibt mir den Rückhalt. Aber Ich trage die geschäftlichen Probleme nicht in die Familie hinein. **Spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Sicher, ohne ein Team auf das ich mich verlassen kann, kann ich nicht arbeiten. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Im Prinzip nach den beruflichen Qualifikationen, aber auch nach Teamfähigkeit und Sympathiewert für die Firma. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Wir haben ein gutes Betriebsklima und bieten leistungsgerechte Entlohnung. Wir haben Jahresabschlußfeiern und Betriebsausflüge. Die Mitarbeiter müssen sich kennenlernen, sich mit den Produkten und der Firma identifizieren können. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Das Wochenende ist für mich ein Kraftreservoir. Kraft schöpfe ich vorwiegend auch durch meine kreative Beschäftigung mit der Musik. Bewegung in der Natur ist für mich sehr wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte gesund und zufrieden sterben, aber bis dahin ein glückliches und zufriedenes Leben führen. **Ihr Lebensmotto?** Harmonisch das Leben erleben und Konflikte lösen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Achtung vor allen Menschen, ob Freunde oder Gegner, von jedem kann man lernen. Je mehr man an Richtlinien mitgibt, desto weniger halten sich junge Menschen daran. Die meisten Erfahrungen muß man selbst machen.

✶ Engelbrechtsmüller Peter

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Turnka Turn- und Sportgerätefabrik Engelbrechtsmüller GmbH., 3204 Kirchberg an der Pielach, St. Pöltner Straße 15; 3340 Waidhofen an der Ybbs, Stock im Eisen 4. Geboren - Datum, Ort: 15. Mai 1959, Waidhofen an der Ybbs. Kinder: Julia (1984). Eltern: Johann und Herta. Mitgliedschaften: Wiener Jagdverein; Jagdhornverein Windhag, Waidhofen (Europasieger der Jagdmusik). Hobbies: Jagd (Hochgebirgsjagd), Sport (hauptsächlich laufen - Marathon).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Grundschule in Waidhofen an der Ybbs erlernte ich im elterlichen Betrieb den Beruf des Rauchfangkehrers und schloß die Gesellenprüfung 1977 ab. Zwei Jahre später absolvierte ich die Meisterprüfung und wurde mit 19 Jahren zum jüngsten Rauchfangkehrermeister ernannt. Ein Jahr später, am 20. November 1980, machte ich mich selbständig und gründete die Einzelfirma Kesselreinigungs- und Heizungsservice, die kontinuierlich weiter ausgebaut wurde. Am 1. Jänner 1984 übernahm ich aufgrund der Pensionierung meines Vaters den elterlichen Rauchfangkehrerbetrieb und erweiterte diesen drei Jahre später durch Zukauf von zwei weiteren Rauchfangkehrerbetrieben. Im März 2000 wurden beide Betriebe zusammengeschlossen und vor kurzem nach ISO 9002 Managementsystem und ISO 14001 Umweltmanagementsystem als weltweit erstes Unternehmen dieser Branche zertifiziert. Im November 1989 erwarb ich gemeinsam mit meinem Bruder das Firmengebäude und Produktion der Firma Knappl, Turn- und Sportgeräte. 1990 wandelten wir die Firma in TURKNA Turn- und Sportgerätefabrik, Engelsbrechtsmüller GmbH um. Wir begannen damit, den Verkauf der Produkte auszuweiten, im speziellen in den Objektbereichen Sportböden, Prallwänden, Akustikdecken, Tonanlagen, Bühnen, Bestuhlung

und Sportstättenbau. Ab 1994 weiteten wir unseren Vertrieb mit Partnern und Eigenniederlassungen in diversen europäischen Ländern auf den europäischen Raum aus. Bis zum heutigen Tag ist die Firma kontinuierlich gewachsen und kann daher als einer der größten Sporthallen-Objektausstatter Europas angesehen werden. Bei uns arbeiten derzeit ungefähr 60 Mitarbeiter. Auf Grund der Einführung von ISO 9002 und ISO 14001 sowie EMAS verspricht sich die Firma einen entscheidenden Vorteil gegenüber den übrigen Mitbewerbern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich das Umfeld mit seiner Lebensqualität zu „leben" verstehe, dann nenne ich das Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nicht wirklich, weil ich eigentlich nur das mache, was erforderlich ist. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich traf eine Vielzahl von Entscheidungen, die sich im Laufe des Lebens ergaben und größtenteils zum Erfolg führten. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich wurde durch Teamarbeit erfolgreich, habe Spürsinn und weiß, wann ich Geschäfte machen kann. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Meine Menschenkenntnis und meine Großzügigkeit. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Sicher, unsere Leistung wird von den Kundenaber, auch im weitesten Sinne von der breiten Öffentlichkeit. anerkannt. **Was verstehen Sie unter Niederlagen?** Wenn ich andere Menschen enttäusche und Erwartungen nicht erfüllen kann. **Wie gehen Sie damit um?** Es trifft mich sehr hart. Ich empfinde das als Schwäche und entschuldige mich in gebührender Form. Diese Entschuldigung verlangt mir viel Energie ab. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, aber im umgekehrten Sinn, denn ich habe mich für die Firma und gegen die Familie entschieden. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Vorwiegend nach Gefühl. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich sehe jeden Einzelnen als Unternehmer. Sie müssen Verantwortung tragen und wissen, was zu tun ist. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Grundsätzlich aus meiner Arbeit. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist immer der nächste Tag. **Ihr Lebensmotto?** Lebe den Augenblick. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß auf manches im Leben verzichten, um die Energie in Wichtigeres einzubringen. Weiters sollte man sich nicht scheuen, seine Kraft auch in Ideen zu investieren, die andere als uninteressant abtun.

✶ Englisch Martin Dipl.-Ing. Dr. techn.

● Steckbrief

Beruf: Chemiker. Funktion: Institutsleiter. Tätig bei: Österreichisches Institut für Chemie und Technik., 1030 Wien, Arsenal, Objekt 213, Franz Grill-Straße 5. Geboren - Datum, Ort: 15. Oktober 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Julia. Kinder: Jakob (1992) und Constanze (1994). Schöpferische Akte: Fachartikel in Büchern und Fachpresse. Hobbies: Skifahren, Motorradfahren, Bergsteigen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura an der AHS studierte ich Chemie an der Technischen Universität Wien. Nach Erreichen des Diploms begann ich mit meiner Dissertation, die ich in Holland fertigstellte. Anschließend war ich an der Universität in Holland drei Jahre lang tätig, kehrte nach Österreich zurück, und begann bei einem Zivilingenieur im Bereich Abfallwirtschaft und Umwelttechnik. Nach zwei Jahren, 1999, übernahm ich die Leitung dieses Institutes. Das Unternehmen ist vollständig in privater Hand und beschäftigt sich erstens mit Abfallwirtschaft, wir erstellen beispielsweise Studien und Konzepte; zweitens mit nachwachsenden Rohstoffen, hier betreiben wir Forschung und erstellen ebenfalls Studien; und drittens mit Brennstofftechnologie, wobei wir uns in diesem Teilbereich mit nachwachsenden Rohstoffen, wie Biomasse oder Holz, beschäftigen. Zu unseren Kunden zählen öffentliche Stellen und Ministerien, sowie private Auftraggeber. Mein Institut ist schwerpunktmäßig in Österreich und Deutschland tätig. Ich bin, abgesehen von der Verwaltung, für vier Mitarbeiter verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich habe ein gewisses Problem mit dem Begriff Erfolg, weil die Gesellschaft immer kurzfristigere Ziele und Erfolge fordert beziehungsweise an die große Glocke hängt, und somit großen Ideen und Visionen in unserer schnellebigen Zeit kaum mehr den nötigen Platz einräumt. Somit wird der Ausdruck "Erfolg" eigentlich mißbraucht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine meiner Stärken ist sicherlich mein sehr breites Fachwissen und die Fähigkeit, dieses Wissen zu vernetzen. Ich bin dadurch sehr flexibel und engagiert, weiters bin ich durchaus ein kommunikativer Mensch. Unser Unternehmen zeichnet sich dadurch aus, daß wir uns auf Dienstleistungen spezialisiert haben. Beispielsweise bieten wir in unserem Teilgebiet Brennstofftechnologie neben diversen Prüfverfahren auch Beratung, also den Versuch einer Interpretation des Prüfungsbefundes in einem persönlichen Gespräch. Dieses Service hebt uns von anderen Mitbewerbern eindeutig ab. Weiters legen wir höchsten Wert auf Qualität, sowohl in unseren Analysen als auch in der Beratung unserer Kunden. Wir sind bemüht, individuelle Lösungen für unsere Kunden zu finden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe in meinem Leben viel erreicht und habe noch viel vor. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Probleme sind dazu da, gelöst zu werden. Wenn ein Kunde mit einem Anliegen an uns herantritt, gilt es zunächst einmal herauszufinden, wofür er ein Gutachten braucht, und worin das Problem eigentlich besteht. Am Anfang steht also die Analyse des Kundenbedürfnisses, danach wird solange nach einer Lösung gesucht, bis wir sie, im Team, auch finden, wobei wir innerhalb des Hauses, auch in anderen Instituten, auf sehr hohes Fachwissen zurückgreifen können.

Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? In diesem Unternehmen herrscht ein sehr kollegiales Verhältnis untereinander. Ich gebe meinen Mitarbeitern sehr viel Freiheit in der Erfüllung der Aufträge: Dies setzt ein hohes Maß an Eigenverantwortung, Kreativität, Flexibilität und Engagement meiner Mitarbeiter voraus. Hohe fachliche Qualifikation steht bei unseren Mitarbeitern an höchster Stelle, sie ist sozusagen unser Kapital. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann jedem nur raten, sich jene Tätigkeit zu suchen, mit der man die meiste Freude hat: wenn man seine Arbeit gerne macht, ergibt sich der Erfolg wahrscheinlich von selbst. Gute Ausbildung ist eine gute Basis; wesentlich ist es außerdem, flexibel zu sein und sich Herausforderungen zu stellen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, dieses Institut so weit auszubauen, daß ich mich aus dem Tagesgeschäft weitgehend zurückziehen kann.

✱ Eppensteiner Barbara Mag.a

● Steckbrief

Funktion: Leiterin. Tätig bei: Medienzentrum von WienXtra., 1070 Wien, Zieglergasse 49/II. Familienstand: Verheiratet mit Univ.-Prof. Karl. Kinder: Iwan (1993). Besondere Vorfahren: Urahne Franz Berger (entwickelte den ersten Metallrahmen für Bösendorfer-Klaviere). Schöpferische Akte: Fachartikel in Fachzeitschriften, "Der Psychoanalytiker im Kino", Nexus-Stroemfeld 1999 gemeinsam mit Karl Sierek. Mitgliedschaften: Gesellschaft für Medienpädagogik und Kommunikationskultur, Institut für Medienerziehung in Forschung und Praxis. Hobbies: Kultur, Kino, Theater, Laufen, Radfahren, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeit: Lehrerfortbildung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte an einem wirtschaftskundlichen Realgymnasium in Wien und machte anschließend eine Ausbildung im Zentrum für soziokulturelle Animation. Im Zuge dessen schloß ich sehr viele Kontakte und gründete mit einigen dieser Menschen den Verein Initiative zur Kulturpädagogik. Unsere Arbeit bestand in Projekten in Kooperation mit Museen. Durch diese Tätigkeit kam ich mit dem Medienzentrum in Berührung, für das ich bald als freie Mitarbeiterin arbeitete. Nach etwa zwei Jahren wurde ich angestellt und übernahm einige Zeit später die pädagogische Leitung. Da ich selbst mit meinem theoretischen Background nicht ganz zufrieden war, studierte ich in Wien und Klagenfurt. Nach Beendigung des Studiums erhielt ich ein Erasmus-Stipendium und war in London, wo ich an verschiedenen kulturwissenschaftlichen Projekten arbeitete. 1997 wurde ich erneut Leiterin des Medienzentrums. Das Medienzentrum ist eine Einrichtung eines Vereines, der im Auftrag der Stadt Wien medienpädagogische Angebote für Kinder und Jugendliche erstellt. Wir bieten Projektberatung und Unterstützung, sowie Workshops im Video- und Audiobereich an. Alle zwei Jahre organisieren wir die Video- und Filmtage in deren Rahmen die Arbeiten von Kindern und Jugendlichen einer größeren Öffentlichkeit vorgestellt und auch diskutiert werden. Unser zweites Standbein ist die Arbeit mit Multiplikatorinnen, um den Zugang zur aktiven und praktischen Medienarbeit zu vermitteln. Weiters veranstalten wir spezifische Ausstellungen, beispielsweise über Culture. Ich führe das Unternehmen mit neun Mitarbeitern. Unsere Zielgruppe sind Jugendliche von 13 bis 22 Jahren, sowie MultiplikatorInnen der außerschulischen Kinder- und Jugendarbeit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mir gefiel die Aussage von Hans Hurch in der CA-Kampagne sehr gut: Erfolg ist eine Frage der Perspektive. Darüber hinaus ist Erfolg für mich persönlich die Möglichkeit, in einem Bereich zu arbeiten, der mich interessiert und in dem ich gestalterisch tätig sein kann. Erfolg ist für mich eine Frage der Lebensqualität; nicht von Macht oder Geld. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich beschäftige mich immer ganz intensiv mit jenen Dingen, die mich wirklich interessieren, und denke, daß dies ein wesentlicher Faktor für meinen Erfolg ist. Durch meine Neugier bis ins letzte Detail erreichte ich ein sehr hohes Maß an Fachwissen. Wesentlich ist sicher auch, dass ich als älteste von sechs Kindern schon sehr früh gelernt habe Verantwortung zu übernehmen. Ich verfüge darüber hinaus über große Erfahrung mit Teamarbeit, dem gemeinsamen Erarbeiten, Verfolgen und Erreichen von Zielen, an denen alle gleichermaßen stark interessiert sind. Unser Unternehmen zeichnet sich dadurch aus, daß wir die in unserer Zeit so wichtig gewordene Medienkompetenz, den selbständigen Umgang mit Medien an junge Menschen vermitteln, indem wir ihnen die Möglichkeit geben, sich kreativ medial zu betätigen und auszudrücken. Dabei evaluieren wir ständig unsere Inhalte und entwickeln uns weiter. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Im Sinne meiner Definition fühle ich mich erfolgreich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne Herausforderungen mit großer Neugierde und Lust und versuche, sehr viel im Diskurs mit meinen Mitarbeitern zu analysieren beziehungsweise zu lösen. Ich löse Probleme immer erst nach einer genauen Bewertung und kann sehr genau abschätzen, ob ich sofort agieren muß oder ob es sich von selbst löst. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf Selbständigkeit und Eigenverantwortung in den jeweiligen Bereichen, weiters ist es für mich wesentlich, daß wir unsere Ziele gemeinsam verwirklichen. Ein wichtiges Kriterium ist für mich das grundsätzliche Interesse an den Medien: meine Mitarbeiter müssen in ihrer Tätigkeit mehr als nur einen Job sehen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde jedem jungen Menschen raten, an den Dingen dranzubleiben, die ihn interessieren und sich nicht von Trends beeinflussen zu lassen. Ich denke, daß eine gute Allgemeinbildung sehr wichtig ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein wesentliches Ziel des Medienzentrums besteht darin, die Angebote noch weiter auszubauen und unseren Zugang zur Medienpädagogik - nämlich die Schaffung von öffentlichen medialen Artikulationsräumen - im gesellschaftlichen Diskurs zu etablieren.

✱ Eriks Christine

● Steckbrief

Beruf: Geigenbaumeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Christine Eriks Geigenbaumeisterin., 1040 Wien, Plößlgasse 10. Geboren - Datum, Ort: 7. Februar 1965, Wuppertal. Hobbies: Geige spielen, Sport, Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mit drei Jahren kam ich zur „musikalischen Früherziehung" in den Orff- Unterricht; mit zehn Jahren begann der Geigenunterricht. Nach der Matura und zwei Semestern Akustikstudium an der Uni Bochum folgte die sieben Semester dauernde Ausbildung an der Geigenbauschule in Mittenwald - mit dem Abschluß zum Geigenbaugesellen. Die Gesellenzeit verbrachte ich in Wien beim Geigenbauer der Wiener Philharmoniker, sowie in Dresden, wo ich einige Monate beim Bogenmachermeister C.Hans-Karl Schmidt meine Kenntnisse auf dem Gebiet der Restauration von Streichbögen erweitern konnte. 1993 legte ich in Wien die Meisterprüfung ab und eröffnete mein eigenes Geschäft zwei Jahre später ebenfalls in Wien. Meine Kundschaft rekrutiert sich hauptsächlich aus den Profiorchestern Wiens; aber auch Studenten und Schüler werden betreut.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mit meiner Arbeit einen sinnvollen Beitrag leisten, Freude haben und Erfahrungen sammeln. Das Leben selbst in die Hand nehmen und die richtigen Entscheidungen zum richtigen Zeitpunkt zu treffen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich ab immer. Ich wußte immer, was ich erreichen wollte, und das ist mir auch immer gelungen. Für mich ist Erfolg eine absolute Voraussetzung für meine berufliche Existenz; wenn ich feststellen sollte, daß ich keinen Erfolg habe, müßte ich mir überlegen, was ich in der Zukunft machen werde. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich betrachte die Entscheidung, mich selbständig gemacht zu haben, einen wichtigen Schritt zum Erfolg. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität, weil sie die Voraussetzung ist, sich richtig einzuschätzen. Originalität verbinde ich mit Ehrlichkeit. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Konsequent den Weg zu den selbstgesteckten Zielen verfolgen ungeachtet dessen, wie oft man dafür die Richtung korrigieren muß. Nie aufgeben und immer wieder neu beginnen. Sich bewußt sein, daß man immer zwei Möglichkeiten hat: entweder die Situation verändern, oder die eigene Einstellung dazu. Zu Gelassenheit als einer ganz besonderen Lebenskunst finden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Bei mir sind das Instrumente; zum Beispiel Werke von Stradiwari oder von anderen großen Meistern, das heißt die Kunst, die sie mit ihren Arbeiten schaffen. **Spüren Sie die Konkurrenz geschäftlich?** Konkurrenz belebt das Geschäft; sie ermöglicht es mir erst, meinen Stellenwert im Gefüge ausmachen zu können. Auftragsmangel gibt es nicht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Anerkennung durch mich selbst, wenn die eigenen hochgesteckten Ziele erreicht sind, ist es für meinen „Seelenfrieden" von großer Bedeutung. Meist ist die Zufriedenheit der Kunden hierzu dann deckungsgleich und ihr Lob erfüllt mich mit viel Freude. Die hohen und sehr individuellen Ansprüche der Musiker sowie konstruktive Kritik geben mir die Möglichkeit, Dinge immer wieder neu zu betrachten und zu verbessern. Ein Konzert zu hören, in dem die Musiker ganz im Musizieren aufgehen können und über sich hinauswachsen, weil die Voraussetzungen dafür optimal sind, ist der größte Dank und das schönste Geschenk für mich. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Das ist bei mir schwer abzuschätzen, weil ich von jedem Kunden etwas lernen kann; besonders, wenn es um einen ausländischen Kollegen geht. Als eine Form der Fortbildung betrachte ich Verbandstreffen, die regelmäßig stattfinden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Man sagt, „sobald man in einer Sache Meister geworden ist, sollte man in einer neuen Sache Schüler werden". In diesem Sinne würde ich der langen Phase der Instrumentenrestauration bald gerne eine Phase des Instrumentenneubaus anschließen. Privat möchte ich mein Leben insoweit besser organisieren, als Beruf und Karriere einerseits und Familie andererseits sich nicht gegenseitig ausschließen. Vor allem ist mein Ziel, mehr Zeit für mich persönlich zu haben! **Ihr Lebensmotto?** Sorge dich nicht um das, was kommen mag. Weine nicht um das, was vergeht. Sorge aber, dich nicht selbst zu verlieren und weine, wenn du dahintreibst im Strome der Zeit, ohne den Himmel in dir zu tragen.

✱ Essenther Albert

● Steckbrief

Beruf: General Manager der „EURO RSCG E&E" Advertising GesmbH. Tätig bei: Euro RSCG E&E Advertising GmbH., 1040 Wien, Argentinierstraße 26. Geboren - Datum, Ort: 29 Juli 1955. Hobbies: laufen, Fußball und Tennis.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ist dann gegeben, wenn sich private Interessen mit den privaten Veranlagungen und den persönlichen Zielen kreuzen, das heißt wenn man jenes, was man in ein berufliches Umfeld einbringen kann, am Ende des Tages, Freude und Spaß macht, wird dies später auch zu Erfolg führen. Von Erfolg kann man nur dann sprechen, wenn die Person die dahinter steht, einen erfolgreichen aufrechten Status hat. Wichtig ist, daß man Ziele setzt und diese auch definiert und sie auch den betreffenden Mitmenschen vermittelt, welche mithelfen dies auch zu verwirklichen. **Von wo kommt die Triebfeder?** Ich glaube, die Triebfeder kommt aus der Identifikation mit dem was man gerne macht und aus dem Verantwortungsbewußtsein für sich selbst und für die Mitarbeiter, was sich in der Qualität der Arbeit nieder schlägt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Zweifel hat man immer, wenn man sich selbst betrachtet und die Ziele mit der Realität vergleicht, und sich fragt ob man zufrieden ist oder nicht. Im Verhältnis zu anderen, welche in ähnlicher Position tätig sind, würde ich mich als erfolgreich sehen, denn sonst würde ich nicht an der Spitze dieses Unternehmens ausgehalten werden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich habe einen Kernsatz: Autorität ist kein Verhältnis, sondern eine Beziehung, und diese impliziert, daß man das ganze Thema der Motivation, durch Autorität vergessen kann, wenn die Menschen verstehen, wofür sie arbeiten, das heißt, man muß die Ziele transparenter machen. Man kann dies auch mit persönlichen Zeilen verbinden. Es gibt ein nebeneinander statt ein miteinander. Ein Jeder kann nicht für alles verantwortlich sein. Man läßt auch gewisse Freiheiten den Mitarbeitern, so weit es geht. Mir ist es gleich, wann und wo sie die Arbeit machen, die Termine müssen eingehalten werden, dies zählt für uns. **Was war Ihnen wichtiger: die Tätigkeit oder die Position?** Ich habe die Position nie angestrebt, die ist mir zugewachsen und bedeutet mir auch nicht wirklich etwas. Meine Mitarbeiter und Geschäftsfreunde schätzen mich, weil ich das weiß, was ich weiß. Ob ich einen Titel habe oder nicht, ist egal. Hätte ich nicht zwei Jahre lang als Kreativdirektor einer Agentur mit allen Belangen vorgestanden, hätte ich auch heute nicht die Kompetenz um 15 kreativen Mitarbeitern zu sagen, wo es lang geht, schließlich zählt die Glaubwürdigkeit.

✱ Fabbri August

● Steckbrief

Beruf: Dachdeckermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: August Fabbri Dachdeckerei - Bauspenglerei., 2640 Gloggnitz, Wienerstraße 37. Geboren - Datum, Ort: 14. Februar 1953. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: August, Sabine und Amita. Eltern: August und Maria. Besondere Vorfahren: Rothmühl, Florenz. Mitgliedschaften: Oldtimerclub. Hobbies: Arbeit und Motorsport.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Dachdecker und legte 1978 die Meisterprüfung ab. Ich war immer schon im Unternehmen meines Vaters tätig und übernahm schließlich Anfang der Neunziger die Firma offiziell. Heute bin ich für bis zu 30 Mitarbeiter verantwortlich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, immer um das entscheidende Stück besser zu sein als meine Mitbewerber. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wenn ich mir ein Ziel gesteckt habe, versuche ich es unbeeindruckt von fremden Meinungen zu erreichen. Ich besitze sehr viel Durchsetzungsvermögen und bin äußerst konsequent. Weiters bin ich ehrlich, engagiert und korrekt. Ich versuche, vor allem bei meinen Preisen sehr fair zu sein und biete höchste Qualität. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als Person nicht als außergewöhnlich erfolgreich, weil Erfolg für mich keine sehr große Bedeutung hat, bin jedoch zufrieden mit dem Erreichten. Wenn ich mich erfolgreich sehe, dann im gesamten Familienverband. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe mich besonders erfolgreich entschieden, als ich etwa vor zwölf Jahren zusätzlich zur Dachdeckerei eine Spenglerei eröffnete. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität ist immer besser als Imitation: Lügen haben kurze Beine und es ist immer besser, ehrlich und authentisch zu bleiben, dies kann man durch kopieren aber sicher nicht erreichen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern haben durch ihre Erziehung auch meinen beruflichen Lebensweg sehr stark geprägt, da sie mir soziale Kompetenzen, Fleiß und Aufrichtigkeit vermittelten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich genieße in meiner Umgebung ein gewisses Ansehen als Unternehmer und erfahre vor allem von meinen Kunden Anerkennung meiner Arbeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ungelöst erscheint mir in unserer Branche nach wie vor das Problem der Schwarzarbeit, das sich sicher noch lange nicht wirklich bekämpfen lassen wird. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen die wesentlichste Rolle bei meinem Erfolg: ich kann als Unternehmer nur überleben, wenn ich mich auf ihre Arbeitskraft verlassen kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich nehme möglichst nur Lehrlinge auf, die in den Fächern Leibesübungen und Werken gute Noten haben, da für mich daraus jene Fähigkeiten ersichtlich werden, die für die Arbeit in meinem Unternehmen notwendig sind.

✶ Färber Peter

Steckbrief

Beruf: Schauspieler. Geboren - Datum, Ort: 1. Juli 1953, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Kinder: Karoline (1979) und Felix (1981). Eltern: Adelheid und Alfred. Ehrungen: 1982 Boy Gobert Nachwuchs-förderpreis in Hamburg. 1982 Silberne Maske in Hamburg. 1988 Karl Skraup-Preis in Wien. Hobbies: Mein Beruf und Eisenbahn spielen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach sechs Jahren Gymnasium ging ich mit 17 Jahren für zwölf Monate zum Bundesheer. Bereits in der Schulzeit war ich in Laienspielgruppen sehr engagiert. Von 1971-1974 besuchte ich die Schauspielschule „Bruckner Konservatorium" in Linz. Dieses Studium habe ich mir selbst verdient, als Tagessprecher bei Studio Oberösterreich, dem heutigen ORF-Linz. Während dieser Zeit, bis Oktober 1973 wurde der TV-Film „Der Abituriententag" gedreht, und ich spielte meine erste Hauptrolle. Mein erstes Gast-Engagement führte mich nach Rendsburg/Nord-Deutschland, wo ich in „In 80 Tagen um die Erde" für drei Monate auch eine Hauptrolle verkörperte. Danach habe ich in Linz die Reifeprüfung absolviert. Mein erstes festes Engagement hatte ich für eineinhalb Jahre in Bremerhaven. Ab 1. April 1976 holte mich Boy Gobert ans Thalia-Theater nach Hamburg. Dort aufzutreten, war damals der Traum eines jeden jungen Schauspielers im deutschsprachigen Raum. Ich blieb bis 1984 fest engagiert und war noch bis 1986 Dauergast. In dieser Zeit habe ich ziemlich viel gedreht, in Serien und Fernsehfilmen. Während dieser Hamburger-Jahre häuften sich langsam die „Nebenjobs", die einem in engagementlosen Zeiten das Brot sichern: Hörspiele, Werbung und Synchron. Für das Bildungs-TV führte ich sogar einmal Regie. Im Laufe des Lebens spezialisieren sich die meisten Leute und ich bin stolz, daß mein Spektrum immer breiter wird. Ich bin Film- und TV-Schauspieler, Musicaldarsteller (also auch meine gesanglichen Qualitäten entsprechen für „Bufforollen"), Sprecher beim ORF für Literatur und auch für Dokumentationen und synchronisieren. Ich spreche auch viel in der Werbung.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja. Das, was ich tue, ist zu einem sehr hohen Prozentsatz das, was mir Freude macht. Mein Beruf ist mein Hobby, und mein Hobby ist mein Broterwerb. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin flexibel. Ich kann mir erlauben, mich nicht spezialisieren zu müssen, obwohl Andere immer wieder versuchen, mich in eine Schublade zu stekken. In 26 Jahren in diesem Job, habe ich in jedem einzelnen Jahr mehr gelernt, als in zehn Jahren Schule. **Hatten Sie ein Vorbild?** Vom Stil her Woody Allen, aber auch seine Synchronstimme ist beeindruckend für mich. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht hier wären?** Boy Gobert. Er war der einzige Intendant der durch die Lande fuhr und nach jungen Talenten suchte. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Fünf Minuten ärgern, und dann mit vollem Einsatz am nächsten Projekt arbeiten. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Seit der Aufnahme in die Schauspielschule habe ich nie an einem möglichen Erfolg gezweifelt. **Wie glauben Sie, daß man Sie sieht - Ihre Freunde?** Als das was ich bin, ein Philanthrop. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Schätzt was ich tue, und freut sich, wenn ich Erfolg habe, und leidet mit mir, wenn ich eine Schlappe erleide. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja. Ich bin ein Exhibitionist, sonst wäre ich nicht am Theater. Privat bin ich aber kein Party-Tiger. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Bei jeweils anderen Arbeiten. In den letzten zehn Jahren habe ich keinen Urlaub gebraucht. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich will mich so erneuerungsfähig halten, daß ich mich mit der veränderten Sichtweise und den Aufforderungen der sich ständig ändernden Kultur und Unterhaltungslandschaft nicht nur unterhalten kann, sondern auch im Stande bin, sie mit zu prägen. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Nach der Schule geht das Lernen erst los. Ein wesentlich angenehmes Lernen, nämlich zielführend, und mit Einkommen verbunden. Ein „Divaverhalten" ist nur kurzfristig erfolgreich. Durststrecken kann man nur bewäl-

tigen, indem man sie kreativ zur Erweiterung des eigenen Horizonts nutzt. Da kommen die Ideen, was in einem Beruf alles stecken kann. Durststrecken haben nicht nur einen Grund, sondern auch einen Sinn. Beides liegt an einem selbst. Mein Erfolg besteht zu 20 Prozent aus Talent und 80 Prozent Arbeit.

✱ Farooq Birgitt

„Mein großes Ziel ist es, einmal von mir sagen zu können, ich hätte etwas besonderes geleistet.“

● Steckbrief

Beruf: Handarbeiterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Freizeit Ideen für Sie & Ihn., 3830 Waidhofen an der Thaya, Wiener Straße 6. Geboren - Datum, Ort: 19. Februar 1975, Horn. Familienstand: Verheiratet mit Azam. Kinder: Usman (1987), Umar (1990) und Abdul-Rehman (1994). Mitgliedschaften: Hobby- und Freizeitclub Waldviertel. Hobbies: Lesen, Musik, Tiere, Handarbeiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule begann ich eine kaufmännische Lehre bei einem Unternehmen in Horn. Diese Lehre mußte ich aus gesundheitlichen Gründen abbrechen. Danach trat ich in ein Unternehmen ein, in dem ich mit der Qualitätssicherung befaßt war. Im Lauf der nächsten fünf Jahre versuchte ich meine Lehre fortzusetzen, beziehungsweise einen ähnlichen Arbeitsplatz zu finden. Nach einem Berufsorientierungskurs des Arbeitsmarktservice hatte ich genug von der Stellensuche und machte mich im Jahr 1997 selbständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Anerkennung durch meine Kunden und Spaß an der Arbeit. Ich sehe es auch als Erfolg, wenn Menschen zu mir kommen und mich um Rat bitten. Ein wesentlicher Teil des Erfolgs ist aber die positive wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Mein Rezept für Erfolg liegt in der Dienstleistung. Ich besorge für meine Kunden alle Materialien für den Bastlerbedarf, die es irgendwo in Österreich gibt. Dieses intensive Bemühen und der große Einsatz meiner Person, wird von den Kunden sehr geschätzt. Meine Kundschaft schätzt es sehr, daß ich für alle auftretenden Probleme immer einen passenden Tip parat habe. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich hatte keine Ambitionen mich selbständig zu machen, die Idee kam von meinem Mann. Er war mir beim Aufbau des Unternehmens eine große Hilfe. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Bis 1997 war ich als unselbständig Erwerbstätige mehr oder weniger zufrieden und hatte nicht vor, Unternehmerin zu werden. Erst durch die schlechte Situation am Arbeitsmarkt und die Idee meines Mannes kam es zur Betriebsgründung. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ich wollte ursprünglich Floristin werden, dies war mir aber durch eine Allergie nicht möglich. Eine ähnliche Branche war für mich das Basteln und Handarbeiten. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld beim Erfolg?** Die Familie spielt für mich eine dominierende Rolle, weil sie für mich der Ort der Ruhe und der Entspannung ist. Gleichzeitig ist mir mein Mann eine große Hilfe im Betrieb. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Schon als Kind befaßte ich mich mit Blumen und der Handarbeit. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine wichtigste und gleichzeitig erfolgreichste Entscheidung war der Schritt in die Selbstständigkeit. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Die kleineren Entscheidungen sind für mich kein Problem. Bei größeren Entscheidungen bespreche ich mich gerne mit meinem Mann. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich erkenne meine Chancen durch intensive Gespräche und Ratschläge beim Verkauf, aber auch durch das Studium der Fachliteratur. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Fortbildung ist in unserer Branche unumgänglich. Die Trends, besonders bei den Handarbeiten, ändern sich laufend. Um meinen Kunden die entsprechenden Ratschläge geben zu können, muß ich mich fortlaufend weiterbilden. Ich nutze hierfür allgemeine Fachliteratur und von Lieferanten angebotene Schulungen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir führen für unsere Lieferanten neue Produkte ein. Wenn diese dann entsprechende Umsätze und somit Gewinn bringen, werden sie von den großen Baumärkten vertrieben, damit verlieren wir unsere Verdienstmöglichkeit wieder. **Welche Anerkennung erfahren Sie?** Ich sehe Anerkennung in der ständig wachsenden Anzahl meiner Stammkunden und in der direkten Anerkennung in Form von Lob und Dank. Wenn man mir Anerkennung entgegenbringt, heißt das für mich, daß meine Kunden mit meiner Arbeit zufrieden sind, und das freut mich besonders. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Man muß offen zu einem Mißerfolg stehen und sich beim Kunden persönlich entschuldigen, wenn man dahingehend einen Fehler gemacht hat. Ich sehe Mißerfolg als einen Teil des Erfolges. Wenn man Fehler macht, muß man sich darum bemühen, daß sich dieser Fehler nicht wiederholt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die meiste Entspannung erfahre ich im Kreis meiner Familie, dies am ehesten zum Wochenende. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein großes Ziel ist, daß man einmal von mir sagen kann, ich hätte etwas besonderes geleistet. **Ihr Lebensmotto?** Sag nie das kann ich nicht, denk nur an das Gelingen. Wer sich viel übt in dieser Pflicht, steht über allen Dingen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Freundlichkeit in allen Lebenslagen ist der beste Rat, den ich weitergeben kann. Wenn es zu Mißerfolgen kommt, darf man keinesfalls die Flinte ins Korn werfen.

✱ Faust Elimar

● Steckbrief

Beruf: Dreher. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Iscar GmbH Austria., 1110 Wien, Geiselbergstraße 26 - 32. Geboren - Datum, Ort: 21. November 1948, Dresden. Kinder: Alexander (1975). Eltern: Anna und Adam. Schöpferische Akte: Fachartikel in internen Zeitschriften. Hobbies: Holzbastelarbeiten, Motorradfahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Volksschule, Hauptschule, dreieinhalb Jahre Dreherlehre, ich blieb dann noch kurz als Geselle in der Firma. Nach dem Wehrdienst wechselte ich zu Firma Sandvik und erledigte dort als Direktions-Chauffeur Amtswege. In dieser Zeit besuchte ich abends die Höhere Technische Lehranstalt - vier Semester Maschinenbau - danach wechselte ich innerhalb der Firma und war ein Jahr als Konstrukteur für Förderbänder beschäftigt. Anschließend kam ich bis 1979 in die Abteilung „Sonder-

werkzeuge" als Konstruktionsleiter und war dann noch bis 1983 als technischer Referent in der Engineering-Abteilung. 1983 eröffnete ich mit einem Freund einen Handel für japanische Werkzeugmaschinen. Nach zwei Jahren stieg ich aus dieser Firma aus und ging zu Simmering-Graz-Pauker AG (SGP), ins Werk im 21. Bezirk, als Betriebsleiter im Maschinenbau. 1987 wurde ich in die Niederlassung in den 11. Bezirk, Leberstraße, versetzt, zuerst als Betriebsleiter-Stellvertreter und nach einem Jahr, bis Ende 1989, zum Betriebsleiter bestellt. Am 1. Januar 1990 wurde ich hier, bei Iscar, als Niederlassungs-Leiter eingestellt und 1992 zum Geschäftsführer bestellt. Unsere Firma handelt mit Werkzeugen für die Stahlbearbeitung, zu unseren Abnehmern zählen Großkunden, wie Opel, aber auch der kleine Unterlieferant oder Maschinenschlosser. Zur Zeit haben wir drei Angestellte hier im Büro und fünf Außendienst-Mitarbeiter. Das Stammhaus, Entwicklung und Produktionsstätte, befindet sich in Teten (Israel).

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich mich über Dinge traute und es auch mit eisernem Willen schaffte. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Die Vision, die Idee, der Wille, etwas zu schaffen steht am Anfang, dann braucht man nur noch Beharrlichkeit. **Hatten Sie ein Vorbild?** J.F. Kennedy. Sein Buch „Zivilcourage" begeisterte mich. **Hatten Sie Rückschläge, und wie gehen Sie mit diesen um?** Natürlich. Akzeptieren und nach neuen Ufern Ausschau halten. **Wie sehen Sie Ihre Freunde?** Als sturen Kopf, der sich zu viel aufládt. Ich denke, daß sie mich auch für erfolgreich halten. **Wie sehen Sie Ihre Mitarbeiter?** Als kompetenten Betriebsleiter, der viele Freiheiten läßt und überall mithilft. **Wie sieht Sie Ihre Familie?** Meine Eltern sind erfreut, daß ich es trotz Aufgabe des Studiums zu etwas Überdurchschnittlichem brachte. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, sicher. Sie ist eine Bestätigung für den richtigen Weg. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Natur. Bei autogenem Training kann ich völlig entspannen. **Haben Sie noch ein Ziel?** Daß mein Sohn einmal auf seinen Vater stolz sein kann, der etwas vorwärtsbrachte. Ich will Anerkennung von Menschen, die mir wertvoll sind, habe aber nicht unbedingt finanzielle Ziele. **Haben Sie vielleicht noch einen Tip für die Um- und Nachwelt?** Man muß ein Ziel formulieren und es nie aus den Augen verlieren; der Wille ist der erste Schritt. Wichtig ist eine umfassende Ausbildung, noch wichtiger ist, sie „am Weg" laufend zu ergänzen.

Fausti Giuseppe

Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ital. Eissalon Giuseppe & Katarina Fausti; Fausti Co & OEG „Eissalon Fausti"., 2130 Mistelbach, Bahnstraße 26a; 2230 Gänserndorf, Strassergasse 4. Geboren - Datum, Ort: 06. Juni 1948, Marcheno (Italien). Familienstand: Verheiratet mit Katarina. Kinder: Sandro (1976) und Vittorio (1982). Eltern: Emelda und Angelo. Ehrungen: 1993: Diplom der Österreichischen Wirtschaftskammer für besondere Verdienste. Hobbies: Die Eissalons, die Familie und Beschäftigung mit dem Hund.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Um mir die Geheimnisse der Speiseeiserzeugung anzueignen, kam ich mit 15 Jahren nach Österreich. Ich arbeitete absichtlich in den besten italienischen Eissalons Wiens. Nach 15 Jahren Praxis (mit 16 Stunden Arbeitszeit) machte ich mich zum ersten Mal selbständig. Mit 2000 Schilling Eigenkapital und Unterstützung der Familie in Italien mietete ich ein Lokal in der Donaustadtstraße im 22. Bezirk. Dieses Lokal betrieb ich elf Jahre lang, bis 1987. 1988 eröffnete ich in Gänserndorf meinen Eissalon, und trotz den Anfangsschwierigkeiten bin ich mit diesem Geschäft sehr zufrieden. 1996 eröffnete ich einen zweiten Eissalon in Mistelbach. Da meine Söhne damals noch klein waren, stellte ich einen Kompagnon hier in Mistelbach ein. Diese Verbindung war nicht sehr erfolgreich. Inzwischen sind meine Söhne geschäftsfähig und wir sind seit September 2000 wieder ein reiner Familienbetrieb. Ich beschäftige insgesamt zehn Mitarbeiter, die aber alle aus der Familie stammen. Wir arbeiten von März bis September; in den Wintermonaten renovieren wir unsere Geschäfte, warten die Maschinen und machen Urlaub.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die finanzielle Sicherheit, die dann die notwendige innere Ruhe gewährleistet. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Qualität meines Produktes. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mit nichts begonnen habe und alles, was ich heute besitze, erwarb ich mit eigener Kraft. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erst in Gänserndorf, aber es dauerte auch dort vier Jahre, bis ich mich voll akzeptiert fühlte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich den Wiener Eissalon aufgegeben und mich in Gänserndorf niedergelassen habe. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** In der Anlaufzeit in Wien hatte ich Zeiten, wo nicht einmal für Zigaretten Geld vorhanden war. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hielt mir immer die Tellerwäscher aus Amerika vor Augen, die nach 30 Jahren Multimillionäre geworden sind. In Europa ist es aber schwieriger, trotzdem bin ich auch mit dem, was ich erreicht habe, zufrieden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem besteht darin, daß die Arbeitnehmer nicht verstehen, daß ein Saisonbetrieb gerade in der Saison richtig arbeiten muß! **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Wir sind eine Familie und wir lieben uns. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Am liebsten ist es mir, wenn zukünftige Mitarbeiter von dieser Materie keine Ahnung haben, so kann ich sie mir gemäß unseren Bedürfnissen selbst anlernen. **Welchen Ratschlag möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man braucht viel Durchstehvermögen, denn „die Miete ist das ganze Jahr lang zu bezahlen". **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** An Expandieren denke ich nicht mehr; ich will eher meine gutgehenden Betriebe erhalten.

Fechter Herbert

Steckbrief

Funktion: Gschf.. Tätig bei: Profilpromotion MC-Live., Geboren - Datum, Ort: 17. Mai 1947, Wien. Familienstand: Dr. Elisabeth Fechter-Petter. Kinder: Nikola und Georg. Hobbies: Pferde und Springreiten.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Studium der Publizistik, Beschäftigung mit dem Journalismus, Interesse am Showgeschäft, dann für Promotion, Management, Veranstaltungen und für die Produktion.

● Zum Erfolg

Was waren die Voraussetzungen für Erfolg? Mein Fachwissen in der Medienbranche, gepaart mit einer kaufmännischen Ader. Ich habe keine Ausbildung, aber ein intuitives kaufmännisches Gefühl. Hohes Maß an Kreativität, Fähigkeit kreative Gedanken zu zeigen und die Konsequenz, diese Visionen umzusetzen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Die Möglichkeit über sich selbst und seine Zeit frei zu verfügen. Die Vorstellungen vom Erfolg haben sich im Laufe der Zeit gewandelt. Ich komme aus armen Verhältnissen, und für mich war zuerst die gesellschaftliche Anerkennung durch Geld wichtig. Dann war es die Verwirklichung von Projekten nach meinen eigenen Vorstellungen und nicht nach den Anweisungen anderer. Ich bin mein eigener Herr und für mich zählt nur, daß das, was ich anbiete, beim Publikum ankommt. Die äußeren Erfolgsmerkmale sind für mich mit der Zeit uninteressant geworden. Mir ist egal, ob ich in der Zeitung stehe, oder ob ich von der „Milchfrau" erkannt werde. Ich brauche keine Bestätigung von außen. Jetzt hat für mich meine Familie Vorrang. Ich bin ein großer Freund der Frauen und in meinen Augen sind die Frauen wesentlich höher entwickelte Menschen, als Männer. Ihre geschäftliche Sensibilität auf der emotionellen Ebene bringt den Erfolg mit sich. Ich habe immer starke Frauen genossen und ich lehne mich gerne an meine Frau an, die in der Welt des Erfolges mein großer Lehrmeister ist. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern eingeschätzt?** Ich weiß es leider nicht, weil ich mich zu wenig mit der persönlichen Seite meiner Mitarbeiter beschäftige. Das ist ein Manko von mir. Ich stelle auch zu hohe Erwartungen und habe kein Glück bei der Wahl meiner Mitarbeiter. Wenn die Mitarbeiter kommen, empfinden sie Bewunderung mir gegenüber und wenn sie gehen-Neid. **Kennen Sie Anerkennung?** Jeder Mensch will geliebt werden und Anerkennung ist eine Form der Liebe. Wir sind „Menschenhändler" und unsere Ware sind Künstler. Ich schaffe dem Künstler ein Image, aber ich stehe nie auf der Bühne und niemand sieht mich. Ich beobachte aber das Publikum im Saal ganz genau, wie sie auf „meine Helden" reagiert und ziehe daraus meine Konsequenzen. Der Erfolg fließt dem Künstler zu und wir müssen damit zufrieden sein, weil wir an diesem Erfolg mitgearbeitet haben. **Was wäre für Sie ein Rückschlag?** Wenn ich das Gefühl verloren hätte, was in der Masse gut ankommt. **Ihre Vorbilder?** Von meinen Lehrern bis zu den Managern, bei welchen ich Teilbereiche bewundere. **Was sind die Voraussetzungen für Erfolg?** Zufall, der kein Zufall ist. Vom Elternhaus über die Schulbank bis zu verschiedenen Begegnungen mit Menschen. Es gibt tausend kleine Weichenstellungen, die eine große Rolle spielen. Ich glaube auch an die karmatische Vorbestimmung. **Ihr Motto?** Sich für alle Dinge des Lebens interessieren. Wenn ich sterbe, möchte ich zu mir sagen: „Ich habe nichts versäumt!" Ich möchte das Leben auf meine Art genießen. Und ich möchte auch sagen dürfen: „Ich bin ein besserer Mensch geworden".

✱ Federhofer Robert Dr. med. univ.

● Steckbrief

Beruf: Arzt für Allgemeinmedizin, Arbeitsmedizin und klassische Homöopathie. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Ordination für Allgemeinmedizin, Arbeitsmedizin und klassische Homöopathie., 2340 Mödling, Bahnstraße 4/201. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1959, Wien. Hobbies: Lesen, Meditieren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich entschied mich spät für meinen Beruf und wurde von meiner Familie bei meinem Wunsch zu studieren voll unterstützt. Mein Vater ist Dipl.-Ing. für Starkstromtechnik und da ich mich sehr für Technik interessierte, faßte ich kurz vor der Matura den Entschluß, Medizin zu studieren. Davon hatte ich ein ausreichend klares Berufsbild, und auch einige Bezugspersonen außerhalb meiner Familie unterstützten mich in meiner Entscheidung. Nach der Promotion übte ich verschiedene berufsnahe Tätigkeiten aus, bevor ich mit dem Turnus beginnen konnte. Meine Grundvorstellungen bestanden von Anfang an darin, in die Praxis zu gehen und den Menschen, die mir dort begegnen, das angedeihen zu lassen, was ich als heilsam erkannt habe. 1995 eröffnete ich meine Ordination, meine Schwerpunkte liegen auf klassischer Homöopathie, Ernährungstherapie und orgonomischer Beratung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich jenes Glücksgefühl, das eintritt, wenn Sinnvolles gut umgesetzt wird. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg sind meine Neugier, meine Phantasie und mein Selbstvertrauen, das aus meiner Erfahrung erwächst. Weiters war es für mich maßgeblich, daß mich jene Menschen, die mich lieben und schätzen, auch erfolgreich sehen möchten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich meine Wünsche und Ziele realisieren konnte. Manchmal dauert es länger als angenommen, manchmal ist das Ergebnis etwas anders als ich erwartet hatte, aber es tritt ein. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich bin praktischer Arzt, habe mich jedoch unter dem Namen „Institut für Körper und Psyche" mit einigen Spezialisten zusammengeschlossen, um den Patienten die bestmögliche Beratung bieten zu können. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre sehr viel Anerkennung durch Kontakte auf freundschaftlicher und beruflicher Ebene, vor allem aber von Patienten, die mir vertrauen und mich weiterempfehlen. **Ihr Lebensmotto?** Sich dem Wandel anvertrauen und die Zukunft mitgestalten. Ich habe gelernt, mich von dem zu trennen, das mein Herz nicht mehr wahrnimmt und mich jenen Dingen zuzuwenden, die meine Begeisterung anfachen. So bin ich auf der Erde immer am richtigen Ort. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin ein Mensch mit sehr präzisen Zielsetzungen, die sich jedoch mit neuen Möglichkeiten ändern. Mein berufliches Ziel besteht darin, meine Praxis auszubauen und somit neue Patientengruppen anzusprechen.

✱ Feichter Claudia

● Steckbrief

Beruf: Medienfachfrau für Technik und Design. Funktion: Besitzerin. Tätig bei: brain4art Claudia Feichter KEG., 1020 Wien, Taborstraße 49/39. Geboren - Datum, Ort: 9. Februar 1963, Eisenerz. Familienstand: Lebensgefährte: Billy Wotawa. Kinder: Sabrina (1982) und Pierre (1987). Eltern: Walter und Edith. Hobbies: Beruf, Musik, Kunst, Bücher, Reisen.

brain4art

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Durch den Beruf meines Vaters - er war Bauingenieur - mußten wir oft unseren Wohnsitz wechseln, was dazu führte, daß ich bereits als Kind die Möglichkeit hatte, verschiedene Kulturen kennenzulernen. So bin ich als offener und toleranter Mensch groß geworden. Mein Vater prägte mich durch sein kontinuierliches Arbeiten, meine Mutter war für mich der ruhende Pol und immer hilfsbereit. Durch den ständigen Schulwechsel sind meine Freunde heute auf der ganzen Welt verstreut. Mit 19 Jahren bekam ich meine Tochter, mit 24 meinen Sohn.
Meine Existenz sicherte ich durch diverse Jobs und begann schließlich als Buchbindergehilfin zu arbeiten. Dieses schöne Handwerk bedeutete für mich den Einstieg in den Druckbereich, wo ich lang blieb und mir sukzessive die Bereiche Repro und Satz aneignete. Mein nächster Schritt war die Werbebranche, in der ich zum Art-director und Productmanager aufstieg. Mit der Zeit kristallisierte sich mein heutiger Schwerpunkt, das WEB-Design, heraus. Da ich mit diesem Interesse auf kein Verständnis meines Arbeitgebers stieß, traf ich die Entscheidung, mich im Bereich Multimedia selbständig zu machen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich etwas machen kann, das mich und meine Kunden begeistert. Erfolg heißt für mich auch, Hürden überwinden zu können. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die wesentlichen Faktoren für meinen Erfolg sind mein sonniges Gemüt, meine Gabe, offen auf Menschen zuzugehen, meine Einstellung, daß Probleme da sind, um gelöst zu werden, Ausdauer, viel Arbeit und Engagement und ein Quentchen Glück. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich den Schritt in die Selbständigkeit wagte: Das positive Echo kam bald. Nach ein paar Wochen bekam ich Anrufe und damit auch neue Aufträge, die ich der Mundpropaganda verdankte. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität, weil man sich nur mit dem was in einem selbst entstand, identifizieren kann. Originalität hat immer mit der eigenen Person zu tun. **Welche Art der Anerkennung bevorzugen Sie?** Das gesprochene Wort im Zusammenhang mit dem Gesichtsausdruck. Noch wichtiger ist mir aber die eigene Anerkennung, denn ich bin auch mein größter Kritiker. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, das Wochenende für meine Familie freizuhalten, und mich in dieser Zeit intensiv mit ihr zu beschäftigen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zur Zeit besuche ich ein zweijähriges Seminar, dem ich vier Mal in der Woche vier Stunden widme. Für mich bedeutet dies sehr viel, weil mir das, was ich gelernt habe, keiner mehr nehmen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, auch im hohen Alter im Geist jung zu bleiben.

✱ Feichtmayr Karl

Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechanikermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Toyota - Karl Feichtmayr GmbH., 4240 Freistadt, Linzerstraße 65; 4271 St. Oswald, Markt 39. Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1962, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Christa. Kinder: Daniel (1988) und Ilona (1991). Mitgliedschaften: Lions, Golfclub. Hobbies: Golf (HC 19), Radfahren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die HTL in Steyr, dies war eine vierjährige Ausbildung an der Fachschule für Kraftfahrzeugbau. Nach dem positiven Abschluß dieses Lehrganges und ein Jahr Praxis im elterlichen Betrieb absolvierte ich den Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer und besuchte anschließend die Vorbereitungskurse für die Meisterprüfung im WIFI, Linz und Wien. Sofort danach legte ich die Meisterprüfung am 24. November 1982 ab und war zu diesem Zeitpunkt der jüngste Kfz-Mechanikermeister Österreichs. Nach bestandener Prüfung trat ich sofort in den elterlichen Betrieb ein.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Ist für mich der Lohn für intensiven Einsatz sowohl in der Berufswelt als auch in der Freizeit. Erfolgreiche Menschen sind immer zukunftsorientiert und arbeiten vorausschauend. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Die Basis allen Erfolgs in diesem Unternehmen wurde von meinem Vater geschaffen. Er begann als Schmiedemeister, dazu Landmaschinenhandel mit Werkstätte und später Kfz-Reparaturen aller Marken in St. Oswald. Nach der überaus guten Entwicklung dieses Betriebes, übersiedelten wir 1980 zusätzlich nach Freistadt und erweiterten den Betrieb neuerlich im Jahr 1999. Ein Grundgedanke der uns zu diesem Erfolg geführt hat war immer, uns für die Zufriedenheit der Kunde einzusetzen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für unseren Erfolg: Einerseits ist es mein hohes persönliches Engagement, andererseits wirken noch die Ideen und Unternehmungen meines Vaters mit. Einen großen Teil tragen natürlich auch unsere Mitarbeiter bei und ich bin davon überzeugt, daß wir auf Bezirksebene der Konkurrenz mit unseren Ideen, mit unserer Werbung und mit unserem betrieblichen Auftreten immer einen Schritt voraus sind. Das bestätigt die TOYOTA -Marktanteilstatistik im Bezirk Freistadt immer aufs neue. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Natürlich. Es gab für mich immer so viel Pflichtbewußtsein um nicht nur die Saat meines Vaters zu ernten, sondern diese auch dementsprechend erfolgreich weiterzuführen. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Eigentlich gab es keine besonderen Einflüsse. Ich bin eben damit aufgewachsen und wurde schon bald mit dieser Branche konfrontiert. In weiterer Folge übernahm ich dann den elterlichen Betrieb und ich wurde auch mit der alleinigen Geschäftsführung beauftragt. **Gibt es jemanden, der Ihren Lebensweg besonders prägte?** Natürlich meine Eltern und im besonderen mein Vater. Zur Unterstützung dieser Laufbahn trägt natürlich auch meine Familie bei. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Einerseits geben Händler zu hohe Verkaufsrabatte so daß die Gewinnspanne immer schmäler wird, andererseits werden wir von unserem Importeur mit immer höheren Verkaufszahlen unter Druck gesetzt

und nicht zuletzt wird der Aufwand für eine zufriedene Kunde immer anspruchsvoller. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine sehr wichtige und ich bin in der glücklichen Lage vertrauensvolle Mitarbeiter zu haben. Dieses Team ist sehr loyal, versteht es unternehmerisch zu denken und ist eine absolute Stütze des Betriebes. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Es ist mir ein besonderes Anliegen, daß sich meine Frau primär um die Kinder kümmert und nur sporadisch im Unternehmen tätig ist. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich sehe meine Chancen für das Unternehmen in einer kreativen Öffentlichkeitsarbeit, in unternehmerischer Präsenz in der Gesellschaft und in hohem persönlichen Engagement. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Schulzeugnisse werden zur Bewerbung herangezogen, aber nicht überbewertet. Mir ist das soziale Umfeld des Bewerbers sehr wichtig und ich lege neben der Arbeitswilligkeit auch besonderen Wert, daß der Bewerber aus unserer Nähe kommt. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich mache mit meinen Mitarbeitern sehr viel gemeinsam. Nicht nur im Unternehmen auch.in der Freizeit. Wir veranstalten im Sommer eine Radtour oder ein Wanderwochenende, im Winter gehen wir gemeinsam Schi fahren und wenn es möglich, verbringen wir noch Abende bei gutem Essen. Dies alles "schweißt" noch enger zusammen. **Welche Rolle spielt Fortbildung für Sie?** Unser Importeur bietet uns Schulungen für alle Bereiche des Unternehmens an. Zur Zeit sind das Internet, die Unternehmensführung und die Elektronik in den Fahrzeugen die Schwerpunkte in der Weiterbildung für mich und meine Mitarbeiter. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ist für mich persönlich nicht wichtig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Wenn die Zeit es mir erlaubt treffe ich mich mit Freunden, spiele gerne eine Runde Golf, bin gerne mit dem Rad unterwegs oder mache Kurzurlaube zur Entspannung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, die gesunde und positive wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens aufrecht zu erhalten und die Marke TOYOTA im Bezirk Freistadt bestmöglichst zu vertreten. **Haben Sie Vorbilder?** Ein klassisches Vorbild habe ich nicht, mein Vater ist allerdings der Mensch den ich immer bewundert habe und werde. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Gute Arbeit verspricht Erfolg, wer guten Erfolg haben will muß arbeiten. Dieses Motto und noch andere mehr werde ich mit Sicherheit an meine nächste Generation weitergeben.

✱ Fekter Maria Mag. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Juristin und Betriebswirtin. Funktion: ÖVP-Justizsprecherin. Tätig bei: Niederndorfer Kieswerk-Transportbeton GesmbH., Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1956. Familienstand: Verheiratet mit Martin. Mitgliedschaften: Bundesjustizsprecherin der ÖVP, Nationalratsabgeordnete, Parteiobmannstellvertreterin der ÖVP Oberösterreich und Wirtschaftsbundobfrau. Hobbies: Mode, Plaudern mit Freundinnnen

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Gymnasium in Gmunden besuchte ich die Handelsakademie, welche ich mit Matura (1975) abschloß. Anschließend begann ich mit dem Studium der Rechtswissenschaften an der Johannes Kepler Universität in Linz. Dieses Studium schloß ich 1979 mit Dr. jur. ab, studierte danach Betriebswirtschaft und schloß dieses 1982 mit Mag. rer. soc. oec. ab. Danach erfolgte der Eintritt in den elterlichen Betrieb und 1986 wurde ich Prokuristin und geschäftsführende Gesellschafterin, gleichzeitig wurde ich Mitglied des Gemeinderates von Attnang-Puchheim. 1990 wurde ich Stadtparteiobfrau und 1989 Mitglied des Bezirksvorstandes der ÖVP Vöcklabruck. Zur Bezirksobfrau des Österreichischen Wirtschaftsbundes (ÖWB) Vöcklabruck und Bundesvorsitzende von „Frau in der Wirtschaft" im ÖWB wurde ich 1993 gewählt. Vom 17. Dezember 1990 bis 29. November 1994 war ich als Staatssekretärin für wirtschaftliche Angelegenheiten tätig. Im November 1994 wurde ich Abgeordnete zum Nationalrat, wobei ich zwei Jahre lang Vorsitzende des parlamentarischen Justizausschusses und darauf Vorsitzende des parlamentarischen Wirtschaftsausschusses war. Seit 15. Jänner 1996 bin ich neuerlich Vorsitzende des parlamentarischen Justizausschusses.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolgreich ist man, wenn man die individuellen Ziele erreicht und diese von anderen goutiert werden. Harmonie ist dabei notwendig. Auch sollte man sich nicht an anderen orientieren, sondern unbeirrt seinen eigenen Weg gehen. Ich bin in manche Aufgaben „hineingefallen", das heißt, ich habe mich nie um Funktionen bemüht, sie sind mir einfach angeboten worden. Flexibilität und Anpassungsvermögen auf der Basis eines dementsprechenden Fachwissens waren hierfür notwendig. Als wesentlich sehe ich außerdem an, eine positive Grundeinstellung zu haben. Auch ein harmonisches Familienleben ist für mich von eminenter Wichtigkeit, denn dort kann ich auftanken, um für den politischen Alltag gerüstet zu sein. Mein Mann schafft es, die beruflichen Probleme aus dem Unternehmen von mir fernzuhalten und selbst zu lösen. **Wie sehen Sie das Verhältnis von Beruf und Familie?** Die Familie hat gelernt, daß die politischen Aufgaben viel Zeit in Anspruch nehmen. Auch mein Mann hat für das Unternehmen viel Zeit aufzubringen. Somit werden jene Stunden, die wir zusammen sind, effizient genutzt. Daß das Privatleben für mich einen hohen Stellenwert hat, haben auch meine politischen Kollegen inzwischen erkannt. **Gab es Vorbilder?** Ein Kollege hat mir den Rat „Verlasse nie die politische Basis!" gegeben. Das befolge ich strikt. Es gilt, sich eine Überlebensstrategie zurechtzulegen. Es gibt viele negative Beispiele von Ex-Kollegen, welche sich politisch sehr engagiert haben und sich über Nacht aus dem politischen Leben zurückziehen mußten. Leider wußten sie mit sich nichts anzufangen. Für mich ist Politik nicht alles, denn es gibt die Familie und auch einen Freundeskreis. **Gab es Niederlagen?** Nein, auch die politische Veränderung von der Staatssekretärin zur Nationalratsabgeordneten sehe ich nicht als Niederlage. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe es als Erfolg, daß ich als Frau mit dem Vorsitz des Justizausschusses eines Gremiums betraut wurde, in dem 183 Menschen für neun Millionen Österreicher sitzen. Dies ist eine Funktion, die mich einerseits ausfüllt und meinem Gestaltungswillen entgegenkommt und der ich aufgrund meiner Persönlichkeit auch meinen „Stempel" aufgedrückt habe. Andererseits sitze ich mit anderen an den „Hebeln der Macht", was ich nicht als selbstverständlich ansehe, aber das hat seinen Preis in der Lebensqualität. Der Erfolg hat eine Risikokomponente: Man kann leicht medial ruiniert werden. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Kommunikationsfähigkeit: mit jedem Menschen sprechen und auch jederzeit zu Themen Stellung beziehen zu können. **Wie funktioniert die Selbstmotivation?** Durch permanentes Hinterfragen meines Handelns. Mein Prinzip ist, daß ich jederzeit mit ruhigem Gewissen in den Spiegel schauen kann. Man muß allerdings auch aufpassen, daß man nicht oberflächlich wird oder unter Umständen sogar in Frust verfällt. Meine Grundprinzipien für das Leben sind folgende: Man sollte immer „beide Seiten" kennen, zu sich selbst stehen und nie aufgeben, mit Fairneß den anderen begegnen, sich selbst Prioritäten setzen und wissen, daß nichts auf dieser Welt selbstverständlich ist. Daraus resultiert sicherlich der Erfolg.

✱ Felber Doris

„Einen unentbehrlichen Teil des Erfolges bilden die Mitarbeiter."

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Franz Felber & Co., 1220 Wien, Dassanovskyweg 11. Geboren - Datum, Ort: 11. Juni 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Florian (1985), Sebastian (1987) und Stephanie (1999). Eltern: Edwin und Eveline. Hobbies: Joggen, Tennis und Relaxen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern waren Landwirte, meine Tante besaß die Bäckerei Müller & Gartner OHG in Groß-Enzersdorf. Nach dem Absolvieren des Internats „Neulandschule" fing ich mit der Ausbildung bei meiner Tante an. Um meine kaufmännischen Kenntnisse zu erweitern, besuchte ich eine Handelsschule und legte anschließend die Handelskammerprüfung ab. Zwecks Erweiterung meiner praktischen Kenntnisse ging ich in den Groß- und Kleinhandel, und eignete mir eine Buchhaltungspraxis an. Bei der Tante blieb ich zwölf Jahre lang und avancierte zur Assistentin der Geschäftsleiterin; meine Verantwortung wurde durch die Marketingaktivitäten ergänzt. Ich war Mitbegründerin von „Resch und Frisch", Gebäck für Gastronomie. Die Kraft tankte ich beim Willi Dungl, wo ich meinen Mann kennenlernte, der damals bereits sechs Filialen der Bäckerei Felber besaß. Ich trat in sein Unternehmen ein, und mein Vorliegen von Anfang war, neue Kunden zu gewinnen und den vorhandenen Kundenstock zu betreuen. Bei meiner Kalkulation war es mir wichtig, nicht um jeden Preis Gewinn zu machen, sondern unser breites Sortiment beizubehalten, weil wir dafür bekannt sind, und viele Leute extra deswegen zu uns kommen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ziele zu erreichen, die man sich privat oder geschäftlich vorgenommen hat. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Konsequenz in der Verfolgung der Ziele. Wichtig ist, daß ich aus einer Familie komme, wo das unternehmerische Denken groß geschrieben war, und das Leistungsprinzip gefördert wurde. Einen unentbehrlichen Teil des Erfolges bilden die Mitarbeiter und ich investiere viel Zeit und Engagement in mein Team. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich feststellte, daß es mir gelungen war, meinen Mitarbeitern das Selbstbewußtsein zu stärken, außerdem Selbständigkeit und verkaufsorientiertes Denken beizubringen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich mich entschlossen habe, weitere Filialen zu eröffnen - derzeit besitzen wir 25 Filialen. Der wichtige Qualitätssprung war der Wechsel des Standortes und die damit verbundene Modernisierung unserer Bäkkereien. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lebe vor, was ich von ihnen verlange. So arbeitete ich zu Beginn selbst bei den Filialen mit, um hautnah zu erleben, wo Probleme liegen. Mir ist es ein Anliegen, meinen Mitarbeitern Schulungen anzubieten, die ich zum Teil selbst durchführte. Für die Ausländer organisiere ich Deutschkurse, weil ich überzeugt bin, daß man sich sicherer fühlt, wenn man eine Sprache richtig beherrscht. Diese Form der Fortbildung ist sehr gut angekommen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Einmal im Jahr machen wir Veranstaltungen, zu welchen alle Mitarbeiter eingeladen werden. Dort muß keiner arbeiten, jeder kann sich entspannen und freuen. Eine weitere Form der Motivation ist unser Internet-Wettbewerb, wo es als Preis eine Überraschungsreise gibt, und ich passe auf, daß wirklich alle Filialen die Möglichkeit bekommen, daran teilzunehmen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wir haben mit meinem Mann eine strikte Aufgabenteilung: ich kümmere mich um die Organisation, um die Mitarbeiter, um das Marketing; er konzentriert sich auf die Produktion. Es bleibt nicht viel Zeit für die Kinder, aber die wenige Zeit, die ich habe, versuche ich intensiv mit ihnen zu verbringen, und auf ihre Wünsche einzugehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte erreichen, daß meine Mitarbeiter eigenständig und gerne arbeiten. Mein großes Ziel ist, die beste Bäckerei von Österreich zu werden, mich in anderen Bundesländern zu etablieren und den „Markkicker" zu gewinnen.

✱ Felner Tibor

● Steckbrief

Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Taxi- und Autobusunternehmen Felner., 2380 Perchtoldsdorf, Plättenstraße 21. Geboren - Datum, Ort: 12. Oktober 1969, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Susan. Kinder: Desiree (1997), Chantal (1999). Eltern: Dusanka und Tibor. Hobbies: Haitauchen in Kapstadt, Reisen, Basteleien am Haus.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Kfz-Mechanikerlehre verließ ich die Firma und nahm verschiedene Jobs an. Unter anderem war ich Chauffeur für Schauspieler und Regisseure. 1993 absolvierte ich die Taxiprüfung, auf Wunsch meines Vaters, und fuhr zwei Jahre für ein Unternehmen eines Bekannten. Im Sommer 1995 übernahm ich ein Taxiunternehmen mit drei Autos und vier Chauffeuren. Mit der einstweiligen Unterstützung meines Vaters, die inzwischen zurückbezahlt ist und Leasingverträgen für die Autos, war die Übernahme möglich. 1998 absolvierte ich zusätzlich die Autobusführerscheinprüfung und kaufte den ersten Bus. Heute fahren wir mit sieben Taxis, drei Autobussen und 22 Chauffeuren. Wobei ein Autobus permanent an eine Firma vermietet wird. In Perchtoldsdorf gibt es ein einzigartiges System, inzwischen wird es auch erfolgreich kopiert. Dadurch kann man innerhalb des Gemeindegebietes um 30 Schilling (bis zu vier Personen), mit dem Taxi fahren. Die Marktgemeinde Perchtoldsdorf unterstützt dieses System mit einer Zuzahlung. Unter anderem hat zur Durchführung des Systems sehr beigetragen, daß es auch den vielen Heurigenbesuchern zugute kommt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mein Erfolg bedeutet gleichzeitig finanzielle Stabilität und die Hoffnung, nicht bis 60 arbeiten zu müssen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Kooperation mit der Gemeinde. Mein Einsatz fast rund um die Uhr, und nicht zu vergessen das Engagement meiner Frau, die die buchhalterischen Dinge erledigt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe mir in diesen sechs Jahren ein eigenes Haus kaufen und den Betrieb vergrößern können, und das mit 31 Jahren. Wenn man bedenkt, daß ich mit 25, kurz bevor ich begann, keine konkreten Ziele hatte, darf ich mich glaube ich als erfolgreich sehen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach drei Jahren, als ich 1998 den ersten

Bus kaufte. Dadurch hat sich die Größe der Firma entwickelt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mich selbständig zu machen war entscheidend für meinen Lebensweg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Gepflegtes Aussehen, zuvorkommende und hilfsbereite Art und er muß sich artikulieren Können. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Auch als Chef, aber doch vorwiegend als Kollege, weil ich auch fahre. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir vier Taxiunternehmer aus Perchtoldsdorf arbeiten gut und kooperativ zusammen. Wenn andere Taxis die hiesigen Plätze anfahren, läßt die Teamarbeit öfter zu wünschen übrig. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Eine richtige Stammcrew aufzubauen ist in unserem Gewerbe sehr schwierig, dazu braucht man viel Glück und Geduld. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Keinesfalls Preise unterbieten und nie vergessen, daß man 24 Stunden für die Firma da sein muß. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die jetzige Größe, die mir noch überschaubar scheint, beizubehalten. Außerdem will ich in Zukunft mehr Busreisen organisieren. **Hatten Sie Vorbilder?** Meinen Vater, er ist ein erfolgreicher Unternehmer, und letztendlich ist er für meinen Erfolg verantwortlich. Ohne sein Drängen hätte ich nie begonnen.

✶ Felsinger Kurt Ing.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Eigentümer und Geschäftsführer. Tätig bei: Asphalt Unternehmung Robert Felsinger., 1110 Wien, Wildpretstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 17. Oktober 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Terry. Kinder: Philipp (1974), Dennis (1975) und Tiffany (1997). Eltern: Herta und Ing. Fritz. Hobbies: Skifahren, Golf, Fitneß.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Volksschule, fünf Jahre Mittelschule, vier Jahre Höhere Technische Lehranstalt - Tiefbau und Matura 1968. Nach zwölf Monaten Bundesheer trat ich in den seit 1860 bestehenden Familienbetrieb als Bautechniker und Bauleiter ein. 1974 wurde ich zum Technischen Leiter bestellt und mir die Prokura erteilt. 1978 baute und betrieb ich den ersten Squash-Club in Österreich, in Oberlaa, 1982 kam ein zweiter „Club 19“ dazu; beide Clubs wurden wieder verkauft. Anfang der 80er-Jahre begann ich mit dem Bau von Kunststoff-Tennisplätzen und errichtete bis in die 90er-Jahre ca. 600 Greenset-Tennisplätze in Österreich und auch in den Oststaaten (Ungarn, Tschechien und Rußland), in Nordafrika und im Nahen Osten. In den Jahren 1982 bis 1989 gab es eine Handelsfirma mit 25 Mitarbeitern, einen Großhandel für Sportartikel mit Generalvertretungen für Fila, Kappa, Rossignol und Pro Kennex. Leider mußte 1992 diese Firma liquidiert werden. Mitte der 80er-Jahre bis Ende der 90er-Jahre bauten wir über 200 Squash-Plätze in Österreich. 1989 bauten wir den „Manhattan“ Squash- und Fitneß-Club im 19. Bezirk und betreiben ihn auf einer Fläche von 10.000 m². Im Frühjahr 2000 eröffneten wir den Fitneß-Club „Manhattan-Süd“ in Brunn am Gebirge mit 7.000 m² Nutzfläche. Seit 1984 führte ich gemeinsam mit meinem Vater das Asphalt-Unternehmen, ab 1995 bin ich alleiniger Geschäftsführer. Wir machen Straßen-, Höfe- und Wegebau, Gußasphalt, Flachdachabdichtungen, Balkone- und Terrassenbeläge, und betreiben eine Bauspenglerei unter dem Namen Spenglerei & BedachungsgesmbH. In erster Linie arbeiten wir für die Stadt Wien, den Bund und eine Reihe von privaten Kunden im Raum Wien. Zur Zeit beschäftigen wir in der Baufirma 150 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, das spiegelt sich in den Ergebnissen, den Zahlen, wieder - das ist der Maßstab. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich griff neue Ideen auf und war bereit ein Risiko einzugehen. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht da wären?** Natürlich war der Familienbetrieb ein guter Start. Meinen Vater - er ließ zu, daß ich als junger Mensch schon neue Dinge riskieren durfte. **Gab es Rückschläge, und wie gehen Sie damit um?** Ja, das gehört zum Erfolg dazu. Rückschläge bremsen auch in anderen Aktivitäten, aber man lernt sehr viel dazu - Erfahrung macht klug. **Wie sehen Sie Ihre Freunde?** Absolut erfolgreich, aktiv und risikofreudig. **Wie sehen Sie Ihre Mitarbeiter?** Delegierend, teamorientiert. **Wie sieht Sie Ihre Familie?** Sehr familienorientiert, großzügig und erfolgreich. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, sicher, das braucht jeder für sein Ego, das ist mit die treibende Kraft zum Erfolg. **Woher schöpfen Sie Kraft?** Aus der sportlichen Betätigung. **Was wollen Sie noch erreichen, haben Sie ein Ziel?** Ich will die Betriebe in der Form und Qualität erhalten. **Haben Sie vielleicht noch einen Tip für die Um- und Nachwelt?** Ein Ziel haben, und dieses kämpferisch verfolgen, Eigeninitiative und Motivation für seine Aufgabe sind ganz wichtig - und Mut zum Risiko.

✶ Fenkart-Fröschl Gerhard Mag.

● Steckbrief

Funktion: PR-Manager, Geschäftsführer von PaRagumbah! Öffentlichkeitsarbeit.. Geboren - Datum, Ort: 11. März 1971, Graz. Eltern: Dr. Wolfgang und Gerlinde. Schöpferische Akte: Skriptum, Buch („Killing Dracula“), Fachartikel bei Economist Intelligence Unit. Newsletters und Fachpublikationen "One Stop Session". Hobbies: Schreiben, Sport und Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in Amerika und Brasilien auf, wo ich auch die Mittelschule abschloß. Meine Matura absolvierte ich an der American International School in Wien. Im Laufe meines Studiums der BWL spezialisierte ich mich auf Unternehmensrechnung, Finanzierung und Finanzmärkte und arbeitete währenddessen bei der Österreichischen Kontrollbank (Bereich: Bank- und Wirtschaftsinformation). Nach meinem Studium begann ich eine Ausbildung zum Wirtschaftsjournalisten bei den Zeitschriften profil und trend, bekam dann ein Angebot von Economist Intelligence Unit, der Tochtergesellschaft der englischen Zeitschrift Economist, mit Sitz in Wien und Schwerpunkt Mittel- und Osteuropa. Dort arbeitete ich ein Jahr lang, bevor ich als Leiter der Öffentlichkeitsarbeit bei KICK OFF Management Consulting tätig wurde. Zudem unterrichte ich an der Fachhochschule für Finanz-, Rechnungs- und, Marketing & Sales. Seit August 2001 bin ich selbständig. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Neben den typischen PR- Leistungen bauen wir

Branchenplattformen auf, die aus vier Unternehmen mit gleicher Zielgruppe bestehen, aber nicht zueinander in Konkurrenz stehen. Für diese erstellen wir Newsletters, Fachpublikationen, Websites und organisieren Konferenzen (z.B. HR- Plattform: KICK OFF Session).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich möchte ausdrücklich festhalten, daß ich im Vergleich zu vielen Menschen, die ich bewundere, bislang bestenfalls begrenzte Erfolge hatte. Diese Erfolge basieren aber stets in einem tiefen Wunsch, etwas herbeizuführen, das derzeit noch nicht da ist. Dieser Wunsch ist der Ausgangspunkt jeden Erfolges. Man muß innigst von „a" nach „g" wollen- der Rest ist dann lediglich eine Wahl der geeigneten Verkehrsmittel dorthin. Und die findet man selten, wenn man bewußt danach sucht. Viel wichtiger ist die stille Kreativität, z.B. ein Spaziergang durch den Wald. Meistens fallen mir die besten Ideen ein, wenn ich eine Tätigkeit verrichte, die in keiner Weise mit dem Ziel verbunden ist. Zudem braucht man die Gabe, andere Menschen von den eigenen Ideen zu überzeugen und zu motivieren- quasi einen Einblick in den noch unvorhandenen Ort „g" zu bieten. Und als letzte wichtige Erfolgskomponente sehe ich die Gelassenheit. Man sollte nicht krampfhaft einem Ziel hinterherjagen, sonst gibt es nur zwei mögliche Endszenarios: Man erreicht das Ziel nicht und ist frustriert, oder man erreicht das Ziel, und ist trotzdem frustriert. Erfolgreich ist in erster Linie ein bescheidener Mensch, der im Leben sooft als möglich aus tiefstem Herzen lacht und dabei einige Abenteuer mitmacht. Ich glaube auch, daß diese überzüchtete, Big 5'Erolgsdefinition meiner Generation eher als Statussymbol denn als nachhaltige Entwicklung zu verstehen ist. Früher prahlte man mit seinem Auto, später mit dem neuen Aktienportfolio und heute prahlt man halt mit der Anzahl der gearbeiteten Wochenstunden. Irgendwann landet man aber doch wieder beim Volvo und den Blue Chips. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Bislang ja, weil ich viel lache und schon das eine oder anderer Abenteuer mitgemacht habe. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich habe zwei Vorbilder: in beruflicher Hinsicht ist das bestimmt meine ehemalige Chefin, Angele Eickhoff. Sie ist einer der ganz wenigen mir bekannten Menschen, die gleichzeitig Vision und Selbstdiziplin vereint, und diesem Ziel möchte ich eines Tages auch nahe kommen. In privater Hinsicht heißt mein Vorbild Peter Greenberg, ein Familienfreund aus unserer Zeit in den USA, der intuitiv das Wesentliche an jeder Situation erkennt und in jeder Lebenslange stets ein kleines Lächeln im Gesicht trägt. **Wie verarbeiten Sie Niederlagen?** Ehrlich gesagt hatte ich noch nie einen großen Erfolg, ohne vorher von kleinen Niederlagen überhäuft zu werden. Nachträglich geben solche „Zwischenniederlagen" dem Gesamterfolg erst denn richtigen Beigeschmack. Bei großen Niederlagen ist das natürlich ganz anders. Da man aber bei einem Projekt im Regenfall selten weiß, ob es sich nun um eine „kleine" oder eine „große" Niederlage handelt, folge ich immer dem selben Motto: „Zwei Minuten übertriebenes Selbstmitleid, drei Saunagänge und Weitermachen". Bei großen Niederlagen nehme ich mir hingegen viel Zeit. Zunächst lebe und arbeite ich gewissermaßen auf Sparflamme weiter, damit sich die aufgekommenen Selbstzweifel wieder etwas legen können. Danach strebe ich ein einfaches Ziel an, dem ich eigentlich indifferent gegenüberstehe, um ohne größeres Enttäuschungsrisiko einen kleinen Erfolg zu feiern. Ratschlägen anderer schenke ich in so einer Phase nicht allzu viel Beachtung. Öfters als nicht handelt es sich dabei nicht um objektive Situationsdiagnosen, sondern um die projizierten Wünsche anderer Leute. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde einem jüngerem Menschen drei Dinge raten: Erstens, Überlege dir als erstes, was du in deinem täglichen Berufsleben an manuellen wie auch geistigen Tätigkeiten verrichten willst. Gehe dabei nicht von Bildern wie dem erfolgreichen Anwalt in der Fernsehserie aus - die bewegenden Plädoyers machen vielleicht fünf Prozent des Anwaltsdaseins aus. Anders gesprochen: entscheide dich nicht für eine Funktion, sondern für die Routine dahinter. Zweitens, lasse dich nicht von deinen momentanen Zweifeln abschrecken, Die persönlichen Grenzen, die ein Mensch mit 15 hat, sind nicht die gleichen, die er oder sie mit 25, 35, bzw. 55 haben wird. Drittens würde ich empfehlen, so viele Praktika wie möglich in einem Wunschbereich zu machen, um den täglichen Ablauf eines Berufsbildes wirklich vorort beobachten zu können.

✱ Ferkl Lilli

● Steckbrief

Beruf: Geschäftsfrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Lilli Ferkl Mode die lebt., 2130 Mistelbach, Marktgasse 2. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1963, Oberwart. Familienstand: Verheiratet mit Herwig. Kinder: Patrick (1984), Dominik (1985) und Philipp (1989). Eltern: Elisabeth und Erich. Hobbies: Tennis, Thai Chi, Schwimmen und Rad fahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1984 war ich 1985 eineinhalb Jahre als Auslagenarrangeurin bei der Firma Sport Klepp in Salzburg tätig. Danach versuchte ich mich ein Jahr als Erzieherin in einem Kinderheim. Ich war schon in der Schulzeit gern mit Kindern zusammen, in Kindergruppen habe ich Jazzdance unterrichtet und war auch „Tante", also Erzieherin bei Ferienkindern in Italien. So habe ich mir zwischendurch schon immer mein Taschengeld aufgebessert. Von 1987 an war ich eineinhalb Jahre Verkäuferin in einem Textilgeschäft in Mistelbach. Nach einer Babypause war ich halbtags eindreiviertel Jahr als Bürokraft auf der Gemeinde Hauskirchen angestellt. Dafür habe ich meine Karenzzeit unterbrochen. 1991 wurde ich als Geschäftsführerin wieder ins Textilgeschäft, nah Mistelbach, zurück gebeten. Am 1. Mai 1998 eröffnete ich meine eigene Boutique, die Boutique „Life" in der City von Mistelbach, hier in der Marktgasse 2. Mit einem Jungunternehmerkredit habe ich mir eine Firma eingerichtet. Ein kleines Geschäft, von mir mit viel Engagement und Freude geführt, welches exklusive, ausgefallene Markenmode (Marccain, Dibari, KS Closed) bietet. Meine modebewußten Kunden (Größe 34 - 44) schätzen besonders, die persönliche, ehrliche Betreuung, aber auch die Möglichkeit, die topaktuellsten Modelle der Saison auf 30m² in Ruhe auswählen zu können.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich habe das erreicht, was ich immer wollte, bin mein eigener Chef, im eigenen Geschäft, und das macht mir auch noch Spaß. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Zufriedenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die für mich schwierige, unerträgliche Arbeitssituation in den letzten drei Jahren war der Grund dafür, mich selbständig zu machen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** In meinem Leben habe ich immer intuitiv, aus dem Bauch heraus gehandelt, und eigentlich bin ich bis jetzt immer auf die Butterseite gefallen. Obwohl ich immer gearbeitet habe, geschenkt wurde mir nichts,

aber ich arbeite gern. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Nach dem zweiten Jahr (Bilanz) hatte ich es schriftlich, gespürt habe ich es schon immer. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Die junge Dame, die mir einenTag in der Woche aushilft, ist vom Erscheinungsbild her selbst eine modebewußte, junge, engagierte Dame, kann eigene Ideen einbringen und ist als ehemalige Filialleiterin aus der Modebranche, eine kompetente Persönlichkeit. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Eher freundschaftlich, sie akzeptiert mich als Chefin und als Kumpel. **Ihr persönliches Ziel?** Dieses Geschäft will ich bis zu meiner Pension erfolgreich weiterführen. Ein Schuhgeschäft und ein exklusives Herrenmoden Geschäft könnten mich schon noch reizen, aber alles klein, fein und mein. **Wieviel Zeit verwenden Sie jährlich für Weiterbildung?** Sicher eine Woche, aber es wird mehr, und ich lese laufend Fachliteratur. Ihr Rat zum Erfolg?Wichtig ist der Standort, die Größe muß man sich gut überlegen. Bei der Wirtschaftskammer in Wien hatte ich einen wirklich kompetenten, sehr hilfreichen Fachmann, der mir den Einstieg in die Selbständigkeit erleichterte. Er hat mir alles genau ausgerechnet, und die Rechnung ist bis jetzt aufgegangen. Er hat mir auch angeboten, jederzeit wiederzukommen und nachzufragen - „Herr Schartner, vielen Dank!".

✶ Ferrero Philippe

● Steckbrief

Funktion: General Manager, Vice President Sales Central Europe. Tätig bei: Moulinex GmbH., 1190 Wien, Heiligenstädter Lände 11; 92979 Paris La Défense Cedex, 22 Place des Vosges. Geboren - Datum, Ort: 24. März 1957, Par (Frankreich). Familienstand: Verheiratet mit Veronique. Kinder: Mathew (1985) und Caroline (1991). Hobbies: Bogenschießen, Jogging, Tennis, Skifahren, Segeln, Reisen, Geschichte, mittelalterliche Burgen (darüber schreibe ich gerade ein Buch).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Während ich in Paris die Wirtschaftshochschule besuchte, die ich 1981 abschloß, schrieb ich als Abschlußarbeit ein Konzept für einen Photo Cash & Carry Laden. Für diese Arbeit interviewte ich zahlreiche Personen aus dieser Branche und kam dabei auch zur Firma Idee Photo Line, die japanische Photoprodukte (Panasonic, Tokina, Sigma, etc.) importierte und vertrieb. Als man mir anbot, als Sales Manager einzusteigen, erkannte ich, daß es wesentlich ist, Chancen, die einem geboten werden, zu ergreifen. Ich wußte aber auch, daß mir die Erfahrung für diese Aufgabe fehlt und begann daher als Regionalverkäufer für einen Teil von Paris zu arbeiten. Als ich mich nach zwei Jahren der Aufgabe gewachsen fühlte, übernahm ich den gesamten nationalen Verkauf und übte diese Tätigkeit weitere drei Jahre aus. Nachdem ich der Shop Foto-Video-Gruppe, die 65 Photogeschäfte betrieb, vorschlug, eine Zentraleinkaufsfirma zu gründen, wurde ich 1985 mit dem gesamten Aufbau dieses Unternehmens betraut. Ich war für die Erstellung eines Marketingkonzeptes, den EDV-Aufbau, Controlling, etc. zuständig. Vier Jahre später wurde ich Einkaufsleiter für den Bereich Fotoartikel, sowie Audio- und Videotapes von Auchan, eine Gruppe, die in Frankreich u.a. auch 50 Hypermarkets betreibt. 1992 wechselte ich zu Thompson Multimedia (Saba, Telefunken, Nordmende, Brandt, etc.), wo ich in den ersten vier Jahren als Product-Manager für den TV-Bereich Europa zuständig,, und anschließend zwei Jahre in Mailand für die italienische Niederlassung verantwortlich war. 1998 kam ich zu Moulinex, wo ich als Verkaufsmanager für Zentraleuropa, sowie am Aufbau des Geschäftes in den Oststaaten (Ungarn, Polen, Slowenien, etc.) arbeitete. In diesen Ländern war Moulinex praktisch nicht vertreten, heute teilen wir uns mit Philips die ersten beiden Plätze in Osteuropa. 2000 wurde ich als General Manager von Moulinex Österreich auch mit der Reorganisation des Vertriebes in Österreich und des Relaunchs der Marke Krups (die hier vorher von Kelomat vertrieben wurde) betraut. Seitdem Merging von Moulinex mit der Brandt-Gruppe im Dezember 2000 habe ich auch die Vetriebsleitung der gesamten Weißware der Gruppe in Osteuropa übernommen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, sein persönliches Ziel, das sowohl im privaten wie auch im beruflichen Bereich angesiedelt sein kann, zu erreichen. Der größte Erfolg ist eine gewisse Balance zwischen Beruf und Privatleben. Für die Firma bedeutet Erfolg, die Umsatzziele zu erreichen, es gilt aber vor allem, diesen Erfolg auch auf Dauer zu halten. Erfolg ist etwas sehr fragiles, er ist schwer zu erreichen und schnell zerstört. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** „Keep it simple!". Mein Erfolgsrezept besteht darin, die Dinge so einfach als möglich zu machen. Meine große Stärke liegt darin, die Kapazitäten meines Teams zu erkennen; herauszufinden, wer wofür geeignet ist und wo er der Firma am meisten nützen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Sobald ich ein Ziel erreicht habe, setze ich mir ein neues, deshalb fühle ich mich nie „endgültig" erfolgreich. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Sich zu überschätzen und alles selbst machen zu wollen, das heißt, nicht delegieren zu können. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich mich entschloß, den komfortablen Posten bei Shop Foto Video aufzugeben und zu Auchan zu gehen, obwohl dies auch ein gewisses Risiko in sich barg. Es liegt in meiner Natur, mir immer wieer neue Herausforderungen zu suchen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nie, ich halte nichts davon, meine Karriere zu planen. Wenn man sich zu sehr auf die Karriere konzentriert, übersieht man leicht andere Möglichkeiten und verliert dabei seine Visionen. Wichtiger als auf Titel zu achten ist es, Visionen zu haben, Möglichkeiten zu erkennen und Chancen zu ergreifen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Das weiß ich nicht, es ist mir aber auch nicht sehr wichtig. Manche Freunde bescheinigen mir Erfolg, ich bevorzuge es aber zu sagen ich bin nicht erfolgreich - dann muß ich mich anstrengen um noch besser zu werden. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg?** Besonders in unserer schnellebigen Zeit ist ein ruhiges privates Umfeld wichtig, ohne harmonisches Privatleben ist Erfolg für mich undenkbar. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege Wert auf Aufgeschlossenheit, Flexibilität, Verläßlichkeit und Entscheidungsfreude. Mir ist es lieber, wenn jemand sofort zu 50 Prozent richtig entscheidet als vier Monate später zu 100 Prozent. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Motivation ist nötig und möglich durch entsprechendes Gehalt, Boni und die Miteinbeziehung der Mitarbeiter in Entscheidungen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Niederlagen vergesse ich sofort. Ich verschwende keine Zeit mit langer Reflexion sondern schlage sofort eine neue Seite auf; gehe weiter. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Hauptziel ist harmonische Ausgewogenheit zwischen Beruf und Privatleben. Ich würde nie mein Privatleben dem Beruf opfern. **Ihr Lebensmotto?** „Make the things simple and good". Wir verlieren zuviel Zeit indem wir versuchen, alles sophisticated und komplex zu machen. **Haben Sie Vorbilder?** Jean

Marie Messier, der mit 39 Jahren Präsident von Vivendi-Universal wurde. Er ist für mich ein Mensch mit phantastischem Erfolg. Er erkannte stets seine Möglichkeiten, ergriff seine Chancen und machte alles einfach und schnell. In nur vier Wochen kaufte er die Universal-Gruppe auf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Gute Ausbildung öffnet einem lediglich die Tür in die Berufswelt, entscheidend sind in weiterer Folge aber die persönlichen Fähigkeiten: Diese Skills sind es, die für weiteren Erfolg wesentlich sind.

✱ Fessl Ilse

● Steckbrief

Beruf: Malerin. Geboren - Datum, Ort: 20. Juni 1945. Familienstand: Verheiratet mit Johann (gest. 1997). Kinder: Katharina (1980). Eltern: Oswald und Hedwig. Mitgliedschaften: Austrian Art Association. Hobbies: Pferde und Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Beendigung der Grundschulen in Langenlois und Krems erlernte ich den Beruf einer Diplomkrankenschwester und übte diesen bis 1983 im AKH Mödling und Wiener Neustadt aus. Meine berufliche Neigung, mein Hobby und meine Berufung lagen jedoch immer in der Malerei. Ich begann daher schon als Mädchen, mich auszubilden und Privatstunden im Malen und Zeichnen zu nehmen. Im Jahre 1977 verehelichte ich mich mit dem Maler und Graphiker Johannes Fessl und begann dann vermehrt selbst wieder zu malen. Ich machte Ausstellungen im Kunstmarkt Göttingen, in Köln und in der Folge auch in Österreich, wie in der Galerie am Rennweg. Im Jahre 1983 übersiedelte ich ins Waldviertel und beschäftigte mich von jenem Zeitpunkt an bis 1997 vorwiegend mit Batikbildern. Anfang der Achtziger gründete ich dann gemeinsam mit meinem Mann die Galerie & Edition Zwettltal. Ich möchte noch ein paar Worte zum Lebenswerk meines Mannes erwähnen: Mein Mann (1947-1997) beendete 1970 sein Studium an der Höheren Graphischen Lehr- und Versuchsanstalt in Wien und war Zeit seines Lebens als freischaffender Maler, Graphiker und Illustrator tätig. Seine Arbeiten beinhalteten Zeichnungen, Aquarelle, Öl- und Temperamalerei, sowie verschiedene Techniken der Druckgraphik (Radierungen, Holzschnitte, Siebdrucke und Lithographien). Er machte zahlreiche Ausstellungen im In- und Ausland (Deutschland, Japan, Rußland, USA, u.a.) und verrichtete viel Arbeiten an öffentlichen Gebäuden. Ein Großteil seiner Werke befinden sich im Privatbesitz, wie auch im Sammlerbereich. Zurückkommend auf meine Batikmalerei möchte ich noch erwähnen, daß ich etliche Ausstellungen hatte, wie in den Achtziger Jahren in Salzburg „Die Künstlerinnen Österreichs", weiters bei der Firma Neuber in Wien, Hewlett Packard in Wien, Kunst und Antiquitätenmesse in Graz, im Schloß Rosenau und in mehreren Banken in Wien, Langenlois, Wiener Neustadt und in zahlreichen Ausstellungen gemeinsam mit meinem Mann. Seit 1997 liegt der Schwerpunkt meiner Kunst in der Ölmalerei. Besonders charakteristisch für meinen Stil sind Collagen in Verbindung mit leuchtenden ausdrucksstarken Farbgebungen. Bevorzugtes Thema ist die urtümliche Waldviertler Landschaft in allen Variationen. Aber auch Reiseeindrücke werden oft in meinen Kunstwerken verarbeitet. Seit 1997 bin ich Mitglied der Austrian Art Association und hatte bereits zahlreiche Ausstellungen, wie Best of 1900 (Gemeinschaftsausstellung), Einzelausstellung im Schlößchen an der Weide (Maria Enzersdorf), Kloane Galerie im Gwölb (Zwettl), Kunsthalle Leoben, sowie Kunstmessen im In- und Ausland, wie Kunstmarkt Göttingen und Köln, ARS Weitra, Kunst- und Antiquitätenmesse Schloß Ottenstein, LINEART Gent/Belgien (Dezember 1999), sowie international: International Art Fair Palm Springs/Kalifornien (März 2000/2001), ART 21 Las Vegas/Nevada (Oktober 2000), ART Innsbruck und ART Vienna (Mai 2001), etc. Nach dem Tod meines Mannes übernahm ich die Galerie und kümmerte mich vermehrt um die Werbegrafik, die mein Mann schon seit 1966 immer wieder kommerziell ausübte. Meine Tochter Katharina übernahm die Galerie und Edition als Einzelfirma am 1. September 2000, brachte viele neue Ideen und Perspektiven ein und baute die Werbegrafik noch weiter erfolgreich aus. Größere Investitionen wurden in eine neue Druckmaschine gesetzt, um den neuen Trend zum Digitaldruck gerecht zu werden und auf Kundenwünsche flexibler reagieren zu können. In der Zukunft sehe ich mich weiterhin als Malerin, wobei ich meinen Schwerpunkt auf die Ölmalerei in Verbindung mit Collagen (Sand, Holz) und verschiedenen Materialien setzen werde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ideen zu verwirklichen und dafür auch Anerkennung zu finden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Seit 1996 male ich sehr expressiv und farbintensiv. Wenn man sich näher mit den Bildern beschäftigt, dann wirken all Empfindungen, wie Stille, Ruhe, Fließen, die ich in meine abstrahierten Landschaften hineinlege, auf den Betrachter ein. Ganz wichtig ist aber auch das Hinterfragen, das "Hinterschauen" meiner Motive, denn die Gegend im Waldviertel bedeutet oft „Mystik pur" und ich fange sie mit erdig-kräftigen Pinselstrichen ein. Ich bin zielstrebig, male nur nach eigenen Vorstellung und gehe auch nicht mit dem Trend. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, schon, ich sehe mich als erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Nach meinem Unfall 1996 hat sich die Sicht meines Lebens verändert. Dies hatte auch Auswirkungen auf meinen Malstil und ich betrachte die Natur und das Wesen des Menschen mit einer anderen Wertigkeit. **Sieht die Familie Sie als erfolgreich?** Ja, eigentlich schon. **Sehen die Freunde Sie als erfolgreich?** Teils, teils. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, schon seit meiner Kindheit. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Von den Kunden, von den kunstbegeisterten Menschen und den Organisatoren von Kunstmessen. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Ja. **Was verstehen Sie unter Niederlagen?** Man kann gar nicht so tief fallen, als daß man nicht wieder hoch kommen könnte. **Wie gehen Sie damit um?** Ich bin sehr positiv eingestellt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Durch Reisen, vorwiegend in die Natur. Aber auch durch viele Abenteuerreisen. **Was ist Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Ich achte darauf, mich zu entspannen. **Haben Sie Vorbilder?** Der Maler Franz Grabmeier. Ich liebe die Art wie er malt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß auf die eigene Zielstrebigkeit achten, nie einem Trend folgen und seinen eigenen Stil unabänderlich verbessern und verfolgen. Man bleibt ein ewig Lernender. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Noch so lange wie möglich malen zu können. **Ihr Lebensmotto?** Durch die Arbeit mit meiner Kunst bin ich mit meinem Leben zufrieden.

✱ Festin Otto

● Steckbrief

Beruf: Akademischer Werbekaufmann, Büro- und Industriekaufmann, Drogist. Funktion: Geschäftsführer für Österreich. Tätig bei: Sarstedt GmbH., 2355 Wiener Neudorf, IZ-Süd/Straße 7/Obj. 58/A/1. Geboren - Datum, Ort:

15. März 1960, Seeboden. Familienstand: Verheiratet mit Cynthia. Kinder: Christopher und Niklas. Eltern: Floriana und Otto. Hobbies: Jogging, Skifahren und Radfahren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Handelsakademie und absolvierte die Lehre zum Büro- Industriekaufmann. Anschließend leistete ich meinen Präsenzdienst ab, und arbeitete danach ein Jahr lang in einer Steuerberatungskanzlei. Danach übernahm ich im Alter von etwa 20 Jahren gemeinsam mit einem Freund eine Drogerie- zu diesem Zweck absolvierte ich die Ausbildung zum Drogisten. Nach etwa sechs Jahren übersiedelte ich nach Wien, arbeitete bei der Firma Rauscher im Medicalbereich und besuchte gleichzeitig den Universitätslehrgang für Werbung und Verkauf an der Wirtschaftsuniversität Wien. 1989 schloß ich den Lehrgang ab und bekam das Angebot Verkaufsleiter bei der Firma Sarstedt zu werden. 1990 stieg ich in das Unternehmen ein, im Jahr 1994 wurde ich Geschäftsführer der Filiale Österreich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich das Zusammentreffen mehrerer Faktoren: Privat- und Berufsleben müssen sich dabei die Waage halten, da ein Bereich den anderen bedingt. Erfolg bedeutet somit auch Glück und Zufriedenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zeil war es eine Führungsposition zu erlangen. Neben Fleiß war eine gewisse Portion Glück sicherlich ausschlaggebend für meinen Erfolg. Kann ich mich voll mit dem Unternehmen und seinen Produkten identifizieren, so kann ich mich auch entfalten. Lernfähigkeit und einfach den Willen zu haben sich weiterzubilden bringt einem sicher weiter. In leitender Position ist es dann wichtig gute Mitarbeiter zu haben und diese begeistern zu können. Dabei hilft natürlich ein Unternehmen welches sich durch höchste Qualität an Produkten und Flexibilität auszeichnet, zwei Faktoren die von unseren Kunden hoch geschätzt werden. Wichtig ist es auch eine Familie zu haben, die einem in allen Belangen unterstützt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Zurückblickend bin ich durchaus mit dem Verlauf meines Lebensweges zufrieden, für die Zukunft gibt es immer Steigerungsmöglichkeiten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Preisdruck im Gesundheitswesen ist derzeit enorm, das große Problem unserer Branche liegt in der Kürzung der Krankenhausbudgets, was sich langfristig auf die derzeit gebotene Qualität im Gesundheitsbereich negativ auswirken wird. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Jedem die Chance geben der den Willen hat sich in unseren Bereich einzuarbeiten. Wesentlich ist für mich Loyalität gegenüber dem Unternehmen, Begeisterungs- und Kommunikationsfähigkeit. Wir sind als Team wenn notwendig auch außerhalb der Geschäftszeiten für unsere Partner (Kunden) da. Generell setze ich auf langfristige Mitarbeiterbindung, weil dies ein besonderes Vertrauensverhältnis zu unseren Partnern erlaubt. Ein wichtiger Punkt ist, daß jeder Mitarbeiter von den Produkten und Firmenzielen überzeugt ist, denn nur so kann eine Philosophie glaubwürdig transportiert werden. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Gemeinsamer Erfolg ist die größte Motivation. Die ständige Aufnahme von Qualitätsprodukten in unser Angebot verbunden mit dementsprechenden Schulungen bilden großen Anreiz für „neue Geschäfte“. Gutes Betriebsklima, offene Kommunikation, die Möglichkeit selbständig zu arbeiten umfangreiche Informationen über Firmenziele und Produkte erscheinen mir als sehr wichtig. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Wir befinden uns eigentlich laufend in einen Fortbildungs- und Entwicklungsprozeß. Das ist wichtig und gut so. Abgesehen von den eigenen Produktneuheiten wird sich in den nächsten Jahren im Wirtschaftsleben vieles ändern und nur mehr wenig Gültigkeit haben was in den letzten Jahrezehnten Gültigkeit gehabt hat. Stichwort: neue Technologien und neue, kritischere und besser informierte Verbraucher. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Abschied nehmen vom sogenannten „Schornsteindenken“, Information wird der „Machtfaktor“ der Zukunft sein. Ich denke die nächste Generation wird mit oftmaligen Jobwechsel konfrontiert werden und muß deshalb flexibel und offen für Neues sein. Herausforderer werden wieder gefragt sein. Unabdingbar für jeden der Erfolg haben möchte wird das beherrschen von mehreren Sprachen sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das nächste Ziel wird sein, die Produktpalette einer in jüngerer Vergangenheit gekauften Firma gut am Markt zu etablieren und unser Unternehmen damit weiter auszubauen.

✱ Feyerl Daniel

Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: ECOR Economic Resources (Engineering, Consulting, Training)., 1110 Wien, Hauffgasse 3-5. Geboren - Datum, Ort: 28. September 1962, Knittelfeld. Eltern: Christine und Herbert. Hobbies: Kunst, Reisen und Lesen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nun, nach Absolvierung des Nachrichtenelektronikers in der Siemenseigenen Schule, stieg ich relativ schnell zum Entwicklungsleiter bei der Firma Transelektronik auf. Wir experimentierten damals als einer der ersten mitcomputererzeugter Sprache. Da dieses neue Gebiet natürlich viel "Abenteuertum" in sich trug, war ich meist mit der Lösung von allen denkbar möglichen Problemen beschäftigt, bis hin zu Verhandlungen mit Geschäftspartnern aus Asien, welche durch deren anderes Verständnis von (Privat)Leben und Beruf für mein weiteres Leben sehr lehrreich waren. Dieses Troubleshooting machte mir dann letztendlich soviel Spaß, daß ich nach einer Aufgabe mit genau diesem Kernbereich suchte. Ich fand dies als Consulter bei dem international tätigen Unternehmen SPEA. Dieses befaßte sich mit Engineering und Consulting von einzelnen Produkten, Abteilungen bis hin zum gesamten Unternehmen. Diese doch sehr komplexe Aufgabe war einfach großartig. Weltweite Partner, unterschiedlichste Aufgaben und doch meist hochbrisante Probleme haben mich gelehrt sehr zielorientiert und konsequent vorzugehen. Um für die Aufgaben auch betriebswirtschaftlich gewappnet zu sein, studierte ich BWL in Österreich, Deutschland, Italien und Frankreich, um in der Schweiz meine MBA-Weihen zu erlangen. Schon nach relativ kurzer Zeit stieg ich zum Geschäftsführer auf und unter der Tätigkeit meines Teams wurden wir innerhalb weniger Jahre Marktleader. Zwischenzeitlich leite ich als Geschäftsführer das Unternehmen ECOR, das sich ganz auf "Managementtraining der Privatwirtschaft und Politik" sowie

Unternehmensreengineering von Gesamtunternehmen spezialisiert hat. Und besonders freuen mich natürlich immer wieder diverse Einladungen von Universitäten und Kongressen als Gastreferent. Dies bereichert ungemein und ich lerne dabei viele unterschiedliche Meinungen und Leute kennen. Und genau darin sehe ich einen der größten Reize meiner Tätigkeit.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Setzt man Erfolg –wie allgemein üblich- der Karriere gleich, so würden wahrscheinlich viele Leute dies so sehen. Ich persönlich sehe es etwas anders. Obwohl ich jede meiner Aufgaben immer aus vollem Herzen und mit ganzem Einsatz erledigt habe, war und ist Arbeit für mich nur Mittel zum Zweck. Und meinen Lebenszweck sehe ich darin, daß ich in der mir zur Verfügung stehenden Lebenszeit –die sich ja täglich reduziert- ein Maximum an Zufriedenheit, Glück und Freiheit erreiche. Und damit diese Lebenseinstellung sich nicht zum Egoismus pervertiert, habe ich mich schon früh mit Ethik und Philosophie beschäftigt. Dies hat mir auch oft geholfen, nicht in die Bequemlichkeit zu rutschen, auf Kosten anderer zu leben, oder gar kurzfristige Vorteile dem langfristigen Nutzen vorzuziehen. Dadurch wurde mir relativ rasch klar, daß nur ich selbst für mein Leben und meine Gefühlswelt verantwortlich bin und wie wichtig es ist zu verstehen, immer von neuem zwischen Lebensstandard und Lebensqualität wohlbedacht zu unterscheiden. Letzteres und der weise Spruch eines alten Freundes –man lebt nicht um zu arbeiten, sondern man arbeitet um zu leben- hat mir viel persönliche Freiheit gebracht. Gebe ich heute Geld für die Erhöhung meines Lebensstandards aus, so frage ich mich immer vorher, was dies konkret zur Steigerung meiner Lebensqualität beiträgt. Und Sie glauben gar nicht, wie oft ich dann ehrlicherweise mit "nichts" antworten muß und schon wieder viel Geld gespart habe. Und dieses Geld investiere ich dann lieber in echte Lebensqualität, wie z.B. eben nur acht Monate im Jahr zu arbeiten. **Warum haben Sie Erfolg?** Zuerst benötigt man eine mutige Vorstellung davon, was man denn erreichen möchte. Dann skizziert man sich den vermeintlichen Weg dorthin und macht sich auf. Aber leider planen wir oft unseren –jederzeit wiederholbaren- Urlaub genauer, als unser nicht wiederholbares Leben. Daß dann unser Sein eher zufälligen Ereignissen entspringt als konsequentem Handeln ist klar. Agiert man aber mit viel Selbstdisziplin, Eigenverantwortung und mutigem Weitblick, dann kann fast nichts mehr schief gehen. Und auf dem Weg trifft man dann schon viele hilfreiche Menschen, gute Freunde und Glück zum richtigen Zeitpunkt. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Dies ist eine Frage der Definition. Ich empfinde Dinge, die nicht so laufen wie ich es mir vorgestellt habe, nicht als (Rück)schlag, sondern eher als Hinweis, daß ich eben nicht alles Notwendige berücksichtigt habe, oder einfach, daß nun gerade ein anderer mit "Glück haben" dran war. Beides finde ich OK, wenngleich ersteres besser ist, da ich daraus lernen kann und somit mein Erfahrungspotential sich stetig erweitert, wodurch ich gegenüber jenen, die diese Erfahrung noch nicht machen durften einen Vorteil kreiert habe. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Zustand glücklich zu sein und träumen zu können. **Ihre Ziele?** Mit meiner Familie an der Erhöhung unserer Lebensqualität gemeinsam zu arbeiten, und weiterhin soviel Spaß wie bisher an der Bewältigung des Abenteuers "Leben" zu haben.

✱ Fisch Gertrude

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Mitinhaberin. Tätig bei: Helmut Fisch Bau- und Portalverglasungen., 1200 Wien, Allerheiligenplatz 19; 1220 Wien, Schüttaustraße 4-18; 2232 Deutsch-Wagram, Bellegardegasse 13. Familienstand: Verheiratet mit Helmut. Kinder: Hans (1972) und Heinz (1975). Eltern: Rudolf und Maria Bauer. Hobbies: Motorradfahren.

> „Wesentlich ist ein gutes Betriebsklima, der gute Kontakt der Beschäftigten untereinander und zur Geschäftsleitung."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der kaufmännischen Lehre 1966 im Textilfachgeschäft Pospischil blieb ich bis 1975 als Verkäuferin bei dieser Firma, wechselte dann in die Glaserei meiner Schwiegereltern und übernahm diese gemeinsam mit meinem Mann 1976.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn ich und der Kunde mit meiner Arbeit sehr zufrieden sind. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wesentlich ist sicher daß das Geschäft bereits zu Zeiten meiner Schwiegereltern einen sehr integren Ruf hatte. Mein Mann und ich waren von Anfang an bemüht diesen Ruf beizubehalten. In den ersten Jahren bedeutete dies einen enormen Arbeitseinsatz für uns. Die Tatsache, daß wir den Betrieb so jung übernehmen konnten war nicht unwesentlich für uns, wir hatten noch die Möglichkeit einer eventuellen Unterstützung der Schwiegereltern, konnten aber andererseits bereits selbständig und verantwortungsvoll handeln. Für mich ist wichtig, daß ich in meiner Arbeit Umgang mit Menschen habe, wobei es keine Rolle spielt welche Artikel ich verkaufe, bzw. mit welcher Materie ich es zu tun habe. Umgang mit Menschen bedeutet Abwechslung, verlangt Reaktionsfähigkeit, die Fähigkeit sich auf Situationen schnell einzustellen, Lösungen zu finden und Flexibilität. Dies alles tue ich gern, es bereitet mit Freude. Ich bin ein selbstbewußter Mensch, versuche meine Fähigkeiten und deren Grenzen immer wieder auszuweiten und zu testen. Dadurch schaffe ich viel wirtschaftliches Denken, die Abwägung der Möglichkeit einer Arbeitsleistung ist wichtig, gepaart mit einer gewissen Risikobereitschaft. Dabei darf ich nie bis zu meinen finanziellen Grenzen gehen. Hinzu kommt der Ehrgeiz, sehr gut in meiner Arbeit zu sein, was für mich auch ein autodidaktes Erlernen des Glaserhandwerks bedeutete. Wobei ich von meinem Mann und meinen Schwiegereltern sehr unterstützt wurde. Trotzdem war es nicht einfach, es verlangte von mir Durchhaltevermögen, aber ohne dieses Fachwissen wäre es für mich wesentlich schwieriger von den Kunden anerkannt zu werden. Wir haben einen großen Stammkundenkreis, den erreichten wir mit qualitativ hochstehender Arbeit und der bevorzugten Behandlung jedes einzelnen Kunden. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Der Verkauf liegt in meinem Naturell und macht mir sehr großen Spaß. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, meine Kunden sind mit mir zufrieden und wir machen unsere Arbeit gut. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Derzeit ist die allgemeine Auftragslage schlecht, die kleinen Betriebe haben kaum mehr Chance gegenüber den großen Firmen, die jetzt im Unterschied zu früher, versuchen alle kleinen Aufträge zu bekommen. Unser Betrieb kann diese Schwierigkeiten durch einen treuen Stammkundenstock, und das zusätzliche Angebot an Mitnahmeartikel überwinden. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Ja sehr. Wir haben in der Firma nur langjährige Mitarbeiter, die sich mit der Firma auch identifizieren können, über eine erstklassige Arbeitsmoral, Verläßlichkeit und Fachkenntnisse verfügen. Was bei einem Betrieb unserer Größe sehr wich-

tig ist. Wesentlich ist ein gutes Betriebsklima, der gute Kontakt sowohl der Beschäftigen untereinander, als auch zur Geschäftsleitung. Größten Wert legen wir auf Freundlichkeit der Mitarbeiter, alles übrige ist erlernbar. Die richtige Einschätzung der Fähigkeiten des Mitarbeiters und sein dement-sprechender Einsatz ist wesentlich. **Spielt die Familie eine Rolle?** Ja, eine funktionierende Partnerschaft ist schon sehr bedeutsam. Mein Mann und ich trennen Privatleben und Beruf seit der Geburt unserer Kinder. Ich glaube, daß dies sehr wichtig ist. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Es gibt wenig Situationen wo ich emotional betroffen bin. Ich bin der Meinung, wenn man dem Kunden gegenüber ehrlich und bemüht ist, Dinge sachlich angeht mit dem Bestreben sie im Interesse des Auftraggebers zu erledigen, lassen sich größere Unannehmlichkeiten vermeiden. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja, es baut mich auf und motiviert mich. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Leider habe ich dafür nicht genügend Zeit. Um nicht betriebsblind zu werden ist es wichtig, daß unsere Mitarbeiter bzw. auch ich, immer weder Seminartage besuchen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Da ich meine Arbeit mit großer Freude verrichte, bin ich nie völlig ausgelaugt und habe daher auch nicht das Gefühl auftanken zu müssen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Firma weiterhin positiv führen zu können.

✱ Fischer Helmut

„...den Ehrgeiz, immer der Beste sein zu wollen über den materiellen Erfolg stellen!"

● Steckbrief

Beruf: Rauchfangkehrermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Helmut Fischer behördlich konzessionierter Rauchfangkehrermeister., 2351 Wiener Neudorf, Laxenburgerstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 25. Juli 1943, Mödling. Kinder: Karin (1970), Elisabeth (1971) und Martina (1974). Eltern: Rosa und Helmut. Hobbies: Autos, Boote, Flugzeuge.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach zwei Jahren HTL mußte ich diese abbrechen, weil mein Vater erkrankte und so lernte ich im elterlichen, vom Großvater 1939 gegründeten, Rauchfangkehrerbetrieb. Beim Lehrlingswettbewerb 1961 war ich Landesbester. 1964 absolvierte ich, als damals Jüngster, die Rauchfangkehrermeisterprüfung. Seit 1963 führe ich diesen Betrieb und seit Jänner 1965 bin ich offizieller Chef dieser Firma. Zur Zeit beschäftige ich vier Mitarbeiter. Wir führen sämtliche, gesetzlich vorgeschriebene Kehr- und Überprüfungstätigkeiten, Abgasmessungen laut Niederösterreichischen Luftreinigungsgesetz, Ölbrenner- und Gasgeräteservice und kleinere Sanierungsarbeiten aus. Wir betreuen ca. 6.000 Haushalte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn man nach einer gewissen Zeit zufrieden zurück schauen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Ehrgeiz immer der Beste sein zu wollen, und das über den materiellen Erfolg zu stellen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich auf Kundenwünsche eingehe, sie so gut wie möglich berate und versuche, ihnen mehr zu ersparen als ich koste. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ziemlich von Anfang an. Als Kind haßte ich diesen Beruf und später wurde ich eigentlich in diese Branche hineingezwängt. Ich habe diesen Beruf aber schließlich doch schnell lieben gelernt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung Rauchfangkehrer zu werden hat mein Vater gefällt, und heute könnte ich mir keinen besseren Beruf für mich vorstellen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zeugnisse interessieren mich nicht, ich probiere es mit jedem drei Monate. Bevor ich ihn fix einstelle, schaue ich mir seine Arbeit gut an, vorher kann man gar nichts sagen. Wenn ich einen Lehrling einstelle, dann interessieren mich immer auch die Eltern. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Wir sind eine Familie, alle per Du, sie sind schon zwischen 15 und 30 Jahre bei mir. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sei „gerade" und stelle die Beratung dem finanziellen Erfolg gleich.

✱ Fischer Manfred Dr.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Daimler Chrysler Rail Systems GmbH., 2351 Wiener Neudorf, Brown Boveri-Straße 1. Geboren - Datum, Ort: 14. Jänner 1952, Mödling. Hobbies: Kultur, Musik, Sport, Laufen, Motorradfahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der HTL Mödling stieg ich in die Oesterreichischen Brown Boveri-Werke AG (OeBBW) ein und erkannte sehr schnell, daß ein Studium eine gute Ergänzung wäre. Deshalb studierte ich parallel zu meinem Beruf BWL an der WU, mit dem Schwerpunkt Industriebetriebswirtschaft. Nachdem ich mein Studium 1976 absolviert hatte, konzentrierte ich mich mehr auf den kaufmännischen Bereich des Unternehmens, stieg von der technischen Projektleitung auf die Logistik um und wurde Einkaufsleiter von OeBBW. Später wechselte ich in das Controlling für die ABB Gruppe Österreich. 1993 wurde ich Alleingeschäftsführer der ABB Verkehrstechnik GesmbH, 1996 Alleingeschäftsführer der ABB Daimler-Benz Transportation Austria GmbH (Adtranz Austria). Heute bin ich Geschäftsführer und Managing Director des Unternehmens Daimler Chrysler Rail Systems (Austria) GmbH. Zudem habe ich 1998 die gesamte Adtranz-Geschäftskoordination der CSEE (Central South East European) Länder übernommen. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** DaimlerChrysler ist zum einen vorwiegend im Automobilbereich sehr bekannt. Die Doktrin war lange Zeit, ein breites Mobilitätsunternehmen zu sein, und die Bereiche Schiene, Luftfahrt und Straße auszubauen. Diese Doktrin hat sich heute wieder mehr auf den Automobilbereich verlagert, und so versucht der Konzern im Moment, sich direkt und indirekt wieder von allem zu trennen, was damit nicht unmittelbar zu tun hat. Es gibt heute einen Verkaufsvertrag der Adtranz an einen kanadischen Multikonzern, der sich mit Aeronautik und Transportation beschäftigt. Dieser Vertrag ist bereits unterschrieben, jedoch noch von der Zustimmung der EU-Wettbewerbskommission abhängig. Ich bin sicher, daß die Entscheidung Anfang April 2001 fallen wird, und dann wird das Unternehmen Adtranz in eine noch größere Einheit eingehen, die dann der weltgrößte Anbieter von Schienenfahrzeugen sein wird. Diese Zusammenführung zweier völlig unterschiedlicher Unternehmenskulturen macht die Herausforderung für mich dabei, auch menschlich, besonders spannend.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Ziele, die ich mir selbst gesteckt habe, zu erreichen. Erfolgreich zu sein hängt auch

mit den Kriterien von anderen zusammen, weil man nie autark sein kann. Am wichtigsten ist es jedoch, mit dem was man macht, zufrieden zu sein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich persönlich würde mich zu 80 Prozent als erfolgreich bezeichnen; die fehlenden 20 Prozent betreffen Privatleben und Familie. Dieser Bereich hatte früher nicht den Stellenwert für mich, den er heute hat, und hat deshalb auch ein wenig gelitten. **Welchen Stellenwert hat Anerkennung für Sie?** Man muß stark zwischen formeller und echter Anerkennung unterscheiden können. Ich nehme Anerkennung dann ernst und freue mich darüber, wenn sie sich auf spezifische Faktoren bezieht. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine wichtige Entscheidung war für mich, in dem Unternehmen zu bleiben, obwohl ich eine sehr gute Alternativmöglichkeit gehabt hätte, die kurzfristig vielleicht mehr gebracht hätte. Zu dieser Zeit war ich auf dem Weg in eine Position, die in der Sozialhierarchie des Betriebes vielleicht nicht gerade den großen Aufstieg, sondern eher eine Parallelverschiebung bedeutete. Aber ich fällte die Entscheidung, zu bleiben, aus dem Bauch heraus und somit den vielleicht mühsameren, im Endeffekt aber erfolgreicheren Weg zu gehen. **Wo liegen Ihre Stärken?** Ich glaube erstens, daß meine Stärken im persönlichen Engagement und somit auch in der Vorbildwirkung auf Andere liegen. Ich bin ein Perfektionist, und mache die Dinge immer ohne Wenn und Aber. Wenn sich ein Ziel für mich abzeichnet, verfolge ich es mit aller Konsequenz und mit enormem Durchhaltevermögen. Zum Zweiten habe ich eine umgängliche Art in Bezug auf andere Menschen. Ich fordere nie mehr als machbar ist und versuche, kooperativ zu sein. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren Zielen vor?** Ich glaube an die Mischung aus beiden. Ich bin ein Mensch, der sehr langfristige Ideen hat, und diese Ziele verfolge ich in kleinen Schritten. Dieser Weg kann manchmal durchaus verschlungen sein, das heißt ein Umweg sein, durch den sich die kurzfristigen Ziele ändern. Für mich ist es wichtig, daß die große Linie bestehen bleibt. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Es liegt mir viel daran, eigentlich überqualifizierte Leute ins Team zu holen. Das heißt, ich stelle Mitarbeiter ein, die besser sind, als formal verlangt wird. Der Vorteil ist dabei, daß man wirklich ambitionierte, kreative Mitarbeiter findet, die auch untereinander gewissermaßen in einer ständigen, fruchtbaren Konkurrenz stehen. Der Nachteil ist natürlich, solche Menschen sozusagen auf jene Bereiche einzuschränken, in denen sie im Unternehmen auch wirklich gebraucht werden. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ganz brutal ausgedrückt motiviere ich meine Mitarbeiter gar nicht - ich halte nämlich von Motivation von außen nichts. Ich sehe meine Aufgabe darin, meinen Mitarbeitern die besten Rahmenbedingungen zu bieten und sie nicht unbewußt zu demotivieren. Es liegt an mir, ein Arbeitsumfeld zu kreieren, das die Kreativität und Freude meiner Mitarbeiter unterstützt. **Wie sehen Sie den Begriff Teamarbeit und wie setzen Sie Teamarbeit ein?** Ich bin heute absolut abhängig von guten Teamspielern. Ab einer gewissen Betriebsgröße wird es unerläßlich, Arbeitsschritte zu delegieren. Es gab eine Zeit, da war ich Einzelkämpfer, weil ich einfach schneller und effizienter arbeiten konnte, aber in bestimmten Bereichen sind mehrere Meinungen gefragt. Im Endeffekt ist es aber immer ein Einzelner, der die Entscheidungen zu treffen hat, weil es ja auch immer ein Einzelner ist, der letztendlich die Verantwortung trägt. **Wie reagieren Sie auf unvorhergesehene Quereinflüsse?** Es gibt immer wieder kleinere Ziele, die obsolet werden. Ich versuche, in solchen Situationen immer eine Stufe weiterzudenken und habe immer Alternativen im Hinterkopf, wie ich das übergeordnete große Ziel erreichen kann. **Wie verarbeiten Sie Niederlagen?** Jeder Mißerfolg frustriert, und das muß man sich eingestehen, ich glaube, einem, der Niederlagen einfach so wegsteckt, ist auch nicht wirklich viel am Ziel selbst gelegen. Man muß diesen Zeitraum des Frustes möglichst kurz halten und die eigene Motivation so steuern, daß man in der Niederlage selbst Sinn sieht und seine Kräfte anderswo investiert. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich sehe eine absolute Kraftquelle in meiner Familie. Sie ist mein Fixpunkt, an dem ich unheimlich hänge. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Ich habe in meinem Leben sozusagen einen roten Faden der Moral und Ethik und versuche immer alles, was ich tue, mit dem, was ich bin, in Einklang zu bringen.

✱ Fischer Romana

● Steckbrief

Beruf: Friseur- und Perückenmachermeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Salon Romana., 1100 Wien, Gudrunstr. 154. Geboren - Datum, Ort: 10. September 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Norbert. Kinder: Nicole (1989) und Nadine (1994). Eltern: Josefine und Karl. Ehrungen: 1980, im 1. Lehrjahr, 1.Platz im Preisfrisieren/Herren - Akademie der Friseure. Hobbies: Motorradfahren (600er Honda), Schwimmen, Jet-Ski, Eislaufen, vor allem zusammen mit der Familie.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule und dem Polytechnischen Lehrgang, machte ich eine dreijährige Ausbildung zur Friseurin, hauptsächlich im Herrensalon. Dann wechselte ich zu einer Kollegin, die sich selbständig machte, bei ihr habe ich Praxis im Damensalon erworben. Danach war ich noch fünf Jahre als Friseurgesellin im 3. Bezirk tätig, wo ich sehr selbständig arbeiten durfte. Während dieser Zeit besuchte ich abends den Meisterprüfungskurs, mit abschließender Meisterprüfung im Jahre 1987. Nach der ersten Babypause hatte ich 1991-93 nur ein Teilzeit-Arbeitsverhältnis. 1994 bekam ich meine zweite Tochter. Während der zweiten Babypause 1994-96 half ich immer wieder stundenweise meinem Vater im elterlichen Gasthaus aus. 1997 bekam ich einen 20 Stundenjob bei der Firma DM als Friseurin. Selbständig bin ich seit 1. Dezember 1999, hier in der Gudrunstraße 154 mit einem bereits seit 50 Jahren bestehenden Friseurgeschäft. An einem Wochenende renovierten mein Mann und ich etwas das Geschäft, brachte so meine persönliche Note hinein. Die Friseurgesellin, die schon 22 Jahre hier arbeitet und ihren Kundenstock hat, habe ich als Mitarbeiterin behalten. Meine Kunden aus dem 10. und 11. Bezirk hielten mir auch die Treue. Inzwischen erneuerte ich die Wasserleitungen und es stehen noch weitere Reparaturen an, bei denen mir mein Mann eine große Hilfe ist. Zur Zeit beschäftige ich zwei Gesellinnen und einen Lehrling. Der Kundenkreis besteht aus den verschiedensten Altersklassen. Dienstags und mittwochs sind unsere Senioren-Aktionstage.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich in meinem Beruf glücklich bin und nichts anderes tun möchte. Außerdem habe ich mit nichts, bzw. einem Kredit begonnen und die zurückzuzahlende Summe des Kredits wird immer kleiner. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Mein Preis-Leistungsverhältnis stimmt. Auf Kundenwünsche gehe ich ein und berate sie ehrlich. **Hatten Sie ein Vorbild?** Eine frühere Chefin, weil sie ebenfalls mit nichts begonnen hat und unbeirrbar ihren Weg gegangen ist. **Gibt es jemanden. ohne den Sie**

es nicht soweit geschafft hätten? Mein Lehrherr, weil er mich trotz meines Zeugnisses als Lehrling aufgenommen hat. Er hat an mich geglaubt, mir sehr viel Vertrauen geschenkt und mich selbständig arbeiten lassen. Er hat mich kürzlich hier im eigenen Geschäft besucht und ist sehr stolz auf mich. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Gleich zwei bis drei Monate nach der Eröffnung. Das Geschäft ist von Anfang an gelaufen, so müßte es weitergehen. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** In so einem Fall bemühe ich mich um so mehr, sehe es als Herausforderung. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Ganz normal, wie immer, es hat keine Veränderung gegeben, trotz erfolgreicher Selbständigkeit. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Eigentlich als Kollegin, wir können nur im Team etwas schaffen. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Meine Kinder sehen mich jetzt seltener, sind aber recht stolz auf ihre Mutter. Mein Mann unterstützt mich wo er kann, ist jetzt auch mehr für die Kinder da, repariert alles was anfällt und ist auch recht stolz auf mich. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, und sie motiviert mich. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** In acht Jahren, wenn ich schuldenfrei bin, klappt das bestimmt viel besser. Kraft hole ich mir aus der Freizeit mit der Familie. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ich möchte einen modernen Salon haben und schuldenfrei sein. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Mit wenig Personal und niedriger Miete beginnen, darüber hinaus sind Parkplatzmöglichkeit, öffentliche Verkehrsmittel und Frequenz ganz genau zu prüfen. Mut und Optimismus gehören auch zum Erfolg.

✶ Fischl-Lubinger Claudia Mag.

„Ganz allgemein kann man sagen, daß es ohne Einsatz und Engagement keinen Erfolg geben kann."

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberaterin. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Fischl & Partner GmbH., 1180 Wien, Schumanngasse 22. Familienstand: Verheiratet mit Univ.-Prof. Dr. Franz. Kinder: Clemens (2000). Schöpferische Akte: Fachartikel in der Fachpresse und Skripten. Hobbies: Reisen, Lesen, Musik, Sohn. Lehraufträge für Kommunikation und Personalmanagement am Technikum Kärnten (Spittal an der Drau), betriebswirtschaftliche Leitung einer privaten Krankenanstalt (Krankenanstalten Betriebs GesmbH COS-MED).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte eine HBLA für wirtschaftliche Berufe, studierte danach an der Johannes Kepler-Universität in Linz Wirtschaftspädagogik und zusätzlich aus der speziellen BWL die Bereiche Personal, sowie öffentliche Verwaltung und öffentliche Betriebe. Neben meinem Studium arbeitete ich zunächst, um mir das Studium zu finanzieren. Etwa zur Mitte des Studiums begann ich, beim BFI als Trainerin zu arbeiten, und wurde bald Fachbereichsleiterin für den Bereich Betriebswirtschaftslehre und Sozial- und Dienstleistungsberufe. Außerdem war ich für das Führungskräfte-Training zuständig. Nach etwa sieben Jahren im BFI bekam ich ein Angebot vom kommunalwissenschaftlichen Dokumentationszentrum Wien, einem Institut, das schwerpunktmäßig Organisationsberatung und Managementtraining für die öffentliche Verwaltung anbietet. Dort übernahm ich den Bereich Aus- und Weiterbildung für Gemeinden, und reiste somit in den eineinhalb Jahren meiner Beschäftigung in diesem Unternehmen durch ganz Österreich. 1992 machte ich mich als Einzelunternehmen selbständig, und gründete 1995 gemeinsam mit meinem Partner Dr. Bachkönig die Fischl & Partner GmbH. Ich habe keine fixen Angestellten, sondern arbeite mit freien Mitarbeitern im Netzwerk. Ich führe meine Beratungstätigkeit nicht im Sinne von Gutachten durch, sondern erstelle Organisations-Entwicklungsprojekte, und zwar vorwiegend im Personalmanagement. Zu meinen Kunden zählen Bund, Länder, und Gemeinden, Krankenhäuser und Ärzte, bzw. andere medizinische Berufsgruppen, sowie Kunden aus dem Verlags- und Baubereich in Österreich. Ich bin weiters Lektorin an der Fachhochschule für kommunales Management und Baumanagement (Technikum) in Kärnten. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Ich konnte schon während meines Studiums sehr gute Branchenkenntnisse erwerben und arbeite sehr zielgruppenorientiert, was von meinen Kunden hoch geschätzt wird. Ich habe mich ganz bewußt für ein kleines Unternehmen entschieden, weil ich so die Projekte größtenteils selbst durchführen kann und dabei sehr flexibel bin. Ich selbst bin der Ansprechpartner für meine Kunden, und kann somit persönlich an der Lösung individueller Problemstellungen arbeiten. Gerade in meiner Branche als Trainerin und Beraterin sind die Klienten sehr personenbezogen, und dieser persönliche Kontakt macht einen großen Teil des Erfolges meines Unternehmens aus.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Abgesehen von meiner guten Ausbildung liegen meine Stärken sicherlich in meiner Kommunikationsbegabung. Ich bin ein sehr konflikt- bzw. kompromißbereiter Mensch, habe ein hohes Maß an Organisationsfähigkeit, und arbeite sehr kundenorientiert und flexibel. **Wie definieren Sie Erfolg?** Auf mein Unternehmen bezogen ist es für mich Erfolg, daß die Kunden, die ich betreue, regelmäßig wieder kommen. Weiters sehe ich es als Erfolg, eine gute Verbindung zwischen Berufs- und Privatleben zu schaffen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe sehr viel Kraft aus meiner Familie, die mir starken Rückhalt gibt. Eine weitere Energiequelle ist für mich das Reisen, ich reise sehr gerne und sehr viel, und gewinne so immer wieder neue Eindrücke von anderen Menschen und Kulturen. Ich arbeite sehr viel und sehr konzentriert, und diese Reisen sind für mich die Auszeiten, in denen ich mich wieder voll regenerieren kann. Weiters besuche ich sehr gerne die Oper, wo ich meine Seele baumeln lassen kann. **Welchen Rat geben Sie weiter?** Man sollte auf eine gute, möglichst breitgefächerte Ausbildung achten. Neben einer fachlichen Ausbildung erachte ich den persönlichkeitsbildenden Bereich als etwas ganz Essentielles. Man muß sich seiner Stärken und Schwächen bewußt werden, die Stärken ausbauen und an den Schwächen arbeiten. Weiters ist es wesentlich, schon sehr bald gute Kontakte zu knüpfen und diese auch zu pflegen und zu nutzen. Ganz allgemein kann man sagen, daß es ohne Einsatz und Engagement keinen Erfolg geben kann. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Es ist bei großen Krisen sicher sinnvoll, sich einen Mentor zu suchen, und sich auf dem Weg begleiten zu lassen. **Ihr Motto?** Positives Denken. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin zufrieden mit dem Erreichten und habe noch viel vor.

✶ Fiskas Michael Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Maschinenbauingenieur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Technisches Büro für Maschinenbau., 3400 Klosterneuburg, Kollersteig 8. Geboren - Datum,

Ort: 2. Juli 1957, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Mag.jur. Elfriede Fiskas-Einspieler. Kinder: Maximilian (1995). Eltern: Dipl.-Ing. Sophokles und Adelheid. Mitgliedschaften: Mitglied im ON. Hobbies: Klavier- und Gitarrespielen, klassische Musik, Skifahren, Tauchen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte zwei Jahre das Bundesrealgymnasium in Graz, übersiedelte dann nach Thessaloniki, da mein Vater dort beruflich tätig war, war dort bis zu meinem 17. Lebensjahr und besuchte das Deutsche Privatgymnasium. Nach der Rückkehr nach Wien legte ich 1976 die Externistenmatura ab. Im gleichen Jahr begann ich an der TU Graz Maschinenbau zu studieren, arbeitete zusätzlich drei Jahre als wissenschaftliche Hilfskraft, und beendete das Studium 1984. Von Februar 1985 bis August 1986 war ich Assistent an der TU Graz, da mir diese Tätigkeit aber nicht sehr zusagte, und ich auch nicht die Möglichkeit hatte, mit meinem gewählten Thema zu dissertieren, wechselte ich in die österreichische Zuckerindustrie (Werk Leopoldsdorf). Auch hier erkannte ich keine Entwicklungschancen, um so mehr als meine Vorschläge zur Verbesserung technischer Abwicklungen nicht angenommen wurden, und wechselte 1987 in den pragmatischen höheren, technischen Dienst der Stadt Wien. Ich kam in die Magistratsabteilung 32, Gruppe Planung Maschinentechnik, wo ich zusätzlich die zweijährige Ausbildung zum Dampfkesselprüfungskommissär absolvierte. 1989 Ablegung der Baudienstprüfung, am 1. Juli 1989 wurde ich zum Stadtbauoberkommissär befördert, 1990 Prüfung zum Sachverständigen und Eintragung in die Sachverständigenliste. Von 1990-92 war ich Projektleiter und Mitplaner der Deponiegasverdichterstation Rautenweg, 1991 erfolgte die Ausbildung zum Datenschutzbeauftragten der Abteilung, am 1. Juli 1991 erfolgte die Beförderung zum Stadtbaurat. Im Mai 1994 Eröffnung des eigenen technischen Büros für Maschinenbau. 1997 suchte ich um die Bewilligung einer Teilzeitbeschäftigung bei der MA32 an, dies wurde mit der Begründung ich sei nicht entbehrlich, abgelehnt, und so trat ich im Jänner 1999 die Vollzeitkarenz zur Nutzung beruflicher Weiterbildung an, und bin seit damals selbständig. 1999 absolvierte ich die Prüfung zum Ziviltechniker, seit 2001 bin ich Gefahrengutbeauftragter.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn es mir gelingt ein mir gestelltes Problem grundsätzlich zu lösen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Unbändiger Wille und Überzeugung, etwas zu schaffen. Ich setze mir genaue Ziele, versuche mich diesem Level anzunähern und blicke immer nach oben. Ich erkannte immer, wenn ich mich verändern mußte, und sah dies immer positiv. Für mich war es immer eine Genugtuung, ein Problem zu erkennen und zu lösen. Ich führe ein Qualitätssicherungssystem, versuche höchste Qualität zu bieten, sowie Termin- und Erfolgsorientiert zu arbeiten. Ich erfasse in ausführlichen Gesprächen genau die Wünsche des Auftraggebers und versuche ihn mit allen Möglichkeiten der Vernunft zufrieden zu stellen. Die positive Einstellung und Offenheit sind sehr wichtig, und die Risikobereitschaft sollte kalkulierbar sein. Man sollte immer versuchen unkalkulierbare Umstände vorauszuahnen und zu erkennen, wenn sie sich anbahnen. Die Freude an der Problemlösung ist ausschlaggebend am Erfolg, und Widerstände sind da um überwunden zu werden. Man kann auch nicht immer seinen Willen durchsetzen, und muß versuchen mit Kreativität und Flexibilität über Umwege Ziele zu erreichen. Das Bestreben fundamentale Prozesse zu verstehen ist ein ganz wesentliches Werkzeug für Erfolg. Das technische Wissen allein genügt aber nicht, rechtliche, betriebswirtschaftliche Kenntnisse und einiges mehr sind genauso wichtig. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wenn ich mich mit anderen Menschen, ähnlicher Ausbildung und ähnlichen familiären Umständen vergleiche, sehe ich mich als erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste und beste Entscheidung war eindeutig mein Schritt in die Selbständigkeit. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Imitation entspricht nicht meiner persönlichen Vorstellung von Qualität! Ich persönlich würde nie nach einer Kopie streben, obwohl es immer schwieriger wird, Neues zu erfinden. Wenn ein Original, beispielsweise eine Dienstleistung, wirklich kreativ und positiv ist, scheue ich mich nicht, ihm nachzueifern, es für mich und meinen Bereich entsprechend zu adaptieren. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unsere gesamte Branche leidet generell unter einer gewissen Stagnation der vorhandenen Strukturen. Viele sind schon so lange in ihrem Bereich tätig, daß sie fälschlicher Weise glauben, bereits alles zu wissen, und sich nicht mehr verändern wollen. Somit fehlt es teilweise an Innovation und neuen Ideen. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Anerkennung und Lob ist schon wichtig, vor allem sind mir Weiterempfehlungen sehr wichtig. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Fortbildung steht bei mir an erster Stelle, ich bilde mich ständig in Schulungen und Seminaren weiter. Pro Jahr verwende ich etwa zehn sehr intensive Tage rein für die Weiterbildung, weiters bilde ich mich ja permanent "on the job", indem ich an Projekten oder an der Lösung von Problemen arbeite. Diese Auseinandersetzung mit neuen Informationen und mit dem gesamten Prozedere entspricht einer Fortbildung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich verlasse mich dabei sehr stark auf mein Gefühl, weil die Chemie zwischen meinen Mitarbeitern und mir grundsätzlich stimmen muß, um gut zusammenzuarbeiten. Da ich ein Mensch ohne Vorurteile bin, lege ich großen Wert auf die Phase des Kennenlernens. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Mitarbeiter sind ein ganz essentieller Teil des Erfolges. Neben Können spielt gutes Auftreten, Menschenkenntnis, Flexibilität, Kreativität, Inspiration und innovatives Handeln eine große Rolle. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich arbeite eher im Netzwerk, der Aufbau meines Unternehmens basiert auf einer nicht ausgesprochen hierarchischen Ebene, sondern auf gleicher Gesinnung und hoher Akzeptanz, bei klarer Aufgabenteilung, die den Kernkompetenzen entsprechen. Erst in der Verknüpfung unserer Erfahrungen entsteht ein hochwertiges Produkt. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine große Rolle, ich hätte viele Ziele ohne den Ruhepol Familie nicht erreicht. Ich fand immer Unterstützung bei meiner Frau. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Zuerst lege ich eine Ruhepause ein, unter Umständen bespreche ich mich zuerst mit meinem Partner, entwickle gezielt eine Strategie, wie man diese Schwierigkeiten umgehen kann, und gehe diese dann fast militärisch an. **Haben Sie ein Vorbild?** Ja, sehr viele, z.B. die Art wie Einstein dachte. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich versuche Lebenskultur zu leben und erfreue mich an Kunstwerken, ziehe mich beim Klavierspielen zurück und brauche einmal im Jahr den Blick aufs Meer. **Ihr Lebensmotto?** Ich lebe nicht um zu arbeiten, sondern arbeite um zu leben. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Eine positive, fröhliche, herzliche Einstellung und immer das Beste bieten. Der Markt bestimmt den Preis, das bedeutet, daß der Wert des Produkts den Preis bestimmt. Bescheidenheit ist auch besonders wichtig. **Wel-**

che Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel besteht heute darin, mein Unternehmen so erfolgreich wie bisher zu führen und es am Markt zu festigen.

✱ Flackl Alfred Matthias

Gasthof Pension FLACKL Reichenau an der Rax

● Steckbrief

Beruf: Land- und Gastwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gasthof Flackl., 2651 Reichenau/Rax, Hinterleiten 12. Geboren - Datum, Ort: 18. November 1947. Kinder: Heidemarie (1981), Elisabeth (1982) und Barbara (1985). Eltern: Robert und Elisabeth. Besondere Vorfahren: Stammbaum reicht bis 1513 zurück. Mitgliedschaften: Obmann im Jagdausschuß, Freiwillige Feuerwehr. Hobbies: Erfolg, Zufriedenheit, Gewinn. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mietwagenunternehmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Karriereweg war eigentlich vorgegeben, da ich schon früh wußte, daß ich den Betrieb meiner Eltern übernehmen würde. Ich führe den Gasthaus Betrieb seit 1972, machte die Ausbildung zum Kellner, zum Landwirt, sowie zum Fleischhauer.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit im Privat- und im Berufsleben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr ehrlicher Mensch und habe nie versucht, mich anzubiedern. Mein geschäftlicher Erfolg begründet sich auf Mundpropaganda, da meine Gäste sehr zufrieden sind. Wenn ich etwas beginne, dann nach reiflicher Überlegung und mit vollster Überzeugung – ich halte nichts davon, immer wieder Neues anzufangen und nichts zu Ende zu bringen. Wichtige Entscheidungen treffe ich sehr rasch. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich als erfolgreich, da ich praktisch mit nichts begann und heute den erfolgreichsten Betrieb des Ortes führe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich bereits in meiner Schulzeit als erfolgreich, weil ich immer das Ziel hatte, der Beste zu sein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe mich in meinem Leben meistens erfolgreich entschieden; sobald ich erkannte, daß ein Weg zu nichts führt, änderte ich die Gangart und versuchte etwas Neues. Ein gravierender Schritt war die Schaffung von Fremdenzimmern, wofür ich von meiner Umgebung anfangs hart verurteilt wurde. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Eine gute Idee zu übernehmen ist sicherlich nichts schlechtes; ich persönlich halte jedoch mehr von der Originalität. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Früher erfuhr ich eine gewisse Anerkennung in Form von Neid – heute werde ich von meiner Umgebung als erfolgreicher Unternehmer geschätzt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne meine Mitarbeiter wäre ich nicht so erfolgreich wie ich es heute bin. Es ist wichtig, mit einem guten Team zu arbeiten, auf das man sich verlassen kann. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich bin mit allen Mitarbeitern per Du und finde, das sagt schon einiges aus. Wir sind ganz einfach ein Team, das sich gut versteht und in allen Belangen miteinander arbeitet. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich denke, daß ich meine Mitarbeiter nicht extra motivieren muß, solange es genug Arbeit gibt, und solange sie beschäftigt sind. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Beruf ist gleichzeitig mein Privatleben, diese beiden Bereiche kann, und will ich nicht trennen. Ich wohne an meinem Arbeitsplatz und kann es mir überhaupt nicht vorstellen, am Wochenende nicht zu arbeiten, oder wochenlang auf Urlaub zu fahren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Das ganze Leben ist für mich Fortbildung, ich lerne jeden Tag, indem ich meinen Gästen zuhöre. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich beobachte viele junge Menschen, die sich einfach treiben lassen und Schwierigkeiten aus dem Weg gehen, indem sie Probleme aufschieben. Wenn ich der nächsten Generation eines raten kann, dann ist dies Fleiß und Ehrgeiz. Man muß Entscheidungen treffen und seine Ziele konsequent verfolgen, um erfolgreich zu werden.

✱ Flahndorfer Josef

● Steckbrief

Beruf: Versicherungskaufmann. Funktion: Oberinspektor. Tätig bei: Generali Versicherungs AG., 2130 Mistelbach, Oberhoferstraße 16. Geboren - Datum, Ort: 14. Februar 1948, Hornsburg. Kinder: Claudia (1974), Thomas und Sabine (1976) und Manuela (1977). Eltern: Katharina und Johann. Ehrungen: 1988 FLA Feuerwehr Leistungsabzeichen in Gold, 1990 Verdienstkreuz 3. Klasse von der Niederösterreichischen Landesregierung, 1993 Silberner Ehrenring der Gemeinde Kreutal für 17 Jahre als Feuerwehrkommandant. Mitgliedschaften: Feuerwehr Hornsburg, Sportgemeinschaft Ullrichskirchen, Heeresportverein: Sektion Fischen. Hobbies: Fitneßtraining, Spazierengehen, Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach acht Jahren Volksschule lernte ich Maler und Tapezierer in Großrußbach. 1967-1968 war ich beim Bundesherr. Danach übersiedelte ich nach Wien, und arbeitete als Maler- und Anstreichergeselle bis 1971. Danach wurde ich in Wolkersdorf als Elektromonteur angelernt und ging nach Kärnten und Tirol, auf Montage. 1978 erlernte ich durch viele Schulungen und Seminaren den Versicherungsbereich bei der Generali Versicherungs AG. 1981 hatte ich bereits eine eigene Mitarbeitergruppe und wurde zum Inspektor ernannt. 1982-85 war ich Bereichsleiter bei der Nordstern Versicherung in Hollabrunn und seit August 1985 bin ich wieder bei der Generali Versicherungs AG im Wein-

viertel. 1996 wurde mir der Titel Oberinspektor verliehen. 1998 war ich unter den zehn besten LV-Verkäufern in Niederösterreich. Ich arbeite von zu Hause aus und besuche abends meine Kunden.

Zum Erfolg

In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Der Entschluß zur Versicherung zu gehen, war ein guter Entschluß, es ist ein sicheres Terrain. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Besonnenheit, Fröhlichkeit, Sympathie, dann kommt alles andere von selbst - man kann alles lernen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Gehaltssystem. Meiner Ansicht nach gehört den Menschen, die das Geschäft mit dem Kunden machen, mehr Geld. Es steht in keiner Relation zur oberen Etage. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** 1999, als man mir meinen Kilometervertrag weggenommen wurde. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Auch heute noch kann man quer einsteigen. Man muß in alle Richtungen offen und beriet sein, andauernd um und dazu zulernen. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Mit firmeninternen Lern-CDs verbringe ich sicher zwei Wochen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich bis jetzt noch alles gelernt habe, das ist jetzt mein dritter Beruf, und ich wurde oft ausgezeichnet. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als sympathisch, denn ich helfe jedem. **Was war aussschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Fleiß und meine Kontinuierlichkeit. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab 1985, als die Generali mich zurückholte. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Wenn ich einen LV-Umsatz von zehn Millionen Schilling erreiche. **Hatten Sie Vorbilder?** Der seinerzeitige Mitarbeiter Direktor Gerhard Windegger, er hat schon 1978 die besten Umsätze in der LV (Lebensversicherung) produziert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich könnte mir vorstellen, noch einmal ein eigenes Team zu haben, und die Geschicke vom Büro in Mistelbach aus zu leiten.

Fleischhacker Franz

„Mein Wort hat Handschlagqualität, ich bin pünktlich, flexibel und mein Personal ist sehr aufeinander eingespielt."

Steckbrief

Beruf: Transportunternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Johann Schraml GmbH., 1220 Wien, Quadenstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 27. November 1951, Illmitz. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Markus (1979), Verena (1981) und Thomas (1989). Eltern: Elisabeth und Johann. Mitgliedschaften: Tennisclub „TC - Illmitz". Hobbies: Tennisspielen, Fußball spielen und Ski fahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Landwirtschaft im Weinbau.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule arbeitete ich im elterlichen Transportbetrieb mit und war auch als LKW- und Baggerfahrer im Einsatz. 1985 ging mein Vater in Pension, mein Bruder und ich haben den Betrieb übernommen, und sind heute noch beide Geschäftsführer dieser Firma, in Illmitz/Parndorf, im Burgenland. Im Oktober 1995 übernahmen wir dann zusätzlich den Betrieb in der Quadenstraße, nachdem der Vorgänger in Pension gegangen war. Unsere Hauptbeschäftigung besteht darin, daß wir von Firmen Sub-Aufträge übernehmen. Wir fahren Erde, Sand und Schotter zu diversen Baustellen und entsorgen Aushubmaterial und Baurestmassen. Diese werden von uns auf unserem Recycling-Platz wieder aufbereitet und weiterverkauft. Ein weiterer Geschäftszweig sind Aushubarbeiten für Neubauten, aber auch für diverse Leitungen. Unseren Fuhrpark kann man, samt Fahrer, auch mieten. Außerdem liefern wir spezielle Erdgemische für Dachbegrünungen und Rasenflächengestaltung. Wir arbeiten hauptsächlich für Firmen die Aufträge der öffentlichen Hand annehmen, aber auch für Privatauftraggeber. Zur Zeit beschäftigen wir zwischen 45 und 50 Mitarbeiter, davon bis zu 14 in Wien.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, wir erhalten immer mehr Aufträge, weil unsere Firma zuverlässig ist. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Mein Wort hat Handschlagqualität, ich bin pünktlich, flexibel und mein Personal ist sehr aufeinander eingespielt. **Hatten Sie ein Vorbild?** Mein Vater, weil er uns Zuverlässigkeit vorgelebt hat. **Gibt es jemand, ohne den Sie nicht so weit gekommen wären?** Mein Vater hat uns Söhnen die Basis geschaffen. Mein Bruder und ich ergänzen uns geschäftlich und auch privat. **Ab wann waren Sie sich bewußt, daß Sie erfolgreich sind?** Schon als ich 1967 in den väterlichen Betrieb eintrat. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Einfach lernen, und auch Konsequenzen daraus ziehen. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Positiv, pünktlich und sie wissen, daß man zu mir, mit jedem Problem, zu jeder Zeit kommen kann, das gilt aber auch umgekehrt. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als umgänglicher Chef, der seine Mitarbeiter zum Teil schon 20 Jahre beschäftigt. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Als einen der wenig Privatzeit hat und in der Firma übergenau ist. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, sie tut gut und bringt Folgeaufträge. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Sport. **Haben Sie noch ein Ziel?** Wir haben vor, vielleicht in den nächsten Jahren einen zusätzlichen Geschäftszweig zu etablieren und wollen Bauaufträge selbständig ausführen. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Wichtig ist Zuverlässigkeit.

Fleischhacker Roland

Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Plaut Austria GmbH., 1030 Wien, Modecenterstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 3. Oktober 1962, Lenzing. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Vincent (1989). Eltern: Ingrid und Otto. Schöpferische Akte: Laufend Fachartikel in verschiedenen Printmedien. Hobbies: Golf, Bergsteigen, Weine sammeln und trinken.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Volksschule, acht Jahre Bundeserziehungsanstalt in Saalfelden im Internat, Matura 1981. Vier Semester studierte ich Elektrotechnik in München, wechselte 1983 zur Technischen Universität Wien, studierte Elektrotechnik und parallel dazu Informatik. 1985 dann das Vordiplom und im zweiten Studienabschnitt die Fachrichtung Meß- und Regeltechnik. Neben dem Studium arbeitete ich freischaffend als Systemanalytiker und Programmierer für große Konzerne. 1987 gründete ich mit zwei Kollegen eine EDV-Beratungsfirma GmbH, welche wir zu einem mittelständischen Unternehmen mit 15 Mitarbeitern ausbauten. 1992 verkauften wir einen Minderheitsanteil an die damals in Österreich in der Gründung befindliche Plaut Austria GmbH. 1994 verkauften wir die restlichen Anteile - ich stieg als

Projekt-Manager für Großobjekte in die Plaut Austria ein. 1995 begann ich mit dem Aufbau eines Competente-Center-Logistik, gleichzeitig wurde mir auch die Prokura erteilt. Da dieser Aufbau recht erfolgreich war, bot man mir die Geschäftsführung an, die ich 1997 übernahm. In diesem Jahr wurden wir als das viert-dynamischste (von über tausend) Unternehmen Österreichs geehrt. Zusätzlich wurde mir die Geschäftsführung der Syntacom angeboten, die wir 1998 übernahmen. 1999 kauften wir die IOS GmbH, wo ich ebenfalls Geschäftsführer bin. Es gelang uns, seit 1995, seitdem ich die Prokura erhielt, den Mitarbeiterstand von 40 auf 220 auszubauen und damit zu einem der größten Consulting-Unternehmen Österreichs zu werden. Im Jahre 2000 führten wir weitere Firmen-Aquisitationen durch, gleichzeitig stärkten wir die Firmenstruktur durch die Verschmelzung der einzelnen Unternehmen. Unsere Firma ist ein klassischer Unternehmensberater mit einer sehr hohen Affinität zur Informations-Technologie. Wir bieten unseren Kunden eine komplette Beratungskette, von der strategischen Ausrichtung eines Unternehmens über die Organisations- und Geschäfts-Prozeß-Beratung bis zur Implementierung kompletter EDV-Lösungen. Zu unseren Kunden zählen einerseits nationale und internationale Großunternehmen wie beispielsweise ÖMV, Spar, AUA sowie der klassische österreichische Mittelstand.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich in der Lage war, Strukturen und die Wirtschaft zu beeinflussen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Viel Arbeit und die Freude daran, klare Ziele und eine gewisse Unkonventionalität. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht da wären?** Meine Eltern; sie erzogen mich erfolgsorientiert, beginnend mit der Auswahl des Internates bis zur zielgerichteten Unterstützung beim Studium. **Hatten Sie Rückschläge, und wie gehen Sie damit um?** Der „Nichtabschluß" eines Studiums ist für viele ein Rückschlag. Für mich war es eine rationelle Entscheidung, die ich nicht bereue. Rückschläge sind temporäre Problemhäufungen, die durch konsequente Problemlösung bewältigt werden können. **Wie sehen Sie Ihre Freunde?** Als kommunikativen, gastfreundlichen, erfolgreichen, analytischen Vielarbeiter. **Wie sehen Sie Ihre Mitarbeiter?** Als erfolgreichen, zielorientierten Geschäftsführer. **Wie sieht Sie Ihre Familie?** Sicher als ein immer gerne gesehenes Mitglied der Familie. Meine Frau ist rücksichtsvoll gegenüber dem übermäßigen Zeitaufwand und unterstützt somit meinen geschäftlichen Erfolg. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja. Anerkennung braucht jeder. Ein Feedback, ob man die richtigen Dinge, und diese richtig macht. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Am Berg kann ich total abschalten und auftanken. **Was sind Ihre Ziele?** Die Mitgestaltung eines Unternehmens auf europäischer Basis. **Haben Sie vielleicht noch einen Tip für die Um- und Nachwelt?** Wichtig sind der Wille zur ständigen Veränderung, Networking und Selbstkritik.

✱ Flekatsch Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Manager und Künstler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Austrian Air Ambulance - Ärzteflugambulanz GmbH., 1080 Wien, Albertgasse 1A. Geboren - Datum, Ort: 5. Mai 1958, Wien. Eltern: Prof. Dr. Eugen und Dr. Eva. Schöpferische Akte: Verschiedene Publikationen in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Mitglied in der Berufsvereinigung Bildender Künstler Österreichs, Mitglied vom österreichisch-ägyptischen Verein für Kultur, Kunst und Sport. Hobbies: Musik, Malen, Segeln, Tauchen und Golf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer Familie, wo beide Elternteile im Unterricht tätig waren. Mein Vater lehrte Philosophie und Russisch, meine Mutter Englisch und Musik. Unser Haus war durch eine musische Atmosphäre geprägt; ich spiele verschiedene Musikinstrumente. Mein Vater prägte mich durch seine strenge, wissenschaftliche Denkweise, die sich in seiner Rhetorik widerspiegelte. Wir diskutierten mit ihm über viele Dinge, was mir half, meine emotionalen Ideen auf den Prüfstein zu stellen. Er sah Medizin als eine mögliche Zukunft, mich interessierte aber mehr das Künstlerische. So begann ich Medizin zu studieren und verfolgte gleichzeitig meine kreativen Ideen. Das war für mich eine sehr fruchtbare Zeit und ich empfinde es als positiv, daß ich mich nicht auf eine Sache konzentrierte, sondern mich mit verschiedenen Dingen beschäftigte. Im Mittelpunkt stand für mich der Mensch - sowohl in der Medizin als auch in der Kunst. Viel Zeit verbrachte ich mit Sport, wobei mich besonders Federtuchspringen und Tauchen faszinierten - das Loslösen von der Schwerkraft, die dreidimensionale Bewegung. Mein Leitfaden lautet - das was ich tue, mit Überzeugung zu tun. Ich wehre mich gegen jede Fixierung, vielmehr brauche ich Ideen, die ich nach meinen Vorstellungen entwickeln kann. Während meines Medizin-Studiums begann ich bei der Austrian Air Ambulance-Ärzteflugambulanz GmbH zu arbeiten und betrachtete dies zuerst als Nebenbeschäftigung, um Geld zu verdienen. Mit der Zeit interessierte mich dies aber mehr und mehr, vor allem die Kombination des medizinischen und organisatorischen Bereiches, das vernetzte Denken, ohne Fachlastigkeit. Diese Branche gibt es in Österreich erst seit 1976, man mußte viel lernen und aufbauen. Ich bildete mich in diversen Bereichen aus - im Flugbetriebswesen, in der Flugmedizin, im Notfall-Management. Parallel dazu entwickelte ich mich als Maler und begann meine Werke in Österreich und im Ausland auszustellen. Diese Ader habe ich meinem Großvater zu verdanken, der Professor an der Akademie der bildenden Künste war. Bei allem, was ich mache, ist mir wichtig, es so gut wie möglich zu machen. So habe ich in der Ärzteflugambulanz das Qualitäts-Managementsystem nach ISO 9002 eingeführt, und wir sind das erste zertifizierte Unternehmen in dieser Branche. Dieses Thema behandle ich auch in verschiedenen internationalen Vorträgen. Mir ist es wichtig, aus dem eigenen Haus hinauszugehen, um einen neuen Blickwinkel zu gewinnen. So wurde ich Mitglied von zwei Gruppen europäischer Normungskommissionen, wo wichtige Standards für die Zukunft entwickelt werden.

● Zum Erfolg

Wie drückt sich der Erfolg für Sie aus? Indem ich ein Ziel erreiche, welches ich anstrebe. **Was ist dabei zu beachten?** Überzeugung, Wertbewußtsein. Bedeutend für mich ist zu erkennen, wofür ich lebe, einen Sinn für mich zu finden. **Haben Sie die Position eines Geschäftsführers, die Sie jetzt bekleiden, angestrebt?** Ich strebte nicht die Position an, sondern suchte immer nach neuen Herausforderungen. Mir war es wichtig, eine Tätigkeit zu haben, in der ich meine Ideen und Vorstellungen einbringen kann. Bei uns im Unternehmen versuche ich, Hierarchien abzubauen und die Mitarbeiter zu motivieren, ihre Vorschläge einzubringen. Es ist mir ein Anliegen, daß jeder Mitarbeiter das Erfolgsgefühl mitempfinden kann. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Geboren wurde ich im Sternzeichen des Stieres und dementsprechend gehe ich an ein Vorhaben mit einer gewissen Beharrlichkeit, bin von der Sache, an die ich glaube, nicht leicht abzubringen. **Was bedeutet eine Beziehung für Sie?** Ich lege großen Wert darauf, eine Balance zwischen dem beruflichen und dem privaten Bereich zu halten; in einer Beziehung Vertrauen, Aufmerksamkeit einander zu schenken. Ich versuche, die relativ wenige Zeit, die ich mit meiner Lebensgefährtin verbringe,

bewußt zu gestalten und dann wirklich für sie dazusein. **Welche Art der Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Zufriedenheit und Überzeugung sind mitunter die besten Wegweiser zum Finden einer inneren Balance zwischen Offenheit und Bestimmtheit.

✱ Flotz Stefan

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Transport und Handel Steve., 2243 Matzen, Feilbachstraße 15. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1970, Mistelbach. Kinder: Natali (2000). Eltern: Ingrid und Simon. Mitgliedschaften: Verwaltungsmeister der Freiwilligen Feuerwehr Matzen. Hobbies: Familie.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Einzelhandelskaufmannslehre (1985-88) ging ich verschiedenen Jobs nach, um praktische Erfahrung zu sammeln. Im April 1990 machte ich mich in Matzen in der Transportbranche selbständig. Ohne eigenes Kapital, begann ich mit einem Jungunternehmerkredit, von dem ich das Auto und ein Autotelefon kaufte. Die anfänglich geplante unternehmerische Idee meines Freundes, wegen der ich überhaupt selbständig wurde, erwies sich als Flop. Die Anlaufzeit war dadurch unerwartet schwierig, aber ich schaffte es allein meine Firma am Markt zu etablieren. Nach fünf Jahren wurde aufgerüstet, ein zweiter Wagen gekauft und ein Chauffeur eingestellt. Zur Zeit verfüge ich über fünf Fahrzeuge und beschäftige fünf Mitarbeiter, inzwischen haben wir uns auf Expreßdienste EU-weit spezialisiert. Unsere Kunden sind unter anderem die OMV, Krippl Fenstertechnik und Geo-Data-Umwelttechnik, um nur einige zu nennen. Wir sind aber auch für andere Speditionen unterwegs. Seit 1996 handeln wir auf diversen Jahrmärkten und Kirtagen mit Spielwaren, bei denen mich meine Mutter im Verkauf unterstützt. Mit dem großen Handelsschein und der Prüfung für den Verkauf von pyrotechnischen Artikeln der Klasse eins und zwei, betreiben wir ein zusätzliches Saisongeschäft. An diversen Standplätzen in Niederösterreich und Burgenland verkaufen wir Feuerwerkskörper. 1999 absolvierte ich die Prüfung der Niederösterreichischen Landesregierung, für den Abschuß pyrotechnischer Artikel der Klasse drei und vier. Somit gelten wir auch als Veranstalter von Feuerwerken.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich habe aus dem Nichts ein Miniimperium geschaffen und bin inzwischen in der Branche anerkannt. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Fleiß, viel Zeit investieren, nie aufgeben und in der schwierigen Anfangsphase Durchhaltevermögen zu zeigen. **Wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erst nach sechs Jahren, als der Spielwarenverkauf am Markt auch noch dazu kam. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich lerne aus den Fehlern, und vermeide sie in Zukunft. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als normaler Mensch. In der Firma sind wir ein Team, nur gemeinsam kann man etwas bewältigen. Meine Eltern arbeiten zum Teil mit, kennen den Betrieb, und sind sicher stolz auf mich. **Erfahren Sie Anerkennung?** Zu wenig, aber ich brauche auch nicht mehr, ich bin glücklich und schon sehr zufrieden wenn alles funktioniert. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Auftanken kann ich nur im Kreise der Familie. **Haben Sie noch Ziele?** Ein Großes, aber dieses ist noch nicht spruchreif. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Von Anfang an genau kalkulieren. Sein Spezialgebiet finden und sich nicht verzetteln.

✱ Fodor Maria

● Steckbrief

Beruf: Gastwirtin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Ilona Kleines ungarisches Restaurant., 1010 Wien, Bräunerstr. 2. Geboren - Datum, Ort: 28. Februar 1962, Budapest. Familienstand: Verheiratet mit Erwin. Eltern: Zoltan und Ilona. Besondere Vorfahren: Michael Somlai (Stiefvater), Geschäftsgründer 1957. Ehrungen: 1988 1. Platz beim Wiener Gulaschtest, 2000 Silbernes Ehrenzeichen der Wirtschaftskammer Wien. Mitgliedschaften: Verein der Gastwirte.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin in Budapest geboren und verbrachte auch meine Kindheit in Ungarn. 1978 kam ich nach Wien, besuchte in Wien die Schule bis 1980, brach diese aber wegen sprachlicher Schwierigkeiten ab und begann in einem Café in Wien zu arbeiten. 1980-82 war ich in der Restauration auf dem Schiff „Stadt Passau" tätig, welches meinem Stiefvater gehörte. Ich war seine rechte Hand, verrichtete alle Arbeiten, vom Erdäpfelschälen bis zum Einkaufen. Nebenbei besuchte ich die Maturaschule (bis 1986). Zu Weihnachten 1986 übernahm ich das Ilona-Stüberl, richtete das Lokal ein wenig her und eröffnete am 26. Jänner 1987. Seither bin ich Besitzerin und Mädchen für alles.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unsere siebensprachige Speisekarte (nicht mehr sechssprachig!). Erfolg hat für mich nichts mit Reichtum zu tun. Ich fühle mich erfolgreich, wenn ich für meine Leistungen Anerkennung von außen erfahre. **Was macht Ihren speziellen Erfolg aus?** Mein spezieller Erfolg ist die gute ungarische Küche, wodurch ich viele Stammgäste habe. Mein Koch und mein ganzes Personal kommt aus Ungarn. Ich erachte die freundschaftliche Betreuung der Mitarbeiter als sehr wichtig, wir sind wie eine Familie. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, generell fühle ich mich mit dem Erreichten zufrieden. Mittlerweile hat unser Lokal einen sehr guten Namen, aber ich bin Perfektionistin und würde mir ein ausgewogeneres Verhältnis zwischen Berufs- und Privatleben wünschen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ausschlaggebend ist mein persönlicher Kontakt zu den Gästen, es entstehen dadurch sehr verbindliche Gespräche. Zu Weihnachten erhalten meine Stammgäste ein kleines Weihnachtsgeschenk. Vor 11 Jahren benötigte ich 20 bis 30 Geschenke, heute sind es an die 400 Stück. Außerdem werden die Stammgäste nach dem Essen auf ein Getränk eingeladen. Ich achte sehr auf Sauberkeit und auf Qualität der Speisen, ich biete nichts an, was ich nicht selbst essen würde. Da Touristen auch einen Teil meiner Gäste ausmachen, liegt meine Speisekarte sechssprachig auf. Weiters halte ich die alte, ungarische Tradition aufrecht und reiche kostenlos Brot zu den Speisen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die entscheidenden Kriterien sind für mich Ehrlichkeit, Pünktlichkeit, Sauberkeit, Freundlichkeit und hohe Zuverlässigkeit. Wenn es einmal ein Problem gibt, möchte ich, daß die Mitarbeiter zu mir kommen und mit mir darüber sprechen; meist habe ich Verständnis dafür. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne Probleme mit fortschreitendem Alter immer gelassener. Kleinere

Probleme, die das Geschäft betreffen, nehme ich mir nicht mehr so sehr zu Herzen wie früher. Jedenfalls versuche ich, sie so schnell wie möglich zu lösen und mich ihnen zu stellen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Da ich ein ungarisches Lokal führe, ist für mich die Problematik der Arbeitsbewilligungen eine sehr große, obwohl ich meine Mitarbeiter langfristig beschäftige. Auch die Öffnungszeiten der Geschäfte sind für mich ein gewisses Problem, es wäre für mich als Gastronomin einfacher, zumindest im ersten Bezirk auch am Wochenende oder abends einkaufen zu können. Generell ist für unsere, wie sicher auch für andere Branchen, die Bürokratie in Österreich eher hinderlich; ich finde, die Amtswege sollten einem als Geschäftsmann bzw. -frau leichter gemacht werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Geschäft so weiterzuführen wie bisher und die dafür aufgewendete Zeit etwas zu reduzieren. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich bin ein temperamentvoller Mensch, ich kann nicht ruhig sitzen und nichts tun. Aus meiner Partnerschaft schöpfe ich ebenso viel Kraft und wie aus der Zufriedenheit der Gäste. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Man muß an sich glauben und daran, daß die Dinge gut ausgehen werden und die negativen Dinge zur Seite schieben.

✱ Fonseca Ailton Cesar

● Steckbrief

Beruf: Tänzer, Choreograph, Manager. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ailton Tropical Dance - Ailton Fonseca & Mitgesellschafter., 1100 Wien, Landgutgasse 26/4. Geboren - Datum, Ort: 13. August 1966, Marilia-Sao Paulo (Brasilien). Kinder: Jian Liang Fonseca (1997). Eltern: Ladir und Izaltina Fonseca. Hobbies: Tanzen, Schwimmen, Volleyball, Wasserski, Skifahren, esoterische und buddhistische Literatur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte in Brasilien und absolvierte eine betriebswirtschaftliche Ausbildung, sowie verschiedene Tanzkurse (Capoeira, Folkloretänze). Ein Jahr später kam ich nach Österreich, da meine Schwester in der Botschaft arbeitete. Ursprünglich kam ich hierher um Deutsch zu lernen; ich wollte maximal zwei Jahre bleiben. Ich absolvierte den Deutschkurs am Goethe-Institut und war von 1988 bis 1991 in der Firma Holver Holzverwertungs GmbH als kaufmännischer Angestellter tätig. Anschließend besuchte ich die Tourismusschule Modul, daneben veranstaltete ich verschiedene Tanzevents und Clubbings und war selbst als Tänzer tätig. 1992 machte ich mich mit meiner Firma selbständig. Ich bin mit meinen Shows heute vor allem in Österreich, der Schweiz und Deutschland tätig und biete typische brasilianische und lateinamerikanische Tanz- und Musikshows an. Ich beschäftige zeitweise bis zu 80 Künstler, vor allem TänzerInnen und Musiker.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das zu machen und zu verwirklichen was ich will - koste es was es wolle. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich konnte bereits während meiner Schulzeit viele Verbindungen knüpfen. Das Modul war für mich eine gute Voraussetzung, da ich mir in dieser Schule kaufmännisches Wissen aneignen konnte. Ich tanze sehr gerne und denke, daß meine Qualitäten im Bereich des Entertainments liegen; deshalb beschloß ich, mich selbständig zu machen, weil ich als Künstler adäquat bezahlt werden wollte. Nachdem ich die Choreographie für meine Show entwickelt hatte, kaufte ich in Brasilien die Kostüme. Zu dieser Zeit trat ich zum Buddhismus über, der mich lehrte, an mich selbst zu glauben. Diese Philosophie hat mir sehr stark geholfen, mein Unternehmen aufzubauen. Ich glaube, daß mein Erfolg zu einem gewissen Teil auf meinen Stolz beruht, nie um Hilfe zu bitten. Ich möchte die Tradition meines Landes weiterführen und dabei immer authentisch bleiben, um die kulturelle Identität Brasiliens zu transportieren und weiterzugeben. Mein Kundenkreis umfaßt Firmen, für die ich Veranstaltungen organisiere, sowie Agenturen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute als erfolgreich, wenn ich meine heutige Situation mit jener als Angestellter vergleiche. Ich habe aber noch viel vor. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Die Originalität der lateinamerikanischen Tänze ist für mich als Brasilianer selbstverständlich, darüber hinaus versuche ich in meinem Programm meine eigene Kreativität zu entfalten und meine Ideen zu verwirklichen, wie auch jede Sambaschule ihren eigenen Stil vertritt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Schwester, die ebenfalls in Österreich ist, glaubte zunächst nicht an meinen Traum. Erst seit etwa vier Jahren glaubt sie an mich und meinen Erfolg. Sie hat mich durch ihre Kritik unglaublich motiviert, da ich ihr beweisen wollte, daß ich es schaffen kann. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist für mich sehr wichtig. Ich spüre sie vom Publikum, wenn ich auf die Bühne komme - dazu bedarf es keiner Worte. Dieses Feedback ist für mich die beste Motivation um weiterzumachen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Tänzerinnen sind südamerikanischer Abstammung. Wenn ich Tänzerinnen einstelle, ist mir ihre Ausstrahlung, ihre Authentizität sehr wichtig, sie müssen jedoch keine Tanzprofis sein, da ich sie ohnehin selbst trainiere. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich ständig fort, indem ich pro Jahr etwa drei Monate in Brasilien verbringe und mich vor Ort über neue Tänze und Musik informiere. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht heute darin, selbst Veranstalter großer, Internationaler Tourneen zu werden und vermehrt in Theatern tätig zu sein. Meine Vision ist die Verwirklichung eines Musicals über die Geschichte Brasiliens.

✱ Forsthuber Hans-Jürgen

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Brassring GmbH., 1110 Wien, Simmeringer Hauptstraße 397/2/Top 132. Hobbies: Golf, Internet, Reisen, Kochen (Asiatisch), Wein, Zigarren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich machte die Ausbildung zum Hotelmanager in Innsbruck und war anschließend lange Zeit in Zürich, wo ich zunächst meine Pflichtpraktika absolvierte und anschließend in verschiedenen Bereichen tätig war. In der Folge kehrte ich nach

Österreich zurück und arbeitete im Sheraton Innsbruck. Danach wechselte ich zur Lauda Air, wo ich auf Langstreckenflügen eingesetzt wurde und im Zuge dessen in Sydney, Bangkok und Hongkong stationiert war. Damals hatte ich meinen festen Wohnsitz in Sydney. Nachdem meine Stationierung abgelaufen war, zog ich wieder nach Österreich und war als Trainer für das Flugpersonal tätig. Dieser Beruf war im Vergleich zu meiner vorigen Tätigkeit relativ uninteressant, deshalb ließ ich mich gern von Mc Donalds abwerben. In diesem Unternehmen war ich fünf Jahre lang europaweit als Manager tätig und führte die Restaurants jeweils in der Aufbauphase 90 Tage von ihrer Grundsteinlegung an. Danach war ich im Chattanooga in Wien als Geschäftsführer tätig und konnte in dieser Diskothek eines der ersten After Hour Clubbings in Europa etablieren. Nach knapp drei Jahren wechselte ich in ein amerikanisches Unternehmen, war dort eineinhalb Jahre beschäftigt und wurde schließlich bei Netway im Bereich technischer Support angestellt, da ich immer schon in meiner Freizeit Homepages programmierte und mich mit Technik und dem IT-Bereich beschäftigte. In weiterer Folge wechselte ich zu Telekabel (heute Chello), wo ich weltweit als Trainer tätig war und anschließend als Internettrainer zu European Telekom. 2000 kam ich zu Brass Ring Europe und bin bis dato in der Position als Country Manager Austria beschäftigt. Das Unternehmen stellt die Plattform zwischen Bewerbern und Unternehmen dar, ist dabei jedoch kein Personalvermittler im klassischen Sinn. Wir veranstalten Hightech-Carrier-Exchange Messen und bringen somit beide Interessenten zusammen. Der Bewerber muß IT-Professionist sein und über mindestens drei Jahre Erfahrung verfügen, um an einer solchen Messe teilnehmen zu können; die Recruiter des jeweiligen Unternehmens können sich bei dieser Gelegenheit Erstkontakte zu wirklich interessanten potentiellen Mitarbeitern verschaffen. Pro Event verzeichnen wir dabei etwa drei bis fünf Neueinstellungen. Brass Ring ist weltweit tätig, ich selbst bin für Österreich zuständig. Zu unseren Kunden zählen große Unternehmen, unser Package umfaßt das Event selbst – Catering und Hotelzimmer, Radiowerbung sechs Wochen vor dem Event und permanente ganzseitige Anzeigen in Tageszeitungen. Dabei sind wir preiswerter als Headhunter.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, nie stehenzubleiben, immer wieder neue Ziele zu haben und mich permanent fachlich und persönlich weiterzuentwickeln. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein zielstrebiger und flexibler Mensch, weiters konnte ich in meiner Laufbahn als Trainer sehr viel Erfahrung mit Menschen sammeln. Meine Stärken liegen auch in der Kommunikation; so konnte ich mir ein wichtiges Netzwerk aufbauen. Im Endeffekt muß ich mir jedoch meine Ziele selbst stecken und die alleinige Verantwortung für mich und meinen Erfolg übernehmen. Ich bin Kosmopolit und habe keine Wurzeln im eigentlichen Sinn: Ich fühle mich auf der ganzen Welt zu Hause. Unser Unternehmen bietet seinen Kunden höchstes Service; wer mit uns zusammenarbeitet, braucht sich selbst um nichts mehr zu kümmern. Das Event selbst bleibt online; die Recruiter können sich also auch danach in unserer Online-Datenbank über die Interessenten informieren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich habe in meinem Leben viel erreicht und sehe mich deshalb heute als erfolgreich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Offen. Ich nehme Herausforderungen an und bewältige Probleme wenn möglich ad hoc. Wenn ein Problem nicht sofort lösbar ist, gebe ich mir die nötige Zeit dazu. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, die beiden Bereiche zu vereinen – aber jeder Manager in einer Führungsposition hat seine Probleme mit der Vereinbarung von Berufs- und Privatleben, ohne daß eines von beiden leidet. Ich glaube, es ist unglaublich wichtig, positiv zu denken und mit sich selbst in Einklang zu sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß gerade in jungen Jahren lernen, lernen, lernen! Gute Ausbildung ist heute unglaublich wichtig, Abschlüsse alleine reichen aber nicht: Ich rate jedem zu Auslandsaufenthalten und zum Training on the Job. Man soll seine Jugend wirklich nützen und jede Gelegenheit zur Bildung wahrnehmen. Im Beruf selbst muß man zielstrebig sein und darf immer nur nach vorne sehen – nie nach hinten. Man erntet, was man sät – positives Denken ist enorm wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, das Unternehmen am österreichischen Markt bekannt zu machen und zu positionieren.

✱ Forstner Peter

Steckbrief

Beruf: Konditormeister und Hotelkaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Restaurantbetriebe Schloß Luberegg., 3644 Emmersdorf, Luberegg 18. Geboren - Datum, Ort: 17. Juni 1948, Voitsberg. Familienstand: Verheiratet mit Frieda. Eltern: Ignaz und Hilda. Ehrungen: Bronzemedaille erhalten beim Bundeslehrlingswettbewerb der Konditor. Hobbies: Zeichnen und Malen; schöne Orte auf dieser Erde aufsuchen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lebkuchenhäusererzeugung-Ausstellungen während der Adventszeit im Restaurant.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bis zur vierten Volksschulklasse verbrachte ich in Kolumbien, im Südwesten in der Region von Chocoko. Zurückgekehrt nach Österreich beendete ich die Hauptschule in Voitsberg und begann anschließend eine Konditorlehre bei der Firma Theyer in Köflach. Die Gesellenprüfung schloß ich 1966 ab und entschloß mich im Anschluß daran auch noch die Kochlehre, im Hotel Daniel in Graz, zu absolvieren. 1968 machte ich die Gehilfenprüfung in der Landesberufsschule Bad Gleichenberg und trat noch im selben Jahr in die Hotelfachschule Bad Gleichenberg ein. Drei Jahre später schloß ich diese als Hotelkaufmann ab, und machte im Anschluß daran die Konditormeisterprüfung an der Handelskammer in Graz. Im Zeitraum von 1972-73 war ich im fränkischen Raum bei der Firma Wienerwald, als Geschäftsführer-Springer, tätig. Der Hauptgrund warum ich diese Tätigkeit ausübte, lag speziell darin, um mir Kenntnisse im Management, speziell im Controlling, anzueignen, eine Disziplin in der die Wienerwald-Kette als vorbildlich für die gesamte Branche anzusehen war. Gleichzeitig voluntierte ich beim Konzern Mövenpick, wo ich mich mit dem Qualitätscontrolling vertraut machte. Diese erworbenen Wissenszweige konnte ich 1974 für die Austria-Hotels einsetzen und habe die beiden Wiener Restaurants die "Perle" und den "Spatz", sowie das Restaurant "Perle" im Hotel de France, aufgebaut. Ende 1974 half ich, ebenfalls in Wien, die Katzletz-Stuben der Familie KommR. Schneider, zu errichten. 1975 trat ich in die NÖ-Molkerei in der Bundeshauptstadt ein, und entwickelte dort die Hauptabteilung Gastronomie, weiter. Am Ende meiner Tätigkeit, nach sechs Jahren, umfaßte die Hauptabteilung eine Großküche mit einer Produktion von 5.000 Essen pro Tag. Weiters boten wir ein Partyservice, errichteten eine Hauscafeteria, und belieferten Betriebsrestau-

rants bei den Firmen: Rank-Xerox, Elektro-Diesel-Bosch, Gefaert-Normalzeit, Panalpina, TGM, Allgemeines Krankenhaus, Bundesrealgymnasium Perchtoldsdorf und der Konditorei in der Schleifmühlgasse. 1981 wechselte ich meinen Arbeitgeber und begann bei der Österreichischen Girozentrale in Wien, als "Troubleshooter" für Hotels zu agieren. 1983 entschlossen meine Frau und ich uns selbständig zu machen, gründeten die Einzelfirma Friede Forstner, und übernahmen den Gasthof Auhof in Linz-Urfahr, den wir zehn Jahre führten. 1993 kauften wir das jetzige Kaiser Franz Restaurant im Schloß Lubberegg, und zur gleichen Zeit auch einen Gasthof in Ybbs, den wir ebenfalls bis zum heutigen Zeitpunkt führen. 1995 ging mein Frau mit der Firma in Konkurs und mit großer Eigeninitiative haben wir 1996 die Vermögenswerte als Einzelfirma Peter Forstner, wieder zurückgekauft, und führen bis heute den Betrieb erfolgreich weiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mich am Abend zurücklehnen und auf einen erfolgreichen Tag zurückblicken kann, ohne Sorgen für die Zukunft zu haben, dann nenne ich das als Erfolg. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe ein ausgeprägtes Durchsetzungsvermögen. Ich kann auf den Erfolg warten, und bin sicher, daß er sich mit Bestimmtheit einstellt. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich bin nicht nachtragend, und das schätzen meine Mitarbeiter an mir. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die wichtigste Entscheidung war für mich, in der dunkelsten Stunde meinen Lebens, wieder aufzustehen und weiterzumachen. **Werden Sie von Ihrer Familie als erfolgreich angesehen?** Früher ja, jetzt ist das Verhältnis unterkühlt. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, natürlich. Meine Frau ist gleichberechtigte Partnerin, wobei sie für das Restaurant in Ybbs zuständig ist. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mein Geschäft steht und fällt mit meinen Mitarbeitern. Zur Zeit haben wir fünf fix angestellt, wobei zwei Mitarbeiter schon 18 Jahre mit uns arbeiten, und die anderen auch schon viele Jahre bei uns beschäftigt sind. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Chemie muß stimmen. Den Beruf muß man erlernt haben, aber der Arbeitswille ist ausschlaggebend. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Nur von meinen Gästen. Im weiteren Umfeld von Luberegg nicht. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich lasse mich nicht klein kriegen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich brauche zwei Stunden am Tag um abschalten zu können. Wenn ich diese Zeit nicht habe, dann werde ich müde. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Viele, noch einen Meilenstein auf dieser Welt setzen. **Ihr Lebensmotto?** Nicht alles so ernst zu nehmen wie es den Anschein hat. **Haben Sie Vorbilder?** Nicht unbedingt, aber ich nehme mir Menschen als Vorbild, die fünf Minuten ihr Gedächtnis in Anspruch genommen haben, und dann aus dieser Idee etwas gemacht haben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Den Nachkommen nicht jeden Stein aus dem Weg räumen. Mit zwölf Jahren mußte ich einmal einen Schaden zurückzahlen und dafür zwei Monate schwer arbeiten. Dieses Erlebnis hat mich geprägt.

✱ Fournes Helmut

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Isgus J. Schlenker-Grusen GesmbH., 1070 Wien, Zieglergasse 6. Geboren - Datum, Ort: 25. August 1946, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Edith. Kinder: Martina. Hobbies: Fitneß, Skifahren und Radfahren.

ISGUS

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin von der alten Garde, die nicht wie andere Manager die heutigen modernen Ausbildungsmöglichkeiten absolvierten. Ich besuchte die Volks- und Hauptschule und erlernte das Handwerk des Uhrmachers. Von 1966 - 1969 übte ich mein Handwerk bei der Firma Kolarsky/ Uhren als Lehrling und von 1971-1972 bei der Firma Bouz & Söhne als Uhrmachergeselle und Verkäufer aus. Da ich diese Tätigkeiten nicht als mein Zukunftsmetier sah, wechselte ich 1972 zur Firma Isgus (F. Rojkowski KG) in den Aufgabenbereich der Servicetechniker. Im Jahr 1978 wurde ich Vertriebsbeauftragter, zwei Jahre später Abteilungsleiter des Unternehmens. Seit 1983 bin ich Geschäftsführer und da mir die Zeiten der Firma Rojkowski KG als Betriebszugehörigkeit bei der Firma ISGUS angerechnet wurden, kann ich mit Freude auf eine 30-jährige Tätigkeit im Unternehmen zurückblicken.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja. Ich bin ein zufriedener Mensch, da ich mit meinem Leben und mit meiner Tätigkeit im Einklang stehe. Ich versuche immer das Beste aus meiner Situation herauszuholen, und da ich aus meinen Fehlern lerne und sie zukünftig meide, sehe ich mich als erfolgreich an. **Was ist für Sie persönlich Erfolg?** Wenn ich die Weiterentwicklung des Unternehmens sehe, wenn ich meine Mitarbeiter motivieren kann und wenn ich es schaffe Aufträge, für unser Unternehmen zu akquirieren, dann ist es für mich als Erfolg zu werten. Sehr wichtig ist mir die Zufriedenheit meiner Mitarbeiter. Jeder Mitarbeiter erhält zu seinem Fixlohn zusätzliche Prämienausschüttungen, da die private und die finanzielle Zufriedenheit ein wesentlicher Motivationsfaktor des Lebens ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für mich war meine Produktkenntnis, mein Einsatz und meine Bereitschaft die Vielfalt meiner Branche zu erkennen, zu analysieren und zu nützen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** In dem ich den Mitarbeitern beide Seiten eines Problems darstelle. Jedes Problem hat zwei Seiten und man ist nicht motiviert, wenn man nur eine Seite des Problems erkennt. Daher ist das dualistische Denken der Mitarbeiter, das wesentlichste um motivierte Mitarbeiter zu haben. Wir verschenken zur Motivation Zeitguthaben und generelle Großzügigkeit. Sehr wichtig ist, daß Motivation nicht zur Gewohnheit wird: Ungeplantes motiviert in höherer Form und ist mit mehr Freude und Flexibilität zu genießen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Prinzipiell ist es schwer qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Wir sind von der Lohnstruktur her, als Kleinunternehmer nicht in der Lage, Höchstlöhne bieten zu können. Wir versuchen auf Bewerber einzugehen und entscheiden uns nach den persönlichen Gesprächen. Auch das weiterentwickelte Arbeitsmarktservice hat uns schon sehr gute Mitarbeiter vermitteln können. Wir finden die Entscheidung in gemeinsamen Sitzungen, da der Informationsaustausch mehrerer Personen, die Entscheidungsüberschneidungen verhindert. Im Kundenbereich ist der Zusammenarbeit keine Grenzen gesetzt, da jeder Unternehmer unser Produkt Zeiterfassung nutzen kann. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Das Problem ist in der Wertigkeit der Produkte zu sehen. Die Kunden schauen nur mehr auf Preisgestaltung und erkennen nicht die Wichtigkeit der Qualität. Die Leute interessiert nicht mehr die Unternehmens-

gestaltung oder der Lebensraum der Firma, sondern sie kaufen nur mehr nach Höhe der Anbotlegung. Es gibt viele Kleinstunternehmer, die kurzfristig am Markt erscheinen, billigste Möglichkeiten anbieten und dann alsbald den Markt wieder verlassen.

✱ Fradler Maria Bernadette

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Zentrumsmanager. Tätig bei: Plasmazentrum der Baxter AG., 8010 Graz, Elisabethstraße 41. Geboren - Datum, Ort: 9. Februar 1960, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Edwin. Kinder: Christopher (1985). Eltern: Ferdinand und Rosa. Hobbies: Haus, Garten, Laufen, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Berufsweg begann als Diplomkrankenschwester im Merkur Sanatorium St. Radegund. Ich übte diese Tätigkeit fünfzehn Jahre lang aus, bildete mich parallel dazu ständig weiter, absolvierte die einjährige Sonderausbildung zum sozialmedizinischen Pflegedienst und stieg 1995 bei Baxter ein. In den letzten beiden Jahren absolvierte ich zusätzlich noch ein postgraduales Studium. Heute leite ich das Plasmazentrum Graz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mir selbst treu zu bleiben, die Ziele, die ich ins Auge gefaßt habe zu verfolgen, und ein harmonisches Privatleben zu führen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine wesentlichen Stärken sind Konsequenz, Ehrgeiz und Ausdauer. Darüber hinaus denke ich, daß zum Erfolg auch ein gewisses Maß an Glück gehört. Heute weiß ich, daß mein Elternhaus einen großen Teil zu meinem Erfolg beigetragen hat. Ich lernte, in jeder Niederlage eine Chance zu sehen, und bin ein Mensch, der aus seinen Fehlern lernt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich heute im Sinne meiner Definition als erfolgreich, weil ich in meinem Leben bisher sehr viel erreichen konnte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Beruflich empfand ich mich ab meinem Sprung von der Krankenpflege ins Management als erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich denke, daß die Entscheidung, zu Baxter zu gehen meine bisher größte und erfolgreichste war. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre viel Anerkennung seitens meiner Umwelt, und werde aufgrund meiner Leistungen sehr hoch geschätzt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Plasmazentren leiden eigentlich unter der viel zu geringen Aufklärung der Bevölkerung: Kaum jemand weiß, wofür man Plasma braucht und warum man eigentlich spenden sollte. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als erfolgreich angesehen, als jemand, der seinen Weg geht, ohne sich davon abbringen zu lassen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine große Rolle bei meinem Erfolg, ohne gute und motivierte Mitarbeiter könnte ich nicht erfolgreich sein. Darum denke ich, daß die Mitarbeiter das wichtigste Kapital jedes Unternehmens sind. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Qualifikation, die ich voraussetzen muß, achte ich bei der Auswahl meiner Mitarbeiter sehr stark auf die Persönlichkeit. Ich lege großen Wert auf ein gut zusammengestelltes, möglichst heterogenes Team, das sich untereinander ergänzt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich kommuniziere sehr viel mit meinen Mitarbeitern, weil ich ein Mitarbeitergespräch pro Jahr zu wenig finde. Deshalb bin ich ständig in Kontakt mit den Teams und hebe mich nicht von ihnen ab. Erfolg und Lob zählt prinzipiell für alle. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich wende mindestens einen Tag pro Monat für firmeninterne Weiterbildung auf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde der jungen Generation raten, sich wieder vermehrt mit den Werten und Traditionen der Älteren zu beschäftigen, diese beizubehalten und zu pflegen. Ich denke, daß man der Familie und dem Privatleben generell jene hohe Bedeutung beimessen sollte, die ihnen zusteht: beruflicher Erfolg ist nicht alles. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein berufliches Ziel besteht darin, mich noch weiterzuentwickeln, beziehungsweise mich eventuell im Gesundheitsbereich selbständig zu machen. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem – nutze den Tag.

✱ Frank Johann

● Steckbrief

Beruf: Gärtnermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Baumschulen Frank., 3452 Heiligeneich, Wiener Landstraße 21. Geboren - Datum, Ort: 26. Oktober 1959, Tulln. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Maria. Kinder: Manuel (1986) und Jasmin (1987). Schöpferische Akte: Gedichte, Kabarett. Hobbies: Skifahren, Reisen und Musik in allen Richtungen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Beendigung der Pflichtschule begann ich meine Ausbildung an der Fachschule für Gartenbau in Langenlois. Dies war eine vierjährige Ausbildung in der Zeit von 1975 bis 1979 und davon eineinhalb Jahre Praxis. Ich hatte schon damals das Bedürfnis mich selbständig zu machen und meine eigenen Ideen realisieren zu können. Nach der schulischen Ausbildung und der Praxis in einem der Betriebe in unmittelbarer Nähe, ergab es sich, daß ich an der Fachschule eine Stelle bekam. Während dieser Zeit betrieb ich intensive Weiterbildung und hatte dabei die Möglichkeit viele andere Betriebe kennenzulernen. Ich legte in weiterer Folge die Meisterprüfung ab und bekam eine Führungsposition in der Abteilung Baumschule. Für diese Abteilung war ich in großem Umfang für die Leitung, aber auch für die Mitarbeiter verantwortlich. 1982 gründete ich mein eigenes Unternehmen auf einem Teil der elterlichen Landwirtschaft. Nachdem ich interessante Vereinbarungen mit Großabnehmern traf, entwickelte sich der Betrieb vorzüglich. Es war dies allerdings eine Zeit, in der man für gute Produkte auch noch gute Erlöse erwirtschaften konnte. In der Zwischenzeit wurde das Geschäft mit den Großabnehmern immer schwieriger und ich trennte mich 1987 von ihnen. In diesem Jahr trat auch mein Bruder in das Unternehmen ein und wir bilden seit diesem Zeitpunkt ein Team von großer fachlicher Kompetenz. Zu dieser Zeit etablierten sich immer mehr Unternehmen am Markt, die sich mit der planerischen Gartengestaltung befassen, und diese Betriebe waren meine neue Zielgruppe. Mit diesem Geschäftsfeld konnte ich den fehlenden Umsatz aus dem ehemaligen Geschäft mit den Großabnehmern wettmachen und gute

Umsatzzuwächse erreichen. Zur Zeit arbeiten wir an der Präsenz unseres Unternehmens im Internet. Mit diesem Projekt wollen wir den Endverbraucher erreichen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn man sich Ziele setzt und diese auch erreicht, das bedeutet für mich Erfolg. Er ist für mich nicht an Zeit gebunden! **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin mit Leib und Seele Gärtner, ich mache also etwas, daß mir absoluten Spaß bereitet. Ich befasse mich zu fast jeder Tages- und Nachtzeit mit Pflanzen und Bäumen. Die Gentechnik spielt in unserem Betrieb keine Rolle. Persönlich bin ich ein Einzelgänger (berufsbezogen!), aber trotzdem ein umgänglicher und offener Mensch. Für die positive Entwicklung unseres Unternehmens ist mit Sicherheit auch die Symbiose zwischen meinem Bruder und mir verantwortlich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Ausbildung und die Beschäftigung in der Fachschule, mit den entsprechenden Kontakten zu verschiedenen Firmen, waren für meinen persönlichen Erfolg mitverantwortlich. Die immer wieder auftretenden Probleme im laufenden Geschäft und deren Lösungen waren der persönlichen und auch der wirtschaftlichen Entwicklung sehr förderlich. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon während meiner Lehrzeit fühlte ich, daß ich mich bestimmt einmal selbständig machen werde. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste Entscheidung war der Schritt in die Selbständigkeit. **Gab es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Onkel, der Pädagoge war, erkannte mein Talent im Umgang mit der Natur und mit Pflanzen. Schon in der Pflichtschule waren die Fächer Biologie und Botanik meine liebsten Unterrichtsstunden. Mein Onkel gab die Empfehlung für den Eintritt in die Fachschule für Gartenbau. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung von der Öffentlichkeit gibt es kaum. Der Besitz wird mit Neid abgegolten. Im geschäftlichen Bereich schätzt man unsere Kompetenz, Zuverlässigkeit, sowie Ideenreichtum. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Die Mitarbeiter spielen eine große Rolle, weil auch sie nach außen die Firma repräsentieren. Wichtige Entscheidungen treffe ich im überwiegenden Maß allein, jedoch oft nach Rücksprache mit meinem Bruder. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich spielt die absolvierte Ausbildung eines Bewerbers nur eine kleine Rolle. Viel wichtiger ist mir der Wille und das persönliche Engagement. In den letzten Jahren vermisse ich bei den Personen, die sich um eine Stelle bewerben, den Willen und die Bereitschaft etwas bewegen zu wollen. Wir greifen deshalb oft auf ausländische Mitarbeiter zurück, weil sich die Einheimischen nicht mehr schmutzig machen und mit Erde arbeiten wollen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Familiär bin ich bei weitem nicht so erfolgreich wie in der Wirtschaft. Mein Problem ist es, daß ich von meiner Partnerin dasselbe hohe persönliche Engagement erwarte, wie ich bereit bin es zu geben. Durch die Arbeit in der Natur ergeben sich zwangsweise Arbeitszeiten außerhalb der Norm, dadurch läßt sich das Familienleben kaum planen. Auch dafür sollte eine Lebenspartnerin Verständnis haben. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich halte mich an die Informationen aus der Fachliteratur und aus dem Erfahrungsaustausch mit Kollegen. Vor allem aber zeige ich Mut zum Risiko. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Um die notwendige Kraft für das Unternehmen zu haben, mache ich kleine Pausen. In diesen Pausen lege ich mich flach auf den Boden und entspanne mich dabei. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Lebensziel ist, daß die Kinder das Unternehmen in meinem Sinne selbständig weiterführen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich sehe Österreich in der nächsten Zukunft durch die Osterweiterung der EU als Drehscheibe für geschäftliche Handelsmöglichkeiten. Zentraleuropa wird meines Erachtens die Drehscheibe für den Handel und zum Nachteil für produzierende Betriebe. Eine Osterweiterung ist für mich daher auch an wirtschaftliche und soziale Bedingungen zu knüpfen! Diese Überlegungen sollten junge Leute näher treten und ihre Planungen danach ausrichten. **Ihr Lebensmotto?** Es ist schwierig, im Leben etwas zu erreichen. Es ist aber noch schwieriger, das Erreichte zu halten. Erstens muß das Bewußtsein Platz ergreifen, zweitens bedarf das Erreichte finanzieller Mittel und persönlichen Engagements, um es tatsächlich besitzen zu können.

✱ Frank Werner Univ.-Doz. Dipl.-Ing. Dr.

Steckbrief

Beruf: Architekt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Architekt Univ.-Doz. Dipl.-Ing. Dr. techn., 1100 Wien, Columbusgasse 24/1. Geboren - Datum, Ort: 29. April 1947, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Henriette. Schöpferische Akte: Baukunst. Lehrbuch für die HTL. Manz Verlag 2001, Fachartikel, Doktorarbeit, Habilitation. Mitgliedschaften: Hauptverband der Sachverständiger, Bundeskammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten Landesgruppe Wien. Hobbies: Reisen, Lesen, Golf, Fotografieren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrbeauftragter (BOKU Wien, TU Graz, HTL Leberstraße), allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura an der HTL Linz absolvierte ich zunächst den Präsenzdienst. Danach studierte ich Architektur an der TU Graz, und ging 1976 zwei Jahre lang nach Tokyo, wo ich ein Postgraduate Studium machte. Anschließend kehrte ich nach Österreich zurück, arbeitete in diversen Architekturbüros und promovierte am 28. Juni 1980 in Graz. Im Dezember 1983 machte ich mich schließlich selbständig, ging aber 1986 noch einmal für ein halbes Jahr für ein Forschungsprojekt (Japanische Architektur und Gartenkunst) nach Japan. Am 9. April 1992 habilitierte ich und wurde Lehrbeauftragter an der TU Graz, der BOKU Wien und den Universitäten Wien und Graz, sowie an der HTL Leberstraße in Wien, wo ich Hochbaufächer unterrichte. Heute unterrichte ich an dieser HTL und nach wie vor an der BOKU Wien, sowie an der TU Graz (Architektur Ostasiens und Gartenkunst, Entwicklungstendenzen buddhistischer Kunst). Daneben bin ich gerichtlich beeideter zertifizierter Sachverständiger für Immobilien, Hochbau, Architektur, Denkmalschutz und Stadtbildpflege. Zu meinen Auftraggebern gehören verschiedene Gerichtssprengel und Privatpersonen, hauptsächlich in Wien, Niederösterreich und dem Burgenland, aber auch Graz und Linz. Zur Zeit arbeite ich außerdem an einem Lehrbuch für die HTL mit dem Titel Baukunst, das im Frühjahr 2001 im Manz Verlag erscheint. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Ich führe ein kleines Unternehmen, und bin somit sehr flexibel, das heißt, der Kundenkontakt ist sehr persönlich und ich kann auf meine Kunden sehr schnell reagieren. In meinem Unternehmen werden Gutachten auch wirklich vom Gutachter, das heißt: von mir selbst, erstellt, und nicht von

einem Angestellten. Ich empfinde mich als absolut korrekt, und habe durch die Kleinheit des Unternehmens die Freiheit, mir meine Aufträge auszusuchen.

Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich glaube, daß einen großen Teil meines Erfolges mein rasches Studium und meine Auslandserfahrung ausmachen. Ich bin ein sehr hartnäckiger und konsequenter Mensch, und habe immer schon auf meine finanzielle Situation geachtet, und sehr sorgfältig kalkuliert. Weiters ist es für meinen Erfolg ausschlaggebend, daß ich immer ehrlich, offen, geradlinig und fair bin. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich das Erreichen eines Zieles. Er ist für mich nicht in Geld zu messen, sondern in der Möglichkeit, meine kleinen und großen Lebensträume zu verwirklichen; egal ob das Reisen sind oder ein eigenes Haus. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine ureigene Kraftquelle ist das Interesse, die Freude an meiner Arbeit und an meinem Fachgebiet. Auch mein Hobby, das Golfspielen, gibt mir wieder neue Energien, weil ich dabei völlig abschalten kann. Wesentlich ist für mich auch meine Partnerschaft: ich führe das Unternehmen gemeinsam mit meiner Gattin, die mich in allem unterstützt, und mir Rückendeckung gibt. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich kann hier einen ganz konkreten Ratschlag erteilen, den ich auch immer wieder an meine Studenten weitergebe: man sollte sich unbedingt den Beruf suchen, der einem wirklich Spaß macht! Jeder Mensch hat seine Begabungen, und sie drücken sich meistens in jenen Tätigkeiten aus, die man mit Freude macht. Wenn man dann die Richtung gefunden hat, in die man gehen möchte, muß man diese Begabungen ausbauen, indem man ganz konsequent lernt. Ich halte eine gute Ausbildung für absolut wichtig, aber es zählt neben der fachlichen auch die Persönlichkeitsbildung. Ich bin der festen Überzeugung, daß man nur dann Erfolg haben kann, wenn man Rücksicht nimmt und teamfähig ist. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Es gibt in jedem Leben Niederlagen. Wesentlich ist es in so einem Fall, sich Zeit zu lassen, harte Zeiten quasi durchzustehen. Mißerfolg kann einem zeigen, daß man sich auf die eigenen Beine stellen muß, wenn man erfolgreich werden will. Ich glaube sogar, daß man Niederlagen schon im Jugendalter erlebt haben muß, um nicht einseitig zu werden. Ich habe viele Fälle erlebt, bei denen der Aufstieg erst durch ein wiederholtes Schuljahr oder ein Jahr Arbeit begann. Fehler sind sehr wertvoll, wenn es darum geht, die eigene Einstellung zu relativieren. Man kann daraus lernen und eine gesunde Art der Selbstkritik entwickeln. Darunter verstehe ich, daß man nicht automatisch widrigen Umständen oder den anderen die Schuld an einem Mißerfolg gibt, sondern die eigenen Fehler analysiert, und es somit beim nächsten Mal besser machen kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich heute erfolgreich, weil ich mich neben meiner Arbeit habilitieren konnte und weil ich mein Ziel, ein eigenes Architekturbüro zu führen, verwirklicht habe. **Ihre Vorbilder?** Ich lebe absolut ohne Vorbilder, weil ich glaube, daß man einfach man selbst sein muß.

✱ Franta Monika

Steckbrief

Beruf: Kindergärtnerin. Funktion: Regionale Geschäfsführein und Kinderdorfleiterin. Tätig bei: SOS - Kinderdorf., 2371 Hinterbrühl, Kröpfelsteigstraße 42. Geboren - Datum, Ort: 20. März 1959, Wiener Neustadt. Kinder: Fabian (1991). Eltern: Helene und Heinrich. Schöpferische Akte: Fachartikel im Bereich Kindergarten- Pädagogik. Hobbies: Laufen, Lesen, die Beschäftigung mit meinem Kind und ich pflege auch gern meine Freundschaft.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Ausbildung zur Kindergärtnerin und Hort- Erzieherin erhielt ich 1977 mein Diplom. Von 1979- 1988 war ich in der Katholischen Jungschar sehr engagiert, meine ehrenamtliche Karriere begann mit der Gruppenleiterin bis hin zur Bundesvorsitzenden. In dieser Zeit habe ich auch einen zweijährigen Lehrgang für Sozialmanagement von der Uni Linz absolviert. Es folgten Lehrgänge in Beratung in personenzentrierter Gesprächsführung, zur Kommunikationstrainerin und Seminarleiterin und zahlreiche Fach- Seminare. Bis 1979 war ich Kindergärtnerin in einem Pfarrkindergarten in Wiesen, im Burgenland. 1979- 1981 leitete ich einen Gemeindekindergarten, ebenfalls im Burgenland. Ab 1981 war ich Diözesansekretärin der katholischen Jungschar Burgenland. 1985 führte ich für fast zehn Jahre das Wiener Kinderrettungswerk, „Kinder in Wien". Seit 1995 bin ich Leiterin dieses SOS Kinderdorfes, dem auch zwei Jugendeinrichtungen angeschlossen sind. Es ist das größte SOS Kinderdorf Europas, mit 25 Familienhäusern, 115 Mitarbeitern sind zuständig für 140 Kinder und Jugendliche. Wir sind das einzige SOS Kinderdorf in Österreich, welches von einer Frau geleitet wird.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn mein Tun für mich und für Andere positive Wirkung hat. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Neugier und meine Tendenz Herausforderungen zu suchen. **Ab wann empfanden Sie sich erfolgreich?** In etwa, in der Mitte meiner Funktion als Geschäftsführerin der „Kinder in Wien". Ich sah, wie sich die Organisation weiterentwickelte und merkte, daß sich die Mitarbeiter wohl fühlen und aus dem verstaubten „ Kinder- Rettungs- Werk" eine moderne Kinderorganisation wurde. In dieser Zeit lud man mich oft zum Schreiben von Fachartikeln ein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, eine Position erreicht zu haben die zum einen anerkannt ist, zum anderen von vielen Menschen Rückmeldungen bringt, die sich von mir gefördert fühlten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Daß ich das Angebot, der „Kinder in Wien", damals angenommen habe. Das war meine erste, ganz große Herausforderung, ich war damals 25 Jahre. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Die Organisationsstruktur des Kinderdorfes zu verändern war ein sehr mühsamer Weg. **Nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich zur Zusammenarbeit mit Mitarbeitern?** Fachkompetenz, Kooperationsbereitschaft und Persönlichkeit. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Unterschiedlich, von vielen werde ich als eine sehr fördernde Chefin gesehen, von anderen aber als eine, die ihre Macht auslebt. Beides stimmt. Macht ist für mich positiv besetzt, es beinhaltet etwas machen, etwas bewirken zu können. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Es sind zu wenig Männer in der direkten Kinderarbeit tätig, und zu viele Führungsbereiche, die zunehmend geringer werdenden Ressourcen für den Sozialbereich. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Rund zwei bis drei Wochen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Positive Energie, einen langen Atem und innere Freiheit. Ich zum Beispiel, entscheide wie ich es für richtig halte, und sicher niemals gegen meine innere Überzeugung. Eine besondere Liebe zu den Menschen und Innovationsgeist ist nötig. Fachliche Kompe-

tenz ist ganz wichtig, praktische Erfahrung ist Voraussetzung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Weiter zu wachsen und mich weiter zu entwikkeln, ohne die Richtung festzulegen. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ja, eine Lehrerin in meiner Ausbildungszeit zur Kindergärtnerin. Sie konnte mich durch ihre Persönlichkeit und ihre Klarheit beeindrucken. Die Frau, die ich als meinen größten Mentor sehe, ist Mag. Eva Petrik, sie hat mich in die Position der Geschäftsführerin, der „Kinder in Wien", geholt und mich als Vorsitzende dieser Organisation gefördert und begleitet.

✱ Fraundörfer Wolfgang A.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: ICOS Congress Organisation Service GmbH., 1010 Wien, Johannesgasse 14. Geboren - Datum, Ort: 13. Mai 1960. Hobbies: Familie

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura trat ich bei der Firma Kuoni ein und war sowohl im Outgoing- als auch im Incomingbereich tätig. Nach acht Monaten wechselte ich zu Austrian Airlines und war im Bereich der Flugplanänderungen tätig. Nach fünf Jahren wechselte ich zu der damaligen Tochtergesellschaft Interconvention. Dieses Unternehmen beschäftigte sich mit Kongreßorganisation, wo ich als Verkaufsleiter tätig war. 1989 bin ich eine Kooperation mit Blaguss eingegangen und gründete mein eigenes Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich binde den Erfolg in drei Anspruchsträger ein, das heißt der Erfolg tritt ein, wenn der Mitarbeiter Perspektiven sieht, wenn sich der Kunde verstanden fühlt und dessen Ansprüche realisiert werden, und wenn ausreichend Erträge für die Eigentümer vorhanden sind. Dazu gehört Fachwissen und eine ausgeprägte Bereitschaft zur Kommunikation. Man muß ein hohes Maß an Kommunikationskultur haben, denn dadurch kann man die Erwartungshaltung und das Anspruchsverhalten des Kunden realisieren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin stolz darauf, daß ich so gut wie keine Fluktuation bei den Mitarbeitern habe. Die Mitarbeiter haben auch untereinander ein sehr gutes Verhältnis. Darüberhinaus schlagen sich natürlich auch die kommerziellen Fähigkeiten in der Gewinn- und Verlustrechnung nieder. Durch meine Einbindung in gewisse branchenfremde Tätigkeiten, habe ich auch eine solide Reputation bei den Eigentümern von Blaguss aufgebaut. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich glaube, daß man mit Geld allein niemanden motivieren kann. Wichtig ist Mitarbeiter mit nötiger fachlicher Kompetenz zur Verfügung zu haben, um ihren Entscheidungen im Rahmen ihres Aufgabengebietes vertrauen zu können. Ich lasse den Mitarbeitern sogar freie Hand bei der Arbeitszeitgestaltung, und dies funktioniert sehr gut. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Dies ist ein sehr sensibles Thema. Am Beginn der Unternehmensgründung war es noch schwieriger als heute, da das Unternehmen heute bestimmte administrative Abläufe kennt. Dies war am Beginn nicht einfach. Ich habe eine gescheiterte Ehe hinter mir und habe daraus meine Lehren gezogen, das heißt ich versuche die Fehler nicht noch einmal zu machen. Wenn man sich selbst analysiert, und dies halte ich für sehr wichtig, sieht man so manches. Die Lehren, wie z.B. miteinander zu kommunizieren, betreffen nicht nur das Privatleben, sondern auch den beruflichen Alltag. Dies versuche ich auch meinen Mitarbeitern klarzumachen. Am Beginn der Selbständigkeit habe ich fast rund um die Uhr gearbeitet. 1992 habe ich zwar bereits ausgeglichen bilanziert, aber das Privatleben hat darunter sehr gelitten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Die Fortbildung erfolgt im Rahmen von Seminaren und Kursen. 1999 absolvierte ich einen Marketing-Lehrgang an der Universität in Innsbruck, und zur Zeit besuche ich den viersemestrigen Lehrgang für angewandte Informatik. Diese Art von Fortbildung kann man zwar in Zeiteinheiten messen, aber jene Veränderungsprozesse, welche im Unternehmen stattfinden, wie z. B. aufgrund der Anpassung an zukünftige Marktgegebenheiten, sind de facto nicht in Zeiten meßbar, weil es ein kontinuierlicher Prozeß ist. **Wo sehen Sie die Stärke des Unternehmens?** Dieses Unternehmen ist eine Full-Service Agentur, das heißt, unser Leistungsspektrum bietet kein anderer Mitbewerber. Wir sind nicht nur im Bereich Kongreßorganisation unterwegs, sondern machen auch Ausstellungen und Marketingbetreuung bis zum Web-Design. Die Stärke liegt weiters auch in einer sehr hohen Qualitätsführerschaft. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Betriebswirtschaftliches Basiswissen ist branchenunabhängig notwendig. Viel wichtiger ist, daß man Verständnis und Kommunikationsbereitschaft mitbringt und über Talent zu strukturiertem Denken verfügt. Aber auch chaotische Typen können viel positives in einem Unternehmen bewirken, denn diese Menschen sind kreativ, bringen so manche Optimierungsprozesse in Schwung ohne je die Absicht zu haben, daß sie dies tatsächlich wollten. Wichtig ist, daß man keine Spezialisten in dieser Branche benötigt, sondern Generalisten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unternehmensziele ist die Kommunikationsqualität zu verbessern. Ich persönlich werde versuchen die Mitarbeiter noch mehr in die Entscheidungsprozesse mit einzubeziehen.

✱ Frei Dietmar

„Erfolgreiche Menschen stehen nach einer Niederlage sofort wieder auf, das ist der Unterschied zu nicht erfolgreichen."

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Global One Telekommunikationsdienste GmbH., 1190 Wien, Heiligenstädter Lände 27c. Geboren - Datum, Ort: 17. März 1963, Stockerau. Schöpferische Akte: Fachartikel in Fachpublikationen. Hobbies: Motorradfahren, Gitarre.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Bundesheer war ich bei Alcatel als Entwicklungstechniker tätig und faßte nach einiger Zeit den Gedanken, in den Verkauf zu gehen. Ich beschäftigte mich zunächst firmenintern mit diesem Bereich, wechselte jedoch nach einiger Zeit zu Moorlackner, wo ich eineinhalb Jahre lang Leiter des Vertriebes war. Danach ging ich zu CPV, einem Partner von Moorlackner, und machte mich schließlich als freier Handelsvertreter selbständig. Nach eineinhalb Jahren merkte ich, daß ich mit dieser Tätigkeit nicht glücklich werden würde und ging zu Mannesmann, wo ich Verkaufsleiter für Österreich wurde. Nach einem Zerwürfnis mit der Geschäftsleitung wechselte ich zu einer Waldviertler Firma mit Sitz in Eggenburg, die Bauteile für große Handyhersteller, wie

Siemens oder Nokia, produzierte. 1998 wechselte ich als Account Manager hierher, wurde 1999 zum Verkaufsleiter ernannt und bin seit Mitte 2000 Geschäftsführer. Global One beschäftigt sich mit internationalen Sprach- und Datenverbindungen von Unternehmenszentralen zu ihren Außenstellen. Zu unseren Kunden zählen namhafte Großunternehmen auf der ganzen Welt. Seit 1. Juli 2001 sind wir mit Equant fusioniert und beschäftigen 70 Mitarbeiter. Wir konzentrieren uns schwerpunktmäßig auf den österreichischen Raum und betreuen als Vertriebsschwerpunkt Slowenien und Kroatien.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich nichts mit Geld zu tun; für mich bedeutet Erfolg, die Freiheit zu haben, meine Entscheidungen umzusetzen und dabei nur mir selbst (und dem Financier) Rechenschaft schuldig zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zwei Faktoren sind ausschlaggebend für meinen Erfolg: erstens bin ich ein Mensch, der nie aufgibt und zweitens kann ich meine Mitarbeiter motivieren. Meine Mitarbeiter haben immer das Gefühl, daß ich ganz genau weiß was ich tue und betrachten mich als kompetenten Vorgesetzten, der ihnen Sicherheit gibt. Mein Wille zur permanenten Weiterbildung ist ebenfalls sehr wesentlich, da sich die Technologie in unserer Branche alle fünf Jahre ändert – somit gibt es keinen Status-quo, auf dem man verharren könnte. Zudem bereitet mir meine Tätigkeit große Freude. Das Unternehmen zeichnet sich durch hohe Sicherheit – sowohl seinen Kunden als auch seinen Mitarbeitern gegenüber – aus. Wir pflegen permanenten Informationsaustausch und erweitern ständig unser Know-how. Wir sind ein seriöser und verläßlicher Partner, und legen großen Wert auf langfristige Kundenbindung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich einiges erreichen konnte und noch lange nicht fertig bin.

Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich nehme Herausforderungen als solche an und begegne ihnen sehr offen. Die Lösung finde ich immer gemeinsam mit dem Team; dabei ist es für mich wesentlich, bereits einen Lösungsansatz zu präsentieren, der dann gemeinsam diskutiert wird. Nur über das Problem selbst zu reden bringt meiner Meinung nach nichts. Grundsätzlich löse ich Probleme sehr rasch und effizient, ohne mich von Kleinigkeiten beeinflussen zu lassen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die wichtigsten Kriterien sind für mich Kritikfähigkeit und Identifikation sowohl mit dem Unternehmen als auch mit der jeweiligen Tätigkeit. Ich will die Wahrheit hören und meinen Mitarbeitern die Sicherheit geben, mich kritisieren zu können, weil man nur etwas kritisiert, das einem wichtig ist, und weil ich auch Fehler mache, die vielleicht jemandem anderen auffallen. Die fachliche Kompetenz kommt für mich erst nach den genannten Faktoren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der erste und wichtigste Rat lautet, nie jemandem das zu erzählen, was er gerne hören will. Man muß auch zu sich selbst so ehrlich sein, daß man die Dinge nicht tut, die einem nicht gefallen – weil man sich sonst nur unnötig quält. Der Unterschied zwischen erfolgreichen und nicht erfolgreichen Menschen besteht darin, daß der Erfolgreiche nach einer Niederlage sofort wieder aufsteht. Gute Schulbildung ist eine gewisse Basis, um in den adäquaten Level einsteigen zu können – im Berufsprozeß ist sie eher sekundär.

Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel besteht darin, die Fusion bis Jahresende so über die Bühne zu bringen, daß ein einheitliches Unternehmen entsteht. Mein mittelfristiges Ziel ist das Erreichen des Break Even Points 2002 gemeinsam mit den anderen Niederlassungen, langfristig möchte ich das Unternehmen zur Nummer Eins führen.

✱ Frei Gerhard Ing.

> „Ein erfolgreicher Mensch braucht zwei Partner: einen mit dem, und einen, für den er etwas macht - den Kunden."

Steckbrief

Beruf: Nachrichtentechniker. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Frei Automatisierungstechnik.., 2542 Kottingbrunn, Robert-Stolz-Gasse 12-14. Geboren - Datum, Ort: 17. März 1959, Baden. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Christian (1984) und Claudia (1995). Eltern: Brigitta und Georg. Hobbies: Tennis und Skifahren.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1979 ging ich zur Firma Schrack-Elektronik Aktiengesellschaft als Entwicklungstechniker. Frühjahr 1981 wechselte ich zu Ede-Elektronik dort war ich für den kompletten Einkauf, Wartung und Service zuständig. 1985-89 ging ich zur Firma Secon, begonnen habe ich in der Software Entwicklung, gegangen bin ich als Produktionsleiter. Von 1989-91 war ich bei der Firma Semperit, verantwortlich für die technische Planung von Großanlagen. Bis 1993 war ich bei der ÖMV als Großrechner-Softwaretechniker für die Einführung eines Laborinformationssystems. Außerdem war ich mitverantwortlich für die Einstellung der Unterlagen für die ISO-Zertifizierung nach ISO 9001. Parallel dazu, habe ich im September 1990 mit einem Freund zusammen diese Firma hier, einen Servicebetrieb für Kommunikationstechnik gegründet. Heute sind wir fünf Mitarbeiter und Komplett-Anbieter von Lösungen in der Gebäudeautomation. Wir bieten Überwachunganlagen für Objekte, Daten-Fern-Management und Gebäude-Leittechnik. Unsere Kunden sind Energieanbieter, Zum Beispiel: Österreichische Fernwärme Gesellschaft, Fernwärme Wien, Niederösterreichische Landesregierung, Hessische Landesanstalt für Umwelt, Landesanstalt für Umwelt/Rheinland Pfalz, Elin Wassertechnik, Burgenländische Erdgasversorgung und andere Mittelbetriebe.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja. Weil wir es geschafft haben, parallel zu Großfirmen zu bestehen. Unsere Kunden brauchen die Flexibilität die Großfirmen nicht bieten können. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Starke Einsatzbereitschaft, das bedeutet: rund um die Uhr erreichbar. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meine Eltern. Mein Vater hat mich schon sehr bald ans Handwerkliche herangeführt. Natürlich auch mein Freund und Partner; er ist äußerst durchhaltefähig und belastbar. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** 1991, nach dem ersten Auftrag der ÖFWG. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Mit vermehrtem Arbeitseinsatz. **Wie, vermuten Sie, sieht Sie Ihr Freund?** Er weiß genau das er mit mir rechnen kann, geschäftlich und auch privat. Außerdem schätzt er meine Zuverlässigkeit und sieht in mir ein Organisationstalent. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als Kollege, der im Notfall auch einspringt. Wie kennt Sie Ihre Familie? **Gibt es Anerkennung für Sie?** Leider viel zu selten. Es wäre sehr wichtig für die Motivation. Woher kommt die Kraft? **Haben Sie noch Ziele?** Mein Nahziel ist eine 50 Std. Woche. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Er braucht zwei Partner. Einen mit dem er etwas macht und einen für den er es macht. Beide muß man gleich am Anfang kennen. Also ohne einen Kunden würde ich heute nicht mehr anfangen.

✱ Frei Walter Dipl.-Kfm.

KLASSEN LOTTERIE GESCHÄFTSSTELLE
HOHE BRÜCKE

● Steckbrief
Funktion: Leiter des Rechnungswesens. Tätig bei: Geschäftsstelle der Klassenlotterie „Hohe Brücke" GmbH & Co KG., 1010 Wien, Wipplingerstraße 21. Geboren - Datum, Ort: 31. Juli 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Janina. Kinder: Michaela (1987). Eltern: Werner und Maria. Hobbies: Tennis, Klavierspielen.

● Karriere
Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1962 trat ich in den elterlichen Textilbetrieb ein, wo ich die Praxis kennenlernte. Im Laufe der Zeit wurde der Betrieb verkleinert und schließlich geschlossen. 1985 bin ich zur Klassenlotterie gekommen, und bin seither im Rechnungswesenbereich tätig.

● Zum Erfolg
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß man seine Aufgaben optimalst löst und auch über den Rand seines eigenen Aufgabengebietes schaut, um schließlich einen positiven Beitrag für das Unternehmen zu leisten. Dazu gehört fachliches Wissen, gepaart mit Einsatzbereitschaft und einem hohen Maß an Zahlenverständis. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zufrieden mit dem was ich erreicht habe. Mehr kann ich beruflich nicht mehr erreichen. **Wie sehen Sie die Situation mit den Mitbewerbern?** Natürlich gibt es Mitbewerber und die anderen Glücksspiele bedeuten Konkurrenz, weil sie auch die größeren Marktanteile einnehmen. Die Marktaufteilung ist stabil und dies seit Jahren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Dies läßt sich trennen. Zu gewissen Zeiten tritt das Privatleben in den Hintergrund. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Identifikation mit dem Unternehmen und der Verbundenheit mit der Familie, in dieser Familie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Die Gesetze werden permanent geändert, daraus resultiert eine Aktualisierung des eigenen Fachwissen. Dabei gilt es, das Augenmerk auf die relevanten Bereiche zu richten, welche für das Unternehmen von Wichtigkeit sind, und diese müssen auch dann im Unternehmen umgesetzt werden. Seminare als solches, habe ich noch nie in Anspruch genommen. **Wo sehen Sie die Stärke Ihres Unternehmens?** In der höchsten Gewinnausschüttung (56 Prozent) des Bruttoumsatzes, diese Ausschüttung ist die höchste in Österreich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man im Bereich des Rechnungswesens tätig sein möchte, ist neben Fachwissen von größter Wichtigkeit, daß man sich nicht in Details verliert, sondern die Gesamtheit immer im Blickfeld hat.

✱ Frei Wilhelm Dr.

● Steckbrief
Beruf: Steuerberater. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Dr. Wilhelm Frei Beeideter Wirtschaftsprüfer und Steuerberater., 2130 Mistelbach, Bahnzeile 9. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1943, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Agnethe (1971) und Bernhard (1973). Eltern: Barbara und Franz. Mitgliedschaften: Rechnungsprüfer im Golfclub Schönfeld im Marchfeld, Stellvertretender Vorsitzender - Aufsichtsratsmitglied der Raiffeisenkasse Wolkersdorf. Hobbies: Golfen und Gartenarbeit.

● Karriere
Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich 1961 mein Jus studium an der Uni/ Wien. In dieser Zeit habe ich teilweise gearbeitet um mein Studium mitzufinanzieren. 1967/1968 habe ich zwischendurch meine Gerichtspraxis absolviert und promovierte 1969. Oktober 1970 bin ich bei der Südost Treuhand GmbH Wien, der heutigen Europa Treuhand GmbH als Revisionassistent eingetreten. Jänner 1981 machte ich mich hier in Mistelbach, in der Bahnzeile 9, selbständig. Ich übernahm eine bereits bestehende Kanzlei mit vier Mitarbeitern, heute sind es elf. In meiner Tätigkeit fühle ich mich als „praktischer Arzt" der Wirtschaft und möchte mit meinen Mitarbeitern Anlaufstelle für Unternehmer mit allen ihren wirtschaftlichen Fragen und Problemen sein. Wir versuchen für alle Fragen Antworten und Lösungen zu finden, nötigenfalls ziehen wir Spezialisten bei.

● Zum Erfolg
Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe eine fundierte Fachausbildung und helfe gern anderen Menschen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich war für mein Klientel immer da. **Jemand, ohne den Sie nicht so weit wären?** Mein Volksschullehrer, er hat bestimmt, daß ich ins Gymnasium gehe, meine Eltern hätten mich nicht geschickt. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** Schon ab 1974 hat sich sukzesssive herausgestellt, daß ich für den Beraterberuf sehr geeignet bin. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Grübeln und die Wiederholungen vermeiden. **Wie, vermuten Sie, sieht sie Ihr Freund?** Freundlich, umgänglich, hilfsbereit und als erfolgreicher Geschäftsmann. **Wie werden Sie von den Mitarbeitern empfunden?** Ich lasse meine Mitarbeiter selbständig arbeiten, und verlange, daß sie selbst für Ihre Weiterbildung sorgen, wenngleich ich sie auch bezahle. In der Arbeit verlange ich hohe Qualität und mache dabei keine Abstriche. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Als zu sehr bestimmende Persönlichkeit. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja, natürlich ist Lob wichtig für das Ego. **Woher kommt die Kraft?** Ich kann sehr gut abschalten. In der Freizeit, beim Golfen und bei der Gartenarbeit. **Haben Sie noch ein Ziel?** Die Kanzlei bestens geordnet und funktionierend an meinen Sohn zu übergeben, sobald er dies möchte. **Ein Ratschlag für den Erfolg?** Fachwissen erwerben und jederzeit für die Klienten erreichbar sein, damit ist der größte Teil gewonnen.

✱ Freiberger Dietrich Ing.

● Steckbrief
Funktion: Geschäftsfeldleiter Flexible Automation. Tätig bei: ABB AG., 2380 Perchtoldsdorf, Brunner Feld-Straße 67. Geboren - Datum, Ort: 24. Februar 1959, Eisenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Alexandra. Kinder: Stefan und David. Eltern: Andreas und Maria. Hobbies: Alles was mit Benzin und Motor zu tun hat. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Major, Stellvertretender Bataillonskommandant des Jg. Baon 41.

● **Karriere**

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Maschinenschlosser und Dreher (Doppellehre) bei Nemetz & Co in Wiener Neustadt, wo ich nach meiner Lehrabschlußprüfung 1978 bis 1980 tätig war. Von 1976 bis 1980 absolvierte ich parallel dazu die HTBLA /Maschinenbau für Berufstätige in Wiener Neustadt. Dort legte ich 1981 die Reifeprüfung ab. Anschließend leistete ich den Präsenzdienst ab, meldete mich zum ROA beim Österreichischen Bundesheer und machte die Ausbildung zum Pionieroffizier. In der Folge absolvierte ich zahlreiche (bis jetzt etwa 40) Seminare an der Theresianischen Militärakademie. Ab 1982 studierte ich Maschinenbau an der TU Wien, wollte aber nebenbei arbeiten. 1983 erhielt ich die Prüfungsbescheinigung der Schweißtechnischen Zentralanstalt in der Prüf- und Untergruppe SG BIIg nach ÖNORM M7808 Schweißverfahren SG MAGM. Ich begann 1984 bei der damaligen ASEA, heute ABB, in der Abteilung Robottechnik und wurde 1989 Vertriebsleiter im Bereich Flexible Automation. Darüber hinaus absolvierte ich 1991 den Universitätslehrgang für Werbung, Marketing und Verkauf an der WU Wien. Seit 1999 bin ich in meiner derzeitigen Position tätig. Ich bin heute für 45 Mitarbeiter verantwortlich.

● **Zum Erfolg**

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hängt stark davon ab, wie man sich im Einklang mit seinem Leben Ziele steckt und mit welchen Mitteln man diese erreicht. Die Familie spielt dabei eine große und wichtige Rolle. Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele in Harmonie mit meinem Umfeld zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Konsequenz. Es geht gar nicht so sehr darum, täglich neue Ideen zu haben, sondern um eine ständige Analyse der Ist-Situation. Daraus kann man sich Ziele stecken, und den Weg dorthin zwar flexibel aber konsequent gehen. Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist auch meine Neugierde, mein Wissensdrang. Ich analysiere mich auch selbst immer wieder, weil ich nur so Erkenntnisse über mein Tun erlangen kann. Weiters denke ich, daß ein wenig Demut eine große Rolle spielt. Es geht nicht um den Zufall, sondern um jene Dinge, die mir durch mein Verhalten und durch meine Voraussetzungen, auch durch Glück immer wieder zugefallen sind. Ich kann auch sehr gut delegieren, diese Fähigkeit hat vor allem mit Vertrauen zu tun. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition kann ich heute von mir sagen, daß ich erfolgreich bin. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wenn ein Bewerber auf eine Stellenausschreibung reagiert, ist es meine Aufgabe, herauszufinden wie sehr er diese Stelle will. Ich lege großen Wert darauf, daß unsere Mitarbeiter sich absolut mit ihrer Aufgabe identifizieren, weil sie dann auch entsprechend gebildet sind oder sich entsprechend weiterbilden wollen. Fachliche Qualifikation ist natürlich die Basis zur Zusammenarbeit. Wesentlich ist mir aber die Begeisterung an der Sache – fehlendes Wissen läßt sich nachholen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Unter mir gibt es Gruppenleiter und danach die Verantwortlichen für die jeweiligen Projekte und Applikationen. Grundsätzlich haben wir eine sehr flache Hierarchie. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann mir beruflichen Erfolg ohne Harmonie im Privatleben nicht vorstellen, und umgekehrt - die beiden Bereiche hängen zusammen und voneinander ab. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung hat für mich eine sehr große Bedeutung, im Schnitt verwende ich etwa 15 bis 20 Prozent meiner Zeit für meine Weiterbildung. In unserem Unternehmen werden sowohl fachliche als auch persönliche Weiterbildung der Mitarbeiter sehr stark gefördert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich konnte in meinem Leben feststellen, daß es ziemlich egal ist, auf welche Schule man geht: Hat man dort einen Lehrer, der mit Akribie und Menschenkenntnis versucht, Wissen zu vermitteln, wird man dieses Wissen aufessen, als sei's die eigene Lieblingsspeise.

✱ Freinberger Erich

● **Steckbrief**

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Juvena of Switzerland., 1100 Wien, Laxenburger Straße 151. Geboren - Datum, Ort: 13. März 1961, Texing. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Florian. Hobbies: Motorrad, Schwammerlsuchen und Sport.

● **Karriere**

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich erlernte den Beruf des Kochs. Danach begann ich bei der Firma Nestlé im Außendienst. Als ich mit 20 Jahren das erste Mal zu Kunden kam, überkam mich die sogenannte Schwellenangst, welche ich jedoch mit der Zeit in Erfolge ummünzen konnte. Ich war neun Jahre sehr erfolgreich für die Firma Nestlé tätig. Als Key-Accounter in der Lebensmittelbranche lernte ich, daß Menschen mit ehrlichen Absichten in jeder Branche erfolgreich sein können, so begann ich in der Kosmetikbranche, und zwar bei der Firma Ellen Betrix, und blieb für zweieinhalb Jahre, bei dem nun durch Procter & Gamble gekauften Unternehmen. Durch meine Depotkosmetikkenntnisse, war ich ein gern gesehener Mitarbeiter. Da der Verkaufsdirektor zur Firma Kwizda wechselte, und er mir die Firma sehr gut präsentierte, wechselte ich für die nächsten sechseinhalb Jahre zur Firma Kwizda. Wir waren für den Aufbau der Kosmetikwaren verantwortlich und konnten sehenswerte Erfolge erreichen. Ein Schreiben der Firmenzentrale, daß sie aufgrund der internationalen Probleme der Kosmetikbranche meine Gehaltsstruktur neu überdenken wollen, führte zum Wechsel meiner Tätigkeit. Ich begann am ersten Oktober 1998 als General-Manager bei der Firma Juvena.

● **Zum Erfolg**

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die Kunst des Glücklichseins. Ich bin ein vorsichtiger, aber unverbesserlicher Optimist. Gute erfolgreiche Verkäufer sind optimistisch, ehrlich und sehen den Nutzen des Kunden als oberste Priorität. Menschen, welche keinen Erfog haben, sind wegen ihrer eigenen Grenzen im Kopf erfolglos. Das wichtigste am Erfolg ist die innere Einstellung zum Leben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich kann mich nicht mit anderen Menschen vergleichen, aber sollte es eine Durchschnittserfolgslinie der Gesamtbevölkerung geben, sehe ich mich auf jeden Fall im positiven Segment. Ich sehe mich dahingehend als erfolgreich, da ich es schaffe glücklich zu sein, ich dafür Sorge tragen kann, daß es meiner Familie an nichts mangelt und daß ich es unseren Mitarbeitern ermögliche, auch selbst erfolgreich zu sein. Außerdem erachte ich den Erfolg

unserer Kunden als höchste Wertigkeit, da der Erfolg unserer Kunden den unseren darstellt. **Wie erkennen Sie Chancen, und wie nützen Sie diese?** Hinterfragen und Zuhören sind Möglichkeiten, um Chancen zu erkennen. Menschen ermöglichen Chancen, und das Erlernte setzt die Chancen um. **Führt Originalität oder Imitation zum Erfolg?** Besser ist sicher, ein Original zu sein, jedoch lernt man im Leben auch über Imitation. Wenn man an sich selbst ein Manko entdeckt, hilft die Imitation Schwächen zu kompensieren, um diese anfänglichen Schwächen später sogar als Stärken präsentieren zu können. Das wichtigste hierbei sind die inneren Einstellungen, welche eine eindeutige Originalität zum Ausdruck bringen. **Spielen Niederlagen eine wesentliche Rolle?** Ich war ein schüchterner Mensch, der sich lange Zeit manche Dinge nicht zutraute, die ich heute mit Freude vollbringe. Jede Niederlage birgt die große Chance, die gewonnenen Erfahrungen in Zukunft gewinnbringend einzusetzen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Das wichtigste Kriterium für Bewerber ist die Fähigkeit, althergebrachte Handlungs- und Ablaufmuster überdenken zu können, um flexible neue und bessere Denkmuster zu kreieren, oder anzunehmen. Unsere Branche lebt über das äußere Erscheinungsbild und deshalb benötigen wir normale, natürliche Mitarbieter, die in ihrem Beruf etwas bewegen möchten. **Wie verbinden Sie Familie und Beruf?** Ich kenne mein Frau seit 20 Jahren, und wir können nur am Wochenede unsere Beziehung leben. Natürlich ist es schwierig, sich so selten zu sehen, und ich bin ihr für ihr Verständnis und ihre Liebe sehr dankbar. **Ihre Ziele?** Mein berufliches Hauptziel ist es, meinen Job bestmöglichst auszuführen und so gut zu verdienen, daß ich mir meine Hobbies leisten kann. Das Wohl und der Erfolg unserer Mitarbeiter, meiner Familie und meiner Freunde liegt mir sehr am Herzen. Ich setze mir das große und wichtige Ziel, meinem Sohn die bestmögliche Ausbildung bieten zu können. **Haben Sie Vorbilder?** Viele; ich schätze an meinen Vorbildern die Fähigkeit, in jeder Situation Ruhe und Gelassenheit zu praktizieren. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Jeder Mensch kann Erfolg ernten, wenn die eigenen Grenzen erkannt und aufgelöst werden. Jeder Erfolg zieht den nächsten nach sich. Wenn man Erfolg haben will, wird man merken, was dazu führt. Menschen spüren, ob der Geschäftspartner ein Gewinner oder ein Verlierer ist. Gewinner arbeiten auf anderen Basen, mit größerer Überzeugungskraft, die durch ihre innere, positive Einstellung begründet wird.

✱ Freisinger-Hosendorfer Susanne

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Hosendorfer GmbH HOGES - Spezialwerkzeuge - Industriebedarf, RAPID - Schweiß- und Schleiftechnik., 2353 Guntramsdorf, Wodikgasse 7. Geboren - Datum, Ort: 23. Januar 1965, Wien. Kinder: Sascha-Rene (1993). Eltern: Victor und Ernestine. Hobbies: Sport.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich suchte mir ganz bewußt eine berufsbildende Schule aus, besuchte die HAK und maturierte 1984. Anschließend konnte ich sofort als Chefsekretärin bei der Firma „3M" anfangen. Ich war für diese Stelle sehr jung, lernte jedoch sehr viel, und arbeitete noch nebenbei, um dazu zu verdienen. Nach zwei Jahren hatte ich die Möglichkeit, mich finanziell zu verbessern und begann in einer Speditionsfirma zu arbeiten. Um verschiedene Tätigkeiten kennenzulernen, wechselte ich einige Male die Firmen, bis ich im Februar 1989 in der Firma meines Vaters „Spezialwerkzeuge, Schweißmaterialien", eintrat. Mein Vater wollte immer, daß ich bei ihm arbeite, was eigentlich nicht meinen Vorstellungen entsprach. Ich war jedoch im Februar 1989 bereit, es zu probieren. Da mein Vater und ich berufliche Differenzen hatten, wollte ich mir wieder einen anderen Arbeitsplatz suchen. Ich entschloß mich dann jedoch nach dem plötzlichen Tod meines Vaters im Juni 1989, die Firma zu übernehmen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bin mit dem zufrieden, was ich erreicht habe. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich das, was ich mir vornehme, verwirklichen kann, und damit zufrieden bin. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ganz wesentlich ist, daß ich mir Ziele setze. Ohne Ziele ist ein Weiterkommen nicht möglich. Ich wußte immer, was ich wollte, und brauche die Möglichkeit der Selbständigkeit, Entscheidungen treffen und Änderungen durchführen zu können. Da ich in einer Branche arbeite, wo üblicherweise Männer „beheimatet" sind, ist es ganz wichtig, daß ich ein fachlich fundiertes Wissen habe, um sowohl bei den Kunden, als auch bei meinen Angestellten „bestehen" zu können. Dies bedeutete für mich einen enormen Zeiteinsatz, sehr viel Konsequenz und Ehrgeiz, binnen kurzer Zeit umfassende berufliche Kenntnisse zu erwerben. Es war für mich als 24jährige nicht leicht, Akzeptanz zu erlangen. Dies konnte ich nur über meine Kompetenz erreichen. Ein Vorteil in meiner Tätigkeit ist die Vielfalt meiner Aufgaben. Dadurch entsteht keine Eintönigkeit, welche meinem Naturell widersprechen würde. Wesentlich ist der Kontakt mit meinen Außendienstmitarbeitern: die Vorgaben, die ich ihnen gebe, und entsprechende Kaufunterstützungen. Bevor ich Entscheidungen treffe, versuche ich möglichst viele Informationen einzuholen, höre jedoch auch auf mein Gefühl. Um eine Firma erfolgreich zu führen, muß man sich laufend Ziele setzen, diese konsequent anstreben, über Risikobereitschaft, Entscheidungsfähigkeit, und eine gewisse Härte bei der Geschäftsabwicklung verfügen. **Was zeichnet Ihre Firma aus?** Ich bin bemüht, ein sehr breites Warenangebot zu haben; dies ist mein Vorteil, ebenso die Möglichkeit, Wünsche der Kunden prompt und mit Flexibilität zu erfüllen. **Sind Mitarbeiter für die Firma wichtig?** Natürlich, denn eine Firma steht und fällt mit den Mitarbeitern. Ich bin zum Teil auf die guten Leistungen meiner Außendienstmitarbeiter angewiesen. **Spielt die Familie eine Rolle?** Ja, aber es ist nicht einfach, Familie und Beruf zu vereinen. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja, sowohl beruflich als auch privat.

✱ Freißmuth Johann Ing.

● Steckbrief

Beruf: Techniker, Kaufmann. Funktion: Prokurist, Vertriebsleiter. Tätig bei: Biotronik Vertriebs GmbH., 1100 Wien, Otto Probst Straße 36. Geboren - Datum, Ort: 2. Juni 1951, Garrach. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Hannes (1973), Vera (1975), Jakob (1998) und Teresa (2000). Eltern: Agnes und Franz. Hobbies: Familie, Musik, Lesen, Wandern, Fußball, Squash.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule absolvierte ich eine dreieinhalbjährige Industrie- Elektrikerlehre, da-

nach besuchte ich die HTL (Hochfrequenz und Nachrichtentechnik). 1975 begann ich als Service-Techniker in der Medizintechnik, bei der Firma Hellige in Graz. Nach fünf Jahren übernahm ich die Büroleitung mit der Verkaufsverantwortung für Steiermark und Kärnten. 1988 begann ich mit dem Aufbau des Vertriebs für ein neuentwickeltes und patentiertes Produkt. 1989 Einstieg in die Firma Biotronik als Vertriebsmitarbeiter mit Vertriebsverantwortung für ganz Österreich. Aufgrund der Erfolge wurde das Vertriebsnetz ausgebaut. Ende 1989 übernahm ich die Vertriebsleitung, und zur gleichen Zeit übertrug man mir auch die Prokura. Mit der Öffnung des eisernen Vorhangs wurden die bis dahin aus Wien geführten Vertriebstätigkeiten ausgelagert. 1992/93 Übernahme ich die Vertriebsverantwortung für die Länder ohne eigene Vertriebsniederlassung, wie Bulgarien, Rumänien und Slowakei. Durch die intensive Marktbearbeitung und Ausweitung der Produktlinie wurde für mich eine Konzentrierung auf den österreichischen Markt notwendig. 1997-99 wurden die Vertriebsverantwortungen für diese Länder zum Teil eigenen Niederlassungen übergeben, bzw. von der Zentrale Berlin übernommen. Die Firma in Österreich ist inzwischen auf 13 Mitarbeiter angewachsen. Wir sind ein Tochterunternehmen der Biotronik Berlin, und vertreiben ausschließlich eigene Produkte, die hauptsächlich in Deutschland, der Schweiz und den USA produziert werden. Es handelt sich dabei um medizintechnische Produkte für Diagnostik und Therapie im Bereich der Kardiologie, wie z.B. implantierbare Herzschrittmacher, Defibrillator und Katheter. Die Jahresumsätze konnten von ursprünglich ca. zwölf Millionen Schilling in Österreich auf derzeit 65 Millionen Schilling gesteigert werden. Unsere Kunden sind alle in Österreich implantierende Kliniken und Krankenhäuser, das sind etwa 50 Kunden, die mit uns zusammen arbeiten.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, das ist daran ersichtlich, weil ich mich finanziell gesichert und unabhängig bewegen kann. Aufgrund meiner Entwicklung habe ich mir einen Erfahrungsstatus aneignen können, der es mir ermöglicht, mein Leben lebenswert gestalten zu können. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe mir größtenteils meine Natürlichkeit erhalten, was außerdem wesentlich war, ist meine Flexibilität und mein soziales Verständnis. **Wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich werden würden?** Bereits mit sieben Jahren wußte ich, daß ich einen erfolgreichen Weg gehen werde. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich ziehe Konsequenzen, und verlasse den, meinen Vorstellungen entsprechenden Weg nur, wenn der Sinn für mein Leben dabei erhalten bleibt. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Als verläßlicher, erfolgreicher Mensch, der vielseitig interessiert ist. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Zugänglich, offen, aber konsequent. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Man sieht mich als liebenden Vater und ehrgeizigen, erfolgreichen Geschäftsmann. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, Anerkennung ist wichtig und dient zur Bestätigung. Dort wo man selbst meint, daß man positive Eigenschaften hat, sucht man von Menschen, die man schätzt, positive Rückmeldungen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Kraft schöpfe ich aus sozialen Kontakten. Das beginnt bei meiner Familie und Freunden, bis hin zu ruhigen Stunden mit Musik oder einem Buch. **Ihre Ziele?** Die Umstrukturierung, Dezentralisierung des gesamten Vertriebsapparates ohne Kommunikationsverlust, und auch mit weiteren Erfolgen im Markt. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Wichtig ist Ehrlichkeit, vor allem auch zu sich selbst. Soziales Engagement und Offenheit für positive Kritik und andere Meinungen. Wir zum Beispiel haben es mit speziellen Kunden zu tun, es sind in erster Linie Ärzte, die eine hohe Erwartungshaltung, betreffend Umgangsformen, Fachwissen und Kompetenz erwarten.

✶ Freitag Franz

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechanikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Hyundai Franz Freitag., 3253 Erlauf, Erlaufstraße 35. Geboren - Datum, Ort: 27. Jänner 1958, Erlauf. Familienstand: Verheiratet mit Susanne. Kinder: Andreas (1978) und Mathias (1982). Eltern: Josef und Anna. Hobbies: Motorsport, Motorradfahren, Skifahren, Schwimmen, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volksschule in Erlauf und des Gymnasiums, sowie der Hauptschule, begann ich meine Kfz-Mechanikerlehre bei der Firma Opel-Nemecek, ebenfalls in Wieselburg. Die Gesellenprüfung legte ich 1976 ab und arbeitete anschließend 14 Jahre, von 1977–91, bei der Firma Lasselsberger als Kfz-Mechaniker für Nutzfahrzeuge und Baumaschinen. 1984 schloß ich die Meisterprüfung, im WIFI St. Pölten, ab und machte dort im Laufe der Zeit auch sehr viele Kurse die meinen Beruf und die Unternehmensführung betrafen. 1990 begann ich, auf nebenberuflicher Basis, mit dem Handel von Kfz-Ersatzteilen und Zubehör, und machte mich dann ein Jahr später als Einzelunternehmer in Erlauf-Niederndorf, an dem hiesigen Standort, selbständig. Zu Beginn meiner Firmengründung bestand meine Tätigkeit aus dem Handel und der Reparatur sämtlicher Gebrauchsfahrzeuge aller Marken. Meine Frau unterstützte mich von Anfang an und ist für alle administrativen Bereiche in der Firma zuständig. Nach weiteren drei Jahren erweiterten wir unseren Betrieb (Zubau von Werkstätte und Büro) und bekamen 1995 die Händlervertretung der Firm Hyundai. 1997 erweiterten wir nochmals unseren Betrieb und seit 1998 führen wir auch den ad-AUTO DIENST: Dies ist eine Werkstättenvereinigung, vertreten in über 15 europäische Staaten, und durch derzeit 66 österreichische Werkstätten, mit dem Ziel Reparaturen beziehungsweise Zubehöreinbauten professionell und mit gebremsten Preisen durchzuführen. Dazu werden nur Original-Markenersatzteile verwendet. Der ad-AUTO-DIENST führt, als die Marke der Freien, laufend Schulungen und technische Weiterbildung für ihre Mitglieder durch. Der technische Stand der Werkstätten wird laufend kontrolliert und überholt, um so auch bei den

neuesten Fahrzeugen eine korrekte §57a-Überprüfung durchfzuführen. Seit 1999 haben wir auch die Vertretung von Hyosung Mopeds.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Sich ein Ziel zu setzen und dieses auszuführen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin nicht unzufrieden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Den Weg in die Selbständigkeit zu machen. Dieser ermöglichte mir viele meiner Entscheidungen allein zu treffen, und so meinen Erfolg auch selbst zu bestimmen. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich angesehen?** Ja, das nehme ich an, in der Familie ziehen wir alle an einem Strang. In der Firma sind wir ein sehr gutes Team. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin immer bereit Risken einzugehen, aber gleichzeitig überdenke ich auch gründlich alle meine Entscheidungen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Für mich ist der Kunde König, egal aus welchem sozialen Umfeld er stammt. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Diese hat sich im Laufe der Jahre so ergeben. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg einen Rolle?** Ja, meine Frau nimmt mir viele Belastungen im Büro ab, und mein Sohn ist derzeit auch als Lehrling bei mir beschäftigt. **Spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Sicher, ohne diese könnte ich das Service, das unsere Firma bietet, nicht an die Kunden weitergeben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Schon beim Vorstellungsgespräch muß sich eine gewisse Sympathie zwischen dem Bewerber und mir ergeben. Das Zeugnis hat für mich keinen übergeordneten Stellenwert. Er muß Geschicklichkeit beweisen und großes Interesse für den Beruf mitbringen. Lehrmädchen kann ich leider keine einstellen, da die Firma die hohen gesetzlichen Auflagen nicht erfüllen kann, wie separate sanitäre Einrichtungen, etc. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Wir haben ein gutes Betriebsklima und gehen auf die Wünsche der Mitarbeiter ein. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Von den Kunden, Gott sei Dank, fast immer, ansonsten würde ich sagen teilweise. **Was verstehen Sie unter Niederlagen?** Wenn Kunden, die gut betreut werden, zu anderen Betrieben überwechseln. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Familie und durch den Erfolg in meinem Betrieb. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Weiter expandieren, denn ich habe noch einige Ideen, die ich verwirklichen möchte. **Ihr Lebensmotto?** Den Tag leben so wie er kommt und in allem was mir begegnet das Positive erkennen. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Man soll immer seinen Freundeskreis betrachten, seine Ziele definieren, und diese möglichst geradlinig, und auf seriöse Weise, erreichen. Bei allem was man tut muß man immer danach streben Mensch zu bleiben.

✱ Frey Franz

● Steckbrief

Beruf: Maschinenbautechniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Freylit Umwelttechnik GesellschaftmbH., 2201 Hagenbrunn, Hubertusgasse 10. Geboren - Datum, Ort: 16. April 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gertraud. Kinder: Mario (1980). Eltern: Gertraud und Franz. Ehrungen: Im Jahr 1994 Großer Umweltpreis für die Wiener Wirtschaft. Hobbies: Urlaub.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Fachschule für Maschinenbau, mit Abschluß, war mein erster Job 1972 für ein Jahr Techniker, bei einem Zivilingenieur. Danach wechselte ich 1973 zur Firma Simmering-Graz-Pauker, als Fertigungskontrolltechniker. Nach drei Jahren wurde mir die Leitung der Fertigungskontrolle übertragen. Von 1977-78 war ich Prüftechniker im Atomkraftwerk Zwentendorf. Ab 1978 war ich vier Jahre in einem Ingenieurbüro, verantwortlich für die Bereiche Ein- und Verkauf. 1982-83 war ich Profimusiker mit dem Duo „Frank & Frey" unterwegs und baute mir parallel dazu ab Februar 1983 die Firma Franz Frey auf. Eröffnung meines ersten Büros war ausschließlich mit Eigenkapital daheim, am Wohnzimmertisch. Zu Anfang handelte ich mit einem technischen Produkt aus Holland. Im Frühjahr 1984 stellte mir die Gemeinde Wien mein erstes Büro, in der Glatzgasse, zu Verfügung und ich stellte eine Sekretärin ein. Nach einem Jahr übersiedelte ich mit dem Büro in die Panzergasse und verwendete das alte Büro als Werkstatt. Als beide Räumlichkeiten zu klein wurden, mietete ich 1991 ein 800m² großes Büro in der Antonigasse, das auch für Lager und Werkstatt Platz bot. Seit Ende 1999 sind wir im Industriegebiet von Hagenbrunn, auf einer Betriebsfläche von 6.500m², angesiedelt. Zur Zeit beschäftige ich ca. 18 Mitarbeiter. Wir produzieren spezielle Mineralöl- und Restölabscheider, eine Erfindung, die von mir weiterentwickelt, bei Tankstellen, Werkstätten, ÖBB, Straßenbahn und Autobus Verwendung findet. Mein zweites Produkt ist eine Erfindung von mir: Eine biologische Waschwasserwiederaufbereitungsanlage für Autowaschanlagen. Mein Bestreben war immer, etwas für den Umweltschutz zu tun und eine Aufbereitung zu erfinden, die Wasser ohne chemische Zusätze wieder aufbereitet, um so viel wie möglich Wasser einzusparen. Es ist mir gelungen 90 Prozent des anfallenden Wassers auf einer Waschanlage im Kreislauf zu führen und zusätzlich dem Betreiber ca. 50 Prozent der Chemiekosten einzusparen, da ich die Shampooanteile wissentlich nicht aus dem Wasser entferne. Meine Kunden (ca. 3.000) sind die großen Mineralölfirmen der Welt. Von den Ölabscheidern wurden bis jetzt ca. 5.000 weltweit verkauft.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich in ferne Länder fahre und ich dort meine Produkte sehe. Als kleiner österreichischer Betrieb, konnte ich mich ohne jede politische Hilfe, oder staatliche Unterstützung durchsetzen. Ich bin nur durch meine Leistung weltweit bekannt geworden. In Norwegen z.B. wurde in einem Wasserschutzgebiet ein neuer Flughafen gebaut, für welchen Ölabscheider mit besonderer Anforderung gesucht wurden. Ich war einer von 34 Anbieter, aus der ganzen Welt, und ich bekam den Auftrag, da nur mein Ölabscheider, die von der Behörde geforderten Werte, erfüllte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin gern unter Menschen. Den Kunden habe ich immer als „König" gesehen, und ihn jeweils individuell und ehrlich bedient. Sicher auch, daß ich von meinen Produkten (Erfindungen) immer überzeugt war. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil meine Erfindungen weltweit geschätzt werden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab 1987, da hatte sich mein Produkt herumgesprochen, und alle Mineralölfirmen in Österreich waren meine Kunden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich hatte Anfangsschwierigkeiten bei der Wasseraufbereitungsanlage, die mir unüberwindlich schienen. Zum Glück habe ich nicht aufgegeben, konnte die Probleme lösen und heute bin ich froh darüber. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Ruf der Recyclinganlage, der durch Konkurrenzanbieter herrührt, welche das Metier nicht beherrschen. Zweitens, daß ein Großteil der Mineralölfirmen wenig bis keine Wartung dieser Anlagen vornehmen. Viele

Anlagen laufen sieben bis acht Jahre, ohne jede Wartung und das kann dann natürlich zu Problemen führen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich entscheide sicher nicht nach Zeugnissen, sondern nur nach dem Auftreten und durch ein persönliches Gespräch. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Sehr sozial und leicht zu händeln. **Hatten Sie Vorbilder?** Meinen Cousin Ernst Krischke, der Eigentümer vom „Alten Preßhaus" in Grinzing. Auch er hat alles aus eigener Kraft, mit viel Fleiß und Ausdauer, geschafft. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mit dem Bewußtsein beginnen, daß man mehr arbeiten muß, als man sich vorstellen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Marktleader in Amerika und Japan zu werden, und die Firma an meinen Sohn zu übergeben, der bereits im Unternehmen arbeitet.

✱ Friedlmayer Eva

● Steckbrief

Beruf: Friseur- und Parückenmachermeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Salon Eva Friedlmayer., 2120 Wolkersdorf, Bahnstraße 16. Geboren - Datum, Ort: 12. August 1951, Türnitz. Familienstand: Verheiratet mit Josef. Kinder: Thomas (1970) und Margit (1974). Eltern: Anna und Adolf. Hobbies: Familie, Tennis und Golf.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Friseurlehre war ich noch sechs Jahre im Beruf, und dann elf Jahre mit meinen Kindern zu Hause. 1985 begann ich wieder als Friseurgesellin, vorerst mit einer 20-Stunden-Woche, in einem Friseursalon in Gerasdorf, zu arbeiten. Nach zwei Jahren wechselte ich in ein Friseurgeschäft nach Stammersdorf, ebenfalls für zwei Jahre, und war ab 1989 ein halbes Jahr bei der Firma Strassl in Floridsdorf beschäftigt. Dort holte ich mir das nötige Selbstvertrauen für meinen weiteren beruflichen Weg. 1990 absolvierte ich die Meisterprüfung, um mich am 18. Juni 1991, mit 40 Jahren, selbständig zu machen. Ich gründete diesen Betrieb neu; aus einer ehemaligen Bäckerei wurde ein moderner Salon geschaffen. Ich begann mit acht Mitarbeiterinnen und arbeitete selbst immer mit. Heute beschäftige ich elf Damen. Wir sind ein klassischer Damen-, Herren- und Kinderfriseur, außerdem gibt es auch ein Solarium. Meine Kunden kommen auch aus den angrenzenden Dörfern und sind zumeist Stammkunden aller Altersklassen. In meinem Salon wird mit Produkten der schwedischen Firma „Haarologi" gewaschen und auch gepflegt; das ist eine Systempflege, auf die ich besonders vertraue.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich menschlich bin und positiv denke. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe eine gut funktionierende Familie und arbeite sehr gerne. Meine Mitarbeiter und die Kunden fühlen sich wohl bei mir. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Ja, meinen Mann; er ist ebenfalls sehr erfolgreich, wir haben wirklich mit nichts begonnen, und er hat auch für meinen Erfolg viel getan. **Ab wann betrachten Sie sich als bewußt erfolgreich?** Vom Anfang an! Sicherlich bedingt durch den Rückhalt meines Mannes. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Kämpferisch! **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Meine Freundin bewundert mich. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Wir sind ein Team, daher gleichwertig. Auch meine Lehrlinge (zur Zeit sind es fünf) werden von uns allen gefördert, damit sie zu einer guten Ausbildung kommen. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Sie sind alle stolz auf mich. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja, das ist unheimlich wichtig für mich, damit ich weiß, daß ich am richtigen Weg bin. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die kommt aus meinem Glauben und meiner positiven Lebenseinstellung. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Grundvoraussetzung ist das Fachwissen, und wenn man vom Menschlichen her auch in Ordnung ist, kann einem nichts passieren, und der Erfolg kommt automatisch.

✱ Friedreich Franz Wilhelm Prof. Dipl.-Ing. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Architekt. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Architekt Prof. Dipl.-Ing. Dr. Franz Wilhelm Friedreich - staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker., 3822 Karlstein, Raabser Straße 9. Geboren - Datum, Ort: 6. Mai 1951, Waidhofen an der Thaya. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Anneliese. Kinder: Stephan (1979). Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel. Hobbies: Jagd, Fliegen, Segeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS in Waidhofen und der HTBLA in Krems, absolvierte ich die Reifeprüfung. Daraufhin studierte ich an der TU Wien, Architektur, welches ich mit der Sponsion beendete . Danach war ich an der WU in der Schweiz, wo ich Betriebswirtschaft studierte (Promotion). Ich legte die Ziviltechnikerprüfung ab, und habe die Konzession für das Baumeistergewerbe, Bauträger und Immobilien, darüber hinaus besitze ich den Berufspilotenschein. Nach der Gründung des eigenen Architekturbüros in Karlstein an der Thaya 1984, wurde diese Sparte durch stets persönlichem Engagement und Einsatz, zur ersten Hauptsäule der Unternehmensgruppe Friedreich. Planungsfirmen wurden in der Folge nach Österreich, auch in Kanada, Tschechien und der Slowakei gegründet. Aus Interesse, Visionen, Zufall, und vor allem Fleiß, ab und an natürlich mit dem nötigen Tröpfchen Glück, entstanden die drei weiteren Hauptsäulen und zwar Firmen der Tourismuswirtschaft, für Serviceleistungen, sowie Clubs zur Befriedigung einiger der schönsten Sport- und Freizeitbeschäftigungen unserer Zeit. Trotz der raschen und umfangreichen Expansion der letzten Jahre bleibt eine Tatsache, ja ein oberstes Gebot, unverrückbar bestehen: kein Bauherr und kein Projekt ohne persönlichen Einsatz und absolute Identifikation durch den Architekten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Für mich ist Erfolg dann gegeben, wenn eine umfassende Zufriedenheit eintritt. Dies gilt für alle Geschäftsfelder und persönliche Engagements. Gleichzeitig aber auch für mich und mein soziales Umfeld. Im besonderen ist es der zufriedene Kunde, der den

Erfolg ausmacht. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Für den persönlichen Erfolg gibt es kein klassisches Rezept. Die wichtigste Überlegung ist die, Dienst am Kunden zu leisten. Ich und mein Team sehen unsere Aufgabe in der Unterstützung der Visionen unserer Kunden. Auch bin ich der Meinung, daß meine, oder unsere Meinung über Zweckmäßigkeit und Ästhetik dem Kunden nicht aufgezwungen werden darf. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich entscheide prinzipiell allein. Ratgeber zur Entscheidungsfindung heranzuziehen, um dann eventuell einen Mitschuldigen zu haben, finde ich falsch. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater und mein Onkel betrieben auch Bauunternehmen. Ich bin schon in diesem Milieu aufgewachsen. Nachdem auch ich eine Neigung dazu verspürte, war die Entscheidung klar. Es gibt immer jemanden, den man schätzt. Im fachlichen Bereich ist es wahrscheinlich Frank Lloyd Wright. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung ist das überaus positive Verhältnis zu allen unseren Kunden. Diese möchte ich nicht missen. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich versuche Mißerfolge schon im Anfangsstadium zu erkennen. Zu diesem Zeitpunkt ist das Einlenken noch einfacher. Im fortgeschrittenen Stadium ist es denkbar schlecht, solche Probleme vor sich her zu schieben. Ein Problem muß immer das Thema Nummer eins sein. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt für die Architekten ein Überlebensproblem. Es wachsen zu viele junge Studienabgänger nach. Mit diesem Überangebot sinken naturgemäß die Preise und dadurch auch die Qualität. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Meine Familie ist für mich Jungbrunnen und Anker. Ich weiß aber auch, daß meine Familie darunter leidet, daß ich meinen Beruf als Hobby sehe. Naturgemäß verbringt man sehr viel Zeit mit seiner Arbeit, und ich dann aber auch mit meinen zusätzlichen Hobbys. Zum Glück akzeptiert meine Familie dieses große persönliche Engagement meinerseits. Außerdem ist meine Frau auch im Unternehmen tätig. Mein Sohn ist im Betrieb mit der Golfplatz-Planung befaßt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben fachlicher Kompetenz ist mir Paktfähigkeit eine genauso wichtige Eigenschaft. Weitere Kriterien sind Ehrlichkeit und Loyalität. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** In der Entwicklung des Unternehmens spielen die Mitarbeiter die Hauptrolle. Dadurch sind sie natürlich auch an meiner Entwicklung maßgeblich beteiligt. Für mich steht immer der Mensch im Mittelpunkt. Es wird in unserem Unternehmen bei Fehlleistungen niemals der Mensch angegriffen, es wird die Sache bearbeitet. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich teile den Erfolg mit meinen Mitarbeitern. Dies geschieht auf emotionaler und monetärer Basis. **Welchen Stellenwert hat Fortbildung für Sie?** Für uns Architekten gibt es bezüglich der Weiterbildung die ganze Palette an Medien. Von der Fachliteratur bis zu den internationalen Kongressen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich habe nicht nur meinen Beruf zum Hobby gemacht, sondern auch im privaten Bereich eine stattliche Anzahl von Betätigungsfeldern (ich jage, fliege usw.). **Ihr Lebensmotto?** Mein Motto ist das einzige Gesetz der hawaiianischen Urbevölkerung: „Schade niemanden". **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man alles, was einem Freude macht, mit großem Engagement durchführt, dann wird es auch gut.

✱ Friedschröder Johann Dr.

● Steckbrief

Beruf: Öffentlicher Notar. Funktion: Selbständig. Geboren - Datum, Ort: 24. Juli 1950, Obersdorf. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Mathias (1983), Markus (1985) und Theresa (1988). Eltern: Barbara und Johann. Hobbies: Lesen, Musik hören, Tischtennis.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1970 besuchte ich die Universität Wien, studierte Jus und promovierte 1976. Danach folgte das Gerichtsjahr und im Jänner 1977 begann ich als Notariatskandidat in Mistelbach. 1991 wechselte ich in die Notariatskanzlei nach Wolkersdorf, und am 1. Februar 1996 wurde ich zum Notar in Wolkersdorf ernannt, nachdem mein Vorgänger in Pension ging. Ich verlegte die Kanzlei in die Bahnstraße, in ein Mietlokal und übernahm auch die Mitarbeiter. Heute beschäftige ich einen substitutionsberechtigten Notariatskandidaten und sechs weitere Angestellte. Zu meinen Aufgaben gehören unter anderem die Errichtung öffentlicher und Privaturkunden, Beglaubigungen, Verträge aller Art, sowie die Tätigkeit als Gerichtskommissär, Ausstellung von Grundbuch- und Firmenbuchauszügen, außerdem Verfassung und Hinterlegung von Testamenten.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Korrekt und gut zu arbeiten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mir meinen Kindheitstraum (Notar zu werden) erfüllt habe. Ein besonderer Glücksfall war, Notar in meiner Heimatstadt zu werden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es gibt keinen konkreten Zeitpunkt. Wenn man einen Notar als Arbeitgeber findet, was für diesen Beruf Voraussetzung ist, lernt man den Beruf kontinuierlich, mit allen Facetten kennen. Durch die lange Lehrzeit ist mehr oder weniger gewährleistet, daß man ein guter Unternehmer wird. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, Dr. Hermann Withalm, den ehemaligen Vizekanzler; er war Notar in Wolkersdorf und die angesehenste Persönlichkeit dieser Stadt. Darüber hinaus waren es meine Eltern und zwei Tanten, die mir die notwendige Unterstützung (auch finanzieller Natur) gegeben haben. Ich komme aus einfachen Verhältnissen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren ?** Anerkennung beweist mir, daß ich meine Arbeit gut mache. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Durch vermehrten Einsatz und Lernfähigkeit versuche ich gemachte Fehler auszubessern und keine Fehler zu wiederholen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Mitarbeiter sehen mich als gütigen Chef, der allfällige Fehler verzeiht und nie jemanden bloßstellt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus Kurzurlauben mit meiner Frau und zweimal im Jahr aus dem Familienurlaub. Grundsätzlich aber aus der Beziehung zu meiner Frau, die ein idealer Partner ist, mir familiäre Sorgen weitgehendst fernhält und die beruflichen Angelegenheiten durch ihre Mitarbeit kennt. **Welche Ziele haben Sie sich noch gesteckt?** Den jetzigen Erfolg zu halten. Diese Größenordnung ist gut für mich, noch überschaubar.

✱ Friesenbiller Günter

● Steckbrief

Beruf: Bautechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Günter Friesenbiller Bau GesellschaftmbH., 2500 Baden, Rohrgasse 11. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1961, Eisenstadt. Eltern: Hermine und Günther. Hobbies: Radfahren, Wandern, Hunde.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach vier Klassen Bundesrealgymnasium absolvierte ich die Höhere Technische Bundeslehr- und Versuchsanstalt in Wiener Neustadt, leistete meinen Präsenzdienst und trat in die Firma Lang und Menhofer ein, wo ich als technischer Angestellter und Bauleiter tätig war. Als sich die Firmenphilosophie dieses Betriebes änderte, und das Arbeitsklima dadurch unpersönlich wurde, wechselte ich nach sechs Jahren in den Betrieb Erwin Glavanitsch GmbH. Dort arbeitete ich wieder in der selben Position als technischer Angestellter und Bauleiter. Nach einem knappen Jahr ging diese Firma in Konkurs, und ich beschloß, mich selbständig zu machen, weil ich mich und einen Teil der Mitarbeiter vor der Arbeitslosigkeit retten wollte. Ich führe das Unternehmen heute mit 25 Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die finanzielle Sicherheit meines Unternehmens. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin technisch interessiert und immer am letzten Stand. Ich denke, ich bin ein sehr offener und umgänglicher Mensch. Ich versuche stets, Dinge im Guten zu regeln, sowohl mit meinen Mitarbeitern als auch mit meinen Kunden. Meinen Kunden biete ich höchste Qualität. Ich bin jeden Tag um sechs Uhr in der Firma und habe eine sehr ernsthafte und disziplinierte Arbeitseinstellung. In den Beziehungen zu meinen Kunden möchte ich mich nicht nur auf den rein beruflichen Bereich beschränken, sondern auch über private Dinge sprechen können, so sind schon einige Freundschaften entstanden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich mit dem bisher Erreichten sehr zufrieden bin. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Die unangenehmste Situation, der ich je gegenüberstand war der Konkurs eines Auftraggebers, der bei mir eine halbe Million Schilling offen hatte, ob ein anderer deshalb aufgegeben hätte, kann ich nicht beurteilen. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Eigene Ideen sind natürlich grundsätzlich etwas sehr gutes; ich finde es jedoch durchaus legitim, andere Ideen zu verwenden, zu modifizieren und zu verbessern. Ich glaube, es ist wesentlich, als Unternehmer für beides offen zu sein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Eines meiner großen Vorbilder ist mein ehemaliger Chef bei Lang und Menhofer. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das große Problem innerhalb unserer Branche ist der Preisdruck, unter dem wir leiden. Ich schaffe es bei manchen Aufträgen eigentlich kaum, mich diesem Druck zu entziehen, versuche jedoch, mir Nischen zu schaffen, in denen ich, mit einem qualitätsbewußten Kundenkreis, gut leben kann. Preislich können wir beispielsweise in Sachen Neubau mit anderen Unternehmen nicht mithalten; im Bereich Sanierungen sind wir jedoch sehr erfolgreich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das wesentlichste Kriterium ist für mich Fachwissen beziehungsweise die berufliche Qualifikation. Darüber hinaus ist mir die menschliche Komponente sehr wichtig, ich möchte mit meinen Mitarbeitern auf einer Wellenlänge kommunizieren, die Chemie muß einfach stimmen. Ehrlichkeit und Verläßlichkeit setze ich voraus, da ich so behandelt werden möchte, wie ich andere selbst behandle. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Unter der Ebene des Geschäftsführers gibt es einen Techniker, sowie eine Mitarbeiterin im Büro, die nächste Ebene besteht aus Vorarbeitern. Diese agieren selbständig innerhalb der Rahmenbedingungen, die ich ihnen vorgebe. Ich bin täglich ab sechs Uhr in der Firma und kommuniziere mit den Vorarbeitern, einmal pro Woche besuche ich die Baustellen, unangemeldet. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich bilde mich durch Praxis ständig fort, für Weiterbildung im herkömmlichen Sinn habe ich eigentlich zu wenig Zeit. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, drei Tage in der Woche sehr intensiv zu arbeiten und die restliche Woche auszuspannen. Ich schöpfe sehr viel Kraft aus der Natur und möchte möglichst viel Zeit dafür haben.

✱ Fritsch Susanne

„Rückschläge sind mir wichtig, weil sie mich stärken."

● Steckbrief

Beruf: Fitneßtrainerin. Funktion: Betriebsleiterin. Tätig bei: Swiss Training A. Arnold & F. Klammer GmbH., 1200 Wien, Hannoverg. 21. Geboren - Datum, Ort: 29. Juni 1964, Wien. Eltern: Anna und Wilhelm. Hobbies: Lesen, Sport, Reisen und Gespräche führen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Elternhaus prägte mich durch Liebe und Aufmerksamkeit, meine Eltern kümmerten sich um mich und unterstützten mich in meinen Interessen. Nach dem Gymnasium fing ich an, bei einer Werbeagentur zu arbeiten, um sozusagen in die Branche hineinzuschnuppern. Bald stellte ich fest, daß mich Kontakte mit Menschen reizen und die Verkaufspsychologie sehr interessiert. Mit 22 Jahren heiratete ich, was eine Pause meiner Karriere bedeutete, weil mein Mann schwer vertragen konnte, daß ich mehr verdiente als er. Die Ehe scheiterte, was ich dem Unterschied bei der Lebenseinstellung zuschreibe. Von der beruflichen Erfahrung, die ich in Vorarlberg sammelte, wo ich mit meinem Mann lebte, war für mich die Leitung einer „Eduscho"-Filiale mit fünf Angestellten, die alle älter als ich waren, sicher von Bedeutung. Nach der Scheidung ging ich zurück zu meinen Wurzeln - nach Wien, wo ich im Verkauf anfing, und war unter anderem als Filialleiterin von exklusiven Boutiquen beschäftigt. Gesundheit und Fitneß interessierten mich immer, ich betrieb selbst viel Sport und wollte tiefer in das Leben des menschlichen Körpers eingreifen. 1993 stieg ich als Trainerin in die Fitneßbranche ein, bildete mich weiter und wurde zu Beginn als Damentrainerin eingesetzt. Später übernahm ich Herren und befaßte mich immer intensiver mit Problemen der Ernährung. Diese Tätigkeit verlief sich in Salzburg, wo ich wieder nach Wien, weil mich Heimweh packte - meine Mutter lebt hier - und es gibt in Wien mehr Möglichkeiten. Ich wollte probieren hier Fuß zu fassen und begann als freie Trainerin zu arbeiten. Einmal las ich ein Zeitungsinserat und bewarb mich beim „Swiss Training". Das war im Jahr 1999 und bereits während des Gesprächs wurde mir angeboten als Leiterin einzusteigen. Nach zwei Wochen der Einschulungszeit übernahm ich die Betriebsleitung des Unternehmens. „Swiss Training" ist die größte Fitneßkette Europas, die es seit vier Jahren gibt. In Wien ist es das erste und einzige Geschäft.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Selbstverwirklichung. Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn ich mich weiterbilden kann, wenn meine Arbeit mir Spaß macht. Mir ist auch wichtig, mein Wissen und meine Erfahrung weiterzu vermitteln und damit Menschen zu helfen. **Trennen Sie den Beruf von der Privatsphäre?** Das ist für mich kaum möglich, weil mein Beruf einer Berufung gleichgestellt ist. Erfolge in beiden Lebensbereichen geben sich die Hand. Durch die positiven Ergebnisse im Beruf steigert sich das Selbstvertrauen, dadurch wird das Rückgrat gestärkt und man strahlt es aus, was auf den Partner gut wirkt. Nichtsdestotrotz ist es wichtig zu lernen, abzuschalten und zu begreifen, daß diese zwei Bereiche auch getrennt funktionieren können. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Zu leben, zu fühlen, nicht zu viel denken und den Job gerne machen. Mir ist wichtig nicht nur Geld zu verdienen, sondern auch meine Gefühle zu leben. Zu meinen Stärken gehört Identifikation mit dem Beruf und ich stehe hinter den Produkten und Dienstleistungen, die ich anbiete, was die Kunden sofort spüren. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Rückschläge sind mir wichtig, weil sie mich stärken und die Erfahrung brachte mir bei, nach dem Eintritt eines Rückschlages sofort zu agieren und etwas dagegen zu tun. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Leben und leben lassen! Wir empfinden uns als Team und haben ein freundschaftliches Verhältnis zueinander. Wenn es notwendig ist, bleibt man länger in der Firma und schaut nicht auf die Uhr, wenn es aber der Arbeitsablauf erlaubt, bin ich auch für private Gespräche mit meinen Mitarbeitern bereit und bespreche mit ihnen das, was sie mir anvertrauen. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Ein ehrliches „Dankeschön".

* Fritscher-Notthaft Claudia Dr.

Steckbrief

Beruf: Wirtschaftsprüferin. Funktion: Partner. Tätig bei: Deloitte & Touche GmbH., Deloitte & Touche Wirtschaftstreuhand GmbH., Eidos Wirtschaftsberatung GmbH, Wiener Treuhand- und Wirtschaftsberatung GmbH., Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatergesellschaften., 1015 Wien, „Akademiehof", Friedrichstr. 10. Geboren - Datum, Ort: 23. September 1955, Leobersdorf. Hobbies: Reisen, Lesen und Sport.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich wuchs in einer kleinen Ortschaft in Niederösterreich auf, wo mein Vater ein Bauunternehmen hatte. So bekam ich bereits in meinen früheren Jahren die unternehmerische Verhaltensweise mit. Nach der Matura begann ich mit dem Studium der Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität in Wien. Zu meinem Schwerpunkt gehörten Handel und Marketing. Vom 2. bis zum 6. Semester arbeitete ich in einem geringen Ausmaß, um zu einem zusätzlichen Einkommen zu gelangen. Nach der Sponsion war es mir ein Anliegen, meine Doktorarbeit zu schreiben. Es wurde mir vorgeschlagen, bei einem pharmazeutischen Unternehmen den Kosten-Rechnungs Bereich aufzubauen, was ich in Anspruch nahm. Die Dissertation war dann auch diesem Thema gewidmet. Mit der Zeit schien mir die Tätigkeit zu eng und es wurde der Wunsch nach Veränderung wach. Ich bekam ein Angebot in die Steuerberatungsbranche einzusteigen, was mir viel attraktiver vorkam. 1984 trat ich bei der „Eidos" Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsges.m.b.H., wo ich nach drei Jahren die Steuerberatungsprüfung und in weiterer Folge eine Wirtschaftsprüfung ablegte. Nach dem Verkauf der Firma an Deloitte & Touche wechselte ich 1996 zu diesem Unternehmen, wo ich im Laufe der Zeit die Position eines Partners erreichte, und mit diversen verantwortungsvollen Aufgaben innerhalb der Firma betraut wurde.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Innerbetrieblich bedeutet es für mich ein gutes, vertrauensvolles Arbeitsklima und nach außen heißt es Zufriedenheit der Kunden. Ich empfinde es als Erfolg, daß ich einen Beruf ausübe, welcher mir Gestaltungsmöglichkeiten anbietet, wie zum Beispiel die Mitarbeit an den Gesetztexten, und fühle mich dann zufrieden, wenn es mir gelingt, die Interessen meiner Klienten erfolgreich zu verteidigen und aufgrund unserer Art zu arbeiten, Klienten an uns zu binden. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Für mich persönlich war es ausschlaggebend, daß ich in einer kleinen Kanzlei anfing, wo man meine Leistungen sofort anerkannt hat, und als ich zu einer großen Firma wechselte, kannte man bereits meinen Namen in der Branche. Zu den Grundvorraussetzungen für den Erfolg gehört ein fundiertes und breites Fachwissen, Umgang mit Menschen, Kommunikationsgabe, Einfühlungsvermögen und die Bereitschaft sich weiterzubilden, und sehr viel Einsatz. **Wie begegnen Sie den Rückschlägen?** Meine Karriere hat sich bis jetzt geradlinig entwickelt, ich erreichte die höchste Partnerstufe, bin Mitglied im geschäftsführenden Ausschuß, und somit führe ich ein erfülltes Leben, wo es bis dato keinen Platz für Rückschläge gab. **Wie behandeln Sie Probleme?** Früher habe ich sie gerne abgeschoben, jetzt versuche ich sie so schnell wie möglich zu lösen. Wenn es um ein fachliches Problem geht, informiere ich mich aus Fachliteratur, bespreche es mit anderen Partnern und lerne aus jeder Situation sehr viel. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Mit ist es wichtig, eine mittlere Managementebene aufzubauen, mit der ich gemeinsam Leute führen kann. Wir haben verschiedene Programme entwickelt, mit dem Ziel, den Mitarbeitern zu zeigen, was sie bei uns erreichen können. Es ist mir ein Anliegen, die Mitarbeiter zu motivieren, aber auch die Kritik offen aussprechen zu können. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** In erster Linie aus meinem Naturell, weiter aus meinen Hobbies und aus dem Freundeskreis.

* Fritz Bernhard

„Man muß sich vom einen oder anderen Traum verabschieden - aber nicht, ohne es mit einer neuen Stragegie versucht zu haben."

Steckbrief

Beruf: Vertragsbediensteter. Funktion: Betriebsleiter. Tätig bei: Marktgemeinde Matzen - Raggendorf „Optimum" Sport- und Kulturzentrum., 2243 Matzen, Hauptplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 26. Juli 1977, Wien. Eltern: Sabina und Helmut. Mitgliedschaften: Musikverein Auersthal und die Leopoldina - Gänserndorf (MKV). Hobbies: Musizieren (Schlagzeug und Flügelhorn), Radfahren, Skifahren, Feiern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Assistent des Geschäftsführers.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich die private Schule für Datenverarbeitungskaufleute in Korneuburg mit Abschluß. 1994 trat ich als Karrenzvertretung in das Dienstverhältnis Matzen/ Raggendorf ein, welches mit März 1996 endete. Während meiner Präsenzzeit, ich war Schreiber in der Kommando Hauptkanzlei beim Flieger Abwehr Regiment 1, erhielt ich bereits das Angebot, ab Dezember 1996 die Betriebsleitung für das Sportzentrum Optimum zu übernehmen. Zu meinen Aufgaben gehört die komplette Verwaltung, die Mitarbeiterführung, (zwischen zwei - fünf), außerdem trage ich die alleinige Verantwortung für die optimale Auslastung des Zentrums. Im Winter (Ende Oktober - Anfang März) betreiben wir eine Kunsteisbahn, (30x60 m), die im Sommer auf vier Tennisplätze umgebaut wird. Unsere Sporthalle und der Kultursaal werden ganzjährig genutzt und von diversen Schulen, Verein und auch privat gemietet. Das Hallenbad, mit dazugehöriger Sauna wurde 2000 renoviert und ist von Mitte Sept.- Ende April geöffnet. Vormittags wird es von den in Matzen ansässigen Schulen genutzt, und ist am Nachmittag für die Öffentlichkeit zugänglich. Unser Tischtennis Saal ist seit Jahren an einen TTC vermietet. Die angrenzende Kantine und das Restaurant sind verpachtet.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich mit 19 Jahren diesen verantwortungsvollen Job übertragen bekam, und ihn bereits im fünften Jahr erfolgreich ausübe. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Anbieten ohne auf die Uhr zu sehen, und: „was du heute kannst besorgen das verschiebe nicht auf morgen", das ist mein Prinzip. **Hatten Sie Vorbilder?** Mein Vater, weil er aus der Stille heraus mehr bewirkt, als andere mit Megaphon. **Jemand, ohne den Sie nicht so weit wären?** Herr Amtsleiter Hubert Sedlaczek, er hat mir in jungen Jahren sehr viel Vertrauen entgegen gebracht. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** Als Angestellter darf man nie sicher sein, aber nach einem Jahr konnten wir das Betriebsergebnis bereits erheblich verbessern. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Von dem einen oder anderen Traum wird man sich verabschieden müssen, aber ich versuche es auf jeden Fall ein zweites Mal mit einer erweiterten Strategie. **Wie, vermuten Sie, sieht Sie Ihr Freund?** Als Freund, aber auch als einsatzfreudigen, engagierten Menschen. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als teamorientierter Chef. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Als das Familienmitglied mit der wenigsten Freizeit. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja, es macht einen sicherer, man wird in seiner Arbeit bestätigt. **Woher kommt die Kraft?** Aus der Familie, aber auch aus dem Zusammensein mit Freunden. **Haben Sie noch ein Ziel?** Mein Nahziel ist die Abendmatura, sie ist aber schon so gut wie geschafft, die Chancen stehen gut. **Ein Ratschlag für den Erfolg?** Man muß anfangs, als junger Mensch, eine Befehlskette befolgen, aber ohne duckmäuserisch zu sein.

✱ Fritz Manfred Dipl.-Vw.

Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Grünenthal GmbH., 1120 Wien, Wolfgangg. 45-47. Mitgliedschaften: Pharmik, Gründungspräsident des Arbeitskreises für postuniversitäre Fortbildung für Volkswirte. Hobbies: Reisen, Skifahren und Windsurfen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meinem Abitur in Deutschland studierte ich Volkswirtschaftslehre in Tübingen. Dieses Studium schloß ich 1969 ab und stieg bei der Höchst AG in Frankfurt in der kaufmännischen Direktionsabteilung ein. Nach einigen Jahren wechselte ich dann zu einer Tochtergesellschaft nach Wehr in Südbaden. Dann ging ich als Planungsreferent zu einem Pharmakonzern, nämlich Zewa Geigy, später war ich dann dort für Planing und Controlling zuständig. 1984 übersiedelte ich nach Basel in die Schweiz, einer Zweigstelle von Zewa Geigy in die Abteilung International Relation Marketing. Die Zewa Geigy war damals in vier Regionen gesplittert. Ich war in der Region USA, Kanada, UK und die skandinavischen Länder und war auch häufig in diesen Ländern geschäftlich unterwegs. Bald wurde

GRÜNENTHAL

mir klar, daß ich in einem dieser Länder leben und arbeiten möchte, also begann ich bei Zewa Geigy in Dänemark als Geschäftsführer und war dort 4 ½ Jahre beschäftigt. Danach ging ich wieder nach Basel in die Forschungsleitung zurück, bis es zur Fusion zwischen Zewa Geigy mit der Firma Fordo kam. Ich war mit dieser Fusion nicht sehr glücklich und trennte mich von der Firma. Auf der Suche nach einer neuen Herausforderung kam ich über einen Vermögensberater zur Firma Grünenthal und bin seit Oktober 1997 bei dieser Firma tätig. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir haben hier keine eigene Produktion, sondern sind eine klassische Marketingabteilung. Wir vertreiben ausschließlich rezeptpflichtige Pharmazeutika auf dem gesamten österreichischen Markt. Unsere Schwerpunkte liegen in der Schmerztherapie, Antibiotika und dermatologische Produkte. Unsere Kunden sind Pharmagroßhändler, Apotheker, Ärzte, Krankenhäuser und die Patienten selbst.

Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Ich komme aus bescheidenen Verhältnissen, beide Eltern waren berufstätig und es war für sie sicher nie einfach. Mein Vater war Facharbeiter und versuchte mit seinen bescheidenen Mitteln seine Familie hochzubringen. Er setzte sich Ziele und verwirklichte sie Schritt für Schritt. Er hatte einen starken Charakter und sehr großes Durchhalte- und Durchsetzungsvermögen. So hat er ein Haus mit eigener Kraft und Mitteln gebaut, was man nicht mehr für möglich hält. Meine Eltern haben ihre persönlichen Dinge so eingeschränkt, nur damit sie ihren großen Traum vom eigenen Haus verwirklichen können. Dann nachdem das gebaut war, wollte er eine qualifizierte Ausbildung für seine Söhne erreichen. Er schickte uns ins Gymnasium, damit wir Abitur machen konnten, um ein leichteres Leben als er führen zu können. Dann konnte ich sogar studieren, was zu unserer Zeit sehr wenig Leute zuteil wurde, und da kommt das Element meines Erfolges her, aus dem Ehrgeiz und dem Vorbild meines Vaters. Weitere Faktoren meiner sogenannten Erfolge sind, daß mir mein Beruf sehr

große Freude bereitet und ich großes Engagement und Durchhaltevermögen besitze. **Wie definieren Sie Erfolg?** Als ich studierte, hatte ich ein großes Plakat in meinem Zimmer hängen, darauf stand: „Nichts ist erfolgreicher als der Erfolg selbst." Ich persönlich gehe davon aus, daß jeder Mensch etwas Positives leisten möchte und sich freut, wenn er das Positive erreicht. Daher ist Erfolg für mich keine absolute Größe, sondern für jeden etwas anderes. Es wichtig sich zu fordern, sich ein Ziel zu setzen, es zu erreichen und dann zum nächsten überzugehen. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Ziele waren für mich mein Leben lang wichtig. Wie bereits erwähnt, hat sich mein Vater viele Ziele gesetzt, wie das Haus zu bauen, seinen Söhnen eine gute Ausbildung zukommen zu lassen. Er hat sie alle step by step umgesetzt. Und seine Zielstrebigkeit habe ich übernommen. Ich setze mir überschaubare und von mir umsetzbare Ziele und versuche diese in einem von mir vorgegebenen Zeitrahmen umzusetzen. Ich bin heute 55 Jahre alt und das Ziel, das ich mir heute noch setze, ist die Frage, ob mich meine Arbeit auch in 4 bis 5 Jahren noch interessieren wird, oder ob ich dann noch was anderes anfangen möchte. Mir ist es nämlich absolut wichtig, daß mir meine Arbeit auch Freude bereitet. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft, Ihre Energie zum Erfolg?** Wenn ich sehe, daß es bei mir im Beruf, aber auch in der Familie gut läuft, schöpfe ich Kraft. In Dingen, die mir Spaß machen, engagiere ich mich auch gerne und daher macht mir meine Arbeit auch Spaß und schöpfe Kraft aus ihr. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Antriebslosigkeit und zu sagen „der andere wird es schon richten" ist das Schlechteste, was es gibt. Schauen Sie, ich habe Leute aus dem ehemaligen Osten Deutschlands getroffen, deren Erziehung über mehrere Generationen folgende Erwartungshaltungen entstehen ließ: Der Staat wird schon dafür sorgen, daß ich Arbeit bekomme oder eine Wohnung erhalte. Der Staat ist da, um für mich zu sorgen. Aber nur ich bin derjenige, der mein Leben bestimmt. Nur ich kann mir selber sagen, was ich zu tun habe, denn nur ich selbst weiß, was ich eigentlich will, was mich interessiert, wo meine Stärken liegen. Und darum geht es, ich muß mein Schicksal selbst in die Hand nehmen. Das heißt eine gute Ausbildung, die Bereitschaft zur Toleranz auf allen Bereichen. Diese Toleranz kommt, indem ich im Ausland arbeite, andere Länder, Kulturen und Menschen kennenlerne. Um diese Auslandsaufenthalte machen zu können, brauche ich Fremdsprachen. Ich muß so viele Sprachen als möglich lernen, weil ich ja nicht wissen kann, wo mein nächster Arbeitsort sein wird, oder wo ich ein nächstes Auslandssemester meines Studiums verbringen werde. Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie? Ich strebe nach vorwärts und wie bereits vorher erwähnt, ist mein Leitsatz jener: „Nichts ist erfolgreicher als der Erfolg selbst"; und danach versuche ich zu leben. Vorbild waren mir immer meine Eltern, die uns Kindern gezeigt haben, das nichts unmöglich ist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin mit dem, was ich erreicht habe, sehr zufrieden, aber ich habe auch noch einiges vor in meinem Leben.

✱ Fröhlich Egmont Mag.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Car4you - Autoweb GmbH., 3403 Klosterneuburg, Inkustraße 16. Geboren - Datum, Ort: 1. Juni 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Iris. Hobbies: Hund, Reisen, Tauchen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1984 begann ich das Pharmazie-Studium, da meine Mutter eine Apotheke hat, machte mich jedoch bereits damals mit einem Licht- und Tonanlagenverleih selbständig (diese Firma betrieb ich ca. vier Jahre), und brach nach zweieinhalb Jahren das Studium ab, da in mir der Entschluß gereift war, auf BWL umzusatteln. Während dieses Studiums, das ich (mit Konzentration auf Klein- und Mittelbetriebe) 1992 abschloß, war ich nebenbei im Bereich EDV-Beratung tätig, um Erfahrung zu sammeln. Um diese auch international zu erlangen, trat ich bei der Firma Shell ein, wo ich im Bereich Marktforschung, Planung und Controlling tätig war. Obwohl die Aufgabe interessant war, entsprach sie nicht meinen Vorstellungen, da der internationale Aspekt zu kurz kam. Deshalb wechselte ich nach zweieinhalb Jahren in den Finanzbereich, als Productmanager Automotive Schmiermittel in den Vertrieb, war bei der Einführung der 2-Rad-Öllinie und der Joint-Venture mit Avanti dabei und übernahm anschließend die Gesamtverantwortung Marketing. In dieser

Funktion war ich für das Commercial-Geschäft (alles außer Tankstellen) in Österreich zuständig. Nach der Affäre um die Ölplattform Brent-Spar wurde ich mit der Definition und Umsetzung des neuen Unternehmensleitbildes, das mehr in Richtung Europäisierung ausgelegt war, betraut. In dieser Zeit war meine Hauptaufgabe Unternehmensberatung und Coaching. Da mich dieser Bereich faszinierte machte ich mich nach Auslaufen dieses Projektes bei Shell als Unternehmensberater selbständig. Nach einem ersten Projekt für Ernst & Young konzentrierte ich mich auf Beratungsprojekte im Bereich Neue Medien und Marketing. Im Zuge dieser Tätigkeit kam ich auch mit Car4you (früher Kfz-Web) in Berührung. Da ich gute Projekte nicht nur konzeptionell planen und aufs Papier bringen, sondern auch umsetzen und dafür die Verantwortung übernehmen wollte (ich wollte beweisen, daß ich Konzepte auch mit Menschen in die Tat umsetzen kann), nahm ich 1999 die Herausforderung an, und begann als Geschäftsführer die Strukturen dieser Internet-Plattform neu aufzubauen.

Kfz-Web (ein Unternehmen der Eurotax) war damals als lokale Plattform für den Autohandel angelegt. Heute ist car4you bereits in Österreich, Deutschland, Schweiz und Spanien präsent, Frankreich und Italien startet demnächst und bietet dem Fahrzeughandel die Möglichkeit seine Produkte (Neu- und Gebrauchtwagen) und Leistungen datenbank-gestützt im WWW zu präsentieren. Ergänzt wird diese Plattform durch Dienstleistungen rund um den Autokauf (Finanzierung, Versicherung, etc.). Über das Modul „BrokerNet" werden auch Importeurleistungen in die Plattform integriert, und die Lösung „Car-Configuration" bietet den Kunden die Möglichkeit, sich einen Neuwagen nach ihren Wünschen auszustatten und sich dafür individuelle Angebote erstellen zu lassen. Für ein Internet-Unternehmen ist es wesentlich, daß es den Netzwerkgedanken des Internets versteht, das versuchen wir umzusetzen.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Für mich ist Erfolg etwas sehr Persönliches. Die relevanten Faktoren sind die persönlichen Ziel, die klar von dem zu unterscheiden sind, was in der Öffentlichkeit und in Medien als Erfolg definiert wird. Spreche ich von Erfolg kann ich privat und beruflich nicht trennen, da es dabei auf die richtige Mischung ankommt. Beim Unternehmensaufbau muß man sich ganz klare Ziele setzen und sich mit diesen auch identifizieren. Ich habe mir kurz- und langfristige Ziele gesetzt, die Marktleader zu werden ebenso beinhaltet wie den Aufbau des richtigen Teams oder die Möglichkeit mich selbst weiterzuentwickeln und neue Herausforderungen zu schaffen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Augenblick definitiv ja, obwohl die Firma noch nicht dort ist wo sie sein könnte. Das liegt jedoch nicht an mir, sondern an Faktoren, die ich nicht allein beeinflussen kann. Wirklich zufrieden wäre ich dann, wenn die Rahmenbedingungen noch besser wären. Unter den gegebenen Umständen haben wir jedoch ein Maximum erreicht. Als Teamleader sehe ich es aber auch als meine Aufgabe etwas zu bewegen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Sicher, das merke ich daran, daß ich das Netzwerk, das ich mit aufgebaut habe für dieses Unternehmen nutzen kann. Das zeigt mir, daß man mir vertraut und mich als erfolgreich einstuft. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Es waren mehrere, zum Teil auch unbewußte Entscheidungen, zum Teil sogar Zufälle. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Da ich sowohl zu Autos als auch zur Technologie und Internet eine Beziehung habe, reizte mich diese Funktion. Für mich ist das Hauptelement der Motivation etwas aufbauen zu können. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Fähigkeit mit Menschen umgehen und sich soziale Netzwerke zu schaffen, insbesondere zuzuhören und zu verstehen ist eine wichtige, essentielle Kunst. Strukturiertes Denken, sich Prioritäten zu setzen und Know-how ist ebenso wesentlich wie Belastbarkeit. Wesentlich ist auch seine Stärken und Schwächen zu kennen. So finde ich z.B. einen besseren Draht ins mittlere und gehobene Management und tue mir in einer Werkstätte schwerer, deshalb delegiere ich diese Kontakte. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Als Einzelkämpfer ist man in diesem Umfeld definitiv auf verlorenem Posten. Woanders mag das durchaus möglich sein, aber nicht in dieser Branche. Hinderlich ist es auch wenn man zu hohe Ansprüche stellt. Einerseits muß man die Karriere langsam, Schritt für Schritt aufbauen. Eine zu schnelle Karriere birgt die Gefahr in sich, überheblich zu werden. Das steht dem Erfolg sicher im Weg. Andererseits ist auch Perfektion in so fern hinderlich, als man zuerst Grundstrukturen schaffen muß und erst anschließend an der Perfektion arbeiten sollte. In solch einem schnellebigen Medium kann nichts von Anfang an perfekt sein. In der Phase des Unternehmensaufbau ist auch Flexibilität und Universalität ebenso wichtig wie die Fähigkeit Risken einschätzen zu können. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Den Schritt in die Selbständigkeit mußte meine Frau sicher mittragen, obwohl sie mir bei Entscheidungen freie Hand läßt. Eine der Gründe von Shell wegzugehen war, weil ich beim nächsten Karriereschritt noch länger von meiner Frau getrennt gewesen wäre. Obwohl ich Entscheidungen weitgehend allein treffe, befruchten mich auch Gespräche mit Freunden und Kollegen, daher ist es für mich wichtig, mich mit diesen Menschen öfter zu treffen und Erfahrungen auszutauschen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Da die Kriterien, nach denen ich Menschen beurteile, nicht zwangsläufig zu Erfolg im Beruf führen, habe ich einen Headhunter zwischengeschaltet. Ich setze nämlich, unrealistischer Weise, Einsatz bis zur Selbstaufgabe voraus. **Und wie motivieren Sie diese?** Das wichtigste ist die Identifikation mit dem Unternehmen und dem Unternehmensziel. Mitarbeiter motiviere ich durch ihre Einbindung in Entscheidungsprozesse, Kontaktpflege, durch Inzentives und indem ich sie zum Feedback über mich auffordere. Weiters haben die Mitarbeiter einen variablen Gehaltsbestandteil, der vom Erfolg bestimmt wird. Geld wirkt als Motivation jedoch immer nur kurz. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Im Geschäftsleben hat man täglich mehrere Niederlagen, aber nur um einmal Erfolg zu spüren. Obwohl mich Niederlagen belasten trage ich das nicht nach außen. Tendentiell nehme ich mir Niederlagen persönlich zu schnell zu Herzen, regeneriere mich aber auch wieder schnell. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem privaten Umfeld einerseits, und aus der Verantwortung für das was ich aufbaue und die Mitbeteiligten andererseits. **Ihre Ziele?** Ein Karriereziel a´ la Generaldirektor zu werden habe ich nicht. Mein Weg ist mein Ziel, ich muß nur die Überzeugung haben am richtigen Weg zu sein. Beruflich will ich in drei Jahren das Unternehmen dorthin gebracht haben, daß es von selbst läuft und ich mich anschließend dem Aufbau eines weiteren Unternehmens widmen kann. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Anerkennung schöpfe ich aus mir selbst, aus Gesprächen mit Mitarbeitern, Kunden und Freunden, nicht aus Äußerlichkeiten. Geld als Anerkennung spielt für mich deshalb weniger Rolle, weil ich, schon familiär bedingt, gut abgesichert bin. **Anmerkung zum Erfolg?** Als Unternehmen kann man nur dann erfolgreich sein, wenn jeder einzelne im Unternehmen seine persönlichen Ziele erreichen kann, daher muß man ihnen das ermöglichen.

Fröhlich Josef KommR.

Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Aufsichtsratsvorsitzender. Tätig bei: Schloß Schönbrunn Kultur- und Betriebsges.m.b.H., 1120 Wien, Schloß Schönbrunn. Geboren - Datum, Ort: 6. Dezember 1925, Wien. Schöpferische Akte: Fachbeiträge in der Fachzeitschrift „Hotel und Touristik". Ehrungen: Goldenes großes Ehrenkreuz der Republik Österreich und des Bundeslandes Steiermark, Großer Gold Tiroler Adler, Goldenes Ehrenzeichen von Wien. Hobbies: Fotografieren, Filmen und Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Herausgeber der Zeitschrift Hotel- und Touristikgesellschaft m.b.H.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Matura in einer Wiener Handelsakademie mußte ich von 1943-45 Kriegsdienst leisten. Nach meiner Rückkehr übernahm ich das Gasthaus „Zum Annaberg" von meinen Eltern und baute es zum modernen Restaurantbetrieb aus. Hier verkehrten alle Größen des Theaters der damaligen Zeit. Zu Ehren des Dichters Nestroy baute ich dann noch ein zweites, das Restaurant „Zu Ebener Erde und erster Stock", das auch heute noch in unserem Familienbesitz ist. Daneben habe ich mich weiter gebildet. Ich war fünf Jahre in der Buch- und Steuerberatung tätig. Da ich das Gastgewerbe nicht von der Pike auf gelernt hatte, bildete ich mich auch hier weiter. Da ich von der Vereinigung „Söhne und Töchter der Wirte", gebeten wurde, mitzuarbeiten, wurde ich deren Schriftführer. 1952 wurde ich Obmann des Bundesverbandes der gastgewerblichen Jugendvereinigung Österreichs. Einige Zeit später wurde ich als Sektionsleitungsmitglied für Fremdenverkehr Wien in den Kammerrat der Wiener Wirtschaftskammer beordert, und in den Fachverband der Gastronomie bestellt. 1962 wurde ich Stellvertreter des gesamten österreichischen Gastgewerbes, und von 1965-85 war ich dann Vorsteher. 1970 wurde ich Obmann der Wiener Fremdenverkehrswirtschaft und hatte alle Tourismusbereiche wie Hotel, Reisebüro und Fremdenführer über. Von 1985-90 war ich Obmann der Bundessektion Fremdenverkehr, und war verantwortlich für die gesamte

österreichische Fremdenverkehrswirtschaft. Von 1990-95 wurde ich in das Präsidium der Wirtschaftskammer berufen. 1995-00 führte ich den Club Internationale Wirtschaft. Heute habe ich keine Funktionen in der Wirtschaftskammer mehr inne. Ich betreibe aber noch zusammen mit meiner Tochter das erwähnte Restaurant „Zu ebener Erde und zum 1. Stock". Weiters bin ich noch Aufsichtsratsvorsitzender der Schloß Schönbrunn Kultur u. BetriebsgesellschaftmbH, und Herausgeber der Zeitschrift Touristik und Hotel, und Präsident des Aufsichtsrates des Internationalen Amtssitz- und Konferenzzentrums Wien Aktien Gesellschaft (IAKW AG). Hier verwalten wir das UNO Konferenzzentrum und führen das Austria Center Vienna (ACV). Außerdem bin ich noch Aufsichtsratstellvertreter am Theater an der Josefstadt.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie persönlichen Erfolg? Jeder Mensch hat ein individuelles Anspruchsniveau, das kann sowohl materiell als auch immateriell sein. Erreiche ich dieses von mir persönlich angestrebte Niveau, bin ich erfolgreich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Erfolg ist eine Frage der inneren Einstellung. Daher ist Glück für mich ein sehr individuell zu formulierender inhaltlicher Begriff, dessen Voraussetzung innere Zufriedenheit ist. Ich bin mit meinem gelebten Leben und meinen erreichten inneren Werten und Zielen sehr zufrieden und aus dieser Erkenntnis heraus sehr erfolgreich. **Setzen Sie sich Ihre Ziele kurz- oder langfristig?** Nach dem Krieg war das erste große Ziel, sich ein eigenes Heim zu schaffen und das Gasthaus in ein lukratives Unternehmen umzuwandeln. Andere Personen schüttelten den Kopf, doch für mich stellte diese langfristige Zielsetzung eine innere Motivation und Antriebskraft dar. Ich habe begonnen, dieses langfristig anzustrebende Ziel in geplante Teilziele zu formulieren, und diese Schritt für Schritt umzusetzen. So ist es mir auch in den schwierigsten Zeiten gelungen, meine Pläne zu verwirklichen. Dabei darf ich nie die Realität aus den Augen verlieren. **Was muß man auf dem Weg zum Erfolg beachten, was sollte man vermeiden?** Es ist wichtig, an meine Ziele zu glauben, und daß ich mich auch mit ganzem Herzen dafür einsetze. Zur Verwirklichung meiner Träume brauche ich viel Geduld. Ich muß Rückschläge in meine Planung einkalkulieren, daß, wenn sie passieren, dürfen sie mich nicht wirtschaftlich ruinieren. **Wo liegen Ihre persönlichen Stärken?** Für mich sind Selbstkritik und Selbstreflexion sehr wichtig. Ich frage mich jeden Abend nach meinen positiven bzw. negativen erledigten Dingen des Tages. Ich versuche vor mir selbst zu bestehen und nicht vor meiner Umwelt. **Wie stehen Sie zur Teamarbeit, und wie setzen Sie Teamarbeit um?** Ich stehe absolut zum Team. Ich habe immer versucht, die Humanität in den Mittelpunkt zu stellen und alle Menschen gleich zu behandeln. Dadurch hat auch die Zusammenarbeit mit meinen Mitarbeitern im Team immer sehr gut funktioniert. Wir haben gemeinsame Ziele formuliert, und diese im Team umgesetzt. **Wie gehen Sie mit Anerkennung von außen um?** Ich denke, daß auch meine Umwelt mich erfolgreich sieht. Mir ist es jedoch wichtig, daß Freunde und Familie auch konstruktive Kritik an mir üben können, denn Selbstherrlichkeit ist das Schlimmste, was einem Menschen passieren kann. **Wie begegnen Sie einem Mißerfolg?** Fehler gehören zum Leben und aus ihnen kann ich lernen! **Gab es in Ihrem Leben eine für Sie beruflich wichtige Entscheidung?** Philosophisch betrachtet wollen wir immer alles im Leben haben, aber das geht einfach nicht. Wir müssen uns entscheiden, und daher sind diese großen Entscheidungen des Lebens sehr schwierig, aber sie müssen getroffen werden. So gab es für mich viele wichtigen Entscheidungen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine persönliche Lebensphilosophie?** Ich orientiere mich daran, ob ich vor mir und meiner inneren Einstellung bestehen kann. Ich darf die Seele des Anderen nie verletzen.

✱ Frolik Gabriele Dr.

● Steckbrief

Funktion: Leiterin der Rechtsabteilung. Tätig bei: IBM Central and Eastern Europe/Middle East/Africa Inc., 1020 Wien, Obere Donaustraße 95. Geboren - Datum, Ort: 24. August 1960. Hobbies: Die Kinder meines Bruders. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Vorsitzende des „Womens Leadership Forum" in Österreich (ein IBM internes Frauen-Netzwerk).

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? 1983 promovierte ich an der Wiener Universität und begann 1990 ich in der Rechtsabteilung von IBM Österreich zu arbeiten. Ab 1997 war ich für die Region Central Europe and Russia verantwortlich. Neben meiner juristischen Tätigkeit absolvierte ich die Ausbildung zum Unternehmensberater. Seit August 1998 leite ich die Rechtsabteilung von IBM-Österreich und IBM CEMA (Central and Eastern Europe, Middle East and Africa) mit über 90 Ländern. Weiters umfaßt mein Tätigkeitsbereich noch zwei europaweite Kompetenzcenter für US Export Control Regulations und das Foreign Corrupt Practices Act der USA.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich, eine Tätigkeit auszuüben, die mir Spaß bereitet. Es ist dabei optimal, mit interessanten Kollegen zusammenzuarbeiten und in seiner Tätigkeit ein gewisses Maß an Gestaltungsfreiheit vorzufinden. Dazu bedarf es neben fachlicher Kompetenz hohem ethischen Empfinden, weiters gilt es, extremen Druck auszuhalten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich wollte immer Jus studieren, weil es mich als einziges Studium wirklich interessierte. Ich hatte das Glück, bei IBM immer Tätigkeiten auszuüben, die mir Freude bereiteten. Obwohl man im allgemeinen die Ansicht vertritt, daß man in einer Rechtsabteilung eines international tätigen Konzernes eine eher eintönige Arbeit verrichtet indem man Gesetzestexte studiert, habe ich eine hochinteressante Position erreicht, die meine Kreativität fordert; die mir erlaubt, Dinge gestalten und das Geschäft mitbeeinflussen zukönnen. **Wie erfolgt die eigene Fortbildung?** Ich bin in der Rechtsabteilung für über 90 Länder zuständig und muß mich daher stets weiterbilden. Was die Gesetzteslage in den jeweiligen Ländern betrifft, arbeiten wir mit weltweit tätigen Unternehmen zusammen, die eigene Rechtsdatenbanken pflegen und uns mit Fakten versorgen. Weiters pflegen wir den Kontakt mit Rechtsanwaltskanzleien vor Ort. Darüber hinaus nützen wir das Internet, um an Informationen zu gelangen und besuchen dementsprechende Seminare. Ich versuche stets, auf die Feinheiten der Verhaltensnormen in den 90 Ländern einzugehen und diese den betreffenden Mitarbeitern in unserem Unternehmen näher zu bringen. Denn gerade soziale Verhaltensnormen sind im Businessbereich heute wichtiger denn je. **Welchen Führungsstil praktizieren Sie?** Ich denke, daß der Führungsstil immer von der jeweiligen Situation abhängt. Grundsätzlich pflege ich jedoch

einen sehr demokratischen Stil. Meine Mitarbeiter sind sehr gut ausgebildet und fähig, selbständig zu arbeiten. Ich halte es wichtig, meine Mitarbeiter mit den Zielen des Unternehmens vertraut zu machen und informiere in Meetings alle Mitarbeiter über relevante Fakten. Ich bin jederzeit für meine Mitarbeiter da, wenn sie mich brauchen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Obwohl es Zeiten gibt, in denen ich auch am Wochenende oder bis spät in die Nacht arbeite, weil ich mich mit einem interessanten Projekt beschäftige, gelingt mir die Balance zwischen Beruf und Privatleben derzeit sehr gut. Wichtig ist mir beispielsweise die Beschäftigung mit den beiden Kindern meines Bruders, denen ich viel Zeit widme. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es gibt viele junge Menschen, die sich nicht so recht zu einem Sturdium entscheiden können und „irgendetwas" studieren, um später doch in eine ganz andere Richtung zu gehen. Ich glaube, daß dies ein denkbar schlechter Start ist und würde jedem raten, sich erst umzusehen und danach eine feste Entscheidung zu treffen. Unabhängig von der fachlichen Ausbildung sollte man eine Portion Neugierde mitbringen und ständig lernen. Auslandserfahrung zu sammeln ist heute wertvoller denn je. Hindernisse sollte man generell als Herausforderungen ansehen.

✱ Frosch Eduard Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Elektro- und Nachrichtentechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: VAMED-KMB Krankenhausmanagement und Betriebsführungsges.m.b.H., 1090 Wien, Spitalg. 23. Geboren - Datum, Ort: 2. März 1946, Landeck. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Kinder: Julia (1987) und Sophie (1990). Eltern: Anna und Franz. Schöpferische Akte: Zahlreiche Fachpublikationen, Bücher über große Reisen, unter anderem: „Ausgangspunkt Antarktis" (zusammen mit Prof. Bruno Klausbruckner), „Dolpo - Verborgenes, sagenhaftes Land am Dach der Welt". Hobbies: Lesen, Asiatika sammeln (besonders aus dem buddhistischen Kulturkreis), Musik, Mountainbiken, Joggen, Schwimmen, Bergsteigen, Schnaps brennen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang prägend? Der Impuls, aus meinem Leben etwas zu machen, kam aus meinem Elternhaus - meine Eltern waren meine Vorbilder. Sie haben in sich viele positive Eigenschaften vereint, die mich prägten. Mit 16 Jahren begann ich im Dienstleistungsbereich zu arbeiten, lernte den richtigen Umgang mit Menschen, was mir bei meiner Laufbahn zugute kam. Nach der Absolvierung des Studiums war ich kurze Zeit als Studienassistent am Institut für elektrische Meßtechnik tätig, nach dem Bundesheer trat ich in das Kontrollamt der Stadt Wien ein. Damals stürzte in Wien die Reichsbrücke ein, man suchte Akademiker, um am Wiederaufbau zu arbeiten, ich habe mich beworben und wurde genommen. Nach zwei Jahren wechselte ich zur Magistratsabteilung 17 und wurde mit dem Gesundheitswesen konfrontiert. In Zusammenarbeit mit dem Stadtrat für das Gesundheitswesen Prof. Dr. Stacher ist es mir gelungen, große gesundheitspolitische Projekte zu realisieren. 1989 ernannte man mich zum Technischen Direktor des Wiener Allgemeinen Krankenhauses. Ich war für die Fertigstellung und die Inbetriebnahme des neuen Komplexes des AKH zuständig. Mein Anliegen war, diese Tätigkeit aus der gesamten Verwaltung auszugliedern und eine neue Kapitalgesellschaft zu gründen, die sich mit vielen lebenswichtigen Problemen im Bereich Krankenhausmanagement und Betriebsführung beschäftigen sollte. 1993 wurde ich zum Geschäftsführer der KMB Krankenhausmanagement und Betriebsführung GmbH bestellt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Freude am Beruf und Energie, die als die besten Voraussetzung für Erfolg zu betrachten sind. Erfolg ist die Gabe, das Beste aus den Mitarbeitern herauszuholen und sie am Erfolg des Unternehmens teilhaben zu lassen. Man muß den Anforderungen des Unternehmens Tag und Nacht entsprechen. Für Erfolg ist es wichtig, die Bereitschaft zu zeigen, gemeinsam mit den Mitarbeitern Probleme zu diskutieren und zu lösen. Ich scheue mich auch nicht davor, im Haus herumliegenden Unrat aufzuheben und zeige somit, daß man sich für nichts zu gut sein darf. Von Bedeutung für Erfolg sind Weiterbildung und Berufserfahrung, die man im Laufe der Zeit sammelt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Zeitpunkt, als man mich zum Technischen Direktor des AKH ernannte und ich merkte, daß alles so funktioniert, wie ich es mir vorstelle. Ein Erfolg war die Gründung der VAMED-KMB Krankenhausmanagement und BetriebsführungsgesmbH. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität, weil sie die Verkörperung der Persönlichkeit ist. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung drückt sich für mich beispielsweise dadurch aus, zu diversen Kongreßveranstaltungen eingeladen zu werden, um dort Vorträge zu halten. Daran merke ich, daß ich innerhalb der Branche einen guten Ruf genieße; daß die anderen an meinem Wissen und an meinen Erfahrungen interessiert sind. Ein wichtiges Zeichen der Anerkennung ist das Bestreben ausländischer Kollegen, mit uns zusammenzuarbeiten, was sich in der Gründung der gemeinsamen Betriebsgesellschaften ausdrückt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Prof. Dr. Stacher, der - mittlerweile in Pension - eine starke Persönlichkeit ist. Ich freue mich, daß wir nach wie vor Kontakt pflegen und gegenseitigen Austausch betreiben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich zählen emotionale Intelligenz, Flexibilität und Organisationstalent. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich verwende etwa einen Monat pro Jahr, wobei ich aktiv oder passiv an diversen Kongressen teilnehme. Außerdem lese ich sehr viel einschlägige Literatur, um am letzten Stand der Erkenntnisse zu sein. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als teamorientiert. Ich möchte meine Mitarbeiter dazu bringen, daß sie beginnen, eigenständig zu entscheiden. Ich vertrete die Meinung, daß man sich für die vollbrachten Leistungen bei den Mitarbeitern bedanken muß. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Mißerfolge sind dazu da, um aus ihnen zu lernen. Bei uns gibt es keine Bestrafung für Mißerfolg, sondern man setzt sich damit auseinander, man diskutiert den Fall und versucht, den Fehler nicht zu wiederholen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Familie ist mir sehr wichtig. Die Toleranz meiner Familie ist mit Sicherheit ein Bestandteil meines Erfolges. Mir ist es ein Anliegen, meine spärliche Freizeit mit der Familie zu verbringen und an der Erziehung meiner Kinder teilzunehmen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinen langen Reisen, aus den Fußmärschen im Himalaja, wo die Zeit stehengeblieben ist und wo man sich besinnt, was im Leben wirklich wichtig ist. Die Auseinandersetzung mit diesen Kulturen ist eine Kraftinsel für mich. **Ihr Lebensmotto?** „Carpe diem". Mit dem Alter gewinnt dieser Spruch immer mehr an Bedeutung.

✱ Frühwirth Andreas Mag.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Verkaufsleiter. Tätig bei: Agip Austria AG, Millenium Tower., 1200 Wien, Handelskai 94-96, im Millenium Tower. Geboren - Datum, Ort: 23. Jänner 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Beatrix. Kinder: Sebastian (1995). Eltern: Amalia und Bertram. Hobbies: Fußball, Ski- und Motorrad Fahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HAK- Matura 1983 besuchte ich die Wirtschaftsuniversität Wien und absolvierte das Studium der Handelswissenschaften, mit Sponsion 1990. Jänner 1991 trat ich in die Agip Austria AG, in der Position als Productmanager für Dienstleistungen an Servicestationen, sowie regionale Promotion, ein. 1993 wurde ich Gebietsleiter für Servicestationen in Wien, Niederösterreich und Burgenland. Ab 1996 war ich zuständig für Controlling in der Tankstellennetzabteilung. Mitte 1999 übertrug man mir die Stabstelle für Führung von Servicestationen in der Clusterorganisation für Zentral- und Osteuropa. Seit Jänner 2001 bin ich in der Position des Verkaufsleiters für Direktgeschäft in Österreich. Ich bin verantwortlich für 20 Mitarbeiter im Innen- und Außendienst. Wir handeln mit Schmierstoffen für Werkstätten, Industrie und Endverbraucher.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Selbstbestätigung. Er ist die Triebfeder für jede Handlung die man im Berufsleben setzt und ermöglicht mir die finanziellen Voraussetzungen für meinen Lebensstandard. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das Unternehmen, die Unternehmenskultur und die dazugehörigen Kollegen haben ein Umfeld geschaffen, in dem ich meine Fähigkeiten entsprechend einsetzen und verbessern konnte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Weil ich durch mein besonderes Maß an Flexibilität die unterschiedlichsten Aufgaben in relativ kurzer Zeit erfolgreich erledigen konnte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als man mir in Abständen von zwei Jahren immer wieder neue, verantwortungsvollere Tätigkeiten anbot. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Bei jedem internen Jobwechsel habe ich gerne neue Herausforderungen angenommen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der rückläufige Markt, auf Grund der technischen Entwicklung moderner Fahrzeuge, sowie der verstärkte Preisdruck im offenen Markt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Der Job muß zu den Mitarbeitern passen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Vorgesetzten mit kooperativem Führungsstil, der gemeinsam mit den Mitarbeitern die Aufgaben und Ziele vereinbart, und die Zielerreichung für die qualitative Beurteilung des Mitarbeiters heranzieht. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka ein Woche pro Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Im Team sollte man seine Fähigkeiten so einbringen, daß das gemeinsame Ziel erreicht, ohne eigene Macht- und Karrieregedanken in den Vordergrund zu stellen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Zur Zeit bin ich mit meiner neuen Tätigkeit sehr zufrieden und lasse zukünftige Herausforderungen auf mich zukommen.

✱ Fuchs Ernst Prof.

● Steckbrief

Beruf: Maler, Bildhauer, Architekt, Bühnenbildner, Dichter, Philosoph. Geboren - Datum, Ort: 13. Februar 1930, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Eltern: Maximilian und Leopoldine.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1945 Studium bei Prof. Albert Paris von Gütersloh an der Wiener Akademie der Bildenden Künste, 1948 Gründung der Wiener Schule des Phantastischen Realismus, zusammen mit Arik Brauer, Wolfgang Hutter, Rudolph Hausner und Anton Lehmden. 1950 zwölfjähriger Aufenthalt in Paris, erste internationale Anerkennung, 1952-56 Reisen nach England, Spanien, Italien und ein eineinhalbjähriger Aufenthalt in den USA. 1957 Reise nach Israel, wo ich im Dormitio-Kloster auf dem Berg Zion lebte und Ikonen malte. 1962 Rückkehr nach Wien, Eröffnung einer Galerie als Zentrum und Treffpunkt der Anhänger des Phantastischen Realismus. 1988 Eröffnung meines Privatmuseums in der „Villa Wagner". 1993 fand die erste Retrospektive im Russischen Museum in St. Petersburg statt. 1996 beendete ich meine Illustration der Bibel, und entwarf das Bühnenbild für die Oper Zauberflöte. 1998 wurde das von mir entworfene Zodiak-Hotel in St. Veit an der Glan eröffnet. 2001 fanden nicht nur die Retrospektiven in der staatlichen Tretjakov-Galerie in Moskau und im Palais Harrach in Wien statt, sondern es erschien auch meine Autobiografie „Fantastisches Leben". **Was war für Ihren Werdegang prägend?** Schon als Kind war ich von Bildern, Statuen und von der Heraldik fasziniert. Als mein Vater mit mir spazierenging, konnte er mich von einem Doppeladler nicht wegziehen und wenn wir dann in ein Wirtshaus kamen, verlangte er nach einem Stück Papier und ich zeichnete den Doppeladler. Für mich waren auch immer das Licht und die Farben wichtig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Wirkung meiner Kunst auf die Menschen, wenn sie stehenbleiben und sagen, daß es „toll" ist. Das ist eine Resonanz, die ich als etwas Wunderschönes empfinde. Ich glaube, wenn Künstler behaupten, daß es ihnen egal ist, was die Leute über ihre Arbeiten sagen, dann halte ich es für eine maßlose Übertreibung. Gewiß, muß man in Kauf nehmen, nicht verstanden zu werden, aber umsomehr sollte man sich freuen, wenn eine Aussage Anklang bei den Menschen findet. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Das Betrachten eines Raumes, wie z.B. die Kapelle der Kirche St. Egydis in Klagenfurt, die von mir bemalt ist, und viele Fragen bei den Besuchern hervorruft. Das ist wichtig, zu spüren, daß die Arbeit, an der man hängt, auch andere bewegt. **Was bedeutet für Sie Mißerfolg?** Wenn man in seinem Sendungsbewußtsein, in seiner Eitelkeit gekränkt wird. Man wird deprimiert und man denkt, die Welt geht unter, obwohl man sich besinnen muß, daß es Kunst, die jedem gefällt, nicht gibt. **Was ist die Voraussetzung für den Kunstgenuß?** Ein gewisses Wissen über die Kunst, obwohl ich schon oft feststellte, daß auch einfache Menschen oder Kinder ein sehr ergreifendes Erlebnis von Kunstbetrachtung haben. Das ist ein angeborener Sinn, wie man die Sache erschließt, die anderen, selbst gebildeten Menschen, verschlossen bleibt. **Ihre Botschaft?** Menschen, die Kunst lieben, sollen nicht mit ihrem Verlangen aufhören, diese dort zu suchen, wo Ahnung zur Gewißheit wird.

✱ Fuchs Tillmann

● Steckbrief
Beruf: Kaufmann. Funktion: Vorstand, Geschäftsführer. Tätig bei: ATV Privat TV-Services AG/ATV Privatfernseh GmbH., 1020 Wien, Aspernbrückengasse 2. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1965, Wien. Eltern: Prof. Ernst und Eva. Mitgliedschaften: Vizepräsident der OPTI (Österreichische Pirvat-TV Initiative). Hobbies: Motorfliegen (Privatpilotenschein), Motorradfahren, Segeln (fallweise Regatten).

● Karriere
Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da ich immer schon Motorsportjournalist werden wollte, lernte ich Kfz-Mechaniker, da mir diese Lehre dazu am sinnvollsten erschien. Diesen Beruf übte ich bis 1984 aus, war anschließend zwei Jahre als freier Mitarbeiter der Motorredaktion der Kronen Zeitung und beim Wirtschaftsverlag (Kfz-Wirtschaft und Fahrzeughandel)tätig. Im August 1986 trat ich als Lokalreporter bei „Die ganze Woche" (Familiapress) ein und fand in Kurt Falk einen Förderer, von dem ich viel lernen konnte. 1987 wechselte ich in das Ressort Innenpolitik und Wirtschaft, und übernahm 1988 das innenpolitische Ressort als verantwortlicher Ressortchef. Im September 1990 wurde ich mit der Vorbereitung des redaktionellen Konzeptes, Vertrieb, Marketing und Markteinführung der Tageszeitung „täglich Alles" betraut, übernahm ein Jahr später die Verlagsleitung beider Produkte des Familiapress-Verlages, die Leitung der Anzeigenabteilung und 1992 die Leitung des innenpolitischen Ressorts von „täglich Alles". 1993 wechselte ich zu RTL (Bereich Presse und Marketing), zeichnete kurz darauf als Chef vom Dienst für die Pressestelle verantwortlich und wurde 1994 in die Chefredaktion berufen, wo ich als Referent des Informationsdirektors Hans Mahr fungierte. Ich war auch für die Entwicklung neuer Programme, redaktionelle und kaufmännische Führung bestehender Sendungen, sowie die Steuerung der Pressearbeit, Marketing, Werbung und On-Air-Promotion zuständig. Seit August 1999 bin ich alleiniger Vorstand der ATV Privat-TV Services AG und Geschäftsführer der ATV Privatfernseh GmbH.

● Zum Erfolg
Was ist für Sie Erfolg? Privater und beruflicher Erfolg sind für mich untrennbar verbunden und hat viel mit Glücklichsein zu tun. Ich bin nur dann ausgeglichen, wenn ich beruflich erfolgreich bin, und dadurch einen gewissen Lebensstandard halten kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition schon, da man die Vorstände einer AG, dieser Größe in meinem Alter an einer Hand abzählen kann. Erfolg setzt aber auch Ausdauer voraus, da ATV noch nicht dort ist wo wir letztlich hinwollen, kann ich mit dem Erreichten auch noch nicht zufrieden sein. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Für diejenigen die mich mögen spielt es keine Rolle, ob ich erfolgreich bin oder nicht, allgemein denke ich aber schon, daß ich als erfolgreich gesehen werde, da ich in meiner bisherigen, von Kontinuität geprägten, Karriere alle Aufgaben erfolgreich abschließen konnte. Das war z.B. der Launch von „täglich Alles", oder der Mitaufbau des Informationsbereiches bei RTL, der heute in Europa zu den kompetentesten zählt. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Erstens zu Kurt Falk zu gehen und zweitens zu RTL zu wechseln. In beiden Unternehmen konnte ich viel lernen, besonders bei RTL in Deutschland, da dies, im Gegensatz zu Österreich, wo der Markt nicht so groß ist, ein hochentwickeltes Medienland ist. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Journalist wollte ich seit meiner frühen Jugend werden. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wichtig ist, daß man an das, was man macht glaubt und voll dahinter steht. Ich fühle mich als Soldat, der für die Sache kämpft, nicht als bezahlter Söldner. Ebenso wichtig ist es schnell zu lernen, sich flexibel auf Neues einstellen zu können, sowie soziale Kompetenz um mit Menschen umzugehen und sie motivieren zu können. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Motivationsrückgang führt stets zu einem Rückgang an Disziplin und das stört den Erfolg empfindlich. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Der familiäre Rückhalt ist für mich wichtig, da man hier Zuwendung unabhängig von beruflichen Up´s und Down´s erfährt. Fehlende private Zuneigung wäre eine zusätzliche Belastung und ein Angstfaktor. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach fachlicher Kompetenz, sozialer Kompatibilität und dem subjektiven Sympathiekriterium, das ja auch durchaus etwas Rationales an sich hat. Meist treffe ich Bauchentscheidungen, da ich als guter Menschenkenner andere schnell einschätzen kann. Umgekehrt bin auch ich kalkulierbar; das ist gut so, denn wenn man weiß, wie man an dem Anderen dran ist, verhindert man Mißverständnisse, die viel Zeit kosten würden. Und wie motivieren Sie diese?: Da wir im ORF einen starken Kontrahenten haben, ist die Motivation nicht immer sehr hoch, es ist aber nötig, daß das Team an die Aufgabe glaubt. Ich gebe jedem Einzelnen das Gefühl, er ein wertvoller Teil des Teams zu sein und daß ich stolz darauf bin ihn bei uns zu haben. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Wenn man sich einer großen Niederlage (die ich nicht hatte) gegenübersieht sagt man sich als erstes, daß dies eine Chance für einen Erfolg ist. Wenn ich einmal eine Niederlage einstecken muß, werde ich versuchen diese mit Fassung und Würde zu tragen. Obwohl man an Niederlagen ebenso wachsen kann wie an Erfolgen ist mir zweiteres lieber. Unter Niederlage verstehe ich das Nichterreichen eines selbst gesteckten Zieles, woran mich am meisten das eigene Versagen, das Gefühl ich hätte etwas besser machen können, stört. **Woraus schöpfen Sie ihre Kraft?** Aus der Motivation daß mir etwas gelingen soll. **Ihre Ziele?** Das Lebensziel „reich, berühmt und gesund" hat wohl jeder. Ich möchte ATV zu einem überlebensfähigen Privat-TV Unternehmen machen. Dazu spanne ich mich selbst vor den Karren, denn ich denke, daß ich als Person dazu durchaus etwas beitragen kann, z.B. dadurch, daß ich alle Menschen auf die es ankommt mit der Thematik vertraut mache. Den Unternehmenserfolg würde ich auch mit meiner Person in Verbindung bringen, halte ich mich doch für den richtigen Mann zur rechten Zeit an der richtigen Stelle. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, das ist auch deshalb wichtig, weil es zu meiner Motivation beiträgt. **Ihr Lebensmotto?** Ich glaube an Lebensqualität. Das was ich mache, muß mir Spaß bereiten. Haben Sie Vorbilder? Keine einzelne Person, ich versuche mir von Menschen die mich beeindrucken deren positive Eigenschaften anzueignen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Zu einer guten Ausbildung würde ich jedem raten, denn ich hatte auch viel Glück von Kurt Falk gefördert zu werden. Der Schlüssel zum Erfolg ist für mich in sich hineinzuhören was man gerne tun würde, denn in diesem Bereich ist man auch gut und wird damit erfolgreich.

✱ Führer Andreas

● Steckbrief
Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber, Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Intersport Führer GmbH., 2130 Mistelbach, Franz-Josef-Straße 6; 2020

Hollabrunn, Sparkassegasse 12-14. Geboren - Datum, Ort: 2. Februar 1959, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Andreas (1986). Eltern: Franziska und Andreas. Mitgliedschaften: Im Vorstand vom Tennisclub Mistelbach, Golfclub Schönfeld. Hobbies: Laufen, Golf, Tennis.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner dreieinhalbjährigen Lehre zum Betriebsschlosser der ÖMV in Gänserndorf, die ich 1978 beendete, blieb ich weiter im Betrieb und wurde 1980 als Meß- und Regelmechaniker umgeschult. Von 1983 bis 1985 absolvierte ich neben dem Beruf die Abendschule am TGM-Wien, die ich mit der Werkmeisterprüfung für Maschinenbau- und Betriebstechnik mit Auszeichnung abschloß. Ab 1985 arbeitete ich bei der ÖMV im Bereich der Gasmessung. Seit frühester Jugend bin ich sportlich sehr engagiert; über das Fußballspielen kam ich zum Tennis. 1988 baute ich mir selbst eine Bespannungsmaschine, um meine Tennisschläger zu bespannen. Da immer mehr Kollegen zu mir kamen um ihre Tennisschläger bespannen zu lassen, meldete ich im Juli 1988 das Gewerbe an, das ich zunächst neben meiner Arbeitszeit führte. Im Frühjahr 1989 machte ich mich mit meinem Tennisgeschäft „Tennis Shop Führer" selbständig und übernahm schließlich im September 1990 gemeinsam mit meiner Frau die bestehende Intersportfiliale; erst zu dieser Zeit verließ ich die ÖMV. Wir begannen mit fünf Mitarbeitern auf 200m² Verkaufsfläche und zogen 1994 in ein 600m² großes Geschäftslokal. Im Oktober 1997 gründeten wir unsere Filiale in Hollabrunn mit 1.000m² und weiteren neun Mitarbeitern. Heute beschäftige ich ca. 28 Mitarbeiter in beiden Geschäften. Unsere Schwerpunkte liegen in den Bereichen Rad, Tennis, Vereinssport, Ski und Eislauf.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Beruhigung. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Erfolg beruht auf der Tatsache, daß ich mein Hobby zum Beruf machte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich fühle mich erfolgreich, weil ich in der Lage bin, über 25 Mitarbeiter aus der Region zu beschäftigen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich nach zweijährigem Firmenbestehen als erfolgreich, weil wir zu dieser Zeit der Intersportgenossenschaft beitraten und somit einen kompetenten Partner hatten. Ein wesentlicher Schritt in Richtung Erfolg ist sicherlich mein Wechsel von der ÖMV in die Selbständigkeit. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern Flexibilität, Lernbereitschaft und Interesse am Sport. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, ich werde von meinen Mitarbeitern als Vorbild gesehen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich verwende etwa drei bis vier Wochen pro Jahr für meine eigene Aus- und Weiterbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Expansion und Eigenkapital müssen im richtigen Verhältnis zueinander stehen: Zu schnelles Wachstum scheint mir gefährlich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir haben demnächst vor, neben dem Sportartikelhandel ein zweites Standbein zu schaffen. **Ihr Lebensmotto?** Es muß sich etwas ändern, damit es bleibt wie es ist.

Fuhrmann Otto Dipl.-Kfm. Dr. rer. oec.

Steckbrief

Beruf: Wirtschaftswissenschafter. Funktion: Generalsekretär. Tätig bei: Weltbund der Österreicher im Ausland., 1010 Wien, Herreng. 6-8. Geboren - Datum, Ort: 13. September 1942, Wien. Familienstand: Mag. Brigitte Fuhrmann-Sturm. Kinder: Gernot (1978). Hobbies: Geschichte, Sprachen, Reisen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Hineingeboren in eine kinderreiche, tolerante Familie entwickelte ich frühzeitig Interesse für andere Länder und deren Geschichte. Der Hang zur Internationalität war sehr ausgeprägt, das Erlernen wichtiger Sprachen daher unabdingbar. Als Studienfach wählte ich die Wirtschaftswissenschaft mit ihrer weltumspannenden Gültigkeit, wobei die soziologischen Aspekte im Mittelpunkt des Interesses standen. Nach langen Jahren im Dienste einer internationalen Erdölgesellschaft - zuletzt als Projektmanager - nahm ich die mir gebotene Chance wahr und lenke nunmehr als Generalsekretär die Geschicke des Weltbundes der Österreicher im Ausland. Als solcher bin ich bemüht, die Verbindung zwischen den in aller Welt verstreuten Österreichern mit österreichischer Staatsbürgerschaft oder früheren Österreichern und ihrer Heimat Österreich aufrechtzuerhalten bzw. zu verbessern.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Sinnvolles tun und daran Freude haben. **Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus?** Kontaktfreudigkeit, Einfühlungsvermögen, Durchsetzungskraft. **Was wäre für Sie ein Rückschlag?** Würden gesteckte Ziele wesentlich verfehlt. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Unproblematisch, da es für mich an sich keine Probleme, sondern lediglich Chancen, etwas zu bewegen, gibt. **Was bedeutet für Sie Familie?** Hort der Entspannung und Anregung. **Was ist Ihre Devise?** Keep smiling. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der ständigen Bereitschaft, geistige Herausforderungen anzunehmen und zu versuchen sie zu bewältigen.

Fuik Erich

Steckbrief

Beruf: Koch, Konditor und Patissier. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Gasthaus Erich Fuik., 1050 Wien, Hartmanngasse 13. Geboren - Datum, Ort: 8. August 1969, Wien. Eltern: Maria und Erich. Ehrungen: 1993: dritter Platz bei einem Kurier-Wettbewerb als beliebtestes Beisl in Wien. Hobbies: Sport, Musik, Reisen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Die Gastgewerbefachschule am Judenplatz, dann drei Jahre Kochlehre und weitere zwei Jahre Konditorlehre bei der Firma Groisböck. Dann sechs Monate Bundesheer und von 1992-93 ein Jahr in einer Konditorei als Zuckerbäcker tätig. Danach habe ich wieder ein Schuljahr eingelegt und besuchte die Fachschule für Patisserie am Judenplatz. Als Patissier war ich einige Monate bei Do & Co

und ein dreiviertel Jahr im Restaurant Sorbas im Opernringhof. Ab 1994 arbeitete ich im elterlichen Betrieb, wo ich nebenher, von Jugend an schon immer mitgeholfen habe, als Koch, Konditor und Patissier. In diesem Jahr wurde das Extrazimmer renoviert und eignet sich seither für Gesellschaften jeder Art. Meine Eltern, bzw. meine Mutter hat das Lokal 1962 übernommen. 1989 bekam sie das Goldene Ehrenzeichen der Kammer für ihr 25-jähriges Berufsjubiläum. Seit dem Tod meiner Mutter 1994 führe ich das Beisl mit meinem Vater allein. Bei uns gibt es 55 Sitzplätze, im Sommer kommen noch zehn Plätze im Schanigarten dazu. Ich koche traditionelle Wiener Küche, mit provinziellen Einflüssen. Schwerpunkt in meinem Bereich ist natürlich die Mehlspeisküche, z.B. Mohn- oder Nußnudeln (natürlich „handgewuzelt"), sowie das Birnentörtchen mit Erdbeersauce gehören zu den süßen Hausspezialitäten. Unser Publikum ist von jeher bunt gefächert, vom Arbeiter bis zum Professor.

Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Beste Ausbildung, Strebsamkeit, die Erziehung meiner Mutter und Glück. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich meinen Beruf liebe. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, meine Mutter; sie hat sich alles schwer erarbeitet und hat sich damit viel geschaffen. Sie hatte großen Einfluß auf mein Berufsleben. **Wie sehen Sie Ihre Position in Ihrer Branche?** Wir sind ein kleines Beisl, welches von meinem Vater und mir bewirtschaftet wird. Wir führen eine traditionelle Wiener Küche und verfügen über eine spezielle Mehlspeisküche. Die Patisserie ist mein „Steckenpferd", darum sind unsere Nachspeisen im Umkreis einzigartig. **Wie leben Sie mit der Konkurrenz?** Gut, die Konkurrenz ist nämlich wichtig. Sie motiviert und gibt einem immer wieder Antrieb. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Hilfestellung der Wirtschaftskammer und anderen Institutionen für Kleinbetriebe läßt Einiges zu wünschen übrig. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich positiv, sonst wären sie nicht meine Freunde. Ob sie mich als erfolgreich betrachten, weiß ich nicht. Meine Familie sieht mich als Herdenführer, der Verantwortung übernimmt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familienzugehörigkeit, ich bin ein Familienmensch. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Wiener „Beislkultur" wieder aufleben zu lassen und diese Tradition pflegen. Meine berufliche Selbständigkeit möchte ich nicht mehr aufgeben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll eine erstklassige Ausbildung anstreben, gute Menschenkenntnis besitzen, Freude am Experimentieren haben und sich fortwährend weiterbilden.

✶ Furch Wolfgang

Steckbrief

Beruf: Kfz.-Mechanikermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Wolfgang Furch KFZ-Reparaturwerkstätte., 2113 Karnabrunn, Gewebepark 6. Geboren - Datum, Ort: 16. Mai 1962, Korneuburg. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Wolfgang und Bettina. Eltern: Waltraud und Wolfgang. Mitgliedschaften: FF Karnabrunn; Verwalter des Kulturvereins in Karnabrunn. Hobbies: Motorrad fahren und Traktoren restaurieren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dreieinhalbjähriger Kfz.Mechaniker-Lehre in Korneuburg blieb ich noch ein Jahr als Geselle im Betrieb und wechselte 1983 in die Firma „2 Rad Börse" als Mechanikergeselle, und reparierte Motorräder. 1987-1990 war ich bei der Gemeinde Wien. Die ersten zwei Jahre war ich als Buslenker angestellt und das dritte Jahr in der Werkstätte als Mechaniker für Autobusse. Neben der Arbeit machte ich 1991 den Werkmeister für Maschinenbau und Kfz.-Technik mit Unternehmensprüfung. Von 1991 bis 1995 ging ich wieder zur „2 Rad Börse", zuerst als Kfz.-Techniker und nach der Prüfung als Werkstättenleiter, verantwortlich für zehn Leute. Seit Januar 1996 bin ich selbständig. Ich begann im eigenen Haus in der Garage. 1997 baute ich mit Erspartem und einem Kredit vom Land NÖ außerhalb von Karnabrunn eine Reparatur- und Lagerhalle. Diese wurde an Wochenenden unter Mithilfe der gesamten Familie „in Eigenregie" errichtet. 1998 übersiedelten wir auf das neue 500 qm große Betriebsgelände, hier am Gewerbepark 6. Zur Zeit beschäftige ich einen Kfz.Mechaniker; meine Schwägerin ist im Büro, aber im Endeffekt hilft die ganze Familie mit. In den Sommermonaten reparieren wir Motorräder, im Winter nehme ich auch Autoreparaturen an. Meine Kunden sind zu 80 Prozent Stammkunden und resultieren aus reiner Mundpropaganda.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unabhängigkeit und Ansehen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Tatsache, daß ich gerne arbeite und auch nicht auf die Uhr schaue. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich kundenorientiert arbeite und gewissenhaft bin. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Vom ersten Tag an gab es einen kontinuierlichen Aufstieg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das war der Schritt in die Selbständigkeit. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ja, den ewigen Preiskampf. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche oder Ihrem Beruf ungelöst?** Problem bereiten Firmen, welche die Preise ruinieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In erster Linie müssen die fachliche Qualifikation und die zwischenmenschliche Beziehung passen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Eher kollegial, aber nicht allzu großzügig, insbesondere während der Zeit der Anlaufphase. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung pro Jahr?** Minimum ein bis zwei Wochen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist den Betrieb weiter auszubauen und vielleicht irgendwann meinem Sohn zu übergeben. Außerdem habe ich vor, mich mehr mit der Elektronik zu beschäftigen, um in Zukunft ein weiteres Standbein zu haben.

✶ Fürhacker Ferdinand

Steckbrief

Beruf: Hauptschullehrer. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde Auersthal., 2214 Auersthal, Hauptstraße 88. Geboren - Datum, Ort: 28. Juni 1948, Bockfließ. Familienstand: Verheiratet mit Anneliese. Kinder: Ewald (1974) und Markus (1977). Eltern: Anna und Ferdinand. Mitgliedschaften: Präsident des Musikvereins und des Sportvereins Auersthal. Hobbies: Chorsingen, aktiv Musizieren (Tuba), Natur.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte zunächst eine zweitklassige Volksschule in Bockfließ und konnte dann auf-

grund meiner Leistungen in das humanistische Gymnasium Knabenseminar Hollabrunn eintreten. Dies war für mich eine sehr prägende und schwierige Zeit, vordergründig bedingt durch mein Heimweh und die extreme Strenge und Härte, mit denen dieses Internat geführt wurde. Ich lernte dadurch jedoch Ordnung, Selbständigkeit und Selbstverantwortung. Die guten Seiten daran waren das Gemeinschaftsleben und die Freundschaften, die ich schloß und die zum Teil bis heute existieren. Die Oberstufe konnte ich dann in Sachsenbrunn absolvieren und hatte eine wesentlich positivere Internatszeit. Da mir mit 16 Jahren klar wurde, daß ich kein Priester werden möchte, absolvierte ich die letzten zwei Klassen in Wien, maturierte 1967 und legte anschließend den Abiturentenkurs der damaligen Lehrerbildungsanstalt in Krems ab. Nach dessen Abschluß begann ich 1968 meine Lehrtätigkeit an der Hauptschule in Gaweinstal, wo ich heute noch tätig bin. Mein politisches Interesse begann mit meiner Jugendarbeit in der katholischen Jugendorganisation, wo ich als Jugendführer tätig war. Zur gleichen Zeit, mit 17 Jahren, begann meine politische Tätigkeit bei einer jungen ÖVP-Gruppe im Gerichtsbezirk Wolkersdorf. Anschließend arbeitete ich in Bockfließ beim ÖAAB mit, übersiedelte 1972 nach meiner Heirat nach Auersthal und wurde hier bald ersucht in der Partei mitzuarbeiten. Von 1975-80 war ich Organisationsreferent, dann Obmann des ÖAAB, ab 1985 Gemeinderat und Fraktionsführer der ÖVP, dann wurde ich Ortsparteiobmann und seit 1990 bin ich Bürgermeister.

Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Einerseits die Freude am Umgang mit Menschen, verbunden mit der Fähigkeit, auf sie zuzugehen und in sie hineinzuhorchen. Andererseits das Bedürfnis etwas zu tun, etwas in Bewegung zu bringen und Dinge zu verändern. Wesentlich ist, nichts von den Menschen zu verlangen, was man sich selbst nicht zutraut, abzuwägen, was machbar ist und die Ziele so abzustecken, wie sie den Bedürfnissen der Leute entsprechen. Für mich geht es nicht um den Erfolg, sondern um soziale Aspekte, die Möglichkeit helfen zu können. Dabei ist Anerkennung für mich wichtig, denn sie ist die Bestätigung für mich am richtigen Weg zu sein. In meinem Amt ist es wichtig nichts mit Gewalt durchsetzen zu wollen, sondern Mitmenschen zu überzeugen, anderen Argumenten gegenüber zugänglich zu sein und ein gutes Klima und eine faire Diskussionsbasis im Gemeinderat zu schaffen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch Lob und durch die Ergebnisse meines Tuns. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Ja, seitens meiner Familie erfahre ich viel Unterstützung und Verständnis und habe hier auch die Möglichkeit abzuschalten. Ich glaube, gewissen Freiraum im Privatleben zu haben ist wichtig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich entspanne mich beim Singen und Musizieren, bewege mich gern in der Natur und gehe in die Sauna. Hier bin ich der Saunakollege und nicht der Bürgermeister. **Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig?** Sie sind sehr wichtig. Ich fahre immer gern ins Büro, da wir ein sehr gutes Einvernehmen haben. Dies ist die Voraussetzung für gute Zusammenarbeit. **Wo holen Sie sich Rat?** Teils bei meinen Mitarbeitern, da diese das Ohr an der Basis haben und teils bei meiner Frau, die viel unter Leuten ist. So erhalte ich Feedback. **Haben Sie Vorbilder?** Meinen Vater, der trotz seiner schweren Arbeit immer fröhlich und ausgeglichen war und den Sonntag immer mit uns verbrachte.

* Fürndraht Franz

Steckbrief

Beruf: Informatiker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Seltec Internet Services GmbH., 2380 Perchtoldsdorf, Franz-Josefstraße 4; 2544 Leobersdorf, Aumühlweg 3. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1979, Mödling. Eltern: Franz und Christine. Mitgliedschaften: ADV. Hobbies: Gitarre.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich die HTL Mödling und entschied mich nach drei Jahren Nachrichtentechnik für die Richtung Informatik. Nach meiner Matura 1998 absolvierte ich meinen Präsenzdienst, den ich als Techniker zur Datenerfassung in der Bundesbaudirektion verbrachte. Danach jobbte ich einige Zeit lang in Gasthäusern und Heurigen, das hatte ich bereits während meiner Schulzeit gemacht, um mir nebenbei Geld zu verdienen. 1999 begann ich mit dem Studium der Publizistik- und Kommunikationswissenschaft und Pädagogik, wechselte dann aber auf die Wirtschaftsuniversität, wo ich mit dem Studium der BWL begann. Dort begegnete ich einigen Schulfreunden aus meiner HTL-Zeit wieder, mit einem von ihnen gründete ich im Jänner 2000 das Unternehmen Fürndraht-Gridling OEG in Perchtoldsdorf. Im Oktober 2000 entstand daraus das Unternehmen in dem ich heute tätig bin, die Seltec Internet services GmbH. Zu unseren Partnerunternehmen zählt zum Beispiel Samsung.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich denke, daß jeder Mensch Träume hat und sich Ziele setzt, die er in seinem Leben erreichen möchte. Manche bezeichnen es als Erfolg, diese Ziele zu erreichen. Erfolg bedeutet für mich, glücklich zu sein; irgendwann auf mein Leben zurückblicken zu können und keinen Tag zu bereuen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es ist in unserer Branche sehr schwer, einerseits technische Leistungen zu vollbringen und diese andererseits auch zu verkaufen, daher denke ich, daß unsere Kompetenztrennung innerhalb des Unternehmens sehr wesentlich für unseren Erfolg ist. So kann sich jeder auf seinen eigenen Bereich konzentrieren. Mein Partner und ich können uns aufeinander verlassen, wir vertrauen einander. Wir sind in puncto Investitionen sehr vorsichtig, finanzieren uns ohne Kredite und leben eigentlich von unserer Idee. Mein Ziel bestand immer darin, eine Führungsposition zu erlangen und viel Geld zu verdienen. Unser Unternehmen zeichnet sich vor allem durch seine Flexibilität aus; durch unsere Kleinheit können wir viel schneller Entscheidungen treffen und agieren als die großen Systemhäuser. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Hinblick auf meine Definition fühle ich mich durchaus als erfolgreich. Ich bin zufrieden, weil ich die Aufgaben und Ziele, die ich für mich selbst definiere, erreichen kann. Anerkennung ist mir natürlich wichtig, besonders dann, wenn sie auf Fakten beruht – die schönste Anerkennung besteht in Kundenzufriedenheit. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In unserem Unternehmen herrscht eine sehr freundschaftliche Atmosphäre, wir sind untereinander per Du und verlangen deshalb unbedingte Ehrlichkeit, Engagement und Loyalität. Arroganz, Falschheit und Faulheit sind Charakterzüge, die mich hindern würden mit jemandem zusammenzuarbeiten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir haben ein

Provisionssystem und honorieren Leistungen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir sind insgesamt drei Geschäftsführer und treffen strategische Entscheidungen immer zu dritt. Darunter beschäftigen wir noch zwei Mitarbeiter. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich eigne mir allein durch die Zusammenarbeit mit den Partnerfirmen sehr viel praktisches Wissen an und sauge Informationen auf. Kurse und Seminare kommen derzeit vielleicht noch ein wenig zu kurz, weil wir noch ein sehr junges Unternehmen sind, und ich ohnehin überdurchschnittlich viel arbeite. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel dieses Jahres ist es, wenigstens am Sonntag frei zu haben; weiters beziehe ich aus der Firma derzeit ganz bewußt das Gehalt eines Berufseinsteigers; meine Ziele bestehen natürlich darin, mittelfristig gut zu verdienen.

✱ Futterknecht Christian

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler. Funktion: Schauspieler. Tätig bei: Theater an der Josefstadt., Geboren - Datum, Ort: 28. Juli 1945 , Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sylvia Eisenberg. Kinder: Dipl.-Ing. Matthias (1969) und Marie-Therese (1972). Eltern: Dipl.-Kfm. Leonard und Jeanette. Mitgliedschaften: Mitglied des künstlerischen Betriebsrates des Theaters an der Josefstadt. Hobbies: Musik, Handwerken, Wandern.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Meine künstlerische Ader habe ich von meinen Vater. Er leitet eine Firma, war ein sehr musischer Mensch, der sich mit ebensolchen Menschen umgab. Im Bekanntenkreis der Familie waren Maler, Bildhauer, Schauspieler und das Ambiente zu Hause war für meine persönliche Entwicklung sehr fördernd. Der Wunsch, Schauspieler zu werden, kam in Phasen. Ich war ein aktiver Theaterbesucher, las viel und unternahm zu Hause die ersten Versuche vor Publikum, das aus meinen Eltern und meinen Schwestern bestand. Nach meiner Matura ging ich zum Reinhardt-Seminar und bestand die Aufnahmeprüfungen. Im dritten Jahr sah mich der damalige Direktor des Theaters in der Josefstadt, Franz Stoß, auf der Bühne, wo ich nicht nur spielte, sondern auch sang, und engagierte mich. Seit 1966 gehöre ich dem Ensemble des Theaters in der Josefstadt an, wo ich mehr als hundert Rollen gespielt habe. Dazwischen bekam ich Gastengagements am Thalia-Theater in Hamburg, im Theater der Jugend, nahm an mehreren Tourneen teil und spielte bei diversen Festspielen. Im Rundfunk leite ich die satirische Kabarettsendung „Guglhupf", drei Jahre unterrichtete ich am Konservatorium der Stadt Wien. Ich nahm eine private Gesangsausbildung und brachte es in meiner Karriere bis zum Papageno, den ich bei der Eröffnung des Theaters am Stadtgarten in Winterthur sang.

● Zum Erfolg

Was hat Ihren Erfolg ausgemacht? Disziplin, Nervenstärke, Erkenntnis eigener Grenzen. Eine absolute Voraussetzung für das Metier ist sicherlich das Talent, das zwar formbar, aber nicht erlernbar ist, und das nötige Rüstzeug. **Wie würden Sie den Begriff „Erfolg" definieren?** Erfolg ist für mich ein Zustand der gegenseitigen Zufriedenheit, wenn ich und meine Umgebung, sprich das Publikum, die vollbrachte Leistung akzeptieren. Ich bin dann erfolgreich, wenn ich spüre, daß meine künstlerische Aussage gut angekommen ist. Geld ist nur Papier. Es ist trist, wenn man nicht weiß, wie man die Miete zahlen soll, es ist aber in meinen Augen nicht besser, wenn ich drei Leute engagieren muß, die mein Geld verwalten. Man darf im Leben die wichtigsten Werte nicht verlieren und das allerwichtigste sind unerfüllte Wünsche, als Beweis, daß die Seele noch wächst. **Wie ist es ihnen gelungen, Familie und Beruf unter einen Hut zu bringen?** Das ist zum Teil Glück, zum Teil Disziplin. Es gibt eine ewige Diskussion, ob man mit einer Berufskollegin eine Ehe führen kann. Meine Frau ist Schauspielerin und es ist uns gelungen, über dreißig Jahre miteinander glücklich zu leben. Unsere Tochter ist in unsere Fußstapfen getreten und spielt jetzt in Deutschland, unser Sohn absolvierte die Universität für Bodenkultur und ist Landschaftsplaner. **Welche Art der Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Die mir zugeneigter Menschen. Das schlimmste - ärger noch als schlechte Kritik - ist die Ignoranz deiner Person, als ob es dich gar nicht gäbe. **Wo liegt für Sie der Reiz des Berufes?** In der Abwechslung, in der Unregelmäßigkeit. **Ihre Vorbilder?** Im Theater sind das die Leute, denen es gelungen ist, eine Gratwanderung zwischen der Menschlichkeit und machen negativen Erscheinungen des Berufes zu bewältigen und eine nötige Distanz zum Beruf zu gewinnen. Das sind für mich Menschen, die trotz großer Konzentration auf sich selbst, was der Beruf voraussetzt, auch die anderen wahrnehmen und zu respektieren. **Was ist für Sie im Leben wichtig?** Mit mir selbst und mit der Welt im Einklang zu leben, an den Gräßlichkeiten der Welt nicht zu verzweifeln, aber auch vor diesen die Augen nicht zu verschließen. Wichtig ist die geistige und körperliche Balance zu bewahren und die Einheit der Persönlichkeit nicht zu zerstören.

✱ Gabmayer Jürgen

„Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren ein paar Krisen durch die ich lernte, die Nase nicht zu hoch zu tragen."

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Frisör Gabmayer., 2100 Korneuburg, Hauptplatz 39/Rathaus. Geboren - Datum, Ort: 19. November 1963, Wien. Kinder: Yara (1995). Eltern: Karoline und Anton. Schöpferische Akte: Zwei Theaterstücke für die Produktion „Diner crime", als Autor. Hobbies: Reitsport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Journalist und Schriftsteller.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der sechsten Klasse Mittelschule (vier Jahre im Internat der Wiener Sängerknaben), begann ich die Lehre zum Friseur. 1984 ging ich nach Deutschland und arbeitete in Düsseldorf, auf der Königsallee bei Junge & Michaelis. 1985 kehrte ich wieder zurück nach Wien und absolvierte mit 21Jahren die Meisterprüfung. 1986 war ich für ein halbes Jahr bei Coiffeur Berndorfer tätig. Herr Berndorfer faszinierte mich als Mensch und als Meisterfriseur und ich konnte in dieser kurzen Zeit viel von ihm lernen. 1987 trat ich in den Friseurbetrieb meiner Mutter in Korneuburg ein. Im Juli 1993, als meine Mutter in Pension ging, übernahm ich das Geschäft. Zur Zeit beschäftige ich vier Mitarbeiter (zwei Friseurinnen, ein Lehrmädchen und eine Rezeptionistin).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der wirtschaftliche Erfolg geht in erster Linie mit dem Finanziellen Hand in Hand. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren ein paar Krisen, durch die ich lernte, die Nase nicht zu hoch zu tragen. **Sehen Sie**

sich als erfolgreich? Ja, es ist sehr schön, ein wichtiger Bestandteil im Verbund einer Kleinstadt zu sein. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich ab jenem Zeitpunkt als erfolgreich, an dem ich erstmals innere Zufriedenheit empfand - also seit etwa fünf Jahren. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Es passierte mir, daß drei Friseurinnen zugleich im Karenzurlaub waren und die vierte kündigte - in dieser Situation hielt ich alleine durch. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich betrachte den mangelnden Dialog unter den Mitbewerbern als brancheninternes Problem, das man lösen sollte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich setze bei meinen Mitarbeitern fachliche Kompetenz voraus, wichtig sind mir zudem die Persönlichkeit und die Bereitschaft, sich weiterzuentwickeln. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Man sieht mich als Chef, dem man aufgrund seiner Persönlichkeit und nicht aufgrund eines autoritären Führungsstils Respekt entgegenbringt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich besuche zwei jeweils zweitägige Seminare pro Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll keine Angst vor einem Tief haben, erst am Ende einer Krise kann sich ein Hoch entwickeln. **Ihr Lebensmotto?** Beharrlichkeit bringt Segen.

✱ Gabriel Harald Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Fessel-GfK, Institut für Marktforschung Ges.m.b.H., 1030 Wien, Hainburger Str. 33. Geboren - Datum, Ort: 29. Juli 1941, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Mechtild. Kinder: Carina (1974). Eltern: Anton und Julia. Hobbies: Lesen, Sammeln und Spazieren gehen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Eltern hatten ein Textilunternehmen in Kärnten, was dazu führte, daß ich eine Ausbildung zum Textilingenieur in Wien absolvierte. Die Textilbranche interessierte mich aber nicht wirklich, und als sich herausstellte, daß mein um drei Jahre jüngerer Bruder mehr dazu geeignet war, im Familienunternehmen tätig zu sein, empfand ich das als eine gewisse Erleichterung. Mein Weg ging Richtung Studium, und ich suchte mir Revision und Treuhand aus. Damals waren die Absolventen der Hochschule für Welthandel sehr gefragt, man bekam mehrere Stellenangebote, unter anderem von den großen Konzernen, wie IBM, „Henkel", „Unilevel". Mein Wunsch war aber in einem relativ kleinen Unternehmen zu arbeiten, und ich nahm das Angebot vom Fessel-Institut wahr, auf freiberuflicher Basis an einer Studie als Textilberater mitzuarbeiten. Obwohl mich das Thema interessierte, sah ich die berufliche Tätigkeit doch im Bereich meiner Studienrichtung. Durch die Umbrüche am Fessel-Institut und die darausfolgende Trennung vom kaufmännischen Leiter, betraute man mich mit dieser Funktion, relativ bald darauf erhielt ich die Prokura. 1972 aus der Partnerschaft von zwei deutschen und einer österreichischen Firma ist das Fressel-GfK, Institut für Marktforschung Ges.m.b.H. entstanden, wo damals vier Geschäftsführer engagiert waren. Nach dem Ausscheiden von einem deutschen Partner und Reduzierung der Anzahl von Geschäftsführern, bekam ich im Jahre 1986 diese Position übertragen. Seit Dr. Fessel aus dem Unternehmen ausstieg, sind wir mit Herrn Dr. Bretschneider für die Führung des Unternehmens verantwortlich. 1989 begann sich unser Institut für den Ostmarkt zu interessieren und als Ergebnis dieses Interesses sind einige Niederlassungen entstanden, 1989 wurde eine Tochterfirma in Ungarn gegründet, es folgten die Tochterfirmen in Polen (1990), Slowakei (1991), Russland (1991), Tschechien (1991), Bulgarien (1994, in Rumänien (1996) und in Kroatien (1999).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ein persönliches Anspruchsnivea zu übersteigen. Ich fühlte mich erfolgreich, als ich vor ein paar Jahren bei einem Spaziergang zur Konklusion gekommen bin, daß ich mehr erreichte, als ich mir mit 20 Jahren vorgestellt hatte. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Man braucht ein gewisses Minimum an Wissen und Fähigkeiten, alles andere hängt davon ab, ob sie zur richtigen Zeit am richtigen Ort sind. **Wie definieren Sie Mißerfolge?** Der Mißerfolg beweist uns immer, wie groß unsere Ansprüche waren. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Am liebsten allein, zwischen 23 Uhr und 1.30 Uhr, wenn ich nicht schlafen kann. Mit zunehmendem Alter bekam ich das Bedürfnis, die Mißerfolge mit jemanden zu besprechen, der sich dafür interessiert. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Wenn ich einen Mitarbeiter anstellte, schaue ich, ob er fähig ist, eigenständig und selbständig zu arbeiten und verlasse mich dabei manchmal auf meine Intuition. Mir ist wichtig, daß im Rahmen der vorgegebenen Aufgabe jeder selbständig arbeiten kann, und es ist mir ein Anliegen, meine Mitarbeiter zu motivieren. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Die Familie hat einen hohen Stellenwert in meinem Leben und ich betrachte sie unter anderem als einen Ort, wo man die Ungerechtigkeiten des Lebens verarbeiten kann. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner antizyklischen Lebensweise. Ich meide die Situation, wo ich von Menschenmengen umgeben bin, oder das Wochenende in einem Stau vollende. AB 13.00 Uhr am Sonntag bin ich nur privat und beschäftige mich ausschließlich mit Dingen, die mir Spaß machen, und wo ich keine negativen Einflüsse von Außen empfinde.

✱ Gabriel Norbert R. Mag.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Ricoh Austria GmbH., 1050 Wien, Kettenbrückengasse 16. Geboren - Datum, Ort: 13. Februar 1951, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Dagmar. Kinder: Jan (1977) und Julia (1980). Mitgliedschaften: Absolventen-Vereinigung Insead. Hobbies: Golf, Spazierengehen, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der HTL-Matura (1970, Textil-Chemie) absolvierte ich das Studium Handelswissenschaften und war 1976-77 als Internal Auditor bei ITT Österreich beschäftigt. Wegen einer Krankheit meines Vaters leitete ich anschließend eineinhalb Jahre seine industrielle Wäscherei in Gastein, ehe ich zu OCE kam, wo ich zuerst als Assistant Controller tätig war. Nach drei Jahren kam ich ins Head-Office von OCE in Holland, wurde drei Jahre später, 1984, kaufmännischer Leiter von OCE Österreich und zweieinhalb Jahre danach als kaufmännischer Leiter mit dem Aufbau des

Schweizer Tochterunternehmens in Zürich betraut. 1989 wurde ich Geschäftsführer von OCE in Hongkong, 1992 Geschäftsführer der gesamten Region Südost-Asien und China mit Dienstort Singapur, und kam 1997 als Geschäftsführer für Schweden und Finnland nach Schweden. Da ich jedoch eine Basis in Österreich suchte, trennte ich mich von OCE und bin nun seit 1. Mai 2000 Geschäftsführer von Ricoh Österreich mit zusätzlicher Zuständigkeit für die Staaten des ehemaligen Jugoslawien.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg muß man in beruflichen und privaten trennen. Beruflich ist es Erfolg, wenn die Aufgaben, die mit dem Auftraggeber definiert wurden, in der vereinbarten Zeit erfüllt werden. Das Erreichen von Planzielen, die (in den einzelnen Ländern, in denen ich tätig war) unterschiedlich gelagert waren. Als privaten Erfolg sehe ich es an, daß ich trotz aller Übersiedlungen seit 30 Jahren eine gute Ehe führe und auch meine Kinder ohne Schwierigkeiten ihre Matura ablegten. Bei Leuten, die derart herumwandern ist das nicht so selbstverständlich. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich wollte immer schon in die Geschäftsführung und erreichte das ohne mich darum sonderlich bemühen zu müssen. Offensichtlich erfüllte ich meine Aufgaben gut, sonst hätte ich nicht diese Karriere gemacht. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ich denke schon. Man sieht mich als anpassungsfähig, integrierbar, fleißig und in zunehmendem Maße als erfahren, mit einem gewissen Grad an Ungeduld, an. Meine vernünftige Ausbildung erhielt durch weiterbildende Kurse (in Singapur, Insead) ständige Updates. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Daß ich es akzeptierte, als Geschäftsführer nach Hongkong zu gehen war ebenso entscheidend wie zuerst ins Head-Office nach Holland zu wechseln. Ich war der erste Finanzmann, der eingeladen wurde, in die Geschäftsleitung des Mutterhauses zu kommen. Das ist für jemandem aus dem Finanzbereich nicht so selbstverständlich, meist sind es Marketingleute, die diese Chance erhalten. Da ich mit Vorgesetzten und dem Präsidenten, der mich über längere Zeit beobachtete, gut umgehen konnte, wurde ich letztlich auch gefördert. Einen Mentor zu haben ist sicher ein wichtiger Aspekt. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, ich wollte weg vom Finanzbereich in die Geschäftsführung und das sagte ich auch bei OCE klar. Das war das einzige Mal, daß ich mich bewarb, anschließend wurde ich immer eingeladen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Fähigkeit, sich in verschiedenen Kulturen schnell zurechtzufinden, eine vernünftige Ausbildung, die ich immer up to date halte, Einsatzbereitschaft und vorzeigbare Erfolge. **Was ist für den Erfolg hinderlich?** Fehlendes Fachwissen, das nicht ständig ergänzt wird. Wer sich nicht laufend weiterbildet fällt zurück. Hinderlich ist es auch, nicht schnell genug zu agieren, die Unfähigkeit, Kontakte aufzubauen und mangelnde Kommunikationsfähigkeit. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** Um solch ein Leben zu führen, muß auch die Familie dazu bereit sein. Das geht nur mit der Familie, die dieses Leben positiv akzeptiert, sonst funktioniert es nicht. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Es ist eine Illusion, zu glauben, daß man als Einzelner in solch einem Unternehmens-Umfeld etwas bewegen kann. Dazu braucht man Mitarbeiter, die mitziehen und ihre Nasen in dieselbe Richtung ausrichten. Um das zu erreichen, muß man in der Lage sein, sich selbst etwas anzupassen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ob sie ständig an ihrem Know-how und der Entwicklung arbeiten. Mir ist nicht wichtig, ob jemand vor dreißig Jahren auf der Universität war. Das ist wertlos, wenn er nichts weiter macht. Wichtig sind mir Pioniergeist, der Wille, etwas weiterbringen zu wollen, Teamfähigkeit und die Bereitschaft von vorgefaßten Meinungen herunterzusteigen, das heißt, nach getroffenen Entscheidungen hundertprozentig dahinterzustehen. Generell unterscheidet sich der Führungsstil in den verschiedenen Ländern deutlich. In Asien ist Hierarchie weit wichtiger als in Skandinavien, wo ein offener Führungsstil angebracht ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Geld ist nicht alles, aber im Zusammenhang mit einer Leistungsvereinbarung führt es doch zu einer Befriedigung als Anerkennung für die Erreichung definierter Ziele. Wichtig ist es, ein Gruppenfeeling zu kreieren, durch Veranstaltungen die Leute über die Abteilungen hinaus zusammenzuführen und dadurch Prozeßorientierung zu schaffen. Neben Weiterbildungsmöglichkeiten muß man dem Mitarbeiter auch innerhalb des Unternehmens Sicherheit geben, indem das Umfeld transparent ist und jeder sieht, wie sich das Unternehmen entwickelt. **Was bedeuten Niederlagen für Sie?** Sie tun weh. Mißerfolge kann man meist nur anhand seiner eigenen Werteskala messen. Wenn man Leistungsvereinbarungen nicht erfüllt, ist das objektiv meßbar, auch wenn der Grund von verschiedenen Faktoren abhängen kann. Für mich wiegt es dann schwer, wenn ich meine eigenen Leistungskriterien nicht erreicht habe. An äußeren (Elementar-)Ereignissen ist man zwar nicht schuld, man kann jedoch vorsorgen und sie in seine Überlegungen miteinbeziehen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem guten familiären Umfeld, Freundeskreis und, daß ich genau das tue, was ich gerne mache. **Was sind Ihre Ziele?** Kurzfristig die von Head-Office vorgegebenen Aufgaben zu erfüllen. Generell strebe ich es an, ein im buddhistischen Sinn ausbalanciertes Leben zu führen, ohne Schwierigkeiten aus dem Weg zu gehen. Die Entwicklung der Familie und des beruflichen Umfeldes muß im Einklang stehen. Diese Balance ist eine sehr fragile Sache an der man ständig arbeiten muß, soll sie nicht kippen. Das was jeder für sich als Balance bezeichnet, ändert sich auch zeitweise. Manchmal hat die Familie, ein andermal der Beruf Vorrang. **Bekommen Sie - ausreichend - Anerkennung?** Ich glaube nicht, daß man in meiner Funktion ausreichend Anerkennung findet, da das Anspruchsniveau mit der erzielten Leistung ständig steigt. In Konzernen ist durch Aktionäre und Anleger der Druck, ein stets besseres Quartals-Ergebnis zu liefern, enorm. Das ist zum Teil Frustration, die durch die Freiheiten der Position und das Einkommen kompensiert wird. **Haben Sie Vorbilder?** Nur punktuell in Teilbereichen. **Haben Sie noch eine Anmerkung zum Erfolg?** Wichtig ist es, ein ausgeglichenes Leben zu führen, wobei diese Balance jeder für sich selbst definieren muß.

✱ Gamper Günther Mag.

● Steckbrief

Funktion: Leiter Rechnungswesen. Tätig bei: Gerling Versicherungs-Service GmbH., 1131 Wien, Hietzinger Hauptstraße 41. Geboren - Datum, Ort: 24. März 1964. Hobbies: Radfahren, Laufen, Freunde.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hotelfachschule in Meran, welche ich mit der Matura abschloß, absolvierte ich die zwölfmonatige Militärzeit beim italienischen Heer. Anschließend studierte ich an der Wiener Wirtschaftsuniversität, spezielle Tourismuswirtschaft. Während des Studiums führten mich je ein Austauschsemester nach Mailand und Orlando/USA. Meine berufliche Tätigkeit begann als Controller in einem Reisebüro, wo ich fünf Jahre tätig war,

und dies eine sehr lehrreiche Zeit für mich darstellte. 1997 wechselte ich in das Österreichische Verkehrsbüro. 1999 kam ich zum Gerling-Konzern, wo ich zunächst die Leitung des Rechnungswesens übernahm, in weiterer Folge kamen Controlling, kaufmännische Verwaltung und die Leitung des EDV-Bereiches dazu. Mit 1. Jänner 2000 erhielt ich die Prokura.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Im Berufsleben bedeutet Erfolg für mich, daß ich innerhalb der Arbeitszeit (Arbeitswoche 40 bis 50 Stunden) meine Aufgaben zielgerichtet erfüllen kann. Wobei es für mich wichtig ist, daß auch das Privatleben nicht zu kurz kommt. Dazu bedarf es neben dem Fachwissen, daß man ein hohes Maß an sozialer Kompetenz hat, das heißt, Motivation und Führung von Mitarbeitern ist ein sehr wichtiger Bestandteil einer Führungskraft. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Einsatzbereitschaft im jeweiligen Job, und das Beste daraus zu machen und wenn möglich, ein wenig mehr als das Übliche zu tun. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Momentan bin ich sehr zufrieden, eine Controller-Tätigkeit nach neun Berufsjahren in einem internationalen Versicherungskonzern inne zu haben. Es gibt sicher noch weitere Ziele, welche ich in den nächsten Jahren in Angriff nehmen werde. **Welchen Führungsstil praktizieren Sie?** 80 Prozent der Motivation kommt aus dem Bauch. Ich habe einen guten Kontakt zu den Mitarbeitern und bezeichne meinen Führungsstil als antiautoritär. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist ein breites betriebswirtschaftli,ches Wissen, und immer über den Tellerrand des Controllings zu blicken, das heißt man darf kein „Erbsenzähler" werden. Denn betriebswirtschaftliche Kennzahlen sind das eine, das andere, nämlich auch die Menschentypen zu kennen, welche in den Bereichen, Verkauf, Marketing tätig sind, die meistens andere Verhaltensmuster und Vorstellungen als ein Controller haben. Eine hohe Problemlösungskompetenz zeichnet heute einen guten Controller aus. **Wie erfolgt die eigene Fortbildung?** Ich absolvierte noch eine Zusatzausbildung am Controller-Institut, die sehr zeitintensiv und mit persönlichem Einsatz verbunden war. Wichtig ist, daß man mit offenen Augen durchs Berufsleben geht und sich dabei selbst hinterfrägt, das heißt, was man will und wohin man möchte.

✱ Gangl Gerhard Mag.

● Steckbrief

Funktion: Vorstands-Mitglied. Tätig bei: Kommunalkredit Austria AG., 1090 Wien, Türkenstraße 9. Geboren - Datum, Ort: 28. November 1954. Hobbies: Joggen, Golf, Segeln. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsrat der Kommunalkredit Beteiligungs- und Immobilien GmbH, Aufsichtsrat der PKB-Prvá Kommunálna Banka, Slowakei.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Bundesgymnasium in Neusiedl am See absolvierte ich den Präsenzdienst und begann 1974 mit dem Studium der Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität in Wien. Meine Diplomprüfungen am 4. Juni 1976 und 7. November 1978 legte ich mit Auszeichnung ab. Am 1. Januar 1979 begann meine berufliche Tätigkeit bei Philips Österreich als Mitarbeiter in der internen Revision. Am 1. April 1980 wechselte ich in die Girozentrale und Bank der Österreichischen Sparkassen AG als Kundenbetreuer. Die Handlungsvollmacht erhielt ich am 1. April 1983. Weiters übernahm ich eine Ausbildungsfunktion im Hauptverband der Österreichischen Sparkassen. Am 1. März 1985 trat ich in die Investkredit Bank AG ein, wo ich in weiterer Folge die Handlungsvollmacht erhielt. Am 1. April 1989 erhielt ich die Prokura und wurde Referatsleiter für die Region Oberösterreich und Salzburg. Bereits 1990 erhielt ich die Prokura und übte die Funktion als Leiter des Aktivgeschäftes der Kommunalkredit Austria AG parallel zur Tätigkeit in der Investkreditbank AG aus. Am 1. Januar 1993 trat ich gänzlich aus der Investkreditbank AG aus - dies war gleichzeitig der Beginn meiner Tätigkeit bei der Kommunalkredit Austria AG, in Funktion des Leiters des Aktivgeschäftes. Bis August 1994 war ich Geschäftsführer der Kommunalkredit Leasing GmbH. Am 1. Juli 1995 wurde ich Mitglied des Vorstandes der Kommunalkredit Austria AG.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Ich verstehe darunter, daß man seine Aufgaben in der Funktion, die man ausübt, mit Freude macht. Dies kann auf unterschiedlichsten Ebenen eintreten. In unserem Unternehmen haben wir eine flache Führungshierarchie und ich vertrete die Ansicht, daß dies den Erfolg ausmacht. Dazu gehört fachliche Kompetenz, in meinem Bereich ist es das Finanzierungsgeschäft. Ferner gehört zu einer Führungsposition, daß man ein unternehmerisches Denken praktiziert; dies erachte ich als wesentlich. Weiters gehört Mut, ebenso ein hohes Maß an Innovationsbereitschaft und Handschlagsqualitäten in solch einer Position dazu. **Woher kommt die Triebfeder?** Um etwas bewegen zu wollen, ist es notwendig, ausgeprägten Ehrgeiz zu haben. Ich glaube, das bekommt man bereits in der Erziehung mit - dies kann man nicht lernen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin mit meiner Karriere nicht unzufrieden. Früher wollte ich entweder eine eigene Firma (Beratungsunternehmen) aufbauen oder eine Führungsposition in einem guten Unternehmen haben - es wurde das letztere. **Was war dafür ausschlaggebend?** Ehrgeiz, Einsatzbereitschaft, Durchsetzungsvermögen und Konsequenz. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Eine strikte Trennung ist hier nicht möglich. Man trägt einiges vom Beruf in den Privatbereich hinein. Notwendig sind ein gutes Zeitmanagement und gute Arbeitseinteilung. Bei mir ist es so, daß die Familie zu Hause sehr eigenständig agiert und mir viele Dinge von Haushalt und Gartenarbeit abnimmt. Sicherlich ist auch eine stillschweigende Akzeptanz vorhanden. **Welchen Tip können Sie Neueinsteigern für Ihre Branche mitgeben?** Ein einschlägiges Studium ist unumgänglich. Ebenso ist es schon notwendig, daß man verhandlungsfähiges Englisch beherrscht. Notwendigkeit ist die Flexibilität, da sich die Berufsbilder und Herausforderungen sowie die Märkte permanent ändern. **Wie erfolgt die Führung der Mitarbeiter?** Als Führungsperson muß man ein Unternehmensleitbild vorgeben. Ebenso ist es notwendig, die Rahmenbedingungen für unternehmerisches Denken und Handeln der Mitarbeiter zu schaffen. Teamfähigkeit gehört dazu, denn diese wird mehr und mehr wichtiger.

✱ Gangl Ignaz

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Bau- und Möbeltischlerei Ignaz Gangl., 2320 Rauchenwarth, Gewerbepark 5. Geboren - Datum, Ort: 21. Jänner 1949, Engelmannsbrunn. Familienstand: Verheiratet

mit Irene. Kinder: Sabine (1970) und Martina (1977). Eltern: Aloisia und Ignaz. Hobbies: Wandern und Skifahren.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Hauptschule absolvierte ich eine dreijährige Lehre als Tischler in Wien. Im Lehrbetrieb blieb ich dann noch sechs Jahre, besuchte in dieser Zeit den zweijährigen Abendkurs zum Tischlermeister und legte 1973 die Tischlermeisterprüfung und den Werkmeister ab. Bis 1990 sammelte ich in verschiedenen Werkstätten als Werkmeister Erfahrungen. Zwischendurch habe ich vier Jahre lang im Außendienst gearbeitet, und Fenster verkauft. Mit einer kleinen Tischlerei und drei Angestellten habe ich mich dann im Oktober 1990 im 3. Bezirk, in der Steingasse, selbständig gemacht. Dank der guten Auftragslage sind wir innerhalb eines Jahres bereits auf sechs Mitarbeiter gewachsen. Sukzessive habe ich drei Lokale und Magazine im Umkreis dazu angemietet. 1995 wurde ein Lokal zum Büro ausgebaut und meine Gattin leitete es. 1997 hatte ich zwölf Mitarbeiter und wir übernahmen bereits Großaufträge. Seit 1998 sind meine Tochter Sabine mein Schwiegersohn Dr. Michael Baumgartner auch im Büro tätig, zuständig für Planung und Verkauf. Außerdem ist meine Tochter Martina noch zusätzlich mit der Planung des Privatkundenbereichs beschäftigt. Im Herbst 1998 haben wir uns entschlossen zu vergrößern. Der erste Spartenstich erfolgte im Mai 1999 und am 12. Oktober 1999 übersiedelten wir hierher nach Rauchenwarth, auf das neue, 2.500 qm große Betriebsgelände. Im neuen Büro (230 qm) fungiert die gesamte Familie. In der Halle von 900 qm arbeiten 15 Mitarbeiter, außerdem zwei Montage Partien, das sind selbständige Tischler und gegebenenfalls auch Leiharbeiter. 30 - 40 Prozent des Umsatzes vergebe ich an Sub-Tischler. Der öffentliche Bereich, das sind meine Hauptkunden.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich mit Null und einem Kredit angefangen habe und heute arbeiten wir auf eigenem Betriebsgelände. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Meine Kunden habe ich immer gut betreut und beste Qualität geliefert. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Meine Frau, sie ist wesentlich am Erfolg der Firma beteiligt. Aber natürlich auch meine Töchter und mein Schwiegersohn, wir „bewohnen" ein Familien-Großraumbüro, wo jeder seine Aufgaben im Interesse der Firma und der Familie erfüllt. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Relativ schnell, nach einem Jahr. 1991 wußte ich bereits, daß ich Erfolg haben werde. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Suche nach einer Lösung, damit es funktioniert. Größere Rückschläge gab es aber nicht. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als erfolgreich und als guten Kumpel, von dem man vieles haben kann. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Konstruktive Mitarbeiter, die auch Vorschläge machen, sehen mich als kompetenten Chef, der auch zu Neuerungen bereit ist. **Ist Ihr Familie mit Ihnen zufrieden?** Sie schätzen meinen Erfolg, an dem sie ja auch beteiligt sind, und natürlich auch teilhaben können. Scherzhaft sehe ich mich als „Pate" und meine Frau als „graue Eminenz", wir verstehen uns alle sehr gut. **Erfahren Sie Anerkennung und ist sie wichtig?** Ja, Anerkennung braucht jeder Mensch, dient als Ansporn. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die Kraft kommt aus dem Erfolg. Entspannen kann ich besonders gut im Urlaub in Tirol. Leider habe ich in den letzten zwei Jahren kaum Urlaub gehabt. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich will, daß meine Tochter und mein Schwiegersohn so schnell als möglich für diese Firma sattelfest werden, damit ich mich langsam aus der Verantwortung für den Betrieb zurückziehen kann. Danach möchte ich gern im Außendienst, im Verkauf für die Firma arbeiten, das würde mir wieder unheimlich Spaß machen. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Gefragt ist Kompetenz, also Routine sammeln. Einsatzbereitschaft, keine Stunden zählen. Risikofreudig und zielstrebig sein in der Erreichung der Ziele.

✱ Garscha Werner Mag. pharm.

Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: HESTAG Arzneiwarengroßhandlung Ges.m.b.H., 1171 Wien 16, Kreitnergasse 1-3. Geboren - Datum, Ort: 6. Februar 1951, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Zoé und Mingo. Eltern: Günter und Adele. Hobbies: Interesse für Italien (insbesondere Kalabrien) und Laufen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater war Drogist und entwickelte sich im Laufe der Zeit zum leitenden Angestellten einer Kosmetikfirma. Ich genoß zu Hause eine liberale Erziehung und meine Schulzeit verlief problemlos. Damals war das Schulsystem mehr auf Disziplin als auf Wissen ausgerichtet, was mich störte. Nach der Matura begann ich mit dem Studium der Pharmazie, was zum Teil durch meinen Vater beeinflußt war, zum Teil meine bewußte Entscheidung bedeutete, weil mich die Fächerkombination faszinierte. Während des Studiums arbeitete ich in der Parfümeriebranche, wodurch es länger dauerte, mir aber viele praktische Erfahrungen brachte. Zu Beginn war ich im Labor der Firma Dragoco, die zu den führenden Firmen in der Riechstoffchemie gehörte. Dort bildete ich mich zum Parfümeur aus und war einige Zeit in dieser Position tätig. Meine nächste Station führte mich zu den Arzneimittelzulassungen, und ich war für die Registrierung und Arzneizulassungen zuständig. Mit der Zeit entwickelte sich mein Interesse für das Marketing und ich übernahm die Marketingleitung von der Firma Kali-Chemie-Pharma, von welcher ich zu ihrer holländischen Schwester „Duphar" ging, wo meine Tätigkeit an Internationalität gewann. Ich lernte Lösungen im Marketing zu finden. Wichtig für meine berufliche Entwicklung war die Zeit bei der Firma Merck-Darmstadt, wo ich mit dem Management von einer großen Produktgruppe beauftragt war. Ein Head-Hunter machte mir das Angebot, zur damals verstaatlichten „Chemie-Linz-Pharma" zu wechseln, um die Privatisierung des Unternehmens vorzubereiten. Ich bekam die Aufgabe, die Niederlassung der Firma in Wien aufzubauen, und wurde im Laufe der Entwicklung zum medizinisch-wissenschaftlichen Leiter der Firma. Zu meiner Kompetenz gehörte auch die Leitung des Marketings. Die nächste Station war die Geschäftsführung der Firma „Nycomed"; 1996 übernahm ich die Geschäftsführung der Firma „Hestag". Meine erste Aufgabe war, die Firma zu sanieren, weil sie knapp vor dem Konkurs stand. Mir ist es gelungen, den Umsatz von 2,3 auf 3,1 Milliarden zu steigern.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich in der Lage bin, die Lebensqualität, die meinen Vorstellungen entspricht, zu erhalten. **Wie definieren Sie Erfolg?** Er ist für mich die Überzeugung, daß man sich wohl fühlt. **Was**

war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich habe das Prinzip, unangenehme Dinge zuerst zu erledigen, und das hilft mir. Von großer Bedeutung ist, keine existentiellen Ängste zuzulassen und sofort die Herausforderungen anzunehmen. Mir hat meine Offenheit gegenüber den Möglichkeiten, die das Leben bietet, immer geholfen. **Was ist Ihre Zielsetzung?** Ich möchte meine persönliche Freiheit beibehalten und nach wie vor meine Arbeit gestalten können. Mir ist wichtig, daß ich meine Ideen umsetzen kann, und daß es mir gelingt, die Geschäftsführung so zu gestalten, daß der Erfolg von den Mitarbeitern mitgetragen wird.

✱ Garschall Otmar Ing.

● Steckbrief

Beruf: Innenarchitekt und Lehrer. Funktion: Landesangestellter und freiberuflich Tätiger. Geboren - Datum, Ort: 25. August 1958, Melk. Familienstand: Verheiratet mit Maria, geb. Fuchs. Kinder: Julian (1984), Kathrin (1985), Miriam (1985), Laurenz (1987) und Valentin (1998). Eltern: Alois und Luise. Hobbies: Kanu fahren, Joggen; Reisen; Lesen; Motorrad fahren; Qi Gong. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gemeinderat (Kultur und Ortsbildgestaltung), Dorferneuerungsverein Mank.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule in Mank, trat ich in die Unterstufe des Gymnasiums in Wieselburg, danach in die HTL in Mödling, Fachrichtung Möbel- und Innenausbau, ein. 1977 maturierte ich und trat meine erste Arbeitsstelle bei der Firma Umdasch, in der Planungsabteilung, an. Nach einem weiteren knappen Jahr leistete ich den Präsenzdienst ab, um anschließend in die elterliche Tischlerei einzutreten. Gleichzeitig zu meiner Tätigkeit im Betrieb entschloß ich mich auch als Lehrer in der Berufsschule für Tischler, in Pöchlarn, tätig zu werden. Berufsbegleitend besuchte ich die Pädagogische Akademie in Wien, und schloß diese 1983 mit der Lehramtsprüfung ab. Zusätzlich zu meiner Tätigkeit in der Berufsschule, übernahm ich auch eine Lehrtätigkeit in der Meisterschule, ebenfalls in Pöchlarn. 1981 beschloß ich, mich nur mehr meiner Lehrtätigkeit zu widmen und stieg aus dem elterlichen Betrieb aus, und machte 1989 die Konzessionsprüfung für Technische Büros. 1990-91 nahm ich Bildungsurlaub, um in Linz, an der Hochschule für industrielle und künstlerische Gestaltung, Architektur zu studieren. Zum gleichen Zeitpunkt schloß ich auch die Meisterprüfung für Tischlerei ab. 1990 machte ich mich, zusätzlich zu meinem Studium als Innenarchitekt, selbständig und eröffnete mein Büro in meinem Heimatort Mank. 1996 trat die Firma KIKA, St. Pölten, an mich heran um ein Ausbildungskonzept für Einrichtungsberater mitzuerstellen. Seit dieser Zeit halte ich Seminare zu diesem Themenbereich ab. Die Arbeit als Einrichtungsberater setzt in der heutigen Zeit voraus, daß man sich die Harmonielehre des Feng Shui, als Hintergrundwissen, angeeignet hat. Ich bezeichne mich daher auch als Feng Shui-Berater. Im Vorjahr schloß ich die Diplomprüfung zum Diplom-HTL-Ingenieur, mit einer einjährigen Vorbereitungszeit, inklusive Diplomarbeit, ab. Im Moment arbeite ich als Lehrer, aber auch als freiberuflicher Innenarchitekt. Meine Kundenstruktur setzt sich vorwiegend aus Privatkunden, aber auch aus Geschäftskunden zusammen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich Zufriedenheit mit dem beruflichen und privaten Leben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich selbst als einen zufriedenen Menschen und messe dem Erfolg nicht so viel Gewicht bei. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Dies waren verschiedene Entscheidungen, zum Ersten muß ich meinen Drang zur ständigen Weiterentwicklung nennen, und zweitens die permanente Bereitschaft, Chancen im beruflichen Fortkommen wahrzunehmen. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich angesehen?** Ja, gemäß meinem Lebensstil. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich kann Strukturen erkennen, vernetzt denken und aufgrund von Analysen agieren. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Das Verständnis für Menschen im allgemeinen. Gerade im Bereich der Innenarchitektur ist dies unabdingbar. Der Mensch mit all seinen Bedürfnissen muß in der Innenarchitektur wieder im Mittelpunkt stehen. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Bis zu einem gewissen Grade, ja. Meine Frau übernimmt viele Managertätigkeiten bezüglich meines Berufes als Innenarchitekt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Von Kunden auf alle Fälle. In bezug auf meine Seminartätigkeit, bekomme ich immer Feedback, mit dem ich sehr zufrieden bin. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Mein Leben verläuft wie eine Sinuskurve. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich kann Niederlagen sehr gut annehmen und daraus lernen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der freien Natur, der Familie, der Literatur und auch aus verschiedenen östlichen Entspannungstechniken. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Von der Ausbildung her, möchte ich noch gern den „Master of Education" machen. Die zukünftigen Aufträge als Innenarchitekt will ich mir aussuchen können, wobei ich anstrebe, die „richtigen" Projekte anzuziehen. **Ihr Lebensmotto?** Ich lebe mein Leben in Form konzentrischer Kreise, auch wenn ich vielleicht den letzten nicht mehr vollenden kann, so will ich mich trotzdem darum bemühen. **Haben Sie Vorbilder?** Früher war Mahatma Ghandi ein Vorbild für mich, aber auch heute finde ich meine Vorbilder vorwiegend im religiösen Bereich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtige Kriterien sind, vorerst mit sich selbst ins Reine zu kommen, auf jeden Fall offen bleiben für neue Persönlichkeitsentwicklungen und Ideen, und ein gewisses Durchhaltevermögen bezüglich seiner Pläne beweisen.

✱ Gasselich Günter

Gasselich

● Steckbrief

Beruf: Brennstoffhändler, Dipl.-Sportlehrer und Fußballtrainer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Günter Gasselich Brennholz und Grillkohle., 2100 Korneuburg, Im Trenkenschuh 15-17. Geboren - Datum, Ort: 19. August 1960, Hollabrunn. Familienstand: Verheiratet mit Alexandra. Kinder: Alina (1998). Eltern: Gertrud und Ludwig. Mitgliedschaften: Wiener Fußballverband. Hobbies: Familie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit 1990 Auswahltrainer für Wien, Sportlehrer an der HTL-Hollabrunn.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mit 17 Jahren brach ich das Gymnasium ab und jobbte in der Folge als Verkäufer,

Bademeister, Gebäudereiniger und auch im elterlichen, vom Urgroßvater 1911 gegründeten Bestattungsunternehmen in Haugsdorf. 1982 begann ich neben der Arbeit mit der Sportlehrerausbildung an der BAFL-Wien und schloß diese 1985 mit Diplom ab. 1986 begann ich die Ausbildung zum staatlichen Fußballtrainer (wieder neben dem Beruf) die ich 1987 erfolgreich beendete. Parallel dazu war ich von 1985-87 selbständiger Erwerbstätiger in meiner heutigen Brennstoffhandelsfirma, die damals noch meinem Onkel gehörte. 1987 begann ich meine Tätigkeit als Sportlehrer an der HTL-Hollabrunn, wo ich heute noch arbeite. Von 1989-98 war ich maßgeblich am Aufbau des „Herbert Prohaska-Fußballinternats" beteiligt, das 2000 in „Frank Stronach Fußballakademie" umbenannt wurde. 1998 kaufte ich die in geschäftlichen Schwierigkeiten befindliche Firma meines Onkels und baue sie seither erfolgreich neu auf. Nach der Übernahme frischte ich Altbewährtes mit neuen Produkten auf. 1999, als der Kohlenhändler Schwarzenberger in Pension ging, erwarb ich seine Kohlenhandlung am Bahnhof Korneuburg, die ich als Lagerplatz für Kohlen verwende. Der Hauptsitz ist Im Trenkschuh, wo ich auf 10.000m² Betriebsfläche tätig bin. Ich handle mit allen festen Brennstoffen, wie Brennholz, Kohlen, Grillkohle, Pellets und Holzbriketts. Außerdem bieten wir unseren Kunden Rindenmull, Blumenerde und Dünger an. Zur Zeit beschäftige ich vier Mitarbeiter. Unser Schwerpunkt liegt auf Brennholz in allen Größen. Zu meinem Kundenstock (ca. 1.200 Kunden) zählen in erster Linie Private, aber auch Firmen, wie z.B. einige Pizzerien (die für ihre Öfen viel Holz benötigen), Gartengestalter und die Gemeinde. Unser Leitspruch ist: kein Schleppen und im Baumarkt warten, wir bringen alles in Haus und Garten. Unsere Kleinlaster erlauben uns rasche und flexible Zustellung zu günstigen, selbstverständlich kann man zu noch günstigeren Preisen unsere Produkte selbst abholen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Mitarbeiter und Kunden zufriedenzustellen und somit auch selbst zufrieden zu sein. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Erziehung, mein sportlicher Ehrgeiz und Fleiß sind die ausschlaggebenden Faktoren meines Erfolges. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, denn ich habe es fast geschafft, diesen Brennstoffhandel wieder auf gesunde Beine zu stellen. Seit 2001 schreibe ich schwarze Zahlen. Weiters erfahre ich viel Bestätigung, weil ich im sportlichen Bereich seit über zehn Jahren erfolgreich bin: Ich bildete in dieser Zeit ca. 1.500 Nachwuchsbetreuer mit aus. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach drei Jahren der Selbständigkeit kann ich heute stolz darauf sein, die Firma auf den richtigen Weg geführt zu haben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als Schulabbrecher war es meine beste Entscheidung, spät aber doch meine Sportlehrerausbildung zu beginnen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der ungleiche, freie Wettbewerb zwischen dem geöffneten Osten, und dem österreichischen Dienstleister ist als Problem in unserer Branche durchaus ernstzunehmen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die ausschlaggebenden Kriterien zur Zusammenarbeit sind für mich Ehrlichkeit, Fleiß und Identifikation mit meiner Firma. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Man kennt und schätzt mich als sozialen und vertrauenswürdigen Chef. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch soll heute hohe Flexibilität anstreben und zwei bis drei Berufe erlernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, diese Firma in etwa 15 Jahren zu verkaufen oder auch zu übergeben, um somit mehr Freizeit zu haben. **Ihr Lebensmotto?** Jeden Tag zu lachen.

✱ Gassner Ernst

● Steckbrief

Beruf: Stukkateur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Stukkateurmeister Ernst Gassner., 3243 St. Leonhard/Forst, Quellstraße 10. Geboren - Datum, Ort: 14. April 1962, Oberndorf. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele, geb. Reber. Kinder: Sonja (1983). Eltern: Alois und Anna. Hobbies: Beruf.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule trat ich in eine Maurerlehre bei der Firma Josef Glaser, Oberndorf, ein. Nach meiner, im Jahre 1980 mit ausgezeichnetem Erfolg bestandenen Gesellenprüfung, entschied ich mich im Ausland (vorwiegend in Deutschland) zu arbeiten. Drei Jahre später absolvierte ich den Präsenzdienst und trat bei der Firma Tröga, als Vorarbeiter und Polier ein, wo ich bis Ende 1994 tätig war. Zu diesem Zeitpunkt legte ich die Meisterprüfung für das Handwerk Stukkateur und Trockenausbauer, inklusive der Ausbilderprüfung, ab. Die Unternehmerprüfung machte ich dann im Februar 1995 bei der Kammer der gewerblichen Wirtschaft, in Wien. Den Gewerbeschein für den Handel erhielt ich bereits 1987 und den Gewerbeschein für den Stukkateur und Trockenausbauer im März 1995. In diesem Monat gründete ich dann meine Firma als Einzelunternehmer, mit dem Standort St. Leonhardt/Forst. Zwischenzeitlich habe ich, im gleichen Ort, die Werkstatt in die Gewerbestraße 9, verlegt, wo ich eine 1.000m² große Arbeitsfläche ausgebaut habe. Mein Büro ist aber zur Zeit immer noch in meinem privaten Haus. Den Kundenstock baute ich mir durch Mundpropaganda auf. Derzeit beschäftige ich zwölf Mitarbeiter, und meine Frau kümmert sich um die Verwaltungsarbeiten. Mein Tätigkeitsbereich gliedert sich folgendermaßen auf: Produktion der Stuckteile für die eigenen Firmenaufträge, die vorwiegend aus Sonderanfertigungen für Unternehmen und Privatkunden in Österreich bestehen, aber auch für unsere zahlreichen Kunden im Ausland, die Herstellung von Fassaden, wie: Wärmeschutzfassaden, Altbausanierung und Restaurierung sowie hochwertiger Stuckelemente im Innen- und Außenbereich. Der Kundenstock besteht zu 95 Prozent aus Privatkunden, wobei der ausführende Bereich (Herstellung von Fassaden) gegenüber der Produktion von Stuckteilen, umsatzmäßig überwiegt. Zusätzlich zu unserer derzeitigen Tätigkeit erhielten wir vor kurzem die Berechtigung auch Ausführungen und den Abbruch von Ein- und Zweifamilienhäusern vornehmen zu können.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine geplanten Ziele erreiche, und der Bekanntheitsgrad meiner Firma gegeben ist, dann nenne ich das Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich war bis jetzt immer zufrieden mit meiner Leistung. **Was war für Sie die wichtigste Entscheidung, die zu Ihrem jetzigen Erfolg geführt hat?** Die richtige Entscheidung für den Lebenspartner und die Gründung des eigenen Betriebes. Die Trennung von Privat- und Firmensitz war auch wichtig für mich. **Werden Sie von Freunden als erfolgreich angesehen?** Alle glauben wir wären erfolgreich (und reich). **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin sehr kreativ, und liebe meinen Beruf, und alles was dazu gehört. Auch mache ich oft Arbeiten (Experimente), wo ich nicht unbedingt viel verdiene, aber

dadurch habe ich die Möglichkeit einen neuen Erfahrungsbereich zu betreten. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich bin sehr kontaktfreudig und verstehe mich mit Kunden sehr gut. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg einen Rolle?** Eine wesentliche. Meine Frau arbeitet im Betrieb mit und meine Brüder sind auch bei mir beschäftigt. Auch meine Tochter lernte den Beruf des Stukkateurs. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Vorerst einmal ist persönliches Auftreten und Geschick der Handwerksausübung vorrangig, wobei ich viele meiner Mitarbeiter erst einschulen muß. Ich achte auf Kreativität jedes einzelnen. Nach kurzer Probezeit kann ich mir schon ein Gesamtbild bezüglich der Arbeitsleistung machen, und treffe dann einen Entscheidung. **Wie motivieren Sie diese?** Vorwiegend durch meinen eigenen Einsatz, da ich sehr viel selbst mitarbeite und die Arbeitsweise genau vorgebe. Die Bezahlung stimmt auch, und das Arbeitsklima ist gut bei uns. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Im Laufe der Zeit bekommen wir immer mehr Anerkennung. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Nachdem ich sie mir eingestehe, „stehe ich wieder auf". **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie und aus meinem Glauben, aus meiner Religion, ich spreche viel mit Gott. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich möchte mir in Zukunft mehr Freizeit gönnen, und mir noch viel mehr von den Wundern der Welt anschauen und diese genießen. **Wie definieren Sie Ihr Lebensmotto?** Ich erfreue mich an allen Dingen des Lebens und speziell an jenen, die ich in der Natur finde. **Was ist Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Ich kann mich mit einfachen Dingen zufrieden geben. Da ich noch weitere sieben Geschwister habe, mußte ich das schon frühzeitig in meiner Kindheit lernen. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, meine Großmutter, sie war immer beliebt, hat nur für ihre Familie gelebt und war trotzdem immer glücklich und ausgeglichen. **Welche Empfehlungen bezüglich Erfolg möchten Sie gern weitergeben?** Man muß sehr viel Freude und Enthusiasmus für seinen Beruf mitbringen. Man darf nicht nur für Geld arbeiten. Man muß auf seine Gesundheit im weitesten Sinne achten (körperlich, geistig und seelisch), damit man auch belastbar bleibt.

✶ Gasz Angelika Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Tätig bei: ASPERS, Betriebsberatung und Datenverarbeitung GesmbH., 1010 Wien, Franz Josefs-Kai 65. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1953, Eisenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Hans. Eltern: Franz und Franziska. Hobbies: Lesen, Theater, Konzerte, Freundeskreis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern ermöglichten mir eine ausgezeichnete Ausbildung. Ich war schon in der Schule in Mathematik und Naturwissenschaft sehr gut, wußte aber nach der Matura nicht, was ich studieren sollte. Durch Zufall fiel mir das Vorlesungsverzeichnis der Technischen Universität in die Hand, in der eine neue Studienrichtung präsentiert wurde. Das war eine Kombination aus Mathematik, Physik und Programmieren, die mich ansprach. Ich brauchte für das Studium sechs Jahre. In den letzten Jahren studierte ich parallel an der Universität Wien Betriebsinformatik, weil ich mit den wirtschaftlichen Kenntnissen ausgerüstet sein wollte. 1977 beendete ich meine Studien und bekam fünf Angebote von diversen Firmen, ging aber meinen eigenen Weg und fing bei einem Computerhersteller an, bei dem ich in der inneren Verwaltung mitarbeitete. Durch Zufall traf ich auf der Straße einen Assistenten der Technischen Universität, der sich mit einem Großprojekt beschäftigte und Leute suchte. Ich nahm sein Angebot wahr. Wir gründeten eine Arbeitsgemeinschaft mit vier Partnern. Im Jahre 1980 reduzierte sich die Zahl der Partner auf zwei.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Eine Summe von verschiedenen Komponenten. Finanzielle Sicherheit, persönliches Umfeld, kulturelle Ambitionen und der Freundeskreis. Kurz gefaßt, daß man das Leben nach eigenen Vorstellungen gestalten kann. Erfolg bedeutet eine konstante Kundenbindung. Wir können mit Zufriedenheit feststellen, daß uns der Kunde, mit dem wir das Geschäft begonnen haben, immer noch die Treue hält.

Sehen Sie sich als erfolgreich? Wenn man diesen Begriff relativ betrachtet, dann ja, obwohl mir bewußt ist, daß es viele gibt, die für meine Empfindung erfolgreicher sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine gute Ausbildung, die Bereitschaft, sich weiter zu bilden, ein überdurchschnittliches Engagement, welches man richtig einsetzen muß. Damit meine ich, daß man Fingerspitzengefühl entwickeln muß, um herauszufinden, wann es sich lohnt, mehr Zeit in die Arbeit zu investieren, unter Umständen auch am Wochenende zu arbeiten.

Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Zuerst erkennen, dann direkt angehen, sei es auch ein unangenehmes Problem. Oft löse ich es alleine, manchmal diskutiere ich es mit den Mitarbeitern aus. Die Probleme des Unternehmens bespreche ich mit meinem Partner. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste Entscheidung war unter anderem die Wahl meines Studiums, das sich als zukunftsorientiert erwies, weil heute IT-Kräfte sehr gefragt sind. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich denke, man muß eine gute Mischung aus beiden Komponenten finden. Man kann von erfolgreichen Menschen lernen, sollte aber auch eigene Ideen einbringen, sonst gerät man zur schlechten Kopie. **Welches Problem erscheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir haben zu wenig gut ausgebildete junge Leute, die man als Mitarbeiter gewinnen könnte. Der Bedarf in der Branche ist schneller gewachsen als das Angebot an Arbeitskräften. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Eine absolute Voraussetzung ist die Fachausbildung, darüber hinaus spielt der persönliche Eindruck eine wesentliche Rolle. In unserer schnellebigen Branche ist Lernbereitschaft ein wesentlicher Faktor zum beruflichen Erfolg. **Wie gehen Sie mit den Mitarbeitern um?** Teamorientiert. Wir sind ein kleines Team, und wir treten als Gruppe auf. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn ich zu den Kunden gehe und sehe, daß es mit einem EDV-System, das von mir stammt, erfolgreich gearbeitet wird oder wenn Kunden, die einen „Seitensprung" gemacht haben, reumütig zurückkommen und die Zusammenarbeit wieder aufnehmen wollen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus den Entspannungsphasen, in denen ich das machen kann, was mir Spaß macht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, diese beiden Bereiche strikt zu trennen und in meiner Freizeit völlig abzuschalten. Es ist mir ein großes Anliegen, mir die Wochenenden freizuhalten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, unsere Kunden weiterhin so zufriedenzustellen wie bisher. **Ihr Lebensmotto?** Hilf dir selbst, dann hilft dir Gott.

✱ Gatterwe Siegfried

● Steckbrief

Beruf: Versicherungsmakler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Siegfried Gatterwe Versicherungsmakler., 2130 Mistelbach, Marktgasse 1/2. Geboren - Datum, Ort: 26. Mai 1954, Gmünd. Eltern: Berta und Robert. Mitgliedschaften: FC Mistelbach. Hobbies: Laufen, Wandern, Skilanglauf, klassische Musik, Jazz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Handelsschule in Laa an der Thaya war mein erster Job bei einem Steuerberater, in Mistelbach. Dort war ich 20 Jahre in der Verwaltung tätig. 1991 wechselte ich die Branche und arbeitete bei der Allianz Versicherungs AG, nach einer intensiven Ausbildung als Gewerbeversicherungsberater. 1994-95 war ich Verkaufsassistent des Verkaufsdirektors der Niederösterreichischen Versicherung. 1995-96 war ich für ein Jahr Angestellter von Herrn Zajic in Mistelbach, ehe ich 1997 die Versicherungsmaklerprüfung absolvierte. Bereits seit Juni 1996 bin ich selbständiger Versicherungsmakler, mit eigenem Büro. Der große Kundenkreis sind bei mir Privatkunden in Mistelbach und der näheren Umgebung. Am liebsten sind mit Vollkunden, weil ich sie am besten betreuen kann. So kann ich das Risiko besser einschätzen und sie individuell beraten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zufriedene Kunden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Fachliche und soziale Kompetenz. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin stolz, daß ich immer mehr Zustrom habe, wo ich doch ohne Kunden begann. Die bestehenden Kunden sind mit meiner Betreuung zufrieden und empfehlen mich weiter. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach einer Anlaufphase von ca. zwei Jahren hatte ich das Gefühl, daß ich am richtigen Weg bin. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Entscheidend war für mich der Wechsel von der Niederösterreichischen Versicherung zum Makler. Ich habe das Gefühl, der Trend geht dahin. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Die ersten zwei Jahre waren mühsam, und da denkt man schon an die Sicherheiten eines Angestellten zurück. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Im Rahmen der Veranstaltungen, die die Versicherungen bieten, sind es ca. fünf Tage im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Großen Zeitaufwand darf man nicht scheuen, aber auch nicht die ungewöhnlichen Arbeitszeiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Konsequent weiter zu arbeiten und laufend neue Kunden zu gewinnen.

✱ Gehrer Elisabeth, Dr.

● Steckbrief

Beruf: Politikerin. Funktion: Unterrichtsministerin. Tätig bei: Unterrichtsministerium., 1010 Wien, Minoritenpl. 5. Geboren - Datum, Ort: 11. Mai 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Fritz. Kinder: Michael, Stefan und Christian; Enkel: Karl Stefan.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Familie übersiedelte 1949 nach Innsbruck. Nach Abschluß des Gymnasiums und der Lehrerbildungsanstalt in Innsbruck unterrichtete ich von 1961 bis 1964 in Hart im Zillertal, war also mit 19 Jahren bereits auf mich alleine gestellt. Anschließend war ich zwei Jahre an der Volksschule Lochau. Seit 1964 bin ich mit Fritz Gehrer verheiratet. Ich bin Mutter dreier erwachsener Söhne. 15 Jahre lang war ich Hausfrau und immer in der Pfadfinderbewegung, vor allem in der Führerbildung, tätig. Es war eine sehr lehrreiche Zeit in den Bereichen offene Arbeit, Management und Organisation. Nächtelange Diskussionen mit Jugendlichen über Zukunftsvisionen lehrten mich, offen für Entwicklungen zu sein. Das lernte ich bei den Pfadfindern. Ich erwägte zu diesem Zeitpunkt nie, Politikerin zu werden. Eigentlich wollte ich zurück in die Schule. Mein Mann, damals Direktor des Raiffeisen-Rechenzentrums, ermöglichte mir auch an Wochenenden meine Tätigkeit für die Pfadfinder. Von einem Freund wurde ich gefragt, ob ich nicht kandidieren wolle und so, fast aus einer Laune heraus, kandidierte ich als bis dato Nicht-Mitglied der ÖVP. 1980 wurde ich zur Stadträtin für Musikschulwesen und regionale Zusammenarbeit in der Landeshauptstadt Bregenz gewählt. 1981 übernahm ich den Vorsitz der Regionalplanungsgemeinschaft Bodensee, 1986 gründete ich das Vorarlberger Musikschulwerk. 1983 übernahm ich das Amt der Ortsobfrau der Frauenbewegung in Bregenz und wurde 1989 Klubobfrau des ÖVP-Stadtvertreterklubs in Bregenz. 1984 zog ich in den Landtag , 1989 wurde ich zur Vizepräsidentin des Vorarlberger Landtags bestellt. 1994 wurde ich Landesleiterin der Frauen in der ÖVP. 1990 wählte mich der Landtag in die Vorarlberger Landesregierung. Meine Zuständigkeit lag in den Bereichen Schule, Weiterbildung, Wissenschaft, Frauen, Jugend, Familie, Gemeindeentwicklung und Entwicklungshilfe. Meine Funktion als amtsführende Präsidentin des Landesschulrates übte ich zusätzlich aus. Das Amt der Landesrätin übernahm ich als erste Frau. Am 4.Mai 1995 wurde ich zur Bundesministerin für Unterricht und kulturelle Angelegenheiten ernannt. Einige Monate später, also im Herbst 1995 wurde ich auch Bundesobmann-Stellvertreterin des ÖAAB. Die neuerlich Angelobung vom Bundespräsidenten zur Bundesministerin erfolgte für das Kabinett Vranitzky V.

● Zum Erfolg

Was ist für Erfolg ausschlaggebend? Ich glaube, was man sagen muß, ist „Ja oder Nein“. Nicht „Njein“. Ich habe diese Karriere nicht angestrebt. Man muß sich auch als Frau zutrauen, Dinge gleich gut zu machen wie Männer, wenn nicht besser. Man muß wagen, über jedes „Wenn und Aber“ zu springen und dann, sicher mit entsprechenden Fähigkeiten, die Dinge anpacken. Probleme muß man als Herausforderungen sehen und überlegen, ob man diese Herausforderungen annehmen kann. Positiv denken und Dinge anpacken. Auch die Gefahr, sich hinter pseudodemokratischen Prozessen zu verstecken, ist in der Politik sehr groß. Ich meine, daß Entscheidungen sicher im Hinblick auf den Volkswillen oder Gremialwillen getroffen werden müssen, aber hinter der Entscheidung muß man selbst auch stehen können. Ich überlege mir, und das habe ich gelernt, im voraus, was ich zu sagen habe, und das sage ich dann auch. Und zwar nicht als letzte, sondern als erste. Wichtig ist es auch, Fehlschläge zu hinterfragen und daraus zu lernen. **Was hat Ihr Selbstbewußtsein geprägt?** Ich war zwar ein schüchternes Kind, aber als Lehrerin, die mit 51 Kindern konfrontiert war, mußte ich mich auf die Beine stellen, um nicht unter die Räder zu kommen. Im Dorf ist die soziale Rangordnung folgendermaßen: Bürgermeister, Pfarrer und dann der Lehrer. Aber das war kein Grund für mich, diesen Beruf anzustreben. Ich konnte mir ebenso vorstellen, Bäuerin zu werden, wenn ich den richtigen

Partner dazu gefunden hätte. Ich denke, man ist im Leben vielen Herausforderungen gewachsen, wenn man will. Wenn ich noch einmal auf die Welt komme, dann werde ich entweder Hüttenwirt, Bergführerin oder Querflötenspielerin in einem philharmonischem Orchester (ich habe auch Orgel, Klavier und Flöte gelernt). **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist, die Dinge, die man übernommen hat, halbwegs gut über die Bühne zu bringen. Ich möchte nicht Dinge übernehmen, an denen ich scheitere. Die eigenen Fähigkeiten zu kennen, ist ein wichtiger Punkt. Ich würde z.B. ablehnen, Bundeskanzlerin zu werden. Man muß nicht immer noch mehr erreichen. Nach meinem derzeitigen „Job" werde ich nach Vorarlberg zurückgehen und mein Haus umbauen. **Warum haben andere Sie gebeten, diverse Posten zu übernehmen?** Das hat sich ergeben, und ich habe es eben probiert. Vielleicht, weil ich lernbereit und durchsetzungsstark bin. 1989 kam ich in den Landtag, weil auch die Vorarlberger es sich nicht mehr leisten konnten, keine Frau im Landtag zu haben. Der damalige Landesstadtrat Herr Gratzer ging als Bürgermeister nach Bregenz, daher war ein Regierungsposten frei. Der damalige Landeshauptmann wollte einen Mann dafür haben und zwar einen Wissenschaftler aus Heidelberg, der Vorarlberger war. Der hatte bereits zugesagt, wollte aber parallel die Funktionen eines Professors und eines Landesrates ausüben, was natürlich nicht möglich ist. In der Folge kam der Landeshauptmann an mir nicht mehr vorbei. Daher wurde ich Landesrätin für Bildung, Jugend, Frauen, Energiesparen, Wissenschaft und Volkskultur. **Wie fiel die Entscheidung, Ministerin zu werden?** Ich wurde dreimal gefragt, ob ich nicht Ministerin werden wollte. Ich wollte aber nichts Soziales machen. Das ist so rollenkonform. Warum sollen immer Frauen Soziales machen? Das könnten doch ruhig einmal die Männer machen. Familienministerium, Umweltministerium - das wurde ich alles gefragt. Ich lehnte immer sehr deutlich ab. Irgendwann fragte mich dann Wolfgang Schüssel, ob ich nicht das Unterrichtsministerium leiten wolle, und wieder sagte ich nein, obwohl es mir natürlich peinlich war. Mocks Anfrage lehnte ich ab, auch Rieglers, allmählich wurde es unangenehm. Nach dem Grund gefragt, sagte ich, daß das Abzupfen der Blätter meiner Gerbera eben ein Nein zum Ergebnis hätte. Nach einem Verweis zur Ernsthaftigkeit beharrte ich aber dennoch, daß ich nicht wolle. Mittwoch darauf stand in den Zeitungen noch immer, daß ich die neue Unterrichtsministerin würde. Es war mir wirklich sehr unangenehm, und insgeheim wußte ich, daß ich bei einer neuerlichen Frage nicht noch einmal widerstehen könnte. Abends läutete das Telefon, Wolfgang Schüssel war am Apparat, und ich brachte nur mehr vor, mit meinem Mann sprechen zu müssen. Obwohl man solche Entscheidungen natürlich selbst treffen muß! Die Gedanken anderer kann man sich anhören, aber entscheiden muß man selbst. Am nächsten Tag um 7.45 rief ich also Wolfgang Schüssel an, sagte zu und erhielt sofort eine Terminzuteilung für den nächsten Tag um 9.00 in Wien. Das war's. **Ein Tip für angehende Politiker?** Politik muß man als Arbeit für die Gesellschaft und Gemeinschaft ansehen. Wenn es keine Politiker gäbe, gäbe es keine Demokratie. Es sollte jeder seine politischen Möglichkeiten wahrnehmen, zumindest die des Wahlrechtes. Wer nicht mitbestimmt, über den wird bestimmt. Auch in der Politik muß man sein Handwerk lernen. Je anspruchsvoller die politische Aufgabe ist, desto höher ist für Quereinsteiger die Gefahr des Scheiterns gegeben. Man braucht dann einfach Kenntnisse in den Bereichen offene Planung, Einbindung von Gruppen und Kommunikation. Deswegen kann man ein politisches Gremium nicht wie ein Manager führen. Das Heer der Freiwilligen (Unentgeltlichen) benötigt Motivation. Weiters sollte man nicht verbissen versuchen, Positionen zu erreichen, sondern die Aufgabe bestmöglich erfüllen. In der Politik kann man nichts erzwingen, man sollte auch wieder loslassen können. Gute Politik braucht eine gewisse Kontinuität. Damit meine ich, daß man 2 Funktionsperioden braucht, um etwas umzusetzen. Man sollte aber nicht eine Position abonnieren. Wer Menschen nicht mag, der sollte aufhören, Politik zu machen. Wichtig ist es , eine einfache Sprache zu sprechen, die die Menschen anspricht. **Vorbilder?** Der Landeshauptmann von Vorarlberg , Dr. Martin Purtscher, dessen ungeheures Engagement seine Politik vom Gemeindevertreter an in verschiedensten Bereichen geprägt hat. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus seltenen freundlichen Briefen, motivierten Mitarbeitern und einem bescheidenen Freundeskreis, vor allem in Vorarlberg. Ich brauche auch keine Ruhe zur Erholung - Faulenzen oder die Seele baumeln zu lassen ist für mich nicht notwendig. Meine Familie behauptet sogar, ich mache Urlaubsstreß, weil ich möglichst viel sehen will. **Welche Bedeutung hat die Musik für Sie?** Ich halte Musik für einen wesentlichen Bereich der Persönlichkeitsentwicklung. Ich glaube, daß Menschen, die Musik machen, kreativer sind und unterschiedliche Bezugssysteme besser in Verbindung bringen können. Das klassische Beispiel ist ja die Aufgabe des Archimedes, das Volumen einer Krone zu berechnen. Es ist nachgewiesen, daß Synapsen sich bei musizierenden Menschen schneller bilden und daß daher außergewöhnliche Lösungen auch im kognitiven Bereich besser und schneller gefunden werden. Daher sind mir die darauf abzielenden Programme in den Schulen ein besonderes Anliegen. **Ihre Ziele?** Ein neuer Lehrplan, mehr Autonomie für die Schulen, Ausgliederung der Museen und vieles andere. Für mich ist ein vorrangiges Ziel, dezentrale Schuleinheiten zu schaffen, die durch ein hohes Maß an Eigenverantwortung geprägt sind. Und in diesem Zusammenhang ist natürlich auch eine neue Kontrollkultur wichtig, um sicherzustellen, daß dezentral verwaltete Mittel auch sachgemäß verwendet werden. Bei 6.600 Schulen und 120.000 Lehrern ist das natürlich kein kurzfristiges Projekt. Vor allem das neue Denken der Eigenständigkeit bei den Beteiligten durchzusetzen, ist ein langfristiger Prozeß. **Sind das Themen für Ihren Lehrplan?** Im neuen geplanten Lehrplan ist die Vermittlung von Schlüsselqualifikationen vorgesehen, also: Kommunikationsfähigkeit, Teamarbeit, Konfliktlösung, Präsentation von Projekten, Mehrsprachigkeit, usw. **Was haben Sie Ihren Kindern für die Karriere mitgegeben?** Eine gute Ausbildung. **Auch Empfehlungen für Branchen oder Berufe?** Nein, Lebensentscheidungen muß jeder selbst treffen. Auch bei Personalentscheidungen bin ich natürlich diversen Objektivierungsverfahren gegenüber aufgeschlossen, aber zwischen den letzten 3 muß ich wählen dürfen. Es nützt mir der gebildetste Mitarbeiter nichts, wenn ich persönlich mit ihm nicht harmoniere. Ich treffe auch keine Personalentscheidungen über Hierarchien hinweg, da ja andere dann mit diesen MitarbeiterInnen leben müssen.

✶ Gelbmann Christoph Mag.

● Steckbrief

Beruf: Vorstand. Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: Skandia Leben AG., 1013 Wien, Wildpretmarkt 2-4. Geboren - Datum, Ort: 04.Juni 1960, Eisenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Claudia. Kinder: Florentina (1993) und Kristina (1994). Eltern: Katharina und Johann. Hobbies: Familie und Laufen, Snowboarden, Schwimmen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1978 begann ich mit dem BWL Studium an der WU Wien, Sponsion 1985. Zur Taschengeldaufbesserung habe ich Sportberichte für die burgenländische Volkszeitung geschrieben und in den Ferien als Surflehrer und Animateur in Jugoslawien gejobbt. Nach

dem Präzensdienst war mein erster Job bei der Austria Versicherung als Bezirksleiter im Außendienst. 1988 Wechsel zur Nordstern Versicherung als Produktleiter/Lebensversicherung. Acht Monate später ging ich zur Österreichischen Lotteriegesellschaft zur Auslandsabteilung, und war dort verantwortlich für den Vertrieb im Ausland (Ungarn und Rußland). Gleichzeitig war ich von 1989-93 geschäftsführender Gesellschafter der Universal Versicherungsmakler GmbH. 1994 Einstieg bei Skandia, beginnend mit dem Aufbau der Gesellschaft in Österreich. Bis 1996 waren wir eine Zweigniederlassung der Schweizer Skandia Leben AG. Seit Jänner 1996 agiert die Skandia Leben AG als selbständige Gesellschaft in Österreich, und seit 19 die Skandia Invest Service GmbH eine Tochtergesellschaft der Skandia Leben AG, die Investmentfonds vertreibt, und für die ich auch Verantwortung trage. Zur Zeit beschäftigt die Skandia 105 Mitarbeiter in Österreich.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, denn ich habe dieses Unternehmen hier in Österreich mitaufgebaut. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe an die Sache geglaubt, und hatte große Unterstützung aus Schweden. Von Zweiflern lasse ich mich nicht beirren. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Meine jetzigen Chefs, Frau Ann-Christin G. Pehrsson, weil sie mich sehr gut geleitet hat, und Herr Jan R. Carendi, er war orientierungsgebend von seiner Persönlichkeit her. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Von Anfang an, 1994, ich habe es einfach gemacht und glaubte daran, ich bin ein Optimist. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Mißerfolge versuche ich zu analysieren und ohne damit zu hadern. Ich suche schnell nach Lösungen. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als ehrgeizig, erfolgreich und nüchtern. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als „Kümmerer", der sich um alles annimmt. **Und Ihre Familie?** Als einer der viel Zeit der Familie widmet und sich liebevoll einsetzt. In den Anfängen ist meine Frau sehr hinter mir gestanden, in dem sie mir den Rücken freihielt für den Aufbau des Unternehmens. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, sie ist auch als Bestätigung sehr wichtig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Erfolg, der Familie und aus der Zusammenarbeit mit Kollegen. **Ihr Ratschlag?** Planung ist wichtig, und sich von eigenen Gefühlen leiten lassen. Die nötige Portion Glück gehört aber auch dazu.

Geldner Georg

Steckbrief

Funktion: Leiter der Verwaltung, Personaldirektor. Tätig bei: Österreichisches Theatermuseum., 1010 Wien, Lobkowitzplatz 2. Geboren - Datum, Ort: 28. Februar 1943. Mitgliedschaften: SIBMAS, AWA (Arbeitskreis der Wiener Altgermanisten). Hobbies: Malen, Batik, Schreiben, Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Im Vorstand der internationalen Museums- und Bibliotheksvereinigung SIBMAS.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich mein erstes Studium (Medizin) abgebrochen hatte, studierte ich Germanistik und war vier Jahre lang Studienassistent, bevor ich eine Stelle in der Universitätsdirektion bekam, wo ich zehn Jahre blieb. 1991 wurde ich Verwaltungs- und Personaldirektor des Österreichischen Theatermuseums. Dabei war viel Aufbauarbeit nötig, da das Museum zu diesem Zeitpunkt an den heutigen Standort übersiedelte. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Das Österreichische Theatermuseum ist im Besitz einer der reichsten Sammlungen weltweit, die aus über 1,6 Millionen Objekten besteht. Sie umfaßt Bühnenbildmodelle, Handzeichnungen, Entwürfe und Kostüme, sowie private Nachlässe und Kuriositäten – beispielsweise das Notizbuch von Girardi.

„...besonderes Engagement kann die Ausbildung manchmal sogar ersetzen."

Zum Erfolg

Warum haben Sie Erfolg? Ich weiß nicht, ob ich überhaupt erfolgreich bin; es ist nicht mein unbedingtes Ziel, erfolgreich zu sein. Ich bin jemand, der flexibel ist, auf die Leute zugeht und versucht, auf sie einzugehen. Ich versuche immer zu vermitteln, streitbare Menschen auf eine Gesprächsebene zu bringen, indem ich beiden Parteien zuhöre und dann ihre Gemeinsamkeiten herausstreiche, was mir einerseits zwar den Ruf als „Beschwichtigungshofrat", andrerseits aber auch viel Anerkennung eingebracht hat. Eine meiner Stärken ist auch mein Organisationstalent. Ich kann beinahe jeder Situation etwas abgewinnen, und versuche mit den Mitteln, die mir zur Verfügung stehen, das beste herauszuholen. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn meine Umwelt zufrieden ist, wenn ein Vorhaben in allen – oder den meisten – Punkten geklappt hat. Erfolg bedeutet zudem, die Balance zwischen Privat- und Berufsleben zu finden. **Was sind Ihre Ziele?** Mein Ziel ist im Augenblick, möglichst bald in den Ruhestand zu treten, um einige kreative Projekte, vor allem auf dem Schreibsektor, zu realisieren. Ich schreibe sehr viel und gerne und glaube, daß ich gewisse autobiographische Elemente sehr gut zu Geschichten verarbeiten kann. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Natur und aus meinen kreativen Tätigkeiten. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Wesentlich ist erstens eine gute Menschenkenntnis, die man sich durch Beobachtung und Verständnis aneignen kann. Weiters soll man immer den Dialog mit jenen Menschen suchen, mit denen man zusammenarbeitet. Aus dem Ergebnis dieses Dialoges kann man die Kraft schöpfen, seine Vorhaben umzusetzen. Eine solide und gute Ausbildung ist natürlich wichtig, aber ich glaube, besonderes Engagement für eine Sache kann sie manchmal sogar ersetzen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Das wichtigste im Leben ist positives Denken und der Versuch, aus jeder Situation das beste zu machen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich fühle mich glücklich und zufrieden mit dem Erreichten. **Ihre Vorbilder?** Meine Eltern, und mein Dissertationsbetreuer Herr Birkhan.

Gerl Horst

Steckbrief

Beruf: Maschinenschlosser. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Genauso Schlossereibetrieb GmbH., 1110 Wien, Simmeringer Hauptstraße 501. Geboren - Datum, Ort: 1. Mai 1960, Salzburg. Familien-

stand: Verheiratet mit Edith. Kinder: Birgit (1980). Eltern: Albert und Ingrid. Ehrungen: Sportliche Ehrungen im Gewichtheben - Nachwuchssportler des Jahres 1980, Weltmeisterschaft in Kanada, viele österreichische Rekorde, 2. Platz bei den Juniorenweltmeisterschaften 1979. Hobbies: Skifahren, Bergwandern, Radfahren.

GENAUSO

WIR VERARBEITEN IDEEN IN EISEN U. EDELSTAHL

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß die Lehre ab, und war zunächst einmal im sportlichen Bereich als Gewichtheber tätig. Danach arbeitete ich bei der Firma Haas, wo ich Bauteile von Maschinen fertigte, und dabei immer mehr in das Metier Entwicklung und Erzeugung kam. Dabei entdeckte ich meine Kreativität, und versuchte Zeichnungen und Ideen in Metall zu verwirklichen. Ich bekam die Gelegenheit, zwei Lokale meines Bruders (Café Haltestelle in Wien und Graz) einzurichten, gründete 1997 den Schlossereibetrieb GENAUSO, und beschäftige zur Zeit fünf Mitarbeiter. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir verarbeiten Ideen in Eisen und Edelstahl. Unser Hauptschwerpunkt sind Nirosta-Anfertigungen für den Innenbereich der Gastronomie und Spezialkonstruktionen, zum Beispiel für den Geländerbau oder Wasseraufbereitungsanlagen, sowie Abstell- und Transportwägen. Zu unserem Kundenkreis zählen neben den Privatkunden auch Firmen, wie z.B. Do&Co (Restaurant Aoli im Haas Haus, Wien 1), Lauda Air und British Airways, für die wir die Speisencontainer herstellen, die beim Transport am Flughafen zum Einsatz kommen. Weiters arbeiten wir für die Nationalbank, und haben eigene Transportwägen für den Formel 1 Bereich, das „Sushirad" für die Berliner Weltausstellung, und die Rezeption des Millennium-Towers in Wien entwickelt, und konstruiert. Zudem bin ich auch im kreativen Bereich tätig; ich entwarf und designte beispielsweise ein Denkmal für einen verunglückten Snowboarder, sowie einen Nirosta-Tiger für das Firmengebäude der Getränkefirma Grapos. Unsere weiteren Stammkunden sind Mautner Markhof, Haas Waffelmaschinen, Würth, SMZ-Ost, WG-Gebäudereinigung, Play Star, Architekt Riedel, und Walchs Event Catering.

Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich liebe meine Arbeit, weil ich darin meine Ideen umsetzen kann. Dabei bin ich nicht nur im künstlerischen Bereich, sondern auch im Lösen von von Problemen sehr kreativ: es gibt für mich einfach kein Problem, das man nicht lösen könnte. Ich versuche, für meine Kunden immer erreichbar zu sein, und bin sehr flexibel, was die Kundenwünsche angeht. Weiters biete ich sehr niedrige Preise bei bester Qualität, weil ich ja auch ja oft völlige Neukonstruktionen entwerfe, deren Kosten ich noch nicht exakt festlegen kann. Das Unternehmen bietet ein äußerst breites Spektrum an Produkten, ich lege größten Wert auf Verläßlichkeit und verspreche nichts, was ich nicht auch halten kann. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn meine Firma gut funktioniert. Persönlicher Erfolg bedeutet für mich aber auch, Zeit für mich zu haben. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Mein erstes betriebliches Ziel ist es, das Betriebsgebäude fertig zu finanzieren, an dem wir gerade bauen, und die Fixkosten der Firma zu senken. Weiters habe ich mir das Ziel gesetzt, nicht mehr im heutigen Ausmaß, also rund um die Uhr, für meine Kunden da zu sein. Innerhalb der nächsten fünf Jahren möchte ich mich ein wenig aus dem Unternehmen zurücknehmen, und mir mein Leben wieder selbst einteilen. **Welche brancheninterne Änderungen würden Sie vornehmen?** Ich habe tatsächlich den Eindruck, daß man in Österreich als Unternehmer für seinen Erfolg bestraft wird, indem man völlig übertriebene Auflagen, wie zum Beispiel eine zweite Fluchttüre, erfüllen muß, und das finde ich unfair. Umgekehrt gibt es jedoch Lücken in der Gesetzgebung, die sich sehr nachteilig auf ein Unternehmen meiner Branche auswirken können; wenn beispielsweise ein Kunde ein Projekt in Auftrag gibt, das er nicht bezahlen kann, habe ich den Schaden. Weiters steht unsere Branche seit der Öffnung des Ostens unter enormem Preisdruck, weil wir viel zu hohe Lohnkosten haben. Ich finde es höchst ungerecht, daß der handwerkliche Bereich steuerlich etwa mit dem Handel gleichgesetzt wird, weil man in unserer Branche darum kämpfen muß, mit seinen eigenen Händen und unter hohem körperlichen Einsatz und Risiko, Geld zu verdienen, während anderswo, beispielsweise im Immobiliengeschäft, Millionenumsätze mit wenig Aufwand erreicht werden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute durchaus als erfolgreich, weil ich von ganz unten doch einen gewissen Aufstieg geschafft habe. Der richtige Erfolg wird sich einstellen, wenn ich wieder mehr Zeit für mich selbst habe. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich bin offengestanden ein Mensch, der nicht besonders gut delegieren kann, und manchmal zu wenig Leistung von seinen Mitarbeitern fordert. Bei der Einstellung von Mitarbeitern achte ich besonders darauf, welchen Menschen ich vor mir habe. Mich interessiert der bisherige Lebenslauf genauso wie die Ausbildung, Charakter ist für mich einer der wichtigsten Faktoren. Ich lege größten Wert auf Ehrlichkeit und versuche schon beim ersten Gespräch herauszufinden, ob mein Gegenüber mich anlügt oder nicht. Ich lege auch in der Zusammenarbeit mit Kunden sehr viel Wert auf Menschlichkeit, gegenseitige Fairneß und Ehrlichkeit was die Bonität betrifft. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des Alltags?** Wenn es ein heikles Problem gibt, versuche ich nicht hektisch zu werden und nach außen hin zuverlässig zu wirken. Ich bin ein sehr emotioneller Mensch und gerate manchmal durchaus etwas in Panik; sobald ich aber die erste Skizze gezeichnet habe, werde ich wieder ruhig, weil ich sehe, daß ich es schaffen kann. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe meine Kraft aus meiner Familie, die wirklich hinter mir steht. Ich denke, ohne meine Partnerin wäre mein Erfolg nie möglich gewesen. Ich bin seit meiner Kindheit eine Kämpfernatur und gebe nie auf, und diese Lebenseinstellung ist meine innere Kraftquelle. Ich bin beinahe schon fanatischer Bergsteiger, weil ich in der Abgeschiedenheit der Natur einen Fluchtpunkt sehe, an dem ich völlig abschalten kann. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man soll die Dinge die man tut hundertprozentig machen, sich auf eine Sache konzentrieren und diese bis zum Ende durchziehen. Ich komme aus einer Lehre, und ich kann jedem nur raten, sich selbst weiterzubilden und vor allem von Menschen zu lernen, die etwas besser können als man selbst. Die beste Ausbildung nützt nichts, wenn man nicht durch eigene Initiative wirklich lernen will, weiters glaube ich, daß praktische Erfahrung wertvoller ist als theoretisches Wissen.

✱ Gerl Werner

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Werner Gerl Gebäudereinigung & Anlagenbetreuung GmbH., 1110 Wien, Simmeringer Hauptstraße 24. Geboren - Datum, Ort: 12. Mai 1954, Lienz. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Anja (1986). Eltern: Albert und Floriane. Hobbies: Skifahren und Tennis.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Durch die Scheidung meiner Eltern kam ich in das SOS-Kinderdorf in Osttirol. In der Schule stellte man fest, daß ich handwerklich geschickt bin, was dazu führte, daß ich mit einer Lehre zum Buchbinder in Innsbruck begann. Nach eineinhalb Jahren übersiedelte ich nach Wien und vollendete meine Ausbildung. Nach dem Abschluß der Lehre traf ich die Entscheidung, nach Deutschland zu ziehen, wo ich im Außendienst für einen deutschen Konzern tätig war. Als ich nach Wien zurückkam, war ich in diversen Branchen beschäftigt. Nach einer Weile kehrte ich zu meinen Wurzeln zurück und war zehn Jahre lang in einer Druckerei tätig, wo ich vom Buchbinder zum Abteilungsleiter avancierte. Als diese Firma in Konkurs ging, wechselte ich zu einer anderen Druckerei, zu einer Tochterfirma der Brau AG. Nebenbei begann ich mich mit der Gebäudereinigung zu beschäftigen und der Umfang der Arbeit wuchs sukzessiv. Ich arbeitete mit zwei anderen zusammen, und als der Monatsumsatz 100.000 erreichte, traf ich die Entscheidung, mich selbständig zu machen. Der Erfolg zeigte sich schnell, wir wurden nämlich durch die Qualität der Arbeit und unsere Zuverlässigkeit weiterempfohlen, und die Arbeit flog uns sozusagen in den Schoß. Die Firma ist sukzessiv gewachsen, und wir erreichten eine Umsatzsteigerung bis 150 %.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Für mich war erstrebenswert, mich selbständig zu machen. Das war eine gewisse Prägung von der Familie, meine Großeltern waren auch selbständig. Daß ich es erreicht habe, betrachte ich als Erfolg. Dieser heißt für mich auch eine finanzielle Sicherheit, darum ist mir wichtig, mich von den finanziellen Verpflichtungen so schnell wie möglich zu befreien. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Eine realistische Betrachtung des Lebens und der eigenen Kapazitäten, ein überdurchschnittlicher Einsatz, Konsequenz und Zuverlässigkeit. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Sie hat einen hohen Stellenwert in meinem Leben. Meine Frau arbeitet mit mir in der Firma und ist an unserem Erfolg wesentlich beteiligt. Ich lege einen großen Wert auf den privaten Aspekt meines Lebens und möchte die Freizeit mit meiner Familie richtig genießen können. **Wie behandeln Sie Probleme?** Ich packe sie an und versuche so schnell wie möglich eine Lösung zu finden, um mich für andere Aktivitäten frei zu spielen. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Ich versuche meine Mitarbeiter gerecht zu behandeln und auf ihre Probleme einzugehen. Wichtig ist jedem zu zeigen, daß er keine Nummer ist, sondern in seiner Persönlichkeit von mir respektiert wird. **Wie sehen Sie die Wechselwirkung zwischen Partnerschaft und Selbständigkeit?** Bei mir funktioniert es sehr gut, weil ich es gewohnt bin, Sachen zu teilen. Sowohl bei einer geschäftlichen Partnerschaft, als auch bei einer Ehe ist Toleranz erforderlich, und man darf nicht gierig sein. Es ist notwendig, sich Grenzen zu setzen und für sich die Frage zu beantworten: was will ich? Wenn jemandem, so wie mir das Privatleben wichtig ist, dann ist es von Vorteil, einen Partner zu haben, auf den man sich verlassen kann, wenn man von der Firma weg ist. **Welche Ziele haben Sie noch?** Meine Zukunft finanziell abzusichern und mein Leben nach der Pensionierung sorglos zu verbringen.

✱ Gerstacker Gerald Mag.

● Steckbrief

Beruf: Freiberuflicher Rechtsanwalt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Rechtsanwalt Mag. Gerald Gerstacker., 2340 Mödling, Schrannenplatz 3. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Carolina (1995), Victoria (1997) und Johannes (1998). Eltern: Eva-Maria und Johann. Schöpferische Akte: Seit vielen Jahren die Rechtskolumne in der Zeitschrift „Extra". Mitgliedschaften: Seit 1978 K.Ö.St.V. Franzensburg Mödling im MKV, seit 1981 ÖVP-Mitglied, seit 1996 Verein „Für Mödling-Stadtmarketing Mödling", seit 2000 Obmann dieses Vereins, Mitglied in vielen anderen Vereinen. Mitglied des Sparkassenrats der Sparkasse Baden, Bezirksobmannstellvertreter der ÖVP des Bezirks Mödling. Hobbies: Lesen, kulturelle und sportliche Aktivitäten und Politik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1982 und dem Präsenzdienst (EF mit anschließender Milizoffizierslaufbahn) studierte ich an der UNI Wien Jus, die Sponsion erfolgte 1991. Nach dem Gerichtsjahr begann ich als Rechtsanwaltsanwärter in einer Kanzlei in Mödling. Seit Oktober 1996 bin ich als Rechtsanwalt eingetragen und seit Juni 1998 übe ich meinen Beruf in meiner eigenen Kanzlei aus. Bereits 1985 wurde ich Mitglied des Gemeinderates in Mödling, und ich gehörte diesem Gremium bis 1998 an. Zuletzt war ich Stadtrat für Personal- und Verwaltungsangelegenheiten und ÖVP- Clubsprecher, ehe ich als beruflichen Gründen ausgeschieden bin, um mich ganz meiner Kanzlei zu widmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Sehr viel, es ist ein Glücksgefühl. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin diszipliniert und konsequent und glaube, daß ich gut mit Klienten zusammenarbeiten kann. Sachorientiertes und korrektes Arbeiten ist von besonderer Wichtigkeit. Außerdem habe ich eine selbstkritische Einschätzung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin stolz, daß ich es allein geschafft habe, meine Kanzlei aufzubauen und zu führen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon in der Politik, und als Rechtsanwalt schon sehr bald nach meinem Start in der eigenen Kanzlei. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich allein meine Kanzlei eröffnet habe und mich darauf konzentrierte. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ja, wiederholt gab es solche Situationen. Der Weg zum Rechtsanwalt ist schon ein steiniger, mit langen Durststrecken. Auch die Aufbauphase dauert

verhältnismäßig lang, bis man etabliert ist. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Mein Hauptproblem ist sicher die Situation als Einzelkämpfer zu bewältigen, wenn es um Vertretungen geht. Krankheit und Urlaub sind Luxus. Außerdem empfinde ich als Vater von drei Kindern und freiberuflicher Unternehmer die enorm hohe Steuerquote erdrückend. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich setze mich damit kurz und kritisch auseinander, und dann versuche ich mich nicht länger zu belasten und Wiederholungen von Fehlern zu vermeiden. **Haben Sie Vorbilder?** Ich habe keine herausragenden Vorbilder. Da ich mit vielen Menschen kommuniziere, habe ich oft die Möglichkeit Vorbildhaftes für mich aufzunehmen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Vom Anforderungsprofil her müssen Sie eine bestimmte berufliche, fachliche Qualifikation haben. Klientenfreundlichkeit, gutes Auftreten, Lernbereitschaft und ein gewisses Maß an Loyalität sind unbedingt erforderlich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als verständnisvoller und fleißiger Mensch, hoffe ich. Außerdem als fairer Vorgesetzter, der das „Chefsein nicht zu sehr herauskehrt". Wir leben ein wechselseitiges, respektvolles Miteinander. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zwei bis drei Wochen pro Jahr sind, abgesehen vom ständigen Lesen von Fachliteratur, unerläßlich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einerseits ein Ziel vor Augen zu haben, wo es hingehen soll, den Weg dorthin grob zu kennen und eine Art Bestandsaufnahme zu machen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Den Erfolg vergrößern, den Umsatz steigern und meine Kanzlei weiter entwickeln. Mittelfristig auch für mich mehr Lebensqualität aufbauen.

✶ Geyer Manuel Dipl.-Ing FH.

● Steckbrief

Funktion: EDI/VMI Consultant. Tätig bei: Influe Informationssysteme GmbH., 1010 Wien, Seilergasse 6/8. Geboren - Datum, Ort: 26. Oktober 1971, Wien. Hobbies: Skifahren, Tauchen, ich bin Besitzer eines Pilotenscheines (PPL-Lizenz).

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Mathematischen Realgymnasium in Wien, besuchte ich von 1991-94 ein Kolleg für Nachrichtentechnik am TGM in Wien, Während dieser Zeit war ich bei der Firma Tank & Umwelt für den Kundenservice tätig. Im September 1994 legte ich die Diplomprüfung ab. In weiterer Folge besuchte ich von 1994-97 die Fachhochschule für Elektronik, 1994-95 war ich Bundessprecher der Fachhochschulen Österreichs und Studentensprecher der Fachhochschulen Wiens. Im Sommer 1995 war ich als Sicherheitsfachkraft für Geldtransport bei der Firma Protectas tätig.
Zwischen September 1996 und Juni 1997 war ich als Diplomand bei General Motors/Opel Austria tätig und im Juni 1997 legte ich die Diplomprüfung mit gutem Erfolg ab. Nach dem Präsenzdienst war ich von März 1998 bis Oktober 1998 bei Motorola Austria GmbH als System Engineer für GSM tätig. Diese Tätigkeit war mit einem Aufenthalt in Lissabon verbunden. Seit Oktober 1998 bin ich als EDI/ VMI Projektmanager und Niederlassungsleiter bei Influe Austria GmbH tätig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet für mich, das Erreichen meiner selbst gesteckten Ziele, wie unter anderem, eine Führungstätigkeit zu praktizieren, und jenes Ziel zu erreichen, welches mein Partner und ich uns gesetzt haben, unser Unternehmen in Österreich in den nächsten zwei Jahren zur Nummer Eins zu machen. Um dies zu bewältigen, bedarf es neben der fachlichen Kompetenz, auch ein hohes Maß an kommunikativem Verhalten, eine dementsprechende Mitarbeiterführung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eindeutig die Risikobereitschaft. damals kannte uns niemand, und das Unternehmen hatte seinerzeit noch keine Zukunft. Wir haben es geschafft, den richtigen Weg zu finden und sehen der Zukunft positiv entgegen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich deshalb erfolgreich, weil ich mein Leben im Unternehmen selbst definieren und entwickeln kann. Darüber hinaus vergleiche ich mich mit Mitbewerbern, wo sie stehen, und wo ich stehe, somit sehe ich mich als erfolgreich. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Man informiert sich täglich über die Mitbewerber, um die Stärken und Schwächen herauszufinden, und dies zu unserem Vorteil zu nutzen. Damit haben wir gute Erfahrungen gemacht. Die Produkte sind zwar ähnlich, aber den Mitbewerber zu kennen ist das Um und Auf. Wichtig ist, daß man der Erste am Markt ist und auf Kundenwünsche eingeht. **Von wo kommt die Triebfeder?** In meiner Familie, war ich der Erste, der den Schritt in die Selbständigkeit gesetzt hat und ich wollte es „mir beweisen". Ich habe mein Ziel klar definiert und werde auch diesen Weg gehen, wobei ich die Schritt für Schritt-Methode anwende. Für mich bedeutet Selbständigkeit, daß man nicht von jemanden abhängig sein muß. Diese Einstellung hat mich dorthin geführt, wo ich heute bin und die mir auch gewünscht habe. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Der Freundeskreis hat sich geändert, das heißt, abgesehen davon, daß man früher mehr Zeit hatte, um mit einem größeren Freundeskreis zu kommunizieren, beschränkt man sich heute auf den wesentlichen Kern, und die Privatzeit nützt man besser als während der Studienzeit. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Wenn mich etwas stört, habe ich immer versucht, dies sofort zu ändern, wo auch immer. Dies ist sicher ein wichtiger Schritt zum eigenem Erfolg. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Zielorientierung hat Priorität, weiters zählt Projektmanagement zu den wesentlichen Punkten. Flexibilität und Reisebereitschaft gehören ebenso dazu, wie die eigene Persönlichkeit.

✶ Giger-Hammerer Theresia KommR.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin i.R.. Funktion: Ehemalige Inhaberin. Tätig bei: Resi Hammerer & Co - Loden und Sportcouture., 1010 Wien, Rauhensteingasse 10. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Heinz. Kinder: Thomas (1958) und Gabriele (1960). Ehrungen: 1946 Österreichische Meisterin im Spezialtorlauf, Kombinationsdritte, Siegerin im Kombinationstorlauf in Tschagguns, 1947 Siegerin des Weißen Bandes in St. Moritz, 1948 Bronzemedaille bei den Olympischen Spielen in St. Moritz und Bronzemedaille bei der Weltmeisterschaft. 1981 Verleihung des Titels

Kommerzialrat und des Staatswappen, 1985 Verleihung des Modepreises der Stadt Wien. Hobbies: Golfspielen, Reisen, Natur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich wuchs als jüngste Tochter einer mit Grund und Boden, Wald und Bergen verwachsene Bauernfamilie im Kleinwalsertal auf. Mir wurden sozusagen die Ski in die Wiege gelegt. Ich feierte meine ersten Erfolge im alpinen Skilauf 1947 als Vorarlberger Meisterin, außerdem wurde ich Österreichische Skimeisterin im Spezialtorlauf und Kombinationsdritte. Daraufhin wurde ich in den österreichischen Olympiakader aufgenommen. Ich gewann im Abfahrtslauf der Damen bei den Olympischen Winterspielen in St. Moritz 1948 eine Olympiamedaille in Bronze. 1949 wurde ich österreichische Meisterin. Immer mit Skibekleidung in Kontakt, war es nicht weiter verwunderlich, daß ich im selben Jahr noch eine Skibekleidungsproduktionsfirma mit Sitz in Vorarlberg gründete. 1951 übersiedelte die Produktion nach Wien und das Programm wurde mit zeitgemäßer Lodenmode erweitert. 1952 entstand das erste Detail- Geschäft in Bregenz, 1958 ein weiteres auf der Kärntnerstraße Wien das dritte 1968 auf der Landstraße Linz. Nach und nach hat dann die immer wachsende Lodenkollektion den Skibereich verdrängt. 1981 wurde mein Unternehmen mit dem österreichischen Staatswappen um den Verdienst der heimischen Mode ausgezeichnet, außerdem wurde ich mit dem Titel Kommerzialrat geehrt. 1988 gaben wir die Produktion auf, ich verkaufte die Konfektionserzeugung und meine Tochter übernahm zum Teil die Geschäfte in Wien. 1998 zog ich mich gänzlich aus der aktiven Geschäftswelt zurück, denn man muß sich vorstellen, daß ich das Unternehmen 40 Jahre lang geleitet habe. Ich war während dieser Zeit für die gesamten Kollektionen und alle damit verbundenen Bereiche zuständig, vom Entwurf der Stoffmuster, der Zusammenstellung der Formen und Farben, bis hin zur Auswahl der Accessoires und Präsentation jeder einzelnen Couture. **Welche Spezialität bot Ihr Unternehmen?** Wir entwarfen, produzierten und verkauften Kleidung aus Naturfasern. Wir verwendeten ausschließlich natürliche und traditionellen Stoffe wie Loden, Leinen, Leder und Wolle. Natürliche Farben und Muster gaben unseren Kollektionen ihre unverwechselbare Note. Materialien, Farben und Muster wurden aufeinander abgestimmt und ergaben eine ungeahnte Vielfalt von Kombinationsmöglichkeiten. Jede Saison baute auf die andere auf und daraus ergab sich die Möglichkeit, seine Garderobe Stück für Stück zu ergänzen. Wir versuchten immer Tradition, Kultur mit Moderne und Zeitlosigkeit zu verknüpfen und das mit großem Erfolg. Von den in den vier Fachwerkstätten mit mehr als 350 Mitarbeitern gefertigten Modellen gingen ca. 60 Prozent in den Export. Unsere Mode fand und findet man heute in vielen renommierten Häusern in ganz Europa.

Resi Hammerer &Co
DETAILGESCHÄFTE
WIEN - LINZ

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person Erfolg? Ich hatte zu jener Zeit eine gute Idee und eine Marktnische in der Modebranche gefunden. Mit einer gut strukturierten Planung, Kreativität, Engagement und Zielstrebigkeit konnte ich meine schöpferischen Ideen in meinen Modekreationen umsetzen. Diese entsprangen meiner qualitätsbewußten, weltoffenen, kultivierten und vielschichtigen Persönlichkeit. Über Jahrzehnte hindurch entwickelte sich ein kontinuierlicher Stil einer Resi Hammerer, den meine Kunden und Geschäftspartner schätzten und daraus eine langfristige Kundenbindung entstand. Sie konnten sich einer hohen Qualität der Stoffe und einer säuberlichen Verarbeitung der Modelle sicher sein. Ein Grundstein unseres Erfolges wurde bereits in der Planungsphase für die Couture des nächsten Jahres gelegt: Ich entwarf die Stoffmuster für die Kreationen des nächsten Jahres im vorhergehenden Jahr und ließ sie nach meinen Ideen weben. So hatte ich für jedes Modell den perfekt dazu passenden Stoff und die gesamte Kollektion entsprang einem harmonischen Verhältnis. Wir haben sogar die gesamten Accessoires zu jedem Modell geliefert und die Lieferanten dazu gedrängt, Tücher in jenen Farben einzufärben, damit sie optimal mit unseren Modellen sympathisierten. Ich hatte immer große Freude an meinem Beruf und großes Interesse an Mode. **Wie definieren Sie Erfolg?** Ich definiere es als kontinuierliches Firmenwachstum aufgrund zufriedener Kunden und Anerkennung von außen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich muß rundum glücklich und zufrieden sein, um Kraft für meine berufliche Tätigkeit zu finden. Daher schöpfe ich meine Kraft aus der Harmonie, den Rückhalt in der Familie und dem beruflichen Erfolg geschöpft. **Was sind Ihre nächsten Ziele?** Mein Leben war so vielseitig, ich habe so viel gesehen und erlebt, daß ich meine Erfahrungen gerne einmal niederschreiben möchte. Bis dato habe ich aber nicht die Zeit und den Mut aufgebracht, dieses Unterfangen in die Tat umzusetzen. Aber das ist nur eines der Dinge die ich noch gerne tun würde. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich muß meine Stärken erkennen, brauche Kreativität, Ausdauer, Zielstrebigkeit, Konsequenz, Engagement und Liebe zu meinem Beruf. Denn nur dann kann ich mich 100-prozentig mit Leib und Seele in das Unternehmen einbringen und meine Ideen erfolgreich und gewinnbringend umzusetzen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Für einen optimistischen Menschen gibt es keine Niederlagen. Es gibt lediglich mehr oder minder erfolgreiche Erfahrungen, die mein Leben bereichern und meine Persönlichkeit prägen. **Ihre Lebensphilosophie?** Das Leben genießen und positives Denken. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ohne Bedenken und Einschränkungen.

✱ Gimeno Barbara Dr.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: GAT Formulation Chemistry GmbH., 2560 Berndorf, Pottensteinerstraße 20A. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Miguel. Schöpferische Akte: Wissenschaftliche Publikationen in internationaler Fachpresse, Ghostwriting für Großkonzerne. Hobbies: Bildende und darstellende Kunst, Menschen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin zunächst einmal sehr dankbar für das Österreichische Bildungswesen, da es

GAT

e-mail: gat@gat-formulation.com
www.gat-formulation.com

einem Mittelschul- und in weiterer Folge Studienabsolventen wirklich einen umfassenden Zugang zur Wissenschaft ermöglicht und außerdem das Know-how vermittelt, sich in allen Lebenssituationen zurechtzufinden. Nach meinem Studienabschluß in Pharmazie an der Universität Wien suchte ich um ein Auslandsstipendium an, das mir für meine Dissertation auf der Universität Sao Paulo/Brasilien genehmigt wurde. Als aufgrund des damaligen Regierungswechsels in Österreich mein Stipendium gekürzt wurde, nahm ich einen Freelancer-Job als Betreuerin für eine Heilpflanzen-Plantage bei einer Pharmafirma an, den ich zwei Jahre lang ausübte. Als ich wieder nach Europa zurückkehrte, arbeitete ich weiterhin im gleichen Konzern, in der deutschen Niederlassung, der jedoch nach klassisch hierarchischen Strukturen funktionierte und somit jede themenübergreifende Aktivität als störend empfand. Ich wechselte zu einer amerikanischen Firma in Wien, der sich mit Entwicklungen für die Landwirtschaft beschäftigt und war dort ich fünf Jahre lang mit dem Schwerpunkt osteuropäische Länder befaßt. Im Rahmen dieser Tätigkeit lernte ich meinen jetzigen Mann kennen, der Spanier ist und damals als leitender Chemiker für die Entwicklung dieses Konzerns zuständig war. Ich war zu diesem Zeitpunkt zur leitenden Managerin für die Umsetzung dieser Entwicklungen in den jeweiligen Märkten aufgestiegen. Als sich der Konzern mehrheitlich übernommen wurde, änderten sich die Strukturen sehr stark, mein Mann und ich bauten in Brasilien gemeinsam ein Center of Excellence auf – und legten uns damit den Grundstein für unsere heutige Tätigkeit, die Marketing und Technologie vereint. 1991 traten wir gemeinsam aus dem Unternehmen aus, nachdem sich allzu deutlich abgezeichnet hatte, daß wir dort unsere Zielvorstellungen nicht verwirklichen konnten. In der Folge arbeiteten wir gemeinsam als freie Wissenschafter und begannen mit der Akquisition von Kunden. Wir waren dabei als Berater für Entwicklungsprojekte und zielführende Umsetzung von Technologien diverser Firmen tätig. Parallel dazu war ich in einer Pharmafirma im Bereich technologisches Marketing zuständig. 1996 hatten wir die Strukturen so weit aufgebaut, daß wir uns mit diesem Unternehmen selbständig machen konnten. Im Laufe der Zeit vervielfachten wir unser wissenschaftliches Know-how, das in seiner Kapazität für ein wissenschaftliches Dienstleistungsunternehmen einfach zu beschränkt war, indem wir – unter anderem mit finanzieller Hilfe der Innovationsagentur Österreich sowie der Niederösterreichischen Kapitalbeteiligungsgesellschaft – ein Laboratorium mit einem jungen Team von Chemikern aufbauten. Inzwischen führen wir das Unternehmen mit 15 Mitarbeitern. Wir beschäftigen uns mit der Entwicklung von Rezepturen, um Wirkstoffe optimal verfügbar zu machen. Dabei haben wir uns vor allem auf Mikroverkapselung spezialisiert. Unsere Ansprechpartner sind dabei sowohl die Großindustrie im chemischen Bereich als auch Hersteller, die sich in bestimmten Nischen bewegen; beispielsweise am Sektor Functional Food. Wir sind vor allem am internationalen Markt tätig und haben erst seit kurzem auch Österreichische Kunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich als Wissenschafterin ein intellektueller Zustand von Zufriedenheit. Es befriedigt mich mehr, gute Lösungen innerhalb der Naturwissenschaften zu erarbeiten, als viel Geld zu verdienen. Inhaltlicher Erfolg ist für mich der motivierendste Faktor. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Stärke ist vor allem meine Beharrlichkeit, weiters erachte ich meine Toleranz (sowohl meinen eigenen Ansprüchen als auch anderen Menschen gegenüber) als wesentlich. Meine Tätigkeit bereitet mir unglaubliche Freude, ich bin emotionell sehr stark in meine Arbeit involviert und finde jeden neuen Tag spannend. Die vier Grundpfeiler unseres Unternehmens sind: Qualität in der wissenschaftlichen Arbeit die wir leisten; die Fokussierung auf unser Fachgebiet; Serviceorientierung sowie Flexibilität. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich habe aus meinem Leben bisher sehr viel gemacht (und vermeide hier bewußt den Begriff „erreicht"!), und kann heute in einer schönen Balance zwischen Zufriedenheit und Hunger nach neuen Herausforderungen leben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zunächst einmal legen wir sehr großen Wert auf Ehrlichkeit: Gerade im wissenschaftlichen Bereich ist dieses Kriterium ausschlaggebend. Weiters erwarte ich mir von unseren Mitarbeitern, daß sie Fehler interpretieren können um daraus zu lernen. Es liegt an uns, unsere Mitarbeiter weder zu überfordern noch zu unterfordern und ihnen genau die Aufgaben zu stellen, die sie bewältigen können. Wir versuchen generell, den Betrieb so flach wie nur möglich zu strukturieren und den Dialog zwischen beiden Seiten permanent aufrechtzuerhalten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich lehne die Kategorisierung der Zeit in Arbeitszeit und Freizeit ab, für mich ist der Übergang zwischen beiden Begriffen fließend – es zählen die wertvollen Augenblicke, in denen ich mich mit etwas Neuem und Hochinteressantem beschäftigen kann. Gespräche mit anderen Menschen, die eine andere Meinung vertreten als ich sind für mich dabei die wichtigste Energiequelle. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Lernen, lernen, lernen – und das nicht nur formell, sondern aus allen Situationen des Lebens. Dazu gehört es, keine Vorurteile zuzulassen, um sich alle Zugänge offenzuhalten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser Fachbereich ist eigentlich normalerweise traditioneller Teil eines Unternehmens; wir machten uns also erst ab dem Zeitpunkt selbständig, als es denkbar wurde, diesen Sektor an Dritte weiterzugeben. Der Bereich ist heute von der vertraglichen Seite genauso wichtig wie von wissenschaftlicher Seite, und für mich hochinteressant. Unser langfristiges Ziel ist es, den Betrieb unter Wahrung unserer Philosophie bis zu einer mittleren Größe aufzubauen und es auf eine solide Basis zu stellen. Mein privates Ziel besteht darin, mein Wissen an unsere Mitarbeiter weiterzugeben und mich später bewußt zurückzunehmen.

✱ Girth Günter Ing.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Systec Industrieautomation GmbH., 1030 Wien, Reisnerstr. 61. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1945, Münchkirchen. Familienstand: Christa, geb. Weihand. Kinder: Silvia (1971) und Peter (1973). Hobbies: Fußball, Tennis, Skifahren, Klassische Musik (ich spiele Geige) und Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Im Gymnasium war ich nicht sehr erfolgreich. Ich entschloß mich, Elektromechanik zu lernen, absolvierte danach die HTL für Elektrotechnik, und bin als Techniker für Massen- und Serienprodukte bei Philips eingetreten. Dort hat man gemerkt, daß ich mit Menschen sehr gut umgehen kann, und aus mir wurde ein Schulungsanalytiker, der in der Erwachsenenbildung tätig war. Ich bin dann zur Teppichfirma „Eybl" gegangen,

wo ich Schulungsleiter und Managementtrainer war. Daraufhin ging ich zu „Porsche" (damals mit eigener Teppichfabrik). Nächste Station war „Asea Brown Boveri" (ehemalige BBC), wo ich ca. 10 Jahre Schulungsleiter war. 1985 wurde ich Personalchef, ab 1990 war ich Geschäftsführer der Dienstleistungsgesellschaft der ABB. Im Jahre 1993 bin ich aus der ABB ausgetreten, und bin seit 1994 selbständiger Unternehmensberater und Prokurist von Systec. 1997 wurde ich auch noch Geschäftsführer von Systec.

● Zum Erfolg

Was sind die Voraussetzungen für Erfolg? Gesunde Neugier, Bereitschaft, sich für die bevorstehenden Aufgaben auch zu quälen, die Gabe, nicht aufzugeben und mit Mißerfolgen umzugehen. Es muß von innen ein Drang nach Veränderung kommen und man muß, wie die Japaner, überzeugt sein, sich verbessern zu können. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Andere Menschen privat und geschäftlich zufrieden zu stellen. Wichtiger Bestandteil des Erfolges sind zufriedene Mitarbeiter. Man muß mit den Mitarbeitern konsequent sein, aber man sollte sie nie überfordern. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern eingeschätzt?** Als fleißig, relativ kompromißlos und verständnisvoll. Ich möchte sowohl im Geschäft, als auch privat immer Vorbild sein. Das ist für mich die oberste Zielsetzung. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch intensive Gespräche mit den Mitarbeitern. Ich hoffe, daß sie das sagen, was sie wirklich über mich denken. Ich brauche dieses Feedback, um meine Fehler kennenzulernen. Ich schätze ehrliche Mitarbeiter, die mir ihre Meinung sagen. **Was ist für Sie ein Mißerfolg?** Wenn ich meine Ziele nicht erreichen kann, wobei diese anspruchsvoll, aber realistisch sein sollten. Die Latte muß eine Spur zu hoch gesetzt werden, das motiviert. Wenn sie zu niedrig ist, dann bringt es weniger. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Ich versuche aus ihnen Erfolge zu machen, indem ich die Fehler analysiere und korrigiere. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Das Anforderungsprofil muß stimmen, damit meine ich die Ausbildung, Praxis und besondere Kenntnisse. Ich bin aber kein Freund von Tests, das Hauptkriterium ist für mich der Mensch. Das Vorstellungsgespräch dauert bei mir ein bis zwei Stunden, wo ich mir ein Bild über die Qualitäten meines Gesprächspartners mache. Im Lauf der Probezeit beschäftige ich mich intensiv mit dem Mitarbeiter, und gebe ihm Chancen, sich zu entfalten. **Welche Eigenschaften schätzen Sie am meisten?** Mir persönlich ist Humor sehr wichtig. Da wir mit Menschen zu tun haben, lege ich großen Wert auf Kommunikation und auf das Talent, sich präsentieren zu können. Manchmal motiviere ich die Mitarbeiter ihr Äußeres zu ändern, um bei den Kunden besser anzukommen. **Von wievielen Ihrer Mitarbeiter trennen Sie sich nach der Probezeit?** Von ca. zehn Prozent, das geschieht aber nur dann, wenn ich überzeugt bin, daß es zu keiner guten Zusammenarbeit kommt. Viele Mitarbeiter bleiben bei uns sehr lang. Wenn aber junge Menschen, die bei uns angefangen haben, nach zehn Jahren gehen, empfinde ich es als eine natürliche Entwicklung und bin sogar stolz, daß ich meine Mitarbeiter für die Zukunft gut ausgerüstet habe. **Was ist Ihnen wichtig?** Zufriedenheit im Beruf, in der Familie und mit meiner Umgebung. Es ist mir wichtig, sinnvoll zu leben, meine Zeit effizienter zu nutzen, und mehr Zeit dem Sport und der Gesundheit zu widmen. Das ist eine gewisse Vorbereitung auf die Pension, wo man sich mit sich selbst beschäftigt. **Welche Rolle spielt Ihre Familie in Ihrem Leben?** Die Familie ist Ruhe und Entspannung nach der Arbeit. Ich brauche ein geordnetes Familienleben, um erfolgreich im Geschäft zu sein. **Ihre Vorbilder?** Eine Zusammensetzung aus mehreren Menschen. Viele Personen haben gewisse Stärken, die mich auch faszinieren. Dieses Bild aus mehreren Vorbildern wandelt sich aber mit der Zeit. Wichtig ist die innere Zufriedenheit. Um diese Zufriedenheit zu erreichen, muß man sich von vielen unnötigen Dingen verabschieden. **Ihr Lebensmotto?** Um zehn Prozent weniger arbeiten, und um zehn Prozent mehr leisten.

✱ Glatz Ira-Xenia Mag.

Mercedes-Benz

Wiesenthal & Co

● Steckbrief

Funktion: Leiterin Marketing und PR. Tätig bei: Wiesenthal & Co GmbH., 1102 Wien, Troststraße 109-111. Geboren - Datum, Ort: 12. Jänner 1971, Wien.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich ein Jahr Jus in Wien, wechselte dann nach Klagenfurt und begann mit dem Studium der angewandten BWL. Während meines Studiums arbeitete ich bei der Firma Wiesenthal und Co, die Landesvertretung von Mercedes Benz für Wien, Niederösterreich und das nördliche Burgenland, zuerst im Rahmen eines Praktikums und danach als Marketingassistentin. Zuletzt übernahm ich 1998 die Abteilung Marketing und PR. Im Jahr 2000 schloß ich schließlich mein Studium ab und übernahm die allgemeine Prokura. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wiesenthal trägt die Verantwortung für eine sehr starke Marke. Mercedes stellt als die zweitbekannteste Marke der Welt natürlich sehr hohe Ansprüche an Wiesenthal. Wir sind Spezialisten auf dem Sektor der Pilotprojekte; zum Beispiel im Umwelt- oder Kommunikationsbereich. Einer unserer Grundsätze ist der Kunde als Mittelpunkt. wir bieten ein Rundumservice, das nicht beim Autokauf aufhört, sondern Dinge wie Zulassungsservice, Finanzierung, Versicherung, Zubehör, Werkstättenservice und die Kundenbetreuung, im Hinblick auf Events beinhaltet. Wir sind somit der Ansprechpartner für den Kunden, und kümmern uns um all seine Bedürfnisse.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich habe mir durch mein Studium die theoretische Basis angeeignet, aber ich habe auch gleichzeitig ab dem Alter von 15 Jahren neben meiner Ausbildung immer auch gearbeitet. Zunächst fand ich Jobs in der Gastronomie, konnte dann aber immer mehr in den Marketingbereich hineinschnuppern. So haben sich Theorie und Praxis immer ergänzt, und das ist ein wesentlicher Grundstein für meinen heutigen Erfolg. Ich bin ein sehr kommunikativer und neugieriger Mensch, ich möchte mich ständig weiterentwickeln und neue Erfahrungen sammeln. Ich brauche immer ein Ziel, an dem ich mich orientieren kann. Ich bin generell

ein sehr zielstrebiger Mensch und bereit, Verantwortung zu übernehmen. Man kann grundsätzlich davon ausgehen, daß man als Frau immer mehr leisten muß, um erfolgreich zu sein. Ich denke, es ist eine weibliche Eigenschaft, sich ohnehin tiefer mit etwas beschäftigen zu wollen, als es vielleicht gefordert wird. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit und Glücklichsein, das vollkommen losgelöst ist von anderen Personen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Kraft schöpfe ich einzig und allein aus dem Rückhalt und der Harmonie, die mir meine Familie gibt. Ich praktiziere eine absolut strikte Trennung zwischen Privatleben und Beruf, so kann ich völlig abschalten, wenn ich nach Hause komme. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ein wichtiger Punkt ist Selbstdisziplin, weiters soll man immer offen sein für Neues und für Veränderungen. Ganz egal welche Ausbildung man hat, man muß sich immer permanent weiterentwickeln. Ein Studium oder eine Fachhochschule ist in Österreich natürlich fast ein Muß; es kann aber auch der Abschluß einer Lehre sein, der zum Erfolg führt, wenn man ein Ziel hat und an sich selbst glaubt. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Mißerfolge und Niederlagen sind Chancen. Persönlich habe ich insofern keine erlebt, weil ich bei drohender Niederlage mein Ziel neu definiere. **Ihr Motto?** Meine Grundsätze sind Selbstdisziplin und das Streben nach Zufriedenheit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich glaube, daß ich bisher erfolgreich war.

✱ Glatzl Martina Dr. med. vet.

„Ich war und bin immer sehr ehrgeizig und immer auf der Suche nach dem nächsten Schritt."

● Steckbrief

Beruf: Fachtierärztin für Geflügel. Funktion: Inhaberin. Geboren - Datum, Ort: 14. Mai 1959, Wien. Eltern: Gertrude und Anton. Schöpferische Akte: Viele Artikel für vorwiegend internationale Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Alleinige Vertreterin in Österreich der Geflügelfachtierärzte Europas (68 Mitglieder) „Poultry Veterinary Study Group of the E.U.". Hobbies: Lesen, Gartenarbeit.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Matura 1977, Studium an der Veterinärmedizinischen Universität Wien, Sponsion im März 1985 und Promotion im Dezember 1985. In den Ferien arbeitete ich immer, auch zu Weihnachen und zu Ostern (nachts bei der Post, um teilweise mein Studium zu finanzieren). Im September 1984 begann ich bei meinem Vorgänger Dr. Henk als Aushilfskraft, damals noch in einem kleinen Kellerlokal am Rennweg. Nach der Sponsion stieg ich in die Praxis als Außentierärztin ein. Im Juni 1988 wurde ich Assistenzärztin und als Dr. Henk in Pension ging, übernahm ich die Praxis. Mit Erspartem und einem Kredit für Jungunternehmer konnte ich den Betrieb übernehmen. Im Dezember 1991 kaufte ich dann die Praxis in der Hauffgasse. 1994 wurde mir der Titel „Fachtierarzt für Geflügel" zuerkannt und 1995 wurde ich zum gerichtlich beeideten Sachverständiger für Geflügel bestellt. Wir beschäftigen uns ausschließlich mit der Betreuung von Geflügel, in ganz Österreich, und seit 1993 noch zusätzlich mit Schweinebeständen in Niederösterreich. Seit 1999 bin ich die Betreuungsärztin für die Gesamtösterreichische Schweineprüfanstalt in Streitdorf in Niederösterreich. In Wien befindet sich der Praxissitz mit dem Labor. Meine, von mir noch zusätzlich speziell ausgebildeten, Außendiensttierärzte und ich besuchen pro Tag zwischen acht und zehn Geflügelbetriebe in allen Bundesländern. Außerdem beschäftige ich noch eine Sekretärin, einen Agraringenieur, eine Laborassistentin und zwei Aushilfen. Unser Kundenkreis umfaßt nicht nur Geflügel- und Schweinebetriebe, sondern auch Schlachtbetriebe, Brütereien und Futtermühlen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, in meiner Branche kennt jeder meinen Namen, in ganz Österreich. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich war und bin immer sehr ehrgeizig und immer auf der Suche nach dem nächsten Schritt. **Gibt es jemanden ohne den Sie nicht soweit gekommen wären?** Mein Vater bis zu einem gewissen Grad. Er ist Humanmediziner und seine Kinder waren erst Diskussionspartner nach abgeschlossenem Studium. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich als jemanden, der nur am Telefon Zeit hat. Erfolgreich sehen sie mich sicher, vielleicht steckt auch ein bißchen Neid dahinter. Meine Mitarbeiter sehen mich zwar selten, und meinen wahrscheinlich, daß ich ein Arbeitstier bin. Ich versuche meinen Mitarbeitern viel Bewegungsfreiheiten zu lassen, solange alles funktioniert. Meine Familie sieht mich als Person mit Erfolg und zuwenig Zeit, die mit der jeweiligen Situation sicher nie zufrieden ist. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, aber sie ist mir heute nicht mehr so wichtig wie noch vor zehn Jahren. Sie ist eine reine Ehrgeizbefriedigung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Energie lade ich bei meinen Orchideen-Glashäusern, in denen sich mehr als 100 verschiedene Arten befinden. **Was wollen Sie noch erreichen?** Zur Zeit habe ich alles erreicht, bin dort wo ich immer hin wollte. Dieses Gefühl kann sich aber in einiger Zeit wieder ändern. 2006 werde ich schuldenfrei sein und das ist sehr wichtig für mich. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Nie aufhören zu lernen und nie aufhören zu kämpfen. Man braucht Selbstbewußtsein, entweder man hat es oder man eignet es sich ganz schnell an. Man sollte so schnell als möglich eine hochspezifizierte Zusatzausbildung anstreben, und eventuell bei einem Fachtierarzt im In- oder Ausland mitarbeiten.

✱ Glöckler Johann

„Daß bei uns die ganze Familie mithilft ist ein positiver Punkt."

● Steckbrief

Beruf: Koch und Gastwirt. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Gasthaus Johann Glöckler., 2212 Großengersdorf, Hauptstraße 129. Geboren - Datum, Ort: 3. Februar 1954, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Kathrin (1980), Hannes (1982) und Lisa (1991). Eltern: Katherina und Johann. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr Großengersdorf. Hobbies: Rad und Ski fahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Eigene Weingärten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Kochlehre in Wien, ging ich wieder heim in den elterlichen, vom Vater 1950 gegründeten Gastwirtschaftsbetrieb, als Koch. 1967 hat mein Vater das ganze Haus von der Gemeinde gekauft und 1971 ganz neu aufgebaut. 1984, als mein Vater in Pension ging, übernahm ich den Betrieb. 1996 habe ich dann das Gastzimmer komplett renoviert und 1999 wurde die Kü-

che modernisiert, in Nirosta auf den neuesten Stand gebracht. Wir sind ein richtiger Familienbetrieb, zwei meiner Kinder sind bereits in der Branche, meine Frau kocht und ich bin für das Service verantwortlich. Wir bieten traditionelle, österreichische Küche und servieren hauptsächlich eigene Weine. Unsere Torten und die anderen süßen Speisen sind herausgemacht, auch unsere Eisspezialitäten. In unserem Gastraum finden 30 Personen Platz, außerdem gibt es zwei Extrazimmer für je 30 und einen Saal für zirka 150 Personen. Im Sommer, im schattigen Gastgarten kommen noch mal 50 Plätze dazu. Die Stüberln dienen verschiedensten Familien- und Firmenfeiern, der Saal vielen Veranstaltungen.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil unsere Gäste uns schon lange die Treue halten. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Daß die Gäste zufrieden sind und wieder kommen, das ist Anerkennung für mich, die uns den Erfolg bringt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon am Anfang, direkt bei der Übernahme. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Eltern haben diesen Betrieb schon lange sehr gut aufgebaut, ich brauchte ihn nur noch gut weiterzuführen. Daß bei uns die gesamte Familie mithilft ist ein positiver Punkt. **Hatten Sie ein Vorbild?** Die Eltern, sie haben mir gezeigt, wie man einen Gastbetrieb erfolgreich führt, schon als ich ein Kind war. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Übernahme des väterlichen Betriebes. Das ist für meine Familie und mich das einzig Richtige gewesen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Geschäft so und noch besser weiterführen, um später eventuell den Kindern einen florierenden Betrieb übergeben zu können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß sich genau überlegen, ob man so viele Stunden mit Freude arbeiten kann und ob man auch Wochenenden und Feiertage im Privatbereich missen möchte. Genau in dieser Zeit ist bei uns nämlich das beste Geschäft.

✱ Glöckner Gerwin Maria

Steckbrief

Beruf: Designer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: die glöcknerei - Kommunikationsdesign., 2801 Katzelsdorf, Lazarettgasse 1/2. Geboren - Datum, Ort: 28. Jänner 1967, Krems. Kinder: Peter und Caroline. Eltern: Erich und Maria. Besondere Vorfahren: Leopold Figl. Mitgliedschaften: Design Austria: Dachverband der österreichischen Graphiker. Hobbies: Musik, Tanzen, Rollerskaten, Snowboarden, Motorradfahren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner AHS-Matura absolvierte ich den Präsenzdienst und studierte anschließend Architektur und Kunstgeschichte in Wien. Nebenbei besuchte ich verschiedene kunstgewerbliche Kurse, zum Beispiel Airbrush, Seidenmalerei, oder die Sommerakademie auf Stift Geras. 1988 brach ich das Studium ab, da es meine Interessen nicht mehr befriedigte und besuchte die Graphische Bundeslehr- und Versuchsanstalt in Wien 14, wo ich die Fachausbildung für Druck- und Reprotechnik absolvierte. Im Juni 1991 schloß ich diese Ausbildung mit BHF-Matura ab, war danach ein Jahr lang bei Matek Etiketten in Traiskirchen tätig, und ab 1993 freiberuflicher Grafiker. Zu dieser Zeit beschäftigte ich mich mit digitaler Schnittechnik, unter anderem für Novo-Film Budapest. 1994 ging ich für einige Monate nach Kalifornien, kehrte schließlich nach Österreich zurück und bin heute als Grafiker und Webdesigner tätig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele und Wünsche zu erreichen ohne mich selbst dabei zu verlieren. Erfolg heißt für mich, Mensch zu bleiben bei allem was passiert, ein offenes Ohr für die anderen zu haben und die Dinge, die mir Spaß machen, neben der Arbeit noch genießen zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Kommunikation ist mein Lebensthema, darüber hinaus hatte ich immer wieder Menschen um mich, die mich förderten. Ich arbeite ständig an mir, weil ich der Überzeugung bin, daß ich, auch mit professioneller Begleitung, die Dinge ändern kann, die in meinem Leben nicht so funktionieren, wie ich es gerne hätte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, weil ich bisher alles erreichte, was ich wollte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich habe einen starken Hang zum Perfektionismus, anstatt mich über errungene Erfolge zu freuen, strebe ich immer sofort das nächst höhere Ziel an. Deshalb fühle ich mich erst seit etwa zwei Jahren als erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ein wichtiger Schritt war es, sich anbahnende Geschäftsbeziehungen mit Freunden nicht einzugehen. Retrograd gesehen war der Entschluß mich selbständig zu machen ebenfalls von großer Bedeutung für meinen Erfolg. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Imitation ist insofern wichtig, als man dadurch von anderen lernen und Ideen herausfiltern kann, die in Verbindung mit der eigenen Idee stimmig sind; reine Imitation führt jedoch sicher nicht zum langfristigen Erfolg. Ich persönlich schätze beispielsweise rein äußerlich die Originalität, weil ich meine Persönlichkeit und Authentizität nicht ausdrücken kann, wenn ich Anzug und Krawatte trage. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater hat mich durch seine Selbständigkeit stark geprägt, weiters möchte ich hier meinen Bruder, einen Musikproduzenten und Komponisten erwähnen, der auch mein bester Freund ist. Darüber hinaus gibt es Künstler und Berufskollegen, die meinen beruflichen Werdegang prägten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die wichtigste Anerkennung besteht für mich in den Komplimenten, die ich von meinen Kunden bekomme. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich denke, das Problem in meiner Branche besteht darin, daß Designer nicht als Künstler, sondern eher als Handwerker gesehen werden, und somit einen Gewerbeschein für eine eigentlich rein geistig-künstlerische Tätigkeit brauchen. Weiters ist es in unserer Branche für junge Menschen schwer, überhaupt einen Einstieg zu finden, weil man erst dann einen guten Job bekommt, wenn man bereits Praxis nachweisen kann. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Bei sehr komplexen Projekten arbeite ich mit anderen freiberuflichen Designern zusammen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Diese Mitarbeiter müssen vor allem zuverlässig sein und sich in meine Idee einfühlen können. Die Kompetenzen werden in einem solchen Fall klar verteilt; jeder ist innerhalb des Teams gleichberechtigt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann Berufs- und Privatleben nicht trennen, da ich zuhause arbeite. Manchmal ist es schwierig, abzuschalten und zuhause nichts zu tun. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann jedem

nur raten, alle Mittel auszuschöpfen, die einem zur Verfügung stehen, um sein persönliches Potential kennenzulernen und zu entwickeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein Wunsch, der in mir derzeit immer stärker wird, ist eine zweite Berufslaufbahn im Trainerbereich, da man mir auf diesem Gebiet großes kommunikatives Talent nachsagt und mir der Umgang mit Menschen sehr viel Spaß macht. **Ihr Lebensmotto?** Der Weg ist das Ziel.

✱ Gnadenberger Christian

„Es muß für alles eine Lösung geben."

● Steckbrief

Beruf: Karosseriebauer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Karosserie-Fachwerkstätte Autohandel Christian Gnadenberger., 2301 Probstdorf, Saatzuchtstraße 34. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1961, Ramsau bei Hainfeld. Familienstand: Verheiratet mit Herta. Kinder: Doris und Daniela. Eltern: Anna und Johann. Mitgliedschaften: Obmann des Militärfahrzeugclubs, Präsident des Fußballvereins Mannsdorf.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Berufswunsch war Tischler. Da ich jedoch keine entsprechende Lehrstelle bekam, fing ich bei der Firma Cerny die Lehre für Karosseriebau an, welche mir bereits nach kurzer Zeit sehr gut gefiel und mich sehr interessierte. Es folgten sechs Gesellenjahre mit einem sehr guten Arbeitsklima bei der Firma Reichel und Pfiel. 1983 wechselte ich in eine kleine Firma nach Hollabrunn, besuchte die Meisterschule, hatte bereits den Aufgabenbereich eines Meisters und legte 1989 die Meisterprüfung ab. 1990 hatte ich die Möglichkeit mit einem Partner, der allerdings keine entsprechende Fachausbildung hatte, eine Werkstatt in Probstdorf zu übernehmen. 1996 machte ich mich selbständig, baute eine große Lagerhalle als Werkstatt um, richtete neben dem Karosseriebau, der Lackiererei auch eine Autowerkstatt ein und nahm Autohandel und Autoverwertung dazu.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich Weiterkommen, sowohl im wirtschaftlichen als auch im persönlichen Bereich. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Als ich den Meisterkurs besuchte war mir bewußt, daß ich selbständig werden möchte. Ich erfuhr dann über einen Bekannten, daß sich ein Bauer mit einer Karosseriewerkstatt selbständig machen will, über eine Werkstatt verfügt, und ergriff diese Chance. Es wurde mir bald bewußt, daß ich mit einem Nichtfachmann keine qualitativ hochwertige Arbeit erbringen kann. Da letzteres für mich jedoch sehr wesentlich ist, machte ich mich selbständig, um so arbeiten zu können wie es meinen Vorstellungen entspricht. Dies war umso einfacher, als ich sowohl zu den Kunden als auch zu meinen Arbeitern ein äußerst gutes Verhältnis hatte und somit beide behielt. Das gute Einvernehmen zu meinen Arbeitern ist ein sehr wichtiger Faktor meines Erfolgs. Ihr Einsatz für die Firma, der persönliche Umgang, den wir haben und das Vertrauen, welches ich in sie setze. Trotzdem ist meine ständige Anwesenheit und Kontrolle nötig. Worauf es sicher auch noch ankommt ist der entsprechende Umgang mit den Kunden. Die Arbeiten müssen möglichst termingerecht und fachmännisch fertiggestellt werden und im ländlichen Bereich wird auf eine sehr persönliche Art der Behandlung großen Wert gelegt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe die Ziele, die ich mir setzte bis jetzt alle erreicht, meine Kunden sind mit unserer Arbeit zufrieden und meine Arbeiter fühlen sich bei mir wohl. **Ist Anerkennung für Erfolg wesentlich?** Ja, denn sie ist die Bestätigung für die Richtigkeit meines Tuns. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Hier habe ich Rückhalt und Verständnis. Ein harmonisches Familienleben ist für mein erfolgreiches Arbeiten wichtig. **Wo holen Sie sich Rat?** Ich bespreche meine Probleme innerhalb meiner Familie. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem Familienleben und aus dem Urlaub wo ich völlig abschalten kann. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Ja, sie sind sehr wichtig, denn allein könnte ich die Arbeit nicht schaffen. Dazu kommt, daß meine Mitarbeiter hochqualifizierte, verläßliche und selbständige Arbeiter sind. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Sehr zurückhaltend, ich versuche sie ruhig und sachlich zu lösen. Es muß für alles eine Lösung geben.

✱ Gobec Konrad

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Einrichtungshaus - Moderne Raumgestaltung 3 x Gobec GmbH & Co KG., 3380 Pöchlarn, Rechenstraße 48. Familienstand: Verheiratet mit Pauline. Kinder: Petra (1965), Cornelia (1968), Ulrike (1972) und Anja (1987). Eltern: Konrad und Emma. Ehrungen: Silberne Nadel des Niederösterreichischen Fußballverbandes. Mitgliedschaften: Unterstützendes Mitglied von Sportvereinen. Hobbies: Arbeiten, Nachdenken, Lesen (im besonderen historische Werke), früher: Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volksschule in Erlauf und der Hauptschule in Pöchlarn, trat ich in die Lehre bei der Firma Schuster, ebenfalls in Pöchlarn, als Radio und Fernsehmechaniker, ein und schloß diese 1963 ab. In den kommenden acht Jahren war ich im gleichen Unternehmen als Fernsehtechniker tätig, wobei diese Arbeit nur durch den 1965 abgelegten Präsenzdienst unterbrochen wurde. Gemeinsam mit meiner Frau machte ich mich 1971 in Pöchlarn selbständig. Zu Beginn eröffneten wir ein Möbelgeschäft und boten zusätzlich Textilien, sowie Bodenbeläge an. Um einen optimalen Kundendienst zu gewährleisten erzeugten wir auch Bettwaren und eröffneten eine, an das Geschäft angeschlossene, Tapeziererwerkstatt, wo wir vorwiegend Matratzen

nach Maß produzierten. Hervorgerufen durch die Hochkonjunktur der damaligen Zeit, war der Bedarf an Einrichtungsgegenständen groß, so daß wir uns veranlaßt sahen in Ausstellungsflächen zu investieren. Schon ein Jahr später kauften wir von der Gemeinde Pöchlarn, in der Rechenstraße 48, einen ca. 7.000m² großen Grund, und errichteten ein Einrichtungshaus mit angeschlossener Werkstatt. 1976 eröffneten wir am gleichen Standort auch ein Teppichhaus und entschlossen uns, auch noch einen Elektrohandel dazu zu nehmen, sowie eine Tischlerei zu betreiben, um Ergänzungen für Kundenbestellungen anzufertigen. 1980 machten wir eine Filiale in Petzenkirchen, ein Möbelgeschäft mit angeschlossener Möbelproduktion auf, die wir nach erfolgreichem zehnjährigen Bestehen wieder auflösten. 1984 eröffneten wir unseren dritten Firmenstandort in Pöchlarn, in der Santagasse 6, wo wir ein vielseitiges Sortiment an Elektrowaren, Spielwaren und Reiseartikel anbieten. 1987 gründeten wir eine Filiale unseres Elektrogeschäftes in Persenbeug, das wir neun Jahre gewinnbringend leiteten und dann einstellten. Ein Planungsbüro für Einrichtungsgegenstände eröffneten wir 1985. Dieses deckt bis zum heutigen Tag die Planungswünsche der Kunden ab, und ist nach wie vor ein Hauptbestandteil unserer Kundenbetreuung. In den 90er Jahren wurden die technischen Produkte, wie Computer, Sat-Anlagen und Internetanschlüsse in unser Verkaufsprogramm aufgenommen, wobei wir auch die Installationen und Servicetätigkeiten durchführen. Unser Kundenstock setzt sich aus allen Schichten der Bevölkerung, aus einem Umkreis von 40km, zusammen. In der Hochkonjunktur hatten wir 23 Mitarbeiter und legten auch Wert auf die Ausbildung der Lehrlinge. Zum jetzigen Zeitpunkt weiten sich speziell die Aufträge für unser Planungsbüro aus. Unsere drei Standortbetriebe florieren ungebrochen gut und werden von den Familienmitgliedern geführt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich die Kunden durch meine Dienstleistung zufriedenstelle und dabei auch Gewinne schöpfe, dann nenne ich das Erfolg. Körperlich und geistig gesund bleiben, denn nur in einem gesunden Körper wohnt auch ein gesunder Geist. Einen großen Erfolg sehe ich darin, meine gesteckten Ziele zu erreichen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein unbeugsamer Wille. Ich bin sehr sparsam und achte auf meine Gesundheit. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich gehe sehr konkret auf die Kundenwünsche ein und helfe ihnen wirklich bei der Lösung vieler Problemstellungen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Bau des Möbelhauses auf meinem zweiten Standort. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich angesehen?** Viele meiner Geschäftsfreunde versicherten mir, daß sie mich als Vorbild gewählt hatten. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Von den Kunden natürlich, aber auch aus dem weiteren Umfeld. Unsere Firma hat schon einen gewissen Stellenwert innerhalb der ansässigen Unternehmen. **Haben Sie Niederlagen erlebt?** Ich habe darauf geachtet, daß diese nicht entstehen, denn allzuviele könnte ich nicht einstecken. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** In früheren Jahren schöpfte ich diese aus dem Sport. Heute halte ich mich fit und genieße das Lesen von Geschichtsbüchern. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Gesund bleiben und dazu betragen, daß Österreich sich sanieren läßt. Durch meine Einstellung zu Geld und durch meine Arbeitsmoral trage ich meinen Teil dazu bei. **Ihr Lebensmotto?** „Morgenstund hat Gold im Mund". Durch die Erreichung meiner Ziele mache ich mich und andere fröhlich. Seid gut zueinander. **Haben Sie Vorbilder?** Hannibal, der große Feldherr und Stratege. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Lernen, sich hervorragend ausbilden, und dieses erworbene Wissen dann in die Praxis umsetzen.

✱ Göd Roman Mag. Ing.

„Mit den gewonnenen Erfahrungen und den Erfahrungen anderer, vermehrt sich das Wissen."

● Steckbrief

Beruf: Finanzvorstand. Funktion: Mitglied des Vorstandes. Tätig bei: Medwell Internet Services AG., 1090 Wien, Porzellangasse 4/3/4. Geboren - Datum, Ort: 18. März 1970, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Martina. Kinder: Philipp (1997). Hobbies: Sohn, Familiensport, Kultur, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die HTL-Schellinggasse und schloß diese, im Bereich Nachrichtentechnik und Elektronik, 1989 ab. Da ich mich zwar für technologische Werte, jedoch nicht für tiefes technisches Wissen interessierte, begann ich im Oktober 1990 neben der Absolvierung des Bundesheeres eine wirtschaftliche Ausbildung, und begann das Studium der Betriebswirtschaftslehre im Studienzweig „Öffentliche Wirtschaft und Verwaltung", mit der Vertiefungsrichtung „Finanzwissenschaft, an der Unviersität Wien. Noch während des Studiums ergab sich aus einer meiner Ferialpraktika der HTL-Zeit, ein Jobangebot der Firma Vögl & Schötz GmbH, zuerst als Assistent der Geschäftsführung. Ich schloß nach sieben Semestern das Studium ab, und übernahm zusätzlich noch als stellvertretender, technischer Geschäftsführer den Bereich Montage und Service, mit 15 Mitarbeitern. Da dieses Geschäftsfeld sehr technisch orientiert war, nahm ich im Oktober 1994, das Angebot eines Beraters bei der Firma Gemini Consulting, in Münschen wahr. Ich war in den verschiedensten Beraterbereichen tätig, und stieg in fünf Jahren vom Assistent-Consultant zum Senior-Consultant und zum Projektleiter auf. Im Oktober 1999 verließ ich das Unternehmen als Managing-Consultant. Diese internationale Tätigkeit führte mich zum Gründerteam des Unternehmen Medwell Internet Services AG Wien, und da mich eine Neugründung eines Unternehmens sehr interessierte, stieg ich im November 1999 als Finanzvorstand ins Unternehmen ein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn man entsprechend definierte Ziele erreicht. Erfolg ist, wenn man aus Erfolgen und Mißerfolgen lernt, und dadurch neue, alte Fehler verhindert. Man muß nicht aus allen, aber aus vielen Fehlern lernen können. Mit den gewonnenen Erfahrungen und mit den Erfahrungen anderer, vermehrt sich das Wissen. Dies führt, wenn man seinen Weg konsequent geht, zum Erfolg. Gerade in den Tiefen, ist es wichtig sich selbst und sein Team zu motivieren. Erfolg ist auch, wenn man Privat- und Berufsleben optimieren kann, und wenn man sich menschlich weiterentwickelt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Man benötigt Glück, Leistungswille und -umsetzung. Sehr wichtig ist der Aufbau eines Netzwerkes. Man muß vertrauensbildende Maßnahmen setzen und sich dieses Vertrauens auch würdig erweisen. Meine internationale Tätigkeit lehrte mich, Ergebnisse zu erzielen, indem ich mich mit Menschen auseinandersetze, dadurch ihre Mentalität verstehe und so mit ihnen die Unternehmensziele gemeinsam erarbeite. Dadurch werden die Ziele verständlich, und in Folge werden diese von den Mitarbeitern als eigene Ziele erkannt und umgesetzt. Sehr wichtig ist eine hohe Flexibilität und Lernbereitschaft. Der Mitarbeiterstab ist für den eigenen Erfolg und den Erfolg des Unternehmens sehr wichtig, da nur das Team erfolgreiches Handeln ermöglicht. **Sehen Sie sich als**

erfolgreich? Ja, gewissermaßen schon. Da ich bereits mit jungen Jahren viel erreichte und ich auch meine Prioritäten durchsetzen kann, sehe ich mich als erfolgreich. Für mich war und ist es wichtig, daß ich Mitarbeiter motivieren kann und daß es mir gelingt, Wissen weiterzugeben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Im Internetbereich gibt es einige Problemstellungen. Wir sind ein junger Markt, der rasend wächst und der die Überzeichnung und die Euphorie überlebt hat. Manche sind sehr leichtfertig mit Geld von Investoren umgegangen, prinzipiell sind wir aber eine Branche wie jede andere. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach Ausbildung und Erfahrungsspektrum. Dann folgt die Einschätzung der sozialen Kompetenz, die nur intuitiv erfolgen kann. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben drei Ebenen installiert. Der Vorstands- und Managementebene, mit gemeinsamer Themenerarbeitung, folgt die Mitarbeiterebene. Da wir eine Aktiengesellschaft darstellen, sind die Letztentscheidungen den Vorstandsebenen vorbehalten.

✶ Godderidge Sigrid

● Steckbrief

Beruf: Uhrmachermeisterin. Funktion: Inhaberin. Geboren - Datum, Ort: 28. September 1971, Melk. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Karl Schalhas. Eltern: Hans Oliver und Margit. Besondere Vorfahren: Im 19. Jahrhundert zog mein Urgroßvater, John Godderidge von England (Lester, Cornwall) nach Österreich und siedelte sich in St. Pölten, Viehofen an, wo sein Onkel, Charles Austin, eine Seidenfabrik besaß. Nach der Heirat mit einer Böhmin/Österreicherin siedelte er sich im Schloß Godderidge an und hatte vier Söhne. Einer davon war Clifford Godderidge, mein Großvater, der nach Pöchlarn zog, dort bis 1954 ein Caféhaus hatte und anschließend nach Salzburg zog. Ehrungen: Die Handelskammer ehrte die Firma Purtscher zu ihrem 80jährigen Bestehen. Mitgliedschaften: Stadtmarketing Mank und beim Theaterverein Spectaculum, Mank. Hobbies: Musik (Instrument: Bratsche), Lesen und Schauspielern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Obmann Stellvertreter des Vereins Stadtmarketing Mank, Vertrauensperson bei der Innung der Uhrmacher.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Pflichtschulen in Mank, absolvierte ich die vierjährige Bundesfachschule für Uhrmacher in Karlstein/Thaya, die ich 1989 mit Auszeichnung, beendete. Das Praxisjahr verbrachte ich bei der Firma Plakolm, in Frankenburg. 1990, schloß ich, als jüngste Meisterin Österreichs, die Meisterprüfung an obengenannter Schule, mit Auszeichnung, ab. Danach trat ich in den elterlichen Betrieb, geführt von meiner Mutter, Firma Norbert Purtscher, in Mank, ein und übernahm 1993 die Firma als Einzelfirma, unter meinem Namen. Ich begann das Unternehmen komplett zu modernisieren, Innenräume und Fassade, und investierte auch in die Werkstätte, wobei ich mich auch auf die Reparatur alter Pendeluhren spezialisierte. Bezüglich des Handels, vertrete ich vorwiegend Mittelklasseuhren, und vor kurzem habe ich auch eine Vertretung der Firma ENA, Welser Schmuckerzeuger, Gold und Silber, übernommen. Aufgrund der vielen Vereine, die wir in Mank betreuen, führen wir Pokale, die wir ebenso beschriften, wie wir auch Zinnteller gravieren. Aufgrund der Nachfrage habe wir einen Elektrohandel mit Weißwaren in unserem Verkaufssortiment. Der Kundenstock besteht aus den Bürgern der Stadtgemeinde, dem Umland und auch aus dem weiteren Umfeld, speziell was die Reparaturen der Großuhren (Pendeluhren) betrifft. Als Obmann-Stellvertreterin des Stadtmarketings Mank, trage ich dazu bei, die Aufgaben des Vereins zu unterstützen, das heißt, vorwiegend die Lebensqualität der Manker zu verbessern. Darunter versteht man, die gegenseitig wirtschaftliche Unterstützung und die Förderung der Jugend. Außerdem ist der Verein dem Klimabündnis beigetreten und hat sich verpflichtet den Ausstoß der Schadstoffemissionen zu reduzieren. Was die Umwelt betrifft, so hat Mank auch einen Verschönerungs- und Dorferneuerungsverein gegründet (alle Vereine sind ein Teil des Stadtmarketings), wobei Wirtschaftstreibende, Tourismus- und Gastronomiebetriebe, sowie Bauern, mit ihren Interessen darin vertreten sind.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg, wenn die Kunden mit mir zufrieden sind und gern in mein Geschäft kommen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, das erkenne ich daran, daß ich sehr viel Positives von meinen Kunden wieder zurückbekomme. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Dabei, Uhrmacherin zu werden, dazu entschied ich mich schon in der Volksschule. **Werden Sie von Ihrer Familie als erfolgreich angesehen?** Ja, mein Großvater ist sehr stolz auf mich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich beschäftige mich intensiv mit den Wünschen meiner Kunden und setze mein Wissen voll für ihre Anliegen ein (Verdienst wird zur Nebensache). **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich liebe meinen Beruf, wobei ich Energien auch aus anderen Tätigkeiten meiner Freizeit schöpfe. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Ich werde sehr stark von ihnen unterstützt, wir arbeiten zusammen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Von den Kunden, aber wir haben auch in Mank ein sehr starkes Stadtmarketing, was bewirkt, daß die Manker zusammenhalten und sich gegenseitig wirtschaftlich, aber auch moralisch, unterstützen. Das Motto lautet: „Miteinander sind wir stärker". **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Kleine Niederlagen schaffe ich durch positive Gedanken aus der Welt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Vorerst einmal aus der Familie, dann aus der Musik (ich spiele Bratsche im Orchester der Musikschule Mank), der Literatur und dem Sport (Schwimmen, Radfahren). **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Das Geschäft soll so positiv weiter laufen wie bisher. Die Gründung einer Familie ist ein weiteres Ziel. **Ihr Lebensmotto?** Freude am Leben zu haben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Berufswahl hängt von der Berufung des Menschen ab. Freude am täglichen Einsatz muß immer vorhanden sein, um sein Leben positiv gestalten zu können. Man muß sein positives Karma aufbauen.

✶ Gold Petra

● Steckbrief

Funktion: Unternehmenssprecherin, PR und Advertising Manager. Tätig bei: Nike GmbH., 1020 Wien, Handelskai 388/C 42. Hobbies: Sport, Freunde.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1981 bis 1984 absolvierte ich die Hotelfachschule „Modul" in Wien und von 1984

bis 1986 die Handelsakademie in Wien, die ich mit der Matura abschloß. Mein beruflicher Werdegang begann 1987 als Rezeptionistin im Hotel am Sachsengang bei Wien. 1988 wechselte ich als Animateurin zu Club MED nach Israel. 1988/89 verbrachte ich als Trainee bei Club Med in Paris. Von 1989 bis 1990 war ich als Flugbegleiterin bei Lauda Air tätig. 1990 wechselte ich zur Werbeagentur Haslinger & Keck, wo ich als Assistentin der Geschäftsführung bis 1992 tätig war. Als Kundenberaterin für Osteuropa war ich von 1992 bis 1994 bei der Werbeagentur DDB Needham Heye & Partner tätig. 1994 kam ich zu Nike GmbH, wo ich bis 1996 als Marketing Assistant/Eastern & Central Europe, 1996 bis 1998 als Advertising Manager und von 1998 bis 1999 für den Bereich PR/Advertising tätig war. 1999 kamen zusätzlich noch die Schweiz, Slowenien und Kroatien dazu, und parallel zu meiner Tätigkeit als Advertising Manager leite ich die Unternehmenskommunikation.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich, wenn ich die Bestätigung erhalte, daß Projekte, die ich umsetzte, im Sinne des Unternehmens und meiner Vorstellung nach akzeptiert werden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil jede Funktion, die ich im Laufe der Zeit in diesem Unternehmen ausübte, auch von mir „eingerichtet" wurde und weil bis jetzt alles ausgezeichnet funktionierte. Dies brachte mir nicht nur innere Zufriedenheit, sondern auch Anerkennung meiner Kollegen ein. 1994 begann ich als Marketingassistent und bearbeitete Schritt für Schritt den ehemaligen Ostblock, der damals von uns noch nicht gut erschlossen war. Im Laufe der Zeit war ich für die Pressearbeit zuständig, schließlich auch für die Werbung. Aufgrund der positiven Entwicklung übernahm ich auch die Funktion des Unternehmenssprechers. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß meine Stärken mein Hausverstand und die persönliche Art, mit Mitmenschen zu kommunizieren, sind. Neben der fachlichen Kompetenz zählen bei Nike Teamfähigkeit und ein ausgeprägtes kommunikatives Verhalten. Die Kommunikation bezieht sich nicht nur auf Österreich, sondern auch auf das Ausland. Aktives Zuhören gehört zu meinen wichtigsten Fähigkeiten. Jede Aufgabenstellung bedeutet für mich eine Herausforderung, die ich aufgrund meines Ehrgeizes positiv bewältigen möchte. Erfolg hat mit Selbstbestätigung zu tun, und mein Beruf macht mir täglich aufs neue große Freude. Wenn ich dabei auch von Kollegen Anerkennung bekomme, freut mich die Arbeit noch mehr. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Dies ist nicht einfach. Ich komme um acht Uhr abends aus dem Büro; die Pflege der sozialen Kontakte kann dabei leicht zu Problemen führen. Andererseits besteht mein Privatbereich aus einem Umfeld, das wie ich beruflich sehr engagiert ist. Ich muß acht geben, daß ich mich nicht vereinnahmen lasse, denn ich brauche im Privatbereich auch den Kontakt zu Menschen, die andere Sichtweisen haben. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Ich setze mich nicht täglich mit den Mitbewerbern auseinander. Wir sind Marktführer und beobachten den Mitbewerb, besonders im Bereich der Werbung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Kommunikationsfähigkeit und Neugierde haben Priorität. Ich kann jedem raten, Auslandserfahrung zu machen: Sie erweitert eigenen Horizont, Fremdsprachen zu beherrschen wird - besonders in internationalen Konzernen - immer wichtiger. Auch aktiv zuhören zu können ist eine Fähigkeit, im beruflichen Alltag von eminenter Wichtigkeit ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es wird noch ein wenig dauern, aber ich habe die Absicht, eine Familie zu gründen. Weiters interessiert mich der soziale Bereich - wenn ich mich erst einmal finanziell abgesichert habe, möchte ich mich in irgendeiner Form sozial engagieren.

✱ Gölles Sabine

● Steckbrief

Beruf: Dipl.-Stationsgehilfin, Dipl.-Zahnartzgehilfin und Gastwirtin. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Gölles GmbH., 2326 Maria Lanzendorf, Hauptstraße 16. Geboren - Datum, Ort: 4. November 1963, Wien. Kinder: Oswald (1989) und Melanie (1990). Eltern: Erna und Franz. Hobbies: Fernsehen, Urlaube, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach eineinhalb Jahren Krankenpflegeschule brach ich diese ab, und ließ mich zwei Semester zur zahnärztlichen Assistentin ausbilden. Mein erster Job war für fünf Jahre Assistentin bei einem Zahnarzt in Wien. 1986 wechselte ich für drei Jahre in das Pensionistenheim Wienerberg und begann parallel dazu eine einjährige Ausbildung zur Stationsgehilfin. 1991 eröffnete ich zusammen mit meinem Mann das Stüberl „Bei Sabine" in Maria Lanzendorf. Nach einem Jahr war ich bereits alleinige Geschäftsführerin. Diese Lokal ist eine Art Dorfgasthaus, mit 40 Sitzplätzen und gutbürgerlicher Küche. Wir kochen auch für ein Pensionistenheim und liefern und servieren Privatpersonen Essen auf Rädern. 1996 kam das Café Meierei Franzensburg in Laxenburg dazu, welches als Kaffee-Restaurant geführt wird, mit 150 Plätzen und im Sommer auf der Terrasse kommen noch einmal ca. 300 Plätze dazu. Wir sind ein Ausflugslokal und haben ganzjährig geöffnet. In der Saison beschäftigen wir bis zu 20 Mitarbeiter. Seit 1997 betreibe ich auch das Teichbuffet im Schloßpark Laxenburg, wo 300 Sitzplätze sind, das aber im Winter nur Samstag und Sonntag geöffnet ist. Von 1999 bis Februar 2001 führte ich das Schloßkaffee in Vösendorf, welches ich aber wieder aufgab, da der Geschäftsgang eher mäßig war.

● Zum Erfolg

Gab es eine Situation, die für Ihren Erfolg wesentlich war? Ins Gastgewerbe zu wechseln, das war ein guter Schritt. Das Schloßkaffe in Vösendorf rechtzeitig zu schließen auch. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Freundlichkeit, sie müssen sympathisch sein, alles andere ergibt sich bei der Arbeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Da ist die Getränkesteuer-Rückzahlung, da geht nichts weiter, obwohl wir schon so lang bei der EU sind. **Gab es eine Situation, bei der andere aufgegeben hätten?** Wenn mich meine Eltern nicht in allen Belangen unterstützen würden, könnte ich diese Betriebe mit zwei kleinen Kinder nicht führen. **Haben Sie einen Ratschlag für die nächste Generation?** Parkplätze vor dem Lokal und ein guter Standort sind sehr wichtig. Ohne Geld würde ich heute nicht mehr beginnen, außerdem muß die Familie mitspielen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich in einem

völlig neuen Gewerbe, ziemlich schnell auf eigene Füße gestellt wurde, und das Lokal nicht nur weitergeführt, sondern zu einem florierenden Betrieb ausgebaut habe. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Eher freundschaftlich, und wenn etwas nicht funktioniert gibt es Einzelgespräche. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Durchhaltevermögen, besonders in der schwierigen Eingewöhnungsphase. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es hat schon vorher recht gut funktioniert, aber 1996 als ich die Franzensburg übernahm, da war ich mir sicher. **Was bedeutet Erfolg für Sie?** Glücklich zu sein. **Ihr Ziel?** Meine Geschäfte sollen so weiter laufen wie bisher. Ich könnte mir vorstellen, auch noch zu erweitern.

✶ Golliasch Heribert

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bürosysteme Golliasch., 2114 Großrußbach, Josef Holzmann-Straße 1. Hobbies: Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Inhaber eines Copyshops.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Elektromechaniker. Als ich nach dem Präsenzdienst in meinen Beruf zurückkehrte, merkte ich, daß darin nicht meine Erfüllung liegen würde. In der Zwischenzeit hatte ich geheiratet, und da meine Frau Volksschullehrerin (und mittlerweile Direktorin) ist, begann ich mich für diesen Beruf zu interessieren. Der Umgang mit Kindern war aber auch nicht wirklich das richtige für mich, also wurde ich Servicetechniker bei Xerox. Diese Tätigkeit im Außendienst war für mich die lange ersehnte Chance, nicht den ganzen Tag lang im Büro zu sitzen. 1991 wechselte ich in den Vertrieb und als 1994 eine konzessionierte Stelle im Waldviertel frei wurde, entschloß ich mich zur Selbständigkeit. 1999 wurde der Konzessionärsvertrag seitens Xerox aufgelöst; seitdem arbeite ich völlig unabhängig. Mein Unternehmen beschäftigt sich heute mit zwei Bereichen: erstens mit dem reinen Handel mit Büromaschinen, wobei ich mich neben Beratung und Verkauf von Kopiergeräten vermehrt auf den Bereich des Farbdruckes spezialisierte. Nach einiger Zeit verlegte ich mein Unternehmen nach Korneuburg, wo ich als zweites Geschäftsfeld einen Copyshop eröffnete. Dieses zweite Standbein beschert mir jährliche Umsatzzuwächse von zehn bis fünfzehn Prozent, da ich sowohl für die Laufkundschaft Kopien biete, als auch am Sektor Prospekte, Broschüren und Werbematerial tätig bin. Zu meinem Kundenkreis zählen Unternehmen und private Konsumenten. Ich beschäftige zwei Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Dinge umsetzen zu können, die für mich wichtig sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich konnte mir auch durch meine langjährige Erfahrung in dieser Branche ein hohes Maß an Fachwissen aneignen. Weiters setze ich mich sehr stark für meine Kunden ein, weil ich großen Wert auf gute Kundenbeziehungen lege. Ich bin sehr offen und kommunikativ, diese Stärken wirken sich natürlich sehr positiv auf die Zusammenarbeit mit meinen Kunden aus. Ich verkaufe maßgeschneiderte, individuelle Lösungen und sehe mir immer zuerst den jeweiligen Betrieb an, bevor ich ein Produkt verkaufe, das meinem Kunden dann nur Vorteile bringt. Der Kontakt endet für mich nicht mit Abschluß des Geschäftes: Ich bin sein Ansprechpartner, den er jederzeit anrufen kann. So konnte ich mir sehr langfristige Kundenbindungen aufbauen, die vor allem auf Vertrauen beruhen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich heute persönlich als erfolgreich, weil ich in meinem Leben viel erreichen konnte und noch viel vorhabe. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn es zu Problemen kommt, analysiere ich erst einmal sehr genau, was die Gründe dafür sind. Danach gehe ich an die Lösung des Problems heran, wobei ich in manchen Fällen Hilfe von außen in Anspruch nehmen muß. Es gibt aber auch Probleme, die ich nur alleine lösen kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich verlange von meinen Mitarbeitern Ehrlichkeit, hundertprozentigen Einsatz und die Bereitschaft zum Lernen. In einer kleinen Firma wie meiner muß ein Mitarbeiter ein gewisses Maß an Mehrleistung erbringen und auch einmal für einen Kollegen einspringen. Teamfähigkeit wird bei mir großgeschrieben. Da ich keinen Wert auf Hierarchie lege, verlange ich von meinen Mitarbeitern hohe Selbständigkeit und gebe ihnen auch sehr viel Entscheidungsfreiheit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Lernen, lernen, lernen! Das wichtigste ist die ständige Bereitschaft, sich weiterzubilden. Wenn man heute als Selbständiger erfolgreich werden möchte, ist es wesentlich, eine Nische zu finden und kreativ zu sein. Die Zeiten, in denen man einen Beruf hatte, den man ein Leben lang ausübte, sind wohl vorbei – deshalb muß man flexibel sein. Man muß jedenfalls ein Ziel vor Augen haben, das man konsequent verfolgt; dabei darf man sich aber nicht davor scheuen, einen anderen Weg einzuschlagen, wenn man merkt, daß ein Ziel unerreichbar ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht heute darin, mein Unternehmen so erfolgreich und kontinuierlich weiterzuführen wie bisher. Ich möchte mir keine Sorgen machen müssen, ob ich meine Mitarbeiter bezahlen kann; der Existenzangst möchte ich aus dem Weg gehen. Meine privaten Ziele liegen darin, mich wieder etwas aus dem Unternehmen zurückzunehmen, um mehr Zeit für mich und meine Familie zu haben.

✶ Gorbach Bernd

● Steckbrief

Funktion: Gesellschafter. Tätig bei: Gorbach & Stadelmann OEG., 1100 Wien, Favoritner Gewerbering 32. Geboren - Datum, Ort: 13. März 1967. Hobbies: Familie. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Vortragender am WIFI im Bereich EDV: Mc. Intosh

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura am humanistischen Gymnasium in Bregenz (1986) zog ich nach Wien und begann mit dem Studium der Psychologie und Publizistik. Dieses Studium brach ich nach dreieinhalb Jahren ab, weil ich parallel dazu als Vortragender am WIFI tätig war. Als ich schließlich die Möglichkeit bekam, gemeinsam mit der damaligen Projektleiterin einen Kurs zu konzipieren, gab ich das Studium auf, um mich auf meinen neuen Beruf konzentrieren zu

können. 1991 gründete ich mit zwei Freunden ein Unternehmen, aus dem 1992 Dont panic hervorging. Von Beginn an war ich dort im Bereich Support tätig und für die technische Weiterentwicklung zuständig. Als im März 2001 meine beiden Zwillinge geboren wurden, splitteten wir das Unternehmen, und ich übernahm den Teil Expanic. Zudem bin ich nach wie vor als Vortragender am WIFI im Bereich EDV (Mc. Intosh) tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg zeigt sich für mich in der Zufriedenheit meiner Kunden. Wenn der Kunde zufrieden ist, weil er behandelt wurde wie er es erwartete, fühle ich mich erfolgreich. Dazu bedarf es neben der fachlichen Qualifikation ein hohes Maß an sozialer Kompetenz, die ich mir im Rahmen meines Psychologiestudiums erwerben konnte. Ich glaube, daß soziale Kompetenz nicht nur für unsere Berufssparte, sondern für Dienstleistungen jeglicher Art von eminenter Wichtigkeit sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hatte bis zu meinem Studium nichts mit EDV zu tun, bemerkte jedoch sehr bald, daß ein Computer für Präsentationen, etc. wesentliche Vorteile bringen würde. Damals war Mc. Intosh gerade auf den Markt gekommen, und es stellte sich für mich die Frage, für welches System (Windows oder Mc. Intosh) ich mich entscheiden sollte. Durch die intensive Beschäftigung mit der Materie wurde immer mehr zum Spezialisten und machte mich auf diesem Gebiet schließlich selbständig. Eine weitere Stärke sehe ich in meinem Talent, Wissen zu vermitteln. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, weil ich mein Wissen an meine Kunden weitergeben kann. Dabei hat sich immer folgender Satz bestätigt: Man soll den Hungernden nicht die Fische schenken, sondern das Fischen lehren, und daran halte ich mich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab in meiner Karriere nicht viele Personen, die mich beeindruckten. Eine zentrale Person mit gewisser Vorbildfunktion war für mich jedoch Klaus Matzka, Gründer der Firma Magnet, aus der später das Unternehmen NEXTRA entstand. **Wie vereinbaren Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Die Balance zwischen Beruf und Privatleben war in meinem Leben lange Zeit nicht sehr ausgewogen; meine privaten Beziehungen spielten immer eher eine untergeordnete Rolle, da ich früher den Großteil meiner Zeit für meinen Beruf aufwendete. Dies hat sich dank meiner Frau sehr stark geändert. Ich habe mich beruflich etwas zurückgenommen, meine Familie hat heute Priorität. Heute stimme ich meinen Beruf auf meine Familie ab, und nicht umgekehrt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es wird immer wichtiger, sich trotz modernster Kommunikationstechniken wieder auf das persönliche Gespräch zu konzentrieren und nicht zu verlernen, wie man mit Menschen umgeht. Um Kundenbeziehungen aufrecht zu erhalten, bedarf es mehr als technischer Kommunikationspraktiken, wie etwa das Versenden von Emails. Man muß mit den Menschen persönlich sprechen und umgehen können, nur so kann man Beziehungen herstellen und Vertrauen schaffen.

✱ Gorczak Gertraude

● Steckbrief

Beruf: Drogistin, Kosmetikerin und Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Farone - 0001 - Studio., 2340 Mödling, Schrannenplatz 2. Geboren - Datum, Ort: 23. Juli 1953, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Rudolf Hönigschnabel. Kinder: Dagmar-Katja (1974) und Philip (1979). Eltern: Romana und Gerhard. Besondere Vorfahren: Großonkel: Engelbert Dolfuss (Bundeskanzler). Hobbies: Laufen, Tennis, Schwimmen, Skifahren, Reisen, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der einjährigen Hauswirtschaftsschule begann ich eine dreijährige Drogistenlehre in St. Pölten. Nachdem ich ausgelernt hatte, warb mich eine Kosmetikfirma in Wien ab, da ich eine gute Verkäuferin war. Es folgten Markennamen wie Margret Astor, Helena Rubinstein, Revolon und Marbert. Anfangs betreute ich spezielle Kaufhausstände, später wurde ich Depotmanagerin der Ruttner-Parfumerien in der Wiener Innenstadt und Chefkosmetikerin bei Marbert, wo ich Verkaufsschulungen in ganz Österreich leitete. 1979 heiratete ich den Generaldirektor von Marbert und schied aus der Firma aus. Im Mai 1980 eröffnete ich dieses Geschäft, damals noch als Rathaus-Parfumerie. Ab 1981 führte ich zusätzlich Wäsche, Bademoden und Accessoires. 1987 verpachtete ich die Parfümerie und half meinem Mann beim Aufbau einer Franchise-Kette, ebenfalls im Parfümerie-Bereich. Nach eineinhalb Jahren und enormem Arbeitsaufwand waren 14 Geschäfte eröffnet. Ende 1988 ging ich von der Firma weg, trennte mich von meinem Mann, und übernahm kurzfrisitg den Verkauf von Modeschmuck im Außendienst. Im November 1989 übernahm ich in Baden, die bereits bestehende Boutique Farone, die ich bis Jänner 2000 betrieb. Als 1996 der Pachtvertrag der Rathaus-Parfümerie auslief, baute ich sie um und eröffnete sie, parallel zum Standort Baden, neu. Was die Parfümerie betraf, behielt ich nur die exklusiven beratungsintensiven Depotmarken und nahm zwei Drittel Designermode dazu. Wir schminken kostenlos, oft für Bälle und (gegenüber vom Rathaus) speziell auch für Hochzeiten. Zur Zeit beschäftige ich zwei Mitarbeiterinnen und bin selbst im Geschäft. Ich verkaufe alles für die Frau, von Kopf bis Fuß, Kosmetik, Pflege, dekorative Kosmetik, hochwertige Textilien und Accessoires. Kosmetik der Firmen Guerlain, Givenchy und La Praerie, die zur Zeit hochwertigste Hautpflege. Die Mode ist von Gianni Versace, GF Ferre, Custo Barcelona, Girbaud und viele andere. Zu meinen Kunden zählen zu 50 Prozent die Bürgerinnen der Stadt Mödling und Umgebung, viele Wienerinnen und die Badener Stammkundinnen, die mich seit meiner zehnjjährigen Tätigkeit in Baden kennen. Im Frühjahr und im Herbst veranstalte ich Events mit internationalen Models, in gehobener Atmosphäre, wie zum Beispiel im City Club, Hotel Sauerhof, oder auch im Freien. In letzter Zeit sogar in Kombination mit einer Vernissage (galerie vienna), einer Autopräsentation von BMW und vieles mehr. Meine Modeschauen, die ich gern selbst organisiere, sind Stadtgespräch.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unabhängigkeit und ein unkompliziertes Leben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich arbeite sehr gern, habe mir den richtigen Beruf ausgewählt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich aus einer Kleinstadt kommend, bei den Großen der Designerwelt eingeladen war. Es ist auch die Vorbildwirkung, die ich für meine Kundinnen ausübe, sie vertrauen meinem Geschmack und meinem Know-How. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon in der Lehrzeit, da durfte ich bereits bedienen, während die anderen Lehrlinge im Lager bleiben mußten. Später wurde ich öfters abgeworben, was mir Sicherheit gab. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als

ich mich 1989, nach der Trennung von meinem Mann, ohne Geld, nur mit Fremdkapital selbständig machte. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** 1992, als mein damaliger Lebensgefährte auch aus der Geschäftspartnerschaft ausstieg, hatte ich ein finanzielles Tief, aber ans Aufgeben dachte ich nie. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es stört mich, daß man immer länger vorordern muß, und somit das volle Risiko allein trägt. Die Promptware ist leider nicht exklusiv genug. Ausverkäufe waren früher an fixe Zeiten gebunden, und heute gibt es bei manchen, auch bei exklusiven Firmen, das ganze Jahr hindurch Billigstangebote. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig sind, positive Ausstrahlung und gepflegtes Aussehen. Meine Mitarbeiterinnen kannte ich schon vorher und so war eine, mir wichtige, Vertrauensbasis gegeben. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Eher als Vorbild und Kollegin, die mit anpackt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In dieser Stadt die Kundinnen gut zu beraten. Mein Ziel ist, weiterhin die aktuellen Trends aus Paris und Mailand in die Mödlinger Gesellschaft einzubringen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sich nicht nur mit Fremdkapital allein selbständig zu machen.

✱ Gornik Walter Mag.

„Qualitativ hochwertige Arbeitsleistung ist ein sehr wichtiges Thema: der Kunde zahlt die Gehälter, und nicht die Firma!“

● Steckbrief

Beruf: EDV-Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Euro Systems Consulting., 2351 Wiener Neustadt, Ricoweg 22. Geboren - Datum, Ort: 10. März 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Karin, geb. Martinu. Kinder: Florian. Eltern: Josefine und Stefan. Hobbies: Musik, Schlagzeugspielen, Eisenbahnbau, Sport.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1973 maturierte ich und begann anschließend an der WU Betriebswirtschaft zu studieren. Da ich von meinen Eltern aus erzieherischen Gründen nicht finanziell unterstützt wurde, wofür ich ihnen heute dankbar bin, da ich lernte mit Geld umzugehen, war ich während des gesamten Studiums in den unterschiedlichsten Jobs tätig. Nach meinem Magisterium 1978 folgte eine siebenjährige Tätigkeit bei der Firma Philips Data Österreich. Hier wollte ich in den Marketingbereich, kam jedoch in die EDV-Computersystem Abteilung, in den Verkauf. Zunächst war dies nicht die Beschäftigung, die ich mir vorgestellt hatte, sie war jedoch von der Aufgabenstellung und vom Einkommen her interessant. Ich hatte überdurchschnittliche Erfolge, wurde Bereichsverkaufsleiter, wollte mich jedoch lieber statt dem Hardwarebereich dem Bereich Lösungskompetenz widmen, und machte mich daher 1985 mit einem Partner in der Softwarebranche selbständig. Wir gründeten die Firma PCS-Pfunder, wobei mein Aufgabenbereich die Geschäftsleitung und der Verkauf waren. 1991 trennte ich mich von meinem Partner, gründete mit drei Miteigentümern, welche ich in den nächsten Jahren ausbezahlte, die Firma Euro Systems GmbH, und bin seit 1997 alleiniger Eigentümer.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie Erfolg? Im Geschäftsleben ist die wirtschaftliche Seite ausschlaggebend. Für mich drückt sich Erfolg nicht nur in der Bilanzziffer, sondern auch durch die Qualität der Arbeit und die der Mitarbeiter aus. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin sowohl im beruflichen wie auch im privaten Bereich äußerst zielorientiert, habe klare Vorstellungen wie und zu welchem Zeitpunkt ich meine Ziele erreichen kann, und gehe sehr konsequent und vehement meinen Weg, auch wenn andere dabei auf der Strecke bleiben. Mein Leitsatz war immer: „Singen können alle, reden kann nur einer“, und meine Erfolge geben mir recht. Ich bin ein extremer Verfechter von Budgetierungen, sowohl auf der finanziellen Basis als auch auf der Seite von Produktstrategien. Bevor ich etwas produziere, muß ich schauen welche Software der Markt braucht, damit ich sie mit meinen Mitarbeitern entsprechend produziere. Menschen darf man nicht als Maschinen betrachten. Jeder ist anders einsetzbar, dementsprechend muß man handeln. Ich beschäftige mich mit der Persönlichkeit meiner Mitarbeiter, erstelle gemeinsam mit jedem einzelnen Mitarbeiter für seine persönliche Entwicklung ein Ziel, helfe also beim Aufbau seiner Karriere und nehme mir Zeit, diese auch in Gesprächen zu reflektieren. Das Ergebnis dessen ist die geringe Personalfluktuation in unserem Haus, worauf ich stolz bin. Ein Hauptthema für mich ist, die Motivation meiner Mitarbeiter. Ich tue sehr viel dafür, da ich der Meinung bin, daß nur motivierte Mitarbeiter ihre Aufgabe wirklich gut machen. Für mich ist Kundenbetreuung und die Erfüllung ihrer Wünsche mit qualitativ hochwertiger Arbeitsleistung ein sehr wichtiges Thema, nach dem Leitsatz: „der Kunde zahlt die Gehälter und nicht die Firma“. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wenn ich meine Firma ansehe, ja. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Leider nein. Mein enormer Arbeitszeiteinsatz und Erfolgsstreben hat die privaten Beziehungen negativ beeinflußt. meine derzeitige Frau ist in der Firma beschäftigt, was von Vorteil ist. **Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig?** Nur mit Mitarbeitern hat man Erfolg. Ich selbst kann nicht programmieren, und könnte daher nichts produzieren. Darüber muß ich mir als Unternehmer im Klaren sein. **Welche Kriterien müssen Mitarbeiter erfüllen?** Ich lege größten Wert auf selbständiges Arbeiten, jeder kann seine Arbeitsgewohnheiten und die Art des Arbeitens selbst gestalten, wichtig für mich ist nur die rechtzeitige Erreichung des Ziels.

✱ Gosch Carola Dipl. Ing. MBE

● Steckbrief

Beruf: Mathematikerin. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Gosch Consulting GmbH., 1190 Wien, Gunoldstraße 16; 8010 Graz, Schützenhofgasse 8. Geboren - Datum, Ort: 2. Juni 1961, Graz. Kinder: Tobias (1989) und Lisa (1992). Eltern: Christa und Anton. Hobbies: Laufen, lesen und meine Kinder.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1979 begann ich das Studium der Technischen Mathematik, Zweig Informationstechnologie auf der Technischen Universität Graz. Der Abschluss erfolgte 1984. In diesen Jahren arbeitete ich im Büro der Firma Kärcher mit, um mir mein Studium zu finanzieren. 1984 übersiedelte ich nach Wien und erhielt eine Halbtagsstelle als Projektmanagerin und Entwicklerin für medizinische Statistik im AKH und gründete gleichzeitig mein Einzelunternehmen mit dem Betriebsgegenstand „Statistische Studien und Datenbanken im

medizinischen Bereich". 1986 ging ich nach Graz zurück und war in der Forschungsgesellschaft Joanneum im Bereich der digitalen Bildverarbeitung tätig. 1989- 1992 studierte ich technischen Umweltschutz und unterrichtete ab 1990 an der Höheren Technischen Lehranstalt in Graz. Zusätzlich weitete ich meine Tätigkeit im Bereich des Einzelunternehmens aus und eröffnete ein Büro in Graz. 1994 hatte meine Einzelfirma bereits eine Größe erreicht, bei der es angebracht war, das Team und die Projekte in eine GesmbH zu übernehmen. Viele unserer Kunden waren in Wien ansässig und so eröffnete ich 1997 ein Büro am Handelskai. Als dieses 1998 auch zu klein wurde, übersiedelten wir in das größere Büro in die Gunoldstraße 16. Von 2000 bis 2001 absolvierte ich den MBE Master of Business Engeneering an der Hochschule in St. Gallen sowie das Advanced Management Programm an der Universität of California- Berkley. Zu den Hauptaufgaben von Gosch Consulting gehört Geschäftsprozessmodellierung, Informationsmanagement und die individuelle Softwareentwicklung. Da unsere Kunden überwiegend aus dem öffentlichen Bereich kommen, haben wir speziell auf dem Sektor eGovernment große technische und organisatorische Kompetenz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn man mit sich selbst und mit denen, die einem beruflich anvertraut sind, Dinge bewegen kann, die Anderen einen Nutzen bringen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Bereitschaft Herausforderungen anzunehmen. Sehen Sie sich als erfolgreich?Ja, weil meine Ideen auch aktiv von den Mitarbeitern mitgetragen werden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon in meiner Studienzeit machte ich die Erfahrung, daß ich Herausforderungen erkennen, analysieren und einer Lösung zuführen kann. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Wenn bei einer Entscheidung nicht nur die fachlichen und rechtlichen Aspekte, sondern das gesamte Umfeld, hinsichtlich der Auswirkungen einer Entscheidung geprüft werden. Die Entscheidung für ein gesundes Wachstum und den Aufbau einer Führungsebene, obwohl ich ursprünglich mit einem kleinen Team arbeiten wollte. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Es gibt immer wieder Projekte die durch externe Bedingungen zeitliche Vorgaben haben, die sich in der Theorie nicht realisieren lassen. Nur durch Risikoeinschätzungen, spezielle Projektmanagement- Maßnahmen und außergewöhnlichen Einsatz der Mitarbeiter können sie möglich werden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Der Markt bestimmt die Personalpreise und leider nicht die Qualifikation und die Leistung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es entscheiden zu 80 Prozent Persönlichkeitsmerkmale und zu 20 Prozent das Fachliche. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Als partnerschaftlicher Coach und als Leaderfigur. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Im Jahr 2000 waren es zirka vier Monate durch den MBE über das Jahr verteilt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte begreifen, daß jede große Reise mit dem ersten Schritt beginnt und sollte wissen, daß wenn man auf der Reise ist, es kein „Zurück" gibt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Nie aufhören zu lernen. Möglichst vielen Menschen meine Erfahrungen weiterzugeben, insbesondere meinen Kindern.

✱ Göschl Günther Mag.

● Steckbrief

Funktion: Direktor Finanz u. Administration. Tätig bei: ORACLE Ges.m.b.H., 1200 Wien, Brigittenauer Lände 50-54. Geboren - Datum, Ort: 3. Juni 1959, Wien. Hobbies: Skifahren, Laufen, Lesen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der Handelsakademie in Wien-Josefstadt, absolvierte ich den Präsenzdienst. 1979 erfolgte die Immatrikulation an der Wirtschaftsuniversität in Wien, mit den Schwerpunkten Marketing, Außenhandel und Controlling. 1981 arbeitete ich drei Monate in Hartford/USA. Von 1982 bis 1984 führten mich Studienaufenthalte nach Frankreich und Tunesien. 1985 erfolgte die Sponsion zum Magister der Handelswissenschaften. Im gleichen Jahr trat ich bei IBM Österreich als Market Research Analyst and Economist ein. In den nachfolgenden Jahren übte ich verschiedenste Tätigkeiten in der Marktforschung, Geschäftsplanung und im Controlling aus. 1990 wurde ich nach Paris zur IBM Europe entsandt. 1993 kehrte ich nach Wien zurück und war als Program-Manager für Großsystemplanung zuständig. 1994 erfolgte der Übertritt in die IBM Eastern Europe Inc., mit Sitz in Wien und Ernennung zum Manager für Finanzen der PC-Company. 1996 wurde ich zum stellvertretenden Direktor für Osteuropa und CIS für die Bereiche PC-Company, Allianzen und Mittelstandsbetriebe der IBM Central Europe & Russia, ernannt. 1997 wechselte ich zu Oracle Ecemea mit Sitz in Wien und wurde Finanzdirektor „Emerging Territories". Damit verbunden war auch die Übernahme der alleinigen Geschäftsführung der ORACLE AG, mit Sitz in Schaffhausen (Schweiz). Diese Tochtergesellschaft mit 30 Mitarbeitern ist sowohl der Rechtsträger als auch das Finanz- und Verwaltungszentrum für alle Geschäfte in den Emerging Territories (Osteuropa und Afrika). Im Juni 1999 wurde ich zum Direktor für Finanzen und Administration für Österreich und adriatische Länder, sowie zum gewerberechtlichen Geschäftsführer von Oracle GmbH ernannt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, wenn man seine Vorstellungen und Ziele in der Realität verwirklichen kann, etwa den oft langen Weg zum Ziel konsequent verfolgt. Früher habe ich mich erfolgreich gefühlt, wenn ich die Karriereleiter stetig hinaufgestiegen bin. Mittlerweile ist dieses Erfolgskriterium in den Hintergrund getreten, und ich fühle mich dann erfolgreich, wenn ich meine oder die in mich gesetzten Erwartungen erfüllen oder sogar übererfüllen kann. Um Ziele erreichen zu können, ist neben Konsequenz vor allem fachliche Kompetenz und eine fundierte berufliche Praxis notwendig. Überhaupt glaube ich, daß berufliche oder berufsverwandte Praxis für den späteren Werdegang von eminenter Bedeutung ist, und damit gar nicht früh genug begonnen werden kann. Schon während meiner Studienzeit habe ich den Finanzbereich kennengelernt, besonders den analytisch planenden Teil, während ich mich für den praktischen Bereich, etwa die Buchhaltung, weniger interessierte. Der Finanzbereich bietet so viele Möglichkeiten, das Geschäft und den Erfolg mitzugestalten, und tatsächlich werden die meisten Unternehmen de facto viel stärker vom Finanzdirektor gesteuert, als man es von außen wahrnehmen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Der Finanzdirektor ist selten derjenige, der sich selbst als erfolgreich bezeichnen kann. Aber wenn mein Generaldirektor erfolgreich ist, dann bin ich es auch, während es umgekehrt nicht immer so sein muß. Aus dieser Erfolgsdefinition kann ich jedoch ableiten, daß ich sowohl jetzt, als auch in der

Vergangenheit immer sehr erfolgreiche Chefs gehabt habe, und somit selbst wohl auch erfolgreich war. Selbst in jenen Jahren, wo wir unsere finanziellen Ziele verfehlten, zweimal nur sehr knapp und das dritte Mal in Rußland war es quasi höhere Gewalt, wurden diese verlorenen Jahre recht erfolgreich zur besseren Ausrichtung auf das jeweils nächste Geschäftsjahr verwendet. Für diese Philosophie des Begriffs Erfolg waren sicher meine Lehrjahre bei IBM sehr maßgeblich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Voraussetzung dafür, daß diese beiden Bereiche harmonieren können, ist auf alle Fälle eine tolerante Partnerin, mit der die wenig verbleibende Zeit intensiv genutzt werden kann. Als ich für Oracle, von der Schweiz aus, rund 30 Emerging Countries betreute und pro Jahr rund 120 Flüge absolvierte, war es nicht einfach, mein Privatleben überhaupt als solches zu erkennen. Die wenigen Stunden wurden vor allem für organisatorische Fragen mit dem Ehepartner oder für die Kinder genützt, und mangels verfügbarer Zeit verlor ich auch den Kontakt zu vielen Freunden. Dies hat sich nun insofern normalisiert, soweit man 70 bis 80 Arbeitsstunden in der Woche als normal bezeichnen kann, als ich meinen beruflichen Mittelpunkt wieder in Österreich habe, weit weniger reisen muß, und damit auch wieder mehr Zeit für das Familienleben und für Freunde habe. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Mein Führungsprinzip stellt das Wohl und das berufliche Weiterkommen der eigenen Mitarbeiter in den Mittelpunkt, denn nur motivierte Mitarbeiter können erfolgreich sein und dadurch auch die Arbeit des Managers mit Erfolg krönen. Diese Einstellung begann schon in meiner Jugend, wo ich bei den Pfadfindern das Leadership-Handwerk von Klein auf erlernte und verschiedene Leitungsaufgaben innehatte. Am meisten lernte ich wohl, als ich sechs Jahre lang für eine 220-köpfige Pfadfindergruppe, darunter 22 Pfadfinderleiter, verantwortlich war. In dieser Funktion mußte ich wie ein Unternehmer agieren. Ich benötigte Kenntnisse in Management, Marketing, Ausbildung, Finanzen, Pädagogik und vor allem die Fähigkeit zur Motivation von Mitarbeitern. Denn nur durch gemeinsame Aktivitäten, Teamdenken, Zielvorgaben, Spaß und Freude konnte ich die Jugendleiter für ihre ehrenamtliche Arbeit mit Kindern motivieren. Das war ungleich schwieriger, als mit meinen heutigen Mitarbeitern bei Oracle, wo ich auch den Gehaltszettel als Motivationsfaktor einsetzen kann. Wichtig für die Motivation der Mitarbeiter ist auch eine ausgeprägte kommunikative Ader des Vorgesetzten, denn nur voll informierte Mitarbeiter wissen, warum etwas getan werden muß, und können dann jene Leistung erbringen, die man von ihnen erwartet.

Wo sehen Sie die Stärke Ihres Unternehmens? Wir sind ein amerikanisches Unternehmen und haben eine gewachsene Struktur, mit reichlicher Kapitalausstattung und einen Managementstil, welcher in allen Hierarchien nachvollziehbar ist. Eine wesentliche Stärke unseres Unternehmens ist, daß seinerzeit der Gründer eine reine Datenbankfirma ins Leben gerufen hat, welches am Markt eine Konkurrenz zu IBM geworden ist. Oracle ist nicht nur eine der ersten Internetfirmen, sondern wir leben auch was wir verkaufen, und dabei schauen uns sehr viele Unternehmen neidvoll zu. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich versuche zweimal jährlich ein Seminar, innerhalb des Konzerns, zu besuchen. Was die Finanzwirtschaft betrifft, so gilt es Seminare z.B. vom Controllerinstitut und auch von der Universität zu besuchen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist, daß man neben dem Studium auch die Praxis kennenlernt. Durch die Praxis erfährt man, wo die eigenen Stärken liegen, das heißt, man soll in sich hineinhören und die richtige Entscheidung betreffend der Berufslaufbahn treffen. Wenn man z.B. ein Wirtschaftsstudium absolviert, sollte man sich nicht in eine Richtung entwickeln, sondern auch in die Bereiche EDV, Controlling, Volkswirtschaft und Personalführung hineinschnuppern.

✱ Gotsbachner Josef

Kfz-Fachbetrieb
Josef Gotsbachner Ges. m. b. H.
NISSAN

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechanikermeister. Funktion: Gesellschafter. Tätig bei: Nissan - Josef Gotsbachner GmbH., 3204 Kirchberg an der Pielach, Melker Straße 18. Geboren - Datum, Ort: 8. November 1937, Kirchberg an der Pielach. Familienstand: Verheiratet mit Erika. Kinder: Josef (1961) und Peter (1962). Eltern: Josef und Stefanie. Ehrungen: Ehrenzeichen der FFW für 25- und 40jährige Mitgliedschaft, Bronzener- und Silberner Ehrenbruch des Landesjagdverbandes, FFW/Kirchberg Lebensretter-Medaille, Bronze- und Silbermedaille vom Gesangsverein, Gemeinde- Silberne Ehrenmedaille für die Tätigkeit in der Gemeinde. Mitgliedschaften: FFW Kirchberg, Männergesangsverein, Schützenverein, Jagdgenossenschaft Kirchberg an der Pielach. Hobbies: Jagen, Singen, früher- Schützenverein. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Zehn Jahre Gemeinderat in Kirchberg an der Pielach, 45 Jahre FFW-verantwortlich für die Kraftfahrzeuge.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Grundschule in Kirchberg an der Pielach absolvierte ich eine dreijährige Fachschule für Maschinenbau in St. Pölten und schloß diese 1955 mit der Gesellenprüfung ab. Bei der Firma Piermayr machte ich ein Praktikum von eineinhalb Jahren und legte 1957 den Präsenzdienst in der Panzerschule Hörsching ab. Noch im gleichen Jahr trat ich in den elterlichen Betrieb ein, legte 1960 die Kfz-Meisterprüfung und 1966 die Landmaschinenmeisterprüfung ab. 1960 heirate ich, meine Frau ist bis zum heutigen Tag in der Firma tätig. Die Geschichte der Firma geht bis auf das Jahr 1908 zurück, als mein Großvater den damaligen Einmannbetrieb, ein Sägefeilenunternehmen, kaufte und eine Huf- und Wagenschmiede daraus errichtete. Mein Vater, ein gelernter Huf- und Wagenschmied, übernahm dieses Unternehmen im Jahre 1936. Zur damaligen Zeit gab es noch fast keine Kfz-Mechaniker und die Schmiede und Schlosser buhlten um dieses Gewerbe. 1930 entschloß sich mein Vater, den Beruf eines Kraftfahrzeugmechanikers zu erlernen, wobei aber der Gewerbebrief auf Autoschlosser lautete. 1932 meldete mein Vater auch das Gewerbe für Fahrrad- Maschinenhandel und Kfz-Reparaturwerkstätte an. 1931 eröffnete der Großvater eine Tankstelle (Vakuumöl und Co), eine Benzinzapfsäule mit Handbetrieb. 1937 übernahm mein Vater die Firma mit allen Gewerben, heiratete und führte den Betrieb mit Mitarbeitern weiter. Bis zum Jahre 1970 vergrößerte mein Vater den Betrieb, Werkstätten und Büro und unter größten Schwierigkeiten wurde die Grundfläche des Betriebsgeländes erweitert, da ein Teil des Berges hinter

dem Haus und der Werkstatt abgebaut werden mußte. 1970 übernahm ich die Firma vorerst als Einzelunternehmer (das Gewerbe des Huf- und Wagenschmiedes wurde zurückgelegt) und vergrößerte die Tankstelle sowie die Werkstätte. 1976 wurde die Firma in eine GmbH umgewandelt, wobei ich als geschäftsführender Gesellschafter fungiere, meine Frau und meine zwei Söhne wurden als Gesellschafter eingetragen. Von 1970 bis 1982 hatten wir die Citroen-Händlervertretung, legten diese aber dann zurück und übernahmen statt dessen die NISSAN-Vertretung, die wir bis zum heutigen Tage führen. Im Laufe der letzten 15 Jahre übernahmen wir auch die PUCH – Moped, Motor- und Fahrrädervertretung. Auch führen wir als Handels- und Reparaturbetrieb Stehl- und Husquarnamotorsägen und Husquarna Nähmaschinen. Im Mai 2001 mußten wir das Gewerbe für den Tankstellenbetrieb zurücklegen und schlossen unsere BP-Tankstelle. Auf Grund eines Unfalles ging ich in Frühpension und mein Sohn Peter übernahm im März 1993 die Stelle des Geschäftsführers in der GmbH und führt seitdem den Familienbetrieb erfolgreich weiter.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele zu erreichen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Anpassung an andere Menschen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, die Firma zu übernehmen, wurde mir praktisch in die Wiege gelegt, ich betrachte sie heute als eine sehr Erfolgreiche. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich angesehen?** Ja, natürlich. Alle Lehrlinge, die früher bei uns gelernt haben, besuchen uns immer wieder, die meisten Autos verkaufen wir im eigenen Freundeskreis. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, vorwiegend durch Kunden, aber auch von der Gemeinde, in der ich zehn Jahre lang Gemeinderat war. **Was verstehen Sie unter Niederlagen?** Eine Niederlage erfahre ich, wenn die Konkurrenz hart zuschlägt. **Wie gehen Sie damit um?** Ich ärgere mich darüber und vergesse es dann. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, meine Frau und mein Sohn arbeiten im Betrieb mit und spielen somit eine große Rolle bei meinem Erfolg. **Spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Unsere Mitarbeiter spielen eine große Rolle bei unserem Erfolg, die meisten arbeiten seit vielen Jahren bei uns. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Vorerst einmal achten wir auf das soziale Umfeld. Der Bewerber muß sehr flexibel sein und womöglich auch ein gutes Zeugnis haben. Eine Schnupperwoche bieten wir immer an. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich stehe sehr zeitig auf und gehe im Wald spazieren. Sehr viel Kraft schöpfe ich aber vor allem aus der Jagdtätigkeit (hegen, füttern, Hochstände bauen). **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, daß mein Sohn die Firma so erfolgreich weiterführt wie bisher. **Ihr Lebensmotto?** Durch die Natur finde ich wieder zu mir. **Haben Sie Vorbilder?** Erfolgreiche Firmenunternehmer in der Autobranche. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man beabsichtigt, einen Betrieb zu eröffnen, muß man darauf achten, daß man diesen nur so groß hält wie man imstande ist, ihn auch zu führen.

Gotsmi Rudolf

Steckbrief

Beruf: Tischlermeister, Raumplaner und objektiver Einrichtungsberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: RG Möbel., 3671 Marbach, Krummnußbaum 23. Geboren - Datum, Ort: 1. Jänner 1966. Familienstand: Verheiratet mit Ulrike. Kinder: Nils (1992) und Bernd (1994). Eltern: Johann und Cecilia. Ehrungen: Österreichischer Fußballcupsieger mit SC Krems, Niederösterreichischer Fußballcupsieger mit Gottsdorf und diverse Fußballmeistertitel als Spieler, wie auch als Trainer. Hobbies: Fußball (staatlich geprüfter Fußballtrainer); Finanzgeschäfte (Börse); Psychologie; Familie und Arbeit mit Kindern, Musik (Trompete, auch in einer Band gespielt).

> „...persönlicher Kontakt und Beratung der Kunden haben für mich höchste Priorität.“

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Volksschule besuchte ich in Klein-Pöchlarn und die Hauptschule in Pöchlarn. Anschließend ging ich ein Jahr in die Handelsschule in Ybbs und begann dann eine Tischlerlehre bei der Firma Kaufmann in Pöchlarn. Nach Ablegung der Gesellenprüfung 1985 war ich anschließend noch drei Jahre in diesem Betrieb tätig. Im darauffolgenden Jahr arbeitete ich als Montagetischler bei der Firma Bühl in Krems, wobei ich mich damals schon mit dem Gedanken trug, in den Verkauf überzuwechseln. Ein Jahr später bot sich dann die Gelegenheit bei der Firma Sonnleitner in Marbach, wo ich als Einrichtungsberater angestellt wurde. In dieser Tätigkeit war ich zwei Jahre beschäftigt, wechselte aber anschließend aus privaten Gründen die Position innerhalb der Firma, um eine Disponententätigkeit im Betrieb zu übernehmen, die ich dann vier Jahre, bis 1995, ausübte. Zu diesem Zeitpunkt entschied ich, die Tischlermeisterprüfung zu machen, und schloß diese noch im gleichen Jahr ab. Ich bekam ein Angebot von der Firma Lehner-Leisten, um ein Qualitätssicherungssystem aufzubauen. Nach zweieinhalb Jahren war dieses Projekt beendet und ich ging wieder als Einrichtungsberater zur Firma Sonnenmöbel zurück, wo ich bis 1999 beschäftigt war. Im Jahre 2000 habe ich mich dann mit der Firma RG Möbel Planungs- und Maklerbüro, selbständig gemacht. Ich biete vorwiegend Einrichtungsgegenstände an, die individuell gestaltet werden. Die individuellen Lösungen für jeden Raum und jeden Kunden sind ein Know-how von mir. Die Möbel die über mich bezogen werden, sind von hoher Qualität. Die persönliche Beratung, der persönliche Kontakt zu den Kunden und das Eingehen auf deren Bedürfnisse hat bei mir höchste Priorität.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine Kunden zufriedenstellen kann, dann bin ich selbst zufrieden, und dann bin ich auch erfolgreich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Vorwiegend Ausdauer. Ich kann auch sehr gut mit den Kunden umgehen. In jedem meiner Berufsbereiche halte ich mein Wissen immer auf dem neuesten Stand. Ich arbeite mit dem Internet und habe auch schon Erfolge damit erzielen können. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Mein persönlicher Einsatz ist sehr groß. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Größtenteils schon. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, die habe ich gezielt angestrebt. **Welche Situation war für Sie wichtig?** Meine Frau kennenzulernen. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, eine sehr große, meine Frau und meine Kinder unterstützen mich moralisch sehr. **Wie verarbeiten Sie Niederlagen?** Unter einer Niederlage versteht man, wenn man schuldlos eine Zielsetzung nicht erreicht. Ich analysiere die Situation und ziehe dann meine Konsequenzen daraus. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Vorwiegend aus der Familie und aus meinen Erfolgen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Privat gesehen, möchte ich, daß meine Kinder trotz ihrer guten An-

lagen auch später noch Menschen bleiben. Beruflich ist es so, daß die Geschwindigkeit, mit der der Markt voranschreitet, nicht einzuschätzen ist. Der Konkurrenzdruck ist gewaltig hoch, aber ich will meine Arbeitsethik weiterhin so einsetzen und so die Marktlücken füllen, die andere Marketingmethoden nicht abdecken können. **Ihr Lebensmotto?** „ Feste arbeiten und Feste feiern". **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Überlegen, ob man in dem Arbeitsbereich den man gewählt hat, erfolgreich sein kann, und ob dieser eine Marktlücke abdeckt. Nur konzentriert in diesem Bereich arbeiten, denn dadurch kann man die „Multis" umgehen.

✶ Gouilal Irene

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännische Angestellte. Funktion: Mitinhaberin, Geschäftsführerin. Tätig bei: Hotel-Restaurant Danubius Gouilal Gastronomie GmbH., 2304 Orth an der Donau, Am Markt 6. Geboren - Datum, Ort: 28. März 1976, Wien. Familienstand: Verheiratet mit M´Hamed. Eltern: Luise und Herbert Kern. Hobbies: Musik, Lesen

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Unterstufen- Gymnasium entschloß ich mich für eine die kaufmännische Ausbildung und besuchte die Handelsakademie Wien XXII. 1994 fuhr ich im Rahmen einer Sprachreise mit der Schule nach Malta und lernte dort meinen Mann kennen. 1996 maturierte ich und arbeitete anschließend ein Monat als Aushilfskraft bei der Firma Hiross, wo ich schon während meiner Schulzeit im Sommer arbeitete. Aufgrund deren schlechter wirtschaftlicher Situation war für mich eine längere Beschäftigung nicht möglich. Ich begann nach erfolgloser Arbeitssuche mit dem Studium der Wirtschaftsinformatik, bemerkte jedoch schnell, daß dies nicht das Richtige für mich ist und wechselte zur Kunstgeschichte, für die ich seit meiner Schulzeit Interesse hatte. Meine Suche nach Arbeit unterbrach ich jedoch nicht und konnte 1997 bei Dr. Sieber-Versicherungsmakler beginnen. Ich empfand einen Einstieg in die (Kaufmännische) Arbeitswelt Karriere fördender als das Beenden des Kunstgeschichtestudiums. Da ich dort in keiner Weise gefordert war, war ich bemüht eine andere Stelle zu finden und konnte im April 1998 bei Baumeister Holler in Orth an der Donau als Sekretärin beginnen. Hier hatte ich einen interessanten, abwechslungsreichen Aufgabenbereich. Im Februar 1999 heiratete ich, war ab November 1999 mit meinem Mann Gesellschafterin des Restaurant Castel Nouvo, wo er als Chefkoch arbeitete. Ich lernte in meiner Freizeit viel über Gastronomie und absolvierte den Kurs für die Gewerbeberechtigung. Da es mit unserem Partner Schwierigkeiten gab, suchten mein Mann und ich ein eigenes Lokal und fanden es in Orth an der Donau. Im Dezember beendete ich meine Arbeit bei Baumeister Holler und im März 2000 eröffneten wir das Hotel-Restaurant Danubius.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Daß ich meine Ziele verwirklichen kann, Spaß daran habe und für das, was ich tue Anerkennung erhalte. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Für mich war es immer sehr wesentlich unabhängig zu sein, etwas zu tun und daher nahm ich auch zwischendurch Beschäftigungen an, die nicht meinem Wunsch nach selbständigem Arbeiten entsprachen. Diese Zeit benützte ich jedoch zu lernen und um eine entsprechende Stelle zu finden, was mir auch gelang. Der Erfolg mit unserem Hotel-Restaurant liegt sicher auch daran, daß mein Mann und ich uns die Arbeitsbereiche nach unserem jeweiligen Neigungen und Begabungen aufteilen, jedoch von der Arbeit des anderen auch Ahnung haben. Der freundliche, unaufdringliche Umgang mit den Gästen ist für das Hotel so wesentlich, wie die ausgezeichnete Küche mit der guten Qualität der Ware für das Restaurant. Dieser Verdienst kommt hauptsächlich meinem Mann zu. Mein Bereich ist der kaufmännische Teil und das Hotel. Ich vergrößerte die Übernachtungsanzahl durch Werbung, bzw. indem ich Kontakt mit Reiseunternehmen aufnahm, schnell auf Anfragen reagierte und bemüht bin, daß sich die Gäste in unserem Haus wohlfühlen. Dazu kommt der Vorteil, daß unser Haus in ruhiger Lage in der Nähe von Wien ist, genügend Parkplätze vorhanden sind und wir preislich günstig sind. Ich bin bemüht zu lernen, Dinge anzunehmen und in unserem Bereich umzusetzen was jedoch ein nie endender Lernprozess ist. Man darf sich deshalb nie auf den schon erreichten Erfolg und Zielen ausreichen, dann wird man sonst rasch schiffbruch erleiden. Allerdings geht es nicht ohne Glauben an mich selbst und der Bereitschaft sehr viel zu arbeiten, bei Verzicht auf Freizeit und persönliche Bedürfnisse. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich in bald alles wesentliche Lernte und im Hotelbereich ja, weil ich die Übernachtungszahlen in relativ kurzer Zeit steigern konnte. **Ist Anerkennung für Sie wesentlich?** Es freut und motiviert mich, Lob zu bekommen, was jedoch meiner Hintergrundarbeit selten ist. **Spielt Familie beim Erfolg eine Rolle?** Ja, mein Mann und ich arbeiten sehr gut zusammen, besprechen und entscheiden gemeinsam und unterstützen einander. Auch, meine Eltern helfen unterstützen uns sehr. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Ja, man kann nicht alles selbst machen und braucht daher verläßliche Leute, die nach meinen Vorgaben arbeiten ohne ununterbrochen kontrolliert zu werden. Aufgrund meiner Jugend ist es manchmal nicht so einfach und daher wichtig, daß ich von vornherein klarstelle die Chefin zu sein. Es ist jedoch ein langer schwieriger Prozess Kompetentes, verläßliches und vertrauensvolles Personal zu finden. Schlechtes Personal kann sehr viel kaputt machen, was man sich mühevoll aufgebaut hat.

✶ Gouilal M´Hamed

● Steckbrief

Beruf: Koch und Kellner. Funktion: Mitinhaber und Geschäftsführer. Tätig bei: Hotel- Restaurant Danubius Gouilal Gastronomie GmbH., 2304 Orth an der Donau, Am Markt 6. Geboren - Datum, Ort: 6. August 1963, Ifrane (Marokko). Familienstand: Verheiratet mit Irene. Eltern: Fatima und Lhossin. Hobbies: Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte bis 1979 die Schule in Marokko. Zu diesem Zeitpunkt übersiedelte ich mit meiner Familie nach Paris, wo ich eine Hotelfachschule mit anschließender dreijähriger Praxis in verschiedenen Pariser Hotels absolvierte. Ab 1989 war ich Chefkoch und fuhr 1991 auf Urlaub nach Malta. Bei dieser Gelegenheit bekam ich das Angebot als Chef-

koch, mit besseren finanziellen Bedingungen, in Malta zu bleiben. Dies tat ich dann auch, fuhr 1992 auf Urlaub nach Deutschland und sah mich um, ob ich hier eventuell eine besser dotierte Chefkochstelle finde. Dies war dann in München im Restaurant DAL CAVALIERE der Fall. Im März 1994 erhielt ich von meinem ehemaligen Chef auf Malta ein gutes Angebot und verlegte somit meinen Arbeitsplatz wieder. Im gleichen Jahr lernte ich meine Frau kennen, die sich auf einer Sprachreise auf Malta befand und übersiedelte nach unserer Heirat im Februar 1999 nach Österreich. In Wien begann ich im italienischen Restaurant Castel Nuovo zunächst als Chefkoch und bewirkte bereits in den ersten sechs Wochen eine enorme Umsatzsteigerung. In der Folge gingen meine Frau und ich eine Partnerschaft mit dem Lokalbesitzer ein. Da jedoch Probleme in dieser Partnerschaft entstanden und der Orther Schloßhof zu diesem Zeitpunkt veräußert wurde beendeten wir die Zusammenarbeit, erwarben den Orther Schloßhof und nannten ihn Hotel-Restaurant Danubius, welches im März 2000 eröffnet wurde.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine Arbeit so mache, daß ich mich damit gut fühle und der Verdienst meiner Arbeitsleistung entspricht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mir war bereits in der Hotelfachschule klar, daß ich ein eigenes Lokal haben möchte. Deshalb arbeitete ich ganz bewußt in dieser Richtung und war bemüht mich fortlaufend finanziell zu verbessern. Da ich von meinem Können überzeugt bin, machte ich es folgendermaßen: ich ging in ein Lokal, bot meine unentgeltliche Arbeitskraft für eine Woche an, und zeigte was ich kann und wurde dann stets als Chefkoch eingestellt. Ich habe immer Ziele und Ideen und betrachte diese als meine Kinder, die ich durch ökonomisches Denken zum Wachsen bringen muß. Wichtig ist, daß ich an mich selbst glaube, das ist die Basis fürs Gelingen. Ich erkenne Chancen, die meinen Fähigkeiten entsprechen und habe den nötigen Mut sie zu ergreifen. Ich bin mit Freude bei meiner Arbeit, verfüge über die nötige Kreativität und die Fähigkeit Neues aufzunehmen und umzusetzen. Für den optimalen Ablauf im Restaurationsbereich ist eine gute Organisation nötig. Das erspart Arbeitskräfte. Dazu kommt meine große zeitliche Anwesenheit und Kontrolle. Ohne Letzerem ginge es nicht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin mit dem, was ich bis jetzt erreicht habe zufrieden, bleibe jedoch nicht stehen und habe weitere Ziele. **Ist Anerkennung für Erfolg wesentlich?** Natürlich, dadurch werde ich in meinem Tun bestätigt und motiviert. **Spielt Familie eine Rolle beim Erfolg?** Es ist wesentlich, daß ich mit meiner Frau zusammenarbeite und wir alles zusammen entscheiden. Allein wäre es nicht so leicht. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Ja, ein gutes Team ist wesentlich. Wir haben ein kollegiales Verhältnis, aber mit der nötigen Distanz. **Ihr Erfolgsrezept?** Freude an der Arbeit, gute Arbeitsleistungen, Fleiß, gute Qualität der Speisen und ökonomisches Denken.

✱ Grabenbauer Barbara

Steckbrief

Beruf: Fotografin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: „Das Portrait", Studio für Photographie., 1180 Wien, Gymnasiumstraße 33. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1973, Graz. Kinder: Katharina (1998) und Stephan (1999). Eltern: Reinhard und Elisabeth. Hobbies: Kinder, Fotografieren, Radfahren und Lesen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern sind Fotografen und seit meinem 8. Lebensjahr wollte ich Fotografin werden. Die Lehre zum Fotografen und Fotokaufmann absolvierte ich im elterlichen Betrieb in Graz. Mein Wunsch war meinen eigenen Weg zu gehen und ich übersiedelte nach Wien. Meine erste Stelle bekam ich im renommierten Fotostudio Schuster, wo man mich auch im Bereich des Marketing einsetzte und im Verkauf beschäftigte, da man merkte, daß ich eine gute Hand im Umgang mit Menschen hatte. Bei meiner nächsten Arbeitgeberin Frau Helga Nussbaumer lernte ich die Kunst des Retuschierens und brachte es in dieser Zeit zur Perfektion. Heute kann ich mit Recht behaupten, daß ich zu den wenigen zähle, die diese Kunst wirklich beherrschen. Da es für mich wichtig war und ist mich weiterzubilden, absolvierte ich eine Ausbildung zur Visagistin, welche ich mit einem Diplom abschloß, und damit ein zweites Standbein dazu gewann. Das ermöglichte mir, nach Schminkerfahrung bei einigen Filmprojekten eine Stelle im Fotostudio Floyd, welches auf Beauty- Aufnahmen spezialisiert ist, zu bekommen. Durch mein Können und mein Engagement wurde ich bald eine wichtige Vertrauensperson in allen fotografischen und Marketingfragen. Im Jahr 1998 wurde meine Tochter, 1999 mein Sohn geboren und ich entschloß mich diese Zeit der Erziehung meiner Kinder zu widmen. Als ich an meine berufliche Zukunft dachte, wurde mir klar, daß ich mir nur eine selbständige Tätigkeit vorstellen kann. In der „Nachfolgebörse", fiel mir Frau Nußbaumer's Name auf, welche sich aus dem Geschäftsleben zurückziehen wollte und Ihre Firma zum Verkauf anbot. Nach nur zwei Wochen war die Entscheidung gefallen. Mich schreckten die Sorgen und Nöte im Lebens eines Unternehmens nicht ab, da mir die Schwierigkeiten vom elterlichen Unternehmen her bewußt waren. Seit September 2000 führe ich die Firma unter dem Namen DAS PORTRAIT - Studio für Photographie. Mein Schwerpunkt liegt bei Beauty-Portraits und hochwertigen Kinder- und Familienportraits. Auch der Umgang mit digitalen Bilddaten gehört bei uns mittlerweile zum Alltag. Qualität und Perfektion prägen meine Arbeiten und lassen Bilder entstehen die bewegen.

„...immer die Möglichkeit vor Augen, mehr erreichen zu können."

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich eine gute Balance zwischen meiner Arbeit und dem Familienleben erhalten kann, bin ich zufrieden und erfolgreich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Liebe zu meiner Arbeit und vollkommen hinter dem zu stehen, was man schafft und immer die Möglichkeit vor Augen mehr erreichen zu können. Es ist wichtig zu wissen, wieviel man bereit ist, in die Arbeit zu investieren, damit die Familie nicht zu kurz kommt. Von Bedeutung ist, offen auf die Menschen zuzugehen. Die Kunden merken den Unterschied und somit gewinnt man Vertrauen. Bei allen Erfolgen ist es notwendig, am Boden der Realität zu bleiben und selbstkritisch zu sein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wenn ich eine Entscheidung bewußt treffe, dann ist sie für mich die richtige. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Einige Fotografen legen keinen großen Wert auf die Schönheit der Bilder, achten nicht auf die Qualität, dadurch wird der Wert der Arbeiten geschmälert und es fällt schwer, eine korrekte Preissituation zu gestalten. **Was unternehmen Sie dagegen?** Ich versuche mich durch Qualität und Perfektion abzuheben. Mein oberstes Ziel ist, die Menschen mit meiner Arbeit glücklich zu machen, und dies gelingt mir. **Welche Anerken-**

nung haben Sie erfahren? Die Wertschätzung meiner Kunden, wenn sie sagen, welche Freunde ich Ihnen mit meiner Arbeit bereitet habe. Das ist auch die Voraussetzung dafür, daß sie wieder kommen und mich auch weiter empfehlen.

✱ Grabherr Oliver Hans Mag. Dr.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Invest Mezzanin Management GmbH., 1013 Wien, Renngasse 10. Geboren - Datum, Ort: 20. Oktober 1966, Lustenau. Hobbies: Segeln am Neusiedlersee, Freunde. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Seit 1998 Universitätslektor an der Fakultät für internationale Betriebswirtschaftslehre, für Venture Capital, Privat Equity und Beteiligungskapital am Institut Univ. Prof. Fischer.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1985 maturierte ich am Bundesgymnasium in Dornbirn. Anschließend studierte ich an der Wiener Wirtschaftsuniversität Handelswissenschaften (spezielle Betriebswirtschaftslehre, Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe sowie Englisch und Französisch). Im Sommer 1990 verbrachte ich ein Semester an der University of Surrey at Guilford in Großbritannien. Im Mai 1991 erfolgte die Sponsion zum Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften. Vom Mai bis August 1991 war ich am Institut für Handelsforschung in Wien mit Betriebserhebungen und Kostenanalysen im Einzelhandel beschäftigt. Von August 1991 bis Jänner 1992 arbeitete ich am Projekt Integratives Entwicklungskonzept für den Bodenseeraum (Euroregion Bodensee), an der Hochschule St. Gallen bei Prof. Leuenberger mit. 1992 absolvierte ich den Zivildienst, und im Anschluß erfolgte ein Post-Graduate Studium (Empirical Finance) am Institut für Höhere Studien, mit den Schwerpunkten Ökonometrie, Finanzwirtschaft, Volkswirtschaft, EDV und Quantitative Methoden. Das Doktoratsstudium der Wirtschaftswissenschaften absolvierte ich von Mai 1993 bis Februar 1995 an der Wirtschaftsuniversität in Wien. Meine berufliche Laufbahn begann im Jänner 1995 als Garantiereferent für Equity- und Projektfinanzierungen bei der Finanzierungsgarantie GmbH/Ost-West-Fonds, mit den Schwerpunkten Private Equity und Projektfinanzierungen (national und international). Von der Finanzierungsgarantie Gesellschaft wurde ich im Februar 1997 in den Investitionsbeirat der Investment Committee als Mitglied einer Venture Captial Gesellschaft nominiert. Von März 1997 bis Jänner 1998 war ich als Beirat zur Wiener Börse für das Mittelstandssegment „fit" (finance in time), von der Finanzierungsgarantie Gesellschaft nominiert. Seit April 2000 beschäftige ich mich im Fondsmanagement für den ersten österreichischen Mezzaninkapitalfond bei der Investkredit Bank AG. Gleichzeitig erfolgte die Gründung und der Aufbau der Management Gesellschaft Invest Mezzanin Management Consulting GmbH.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Ich habe mir immer gewünscht, selbständig zu sein, und dies habe ich nun auch geschafft. Beruflicher Erfolg ist für mich, in gestalterischer Weise tätig zu sein und die Freiheiten genießen zu können. Wichtig ist mir dabei, daß, wenn man eine Organisation aufbaut, ein hohes Maß an sozialer Kompetenz hat und den Erfolg schließlich mit anderen Mitmenschen teilen kann. Neben dem Fachwissen zählt die kommunikative Seite, das heißt, es ist von besonderer Bedeutung, daß man mit den Mitarbeitern kommunizieren kann, denn dies ist ein Schritt in die Motivation. **Was war die Triebfeder für Ihren Werdegang?** Der Zufall spielte mit, denn ich wollte nie in einer Bank tätig sein und eine Krawatte tragen. Triebfeder war sicher, daß mein Großvater selbständig war und mein Vater dies immer wollte, es aber nicht schaffte. Er war in leitender Funktion tätig. Ich wollte immer eine Kombination zwischen Technik und Wirtschaft studieren, damals gab es nur das Wirtschaftsingenieurstudium in Graz, und mein Vater sagte zu mir, daß am Ende des Tages der Wirtschaftler dem Techniker sagt, was er zu tun hat. Wenn ich gestalten will, möchte ich auch der sein, der das letzt Wort hat, obwohl dies heute nicht mehr richtig ist. Es zählt heute das Team, wir haben sechs Mitarbeiter und die Entscheidungen werden hierarchielos getroffen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe das Gefühl, ich mache etwas, was mir Freude bereitet. Die Zusammenarbeit mit diesem Team freut mich. Ich arbeite in einer Branche, wo ich sehr viel Positives gestalten kann. Ich kann im Unternehmen etwas bewegen, damit es wieder vorwärts geht. Man wird Teil eines Teams auf Zeit, und dies ist die andere Seite der Selbständigkeit bei mir. In Wirklichkeit bin ich eine Art von Mitunternehmer. **Wie erfolgt die Mitarbeiterführung?** Einerseits besteht ein gutes Anreizmodell für alle Mitarbeiter, das heißt wenn der Fond ein Erfolg wird, kann jeder Mitarbeiter viel Geld verdienen. Der Anreiz ist, daß dies funktioniert, abseits des Geldes zählt aber auch, daß man mitgestalten kann. Ich sehe mich als gestalterisches Element, und freue mich, wenn dies auch die Mitarbeiter praktizieren. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Relativ einfach, denn meine Frau arbeitet in der selben Branche und noch mehr als ich. Wir arbeiten auch manchmal am Wochenende zusammen, das heißt wir nutzen die positiven Synergien. Dies ist nur eine Phase und wir wollen uns später auch etwas zurücknehmen. Aber nur für die Übergangsphase bzw.. Startphase, spielt die Zeit keine Rolle. Schließlich ist es ein positiver Streß, wenn man den Job gern macht. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Wir werden 2001 einen weiteren Fond auf den deutschsprachigen Raum bringen. Wir haben eine Chance und ein Marktfenster entdeckt, und diese werden wir auch nützen.

✱ Graf Harald

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Grafreisen., 1070 Wien, Neubaugasse 60. Geboren - Datum, Ort: 4. Juli 1968, Mistelbach. Eltern: Othmar und Maria. Hobbies: Reisen, Malen, Fischen, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Ausbildung in der Fremdenverkehrsschule in Krems und dem Präsenzdienst, begann ich beim Tourismusverband am Arlberg zu arbeiten. Dort war ich vier Jahre in mehreren Bereichen tätig. So war ich unter anderem im Hotel Neue Post im Service beschäftigt. Als ich feststellte, daß für mich die Arbeit in der Gastronomie wegen der Arbeitszeiten nicht in Frage kommt, traf ich die Entscheidung, das Betätigungsfeld zu wechseln und übersiedelte nach Wien. Eine relativ kurze, aber für meinen Werdegang nicht unwichtige Station ist mit Frankfurt verbunden, wo ich bei der Lufthansa am Flughafen arbeitete. Danach wechselte ich zu einem Reiseveranstalter in Wien und war dort

in der Buchungszentrale, mit Schwerpunkt Fernreisen tätig. Als diese Firma in Konkurs ging, stieg ich als Büroleiter bei der Reisebörse ein, und war für den Bereich Ostösterreich als Verkaufsleiter zuständig. Nach zwei Jahren wagte ich dann den Schritt in die Selbständigkeit. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir spezialisieren uns auf bestimmte Reisen, und veranstalten zum Beispiel in Kooperation mit der Universität Wien Reisen nach Costa Rica, um den „Regenwald der Österreicher" zu besichtigen. Im Programm sind auch andere Naturstudienreisen inkludiert. Zu unseren Schwerpunkten gehören Rundreisen in kleinen Gruppen zwischen vier und acht Personen mit einem privaten Reiseleiter. Diese Reisen gehen nach Australien, Südafrika, Brasilien, Chile, Peru, etc. Bevor wir eine Gruppe zusammenstellen, laden wir die Kunden zu einem Vorstellungsgespräch ein und versuchen zu überprüfen, wer zu wem am besten paßt. Es ist sehr wichtig, daß die Leute, die zwei Wochen jeden Tag miteinander verbringen, sich gut verstehen. Eine andere Sparte unserer Tätigkeit sind Adventure-Reisen, wo wir Surfen, Rafting und andere Abenteuersportarten anbieten.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn es mir gelingt, den Kunden ausführlich zu beraten, eine für ihn optimale Reise zusammenzustellen und positives Feedback zu bekommen. Wir leben zu einem hohen Prozentsatz von Stammkunden und sind bemüht, sie individuell zu behandeln. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin so erfolgreich wie meine Mitarbeiter, die gern ins Büro kommen und bei der Arbeit Spaß haben. Ich lege großen Wert auf die Anerkennung der Leistung meiner Mitarbeiter, und sorge dafür, daß im Unternehmen ein gutes Klima herrscht. Es ist wichtig kreativ zu sein, immer nach neuen Möglichkeiten zu suchen und Einfühlungsvermögen zu besitzen. Nach zwei, drei Fragen weiß ich, was der Kunde sich wünscht und bin bestrebt, ihn ausführlich zu informieren, wie man seine Wünsche am besten umsetzen kann. Es ist von Bedeutung, über die Sachen, die man anbietet, gut informiert zu sein. Wenn ich ein neues Programm zusammenstelle, fahre ich selbst dorthin, und schaue mir alles vor Ort an. Bevor jemand die Reiseleitung übernimmt, muß er die angegebene Reise selbst gemacht haben. Nur so kann man die Reisen glaubwürdig und überzeugend verkaufen. Nach einer Reise stellen wir ein Fotoalbum zusammen und schenken das unseren Kunden, damit sie eine schöne Erinnerung haben. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Ich verlor meine Eltern. Das war ein Schicksalsschlag, welcher sehr schwer zu überwinden war. Ich habe außer meiner Schwester auch keine Verwandten, und das tut besonders weh. Eine neue Familie fand ich bei meiner Verlobten und ihren Eltern, und das ist für mich eine Kraftquelle, die mir hilft, auch im Beruf noch engagierter zu wirken. **Ihre Ziele?** Die Kunden weiter zufriedenzustellen, den Stammkundenstock auszubauen und spezielle Veranstaltungsprogramme (z.B. für Singles, Behinderte, Familien mit vielen Kindern) zusammenzustellen.

✶ Graf Otto Ing.

Steckbrief

Beruf: Nachrichtentechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Syscom Netzwerkinstallationen und Handel mit Systemcomponenten GesmbH., 1220 Wien, Hermann Gebauerstrasse 20. Geboren - Datum, Ort: 22. Juni 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth, geb. Riedel. Kinder: Sabine und Claudia. Eltern: Magarethe und Otto. Mitgliedschaften: Obmann des Fußballvereins Süßenbrunn. Hobbies: Golf, Fußball und Tischtennis.

„Es gibt immer einen Hauptverantwortlichen und jemanden, der ein wachsames Auge darauf hat!"

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1973 maturierte ich am TGM, wo ich die Fachrichtung Nachrichtentechnik belegte, und begann anschließend bei der Firma Siemens als Techniker im Innendienst zu arbeiten. Hatte dann die Möglichkeit in den Außendienst, den Vertrieb, mit einer finanziellen Besserstellung zu gehen. War hier zwei Jahre als Vertriebsassistent tätig und anschließend im Vertrieb der Sicherheitstechnik. Nach weiteren drei Jahren war ich im österreichischen Bauteile vertrieb beschäftigt. In meiner 18-jährigen Tätigkeit bei der Firma Siemens hatte ich die Möglichkeit unterschiedlichste Tätigkeiten kennenzulernen, erhielt für meine Arbeit diverse Auszeichnungen, und wurde 1986 von der Firma ADC, als Prokurist angestellt. Es war ein Wechsel in einen Kleinbetrieb, und für mich eine sehr lehrreiche Phase mit einem umfassenden Aufgabengebiet. Es war mir möglich, innerhalb von einem Jahr sowohl den Umsatz als auch das Personal zu verdoppeln. 1989 machte ich mich selbständig und gründete die Firma Comsys beziehungsweise 1991 als Miteigentümer und Geschäftsführer die Firma Syscom. Es folgte die Gründung von zusätzlichen Tochterfirmen, wo ich bei zwei Geschäftsführer bin.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe vieles erreicht was ich mir vornahm. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Ziele und Ideen zu haben und diese zu verwirklichen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Einerseits sicherlich die Vielseitigkeit meiner Tätigkeiten und die beruflichen Kenntnisse welche ich bei der Firma Siemens erwarb. Andererseits meine Idee eine Tochterfirma des Raiffeisenrechenzentrums zu gründen, die deren Bedürfnisse abdeckt, und meine Fähigkeit dies auch entsprechend zu vermitteln. Zur Regel machte ich mir, daß nicht mehr als 25 Prozent der Aufträge für das eigene Haus sind. Denn nur wenn man am Markt erfolgreich ist kann man die eigene Mutter gut betreuen. Wenn man nur von den eigenen Projekten lebt, wird man nicht gefordert. Ein wesentlicher Bestandteil des Erfolgs ist die sehr hochwertige Qualität unserer Arbeit, und die damit verbundenen hohen Ansprüche an die Mitarbeiter. Das heißt Kundenzufriedenheit steht an erster Stelle, dies vermittle ich, und verlange ich von jedem Mitarbeiter. Denn nur wenn der Kunde zufrieden ist kauft er auch gerne. Außerdem übernahm ich das Konzept der Raiffeisenorganisation. Das heißt, es gibt immer einen Hauptverantwortlichen und jemanden der ein „wachsames Auge" darauf hat. Für mich persönlich ist ständige Weiterbildung wichtig, sowie die Erreichung meiner Ziele und nicht der Weg dorthin. Ich gebe nicht leicht auf, und verfüge über eine gewisse Hartnäckigkeit bei meiner Zielerreichung. **Spielt Familie eine Rolle beim Erfolg?** Meine Frau hat viel Verständnis für meine Arbeit, übernahm die Erziehung unserer Kinder die beide studieren, und gibt mir so die Möglichkeit genügend Zeit für meinen Aufgabenbereich in der Firma zu haben. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Ja. Die Auswahl der Mitarbeiter ist sehr wichtig. Ich versuche Mitarbeiter aufzunehmen die in das Gesamtkonzept passen. Ich respektiere ihre Person, vertraue Ihnen. Ich verlange jedoch von Ihnen sehr gute Leistungen. Wir leben sehr gut durch die Arbeit der Mitarbeiter, und bieten ihnen daher Entsprechendes, wie kostenlosen Tennisstunden, Sauna und Cafe im Haus, Reisen und Schulungen. **Was ist Ihr Ziel?** Die Arbeitsplätze meiner

Mitarbeiter zu erhalten. Da ich den Vertrieb mache bin ich für die Auftragslage verantwortlich. **Wie begegnen Sie Schwierigkeiten?** Ich versuche Positives aus einer Niederlage herauszuholen, indem ich der Ursache auf den Grund gehe. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Sport. Hier kann ich Streß abbauen und mich entspannen.

✶ Grammer Karl a.o. Univ. Prof. Dr. rer.nat.

● Steckbrief

Beruf: Verhaltensforscher. Funktion: Wissenschaftlicher Leiter. Tätig bei: Ludwig-Boltzmann-Institut., 1090 Wien, Althanstr. 14. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1950, Mühlacker (BRD). Familienstand: Irmgard. Kinder: Benedikt (1985).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich studierte Zoologie und Anthropologie an der Universität in München. Der Anstoß für meine weitere wissenschaftliche Tätigkeit war meine Diplomarbeit „Helfen und Unterstützen in Kindergruppen", die ich an der Foschungsstelle für Humanethologie in der Max-Planck-Gesellschaft unter der Leitung von I. Eibl-Eibesfeldt machte. Meine Dissertation schrieb ich 1982 über die Entwicklung von Handlungsstrategien in Kindergruppen (Wettbewerb und Kooperation: „Das Eingreifen in Konflikte unter Kindergartenkindern"). Von 1985-91 arbeitete ich als wissenschaftlicher Assistent an der Forschungsstelle für Humantheologie in der Max-Planck-Gesellschaft und anschließend habilitierte ich an der Formal- und Naturwissenschaftlichen Fakultät der Universität in Wien. Im Jahre 1992 erfolgte die Berufung zum wissenschaftlichen Leiter des Ludwig-Boltzmann-Institut für Stadtethologie.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich sehe mich als mittelmäßig, sonst hätte ich meine Entwicklung aufgegeben. Wenn man sagt, man ist erfolgreich, dann betrachtet man das als etwas abgeschlossenes und ruht aus. Bei mir ist das nicht der Fall. **Wie kommt man zu Erfolg?** Durch Fleiß. In der Forschung darf man nie aufgeben. Mein Arbeitstag dauert 12 Stunden und das seit Jahren. Erfolg durch Fleiß ist aber die leichtere Form des Erfolges. Wesentlich schwieriger ist Erfolg durch Innovation. Um diesen Erfolg zu erreichen, muß man dauernd neue Ideen generieren, unerschöpflichen Vorrat an Kreativität haben und bereit sein, sich entgegen herrschender Meinungen permanent durchzusetzen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** In der Wissenschaft ist es eine finanzielle Absicherung. Erfolg ist dann vorhanden, wenn man eine führende Position bekommt, was nicht einfach ist. Aber den eigentlichen Erfolg kann man mit Geld nicht messen. Erfolg ist die Anerkennung deiner Arbeit durch Kollegen und die Öffentlichkeit. Wenn man einmal pro Woche im Fernsehen ist und fünf Interviews gibt, dann leidet die Arbeit darunter. Unter der überdurchschnittlichen Arbeitsbelastung leidet auch die Familie. Das ist der Preis für Erfolg. Für mich ist Erfolg mit Zufriedenheit nicht gleichgestellt. **Was möchten Sie noch erreichen?** Ich möchte weiter Bücher schreiben, die zu populärwissenschaftlichen Bestsellern werden. Das ist nicht einfach, aber von meinem letzten Buch hat man 25.000 Stück verkauft, was für die wissenschaftliche Literatur nicht schlecht ist. Manchmal träume ich davon, auf einer einsamen Insel zu wohnen, weil die permanenten Kontakte mit einer Vielzahl von Menschen manchmal sehr anstrengend sind. **Kennen Sie Mißerfolge?** In der wissenschaftlichen Arbeit ist man damit immer konfrontiert. Mißerfolge sind für uns Lernbeispiele, die zeigen sollen, wie man durch lernen daraus erfolgreich wird. Man darf sich nie von Mißerfolgen deprimieren lassen und man darf nie aufgeben. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Neugierde, aus der Freude am Entdecken. Ein Wissenschafter kann jeden Tag auf etwas Neues stoßen und das ist sehr aufregend. **Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg ist von Zufällen abhängig und Erfolg verlangt nach Konsequenzen. Man darf sich nie entmutigen lassen, man muß dort bleiben, wo man glaubt, richtig am Platz zu sein.

✶ Grandits Horst

● Steckbrief

Beruf: Akademisch geprüfter Versicherungskaufmann. Funktion: Verkaufsleiter. Tätig bei: UNIQA Versicherungen AG., 2340 Mödling, Bahnhofplatz 3. Geboren - Datum, Ort: 3. März 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ines. Kinder: Sandra (1981) und Lukas (2001). Eltern: Anastasia und Johann. Hobbies: Rad- und Skifahren, Motorradfahren, Laufen und Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach sechs Jahren Mittelschule brach ich ab und begann als jugendlicher Angestellter beim Austria Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit mit einer zweijährigen Ausbildung. Während dieser „Lehrzeit" durchwanderte ich einige Abteilungen, um mich mit der Branche vertraut zu machen. Parallel dazu besuchte ich den zweijährigen WIFI Kurs zum Versicherungskaufmann. Von 1976 bis 1984 war ich in der Hauptabteilung Krankenversicherung als Sachbearbeiter und Assistent des Hauptabteilungsleiters tätig. 1982-1984 absolvierte ich vier Semester an der Wiener Universität, den Universitätslehrgang für Versicherungswirtschaft und schloß mit Diplom zum akademisch geprüften Versicherungskaufmann ab. Von 1985 -1990 war ich Trainer, mit Schwerpunkt Verkauf, Kommunikation und Führung, dann wechselte 1991 ins Burgenland. Gemeinsam mit einem Kollegen baute ich die Landesdirektion Burgenland für den Austria Versicherungsverein a.G. auf. Meine Aufgabe war der Auf- und Ausbau einer Vertriebsorganisation. 1991 fusionierte der Austria Versicherungsverein mit dem Collegialität Versicherungsverein a.G., ab diesem Zeitpunkt lautete der Firmenname: Austria-Collegialität Versicherungen AG. 1996 übertrug man mir die Gesamtverantwortung und war bis Ende 1998 Leiter der Landesdirektion Burgenland. Durch die Fusion mit der Bundesländer - Versicherung war für mich der Zeitpunkt gekommen, wieder in das Wiener Umfeld zurückzugehen. Seit dem ersten Jänner 1999 bin ich nun Verkaufsleiter der UNIQA Versicherungen AG für Niederösterreich-Ost. Ich leite eine Organisationseinheit von insgesamt zirka 120 Mitarbeitern und bin für deren Produktivität, Prämienbestandsentwicklung und Rentabilität verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Ergebnis des persönlichen Tuns. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Daß ich mich selbst kannte, mit meinen Fähigkeiten, Stärken, aber auch Schwächen, und immer auf meine jeweilige Aufgabe voll konzentriert war. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich bis jetzt jede angenommene Aufgabe zum Ziel füh-

ren konnte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Während meiner Trainertätigkeit, in der ich erkannte, daß ich durchaus in der Lage bin, zu motivieren und zu vermitteln. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Jede meiner bisherigen Entscheidungen bezüglich Veränderung der Funktionen und Aufgaben war richtig. Jede neue Aufgabe entwikkelt die Persönlichkeit und bringt die Möglichkeit, eigene Vorstellungen umzusetzen. Jede Veränderung bereicherte meine Erfahrungen und brachte wertvolle Erkenntnisse. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, Erfahrungen und Erkenntnisse gewinnt man auch im Umgang mit anderen Menschen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Daß immer wieder Menschen eine gewisse Rolle spielen können, die Interesse vortäuschen und dann doch nicht effizient arbeiten können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das ist ein Bild, welches sich aus vielen Mosaiksteinen zusammensetzt; wie z. B. Äußeres und Auftreten, bisherige Laufbahn, rhetorische Fähigkeiten, soziales Umfeld, soziale Kompetenz und einige Punkte mehr. Das Gesamte muß ein stimmiges authentisches Bild ergeben. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Sicher mit Respekt, als einen, der Gespür für die Sache und auch für die Menschen hat. Ich nehme an, auch als Leitfigur. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka drei Wochen pro Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Was man gerade macht, muß Spaß bereiten und man muß immer 100 Prozent Einsatz geben, nie halbe Sachen machen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Noch ein bis zweimal mit Aufgaben betraut zu werden, wo es um Veränderung, bzw. Aufbautätigkeit geht, d.h. die eine Herausforderung bedeuten.

✱ Granzer Roland

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechaniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: AutoROland., 3362 Mauer, Voralpenstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 24. Jänner 1971, Amstetten. Kinder: Stefan (1994). Ehrungen: CSI-Manager bei Toyota. Hobbies: Bootfahren, Skilaufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die HTL mit der Fachrichtung Betriebstechnik. Anschließend begann ich eine dreijährige Lehre als Kfz-Mechaniker. Nachdem mich die Kfz-Branche sehr stark interessierte, blieb ich in diesem Unternehmen und wechselte in den Verkauf. Insgesamt arbeitete ich sieben Jahre für dieses Unternehmen, dann machte ich mich mit einem Gebrauchtwagenhandel in Mauer selbständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich steht der wirtschaftliche Erfolg im Vordergrund. Ich bin mit Freude ein Workaholic. Schon während meiner Zeit als Mitarbeiter in einem anderen Unternehmen arbeitete ich sehr gern und mit großem persönlichen Engagement. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Besonders hoher Arbeitseinsatz, größtmögliche Offenheit und Ehrlichkeit dem Kunden gegenüber. Ich praktiziere die sogenannte Handschlag-Qualität und stehe zu meinen Versprechungen. Es ist wohl meine persönliche Einstellung zur Arbeit. Schon als Lehrling wollte ich immer besser als alle anderen sein. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Schon in sehr frühen Jahren als unselbständiger Mitarbeiter, fühlte ich, daß ich mich irgendwann selbständig machen werde. Ich wollte schon damals die Früchte meiner Arbeit selbst genießen. Meine damaligen Auszeichnungen als vorbildlicher Mitarbeiter waren eine zusätzliche Motivation zum Schritt in die Selbständigkeit. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Der Besuch der HTL war in unserer Familie ein ungeschriebenes Gesetz. Ich persönlich interessierte mich damals allerdings mehr für das Handwerkliche, und im besonderen die Autos. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Früher spielten Mitarbeiter als Arbeitskollegen in der Form eine Rolle, daß sie nicht so gut waren wie ich, und somit meine Entwicklung förderten. Zur Zeit arbeite ich ohne Personal. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Meine Familie ist für mich ein gewisser Rückhalt und steht voll hinter mir. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon als Kind interessierte ich mich ganz besonders für Autos. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine herausragende erfolgreiche Entscheidung gab es in meiner Entwicklung noch nicht, ich rechne damit aber in der Zukunft. Eine große Wende in meinem Leben war allerdings der Schritt vom Mitarbeiter zum selbständigen Unternehmer. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich treffe meine Entscheidungen prinzipiell allein. **Wie erkennen Sie Chancen?** Schon in früheren Jahren befaßte ich mich intensiv mit Weiterbildung. Ich besuchte Seminare und Kurse, und erlangte auch die entsprechende Anerkennung dafür. Ich wurde mehrmals für meine besonderen Leistungen geehrt und ausgezeichnet. Damals erkannte ich, daß man nur durch besondere und herausragende Kenntnisse und Fähigkeiten zum Erfolg kommen kann. Diese Ehrungen waren eine weitere Motivation auf dem Weg zu meiner Entwicklung als Unternehmer. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Qualifikation ist mir die persönliche Einstellung, Loyalität, Selbständigkeit und unternehmerisches Denken wichtig. Ich erwarte von Mitarbeitern ein ähnlich hohes Engagement, so wie ich meine Karriere begann. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich sehe in der Anerkennung das Feedback der eigenen Entwicklung. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ein Mißerfolg wirft mich nicht aus der Bahn. Ich analysiere ihn und lerne daraus. Somit hat auch eine Niederlage ihre Vorteile. Ich versuche nicht nur aus den eigenen, sondern auch aus den Fehlern anderer, Erkenntnisse und Erfahrungen zu gewinnen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die meiste Energie hole ich mir aus dem gesellschaftlichen Leben, aus der Sauna und aus sportlicher Betätigung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein erstes großes Ziel erreichte ich durch die Gründung des eigenen Unternehmens. Mein zweites großes Ziel ist die positive wirtschaftliche Entwicklung dieses Betriebes. **Ihr Lebensmotto?** Es kommt immer so, wie es kommen muß, und wie es kommt, so ist es immer richtig, auch wenn wir es im Moment nicht erkennen können. Die Zeit wird es zeigen. **Haben Sie Vorbilder?** In der Kfz-Branche sehe ich keine Vorbilder für mich. Im privaten und gesellschaftlichen Bereich gibt es sehr wohl Persönlichkeiten mit außergewöhnlichen Fähigkeiten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich empfehle beim Schritt in die Selbständigkeit, mit bescheidenen Investitionen zu beginnen. In den ersten Jahren muß man mit hohem persönlichem Einsatz, und auch mit einigen Enttäuschungen rechnen. Für die eigene persönliche Entwicklung ist die Einstellung zur Arbeit und die Einstellung zum Leben maßgebend. Man sollte möglichst rund um die Uhr für die Kunden da sein.

✱ Grasl Otto

● Steckbrief

Beruf: EDV-Handwerker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Grasl EDV-Lösungen., 3452 Moosbierbaum, Heiligeneicher Straße 6. Geboren - Datum, Ort: 1. Jänner 1957. Familienstand: Verheiratet mit Dorothea. Kinder: Philip (1989). Schöpferische Akte: Fachartikel und redaktionelle Beiträge in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: ÖVP, Tullnerfelder Kulturverein. Hobbies: Mountainbiking.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die HTL, Fachrichtung Maschinenbau in St. Pölten. Anschließend trat ich in den elterlichen Betrieb, einer mechanischen Werkstätte für Drucklufttechnik und Pneumatik, ein. 1977 wechselte ich in eine andere Firma meines Vaters, und war dort mit dem Verkauf von Holzbearbeitungsmaschinen befaßt. Ab 1979 befaßte ich mich mit großem Interesse mit der EDV und der Steuerung von diesen Maschinen. Ich erstellte zu dieser Zeit bereits die ersten einfachen EDV-Programme für die Holzbearbeitung. Nachdem sich der Verkauf dieser Programme sehr gut entwickelte, begann ich mich immer mehr mit Computern und Software zu befassen. Dann absolvierte ich die Mechaniker-Meisterprüfung und besuchte verschiedene Kurse zum Thema EDV. 1983 kauften wir für unser Unternehmen eine eigene EDV-Anlage. Damals noch mit Lochkarten. Durch die Kontakte zu dem EDV-Lieferanten kam ich zum Verkauf von Computern. Ich arbeitete in weiterer Folge für namhafte internationale Konzerne im Verkauf von EDV-Anlagen. Gleichzeitig wurden mir entsprechende, verantwortungsvolle Führungsaufgaben übertragen. Nachdem ich während eines kurzen Zeitraums für ein österreichisches Büromaschinenunternehmen als Geschäftsführer tätig war, machte ich mich als EDV-Berater selbstständig. Neben meiner gewerblichen Tätigkeit in der EDV bin ich noch in verschiedenen Komitees und Organisationen in der Öffentlichkeit beschäftigt.

„...für meinen Erfolg war ausschließlich mein hohes Engagement verantwortlich, Hilfe von außen bekam ich nie."

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Wenn ich all das tun kann, was mir Spaß macht, dann ist das Erfolg. Der persönliche Erfolg hat für mich sehr wenig mit einer finanziellen Entwicklung zu tun. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin sehr hartnäckig im Verfolgen von Zielen. **War etwas Besonderes für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Für meinen Erfolg war ausschließlich mein hohes persönliches Engagement verantwortlich. Hilfe von außen oder von anderen Personen bekam ich nie, ich mußte mir meine Erfolge selbst erkämpfen. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Mitarbeiter spielten eine eher geringe Rolle in meiner Entwicklung. Für die Durchführung von großen Projekten waren naturgemäß Teams zuständig, deren Leitung mir übertragen wurde. Die in diesen Teams erarbeiteten Entscheidungen mußten jedoch immer von mir verantwortet werden. Eine große Rolle in meiner Karriere spielten die Geschäftspartner und der offene und aufrichtige Stil mit ihnen umzugehen. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Durch mein hohes persönliches Engagement im Beruf und in der Öffentlichkeit kommt meine Familie immer etwas zu kurz. **Wie erkennen Sie Chancen?** Man kann zwar Chancen suchen, wenn man von seiner Branche jedoch begeistert ist, findet man die Chancen überall. Das Beobachten von einschlägigen Medien ist allerdings unabdingbar. Eine besonders gute Quelle zur Erweiterung des fachlichen Wissens scheint mir die Fachliteratur zu sein. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Bei Mitarbeitern sind mir die Selbständigkeit und das unternehmerische Denken die wichtigsten Eigenschaften. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Zur Zeit arbeite ich von 7 Uhr früh bis 1 Uhr nachts. Bis vor einem Jahr war dieses hohe persönliche Engagement kein Problem für mich. Jetzt beschäftige ich zwei Mitarbeiter. Um den selben Erlös wie vorher zu erwirtschaften suche ich laufend nach geschäftlichen Multiplikatoren. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Die größte Anerkennung sehe ich im Vertrauen, das der Kunde durch die Überlassung von Computern und Daten kundtut. **Welche Rolle spielen Niederlagen für Sie?** Unmittelbar nach einem Mißerfolg ärgere ich mich, aber kurz darauf ist die ganze Misere wieder vergessen. **Persönliche Zielsetzung, was wollen Sie gerne erreichen?** Bis zum 40. Lebensjahr wollte ich das Unternehmen aufbauen und anschließend das Erreichte konsolidieren. In der Zwischenzeit erkannte ich, dass das Halten von Erreichtem schwieriger ist als der Aufbau. **Welche Empfehlungen für den persönlichen Erfolg würden Sie gerne (an die nächste Generation) weitergeben?** Es ist schwierig der nächsten Generation Empfehlungen zu geben. Da sich die Geschäftswelt in sehr kurzen Abständen ändert, ist es jetzt unmöglich für die zukünftigen Anforderungen Tipps zu geben. Es ist allerdings anzunehmen, dass die Zeiten kaum rosiger werden. Was man allerdings jetzt bereits sagen kann, ist: Man wird selbstständiger denken, und alles hinterfragen müssen.

✱ Graßmann Johann

● Steckbrief

Beruf: Landwirt. Funktion: Selbständiger Landwirt. Tätig bei: Wilhelmsburger Hoflieferanten., 3150 Wilhelmsburg, Pömmern 4. Geboren - Datum, Ort: 26. Februar 1965, Wielandsberg. Familienstand: Verheiratet mit Brigitta, geb. Grasberger. Kinder: Christoph und Daniela. Eltern: Johann und Stefanie. Mitgliedschaften: Molkereigenossenschaft, Lagerhaus, Zuchtverband, Wassergenossenschaft. Hobbies: Skifahren, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Obmann der Wassergenossenschaft Wielandsberger-Wolkersberg, Geschäftsführender Gesellschafter der Firma Bertl-Graßmann GesnbR.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Die Volks- und Hauptschule besuchte ich in Wilhelmsburg und absolvierte anschließend die dreijährige landwirtschaftliche Fachschule in Pyhra. Die Praxisjahre verbrachte ich am elterlichen Hof, der sich mit Rinderzucht beschäftigt. Im Jahre 1982 bestand ich die landwirtschaftliche Facharbeiterprüfung, und zwei Jahre später legte ich die Prüfung zum Landwirtschaftsmeister ab. Im gleichen Jahr heiratete ich und arbeitete gemeinsam mit meiner Frau am landwirtschaftlichen Betrieb meiner Eltern mit. Meine Frau und ich übernahmen 1991 den Familienbetrieb und begannen 1992 einen neuen, modernen Laufstall für Milchkühe zu bauen. Im Frühjahr 1993 stellten wir dieses Projekt fertig, das uns arbeitswirtschaftlich sehr entlastete, und so für uns Arbeitskapazität frei wurde. Wir begannen uns auch mit der zukünftigen europäischen Entwicklung in der Landwirtschaft zu beschäftigen und besuchten viele landwirtschaftliche Betriebe im EU-Raum. Durch diese Erfahrung gewannen wir Einblick in die zukünftige Entwicklung der Landwirtschaft in Europa. Zum damaligen Zeitpunkt überlegten wir schon, wie wir unseren Familienbetrieb, in der Größenordnung von etwa 25 bis 30ha landwirtschaftliche Nutzfläche (Wiesen, Äcker gemischt), und 20 Milchkühe mit der weiblichen Nachzucht, existentiell absichern können. Aufgrund der Tatsache, daß bei den EU Beitrittsverhandlungen für Österreich eine relative geringe A-Quote (nur Molkereiverkauf) aber eine im EU Vergleich verhältnismäßig große D-Quote (Direktverkauf an den Handel und Konsumenten) ausverhandelt wurde, konzentrierten wir uns auf eine Betriebsentwicklung in der D-Quote.

Wir betrieben daher Marktforschung und fanden heraus, daß z.B. die Versorgung der Schulen mit Milchprodukten (Milch, Kakao und Joghurt) durch Rationalisierungsmaßnahmen der Molkereien bzw. deren Zusammenlegungen nicht mehr zur Zufriedenheit der Schulen erfolgte. Im Herbst 1993 erarbeiteten wir gemeinsam mit zwei weiteren Bauern ein Konzept zur Schulmilchversorgung in unserem Nahbereich. Gemeinsam mit zwei Bauern deshalb, weil wir sehr schnell erkannten, daß diese Tätigkeit sehr arbeitsintensiv ist und dem einzelnen, nur durch den Zusammenschluß zu einer Arbeitsgemeinschaft, noch eine gewisse Lebensqualität ermöglicht wird. Ab September 1994 begannen wir großflächig, im Raum St. Pölten, mit diesem Konzept zu arbeiten. Wir traten als Wilhelmsburger-Hoflieferanten auf, blieben aber selbständige Unternehmen, die in einer gemeinsamen Produktionsanlage getrennt produzierten, aber ein gemeinsames Marketingkonzept hatten. Als Firmenmodell sind wir derzeit eine GesnbR., welche die Anlagen an die Partner vermietet. Diese Form der Vermarktung war zum Zeitpunkt der Entstehung einzigartig in Europa, und es wurde daher im Jahre 1995 als ein Kulturlandschaftsprojekt bei der Naturschutzbehörde des Landes Niederösterreich eingereicht und kann bis zum heutigen Tag als erfolgreiches Projekt angesehen werden.

Da wir unentwegt bestrebt sind unser Projekt zu verbessern, errichteten wir 1998 eine neue Produktionsanlage und erhöhten damit unsere Kapazität. Unser Modell fand sehr regen Anklang, und der Multiplikatoreffekt ist nicht ausgeblieben. Heute werden die niederösterreichischen Schulen zu 90 Prozent von Bauern versorgt und nur zu 10 Prozent von Molkereien. Derzeit versorgen etwa 50 Bauern die Schulen in Niederösterreich mit Milchprodukten und Fruchtsäften. Die hygienischen und steuerlichen Auflagen sind mit denen des Gewerbes gleichgestellt. Aus unserer Initiative heraus haben sich die Niederösterreichischen-Hoflieferanten (GesmbH), die regionale landwirtschaftliche Produkte ankaufen und vermarkten, entwickelt. Das Ziel der Niederösterreichischen-Hoflieferanten ist die regionale Vermarktung von eben solchen Lebensmitteln, sowie die Erhaltung der Kulturlandschaft und der hiesigen Arbeitsplätze.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich Anerkennung meiner Leistung in der Gesellschaft. **Was war für Sie die wichtigste Entscheidung, die zu Ihrem jetzigen Erfolg geführt hat?** Ich glaube, daß ich das nicht auf eine Entscheidung reduzieren kann. Es begann damit, daß ich den richtigen Lebenspartner wählte, dann die Modernisierung des Stalles in Angriff nahm, daß ich mich für die Direktvermarktung entschloß, wobei aber wiederum die richtige Wahl der Geschäftspartner entscheidend war. **Werden Sie von Freunden als erfolgreich gesehen?** Sobald man bei Freunden und Bekannten Neid bemerkt, dann scheint man erfolgreich zu sein. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin sehr flexibel und teamfähig. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich bin sehr konsequent im Ausführen meiner Entscheidungen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Vorerst wurde mir die landwirtschaftliche Tätigkeit in die Wiege gelegt. Ich wollte immer den Hof weiterführen und erweitern. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Selbständiges arbeiten und Verläßlichkeit setze ich voraus. **Wie motivieren Sie diese?** Durch Entgegenkommen bei diversen Problemen der Mitarbeiter und durch persönliche Beziehung. Ich baue ein partnerschaftliches Verhältnis auf. **Haben Sie Anerkennung bekommen?** Im weitesten Sinne schon. Die Gemeinde hat uns beim Aufbau der Schulmilchversorgung großzügig unterstützt. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Sie ist wichtiger als man glaubt. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Es gibt immer wieder Rückschläge. **Wie gehen Sie damit um?** Ich lerne daraus. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie und durch meinen Erfolg. Durch beide werde ich motiviert und schöpfe durch sie meine Kraft. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich möchte eine Grundlage für meine Kinder schaffen, so daß diese den Betrieb weiterführen können, sofern sie dieses wollen. **Wie definieren Sie Ihr Lebensmotto?** Positiv denken. **Haben Sie Vorbilder?** Erfolgreiche Menschen, im allgemeinen. **Welche Empfehlungen bezüglich Erfolg möchten Sie gerne weitergeben?** Das Wichtigste ist, daß alles was man unternimmt mit größter Konsequenz durchgeführt wird. Kopieren von Ideen anderer empfehle ich nicht. Man muß immer auch seinen eigenen Weg gehen und jede Nachahmung muß auf die gegebene Situation angepaßt werden.

Grassmann Werner

Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Gschf.. Tätig bei: Leiner Rudolf GmbH., 3100 St. Pölten, Rathauspl. 7-10. Geboren - Datum, Ort: 27. Mai 1964, Kirchberg/ Pielach. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Doris. Kinder: Miriam. Ehrungen: Ehrung der NÖN: Mann des Jahres. Mitgliedschaften: Lions Club, Union. Hobbies: Sport, Gesellschaftsleben.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1979 trat ich in den elterlichen Betrieb ein und schloß die Lehre als Einzelhandelskaufmann ab. Es war dies ein Betrieb mit Lebensmitteln und Farben. Hier legte ich bereits den Grundstein für meine Karriere, denn ich bin im und mit dem Geschäft aufgewachsen. Es war bereits damals so, daß für mich nach dem Schulalltag das Geschäft wichtiger war als das Lernen. Ich habe schon immer mit Menschen, aber im besonderen mit Kunden zu tun gehabt. Nach der Lehrzeit wurde ich zum Bundesheer einberufen, und danach arbeitete ich in einer Diskothek als Barkeeper, genauso wie als Einkäufer, und machte dort bereits kleine Schritte in Richtung Führung eines Unternehmens. Nach zwei Jahren begann ich bei Kika als

Verkäufer in der Kleinmöbelabteilung und wechselte nach einem Jahr in die Wohnzimmerabteilung, was mir nicht sehr viel Spaß bereitete. 1989 erfüllte ich mir meinen Jugendtraum und wurde Vertreter. Diese Arbeit war für mich aber eine große Enttäuschung, und ich ging nach vier Monaten wieder zu Kika zurück. Ich begann als Abteilungsleiter in der SB-Kiefermöbel-Abteilung und verdiente mir dort meine ersten Lorbeeren. Nach eineinhalb Jahren wurde ich zum Geschäftsführer-Stellvertreter ernannt. Während dieser Zeit lernte und arbeitete ich in allen Bereichen. Das war eine der wichtigsten Stationen in meiner Laufbahn. Im März 1994 wurde mir die Geschäftsführer-Position bei Kika-Horn angeboten. Nach dreimaliger Absage nahm ich den Job doch an und ging nach Horn. Ich begann noch während der Bauzeit dort zu arbeiten, und blieb bis Februar 1998. Das war für mich die beste Lehrzeit. Ich habe dieses Haus zu den Top-Ten bei Kika gebracht und wurde von der NÖN zum Mann des Jahres gewählt. Es ist für mich eine große Ehre, jetzt das Leiner Stammhaus führen zu dürfen. Die Meinung des Chefs: „Ich habe den Grassmann aus Horn geholt, sonst wäre er dort auch noch Bürgermeister geworden". Ich mußte hier sehr viel verändern, es ist ja das Stammhaus und somit auch das älteste aller Leiner-Häuser.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Es geht alles immer schneller, alles wird kurzlebiger, man muß ständig am Laufenden sein, und es wird immer mehr nach Zahlen gearbeitet. Es wird die Arbeit härter, aber auch der Wettbewerb, und natürlich auch das Leben. Da ist es für mich wichtig, daß ich die Menschen, die bei uns arbeiten, mit den Zahlen in Einklang bringe. Das Wichtigste für mich ist der Mensch. Das trifft auf Kunden genauso zu wie für die Mitarbeiter. Wenn es den Mitarbeitern gut geht und sie Spaß an der Arbeit haben, dann fühlt sich auch der Kunde wohl. Wenn das ganze Team stimmt, kommt auch der Erfolg in Form von Erfüllung der Erwartungen der Geschäftsleitung. Primär muß man mit den Menschen arbeiten und nicht mit den Zahlen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich kümmere mich um Menschen, und damit kommt der Erfolg von selbst. Wenn man für die breite Bevölkerung viel tut, dann wird das auch anerkannt, und es ist ein weiteres Steinchen auf dem Weg zum Erfolg. Ich habe in dieser Hinsicht immer mehr getan als andere große Unternehmer. Man muß auch den Mitarbeitern eine klar definierte Linie vorgeben, damit sie genau wissen, was zu tun und was zu lassen ist. Ich versuche meinen Mitarbeitern zu erklären, daß der Kunde die Nummer eins ist, er bezahlt die Ware, er bezahlt auch die Gehälter, und er bringt Leben in das Geschäft. Die Mitarbeiter müssen gefordert werden, im besonderen beim Mitdenken, ich verlange von den Mitarbeitern, daß sie laufend überlegen, was zu tun wäre, um den Kunden noch zufriedener zu machen. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Das war die Entscheidung, zu Kika-Horn ja zu sagen. Auch die Entscheidung für meinen Traumberuf - Vertreter - war richtig, obwohl es nicht funktioniert hat. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** In meiner Position bin ich für das gesamte Geschäft und auch für die Mitarbeiter verantwortlich. Ich stelle sie ein, und ich kündige sie auch. Bei einem Vorstellungsgespräch ist es manchmal so, daß ich schon weiß, ob jemand geeignet ist, wenn er mir die Hand gibt. Sehr oft ist es der erste Eindruck, auf den ich mich verlassen kann. Für mich ist nicht so wichtig, was ein Bewerber bis jetzt gemacht hat. Mir ist aber seine Ausstrahlung wichtig, und wie er mit Leuten umgeht. Das kann man leider nicht lernen, das muß man haben. Ich behandle meine Mitarbeiter so, daß ich ihnen immer in die Augen schauen kann, auch dann, wenn ich diese Position nicht mehr habe. **Welche Rolle spielt für Sie Anerkennung?** Man muß immer wieder abwägen, ob sie ehrlich gemeint ist oder nicht. Ehrliche Anerkennung freut mich schon sehr. Im besonderen die Anerkennung als „Mann des Jahres" hat mich sehr beeindruckt. Es ist mir aber auch bewußt, daß die Anerkennung immer mit der Firma zusammenhängt. Ich gebe die Anerkennung auch immer an meine Mitarbeiter weiter. **Spielen Niederlagen eine Rolle, und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen gehören zu jeder Karriere. Aus Niederlagen kann ich gut lernen, man muß aber auch zu Mißerfolgen stehen können. Ich bin ein extrem positiver Mensch, ich sehe auch in einer Niederlage noch etwas Positives. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Urlaub. In meinem Alter brauche ich noch keine Zeiten zum Relaxen. Das kommt wahrscheinlich auch daher, daß ich meine Arbeit gern mache und sie mir großen Spaß bereitet. **Ihre Ziele?** Ich möchte im Vergleich zwischen den Leiner-Häusern ganz vorn liegen. Privat möchte ich heuer noch heiraten. **Ihr Lebensmotto?** Man lebt nur einmal. Man soll das Leben so gut wie möglich meistern und sich das leisten, was man sich leisten kann. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weiter geben?** Immer am Boden bleiben.

✶ Grath Johann Ing.

● Steckbrief

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Ing. Johann Grath EDV - Peripherie Messtechnik Elektronik., 2351 Wiener Neudorf, Parkstraße 27. Geboren - Datum, Ort: 24. Mai 1945, Neudorf bei Staatz. Familienstand: Verheiratet mit Waltraud. Kinder: Alexander (1970). Eltern: Karoline und Johann. Ehrungen: 1993: Urkunde für Innovation von der Landesregierung NÖ; 2000: Auszeichnung zum 25jährigen Firmenbestehen - Wirtschaftskammer NÖ. Mitgliedschaften: Obmann im Verein Alt-Wiener Neudorf. Hobbies: Gartenarbeit (meine Blumen und Pflanzen).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1964 begann ich bei der Wiener Firma Goertz Elektro in der Entwicklung für Spezialgeräte, und blieb bis 1977 dort. Bereits 1975 machte ich mich in Mödling mit einem kleinen Büro und einer kleinen Werkstätte selbständig. Seit 1980 ist die Firma im eigenen Haus, hier in Wiener Neudorf. Zur Zeit beschäftige ich vier Mitarbeiter. Wir entwickeln Elektronik für die Verkehrstechnik und Verkehrsdatenerfassung. Unsere Kunden sind die Öffentliche Hand und Firmen, die Verkehrstechnik installieren. Außerdem sind wir für den Österreich-Vertrieb der Firma Swarco Futurit zuständig, die Verkehrsampeln erzeugen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Konsequente Arbeit. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Ausdauer und die loyale Unterstützung meiner Frau. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin besonders stolz darauf, daß wir es geschafft haben, gegenüber großen Anbietern 1980 in die Verkehrstechnik einzusteigen und uns immer noch behaupten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach fünf Jahren, circa 1980. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** 1976, als ich unseren damaligen besten Kunden erwarb. Dabei ging es um elektronische Steuerungen für Pharmaziemaschinen. **Gab es eine Situation, in der**

andere aufgegeben hätten? Ja, beim Kampf um den Einstieg in die Verkehrstechnik. Wir wurden sowohl von der Öffentlichen Hand, als auch von den Mitbewerbern nur mäßig akzeptiert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach Testkriterien. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als patriarchalischer Chef. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ohne regelmäßiges Lesen von Fachliteratur geht es in diesem Beruf nicht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll immer konsequent und zielstrebig arbeiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich will meine Firma einstweilen noch weiterführen und später versuchen, daß sie durch Verkauf weiter bestehen kann. **Ihr Lebensmotto?** Meine Familie, meine Arbeit und mein Hobby haben mich ein Leben lang erfüllt.

✱ Gratzl Heinz

● Steckbrief

Beruf: Sporttherapeut. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Gesund & Fit - Trainingstherapie und Heilmassage - Dipl.-Sporttherapeut Heinz Gratzl., 3812 Groß Siegharts, Grabenfeldstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 22. Dezember 1963, Waldreichs. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Ines (1991) und Sven-Erik (1998). Ehrungen: Landesmeister im Duathlon. Hobbies: Bewegung aller Art, Lesen, Familienleben.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die HTL in Hollabrunn, Fachrichtung Elektrotechnik. Ich leistete den Präsenzdienst, anschließend arbeitete ich als Techniker im Maschinenbau und in der Elektrotechnik. 1990 legte ich die Meisterprüfung im Maschinenbau ab. Nachdem ich mich in meiner Freizeit immer mit Sport befaßt hatte und aktiver Marathonläufer war und bin, wollte ich schon damals in die Sportbranche. Meine Idee war, eine Praxis für Sporttherapie zu eröffnen, da dieser Bereich im Waldviertel praktisch noch nicht existierte. Meine Vorstellungen gingen über die Therapie hinaus und betrafen vor allem auch die Prävention. Ich begann mit der Ausbildung im Labor des Krankenhauses Gmünd. Nach einem Jahr begann ich mit der Ausbildung zum Heil- und anschließend zum Sportmasseur und absolvierte die für die Gründung eines Unternehmens notwendigen Schulungen, Kurse und Prüfungen. Mein Praktikum leistete ich im Moorbad Harbach ab. 1998 machte ich mich als Sporttherapeut selbständig. Heute betreue ich eine Vielzahl von Patienten mit Massage, Trainingstherapie und Sporttherapie. Ich sehe es als meine Aufgabe, besonders in der Prävention aktiv zu sein und die Bevölkerung zur Bewegung zu motivieren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Für mich steht der wirtschaftliche Erfolg nicht im Vordergrund. Ich sehe es als persönlichen Erfolg für mich, wenn ich einer Person mit meiner Therapie helfen, oder jemanden zum Sport motivieren kann. Mein größter Erfolg besteht darin, höheres Gesundheitsbewußtsein in der Bevölkerung zu verankern. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin besonders ehrgeizig und habe die Eigenschaft, Sachverhalte anderen übermitteln und erklären zu können. Ich stelle mich auf die Bedürfnisse meiner Patienten ein und versuche mit aller mir zur Verfügung stehenden Kraft, Erfolg herbeizuführen. Nachdem ich ein Allround-Sportler bin, kann ich meine Erfahrungen, seien sie positiv oder negativ, an meine Patienten weitergeben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich erfuhr während meiner beruflichen Entwicklung keine besondere Hilfe oder Unterstützung von außen und mußte mir alles selbst schaffen. Darüber bin ich teilweise sehr froh. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** In früheren Jahren machte ich mir noch keine Gedanken über die Sporttherapie, ich begann erst im Lauf der Zeit und aufgrund einiger aktueller Anlässe, mich dafür zu interessieren. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Nachdem ich schon sehr früh mit dem Sport begann, kenne ich alle Sonnen- und Schattenseiten. Das Fehlen einer sporttherapeutischen Einrichtung in meiner Region brachte mich auf die Idee, eine solche selbst zu schaffen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld beim Erfolg?** Als Ein-Mann-Unternehmen beschäftige ich keine Mitarbeiter. Das heißt, daß meine Kunden immer von mir selbst behandelt werden und somit die beste Behandlung genießen. Meine Familie, speziell meine Kinder, spielen für mich eine sehr große Rolle. Die Kinder geben mir die entsprechende Kraft. Dieses soziale Umfeld bildet meinen Rückhalt und ist jene Zone, in der ich mich entspannen kann. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Ich entdeckte mein therapeutisches Talent beim Ausüben des Sports. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste Entscheidung war vorerst die Beschäftigung mit der Sporttherapie und in weiterer Folge der Einstieg in das Unternehmertum. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich entscheide gerne allein, höre mir aber auch die Meinungen anderer kompetenter Persönlichkeiten an. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Die Fortbildung ist ein sehr wichtiges Standbein für den Erfolg eines Sporttherapeuten, ich persönlich bilde mich durch Fachlektüre und in Seminaren weiter. Wenn ich neue Erkenntnisse gewinne, teste ich sie vorerst an mir selbst. Erst dann erkenne ich, für welchen Personenkreis diese Behandlung interessant werden könnte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die verschiedenen Berufsbezeichnungen und die daraus resultierenden verschiedenen Kompetenzen sind für den Endverbraucher oftmals nicht durchschaubar, mein Wunsch wäre eine Vereinheitlichung. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung von meinen Kunden stärkt mich. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Rückschläge sind für mich ein Teil des Erfolgs. Im Fall eines Mißerfolges analysiere ich den Vorfall, ziehe meine Konsequenzen daraus und versuche etwas daraus zu lernen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe Kraft aus jeglicher Bewegung. Die größte Entspannung erfahre ich beim langsamen Laufen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, einer möglichst großen Zahl an Personen Hilfe zur Selbsthilfe zu bieten, die Menschen zu motivieren und zu mobilisieren. Mein Unternehmen soll sich so weiterentwickeln wie bis jetzt, in bescheidenem Maße möchte ich auch expandieren. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem - nutze den Tag. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Abgesehen von einer fundierten Grundausbildung scheint es mir notwendig, daß man sich für ein Geschäftsfeld entscheidet, das einem Spaß und Freude bereitet. Man soll sich zwar absichern, muß dabei aber auch risikobereit bleiben.

✱ Grebenicek Thomas KommR.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Casanova Revuetheater., 1010 Wien, Dorotheergasse 6. Geboren - Datum, Ort: 4. Dezember 1937, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Ehrungen: Ehrennadel der Wirtschaftskammer, Kommerzialrat-Titel. Hobbies: Rad, Ski.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich absolvierte die Lehre als Fernmeldetechniker 1952 bei ITT, wo ich acht Jahre beschäftigt war, ehe ich zehn Jahre als Handelsvertreter und technischer Berater für Holzbearbeitungsmaschinen für eine deutsche Firma tätig wurde. Nach dem Tod meiner Eltern (1968) begab ich mich auf eine zweijährige Weltreise. Ausgehend von der Expo in Montreal, wo ich kurz als Beleuchter in einem Nachtlokal arbeitete, bereiste ich zuerst ganz Nord- und Südamerika. Über New York, Miami, Mexico, Caracas und Belem kam ich nach Brasilien, wo ich gemeinsam mit einem Amerikaner im Amazonas-Delta zwei Monate im Holzexport tätig war. Anschließend stellte ich in Sao Paulo Holzbearbeitungsmaschinen zur Parkettboden-Herstellung auf und managte sie einige Zeit, besuchte eine Tante, die dort eine Ranche und Getreidemühlen hatte und zog weiter über Buenos Aires, Rio und Montevideo nach Santiago de Chile, wo ich wieder einige Monate in einem Theater arbeitete. Dort eignete ich mir Choreografie-Kenntnisse an und stellte die Licht- und Tonshow für Artisten zusammen. Über Lima und Bogota kam ich nach Panama City, wo ich wieder in einem Revue-Theater beschäftigt war. Über Mexico und Los Angeles kam ich schließlich nach Las Vegas. Dort mietete ich mich in der nobelsten Suite des Ceasars Palace ein und kam so mit dem Hotel-Manager in Kontakt. Inzwischen hatte ich schon eine eigene Tanzgruppe gegründet, für die ich so in Las Vegas zu einem Engagement kam. Anschließend zog ich über San Francisco, Honolulu, Fidschi-Inseln weiter nach Australien (Darwin, Sidney, Melbourne) und schließlich nach Singapur, wo ich für den neu eröffneten Mirasa Sky Club die Bühnenbeleuchtung installierte. In Jakarta trat ich mit einer Flamingo-Gruppe auf und zog über Tokyo, Hongkong, Bangkok, New Dehli und Bombay nach Karrachi, wo ich meine Weltreise wegen einer Gelbsucht abbrechen und heimreisen mußte. Nach sechs Monaten Spitalsaufenthalt erfuhr ich 1971, daß das Casanova zu kaufen sei, kam aber zu spät. Nachdem den Käufern jedoch die Kosten über den Kopf wuchsen kam ich etwas später doch noch zu diesem Lokal, das ich 1972 übernahm und seither als Alleininhaber führe. Hier konnte ich alle meine Ideen, zum Beispiel das Netz über den Köpfen des Publikums, in dem Artisten auftreten, verwirklichen. Obwohl mit vielen behördlichen Auflagen verbunden, konnte ich diese alle zur Sicherheit der Gäste und des Personals erfüllen und hatte in den 25 Jahren des Bestehens keinerlei Beanstandungen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Gesteckte Ziele, die so hoch angesiedelt sind, daß man sie gerade noch erreichen kann, zu erlangen; dazu brauche ich viel Fleiß und Einsatz. Seit 25 Jahren einen Rolls-Royce zu fahren muß nicht undbedingt ein Erfolg sein; da ich ihn mir selbst erarbeitete, betrachte ich auch das als Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Auch wenn ich noch nicht alle Ziele erreicht habe, fühle ich mich als erfolgreich. Ich habe mein eigenes Geschäft, die Welt kennengelernt, ein Eigenheim, etc., aber ich setze mir stets neue Ziele. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** In der Familie werde ich sicher als erfolgreich gesehen, bei Freunden reicht es, wenn der Schmäh läuft, da will ich mit Erfolgen nicht protzen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Vom Telefon-Techniker zu einem kaufmännischen Beruf zu wechseln, war ein wichtiger Schritt, da ich in diesem Geschäft rein nach Erfolgen honoriert wurde. Ein ebenso wichtiger Punkt war die Weltreise, bei der ich die Welt, andere Sprachen und Kulturen und vieles andere kennenlernte und ausprobieren konnte. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Selbständigkeit war immer schon mein Ziel - ich wollte auch schon mit 18 Jahren großjährig geschrieben werden um selbständig zu sein. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Konsequenz bei allem was ich mache, Ehrlichkeit und Vertrauenswürdigkeit. Mit diesen Eigenschaften findet man stets die richtigen Geschäftspartner. Ich strebte stets danach, von anderen unabhängig zu sein und auf eigenen Füßen zu stehen. Ich bin noch vom alten Schlag, unter ärmlichen Verhältnissen nach dem Krieg aufgewachsen. In meiner Generation mußte man das Geld noch zusammenhalten, und so mache ich auch nur das, was ich finanziell verkrafte. Schon in der Schulzeit hatte ich immer Nebenjobs, sparte und kaufte mir erst dann etwas, wenn ich das Geld dafür beisammen hatte. So halte ich es auch noch heute, riskiere nichts, bzw. minimiere das Risiko, wo es möglich ist. **Was ist für den Erfolg hinderlich?** Schulden. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** Da ich selbst Artist war, habe ich für die Probleme meines Personals - von Geld bis Heimweh - Verständnis. Für meine Mitarbeiter habe ich immer ein freundliches, lustiges Wort und mußte in den 25 Jahren noch nie jemanden fristlos entlassen. Das Nachtgeschäft ist hart, daher darf man auch nicht zu streng sein. In einem Nachtlokal spielt sich ja das halbe Familienleben ab. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach Art, Können und Aussehen des jeweiligen Artisten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation ist mein Hauptgeschäft. Ich motiviere durch das Gespräch - trösten, schimpfen und zuletzt immer wieder gut Freund zu sein. Ich halte aber stets eine gewisse Distanz zu den Mitarbeitern und fange mir mit ihnen nie etwas an, auch wenn es manchmal nicht leichtfällt. Nachträglich betrachtet, war das immer richtig so. **Was bedeuten Niederlagen für Sie?** Krankheiten sind Niederlagen, die man selbst kaum beeinflussen kann; geschäftliche Niederlagen (von denen ich nie eine gravierende hatte) kann man selbst wieder ausmerzen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Interesse an meiner Tätigkeit. **Was sind Ihre Ziele?** Da ich in meinem Leben bereits vieles erlebte ist mein Wunsch - Gesundheit. **Bekommen Sie Anerkennung?** Ja, wenn ich von Theaterpolizei und Magistrat für die gute Betriebsführung gelobt werde, die Finanzen O.K. sind und ich ein kalkulierbarer Partner für andere bin. Mit meiner Show setze ich mich auch für den Fremdenverkehr ein und wurde für meine kaufmännischen Leistungen mit dem Kommerzialrat-Titel der Kammer geehrt. **Haben Sie Vorbilder?** Ich beschäftige mich immer mit mir selbst. Es gibt viele sympathische und von mir anerkannte Leute, denen strebe ich aber nicht nach, da ich mit mir selbst genug zu tun habe. **Haben Sie noch eine Anmerkung zum Erfolg?** Ein unbelastetes, ordentliches Familienleben ist für den Erfolg eines Mannes wichtig.

✱ Grebien René Friedrich

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Prokurist, Geschäftsführer. Tätig bei: Kenwood Manufacturing GmbH., 2355 Wiener Neudorf, IZ, Süd, Straße 2a. Geboren -

Datum, Ort: 8. Mai 1953, Leoben. Mitgliedschaften: Mitglied des Kleingeräte Markenartikelverbandes. Hobbies: Laufen, Skifahren, Tennisspielen, Lesen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meinem Pflichtschulabschluß begann ich eine Lehre in einem Elektrogeschäft. Nach meinem Lehrabschluß kam ich mit 19 Jahren nach Wien und begann als Großgeräteverkäufer bei der Firma Kaindl zu arbeiten. Nach einiger Zeit wechselte ich als Filialleiter zur Firma Elektro Quelle. Daneben bildete ich mich mit Seminaren im Bereich Ökonomie und Management weiter. 1980 kam ich als Ein- und Verkäufer zur Firma Halacek. 1983 ging ich zur Firma Elku in den Außendienst. Ich war als Regionalverkaufsleiter im Kleingeräteverkauf tätig. Daraufhin trat der Weltkonzern Braun mit einer interessanten Position an mich heran und so wurde ich 1987 Gebietsleiter bei Braun Österreich. Nach zwei Jahren wurde ich Regionalverkaufsleiter und 1991 Key Account Manager. In dieser Funktion betreute ich die Topkunden des Unternehmens. Damals wurde Braun Österreich Marktführer und ich rühme mich, beim Erfolg beigetragen zu haben. 1999 gab es die Zusammenlegung von Braun und Gilette Österreich. In dieser großen Gruppe wurde ich Sales Manager Electro verantwortlich für Braun und Duracelle. Mitte dieses Jahres suchte ich eine neue Herausforderung und fand sie in Kenwood Österreich.

Zum Erfolg

Wie definieren Sie persönlichen Erfolg? Persönlicher Erfolg ist sehr Branchen und personenabhängig. Für mich bedeutet persönlicher Erfolg das positive Abschließen eines Geschäftes aber auch das Erreichen privater Ziele. Ich muß wissen, was ist mir in meinem Leben wichtig und wodurch ich meine innere Zufriedenheit finde. **Was sind Ihre persönlichen Stärken?** Ich bin sehr kommunikativ und das wirkt sich sowohl auf unsere Kunden als auch auf meine Mitarbeiter positiv aus. Ich nehme mir Zeit für jeden einzelnen und vermittle dadurch jedem Kunden das Gefühl der individuellen, persönlichen Betreuung. Ich besitze einen hohen Erfahrungswert in der Branche und vermittle äußerste Kompetenz. **Setzen Sie sich Ihre Ziele kurz oder langfristig?** Ich stecke mir kurzfristige Ziele und setze sie Schritt für Schritt um. Langfristige Ziele ermöglichen keine so genaue Kontrolle und sind bei Marktveränderungen nicht so schnell abänderbar. In unserer Branche muß ich kurzfristig planen, damit meine Ziele immer flexibel und variierbar bleiben. **Wie stehen Sie zur Teamarbeit und wie setzen Sie Teamarbeit um?** Teamarbeit ist äußerst wichtig. Es muß aber in jedem Team den Team Leader geben, der Ziele setzt und den Weg vorgibt. Die Umsetzung des Ganzen obliegt dann dem gesamten Team. Wobei ich als Leader jedoch bereit sein muß, meine Verantwortung zu teilen und Arbeit zu delegieren. **Nach welchen Kriterien suchen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Mir ist in diesem Zusammenhang ein sicheres Auftreten, Außendiensterfahrung, Dynamik, Ehrlichkeit und Teamgeist wichtig. **Wie setzen Sie Motivation ein bzw. um?** Motivation ist ein sehr dehnbarer Begriff. Ich kann durch Prämien und Umsatzbeteiligungen, Übertragung von Verantwortung motivieren. Ich denke, es ist sehr wichtig zu wissen, welche Art der Motivation ich für welchen Mitarbeiter einsetzen muß. Ich setze aber auch starke Eigenmotivation bei meinen Mitarbeitern voraus. **Wo liegen Ihre Kraft und Energiequellen?** Im privaten Bereich, also im Familien- und Freundeskreis tanke ich meine Kraftreserven wieder auf. **Wie begegnen Sie einem Mißerfolg?** Ich muß mir Mißerfolge persönlich eingestehen, sie analysieren und aus ihnen lernen. **Gab es in Ihrem Leben eine für Sie persönlich wichtige Entscheidung?** Die Entscheidung zu Braun Österreich zu wechseln, war eine sehr wichtige Entscheidung. Dort konnte ich meine Persönlichkeit entwickeln und viel über Führungsstil und Teamarbeit lernen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine persönliche Lebensphilosophie?** Ehrlichkeit in allen Lebenslagen ist mir wichtig. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Kenwood Österreich gibt es seit weit über 25 Jahren und hat sich einen guten Ruf im klassischen Küchenmaschinenbereich geschaffen. Wir besitzen zur Zeit 47 Prozent Marktanteil in Österreich und sind absoluter Marktführer in diesem Bereich. Wir wollen aber trotzdem den Bereich weiter ausbauen. Zusätzlich haben wir noch ein breites und tiefes Küchengeräteprogramm. Auch hier streben wir Zuwächse für die nächsten Jahre an. Wir betreuen ca. 1.200 Händler in ganz Österreich, wobei der Hauptumsatz bei Großvertriebsformen (wie Media, Saturn, Cosmos usw.) und Kooperationen (wie Red Zack, Expert, E-Partner) getätigt wird. Nicht unterschätzen sollte man die zwei größten Möbelhäuser Österreichs (wobei wir bei einem schon sehr stark mit Küchenmaschinen vertreten sind). In der Kleingerätebranche gibt es noch ein starkes Wachstum.

✱ Grecht Frieda

Steckbrief

Beruf: Friseur- und Perückenmachermeisterin. Funktion: Eigentürmerin. Tätig bei: K. Grecht GmbH., 1090 Wien, Spitalg. 33. Geboren - Datum, Ort: 13. September 1942, Wien. Kinder: Patrizia (1967) und Katharina (1969). Eltern: Franz und Helene. Ehrungen: Siegerin unzähliger, internationaler Wettbewerbe, 1964 in Basel, Einzel-Weltmeisterin, Vizepräsidentin der Inter-Coiffeure Österreichs. Hobbies: Natur und mein Schäferhund, Mode- und Phantasiefrisuren, Bastelarbeiten, kreative Dinge, die noch nie da waren, - die auch fotografiert werden und ständig in internationalen Zeitschriften veröffentlicht werden. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Künstlerische Werkstatt „53“ in 1090 Wien, Währingerstr. 53 (Man kann diese zweigeschoßigen, wunderschön adaptierten, mit allen technischen „Know-how“ ausgestatteten Veranstaltungsräume tageweise für Fotosessions, Ausstellungen, Präsentationen oder Jazzkonzerte mieten. Für Haare und Make up kann die „Grecht Companie“ zusätzlich gemietet werden)

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule absolvierte ich eine dreijährige Friseurlehre. Von Anfang an habe ich bei jedem Wettbewerb teilgenommen und gewonnen, mit 14 Jahren den ersten. Nach der Lehrzeit war ich drei Jahre bei Tuppa, ein Friseursalon am Franz-Josef-Bahnhof als Gesellin. Mit 20 Jahren war ich neben dem Beruf und den vielen Wettbewerben, die damals jüngste Friseurmeisterin Wiens. Der Höhepunkt war dann 1964, mit 22 Jahren, in Basel, ich wurde Einzel-Weltmeisterin. Danach wurde ich eingeladen mein Können zur Schau zu stellen und ich frisierte zwei Jahre lang weltweit auf der Show-Bühne. Zu dieser Zeit habe ich bereits im väterlichen Friseursalon, in der Lazarettgasse

35 gearbeitet, als Meisterin und rechte Hand meines Vaters. 1968 ging mein Vater dann in Pension und verkaufte das Geschäft. Seit 1969 bin ich selbständig, hier in der Spitalgasse 33. Mit Krediten von Haarkosmetikfirmen und Erspartem war der Grundstein zu diesem Mietlokal gelegt und die Renovierung gewährleistet. Begonnen habe ich damals mit sechs Leuten und drei Lehrlingen. Dadurch, daß mein damaliger Ehepartner, Werner Grecht auch ein anerkannter Preisfriseur, sowie Europameister war, war der Erfolg vorprogrammiert. Einige Jahre später konnte ich zu günstigen Bedingungen das Lokal abbezahlen und 1979 ging es ins Eigentum über. 1996 wurde die Firma mit beiden Töchtern zu einer GmbH, seit Juli 2000 heißt der Salon K. Grecht GmbH. Ich führe die Firma mit meiner jüngeren Tochter Katharina. Die „Grecht-Kompanie" besteht zur Zeit aus 25 Friseuren (einige Teilzeit) und Lehrlingen. Durch ständige Schulungen werden unsere Leute zu enormen Leistungen motiviert. Jeder einzelne Mitarbeiter ist ein kreativer Spitzenfriseur. Dadurch, daß wir selbst in unserer Werkstatt (Währingerstr. 53) Seminare für unsere Leute und Kollegen aus dem In- und Ausland halten, steigern wir unsere Aktualität und fachliche Kompetenz laufend. Eine besondere Herausforderung ist die Erweiterung unseres Berufes: Theaterschminke, Maskenbilden für Theatergruppen; z. B. sind wir seit Jahren beim „Life Ball" hinter den Kulissen. Nutznießerin ist bei uns die Kundin, wir machen Gesamtberatung über die Haare hinaus. Seit 20 Jahren gibt es bereits unsere eigenen Haarpflegeprodukte. Jede Altersgruppe, die jung geblieben im Leben steht, sind unsere Kunden.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich habe meine Ziele erreicht, ich bin Weltmeisterin, Mutter, Geschäftsfrau, werde geachtet und geliebt. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ausdauer, ich hatte immer ein Ziel vor Augen und eine positive Einstellung zum Leben. **Haben Sie ein Vorbild?** Ein Buch hat mich geprägt: „Wie man Freunde gewinnt!" von Dale Carnegee. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich gehe in die Natur: Berg oder Wald, - beides ist geeignet - und an einem Tag ist alles erledigt: Neuer Plan, neuer Weg und gleiches Ziel. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ihre Freunde: Selbstbewußt und erfolgreich, eine eigenständige, verläßliche Frau. Ihre Mitarbeiter: Ich habe hier eine strenge, aber gerechte Mutterrolle. Ihre Familie: Selbstbewußt, erfolgreich und streng, von Soft- bis Hardware. Eine liebenswerte Frau und Mutter. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, ständig! Früher war es sehr wichtig für mich. Inzwischen ist Lob und Kritik gleichwertig. Nur ich selbst bestimme, was Lob, was Kritik ist, - um nicht in einen Trott zu verfallen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus mir selbst! Ich arbeite ständig daran, in meiner Mitte zu sein. Aus der Mitte habe ich jede Kraft die ich brauche, - sofort zur Verfügung. **Was wollen Sie noch erreichen?** Menschliche Qualitäten und Lebensschulung als Vizepräsidentin der Intercoiffeure und als Geschäftsführerin unseres Salons weiterzugeben. Von der Welt, - zur Lebensmeisterin. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Kommunikation ist die Grundlage für den Erfolg. Das Fachliche setze ich voraus. Man muß mit Kunden und Mitarbeitern umgehen können. Sofort mit Schulungen beginnen, auf menschlicher Basis, finanziell nicht hassardieren.

✱ Greifeneder Peter Mag.

● Steckbrief

Beruf: Magister der Betriebswirtschaftslehre. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Donau Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungs GmbH., 1060 Wien, Lehargasse 1. Geboren - Datum, Ort: 15. Jänner 1954, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Michaela, geb. Reisetbauer. Eltern: Dr. Alois und Katharina. Schöpferische Akte: 1992 „Steuerleitfaden für das Immobilienwesen". Hobbies: Tennis, Tischtennis, Joggen, Skifahren, Kunst und Museen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der Firma Böck & Partner.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß des Studiums der Betriebswirtschaftslehre, hielt ich mich in Frankfurt bei der amerikanischen Wirtschaftsprüfungskanzlei „Arthur & Anderson" als Prüfungsassistent auf; in Paris erhielt ich die entsprechende Ausbildung. Diese Ausbildung wurde vom Unternehmen organisiert, um die spezielle Ausbildung zu genießen, und um den Kontakt zwischen den Büros zu fördern. Nach nicht ganz einem Jahr, trat ich der „KPMG", der größten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Österreichs, in Wien als Prüfungsleiter, bei. Meine ersten Positionen erhielt ich über Bewerbungen, danach wurde ich weitergereicht. Ich ging nach Bonn, um dort bei der „Interbau AG" (Bauträgerholding), als Finanzchef zu fungieren. Nach zweieinhalb Jahren kam ich nach Wien zurück und stieg bei der „Donau Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungs GmbH" als Prokurist ein. Mit meiner Steuerberaterprüfung wurde ich 1986 zum Geschäftsführer ernannt und 1992 beeideter Wirtschaftsprüfer und teilhabender Gesellschafter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zum einen, eine durchaus meßbare Komponente, wenn es um Wirtschaftsfragen geht, zum anderen, eine nicht meßbare, wenn es um die Zufriedenheit der Person geht und unter Umständen nach außen nicht erkennbar ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Heute ist es wichtig spezialisiert zu sein. Ich schätze die Zusammenarbeit mit der Firma Böck & Partner, da wir uns ergänzen und somit den Kunden noch bessere Beratungen gewährleisten können. Wir sind drei Spezialisten und auch die Firma Böck & Partner haben drei Spezialisten, und dies ist ein Teil meines Erfolgs. Die Unternehmen verschmelzen immer öfter, jedoch werden große Unternehmen niemals unseren Kundenservice (Kundennähe und Vertrauensbasis) vollbringen können. **Was ist für Sie ein Mißerfolg?** Wenn ich mir etwas vorgenommen und nicht erreicht habe, sei es beruflich oder privat. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Erst seit dem Studium habe ich genug Freiraum, den ich mir selbst gestalte und sehe mich erst seit den letzten Jahren erfolgreich. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Verantwortung, meiner Familie, aus dem Umgang mit Klienten (ich bin lieber Berater als Manager) und aus Geld. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war eine charismatische Persönlichkeit, und er holte mich ins Unternehmen. Meiner Frau verdanke ich große Förderung meiner Person und große berufliche Freiheit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Wir sind ein Verdrängungsmarkt und dieses birgt Problemstellungen. Es gibt immer wieder Unternehmen, die den Markt aggressiv bearbeiten, und da es keine Richtlinien gibt, ist die Position der Kammer als schwach anzusehen. Wir sind dabei Richtlinien auszuarbeiten. Zur Zeit sind jedoch noch keine Möglichkeiten zur Regelung gegeben. **Wie ist Ihr hierarchischer Struktur-**

koeffizient? Wir haben ein sehr gutes Klima und unsere Mitarbeiter sind nicht auf Basis eines fix vereinbarten Gehalts beschäftigt, sondern wir führen die Zahlungen aufgrund des erwirtschafteten Deckungsbeitrages durch. Dies fördert ein Unternehmertum, welches wir schätzen und wir vom Chef bis zur Sekretärin anwenden. Wir sind mit unseren Büros in Wien, Linz und Bad Hall 50 Personen. Das Unternehmen hat drei Inhaber, welche auch die Geschäftsführung inne haben. Es gibt für jeden Klienten einen Verantwortlichen und für die Abteilungen, Buchhaltung, Lohnverrechnung und Bilanzierung ist je eine Person verantwortlich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einsatz, Disziplin und Freude an der Tätigkeit. Man darf nie stehen bleiben, das bedeutet, immer weiter zu lernen. Man kann nicht mehr nur national denken, und die Probleme, die vor zehn Jahren noch undenkbar waren, sind heute an der Tagesordnung.

✶ Greiner Martina

● Steckbrief

Beruf: Personalentwicklerin. Funktion: Abteilungsleiterin Personalentwicklung. Tätig bei: RWA Raiffeisen Ware Austria AG., 1100 Wien, Wienerbergstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 9. März 1960, Wien. Hobbies: Sport: Laufen, Badminton, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura war ich in einer Bank beschäftigt, hatte aber die Gründung einer Familie zu meinem erst zu erreichenden Ziel erklärt. Ich blieb insgesamt zehn Jahre zu Hause, um den Kindern die bestmögliche Erziehung angedeihen zu lassen. Schon während dieser Kinderpause bereitete ich mich auf meinen neuerlichen Berufseinstieg vor, indem ich in einem Marketing-Unternehmen gezielte Schritte für den Berufseinstieg in die Personalentwicklung setzte. Meine Stärken liegen im Umgang mit Menschen, beginnend mit der Kontaktaufnahme samt folgender Analyse und der Potentialerkennung derselben. Mit 30 Jahren besuchte ich an der WIFI Wien ein einhalbjähriges Wirtschaftsseminar, und wurde sofort nach dem positiven Abschluß meiner Ausbildung hier im Unternehmen angestellt. Ich bin seit über sechs Jahren für die Firma RWA im Personalbereich tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg entsteht für mich durch die konforme Vorgehensweise von Mensch und Unternehmen. Die Übereinstimmung der persönlichen Fähigkeiten und den persönlichen Zielen mit den Zielsetzungen des Unternehmens wird zu einer sehr spannenden Aufgabe, wenn Mensch und Unternehmen sich gegenseitig fordern und vorantreiben. Leistung und Zielorientierung unter Wahrung gegenseitiger Wertschätzung sind der Schlüssel für die unternehmerische und persönliche Zielerreichung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine mir erarbeitete Fähigkeit, mit Menschen in positiver Form umzugehen und mein Ziel nie lange „stehen zu bleiben". Ich arbeite sehr viel, und bilde mich laufend weiter. Selbstverständlich fordere ich dieselbe Einstellung von meinen Mitarbeitern. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja - ich habe mir eine sehr interessante Position erarbeitet und meine Ziele bisher erreicht. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Etwas nachzuahmen kann hilfreich sein, ist aber auf Dauer nicht haltbar. Es gibt immer Menschen, welche Signale schneller als andere wahrnehmen können. Wenn man anderen etwas vorspielt, wird man über kurz oder lang als Täuscherin erkannt und abgeurteilt werden. Die Ehrlichkeit zu sich selbst und die Ehrlichkeit dieser Welt entgegengebracht, verlangt Mut, wird jedoch auf Dauer honoriert. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab schon viele schwierige Situationen für mich zu lösen. An Probleme trete ich mit der Einstellung heran, daß ich vorerst aus einer Metaebene heraus unterschiedliche Sichtweisen beachte und somit klare Entscheidungen fällen kann. Ich erkenne rasch die richtigen Momente um Neues entstehen zu lassen. Es ist jedoch außerordentlich wichtig, daß auch Firmen flexibel auf Neuerungen reagieren. Ich erkenne hier im Unternehmen viele Möglichkeiten positiver Weiterentwicklung und erwarte mir auch die Unterstützung durch das Management. Mein Ziel ist es, für das Unternehmen bestmögliche Lösungen zu finden, und ich setze meine ganze Kraft dafür ein. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unser Unternehmen ist in vielen Branchen beheimatet und wir sind als Unternehmensform unvergleichbar, da wir Branchen übergreifend arbeiten können, und sind jetzt an einem Punkt der Neuorientierung angelangt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das Anforderungsprofil und die Fähigkeiten der Person sollten im Einklang mir der angestrebten Position sein. Die auszuwählende Person sollte den Anforderungen gerecht werden können und sollte zum bestehenden Team passen. Es kann keine Mutter mit Kleinkind einer Abteilung mit hoher Überstundenanzahl zugeordnet werden. Die persönlichen Eigenschaften der BewerberIn, sollten eine Ergänzung darstellen. Ich führe ein strukturiertes Interview mit den Bewerbern, danach folgt der Schritt in die zweite Hierarchiestufe, dort wird ein Gespräch ähnlicher Natur mit dem zuständigen Vorgesetzten geführt. Wir machen keine Tests, führen jedoch bei diversen Teams, die in Projekten arbeiten sogenannte Teamhearings durch, bei der die Schnittstellen abgeklärt werden. Das Gesamtbild entscheidet über die Aufnahme. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben die Vorstandsebene, dann folgen 13 Bereichsleiter und 20 bis 25 Abteilungsleiter. Diese drei Ebenen sind für alle ca. 530 MitarbeiterInnen zuständig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Für mich sehe ich die Position einer Personalleiterin als erreichbare Funktion an. Diese Position ist für mich selbst, klar definiert. Es ist meines Erachtens immens wichtig, das Unternehmen durch ein modernes und effizient geführtes Personalmanagement zu unterstützen. Wir haben sehr gutes Potential, das es zu erwecken gilt, welches jedoch nur durch das Zusammenspiel strategischer Prozesse, vorhandenem Wissen und durch die Anwendung sensibler, zukunftsvorraussehender Maßnahmen, gestaltet werden kann. Die Personalleiterfunktion ist eine, mit hoher Verantwortungsbereitschaft erfüllte Position, welche ich jedoch nur mit entsprechend ausgestatteter Kompetenz erfüllen möchte.

✶ Greutter Georg

● Steckbrief

Funktion: Mit-Inhaber, Marketing Direktor. Tätig bei: Eudaptics Software GmbH., 1010 Wien, Helferstorferstr. 5/8. Geboren - Datum, Ort: 23. April 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Katharina (1991), Elisabeth (1994) und Maximilian (1996). Eltern: OPhysRat Dr. Bruno und Renate. Besondere Vorfahren: Väterlicherseits entstamme ich einer 300 Jahre alten Ärztefamilie, die Familie meiner Mutter waren stets Kaufleute. Schöpferische Akte: Bücher: „Was ich mir wünsche - das Wunscherfüllungsbuch"

und „Sei wachsam kleiner König - eine Geschichte für Erwachsene (erschienen im Eigenverlag/Der König Verlag, den ich 2000 gründete). Hobbies: Schreiben, Lesen, Laufen, Beach-Volleyball.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach einer Karriere in der Versicherungswirtschaft (1988/1989 Sachbearbeiter Erste Allgemeine NÖ; 1989-1991 bei SPC Computer-Schulung GmbH.; 1991-1994 Projektleiter AD-System Wiener Allianz/Anglo Elementar; 1994-1996 Verkaufsleiter NÖ Ost der Versicherungsanstalt der Österreichischen Bundesländer Versicherungs AG; 1996-1999 Projektleiter „Neue Welt"/Allianz Elementar Versicherungs AG und zuletzt Leiter der Dion. NÖ-Süd der Allianz Elementar - bis 2000) machte ich mich im April 2000 als Marketing-Verantwortlicher und Gesellschafter eines der ersten Venture-Capital finanzierten Technologie Start-ups in Österreich (Eudaptics Software GmbH.) selbständig. Das Unternehmen entwickelte eine weltweit führende Technologie zur Analyse von Kundenverhalten. Die Kunden rekrutieren sich vor allem aus dem Bereich Banken, Versicherungen, Telekom und Versandhandel, die ihrerseits mehr als 10.000 Kunden haben. Für diese Klienten mit einem festen Kundenstamm können wir Kundenverhalten (Stornos, etc.) voraussagen. Für Kunden aus dem Handelsbereich mit nicht klar definiertem Kundenstock zeigen wir vor allem Kaufzusammenhänge auf.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Macht über mich selbst zu bekommen, Freiheit und Unabhängigkeit, ohne dabei andere zu verletzen. Je höher der Grad meiner eigenbestimmung ist, umso erfolgreicher fühle ich mich. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ich sowohl im Beruflichen als auch im Privaten einen hohen Grad der Selbstbestimmung erreicht habe. Ich habe meine Beziehungen gut im Griff und bin weitgehend Herr über mein Leben, über die Freiheit meines Lebens, meinen Weg und kann dabei ich selbst bleiben. Gegenüber Druck von Außen bin ich immun und kann ein Authentisches Leben führen ohne mich von oberflächlichen Strömungen echt beeinflussen zu lassen. Für mich sind das die wesentlichsten Punkte. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, in mir sieht man einen bunten Vogel, der aber für diesen Freiheitsgrad diszipliniert (an sich) arbeitet. Ich versuche auch Familie und Beruf unter einen Hut zu bringen; das ist sehr schwer, trotzdem bin ich ein aktiver Familienvater. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Die besten Schlüsselentscheidungen waren es, wenn ich mich trotz kritischer Stimmen intuitiv für meinen Weg entschied. Daß ich von einem Großkonzern wegging war eine der schwierigsten, wohl aber die richtigste Entscheidung. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Selbständigkeit strebte ich immer unterbewußt an, auch schon im Konzernbetrieb versuchte ich immer schon selbständig Aufgaben zu erfüllen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Von meinen Eltern wurde ich zu Mut und urvertrauen erzogen. Dazu ist auch eine gewisse Eitelkeit, die man als negative Eigenschaft interpretieren könnte, nötig. Ich denke, daß ich über ein rasches Denkvermögen, hohe Auffassungsgabe im Erkennen von Zusammenhängen, Konsequenz, Kreativität und Durchsetzungsvermögen verfüge. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Echte Blocker sind Ängstlichkeit, Egoismus und narzißmus. **Welche Rolle spielt die Familie?** Das private Umfeld ist für mich emotionale Heimat und eine gesicherte Basis. Hier geht es nicht um materielle Aufgaben, sondern um ein aktives Vorleben von Lebensfreude. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Beruflich ist ein paktfähiges, objektiv verläßliches (Termintreue, Einhalten getroffener Vereinbarungen, Schaffen klarer Verhältnisse) Umfeld wesentlich. Ich denke nicht, daß es asoziale Erfolgsstories gibt. Ein Manager ist nur so gut, wie seine Mitarbeiter. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe in meinem Kopf ein klares Bild von meinem Unternehmen, von der zu besetzenden Position und dem Menschen, der mir gegenübersitzt. Wenn diese drei Bilder zusammenpassen hat er den Job. **Wie motivieren Sie diese?** Man muß die Rahmenbedingungen schaffen, in der Mitarbeiter ihre Persönlichkeit weiterentwickeln können. Dazu gehört der Arbeitsplatz, die Jobbeschreibung ebenso wie das Gehalt und seine Visitenkarte. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen gehören zum Erfolg wie Schatten zum Licht. Es spielt keine Rolle wieviele Schläge man bekommt, nur wie schnell man wieder aufsteht. **Ihre Ziele?** Den Prozentsatz meiner Zeit, über den ich täglich frei entscheiden kann, möchte ich bis auf 100 Prozent erhöhen. **Bekommen Sie - ausreichend - Anerkennung?** Als ehrgeiziger Mensch ist man dabei wahrscheinlich am Verwundbarsten. Anerkennung ist ein Schlüsselfaktor, der fast wichtiger als Geld ist (Geld ist allerdings auch eine Form der Anerkennung). Anerkennung zu geben ist schöner als sie zu bekommen. **Ihr Lebensmotto?** „Don´t dream it - be it" (Rocky Horror Picture Show). **Haben Sie Vorbilder?** Nur für Teilbereiche: im wirtschaftlichen Bill Gates, privat meinen Großvater, in puncto Fürsorglichkeit meine Frau etc. Im Sinne des Bench-Marketing-Ansatzes hole ich mir überall das Beste heraus. **Anmerkung zum Erfolg?** Wichtig wäre es auch nach Ängstlichkeit, Zweifel, Mutlosigkeit und Eigenständigkeit zu fragen. Viele Ideen scheitern an Abhängigkeiten und vieles bleibt wegen Ängstlichkeit ungetan. **Einen Ratschlag zum Erfolg?** Jeder sollte sich genau überlegen, wo seine Stärken und Schwächen liegen und wo er seine Fähigkeiten am besten auf den Boden bringen kann. Man muß sich von seiner Bestimmung und nicht von Geld leiten lassen, um sich seinen Platz zu suchen, wo man in dieser Welt hingehört.

✶ Grissenberger Walter-Josef

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Haarmode Grissenberger., 3362 Mauer, Hauptstraße 24A. Geboren - Datum, Ort: 6. September 1949, Sonntagberg. Familienstand: Verheiratet mit Edith. Kinder: Klaus (1976) und Jörg (1977). Mitgliedschaften: Sportclub. Hobbies: Radfahren, Schwimmen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule begann ich 1963 eine dreijährige Lehre zum Friseur und Perückenmacher. 1966 legte ich die entsprechende Gesellenprüfung ab, und trat in den elterlichen Betrieb ein. 1972 bestand ich die Meisterprüfung für dieses Gewerbe. Die Übernahme des Geschäftes und mein Schritt in die Selbständigkeit ereignete sich 1980.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist es ein wirtschaftlicher Erfolg, wenn ich ein Unternehmen ohne Fremdkapital führen kann. Gleichzeitig muß ich aber dabei meine persönlichen Ziele erreichen und meine Bedürfnisse befriedigen können. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Optimismus und positive Geisteshaltung. Ich betreibe ein kleines Unternehmen mit

nur zwei Mitarbeiterinnen. Diese Betriebsgröße verlangt hohes persönliches Engagement vom Betreiber, und zu diesem Einsatz muß man bereit sein. Gleichzeitig bin ich oft Seelentröster für meine nicht so erfolgreichen Branchenkollegen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich übernahm einen guten und schuldenfreien Betrieb von meinen Eltern. Alles andere mußte ich mir selbst aufbauen. Es gibt zwei verschiedene Arten von Friseuren, den Bedarfsdecker und jenen des Exklusivfriseurs. Ich gehöre mit Sicherheit zur Gruppe der Bedarfsdecker. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Daß ich Friseur werde, war mir und meinen Eltern klar. Daß ich einmal den elterlichen Betrieb übernehmen und führen werde, war ziemlich wahrscheinlich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es war damals üblich und auch klar für mich, daß ich als der Sohn den Betrieb zu gegebener Zeit übernehmen werde. Persönlich interessierte ich mich aber sehr stark für die Fliegerei und hatte Ambitionen Pilot zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen sehr wohl eine Rolle, ich selbst bin jedoch immer im Geschäft und für meine Kundschaft der erste Ansprechpartner. Ein großer Teil der Kunden erwarten, vom Chef persönlich bedient zu werden. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Die Familie spielt deshalb eine große Rolle bei der Entwicklung des Unternehmens, weil meine Frau selbst im Betrieb beschäftigt ist. Sie hat völlige Einsicht und dadurch das Verständnis für alle Höhen und Tiefen eines Gewerbebetriebes. Die Beschäftigung von beiden Ehepartnern in einem gemeinsamen Betrieb kann ich nur empfehlen. Es bringt ausschließlich Vorteile. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Einen Großteil der Entscheidungen treffe ich gemeinsam mit meiner Frau. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich erkenne die für unsere Branche zu erwartenden Trends auf Seminaren und bei Kongressen. Gleichzeitig bekomme ich viel Information von den Lieferanten der Präparate. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben fachlicher Kompetenz sind mir Freundlichkeit und Ehrlichkeit am wichtigsten. Eine Mitarbeiterin muß auch die Bereitschaft zur laufenden Fortbildung mitbringen, und sie muß teamfähig sein. Vor einer definitiven Anstellung muß die Bewerberin noch eine Probezeit absolvieren. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bekomme des öfteren Lob oder Dank für besondere Leistungen von meinen Kunden, aber auch fallweise von der Interessenvertretung oder den Lieferanten. Ich sehe die Anerkennung als notwendiges Feedback, um zu sehen, ob ich mich auf dem richtigen Weg befinde. Außerdem freut es mich sehr, wenn meine Leistung mit einem netten Wort honoriert wird. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Selten kommt es vor, daß ein Kunde mit der Frisur nicht zufrieden ist. Wenn dann doch, dann bin ich bei der Aufarbeitung des Mißgeschicks sehr kulant. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich mache einmal im Jahr mit meiner Familie einen Urlaub im Ausland. Für die Zeit während des Jahres habe ich mir mein Haus so gestaltet, daß ich mich zwischendurch immer wieder entspannen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Ich möchte diesen Betrieb bis zu meiner Pensionierung so weiterführen wie bis jetzt. Nachdem meine beiden Söhne kein sehr großes Interesse zeigen, den Betrieb zu übernehmen, werde ich kaum noch investieren. **Ihr Lebensmotto?** Ich bin in allen Dingen sehr genau, fast pedantisch. **Haben Sie Vorbilder?** Obwohl es ihm in der letzten Zeit wirtschaftlich nicht besonders gut ging, ist immer noch Niki Lauda ein Vorbild für mich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig erscheint mir eine solide Grundausbildung, und während der persönlichen Entwicklung auf die Fortbildung nicht zu vergessen. Die Entwicklung des Unternehmens soll langsam und überschaubar bleiben, und man soll, wenn möglich ohne Fremdkapital arbeiten.

✱ Grohmann Norbert

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Road & Rail Internationale SpeditionsgmbH., 1020 Wien, Handelskai 340/2/3. Geboren - Datum, Ort: 30. Juni 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Isabella (1989) und Tanja (1994). Eltern: Karl und Hildegard. Hobbies: Cabrio fahren, Ausflüge, Treffen mit Freunden.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern legten großen Wert auf eine gute Ausbildung, meine zwei Geschwister und ich haben maturiert. Nach der Handelsakademie und dem Bundesheer begann ich bei einer Containerreederei zu arbeiten. Nach zwei Jahren der Tätigkeit legte ich die Speditionsprüfung ab, wurde dann mit der Prokura betraut und als gewerberechtlicher Geschäftsführer eingesetzt, ich war damals 22 Jahre. Nach insgesamt sechs Jahren wechselte ich das Unternehmen und ging zu einer größeren Spedition, bei der 35 Mitarbeiter beschäftigt waren. Ich wurde als Speditionsleiter aufgenommen, aber die Tätigkeit entsprach nicht meinen Vorstellungen, was dazu führte, daß ich mich nach eindreiviertel Jahren von der Firma trennte und den Schritt in die Selbständigkeit wagte. 1991 entstand dann die Firma Road & Rail, bei der ich alleiniger Geschäftsführer bin. Bereits im ersten Jahr machten wir Gewinn, was bis heute mit unvermeidlichen Hochs und Tiefs aufrechterhalten blieb.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Privat bedeutet es ein glückliches Familienleben, eine ausgeglichene, gut funktionierende Beziehung und gesunde Kinder. Ich betrachte meine Frau als einen unentbehrlichen Teil meines Erfolgs, da sie mir immer den Rücken stärkt. Geschäftlich bedeutet Erfolg, sich über Jahre an der Spitze halten zu können und kontinuierlich Gewinne zu erzielen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Permanenter Einsatz, nach dem Motto: „Den Tüchtigen gehört die Welt". Man darf nie nachlassen, sondern man hat immer dahinterzustehen. Man muß sozusagen den „Chef" leben und nicht spielen und die Mitarbeiter motiviert führen. Man muß Kontakte knüpfen und sie pflegen, am laufenden sein, rechtzeitig auf äußere Umstände agieren und die Mitarbeiter richtig einsetzen. Von Bedeutung ist Beobachtungsgabe, dies spielt bei einer Führungsposition eine große Rolle, da es hilft, die Stärken der Mitarbeiter zu erkennen und sie mit den passenden Aufgaben zu beauftragen. **Wodurch zeichnet sich Ihr Führungsstil aus?** Das ist eine Mischung aus diversen Faktoren. Ich halte nicht viel vom sogenannten familiären Stil, bin mit allen per „Sie", kann mich aber nicht als sehr streng bezeichnen. Meine Mitarbeiter sind am Gewinn beteiligt und genießen die Freiheit der Entscheidung innerhalb der vorgegebenen Richtlinien, die in meiner Kompetenz liegen. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Sie hat oberste Priorität in meinem Leben. Meine Frau, Kinder, Eltern und meine zwei Geschwister (und deren Familien) spielen für mich eine große Rolle. Meine Frau arbeitete in der Firma mit, was ihr ermöglicht, Probleme, wenn sie entstehen, zu verstehen und mitzulösen. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Die Wertschätzung meiner Familie und meiner Umgebung, zu welcher selbstverständlich meine Mitarbeiter gehören. Es gibt eine Handvoll von Menschen, deren Meinung mir besonders

wichtig ist. Es ist nicht meine Art meine Leistungen an die große Glocke zu hängen, ich erlebe meine Erfolge im stillen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus einem inneren Antrieb, Dinge zu bewegen, sie in Schwung zu bringen und immer etwas Neues zu versuchen. Ich denke in der Gegenwart und in der Zukunft und das bringt auch Kraft.

✶ Gröninger Markus

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer, General Manager. Tätig bei: Bull AG., 1230 Wien, Lemböckg. 49, Stg. A. Geboren - Datum, Ort: 5. Juni 1957, Zürich. Familienstand: Verheiratet mit Beatrice. Kinder: Patricia (1988), Olivier (1990) und Nadja (1994). Eltern: Curd und Elsa. Hobbies: Sport (Fußball), Skitouren, Literatur und das Entdecken von Neuem.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer Unternehmerfamilie, mein Großvater hatte eine Aluminiumfabrik, mein Vater war selbständiger Industrieller. In meiner Kindheit wurden mir die wichtigsten moralischen Werte beigebracht, was mich für das ganze Leben prägte. Ich genoß eine sehr gute Erziehung. Die Ausbildung mit Studium war vorgezeichnet, und da meine Interessen unter anderem im technischen Bereich lagen, suchte ich die Technische Hochschule in Zürich aus, wo ich als Fachrichtung das Elektroingeneering hatte. Mein Anliegen war, einen eigenen Raum zu schaffen, unabhängig zu sein, daher wollte ich nicht im elterlichen Unternehmen arbeiten. Als ich mit dem Studium fertig war, trat ich bei einer Tochtergesellschaft vom Konzern „CIBA-Geigy" ein, wo ich im Bereich Entwicklung beschäftigt war. Während meiner Tätigkeit stellte ich fest, daß mich nicht nur Technik, sondern auch Wirtschaft interessierte, und fing mit dem Studium der Betriebswissenschaft an. Nach drei Jahren im technischen Bereich wechselte ich zum Produktmanagement, wo ich internationale Verantwortung übertragen bekam. Viel Zeit verbrachte ich in den USA, wo ich wichtige Erfahrungen sammelte und mich im Verkauf profilierte. Diese neue Tätigkeiten dauerte auch drei Jahre. Mein nächster Schritt führte mich zum Computer-Konzern „DEC", ich begann im Vertrieb und erzielte große Erfolge. Dort avancierte ich zum Verkaufsleiter der Maschinenindustrie und war für professional Service zuständig. Die Zahl der Mitarbeiter, die ich zu führen hatte, erreichte 40. Nach sechs Jahren wechselte ich zur Firma „ Systor", einer Tochter des schweizerischen Bankvereines UBS, wo ich den Software-Bereich leitete. In drei Jahren ist die Zahl der Mitarbeiter von 110 auf 900 gewachsen und die Abteilung, die ich führte machte einen Sprung von 30 auf 240 Mitarbeitern. Nach drei Jahren der Tätigkeit bei diesem Unternehmen, traf ich die Entscheidung, mich selbständig zu machen und gründete mit drei Partnern aus Holland, Amerika und Deutschland ein Unternehmen, welches mit Venture Capital finanziert wurde. Dieses Unternehmen war als Dienstleister für Banken konzipiert. Es zeichnete sich keine positive Entwicklung ab, was dazu führte, daß ich aus der Firma ausgestiegen bin, und zur „Bull AG" wechselte. Zuerst betraute man mich mit der Geschäftsleitung der Schweizer Niederlassung, seit 1999 bin ich auch für Österreich zuständig.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie den Erfolg? Für mich ist es eine gelungene Balance zwischen dem Geschäft, dem Privatleben und den Hobbys. Erfolg heißt für mich auch die Freiheit, Entscheidungen zu treffen, an der Gestaltung der Firma mitarbeiten zu können. Finanzielle Sicherheit ist eine logische Konsequenz die mit der übertragenen Verantwortung im Einklang sein sollte. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Sich selbst treu zu bleiben, konsequent sein, die moralischen Werte beibehalten, klare Visionen zu haben und die Mitarbeiter zu motivieren. **Nach welchen Kriterien stellten Sie Ihre Mitarbeiter an?** Als Basis betrachte ich menschliche Qualitäten, Teamfähigkeit, Toleranz, analytisches Denken, Einfühlungsvermögen und Selbstvertrauen. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Das ist eine Mischung aus „Laissez-faire" und einem autoritärem Stil. Das bedeutet - ich gebe klare Richtlinien und kontrolliere das Endergebnis, bei der Umsetzung von Ideen lasse ich den Mitarbeitern freien Raum. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Ich versuche immer meinen Mitmenschen Respekt und Toleranz zu erweisen, was mir selbst imponiert. Als eine wichtige Art der Anerkennung empfinde ich das Vertrauen, welches mir mein Vorgesetzter entgegenbringt. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus einer sinnvollen Tätigkeit. Es ist für mich ein Antrieb zu wissen, daß ich eine Umgebung geschaffen habe, wie die Leute sich wohl fühlen, fröhlich sind und vielleicht mehr zum Lachen haben.

✶ Gröschel Andreas

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Tätig bei: Thai Restaurant Gröschel Malee., 2700 Wiener Neustadt, Waßhubergasse 11. Geboren - Datum, Ort: 13. Jänner 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Malee. Kinder: Segsan (1987). Eltern: Kurt und Maria. Ehrungen: Originalität für Essen, verliehen vom Thailändischen Konsulat (Directory of Thai Restaurants). Hobbies: Skifahren, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Konditor und anschließend die Lehre zum Koch. 1987 machte ich mich mit einer Tankstelle inklusive Restaurant selbständig. Mitte 1995 eröffnete ich gemeinsam mit meiner Frau diesen Betrieb. Meine Frau stammt aus Thailand und ist Köchin, so kamen wir auf die Idee uns mit einem Thailändischen Restaurant selbständig zu machen. Derzeit erweitern wir unseren Betrieb um eine Pension.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meinen Umsatz zu steigern. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wir hatten es am Anfang mit unserem Betrieb nicht leicht, da die Gäste erst nach und nach unsere Küche akzeptierten. Doch ab einem gewissen Punkt ging es mit unserem Unternehmen bergauf. Wir investierten sehr viel Zeit und Arbeit und mußten die thailändische Küche in der Region erst etablieren. Durch Mundpropaganda gelang uns dies nach und nach, heute lobt man unsere Küche. Ich denke, ein wesentlicher Faktor meines Erfolges ist meine

Freude an der Arbeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich noch nicht definitiv als erfolgreich, aber ich sehe, daß es bergauf geht. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfinde mich ab jenem Zeitpunkt als erfolgreich, wenn die Nebenkosten meines Betriebes gedeckt sind. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich denke, die Entscheidung, uns selbständig zu machen war unsere beste Entscheidung. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ja, ganz am Anfang als wir mit vielfältigen Problemen zu kämpfen hatten. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Wir wollen mit der thailändischen Küche etwas in dieser Region sehr originelles schaffen, ich denke, daß dieses Konzept besser ist als Imitation von bereits Vorhandenem. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung ist das Lob meiner Gäste. Wir haben heute sehr viel Stammgäste und das freut uns natürlich, weil es uns zeigt, daß ihnen unser Lokal zusagt. Weiters ist die Mundpropaganda eine Form der Anerkennung, die wir erfahren und uns sehr wichtig ist. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Kollegen – also eigentlich Konkurrenten – haben ein sehr freundschaftliches Verhältnis zu mir, wir besuchen einander gelegentlich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter spielen eine große Rolle bei unserem Erfolg, weil sie das Lokal repräsentieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir haben ein sehr gutes Verhältnis zu unseren Mitarbeitern, sie stammen zum Großteil aus unserem Bekanntenkreis und sind sehr fleißig. Wesentlich ist mir Tüchtigkeit und Freundlichkeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man fleißig ist und gerne arbeitet, kann man auch erfolgreich werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, das Unternehmen so erfolgreich wie bisher weiterzuführen und die Umsätze noch ein wenig zu steigern. In etwa zehn Jahren möchte ich in den wohlverdienten Ruhestand gehen.

✱ Gross Hans-Peter

● Steckbrief

Beruf: Tapezierer. Funktion: Gschf. Ges.. Tätig bei: Johann Gross GmbH., 1060 Wien, Gumpendorferstr. 147. Geboren - Datum, Ort: 13. April 1945, Maria Zell. Kinder: Thomas und Alexander. Eltern: Johann und Eugenie. Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Tapeziererfachzeitschriften, Schiffsbauzeitschrift. Hobbies: Segeln, Skifahren, Feng Shui. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Unterricht und Meisterzertifikat im Reiki (Ausbildung in der Schweiz und in Österreich), Gesellen- und Meisterprüfer, Vorsitzender der Meisterprüfung, Unternehmensprüfer, außerdem unterrichte ich die werdenden Tapezierermeister in Farbenlehre, Perspektive, Verkaufsrhetorik und Stilkunde. Gerichtlich beeideter Sachverständiger und stellvertretender Innungsmeister.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1969 beendete ich die Lehre zum Tapezierermeister. 1971 Praxis in Salzburgs bekanntester Einrichtungs- und Tapeziererwerkstätte. Außerdem studierte ich in Abendkursen Architektur. Ich arbeitete als technischer Zeichner in einem Atelier, beendete mein Innenarchtektenstudium, kehrte in die elterliche Firma zurück und übernahm diese 1978. 1990 baute ich die Firma an einem neuen Standort, dem heutigen, neu auf.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich innere Zufriedenheit, die eigene Bestimmung zu leben, mit Freude anzupacken, sein Potential zu „leben" und zufrieden zu sein mit den eigenen Leistungen. Ich glaube, die Grundlage jedes Erfolges ist immer Bescheidenheit. Ich bin manchmal mit mir zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Obwohl ich ein ziemlich schlechter Schüler war, packte mich mit 17 der Ehrgeiz - hervorgehend aus meinen sportlichen Leistungen als Ruderer (national und international). Ausschlaggebend für mich war der erste Erfolg. Man muß Dinge probieren, die andere ablehnen. Das interessiert mich dann erst recht. Das Kennenlernen der eigenen Grenzen, und der Wunsch immer ein Stückchen mehr zu wollen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Für mich persönlich habe ich sehr viel erreicht. Ich bin stolz darauf, dabei immer Mensch geblieben zu sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein Mitarbeiter meines Unternehmens muß vor allem Interesse und Leistungsbereitschaft zeigen, dann kann er alles Nötige hier lernen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Bei der Lösungsfindung von Herausforderungen beziehungsweise Problemen gibt es eine sehr emotionelle Phase, in der ich mich stark bemühe, mich zurückzunehmen. In schwierigen Situationen lasse ich einen Tag vergehen, schlafe eine Nacht darüber, wiewohl es auch Entscheidungen gibt, die im Moment gefällt werden müssen, was natürlich ein gewisses Risiko birgt. Ich bin grundsätzlich kein Freund spontaner Entscheidungen, mir liegt viel daran, einen Konsens zu finden, der für beide Seiten tragbar ist. **Was wollen Sie Ihren Kunden bieten?** Meine Kunden bekommen von mir perfekte, qualitativ hochwertige Leistungen und bestes Service und sind bereit, einen ehrlichen Preis dafür zu bezahlen. Es macht mir Freude, ausgefallene Kundenwünsche zu verwirklichen. **Welche Probleme scheinen Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Sehr viele Mitbewerber machen ihre Geschäfte momentan ausschließlich über den Preis, das führt über kurz oder lang, auch für andere Betriebe, zum Schiffbruch, weil Qualität einfach ihren Preis hat. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, meine Firma gut weiterzuführen und mein Können an Kunden und in der Nachwuchsausbildung weiterzugeben. **Ihr Erfolgsrezept?** Etwas Bescheidenheit, gepaart mit gesundem, ehrlichem Ehrgeiz, ohne den es nicht geht. **Ihr Lebensmotto?** Die Würde jedes einzelnen Menschen zu achten und danach zu handeln. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich glaube, daß man heute sämtliche Energieressourcen anzapfen muß um im Berufsleben zu bestehen. Die Zukunft wird meiner Meinung nach in alternativen Heilungs- und Therapieformen liegen, die bereits jetzt immer mehr an Bedeutung gewinnen, weil jeder die Eigenverantwortung für den eigenen Körper, die eigene Gesundheit und das eigene Wohlbefinden trägt.

✱ Gross Herta

● Steckbrief

Beruf: Modedesignerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Modeatelier Herta Gross., 1070 Wien, Siebensterng. 28. Geboren - Datum, Ort: 6. Juni 1956, Klagenfurt. Kinder: Jordan (1976). Hobbies: Reisen, Gesundheitskultur, Musik (Konzerte) und Astrologie.

Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Das Interesse als Kind, mich zu verkleiden. Wahrscheinlich hatte ich das von meinen Großmüttern. Eine Großmutter war Schneiderin und die andere strickte. Ich machte Kleider für meine Puppen, und dann für mich selbst. Bereits in der Grundschule stellte man mein Talent für Zeichnen und Malen fest. Mit 13 Jahren verlor ich meine Mutter. Ich entwickelte meine Gabe zum Kleidermachen, indem ich zusammen mit unserer Haushälterin, die auch gut schneidern konnte, Kleider meiner Mutter für mich umänderte. Meine weitere Ausbildung ist mit der Bundeslehranstalt für wirtschaftliche Frauenberufe in Klagenfurt verbunden, wo ich zwei Jahre verbrachte. Dann zog ich nach Wien und probierte verschiedene Berufe. 1974 heiratete ich und bekam zwei Jahre später meinen Sohn. Meine Ehe zerbrach und ich begann in der handwerklichen Branche zu arbeiten. Zur Eröffnung der Universität in Klagenfurt machte ich meine erste Modeshow. Die Leute sind immer wieder an mich herangetreten, weil sie merkten, daß ich das Gespür für Kleidung habe. Der Weg bis zur eigenen Boutique war aber noch relativ lang. Inzwischen machte ich diverse Sachen, unter anderem beschäftigte ich mich mit Schmuck- und Ledersachen, die wir auf der Straße anboten. Damals war das noch nicht bekannt, und wir verkauften unsere Ware am Boden. Ich arbeitete auch in der Modebranche, unter anderem für eine Boutique, die indische Kleidung verkaufte und eine eigene Linie kreieren wollte. Ich fuhr nach Indien und nahm dort an der Produktion der Sachen teil. Das war für mich eine sehr wichtige Zeit, die ich nicht missen möchte. Es war wie ein Studium, weil ich dadurch sehr viel lernte. Damals spürte ich auch hautnah die Eigenverantwortung. Nach einer gewissen Zeit habe ich zu einer anderen Firma gewechselt, die sich auch mit Mode beschäftigte, und wo ich meine erste Kollektion machte. Danach präsentierte ich meine Sachen bei der Messe „Off Line" und gewann den Designer Preis. Meine Kreationen waren zwar sehr beliebt, aber anstellen wollte mich niemand. Ich wollte mich nicht selbständig machen, weil ich aufgrund der Erfahrung meiner Eltern sah, wie schwierig das war. Die Bundeswirtschaftskammer half mir, die Prüfung bei der Schneiderinnung zu machen, was wichtig war, um mich selbständig zu machen. Ein Jahr später gewann ich den Preis des Österreichischen Modesekretariats, und danach machte ich mich selbständig.

Zum Erfolg

Wie kommt man zu Erfolg? In meinem Fall durch den Druck, welcher meine Bestrebungen intensiver machte. Es war zu Beginn nicht einfach und ich mußte sehr einfallsreich sein, um Arbeit und Kind unter einen Hut zubringen. Mit der Zeit wurde mir immer klarer, daß ich mit Menschen gern arbeite und daß gewisse Leute aufgrund meines Erscheinungsbildes sich an mir orientieren. Das war eine wichtige Erkenntnis, daß ich in der Modebranche richtig war. Um später erfolgreich zu werden, mußte ich damals auf vieles verzichten, vor allem auf Geld. Ich meinte aber, daß es wichtig für meine Profession und Persönlichkeitsentwicklung war, darum nahm ich das in Kauf. Man darf sich auch vor Eigenverantwortung nicht scheuen, selbst wenn nichts bezahlt wird. Zu den Voraussetzungen für Erfolg gehört auch Ehrgeiz. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich die Anerkennung von außen. Wenn die anderen finden, daß das, was man macht, toll ist, dann beginnt man selbst daran zu glauben. Als Erfolg empfinde ich die Tatsache, daß ich ein Geschäft habe, wo ich meine eigenen Kreationen präsentieren und von dem ich auch leben kann. Erfolg ist eine Lebensauffassung, ein Übermaß an eigener Leistung. Um Erfolg zu erreichen und um vor allem Erfolg zu behalten, braucht es sehr viel Arbeit. Anders ausgedrückt, ich habe Erfolg durch meine Kreationen, und damit sie wirklich schön werden, muß ich mich sehr einsetzen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit der Zeit, als ich bei der „Off Line" den Designer Preis gewann, dadurch ist mein Selbstwertgefühl gestiegen. **Was ist das Geheimnis Ihres bleibenden Erfolges?** Die Kunden schätzen die Beständigkeit meines Stils, den man woanders nicht so leicht findet. Meine oberste Prämisse ist, daß die Leute mit meinen Sachen sich wohl fühlen, und ich versuche mit bescheidensten Mitteln, Schick in die Mode einzubringen. **Wie gewinnen Sie Kunden?** Manche von den Kunden kommen, wenn sie die Auslage im Geschäft oder in der Passage von der U2 gesehen haben. Oft höre ich, daß sie jahrelang das suchten, was ich anbiete und bedauern, daß sie mich früher nicht entdeckt haben. Wenn ich jemanden längere Zeit betreue, versuche ich Sachen anzubieten, die zusammenpassen. So besteht die Möglichkeit auf längere Zeit immer modisch und schick angezogen zu sein. Bei der Beratung der Kunden hilft mir mein Einfühlungsvermögen. Ich verkaufe nie unter Druck, sondern lasse den Kunden immer einen freien Raum, in meinen Augen zählt die Einzigartigkeit. **Woraus schöpfen Sie Ihre Inspirationen?** Aus meinen eigenen Bedürfnissen. Wenn ich etwas Neues brauche, mache ich das zuerst für mich. Aus den vielen Ideen, die ich habe, und die nicht innerhalb eines Models realisierbar sind, entstehen diverse Kreationen, die sowohl für ganz junge Leute, als auch für die in sozusagen besten Jahren passen. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrem Leben?** Familie und Partnerschaft sind sehr wichtig, weil man sich gegenseitig unterstützen kann, aber ich möchte meine eigene Welt beibehalten, und obwohl mein Partner mir bei gewissen Sachen hilft, kann ich mir nicht vorstellen, daß er mit mir zusammen im Geschäft ist. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ein Problem muß man durchleben, um eine Lösung zu finden. Mir hilft oft die Astrologie, mit der ich mich gründlich beschäftige, weil es mir hilft, langfristige Konstellationen besser zu begreifen. Im Prinzip ist alles im Leben ein Problem. Es kommt nur auf die Lebenseinstellung an. Auf jeden Fall muß man versuchen, die Situation weiter zu bringen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Weiter das zu machen, was ich bis jetzt so gerne machte, und vielleicht einmal zu einer reinen Designertätigkeit wechseln, daß ich die Sachen nicht selbst produzieren muß, sondern unter meinem Namen produzieren lasse. **Ihr Motto?** Sachen fürs Leben zu kreieren.

✶ Grossauer Franz Dipl.-Ing.

Steckbrief

Beruf: Landschaftsplaner. Funktion: Inhaber. Tätig bei: D.I. Franz Grossauer Ingenieurkonsulent für Landschaftsplanung., 3950 Gmünd, Stadtplatz 14. Geboren - Datum, Ort: 10. August 1962, Gmünd. Familienstand: Verheiratet mit Irene. Schöpferische Akte: Diplomarbeit über Bodenerosion, diverse Fachartikel. Mitgliedschaften: Verband der Landschaftsarchitekten, WWF, Greenpeace. Hobbies: Sport, Reisen, Lesen, Archäologie.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte mein Studium in Wien an der Universität für Bodenkultur. Schon während des Studiums arbeitete ich, um mir Praxis anzueignen. Beginnend mit ganz

einfachen Tätigkeiten in Gärtnereien, bis zum freien Mitarbeiter in einem Architekturbüro. Nach Ende meines Studiums begann ich in einem dieser Architekturbüros als Mitarbeiter, und machte mich 1998 selbständig. Ursprünglich begann ich meine Tätigkeit in einer Bürogemeinschaft mit einem Architekten, jetzt ist noch ein Ziviltechniker dazu gestoßen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Einerseits ist es die wirtschaftlich positive Entwicklung des Unternehmens, andererseits aber auch die Entwicklung meiner Person in einer von mir vorgeplanten Richtung. Wenn diese beiden Faktoren zusammenkommen, dann kann man von Erfolg sprechen. Um erfolgreich zu sein, muß gute Arbeit geleistet werden, die Auftraggeber müssen zufrieden sein, und die Mitarbeiter müssen sich entwickeln und sich in der Arbeit verwirklichen können. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich pflege besonders intensive Kontakte zu den potentiellen Auftraggebern. Diese Kontakte gehen oftmals weit über das üblicherweise geschäftliche Niveau hinaus. Durch diese Kontakte entsteht ein großes Vertrauensverhältnis, das der Entwicklung meines Unternehmens sehr förderlich ist. Ich versuche für meine Auftraggeber das Beste zu tun und alle Probleme des Kunden aus dem Weg zu schaffen. Ein weiterer Teil des Rezeptes für meinen Erfolg ist wohl meine große fachliche Kompetenz, und mein sehr breit gefächertes Wissen in der Landschaftsplanung. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich versuche mit Seminaren, Kongressen und Weiterbildung immer am letzten Stand der Entwicklung zu bleiben. Mein Arbeitsstil ist es, sich in jedes Projekt völlig zu vertiefen und essenzielles zu schaffen. Für mich ist es undenkbar etwas zu kopieren, ich strebe für jeden Auftrag eine völlig individuelle Lösung an. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Es war für mich bereits in jungen Jahren klar, daß ich gestalterisch tätig sein werde. Dabei spielte für mich die Ökologie eine beträchtliche Rolle. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Das Interesse an Architektur, Landschaft und Ökologie kam ausschließlich aus meiner Schulzeit. Die Eltern brauchten mich nicht zu beeinflussen. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Zur Zeit ist es noch so, daß die meiste Verantwortung auf mir lastet. In weiterer Zukunft strebe ich an, den Mitarbeitern mehr Verantwortung zu übertragen. Somit werden die Mitarbeiter eine noch größere Rolle in der Entwicklung des Betriebes übernehmen. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Zur Zeit liegt mein Hauptaugenmerk noch auf der Entwicklung des Betriebes. Meine Lebenspartnerin ist selbst bei einem meiner Kollegen beschäftigt, kennt die Abläufe und Probleme, und hat dadurch für mein hohes persönliches Engagement großes Verständnis. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab während meiner beruflichen und unternehmerischen Entfaltung keine besonders herausragende Entscheidung. Die jedoch für die gesamte Entwicklung prägende Entscheidung war wohl die, für die Studienrichtung. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Ich habe kein Problem damit, alleine zu entscheiden. Manchmal hole ich mir Rat von Branchenkollegen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Neben der fachlichen Kompetenz sind mir einige persönliche Eigenschaften sehr wichtig. Dabei geht es mir besonders um große Ausdauer, um Geduld, um unternehmerisches Denken, aber auch um das sich einbringen in die verschiedenen Projekte und in das Unternehmen. Die Mitarbeiter müssen selbst das Bedürfnis haben, sich entwickeln zu wollen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Es gibt immer wieder Anerkennung von den Auftraggebern, manchmal schon während der Arbeit an einem Projekt, aber immer öfter nach Abschluß eines Auftrags. Mir selbst ist diese Anerkennung sehr wichtig, weil es einerseits eine Art Feedback darstellt, andererseits wieder eine neue Motivation für zukünftige Aufgaben ist. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich entspanne mich am besten beim Reisen. Dabei besuche ich gerne Städte die architektonisch und planerisch viel bieten. Barcelona, Athen und ähnliche. Weiters schöpfe ich Kraft aus dem Sport, vorwiegend Ski fahren und Rad fahren. **Ihre Ziele?** An erster Stelle steht die positive wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens. Ich erwarte mir keine große Expansion, aber dafür hochqualitative Arbeit und einen nationalen Bekanntheitsgrad mit einem vorsichtigen Blick über die Grenzen. Dies für die Zeit, wenn Tschechien zur EU kommt. Im privaten Bereich werde ich mich mit dem Bau eines Wohnhauses mit einem Garten befassen. Dieses Projekt soll Vorbild und Muster für meine Auftraggeber sein. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem. **Haben Sie Vorbilder?** In der Art zu leben und im Umgang mit Menschen ist mein Vater ein Vorbild für mich. Beruflich gibt es einige Kollegen, die Außergewöhnliches schufen. Persönliche Vorbilder sind für mich Gandhi und Kirchschläger. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Bei der Entscheidung für die Studienrichtung muß man in sich hineinhören, ob man diese auch wirklich will.

✱ Gröswang Christian

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Kart Racing Betriebsges.m.b.H., 1210 Wien, Siemensstraße 101. Geboren - Datum, Ort: 28. Dezember 1969. Hobbies: Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Ich habe 1988 die AHS Matura abgelegt und begann mit dem Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Wiener Wirtschaftsuniversität. Neben dem Studium habe ich eine Reihe diverser Jobs getätigt, unter anderem auch bei der OMV. Aufgrund dieser Tätigkeit ergab sich zufällig, daß ich im Jahr 1996 mithalf, diese Halle aufzubauen. Ich lernte damals Herrn Günter Holzer kennen, daraus resultierte das Angebot, diese Tätigkeit auszuüben. Nach dem Bundesheer wollte ich das Studium fortsetzen, entsprach jedoch der Bitte Herrn Holzers diesen Betrieb zu führen, was damals nicht einfach war. Seit Oktober 1998 bin ich als Geschäftsführer tätig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg mißt sich daran, wie gut man Situationen vorher abschätzt und dann auch tatsächlich umsetzt. Um dieses zu erreichen ist fachliches Wissen notwendig, gepaart mit gutem Umgang mit Menschen und der Freude an der Tätigkeit. Dies ist für mich sehr wichtig. Ich mußte seinerzeit lernen, mit Mitarbeitern und Kollegen aber auch mit Geschäftspartnern und Sponsoren zu kommunizieren. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Meine selbstgesetzten Ziele habe ich größtenteils erreicht und realisiert. **Was war dafür ausschlaggebend?** Viel Energie und ein gewisses Abhärten gehört auch dazu. Als ich mich entschloß seinerzeit die Geschäftsführung hier mit allen Rechten und Pflichten zu übernehmen, verbrachte ich einige schlaflose Nächte. Ich erkundigte mich eingehendst was

dies bedeutet. Ich faßte den Entschluß und somit gab es für mich kein Zurück. Wille und Energie wurde freigesetzt. Die ersten eineinhalb Jahre war ich fast Tag und Nacht für das Unternehmen tätig. **Welche Fähigkeiten sind für Ihren Job notwendig?** An erster Stelle steht für mich die notwendige Zeit für den Job zu haben, nämlich sowohl für die Ausführung der Tätigkeit, als auch für das Lernen, um sich entsprechendes Wissen anzueignen. Ich habe seinerzeit hier ohne großartiges Wissen begonnen. Wichtig war und ist die Bereitschaft, immer etwas Neues dazulernen zu wollen. **Wo sehen Sie die Stärke ihres Betriebes?** Die Größe der Anlage erlaubt es, gleichzeitig mit zwei Gruppen in drei Bahnen zu fahren. Durch die große Anlage haben wir entdeckt, daß wir auch für Veranstaltungen, wie Produktpräsentationen, Events etc. interessant sind. Dies hat voll eingeschlagen. Dabei kommt uns die Größe der Anlage sehr zu Gute. **Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter?** Der Vorteil von kleinen Betrieben liegt darin, daß die Motivation im Vier-Augen-Gespräch passiert. Sich die Zeit zu nehmen, für jeden einzelnen ist daher von wesentlicher Bedeutung, um den Erfolg des Betriebes zu gewährleisten. Wichtig ist , sich auch die privaten Probleme der Mitarbeiter anzuhören. Wenn man bei diesen Gelegenheiten den Mitarbeitern Rückhalt gibt, dann entsteht auch gegenseitiges Vertrauen. **Wie sehen Sie die Situation mit den Mitbewerbern?** Es lebt sich gut mit der Konkurrenz. Der Markt hat sich selbst reguliert. Inzwischen haben wir in Wien und Umgebung drei Bahnen. Wir sind die größte Anlage (ca. 12.000 m²). **Was war Ihnen wichtiger, die Tätigkeit oder die Position?** Ich hätte die Tätigkeit nie ohne der Position ausüben können, weil es mir selbst an Akzeptanz gefehlt hat. Im Jahr 1998 gab es viele Verhandlungen als es galt Verbindlichkeiten vom Vorgänger zu klären; ich hätte niemals in den Gesprächen mit ehemaligen Lieferanten Erfolg haben können, wenn ich nicht die offizielle Funktion des Geschäftsführers bekleidet hätte. Die Tätigkeit steht für mich eindeutig im Vordergrund. Ich glaube für den Mitarbeiter ist es die Position. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Vorerst den Umsatz zu steigern. Wenn dies erreicht sein wird, dann gilt es sich Gedanken über die weitere Zukunft zu machen. **Haben Sie Ihr Ziel 2000 erreicht?** Ja, wir konnten den Umsatz steigern, weiters nahmen wir Umstrukturierungen vor, bauten unsere Halle um, und konnten die Aufwendungen reduzieren.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich das Umsetzen der eigenen Talente, wobei man permanent prüfen muß, ob man am richtigen Weg ist. Dazu bedarf es Fachkompetenz und Konsequenz, ebenso zählen auch Erfahrung und Intuition zu den wesentlichen Bausteinen des Erfolges. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja und nein. Für mich bedeutet Erfolg nicht nur wirtschaftlichen Ertrag, sondern auch die Beziehung zum Gast, der Service und Qualität schätzt. Leider ist es so, daß die Stammkunden sich im Laufe der Zeit geändert haben; das heißt, die Kunden sind aufgrund ihrer persönlichen Ausbildung nicht an dem Standort geblieben, sondern zum Teil woanders hingezogen. Man muß mit einem Aderlaß leben, besonders dann, wenn die Kunden in die Bundesländer verzogen sind. **Wie erfolgt die Anpassung an die Marktveränderungen?** Mir fehlt es leider an der Zeit, dementsprechende Lokale zu besuchen, ich versuche aber trotzdem, Trends zu erkennen. Für mich gibt es das konventionelle Restaurant, das nicht auf die neuesten Trends aufspringt. Der Gast will jedoch ein Erlebnisrestaurant haben: es geht ihm darum, wie das Produkt verpackt wird. Dieser Zug ist für mich nicht extrem wichtig, ich behaupte, man sollte dies nicht außer acht lassen, aber der Gast möchte eine Idee sehen. Zeitlich betrachtet ist dies ein permanenter Prozeß, den man nicht in Stunden messen kann.

✱ Gruber Frank

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Restaurant Vincent., 1020 Wien, Große Pfarrgasse 7. Geboren - Datum, Ort: 18. September 1948.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach vier Jahren Mittelschule wechselte ich in die HTL, die ich mit der Matura abschloß. Ab 1970 führte ich mit meinem Schwager gemeinsam ein Gasthaus und begann Philosophie und Logistik zu studieren. Ab 1974 begann ich das Lokal als „Studentenlokal" zu führen. Die ersten drei Jahre waren relativ mühsam, Ende der 70er Jahre lief es sehr erfolgreich, deshalb wollte ich mit dem Studienabschluß warten. Ich blieb beim Beruf als Gastronom, 1980 erfolgte eine Erweiterung des Restaurants. Von 1992 bis 1996 sammelte ich Erfahrung als Haubengastronom. Seit Jänner 2000 habe ich Herrn Kulterer als Küchenchef, der zwei Hauben und drei Sterne aufweisen kann. Ich führe mein Unternehmen heute als Abendrestaurant, das mittags nur gegen Voranmeldung öffnet.

✱ Gruber Franz

● Steckbrief

Beruf: Molkereifachmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Molkereigenossenschaft Freistadt und Umgebung registrierte GenmbH., 4240 Freistadt, Linzer Straße 47. Geboren - Datum, Ort: 11. Mai 1950, Vöcklabruck. Familienstand: Verheiratet mit Herta. Kinder: Stephan (1980), Judith (1982) und Benjamin (1986). Ehrungen: Direktor-Titel, Ehrung des Landes für die Tätigkeit im Elternverein. Mitgliedschaften: Elternvereinsobmann. Hobbies: Bergsteigen, Skifahren, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule begann ich eine Lehre als Molker und Käser. Nach der bestandenen Gesellenprüfung absolvierte ich den Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer. Dann besuchte ich eine einjährige Fachausbildung und arbeitete anschließend als Vertreter von Abteilungsleitern in der Molkerei in Schwanenstadt. Ich durchlief alle Abteilungen dieses Betriebes. Aufgrund meines hohen Kenntnisstandes legte ich 1973 ohne Schwierigkeiten die Meisterprüfung ab. 1974 übersiedelte ich in die Molkerei Freistadt als Betriebsleiter, und bekleidete diese Position bis 1986. Während dieser Zeit absolvierte ich wieder einen einjährigen Lehrgang im WIFI, 1986 wurde mir dann die Position des Geschäftsführers übertragen. Bis 1990 hielt ich mich zu Studienzwecken der freien Marktwirtschaft oft in der Bundesrepublik Deutschland auf. Die daraus gewonnenen Erfahrungen konnte ich zum großen Teil in die Molkerei in Freistadt einbringen. Mein Ziel ist eine österreichweite Zusammenarbeit der milchwirtschaftlich arbeitenden Unternehmen. Wir begannen sehr früh mit der Kooperation mit privatwirtschaftlich geführten Betrieben. Wir bevorzugen die Zusammenarbeit, lehnen aber Fusionen ab.

Nachdem wir besonders erfolgreich in einigen Marktnischen tätig sind, haben wir auch sehr gute Voraussetzungen am europäischen Markt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Ich sehe mich erst dann als erfolgreich, wenn ich von den Kollegen und Mitarbeitern auch als erfolgreich gesehen werde. Ich fühle mich selbst nicht als so kompetent, die eigene Person zu bewerten. Dies überlasse ich meinem beruflichen Umfeld. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich halte mich an schon seit Jahrhunderten erfolgreichen Praktiken: Geradlinigkeit, Ehrlichkeit und Fairneß. Ich lege besonders darauf wert, daß meine Partner wissen, daß sie sich auf mich und von mir gegebenen Versprechungen verlassen können. Dies gilt nicht nur für die Geschäftspartner, sondern auch für die Mitarbeiter im Unternehmen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Neben meinem großen persönlichen Engagement hatte ich vielleicht auch etwas Glück. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ursprünglich wollte ich den Beruf des Feinmechanikers erlernen, aber aufgrund der Einflüsse aus der Verwandtschaft und von einem Freund, entschloß ich mich für den Agrarbereich und begann mit der Lehre als Molker und Käser. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind für die Entwicklung natürlich sehr wichtig, wobei es meist an mir lag, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg? Für mich spielt die Familie eine sehr große Rolle, wobei es nicht immer einfach ist Beruf und Privatleben unter einen Hut zu bringen. **Wie erkennen Sie Chancen?** Um Chancen erkennen zu können ist es notwendig viele Kontakte zu pflegen. Dabei geht es mir nicht nur um den Erfahrungsaustausch mit Kollegen, sondern auch um Informationen von erfolgreichen Managern aus der Privatwirtschaft. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das wichtigste Kriterium ist die persönliche Verläßlichkeit. Mir ist wichtig, daß ein Mitarbeiter seinen ihm übertragenen Arbeiten voll nachkommt und eine gewisse Flexibilität mitbringt. Wir haben eine Unternehmensgröße, in der ein Mitarbeiter mindestens zwei Bereiche abdecken muß. Weitere nennenswerte Eigenschaften sind die Teamfähigkeit und die Eigenschaft zur Integration in den Mitarbeiterstab. **Welche Rolle spielt Fortbildung für Sie?** Weiterbildung hat für mich einen sehr großen Stellenwert. Ich besuche laufend die für mich relevanten Seminare und Kongresse. Für die Fortbildung ist aber immer zu überlegen wofür man sie macht.

Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es besteht bei den österreichischen Molkereien noch immer eine große Angst vor der Zusammenarbeit. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich arbeite nicht um Anerkennung zu bekommen, sondern um mich und meine Fähigkeiten möglichst erfolgreich in das Unternehmen einzubringen. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer Entwicklung?** Enttäuschungen und Mißerfolge sind im Geschäftsbetrieb unausweichlich. Je nach Schwere der Niederlage brauche ich einige Tage um sie zu verarbeiten. Dabei helfen mir der christliche Glaube und meine Hobbys. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem sozialen Umfeld und aus dem Glauben.

Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte maßgeblich an der Zusammenarbeit der österreichischen Molkereien mitwirken. **Ihr Lebensmotto?** Die Harmonie zwischen der Arbeit, der Familie und der persönlichen Entwicklung zu finden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß die Symbiose zwischen Theorie und Praxis finden. Trotz laufend neuerer Erkenntnisse sollte man auf die Erfahrungen der älteren Generation nicht vergessen.

✱ Gruber Ingolf Mag.

Steckbrief

Beruf: Selbständiger Unternehmensberater, zusätzlich Kooperationspartner bei Plaut Austria GmbH Strategy & Business Consulting. Geboren - Datum, Ort: 8.Juni 1949 in Oberzeiring. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Helgrid (1975), Gernot (1977), Kirstin (1979) und Berit (1982). Eltern: Hermenegild und Hermann. Hobbies: Bergwandern, Fotografieren, Konzerte, Literatur über die Entwicklung von Wirtschaft und Gesellschaft. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit 1997 Master-Lizenznehmer von jumicar – Verkehrsverhaltenstraining für Kinder (Mag. Renate Gruber OEG) und Mitarbeit bei der Internationalisierung des Lizenzsystems.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Handelsakademie- Matura 1968 in Graz, anschließend zwölf Monate Bundesheer mit Reserve-Offiziersausbildung. Danach Hochschule für Welthandel in Wien, Studienrichtung Handelswissenschaft, Spezialgebiet interdisziplinäre Unternehmensführung, Sponsion 1974. Als Werkstudent Bauarbeiter in Deutschland, Versicherungsmitarbeiter, Meinungsumfragen und Verkauf von handbespikten Moped- und Motorradreifen.1974 dann die erste Anstellung als Key Account bei einer Philips/Osram-Tochtergesellschaft (Großhandel), nach sechs Monaten kaufmännischer Leiter des Unternehmens. 1977 Einstieg in den Funkberaterring als Assistent der Geschäftsführung mit Prokura. 1981zum alleinigen Geschäftsführer und Vorstandsmitglied bestellt. Aufgabe: Gesamtführung von 220 Facheinzelhändlern in Österreich, Weiterentwicklung der Einkaufsgenossenschaft in eine Marketing-Verbundgruppe mit zentraler Einkaufsfunktion (Umsatz von 1,9 auf 4,85 Milliarden bis 1987 gesteigert). 1988-1990 Geschäftsführer bei Köck Einkaufsges.m.b.H. Wien, Gesamtverantwortung für Ein- und Verkauf. 1991-1996 Volvo-Pkw- Import und Vertrieb bei Denzel Kraftfahrzeuge AG, Wien (rund 60 Volvo-Händler). 1996-1998 Leitung „Internationales-Investment-Pkw“ für die AWT-Handelsges.m.b.H. Wien, Aufbau der Pkw- Aktivitäten in CEE. Seit 1998 selbständiger Unternehmensberater mit Schwerpunkt internationale Netzwerke, Aufbau von Handelsstrukturen. 2000 zusätzlich Konsulent von Raiffeisen Private Equity Management, Wien, Durchführung von Unternehmensbewertungen für Investment in CEE. Parallel dazu Kooperationspartner der Plaut International Management Consulting, Wien. Schwerpunkte: Effizienzsteigerungsmaßnahmen für Netzwerke im Handel, Strategie- Beratung und Umsetzungsbetreuung.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich fühle mich erfolgreich, weil ich ein interessantes Aufgabenfeld habe, mit dem ich mich identifizieren kann und das ich mit sehr viel Freude erfülle. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Entscheidend für mich war eine Kindheit, in der ich bereits in ein selbständiges, an Kundenbedürfnissen orientiertes Unternehmen eingebunden war. Ich habe Freude am Umgang mit Menschen; trotz so mancher Enttäuschung versuche ich mein positives Lebensbild einzubringen. **Hatten Sie ein Vorbild?** Sicher waren da im Familienverbund Vorbilder für Beharrlichkeit und Durchsetzungskraft, die immer Kraft aus der Familie geschöpft haben. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Erst einmal zurücklehnen, neu orientieren. Neue Ziele aufbauen und mit aller Kraft verfolgen. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** 1977, im Funkberaterring. Damals bestanden harte Voraussetzungen für einen 28-Jährigen im Umgang mit 220

selbständigen Facheinzelhändlern, der die Gemeinschaftsziele durchzusetzen hatte. Vielfach half aber gerade diese Unternehmensbetreuung, daß ich drei Jahre später zum alleinigen Geschäftsführer und stellvertretenden Vorstandsobmann der Genossenschaft in der Generalversammlung (mit einer Gegenstimme) gewählt wurde. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man schätzt mich als Handschlag-Typ. Als umsichtiger und starker Teammensch in der Entscheidungsfindung, als aufgabenbezogener Führer, der seinen Mitarbeitern großzügige Entwicklungschancen gibt. **Erfahren Sie Anerkennungen?** Zeichen der Anerkennung sind doch für jeden Menschen wichtig, da bin ich keine Ausnahme. Es ist die Bestätigung für den richtigen Weg. Ich mag aber genauso gerne Kritik. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Harmonie in der Familie und bei meinen Hobbies. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es wäre traurig, wäre ich ziellos. Ich will meine Coaching-Aktivitäten erhalten und weiter ausbauen, um meine Erfahrungen in die Wirtschaft weiter einbringen zu können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sich selbst treu zu bleiben. Ziele sollte man so formulieren, daß man sich im täglichen Lebensablauf damit identifizieren kann.

✱ Gruber Michael

● Steckbrief

Beruf: Techniker und Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Schoeller Network Control Datenverarbeitung GmbH., 1101 Wien, Beichlg. 8. Geboren - Datum, Ort: 22. Dezember 1962, Mauterndorf. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Sebastian (1992) und Lisa (1995). Eltern: Marianne und Michael. Schöpferische Akte: Artikel für Fachzeitschriften. Hobbies: Fotografieren und Tanzen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Mittelschule besuchte ich fünf Jahre die HTL, Abteilung Elektronik. Mein erster Job war bei Siemens im Verkauf. Danach kam ich zu Schoeller Electronics, die sich nach drei Jahren in Schoeller Network Design umwandelte. Ich übernahm den Bereich der Netzwerküberwachung. Nach drei Jahren erfolgreicher Tätigkeit wurde ich zum Vertriebsleiter und übernahm in Ungarn und der Tschechei diese Aktivitäten. Nach Ausbau dieses Zweiges 1997 wurde diese Abteilung ausgegliedert als Schoeller Network Control Datenverarbeitung GmbH, und es gibt beide Firmen in diesem Haus. Die Hauptaufgabe besteht darin, (die Netzwerküberwachungsabteilung und eine Netzwerksicherheitsabteilung) Lösungen für Großbetriebe zu realisieren, die den Kunden die Möglichkeit geben ihre Netzwerke sicher und stabil zu betreiben. Im Detail verkaufen wir die entsprechenden Lösungen, bieten die dazugehörigen Ausbildungsseminare, und haben die Spezialisten, die auf Abruf zu schwierigen Problemstellungen bereitstehen. Zur Zeit sind wir 16 Mitarbeiter. Neben der Geschäftsführer-Tätigkeit werden von mir wichtige Großkunden, im Bereich Wien, persönlich betreut. Unser Klientel sind Banken, Versicherungen, Fluguntemehmen, aber auch die Großindustrie, Universitäten, Krankenhäuser und Telecom-Unternehmen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, meßbar an der Kompetenz, die ich mir über Jahre aufgebaut habe und über das Vertrauen der Kunden, die über einen langen Zeitraum bereits mit mir zusammen gearbeitet haben. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Der konsequente Weg, neueste Technologien dem Kunden zu präsentieren, in Verbindung mit dem entsprechenden „know how". **Hatten Sie Vorbilder?** Herrn Peter Grohs, er war anfänglich mein Vertriebsleiter hier im Haus und ein Vorbild was Menschenführung betroffen hat. Herr Grohs hat mir die ersten Schritte im Verkauf gezeigt. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Das Management und insbesondere die Familie Schoeller, haben mich in der Entwicklung sehr gefördert. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Schon bei der Firma Siemens, nur konnte ich dort meine Fähigkeiten nicht umsetzen. Erkannte aber schon damals, daß meine Stärke durchaus in der Überzeugungskraft steckt. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Grundsätzlich gebe ich jedem Mitarbeiter die Chance, Fehler zu machen, aber dieser Fehler sollte er kein zweites Mal vorkommen, was natürlich auch mich betrifft. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Zielstrebig, modern, familiär und erfolgreich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als kompetenten Coach, zur persönlichen Entwicklung der Mitarbeiter. Immer mit dem Ziel, das gesamte Unternehmen damit zu stärken, und den Zusammenhalt zu festigen. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Sie sehen, daß ich mehr erreicht habe als sie erwartet hätten, Eltern und auch nähere Verwandte. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, ich bin der Typ dafür, da ich viele Dinge nicht für mich mache, sondern um die Gesellschaft zu bereichern. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem morgendlichen Waldlauf mit meinem Hund. **Haben Sie noch Ziele?** Das momentane Ziel ist, daß wir die Firma zum Marktführer in Österreich aufbauen wollen. **Ihr Tip für die Um- und Nachwelt?** Das Wichtigste ist, sich in die Situation des anderen ehrlich und wahrhaftig hineinzuversetzen, dann versteht man, und wird verstanden. Man muß sich im klaren sein, daß in jeder Firma der Geschäftsführer eine Vorbildwirkung hat. Keine Zögerlichkeiten, wer vorausgeht, dem werden die Türen geöffnet.

✱ Gruber Willi

● Steckbrief

Beruf: Politiker. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Magistrat der Stadt St. Pölten., 3100 St. Pölten, Rathaus. Geboren - Datum, Ort: 6. September 1930, Ossarn. Familienstand: Verheiratet mit Hermine. Kinder: Helga (1952). Ehrungen: Silbernes Ehrenzeichen für Verdienst um die Republik Österreich, Silbernes Komturkreuz für Verdienste um das Land Niederösterreich, Ehrenbürger von Kurashiki/Japan, Ehrenmitglied der FF St. Pölten und der IPA. Mitgliedschaften: Mitglied der Geschäftsleitung des Hauptausschusses des österreichischen Städtebundes, Obmann des Touristikverbandes Niederösterreich-Zentral, Tourismuskommission, Verein Fachschule für St. Pölten, Gründungsmitglied der Gewerkschaftsjugend in St. Pölten. Hobbies: Schwimmen, Skifahren, Garten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1944-45 Elektrowerker, 1946-61 als Dreher bei Voith, ab 1961-84 Pensionsberater bei der PVA (Aufbau der Sprechtage im westlichen Niederösterreich), ab 1946 Jugendfunktionär der SJ, seit 1947 Funktionär der SPÖ, 1952 Jugendreferent der Gewerkschaft der Berg- und Metallarbeiter (Wahlkreis St. Pölten), 1952-68 Bezirksobmann der SJ und

Gewerkschaftsjugend, seit 1955 Betriebsrat, seit 1958 Sektionsobmann und Gemeinderat, 1959-60 Besuch der Sozialakademie der AK Wien, ab 1970 Stadtrat und Obmann des Bauausschusses, ab 1974 Bezirksobmann des Sozialistischen Gemeindevertreterverbandes, Obmann des Traisenwasserverbandes, Vorstandsmitglied der Allgemein gemeinnützigen Wohnungsgenossenschaften, Sparkassenrat der Sparkasse St. Pölten, 1984 Vizebürgermeister, seit 1985 Bürgermeister von St. Pölten. Entscheidend waren für mich schon die Spannungen während der Sowjetbesatzung im Betrieb Voith - schon damals wuchs ich - als Gründungsmitglied der Gewerkschaftsjugend St. Pölten - in meine politische Rolle hinein.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn ich Notwendigkeiten und Wünsche von Menschen in die Realität umsetzen kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich konnte viele Wünsche umsetzen, sehe mich aber nicht im Mittelpunkt des Erfolges. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Das wesentlichste war, daß St. Pölten 1986 Landeshauptstadt wurde. Ich habe schon 1974 als Obmann des Bauausschusses den Weg dorthin geebnet. Schon damals habe ich versucht, St. Pölten so zu entwickeln, daß die Voraussetzungen für eine Landeshauptstadt gegeben sind. Diese Chance haben wir seither auch genützt. Wir wollen eine Metropole werden, das wird uns mittelfristig auch gelingen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich habe mich immer schon für Gemeinschaftsaufgaben interessiert, sie faszinieren mich. Ich opfere nicht nur hiefür meine Zeit, sondern auch dafür, um mir Wissen anzueignen, mit dem ich meine Aufgabe besser erfüllen kann. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Die kommunale Tätigkeit hat mich immer interessiert. Daß ich einmal Bürgermeister werde, hätte ich mir nicht träumen lassen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine große Rolle - hier braucht man vor allem Unterstützung. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Fach- und Sachwissen, hohes Engagement und der Mitarbeiter muß für mich - für meine Entscheidung - vieles umfassend aufbereiten und letztlich auch umsetzen können. Dazu ist auch nötig, selbst Kreativität und Ideen einzubringen. **Kennen Sie Niederlagen?** Damit habe ich kaum Erfahrung, man sollte sich aber auch mit dieser Frage beschäftigen. Wenn es z.B. eine Bürgerinitiative gibt, sehe ich das als interessant. Ich gehe ganz ohne Vorurteile an die Sache heran und höre mir die Meinungen an, sage aber auch klar meine Meinung. Nur wenn man glaubt, mit dem Kopf durch die Wand zu müssen, erlebt man schwere Niederlagen. Ich orientiere mich aber schon beizeiten, dann schwebe ich nicht über den Wolken, stehe mit beiden Beinen auf der Erde und vermeide so große Niederlagen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Regenerieren kann ich mich auch während meiner Tätigkeit, Kraft schöpfe ich aus meiner Arbeit selbst. **Ihre Ziele?** Die demokratischen Grundsätze uneingeschränkt zu erhalten - sie sind die Grundlage zur friedlichen Entwicklung eines Lande, einer Region, eines Europas und der Welt. Nur in einer friedlichen Entwicklung kann Wohlstand und Glück für die Menschen geschaffen werden - deshalb ist Demokratie für mich sehr wichtig. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung braucht jeder, ich sehe Anerkennung aber nicht so sehr persönlich, sondern als Bestätigung meiner Tätigkeit. Ich versuche, in persönlichen Gesprächen mit Menschen, die nicht den Bürgermeister, sondern den Willi sehen, ihre Wünsche herauszufinden. Ich lege Wert auf ungeschminkte Meinung, deshalb ist für mich persönlicher Kontakt wichtig. **Ihr Lebensmotto?** Für Menschen da zu sein. **Haben Sie Vorbilder?** Viele, von denen ich mir Teile herausnehme, nicht eine einzelne Persönlichkeit. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Auch wenn sie nicht so interessant erscheinen, sollte man sich für Gemeinschaftsaufgaben einsetzen - nur in der Gemeinschaft lebt der Mensch.

✱ Grubich Günter

Steckbrief

Beruf: Radio- und Fernsehtechniker, Kaufmann. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Grubich Mechaniker., 2130 Mistelbach, Oberhoferstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 17. Oktober 1959, Mistelbach. Kinder: Carina (1986). Eltern: Johanna und Manfred. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer Mistelbach. Hobbies: Skifahren, Fischen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreieinhalbjährigen Fernseh- und Radiomechanikerlehre in Wien, ging ich zurück nach Mistelbach in den elterlichen, vom Großvater gegründeten und seit 1954 bestehenden Familienbetrieb. 1998 übernahm ich die Firma von meinem Vater. Unsere beiden Standbeine sind der Verkauf und das Service von Fahrrädern, Mopeds und die Unterhaltungselektronik. In der hauseigenen, angrenzenden Werkstatt reparieren wir alle Typen von elektronischen Geräten, aber auch Nähmaschinen. Außerdem reparieren wir Waagen, Gewichte, Kühlanlagen und Systeme für Gewerbetreibende. Zur Zeit beschäftige ich zwei Mitarbeiter, und ich arbeite immer mit.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, meine Kunden sind zufrieden, und in der Region sind wir sehr bekannt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe mich immer um die kleinen Dinge bemüht, um den Kunden zufrieden zu stellen. Mein Ersatzteillager ist ungewöhnlich groß, um schnell helfen zu können. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das wußte ich bereits 1992, ab da habe ich schon selbständig die Firma geführt und wußte seither, daß es das Richtige für mich war. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, mein Vater, er konnte mit Menschen besonders gut umgehen, auf sie eingehen und verfügte über völlige innere Ruhe. Außerdem habe ich meinen Lehrherrn in Wien als Vorbild betrachtet, er hat mir imponiert. Er war zwar sehr streng, aber nicht ungerecht, er führte einen erfolgreichen Betrieb. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist sehr wichtig für mich. Sie bestätigt mich, daß ich am richtigen Weg bin. Lob ist wie Applaus für einen Künstler. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich suche die Ursache, an wem es liegt und reagiere dann sofort. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich als zuverläßlich, worthaltend und erfolgreich. Mit meinen Mitarbeitern habe ich kollegiales Verhältnis, mir können aber auch die Nerven durchgehen. Meine Mutter ist sehr stolz auf mich, seit der Übernahme des Betriebs wurde der Umsatz durch Spezialisierung wesentlich gesteigert. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Tradition des Familienbetriebs. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Kein Handel mit Billigstprodukten, klein beginnen, mit wenig Personal. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte den Erfolg halten.

✱ Grusch Peter

„Meine Stärke ist meine Spontanität. Ich erledige Aufgaben entweder sofort oder delegiere sie.“

● Steckbrief

Funktion: Leiter des Rechnungswesens, stellvertretender Geschäftsführer. Tätig bei: Evangelische Diakonie für Wien, Niederösterreich und Burgenland., 1040 Wien, Große Neugasse 42. Schöpferische Akte: Politische Artikel in Tages- und Fachpresse. Mitgliedschaften: Gewerkschaftsbund, Sektion GPA. Hobbies: Politik, Zahlen, Reisen, Menschen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Funktionär der Grünen Wien, Gewerkschaftsfunktionär.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach eher erfolglosem Abschluß der Pflichtschule begann ich eine Lehre als Verkäufer, leistete meinen Präsenzdienst und fand anschließend Anstellung in einer Versicherung, wo ich im Bereich EDV, Software und Programmierung arbeitete. Danach war ich fünfzehn Jahre lang in einem Großindustrieunternehmen. Dort arbeitete ich zunächst in der EDV-Abteilung. Als diese aufgelöst wurde, machte ich auf Kosten der Firma einen Kurs für Buchhaltung und Bilanzierung und war danach für den Bereich Material- und Anlagenbuchhaltung verantwortlich. Nach der Privatisierung dieses Betriebes trat ich 1984 als Leiter des Rechnungs- und Personalwesens in dieses Unternehmen, das evangelische Pendant zur Caritas, ein. Die evangelische Diakonie ist für die Bundesländer Wien, Niederösterreich und Burgenland zuständig und derzeit auf dem Weg der Dezentralisierung. Ich führe das Unternehmen derzeit mit etwa 160 bezahlten und bis zu 50 ehrenamtlichen Mitarbeitern. Weiters bin ich Clubobmann der Grünen im 20. Wiener Gemeindebezirk.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, rund um mich zufriedene Menschen zu sehen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bezeichne mich selbst als organisierten Chaoten. Meine Stärke ist meine Spontanität, ich erledige meine Aufgaben entweder sofort oder delegiere sie. Ich bin ein sehr kreativer Mensch und neige dazu, alles zu hinterfragen. Ich bin weiters beinahe grenzenlos belastbar und überaus flexibel. Ich bin in jedem Fall offen und ehrlich und habe eine Art zu diskutieren, wie sie in Wien sicherlich nicht üblich ist; ich bezeichne sie als Norddeutsche Diskussionsweise und kann dabei manchmal durch meine Ehrlichkeit sogar verletzen. Weiters besitze ich Einfühlungsvermögen und gute Menschenkenntnis. **Wie lösen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin der Meinung, daß jede Lösung vom Problem selbst abhängig ist, es macht für mich einen großen Unterschied, ob es zwischenmenschliche Reibereien gibt, oder ob ich beispielsweise finanzielle Probleme lösen muß. Im menschlichen Bereich versuche ich, die Gründe für ein Problem herauszufinden und setze mich im Gespräch unter vier Augen mit der betroffenen Person auseinander. Wenn es im Bereich Mitarbeiter keine Lösung gibt, halte ich mich an die Aussage, daß eine Abfertigung manchmal die beste Investition ist. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich heute sehr erfolgreich, weil ich eine Familie habe, die mir viel Harmonie gibt und weil ich über ein Einkommen verfüge, das mir die Verwirklichung von Reisen und persönlichen Wünschen erlaubt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich höre seit einigen Jahren das Schlagwort der sogenannten Bürgergesellschaft. Ich bemerke in der Praxis, daß alle karitativen Einrichtungen und NGOs in Österreich sehr wenig Unterstützung durch die öffentliche Hand erfahren: Wir bekommen praktisch keine Subventionen, in Niederösterreich errichtete die Landesregierung Landespflegeheime, die den privaten Organisationen jegliche Existenzberechtigung rauben, weil man sie voll belegen will. Weiters müssen die freiwilligen Mitarbeiter ihre Schulungen aus eigener Tasche finanzieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf Verläßlichkeit und Selbständigkeit. Ich gebe meinen Mitarbeitern sehr großzügige Zeiträume in der Erledigung von Aufgaben vor, erwarte dann aber, daß diese Aufgaben spätestens zur angegebenen Frist auch wirklich durchgeführt werden. Ich lasse meine Mitarbeiter sehr eigenverantwortlich agieren und gewähre ihnen große Freiräume. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Ich würde jedem jungen Menschen raten, eine sehr breite Ausbildung zu absolvieren. Auch hinsichtlich des Studiums rate ich, mehrere verschiedene Fächer auszuprobieren, obwohl ich weiß, daß das auch aufgrund der Studiengebühren nur mehr wenigen möglich sein wird. Man soll generell versuchen, den eigenen Interessen und Talenten zu folgen, dann kann man auch erfolgreich werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich arbeite seit 53 Jahren und habe die Absicht, in absehbarer Zeit in Pension zu gehen. Bis zu diesem Zeitpunkt möchte ich dieses Unternehmen so weit umstrukturieren, daß es jederzeit dezentralisiert werden kann und einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin finden, die mich in allen Belangen ersetzen kann. Auch auf politischer Ebene möchte ich eine Person dafür gewinnen, meine Geschäfte zu übernehmen. Dabei bin ich allerdings jederzeit bereit, mich weiterhin einzubringen.

✱ Gsur Ilse

GLASEREI
MORAWEC - GSUR

● Steckbrief

Beruf: Glasermeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Glaserei Karl Morawec Nfg. Ilse Gsur., 1200 Wien, Marchfeldstraße 16-18; 1150 Wien, Johnstraße 52. Geboren - Datum, Ort: 22. Dezember 1948. Hobbies: Lesen, Musik hören.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Pflichtschule erlernte ich das Handwerk der Glaserei, im elterlichen Betrieb. 1965 legte ich die Gesellenprüfung ab und 1970 machte ich die Meisterprüfung. 1982 übernahm ich den Betrieb von meinem Vater.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg setzt sich aus verschiedenen Komponenten zusammen. An erster Stelle steht sicher, daß der Kleinbetrieb (zwei Mitarbeiter) eine qualitative und kundenorientierte Arbeitsleistung erbringt. Ebenso zählt dazu, daß man Mitarbeiter hat, auf die man sich verlassen kann, was heutzutage in diesem Gewerbe, keine Selbstverständlichkeit ist. Wichtig ist, daß man als Frau und Glasermeisterin auch vom männlichen Geschlecht akzeptiert wird. **Welche Probleme liegen in Ihrer Branche vor?** Ein großes Problem ist der Nachwuchs. Es ist sehr schwer junge Personen zu finden, die dieses Gewerbe erlernen möchten. Es möchte niemand mehr eine handwerkliche Tätigkeit ausüben, wo körperlicher Einsatz gefragt ist, außer Kfz-Mechaniker. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Teilweise ja, denn es ist leider aufgrund der Konkurrenz (Supermärkte und Handelsketten) nicht möglich, den Kunden an sich zu binden. **Wie erfolgt die Führung der Mitarbeiter?** In einem Kleinbetrieb muß die Chemie stimmen. Mein Mann arbeitet permanent mit zwei Mitarbeitern zusammen, und man bekommt sehr schnell mit, wenn „der Schuh drückt". Wenn es ein größerer Betrieb wäre, würde sicher die Zusammenarbeit nicht so gut funktionieren. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf- und Privatleben?** Nicht einfach, als die Kinder noch schulpflichtig waren, verbrachten sie die schulfreie Zeit bei der Großmutter. Darüber hinaus war während der Schulzeit eine genaue Planung notwendig, um Geschäft, Familie und Kinder unter einem Hut zu bringen. **Wo liegen die Stärken des Unternehmens?** In der Flexibilität. Mit zwei Mitarbeitern können wir uns sehr schnell auf die Wünsche der gewerblichen Auftraggeber einstellen. Mein Mann ist in der Lage sich mehr Zeit für ein Gespräch mit dem Auftraggeber zu nehmen. Als Kleinbetrieb hat man aber auch den Nachteil, daß man beim Einkauf nicht jene Preise bekommt, wie Großbetriebe. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Demnächst wird auf EDV umgestellt.

✱ Guggenberger Günter

Steckbrief

Beruf: Goldschmiedemeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Goldschmiede Günter Guggenberger., 1060 Wien, Gumpendorferstraße 114/12. Geboren - Datum, Ort: 19. Mai 1944. Hobbies: Sonstige berufliche Tätigkeiten: Innungsmeister-Stellvertreter seit April 2000, Berufsschullehrer für Goldschmiede.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Mittelschule in Deutschland, wollte ich Maschinenbau studieren, habe jedoch zuerst Allgemeinmechanik gelernt. Nach der Zeit bemerkte ich aber, daß die Fabriksarbeit nicht mein Fall war, übersiedelte nach Österreich, wo ich 1966 die Gesellenprüfung und 1970 die Goldschmiedemeisterprüfung abgelegt habe. Seit 1985 übe ich diese Tätigkeit als Selbständiger aus.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, daß ich meine Schmuckstücke in erstklassiger handwerklicher und künstlerischer Tätigkeit herstellen kann. Dies ist deshalb von wesentlicher Bedeutung, da unsere Stücke im Vergleich zu den anderen Herstellern nicht der Mode unterworfen sind. Wir machen Stücke, die uns gefallen. Ich sage „wir", weil auch meine Tochter zeitweise im Betrieb mitarbeitet. Neben dem Fachwissen benötigt man aber auch eine künstlerische Ausbildung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, denn wenn ich von Kollegen die Frage gestellt bekomme wie ich dieses oder jenes Stück gemacht habe, dann ist dies für mich eine Anerkennung. Eine Bestätigung von Fachleuten zu bekommen, bedeutet für mich, erfolgreich zu sein und daraus beziehe ich auch meine Zufriedenheit. **Welche Fähigkeiten sollte man für diesen Beruf mitbringen?** Eine breite Ausbildung, weil man sich durch breite Ausbildung den Anforderungen der Zukunft besser stellen kann. Die Anforderungen ändern sich auch permanent in dieser Branche. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern am Markt?** Gut, weil ich keine Konkurrenz sehe. Mitbewerber beflügeln mich. Ich gehe sogar so weit, daß ich Meisterkurse abhalte und darin auch keine Gefahr für mein Unternehmen sehe, im Gegenteil, es entstehen Kontakte mit Mitbewerbern die wirken befruchtend auf mich. **Wie erreicht man Kunden?** Wir machen Ausstellungen und schreiben die Kunden bzw. die Interessenten direkt an. Weiters führen wir Publikumsausstellungen durch. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Der Zeitaufwand beträgt mindestens zwei Wochen pro Jahr. Durch Studium der Fachliteratur und Besuchen von Seminaren. Weiters halte ich selbst für die Kollegen Fachseminare ab, welche auf Grund Eigeninitiative zustande kamen. Ebenso leite ich Meistervorbereitungskursen, und übe eine Lehrtätigkeit an der Akademie für Ergotherapie am Wiener AKH aus. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese Bereiche kann ich nicht trennen, denn es entstehen aus dem beruflichen Leben zahlreiche Freundschaften, ebenso durch den Meisterverein. Daraus ergeben sich viele Verpflichtungen, die sich auch ins Privatleben erstrecken. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wirtschaftlich gesehen, ist dieser Beruf nicht optimal, denn wir sind in einer Luxusbranche tätig und es ist eigentlich nicht wirklich notwendig, Schmuck zu kaufen, denn der Bedarf des Schmückens kann auch mit Zwirn und Apfelkernen erfolgen. Mein Lehrmeister sagte seinerzeit zu mir, „Reich wirst du mit diesem Beruf nicht, denn du hast nur zwei Hände." Beim Handel sieht dies allerdings etwas anders aus. Wenn der junge Mensch tatsächlich die Befriedigung in dieser Tätigkeit findet möchte, das heißt von der Idee bis zur Ausführung des Schmuckstückes mitwirken möchte und die Bereitschaft hat sich auch auf den Käufer einzustellen, und dies mit Konsequenz tatsächlich tun möchte, dann ist es ein toller Beruf. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich sehe aus dieser Vielfältigkeit von Tätigkeiten einen großen Anspruch an mich selbst und somit auch Erfüllung, und dies hat sicher mit Anerkennung zu tun. Wichtig ist die Freude an der Tätigkeit und diese Freude möchte ich noch länger ausüben.

✱ Gulan Peter

Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Peter-Pan Freizeitmanagement., 1060 Wien, Köstlergasse 10. Besondere Vorfahren: Großvater, erster Betreiber des Zirkus Krone. Hobbies: Antike, Designmöbel, Schlösser. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Schauspieler (Theater und Film), Inszenierungen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich komme aus einer Zirkusfamilie und ging jede Woche woanders zur Schule. Nach

Abschluß der Pflichtschule fiel es mir schwer, mich zwischen dem Zirkus und einem „normalen" Leben zu entscheiden. Ich arbeitete zunächst teilweise in verschiedenen Fabriken, absolvierte das Bundesheer und war weiterhin in Fabriksbetrieben tätig. Nach kurzer Zeit der Selbstanalyse stellte ich für mich selbst fest, daß dieses Leben nichts für mich ist, und ich ging meinem Wunsch nach, Schauspieler zu werden. Schließlich wurde ich am Konservatorium der Stadt Wien aufgenommen und kam in die Klasse von Elfriede Ott. Nach zwei Jahren brach ich das Schauspielstudium, das ich mir durch einen Job als Koch finanzierte, ab und nahm Engagements an, die mich durch Österreich und den deutschsprachigen Raum führten. Eines Tages, ich hatte zwischen zwei Engagements gerade Zeit, nahm ich eine Stelle als Animateur in Griechenland an, wobei ich diesen Bereich von Anfang an leitete. Ich blieb einige Jahre lang in dieser Position und baute für diese Firma Teams auf, danach beschloß ich, mich selbständig zu machen und gründete die Firma Peter Pan Freizeitmanagement. Das Unternehmen ist heute auf die Durchführung großer Kundenevents spezialisiert, wir drehen Werbefilme und sind im Theaterbereich tätig. Ich beschäftige im Animationsbereich bis zu 150 Mitarbeiter in Österreich, Deutschland und Griechenland, beziehungsweise Zypern. Zu meinem Kundenkreis am Eventsektor zählen Mittel- und Großbetriebe in Österreich, beispielsweise Mc Donalds oder Coca Cola, sowie namhafte Fremdagenturen.

> „...ich lehne es ab, mich erfolgreich zu fühlen, weil das letztendlich Stagnation bedeuten würde."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich gleichzustellen mit der Zufriedenheit meiner Kunden und die Anerkennung, die ich erfahre indem er meine Dienstleistung wieder in Anspruch nimmt. Er bedeutet Sicherheit und gibt Motivation. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zu meinen persönlichen Stärken zählen meine Sprache und mein Auftreten. Ich kann mich sehr gut in meine Kunden einfühlen und erfülle ihre Wünsche. Somit stelle ich mich nie über meine Kunden, sondern immer auf das gleiche Niveau. Das Unternehmen bietet seinen Klienten individuelle, persönliche Beratung und auf das jeweilige Unternehmen zugeschnittene Lösungen. Ich zeichne mich gegenüber meinen Kunden durch absolute Ehrlichkeit aus, wenn mir ein Projekt „eine Nummer zu groß" erscheint, nehme ich den Auftrag nicht an. Der Kunde möchte verzaubert werden, wir sind Träumer, die ihm die Erinnerung an etwas ganz besonderes schenken. Damit möchten wir Kommunikation und Motivation seiner Mitarbeiter oder seiner Kunden erreichen: jeder Teilnehmer unserer Events kann für diesen Zeitraum Abstand von seinem Alltag gewinnen und alles um sich vergessen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich war in der Schweiz ein gefeierter Schauspieler, dem sogar auf der Straße und beim Einkaufen applaudiert wurde. Somit wußte ich jedoch, daß ich meinen Horizont erreicht hatte und suchte mir neue Ziele und neue Motivation, da ich kein Mensch bin, der sich auf seinen Lorbeeren ausruht. Deshalb lehne ich es ab, mich erfolgreich zu fühlen, weil das für mich letztlich Stagnation bedeuten würde. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf eine gute Gesprächsbasis, und verlange höchste Professionalität, fachliches Know-how und äußerste Korrektheit. Weiters muß ich von meinen Mitarbeitern die Identifikation mit meiner Vision dem Kunden gegenüber verlangen: wir verkaufen Träume und arbeiten mit Emotionen. Verläßlichkeit, Pünktlichkeit und gutes Auftreten sind dabei unumgänglich. Weiters ist für mich die Fähigkeit zu improvisieren etwas sehr wesentliches: ein ‚Nein' darf es nicht geben, meine Mitarbeiter müssen auch in schwierigen Situationen ruhig bleiben, egal was geschieht, der Kunde muß zufriedengestellt werden, er steht in jedem Fall im Mittelpunkt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich empfehle jedem jungen Menschen, der sich selbständig machen möchte, sich wirtschaftliche Vorkenntnisse anzueignen! Grundsätzlich rate ich jedem dazu, sich viele Unternehmen anzusehen und Ratschläge von erfahrenen Menschen anzunehmen. Man kann und soll weiters aus den Fehlern anderer lernen, dann muß man sie nicht selbst machen. Ausbildung ist nicht unbedingt vonnöten, wenn man in jenem Bereich tätig ist, der den eigenen Vorstellungen entspricht. Wesentlich ist es daher, seine Stärken und Schwächen genau kennenzulernen, sich Ziele zu stecken und diese immer wieder kritisch zu hinterfragen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, sowohl auf dem Eventsektor als auch im Animationsbereich in Österreich Marktführer zu werden. In vier Jahren möchte ich ein Produkt auf den Markt bringen, das den Eventbereich komplett revolutionieren wird.

✱ Gürtler Elisabeth Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Sacher Hotels BetriebsgmbH., 1010 Wien, Philharmonikerstr. 4. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1950, Wien. Kinder: Alexandra (1975) und Georg (1979). Eltern: Fritz und Hilde Mauthner. Ehrungen: Veuve Clicquot Business Woman of the year 1994. Hobbies: Dressurreiten (1979 zweiter Platz in der Staatsmeisterschaft), klassische Moderne in der Malerei.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Vor allem der Zufall. Sowohl meiner Schwester, als auch mir war klar, daß wir eines Tages das große Handelsunternehmen meines Vaters führen werden. Daher studierten wir beide Rechts- und Handelswissenschaften. Als Thema meiner Diplomarbeit wählte ich Tourismus, bevor ich noch wußte, daß ich in der Hotelbranche arbeiten werde, obwohl mein Vater als eine Art Hobby, auch ein Hotel in Tirol besaß, aus dessen Umfeld ich meinen Mann Peter Gürtler kennenlernte. Seit meiner Ehe war ich zum Teil im Sacher und zum Teil im Betrieb meines Vaters tätig. Nach zehn Jahren Ehe konzentrierte ich mich nach der Scheidung ganz auf den elterlichen Betrieb. Mein Mann heiratete nach mir, seiner ersten Frau, noch zwei Mal. Nach seinem Tod 1990 wurde ich für die Kinder Vermögensverwalterin, übernahm das Hotel Sacher in Wien und das Hotel Österreichischer Hof. Alles das, war weder geplant, noch beabsichtigt. Ich genoß nicht einmal die entsprechende Berufsausbildung - es war einfach Zufall.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Als erfolgreich sehe ich mich nicht, weil ich Erfolg nicht als Momentaufnahme sehe, sondern als langfristig evaluierbare Größe. In zehn Jahren wird man vielleicht sehen, ob meine Unternehmenspolitik und die getätigten Investitionen sinnvoll und daher richtig waren. Das rechnet sich nicht in fünf Jahren, sondern frühestens in 25 Jahren. Wenn sie dann Geld gebracht haben, dann war es ein Erfolg. Kurzfristig kann man das nicht beurteilen. Ich möchte aber die Existenz kurzfristigen Erfolges nicht leugnen. Gute Umsätze sind in meiner Branche ebenso un-

mittelbarer Erfolg, wie positive Gästekommentare. Unternehmerisch gedacht, heißt Erfolg gewinnbringend zu arbeiten. Man kann aber Gewinn erreichen und trotzdem langfristig erfolglos sein, wenn man zu kurzfristig plant. **Fühlen Sie sich mit Ihrer Tätigkeit ausgefüllt?** Tourismus und insbesondere Hotellerie sind Branchen, in denen man als Frau, weibliche Eigenschaften sehr gut einsetzen kann und keinerlei Benachteiligung gegenüber Männern ausgesetzt ist. Als begeisterte Hausfrau führe ich mein Haus sehr gern. Als Gastgeberin, hier im Haus im großen Stil, ist es mir wichtig, daß alles funktioniert, und die Gäste sich wohlfühlen. Daher glaube ich, daß die Branchen Hotellerie und Gastronomie Frauen sehr entsprechen. Wenn man zusätzlich noch betriebswirtschaftliches Wissen besitzt, kann man mit weiblichen Eigenschaften im Tourismus, in der Hotellerie und in der Gastronomie erfolgreich sein. **Was ist Ihr Beitrag zur Entwicklung der „Sacher-Familie"?** Es ist sehr wichtig den Betrieb mit seinen Grundwerten weiterzuführen. Durch seinen guten Namen ist es auch nicht so schwer. Es gilt allerdings auf die sich ändernden Zeiten zu achten und die Entwicklungen, die sich am Markt abzeichnen, sehr schnell aufzunehmen, zu verarbeiten und zu versuchen, diese mit der Tradition des Unternehmens zu vereinen. Sonst wird man zu einem Museum abgestempelt und entspricht nicht mehr dem Zeitgeist. Ich glaube, daß diese Mischung aus Tradition und aus dem, was der Mensch heute an Lebensgefühl wünscht, seine Individualität, die er hervorkehren möchte, in einem guten maß vereint gehören. **Wie schaffen Sie dies?** Durch Einsatz meines Gefühls dafür, was wichtig ist, was ich erhalten muß, wo ich Konzessionen zugunsten dessen machen kann und was heute technisch notwendig ist. Man kann z.B. heute nicht mehr dunkle Stoffe für die Zimmer verwenden, weil die Menschen heute lieber helle Stoffe wollen. Ich werde aber deswegen meine alten Kristalluster nicht wegnehmen, weil die ein Zeichen der Tradition sind. Ich werde die Luster durch andere Lichtquellen ergänzen, damit es heller ist. **Sie erfüllen bereits so viele Aufgaben, jetzt sind Sie auch noch Organisatorin des Opernballs, wie ist das möglich?** Das Hotel Sacher ist der Nachbar der Oper und so gesehen bin ich die Nachbarin von Herrn Hollaender. Wir kennen uns daher und er hat mich einfach gefragt, ob ich Lust hätte, den Opernball mit ihm zu organisieren, weil er sich in der Rolle als „Ballvater" nicht sehr wohl fühlt. Aufgrund unserer Geschichte, weiß ich, daß das Hotel Sacher und der Opernball immer ein Naheverhältnis hatten und dieser Abend für uns immer als der schönste im Jahr zählte. In letzter zeit wird der Opernball von den Medien dazu benutzt, „Stories" zu präsentieren, was mit dem originären Gedanken des Opernballs nichts zu tun hat. Am Opernball spürt man keine Stories, es wird nur so medial dargestellt. Das könnte unserem Ball langfristig schaden. Mein Ziel ist, den Opernball wieder zurückzuführen auf das, was er ursprünglich war - es war nicht ein Ball in der Staatsoper, sondern ein Ball der Staatsoper, der Künstler. Laut Regierungsbeschluß im Nationalrat ist es ein Ball der Republik Österreich, das heißt die Politik und die Künstler stehen im Mittelpunkt und die brauchen immer wieder die Wirtschaft, die das zahlen muß. Die Wirtschaft benötigt auch ein Vehikel, um zu repräsentieren, um Werbung zu machen. Daher sollte man den Ball wieder auf die drei Säulen zurückführen - Wirtschaft, Politik und Kunst. Wenn es gelingt, dann brauche ich nicht viel dazu zu machen. Ich bin auch überzeugt, daß der Opernball der schönste der Welt ist. **Sie sind sehr engagiert, was bleibt für Ihr Privatleben?** Ich komme oft knapp vor Mitternacht nach Hause und bin um acht Uhr wieder im Büro. Es belastet mich manchmal, und wenn man nicht ein hohes Maß an Gleichmut besitzt, ist man dauernd in einer gewissen Hektik. Um alle Tätigkeiten unter einen Hut zu bringen, muß man viel dafür tun, und es gibt keine Leerzeit, sondern die Zeit muß eingeteilt und gespart werden. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Willen verschiedene Aufgaben zu erfüllen. **Was ist für Sie außer der Arbeit noch wichtig?** Meine Kinder. Mir ist wichtig, daß sie glückliche Menschen werden, daß sie im Beruf zufrieden sind, daß sie einen richtigen Lebenspartner finden und daß sie eine realistische Lebenseinstellung besitzen. **Wer hat Sie geprägt?** Mein Vater, ein erfolgreicher, dynamischer, sehr harter und zielbewußter Mann. Schon als Kind war ich durch den Erfolgszwang geprägt. Ich habe gewußt, daß ich von der Schule nur mit guten Noten nach Hause kommen darf. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Die eigene Anerkennung. **Was ist Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Wille, aber auch Fleiß, Ausdauer und Selbstkritik. Wer mit sich selbst zufrieden ist und meint, daß er großartig ist, wird nicht sehr erfolgreich sein. Ich glaube, daß ein gewisses Maß an Komplexen notwendig ist, um erfolgreich zu werden. Wenn man feststellt, daß man etwas nicht kann, wird man alle Kräfte mobilisieren, um es zu schaffen. Selbstzweifel sehe ich als sehr wichtig an.

Kennen Sie Mißerfolge? Natürlich, und zuerst muß man sie verdauen, dann sollte man den Mißerfolg als Ansporn betrachten, um besser zu werden. Ein Mißerfolg war sicher meine Scheidung. Aus dem heraus entwickelt man aber Kraft, und wird stärker. **Wie behandeln Sie Probleme?** Ich brauche Zeit, um sie zu lösen. Ich glaube, man darf nie etwas spontan entscheiden, man muß ein paar Mal darüber schlafen. **Ihre Ziele?** Ich möchte meine Kinder im Unternehmen erfolgreich arbeiten sehen und die Entwicklungsstrategie des Hotels festlegen. **Wie suchen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Ich selbst suche meine Sekretärin, Direktoren und Abteilungsleiter aus, die ein Anforderungsprofil erfüllen müssen. Dann kommt das, was man nicht definieren kann - Sympathie, Antipathie und die Charaktereinschätzung des Menschen. Für jede Position braucht man andere Eigenschaften. Jemand, der Buchhaltung macht, muß nicht den gleichen persönlichen Kriterien entsprechen, wie der, der verkauft. **Wie führen Sie Ihr Team?** Ich habe einen Direktor, einen kaufmännischen Leiter, einen Fab-Manager und ich gebe Impulse, welche Ziele ich erreichen möchte. Dadurch, daß ich immer präsent bin, gehe ich auch ins Detail, aber ich würde nie zum Kellner gehen und sagen, daß etwas paßt oder nicht, sondern das sage ich dem Direktor oder dem Fab-Manager. Wichtig ist, die Zeitvorgaben präzise zu formulieren. Prioritäten zu setzen und zu beurteilen, ob der Weg, den wir gehen, richtig oder falsch ist, und was geändert werden muß. Bei mir ist „Management by Exception" angebracht - dort, wo ich glaube, daß es nicht läuft, wie es laufen sollte, schreite ich ein. **Ihr Motto?** „Alles hat seine Zeit".

✱ Györgyfalvay Peter

● Steckbrief

Beruf: Konditor- und Bäckermeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Kuchen-Peter Konditoreiwaren GmbH., 2201 Hagenbrunn/Industriegebiet, Industriestraße 16-17. Geboren - Datum, Ort: 18. Juli 1966, Klosterneuburg. Familienstand: Verheiratet mit Sonja. Kinder: Isabella (1996) und Alexander (1998). Eltern: Ingeborg und Paul. Hobbies: Motorradfahren, Skifahren, Schwimmen, Tennis. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Tontechniker für eine befreundete Gruppe.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Handelsschule begann ich 1983 eine Konditorlehre und zusätzlich ein Jahr eine Bäckerlehre im elterlichen, von den Eltern 1965 in Wien gegründeten, Konditoreibetrieb, und bin bis heute in der Firma. Damals war das Unternehmen ein Drei-Mann-Betrieb, 1977 übersiedelten wir mit bereits 25 Mitarbeitern ins Industriezentrum nach Hagenbrunn, auf 2.000m² Betriebsfläche, und die Firma wurde in die Kuchen-Peter GmbH umgewandelt. 1992 absolvierte ich die Konditormeisterprüfung und 1995 die Bäckermeisterprüfung. In dieser Zeit machte ich Kurse und Schulungen für die Erste Hilfe, den Brandschutz- und Abfallbeauftragten. Mein Steckenpferd ist die EDV, sämtliche Programme und auch die Netzwerkbetreuung übernehme ich selbst. Nach der Lehre war ich für die Logistik und den Fuhrpark zuständig, zur Zeit fahren permanent 26 Fahrzeuge, pro Jahr 1,8 Millionen Kilometer. Seit 1987 werden auch Backwaren erzeugt und seit 1993 führen wir Tiefkühl-Teiglinge. Den Aufbau der Produktionsstätte, der Planung, des Einkaufs und der dafür notwendigen Produktionsanlagen erstellte ich mit meinem Vater gemeinsam. Ich kenne alle Maschinen, habe fast alle in Betrieb genommen und kann bei diversen Ausfällen selbst technisch weiterhelfen. Heute beschäftigen wir ca. 230 Mitarbeiter bei rund 350 Millionen Jahresumsatz. Hier am Standort betreiben wir einen Werksverkauf, wo auch ein Kaffeehaus angeschlossen ist, mit einem täglich wechselnden Mittagsmenü. Im Frischdienst liefern wir sechs Tage in der Woche in einem Umkreis von 250km, ganz Österreich beliefern wir im Tiefkühlbereich. Unser Vorteil gegenüber wirklich großen Unternehmen ist die rasche Umsetzungsmöglichkeit von neuen Ideen und etwaigen Änderungen, durch unsere straffe Organisation.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn meine Kunden mit der Ware zufrieden sind, meine Mitarbeiter mit der Arbeit und letztendlich ich außer Haus bin, und der Betrieb trotzdem weiter läuft. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Grundstein, den mein Vater gelegt hat, und meine Erziehung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil die Firma Kuchen-Peter ein leistungsstarkes Unternehmen ist. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit zwei Jahren, durch die Kinder habe ich eine persönliche Veränderung erfahren und der Erfolg wird wichtig. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1987, bevor wir auf 9.000m² vergrößert und 1993 als es um den Produktionsbeginn der Tiefkühlwaren und die abermalige Erweiterung der Werkshalle auf 20.000m² ging, und mein Vater dies von meiner Zustimmung abhängig machte. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Nach dem Brand einer 2.000m² Produktionshalle, die völlig unterversichert war. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Große Konzerne werden von staatlichen Einrichtungen sehr stark gestützt, und Firmen in unserer Größenordnung müssen sich alles hart erarbeiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Gepflegtes, freundliches Auftreten, Weiterbildungsbereitschaft und Arbeitswille. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als einer, der auch, bis zu einem gewissen Punkt, auf private Probleme eingeht, grundsätzlich aber Leistung und Zuverlässigkeit verlangt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Meine Informationen hole ich mir zur Zeit nur aus der Fachliteratur und dem Internet, und das mangels Zeit meist in der Nacht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Den Idealismus nicht zu verlieren, wenn man etwas beginnt, es auch durchzuziehen und nicht bei den ersten Schwierigkeiten gleich aufzugeben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein erfolgreiches Unternehmen muß erfolgreich bleiben, und damit werden wir in den nächsten Jahren vollauf beschäftigt sein. **Hatten Sie Vorbilder?** Ja, meinen Vater, er hat mit nichts begonnen, rund um die Uhr gearbeitet und trotzdem immer Zeit für mich gefunden.

✱ Haas Uli

Steckbrief

Beruf: Managerin. Funktion: PR-Managerin. Tätig bei: Generali und Interunfall NÖ Versicherung AG., 3100 St. Pölten, Dr.-Karl-Renner-Promenade. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel. Ehrungen: Ehrung als Pianistin. Hobbies: Sport, Lesen, Essen, Kino und Reisen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann 1986 das Studium der Kunstgeschichte und 1989 das Studium für Lehramt in den Fächern Spanisch und Französisch, und beendete dies im Jahr 1993 mit einem einjährigen Aufenthalt in Frankreich. 1994 startete ich meine Ausbildung für Öffentlichkeitsarbeit und begann gleichzeitig mein erstes Dienstverhältnis in Vorarlberg an der Landwirtschaftskammer. 1997 wechselte ich nach Wien in eine PR-Agentur. Seit 2000 bin ich bei der Generali und Interunfall NÖ beschäftigt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die persönliche Zufriedenheit ist für mich der Ausdruck des Erfolgs. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Obwohl ich mich im Beruf stark engagiere, hatte ich doch auch etwas Glück bei der Entwicklung meiner Karriere. Es ist für mich selbstverständlich, daß ich mich für das Unternehmen, für welches ich arbeite, zu hundert Prozent einsetze. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Mein Rezept ist ein großes Maß an Zielstrebigkeit. Ich lasse mich einfach nicht unterkriegen. Konsequenz ist für mich eine Lebensphilosophie. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich plante meine Karriere nicht. Die Entwicklung ergab sich Schritt für Schritt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine erfolgreiche Entscheidung war der Eintritt in eine Agentur. Dort lernte ich viel und sammelte Erfahrungen, die mir für meine weitere berufliche Entwicklung von großem Nutzen sind. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich erkenne Chancen teilweise aus dem Gefühl heraus. **Bei Entscheidungen größerer Tragweite entscheiden Sie vorwiegend alleine, oder mit Ratgebern?** Bei größeren Entscheidungen lege ich für mich einen ersten Standpunkt fest, berate mich mit meinem Team oder meinem Partner, lasse die Meinungen in meinen Standpunkt einfließen und entscheide dann endgültig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Konkret niemanden. Ich wollte immer mit Menschen zu tun haben, aber auch in einem Team arbeiten. Meine Eltern nahmen auf meine Berufswahl keinen Einfluß. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich kann zwar meine Arbeit selbst einschätzen und auch beurteilen, die Anerkennung schätze ich aber trotzdem. Ich sehe die Anerkennung als Feedback und ersehe daraus, auf dem richtigen Weg zu sein. Diese Anerkennung ist gleichzeitig eine neue Motivation für mich und mein Team. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich arbeite sehr gerne in einem Team. Im Sport und was meine Karriere betrifft, bin ich bis zu einem gewissen Ausmaß auch ein Einzelkämpfer. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für eine funktionierende Teamarbeit sind mir die Eigenschaften Offenheit, Selbständigkeit und Konsequenz die wichtigsten. Die fachliche Kompetenz setze ich voraus. **Welche Rolle spielt die**

Familie in Ihrer Karriere? Weil das Leben ja nicht nur aus Arbeit besteht, sehe ich die Familie als Ausgleich und Rückhalt. Wenn ich in der Firma mit großen Projekten befaßt bin, tauche ich in diese völlig ein und in dieser Zeit vernachlässige ich auch etwas die Familie. Dann bin ich aber wieder sehr froh, mich dorthin zurückziehen und mich entspannen zu können. Ein besonderer Vorteil ist es, daß mein Partner in einem sehr ähnlichen Bereich arbeitet, und dadurch Verständnis für mein Engagement aufbringen kann. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Kraft schöpfe ich aus dem Sport, aus der Familie und bei Freunden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Basis für beruflichen Erfolg ist eine fundierte, gute Ausbildung in einem spezifischen Fach. Auch wenn sich im nachhinein eine völlig andere Karriere entwickelt, ist es gut, auf einem Fach, in dem man kompetent ist, aufbauen zu können. In den Zeiten der EU und der Globalisierung ist es unabdingbar, sich mit Sprachen zu befassen. Mindestens eine, besser zwei Fremdsprachen sollte man beherrschen. Arbeiten im Ausland ist in dieser Richtung sehr förderlich. Man soll auch die Bereitschaft haben, sich zu jeder Zeit an neue Dinge heranzuwagen. Selbstverständlich ist es nötig, seine Ziele zu verfolgen, gleichzeitig darf man aber den Blick für andere Segmente nicht verlieren. Selbstbewußtsein zu haben und an sich glauben sind weitere Merkmale, die man haben sollte, um erfolgreich sein zu können. Positives Denken ist genauso wichtig, wie die Einstellung, Herausforderungen nicht zu ernst, sondern mit etwas Humor anzunehmen. Ich kann auch empfehlen, den schlimmen Dingen oder Niederlagen die lustige Seite abzugewinnen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich werde meine berufliche Entwicklung weiterhin so vorantreiben, wie bis jetzt. Persönlich versuche ich, mich sportlich noch weiter zu entwickeln und fit zu bleiben. **Ihr Lebensmotto?** „Let´s do it!"

✶ Haberz Manfred

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Haberz Natursteine GmbH., 2353 Guntramsdorf, Kirchengasse 3. Geboren - Datum, Ort: 31. Dezember 1966, Mödling. Eltern: Monika und Franz. Hobbies: Hund, Reiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule besuchte ich das Realgymnasium in Baden und absolvierte in der Folge die Lehre zum Betriebselektriker. Anschließend war ich eine Zeit lang als LKW-Fahrer tätig, doch dieser Beruf entsprach letztlich doch nicht ganz meinen Vorstellungen. Mein Vater und mein Bruder gründeten dieses Unternehmen, ein Jahr später stieg ich mit ein. Heute bin ich in der Position des Inhabers tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das zu erreichen, was ich mir vorgenommen habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß meine Familie für meinen Erfolg ausschlaggebend war, weil wir das Unternehmen als Familienbetrieb führen. Probleme sind für mich da, um gelöst zu werden – ich bin ein Mensch, der nie aufgibt und so lange an Problemen arbeitet, bis er sie gelöst hat. Wir arbeiten mit Baufirmen und Architekten zusammen und legen größten Wert darauf, unsere Kunden zufrieden zu stellen. Da unser Unternehmen ein relativ kleiner Betrieb ist, können wir um so mehr auf qualitativ hochwertige Produkte und individuelle Kundenberatung achten. Wesentlich ist weiters, daß wir immer zum vereinbarten Termin liefern. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute teilweise als erfolgreich, weil mir nicht immer alles gelingt, was ich mir vornehme. Ich arbeite daran und denke, daß ich dann erfolgreich sein werde, wenn mir nahezu alles gelingt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste Entscheidung bestand darin, dem Familienunternehmen beizutreten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß ich in meinem Umfeld anerkannt werde – sowohl im Freundeskreis als auch von meinen Mitarbeitern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich gebe jedem Bewerber die Chance, unseren Betrieb genau kennenzulernen und stelle keine besonderen fachlichen Erfordernisse an meine Mitarbeiter, weil ich davon überzeugt bin, daß jeder seine Tätigkeit gut ausüben kann, wenn er dazu motiviert ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivierte Mitarbeiter sind für den Erfolg jedes Unternehmens ausschlaggebend – ich glaube, daß es zur Motivation wesentlich ist, eine gute Mischung aus festen Zielvorgaben und größtmöglicher Freiheit und Selbständigkeit zu finden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne die beiden Bereiche grundsätzlich strikt. Dies fällt mir leicht, weil ich nicht verheiratet bin und keine Kinder habe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man darf sich nicht vor der Arbeit scheuen und soll sich seine Ziele nicht zu hoch stecken, weil man nur deprimiert wird, wenn man sie nie erreichen kann. Wenn man ein Ziel erreicht, einen Teilerfolg erringen kann, ist das unglaublich motivierend. Wenn es zu Problemen kommt, sollte man sie immer von mehreren Seiten betrachten, weil oft alles ganz anders aussieht, wenn man eine andere Perspektive wählt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen nicht vordergründig im finanziellen Bereich, ich möchte vielmehr einen angenehmen Lebensstandard erreichen. Geld allein macht nicht glücklich. **Ihr Lebensmotto?** Mein Motto ist es, die Dinge positiv zu sehen.

✶ Hackner Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Gemeindebediensteter. Funktion: Obmann. Tätig bei: Pielachtal Tourismusverband., 3204 Kirchberg/Pielach, Schloßstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 9. Oktober 1953, Kirchberg/Pielach. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth, geb. Bachinger. Kinder: Julia (1989). Eltern: Alfred und Maria. Schöpferische Akte: Mitarbeit bei der Festschrift „750 Jahre Gemeinde Kirchberg/Pielach", viele Fachartikel für Presseberichte, bezüglich Tourismus und Projekten. Mitgliedschaften: Professionelle Mitgliedschaften bei Fachverbänden. Hobbies: Skifahren, Joggen, Radfahren. Gemeinderat, Aufsichtsrat in der Mostviertel Tourismus GmbH, Vorstandsmitglied in der Regionplanungsgemeinschaft Pielachtal, Koordinator des Komitees zum Erhalt der Mariazellerbahn.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule und einem Jahr am Musisch Pädagogischen Realgymnasium in St. Pölten, nahm ich eine Stelle bei der Gemeinde Kirchberg/Pielach an, wo ich zum Gemeindefachbediensteten ausgebildet wurde. Die Gemeindebeamten-

dienstprüfung schloß ich 1974, und die Standesbeamtendienstprüfung, 1976 ab. Nach weiteren neun Jahren wurde ich Amtsleiter und 1990 Geschäftsführer des Tourismusverbandes Pielachtal. Zwei Jahre darauf wurde ich zum Obmann des Tourismusverbandes gewählt, der acht Mitgliedsgemeinden umfaßt (Frankenfels, Schwarzenbach, Loich, Kirchberg, Rabenstein, Hofstätten-Grünau, Weinburg und Obergrafendorf). Im Februar 2001 wurde ich einstimmig, auf weitere fünf Jahre, für dieses Amt gewählt. 1995 war ich der Koordinierungsleiter zur Erstellung des „Kleinregionalen Entwicklungskonzeptes Pielachtal".Seit dieser Zeit bin ich auch Mitglied des Vorstandes der Regionalplanungsgemeinschaft Pielachtal. Diese umfaßt sechs EU-Fördergemeinden (wie oben erwähnt, außer Weinburg und Obergrafendorf). Im Zuge des Kleinregionalen Entwicklungskonzeptes wurde das Regionalbüro Pielachtal in Kirchberg geschaffen, das zur Aufgabe hatte, Hilfestellung bei der Umsetzung von Projekten im wirtschaftlichen und landwirtschaftlichen Tourismusbereich, zu leisten. Von 1995 bis 2000 war ich, als Vertreter des Pielachtales, Vorstandsmitglied im Regionalverband und Regionalmanagement Mostviertel-Eisenwurzen, mit Sitz in Amstetten. Seit Juli 2000 bin ich im Aufsichtsrat der Mostviertler-Tourismus GmbH und im Komitee, zur Erhaltung der Mariazellerbahn. Das Anliegen zum Erhalt dieser Bahn ist vorwiegend dadurch begründet, daß diese ein europaweites Kulturobjekt darstellt. Die Bahn ist aber ebenso wichtig für den Nahverkehr, und ganz wichtig für die Tourismusschiene. Sehr viele Programme wurden im Zusammenhang mit der Erhaltung der Mariazellerbahn geschaffen, wie die Modelleisenbahnanlage in Kirchberg, Gründung des Eisenbahnklubs Mh.6 (Betreuung der Dampflokomotive und Nostalgiefahrten), und den Bahnwanderweg. Dies alles sind Privatinitiativen, die von mir teilweise initiiert wurden, aber auch weiterhin unterstützt werden. Der Tourismusverband Pielachtal mit der „ÖBB Nostalgie" bietet ein großartiges Sonderfahrtenprogramm, bei dem die Züge ausverkauft sind. Im übrigen bin ich Ortsredakteur für die Pielachtaler Ausgabe der NÖN-NÖ Nachrichten. Seit 1995 bin ich auch als Gemeinderat tätig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn sich harte Arbeit und Durchhaltevermögen bezahlt machen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil viele meiner Ideen verwirklicht wurden. **Was war für Sie die wichtigste Entscheidung, die zu Ihrem jetzigen Erfolg geführt hat?** Als ich erkannte, daß das Pielachtal eines der schönsten Täler Österreichs ist, beschloß ich mich dafür einzusetzen, um in dieser Region einen qualitativ hochwertigen Tourismus zu schaffen, wobei die Wirtschaft und Ökologie im gleichen Maße daraus profitieren sollen. **Sieht die Familie Sie als erfolgreich?** Ja, aber sie finden, daß sie aufgrund meiner Zeitplanung, zu kurz kommen. **Sehen die Kollegen Sie als erfolgreich?** Ja, ich glaube schon. Das gute Arbeitsklima mit meinen Kollegen beflügelt auch meine Leistung. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe sehr viele persönliche Kontakte aufgebaut, wie z.B. zu den Medien, aber auch auf der Gemeinde und Tourismusebene. Ich arbeite sehr intensiv und bringe meine Pläne fast immer zum Abschluß. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich bin ein sehr umgänglicher Mensch. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich bin in diese hinein gewachsen. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Die Familie ist der ruhende Pol im Hintergrund. **Spielen die Kollegen bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja. Bei diesen finde ich große Unterstützung. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Normalerweise nach dem äußeren Erscheinungsbild und der Persönlichkeit dieses Menschen. Einen pflichtbewußten Eindruck muß diese Person auch hinterlassen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bringe Euphorien ein und halte damit die Motivation hoch. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, ich freue mich sehr, wenn mir Anerkennung widerfährt. Sie bestätigt damit meine richtige Vorgangsweise. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Darunter verstehe ich, wenn ich mich für eine Sache einsetze, diese gut plane, aber dann ohne Eigenverschulden scheitert. **Wie gehen Sie damit um?** Ich lerne daraus, und ziehe für das nächste Projekt meine Konsequenzen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich bin ein positiv denkender Mensch. Kraft schöpfe ich auch aus der Familie und aus dem Glauben. **Was wollen Sie noch erreichen?** Daß das Pielachtal eine weitere Steigerung im Ausflugs- und Nächtigungstourismus erfährt, und daß die Mariazellerbahn als europaweite Tourismusattraktion erhalten bleibt. Im übrigen möchte ich gesund bleiben und mehr Zeit für meine Familie zur Verfügung haben. **Wie definieren Sie Ihr Lebensmotto?** Ich bin glücklich und zufrieden, wenn es meinen Mitmenschen gut geht. **Welche Empfehlungen bezüglich Erfolg möchten Sie gern weitergeben?** Die eigenen Stärken in sich selbst ausloten, die beste Ausbildung für sich wählen, große Begeisterungsfähigkeit für seinen Beruf entwickeln, und volles Engagement zeigen. Fallweise, gutgesinnte Freunde bitten, die eigene Arbeit zu evaluieren.

✱ Hadek Maria

● Steckbrief

Beruf: Kosmetikerin, Fußpflegerin und ausgebildete Kinesiologin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Med. Fußpflege, Kosmetikinstitut Hadek., 1120 Wien, Krichbaumgasse 1. Geboren - Datum, Ort: 4. Juni 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Otto. Kinder: Marvin. Eltern: Alois und Josefine. Ehrungen: Ehrung der Innung anläßlich des 25-jährigen Bestehens. Hobbies: Gymnastik, Radsport, Schwimmen und Kinesiologie.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach meinem Abschluß der Fußpflegelehre 1968 war ich in verschiedenen Betrieben dieser Branche tätig, bis ich mich im Alter von 15 Jahren zur Selbständigkeit entschloß. Parallel dazu eignete ich mir im zweiten Ausbildungsweg die Ausbildung zur Kosmetikerin an, die ich trotz meiner Schwangerschaft erfolgreich absolvieren konnte. Durch diese Kombination gelang mir der geschäftliche Durchbruch, der sich in weiterer Folge auch im Ausbau und der räumlichen Erweiterung niederschlug.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn man nach der Definition des Zieles, dieses auch erreicht, vor allem, wenn dies mit eventuellen Schwierigkeiten verbunden ist. Man darf sich nicht vom Weg abbringen lassen. Natürlich sollte dies nicht mit Fanatismus bis zur letzten Konsequenz betrieben werden, vielmehr muß hier ein gewisser Konsens der Möglichkeiten im vorgegebenen Rahmen und der Eigenmotivation in der Umsetzung der Zielanpeilung herrschen. Auf jeden Fall liegt dem Erfolg die eigene Bereitschaft, stets sein Bestes zu geben, zugrunde. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einer meiner hervorstechendsten Charaktereigenschaften ist sicherlich meine gesunde Neugier. Ich bin einfach offen für alles. Ebenso

prägt mich wirkliches Interesse an den Mitmenschen. Durch meine fachliche Beratung ist es mir möglich, vielen Menschen in ihrem Leben eine positive Wendung zu geben, was mich wiederum befriedigt und bestätigt. Natürlich ist fachliche Kompetenz Grundvoraussetzung für den Erfolg, aber es obliegt dem Einzelnen, auch etwas daraus zu machen, indem er seine Berufstätigkeit mit Liebe und der daraus resultierenden Verantwortung auslebt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, denn es ist mir gelungen, mein Ziel der Selbständigkeit zu erreichen. Ich bemühe mich auch, im Zuge meiner Behandlungen mehr als nur die gewöhnliche Serviceleistung zu vermitteln. Durch intensive Kommunikation mit den Kunden, ergründe ich die wirklichen Bedürfnisse. Ich denke auch, daß sich meine Liebe zu Menschen auf der feinstofflichen Ebene überträgt, so daß sich der Kunde tatsächlich wohlfühlt, entspannt und sich der Behandlung hingeben kann. Natürlich aktualisiere ich meine Kompetenz in Form von Seminaren und Schulungen, was wiederum dem Kunden das Gefühl vermittelt, in guten Händen zu sein. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Durch den gelungenen Sprung in die Selbständigkeit, zollt mir meine Familie nach langer Zeit des Belächelns Achtung. Im Laufe der Jahre ließ vielleicht meine Dynamik etwas nach, und ich fühle in mir den Wunsch, mich weniger zu präsentieren. Dies bedeutet für mich aber keinen Rückschritt. Ich sehe dies vielmehr so, daß ich viele Dinge heute mit mehr Objektivität und Humor betrachte. Dies könnte aber manchmal als Schwäche ausgelegt werden. Durch klare Kommunikation gelingt es mir jedoch, in der Familie diesen Umstand richtigzustellen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erhalte ich täglich, wenn ich meine Stammkundendatei betrachte und mit Gewißheit feststelle, daß alle Kunden seit Jahren meine Dienstleistungen zu ihrer vollsten Zufriedenheit in Anspruch nehmen. Durch eine kleine Geste oder durch Worte werden meine Leistungen honoriert. Viele betonen, ich sei einfach „die Seele des Geschäftes", aber auch die Ehrung der Innung anläßlich meines 25-jährigen Bestehens voriges Jahr gab mir das glückliche Gefühl, durchaus Erfolg genießen zu können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach Gefühl. Ich gebe, ohne mich bei einer Vorfirma zu informieren, jedem eine Chance. Während der Zusammenarbeit klärt sich unsere gemeinsame Philosophie, welche auf Freundschaft basiert. Prinzipiell erhält jeder Mensch drei Chancen von mir. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich bin überzeugt, daß andere Innungen mehr für ihre Gewerbetreibenden tun, als es meine Innung anscheinend in der Lage ist. Gäbe es mehr Schulungsseminare von der Innung, müßten wir uns nicht alle Weiterbildungen selbst suchen. Ich habe auch die Ausbildung zur Behandlung von Diabetikern gemacht, und unterziehe mich auch den jährlichen Prüfungen, um den Menschen bestmöglichst helfen zu können. Deshalb werde ich die Bezeichnung DCA (Diab Care Office), in meinen Firmennamen aufnehmen. Dieser Vereinigung gehören Ärzte, Krankenschwestern und dergleichen mehr an, welche in Spitälern alle neuen und aktuellen Informationen einholen, um danach zu handeln.

✶ Haderer Ludovita Ing.

● Steckbrief

Beruf: Elektrotechnikingenieur. Funktion: Prokuristin. Tätig bei: TSG EDV-Terminal-Service GmbH., 1030 Wien, Modecenterstr. 14. Geboren - Datum, Ort: 12. Oktober 1955, Bratislava (CSSR). Kinder: Johann und Susanne. Eltern: Hedwig und Ludovit. Besondere Vorfahren: Vater (techn. Direktor für Maschinenbau in Bratislava).

TSG
DATASERVICE-GRUPPE

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte zuerst das Gymnasium, dann machte ich meine Matura an der HTL für Elektrotechnik. Zu dieser Zeit war ich auch Leistungsturnerin und Turntrainerin. Nach dem Abschluß des Elektrotechnikstudiums arbeitete ich im Testlabor der Firma Dataservice in Bratislava. Meine Aufgabe beinhaltete die Reparatur von Segmenten der Großrechner, und ich schrieb auch Programme zur Durchführung solcher Reparaturen. Mein Gatte und ich übersiedelten nach Österreich. Da die von mir erlernte Ausbildung in Österreich nicht anerkannt worden war, nostrifizierte ich meine Matura in den Gegenständen Deutsch, Geschichte, Geographie und Nachrichtentechnik. Ich stieg dann bei der Firma IBM, im Bereich der Personalcomputer ein und wechselte nach einiger Zeit zur Firma TSG EDV Terminal Service GmbH. Durch die Schulungen der Firma IBM genoß ich einen Wissenssprung, den ich mittels Schulungen an die Techniker der Firma TSG weitergab. 1988 wurde ich Gruppenleiterin, 1989 Managerin und seit 1992 bin ich Prokuristin und Assistentin der Geschäftsleitung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe es als Erfolg, wenn die Mitarbeiter mit ihrer Aufgabe und der Unternehmensführung zufrieden sind, wenn die Bank Austria als Eigentümer des Unternehmens mit unserer Geschäftsführung zufrieden ist und wenn ich meine, daß ich die mir selbst gesteckten Ziele erreicht habe. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Durchsetzungsvermögen, hohe Konsequenz, Menschlichkeit und Teamfähigkeit. Ich wurde zum Erfolg erzogen. Ich war Geräteturnerin und wurde somit von der Kindheit an zum Erfolg geführt. Mir wurde immer wieder der Druck des Erfolges bewußt gemacht und man gab mir das Gefühl, daß ich geboren wurde, um Erfolg zu haben. Dies wurde mir sooft erzählt, daß ich dann daran glaubte und dadurch geschah es. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, Herrn Holba (Turntrainer in der CSSR); er brachte mir bei, daß man Erfolge erzwingen muß; Erfolg kommt nur durch harte Arbeit und konsequente Leistungsbereitschaft. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Nach meiner Ankunft in Österreich war es sehr schwierig für mich, als Ausländerin und als Mutter von zwei Kindern einen Arbeitsplatz in Österreich zu erhalten. Sehr schwierig war es auch, mit wenig Geld Kinder großzuziehen und mich als Frau in der EDV-Branche durchzusetzen. Zu dieser Zeit erlebte ich viele Rückschläge, welche ich aber durch meine innere Einstellung zum Leben verarbeiten konnte und fähig war, eine Führungsposition zu erreichen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als unge-**

löst? Wir haben manchmal Herstellerprobleme, welche zwar nicht sofort, jedoch in zeitlicher Absehbarkeit gelöst werden können. Daher können wir zwar kurzfristige Zwischenlösungen anbieten, müssen jedoch dann den Zeitpunkt des Updaten abwarten. Deshalb ist es wichtig, die Kunden zu kontaktieren, um mit ihnen sinnvolle, vernünftige Alternativen auszuarbeiten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Mitarbeiter sehen das Geheimnis meines Erfolgs in der offenen Kommunikation, meine Familie bewundert meine Konsequenz. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir wählen aus HTL-Absolventen, die über zwei- bis dreijährige Berufserfahrung in Betriebssystemen verfügen, diejenigen aus, welche sich als Dienstleister darstellen und fähig sind, mit Kunden professionelle Gespräche zu führen. Die Fähigkeit, analytisch zu denken, rundet das Bild unserer Wunschbewerber ab. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Wir hatten von Anfang an ein gutes Klima in der Firma. Viele Mitarbeiter glauben, daß sie nur durch Gehaltserhöhungen und andere materielle Sachen motiviert werden können, andere sagen, daß es für sie wichtig ist, ihre Arbeit zur Zufriedenheit ihrer Vorgesetzten zu erledigen, um so das Lob, das ihnen zusteht, zu bekommen. Das ist für diese Mitarbeiter eine große Motivation, aber im allgemeinen ist die Motivation bei jedem Mitarbeiter anders. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir sind ein Unternehmen mit 132 Mitarbeitern. Die hierarchische Struktur beginnt mit der Bank Austria als Eigentümer des Unternehmens, danach folgt die Geschäftsleitung, welche aus einem Geschäftsführer und einer technischen Prokuristin, sowie einem kaufmännischen Prokuristen besteht und gliedert sich in zwei Assistenten der Geschäftsleitung weiter. Diesen Ebenen obliegt die Gebarung sämtlicher Geschäftsaktivitäten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die nächste Generation wird es schwieriger haben als wir. Sie sind von Haus aus nicht gewöhnt, frei zu denken und für etwas zu kämpfen. Sie bekommen alles von den Eltern, was sie sich wünschen, ganz gleich, ob das ein Mercedes ist oder eine Wohnung. Mein Ratschlag ist es, sich ein paar Sachen selbst zu erkämpfen und nicht alles von den Eltern oder von Familienmitgliedern abhängig zu machen. **Ihr Lebensmotto?** Alles unter einen Hut zu bringen: Familie, Arbeit und sich selbst auch.

✱ Hahn Christine

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Pensionierte Kauffrau und Malerin. Tätig bei: Papier - Bürowaren Philipp Hahn Kaufpark Alt-Erlaa in beratender Tätigkeit., 1150 Wien, Rauchfangkehrergasse 3. Geboren - Datum, Ort: 14. August 1944, Wien. Kinder: Philipp (1979). Hobbies: Malen, Wandern, Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Handelsschule, danach war ich zwölf Jahre lang in einer Bank tätig. Da mein Mann die Trafik seiner Eltern im 1. Bezirk übernahm, verließ ich die Bank und half ihm im Geschäft. Wir bauten die Trafik als Pfeifenfachgeschäft aus, ich spezialisierte mich auf den Einkauf der Pfeifen. In der Folge hatten wir die Idee, ein Papierwarengeschäft zu eröffnen, das fiel mit der Geburt meines Sohnes zusammen und ich blieb zwei Jahre zuhause. Wir verkauften die Trafik, ich übernahm dieses Geschäft und baute es aus. Heute unterstütze ich meinen Sohn bei der Führung des Geschäftes, das ich an ihn übergeben habe. Ich spezialisierte mich im Zuge meiner Pensionierung auf mein ehemaliges Hobby, die Malerei. Dabei habe ich eigentlich schon sehr viel verschiedene Techniken, von der Aquarellmalerei über großflächige Acrylarbeiten und Tuschezeichnungen, ausprobiert. Ich hatte bereits drei Ausstellungen und habe gerade mein Atelier fertiggestellt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich heute auch die nur teilweise Erfüllung der Ziele, die man sich gesetzt hat, wobei mir selbst der Weg als Ziel erscheint. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich lege mir die Latte selbst sehr hoch, bin sehr fleißig, da ich mit meinen Bildern nur selten ganz zufrieden bin. So teudiere ich zur Abstraktion, hier sollte mit größter Einfachheit und scheinbarer Leichtigkeit eine Aussage getroffen werden. Ich habe Seminare bei namhaften Professoren besucht und bin Schülerin Prof. Freundlingers. Er meint, meine Stärke liegt im raschen Aufnehmen und Wiedergeben von Situationen und Stimmungen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Man könnte immer noch mehr erreichen, und ich habe auch noch viel vor. **Wie begegnen Sie Problemen?** Ich bin ein Mensch, der Probleme sofort und direkt löst, weil ich sie nur so hinter mir lassen kann. Zuerst analysiere ich die Sachlage, mit der daraus gewonnenen Erkenntnis handle ich unmittelbar. Ich löse Probleme auch lieber für mich, weil zu viele Meinungen nur verwirren, halte jedoch selbstverständlich Rücksprache mit allen anderen, wenn das Problem mehrere betrifft. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß ehrlich und authentisch bleiben. Ich denke, man wird am ehesten erfolgreich was die Qualität betrifft, wenn die Werke die innere Wahrheit darstellen. So wird man zu einer eigenen Handschrift kommen. Man sollte nicht kopieren, nur die eigene innere Antwort sollte zum Ausdruck gelangen. Die Einflüsse von außen sollen als innere Antwort weitergegeben, das Ich, in der Arbeit ausgedrückt werden. Weiters rate ich, vieles zu versuchen und nicht sofort aufzugeben, wenn etwas nicht beim ersten Mal klappt. Kontakte und Netzwerke sind gerade im musischen Bereich sehr wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Obwohl ich sehr spät mit dem Malen begonnen habe, ist es heute mein Ziel, mir einen Namen zu schaffen. Das gelingt in der Malerei, wenn man sich gut verkaufen kann, was wiederum heißt, Kommerzbilder zu malen oder Skandale zu produzieren, das eigentlich schade ist. Ich glaube, man sollte heute generell die Jugend fördern, nicht mich, obwohl das natürlich sehr schön wäre. Weiters schreibe ich Gedichte, die ich in Kombination mit meinen Vernissagen veröffentlicht habe. Vielleicht erscheint auch irgendwann ein Bildband mit Lyrik von mir.

✱ Haiden Brigitte

● Steckbrief

Beruf: Versicherungsagentin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Versicherungsagentur G. und Brigitte Haiden - Nordstern Colonia., 2241 Schönkirchen, Lindengasse 16. Geboren - Datum, Ort: 6. Juli 1954, Plessberg. Familienstand: Verheiratet mit Gerold. Kinder: Birgit (1973) und Karin (1974). Eltern: Anna und Franz. Hobbies: Tanzen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule lernte ich Näherin und war danach dreieinhalb Jahre in diesem Be-

trieb. 1972 übersiedelte ich nach Wien und war bei der Gemeinde Wien als Hauswart angestellt. Nebenbei hatte ich noch einen Teilzeitjob im Pressehaus. Ab 1981 war ich Verkäuferin bei Zielpunkt, bereits nach einem Monat wurde ich Filialleiter-Stellvertreterin. 1986-88 leitete ich den Zielpunkt-Supermarkt in der Pragerstraße. 1989 wechselte ich ins Versicherungsgeschäft, aber nur stundenweise. Im Oktober 1998 gründete ich die Generalagentur der AXA-Nordstern Colonia Versicherung. Zu meinen Aufgaben gehören neben dem Versicherungsgeschäft auch Finanzierungen, Leasing und Bausparen.

● Zum Erfolg

Gibt es eine besondere Entscheidung, auf die Sie stolz sind? Ich habe einen jungen Mann mit Motorrad von einer Unfallversicherung überzeugen können, und sechs Monate später hatte er einen Unfall, heute ist er mir dankbar dafür. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Interesse am Job und die Fähigkeit mit Menschen umgehen zu können. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Bei der Makler-, Spar- und Finanzberatung wurde ich des öfteren allein gelassen, speziell bei Schadensfällen. Das war schon zum Verzweifeln, aber ich habe mich durchgekämpft. **Haben Sie einen Ratschlag für die nächste Generation?** Mit vielen Schulungen und Seminaren, die alle versicherungsintern sind, kann man auch heute noch quer in die Branche einsteigen, und sich bei Eignung selbständig machen. Dann heißt es durchhalten, denn der Anfang ist sehr schwer. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Zwischen 15 Tagen und drei Wochen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Umgang mit den Menschen und mein Selbstvertrauen, bedingt durch die harte Schule der Versicherung. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Daß Leistungen honoriert werden und gebührende Anerkennung erhalten wird. **Hatten Sie Vorbilder?** Als Kind war es mein Vater, der auch nebenberuflich Versicherungen verkaufte. **Ihr Ziel?** In Zukunft einige eigene Mitarbeiter einzustellen.

✶ Haider Alfons

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler. Funktion: Intendant Sommerfestspiele Stockerau. Tätig bei: Agentur Ruth Killer., D-18454 München, Harthauserstraße 34. Geboren - Datum, Ort: 24. November 1957. Eltern: August und Anna. Schöpferische Akte: Buchbeitrag „Schauspiel und Management", journalistische Beiträge zur Benefizaktion der „Neuen Niederösterreichischen Zeitung". Hobbies: Zoobesuche, Reisen, Kochen, Schwimmen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Schauspielausbildung bekam ich am Lee Strasberg-Institut in Los Angeles und am Konservatorium der Stadt Wien. Danach war ich vier Jahre am Volkstheater und fünf Jahre am Theater in der Josefstadt in Wien tätig. In über 20 Jahren meiner Theaterlaufbahn erspielte ich mir das Repertoir vom jugendlichen Liebhaber über den jungen Helden bis zum anerkannten Charakterdarsteller. Im Jänner 1993 erzielte ich einen großen Publikums- und Kritikererfolg in der deutschen Welturaufführung des Broadway- und Hollywood-Hits „Eine Frage der Ehre" von Aaron Sorkin, Regie Erhard Pauer. In der Europa-Tournee von 1994 bis 1997 war ich in der Rolle des Daniel Kaffes zu sehen und bekam für diese Produktion den begehrten Inthega-Preis in Bronze. Seit 1998 bin ich künstlerischer Leiter der Stockerauer Sommerfestspiele. Die erste Saison eröffnete ich mit zwei Broadway-Hits - das Schauspiel „Eine Frage der Ehre" und zum ersten Mal in Stockerau, ein Musical „The King and I" von Rodgers und Hammerstein. Diese letzterwähnte Produktion wurde bisher die erfolgreichste der über 30-jährigen Festspiele. Mit „The King and I" unter der Regie von Erhard Pauer ging ich 1998/1999 auf große Deutschland-Tournee. Diese Tournee hatte über 100.000 Besucher. Der neu inszenierte Schnitzler-Zyklus „Anatol" unter der Regie von Gerhard Klingberg brachte großen Beifall des Publikums und gute Kritiken. In den letzten sieben Jahren wirkte ich bei Sendern wie TW1, FR3, ZDF, ARD, RTL, BR, SGR, RAI und ORF als Schauspieler mit. Da sind Serien wie „Ringstraßen Palais", „Tatort", „Kaisermühlen-Blues", „Ein Schloß am Wörthersee", Filme wie „Höllenangst", „Der See" und viele andere. Meine internationale Karriere startete ich in der Coco Chanel-Lebenssaga „Tourbillons", wo ich die jugendliche männliche Hauptrolle spielte. Diese Serie wurde bisher auf 30 TV-Stationen gesendet. Als Moderator war ich in den letzten Jahren über 600mal im Einsatz - in „Wurlitzer", „Gut gebrüllt Löwe", „Made in Austria", „Stolpersteine", bis zu Galamoderationen, wie „Licht ins Dunkel", „Silvester-Gala des ORF", Außenstellenmoderation für „Wetten daß ..." bis hin zum absoluten Quotenhit „Wiener Opernball". Seit Feber 1998 moderiere ich auf Österreichs erstem Privat-Kanal „Wien 1" die erfolgreichste Talk-Show „Menschen" in bisher 100 Live-Ausstrahlungen. Ein wichtiger Teil meiner Tätigkeit sind meine satirisch-musikalischen Shows, wo ich als Allround-Entertainer auf der Bühne stehe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Unabhängig von Großen, Mächtigen und politischen Einflüssen, eigene Ideen, das Können, und das Talent durchzusetzen. In den letzten zwei Jahren habe ich begriffen, daß die Dinge, die ich transportiere wichtiger sein sollten, als mein Image oder die Wertschätzung des Publikums, das sogenannte „Beliebtsein". Ich war ohne Übertreibung jahrzentelang sehr beliebt, aber seit zwei Jahren habe ich etwas dazubekommen - ich bin zum ersten Mal wirklich akzeptiert worden, und das ist für mich ein sehr wichtiger Punkt. Beruflicher Erfolg bedeutet die Möglichkeit soweit unabhängig zu sein, daß man alles tun kann , was einem wirklich Spaß macht. Wir müssen aber leider immer wieder diplomatisch sein, oft zweitrangige Dinge tun, um in diesem System bestehen zu können. Man kann Schauspieler sein, wenn man von seinem Beruf hundertprozentig überzeugt ist. Ohne den kommerziellen Erfolg kann man nicht leben und überleben. Der kommerzielle Erfolg bedeutet für mich, daß das Produkt, in welchem ich mich anbiete, oder das Stück, in welchem ich spiele, durch das Publikum verstanden und aufgenommen wird, egal ob im positiven oder negativen Sinn. **Was ist Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Feinde würden sagen, ich gehe über Leichen - ich würde es als Disziplin bezeichnen. Ohne wirkliche Disziplin, und sie beginnt in meinem Fall schon bei der Ernährung - kein Alkohol, kein Rauchen, Nächte nicht zum Tag machen, ist es nicht möglich wirklich Karriere zu machen. Ich sage nicht, daß erfolgreiche Schauspieler oder Moderatoren wie Mönche leben sollen, aber es gehört eine ungeheure körperliche Disziplin dazu. Es hat bei mir vielleicht fünf Jahre gedauert, bis ich populär wurde, und zwanzig Jahre, bis ich wirklich gut war. Wichtig ist ein unerschütterlicher Glaube an einen selbst und eine ungeheure Liebe zu diesem Beruf. Es gibt nichts Schöneres für mich als eine Bühne, das Publikum

oder die Fernsehkamera. Es ist der schönste und gleichzeitig der schlimmste Beruf, Schauspieler zu sein. **Warum ist der Beruf auch schlimm?** Weil viel von den Medien diktiert wird. Wir kommen aber auch nicht ohne Medien aus, und dadurch haben sie das Recht, uns zu benutzen. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Sie verletzen mich sehr, wobei man nie weiß, warum etwas ein Mißerfolg geworden ist. „Anatol" von Schnitzler war ein Erfolg in den Medien, ich aber war mit mir unzufrieden und mußte äußerste Disziplin aufbringen, um es drei Monate lang zu spielen. Es geht aber mit einem Mißerfolg trotzdem fast leichter als mit einem Erfolg. Wenn ich mich erfolgreich fühle, bin ich ganz gerne alleine. Ich bin kein „Erfolgsjubler". Hans Holt, den ich sehr schätze und mit dem ich über 20 Jahre befreundet bin, brachte mir bei, daß ein ganz wichtiger Faktor einer schauspielerischen Karriere Demut ist. Demut vor dem Beruf und vor dem Leben. Es scheint aber nicht ohne Schmerzen zu funktionieren. Dieser Beruf hinterläßt viele Narben, aber das schönste Pflaster für diese Narben ist für mich das Publikum. **Welche Art der Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Es ist natürlich wunderschön, wenn wildfremde Menschen auf der Straße stehenbleiben und sagen: „Ich finde Sie toll" ! Applaus gilt der Eitelkeit und wer ist nicht eitel? Einen Applaus auf der Bühne verdient man durch eigene Leistung und den kann einem niemand wegnehmen, auch wenn man es versucht. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Mit 37 - 39 Jahren hatte ich ein furchtbares Tief, welches mit schweren Depressionen begleitet war. Ich habe mich auf die Werte gestützt, die mir wichtig schienen - ganz wenig Freunde, meine großartige Mutter, die mir Kraft gibt, und dieser wunderschöne Beruf, aus welchem ich auch meine Kraft schöpfe. **Was ist für Sie wichtig im Leben?** Wichtig wäre, wenn ich einmal neunzig werde, so ruhig und bescheiden, wie Hans Holt zu sein, der eine absolut traumhafte Karriere hinter sich hat. Er hat 70 Jahre lang gespielt und ist dabei ein völlig normaler, bescheidener Mensch geblieben. Wichtig für mich, ist aber vor allem vor nichts Angst zu haben. **Haben Sie einen Spruch, den Sie gerne verwenden?** Es gibt nichts Verbotenes, außer man tut es nicht.

✶ Haider Franz

● Steckbrief

Beruf: Elektroinstallateur. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Bürocenter Haider., 4240 Freistadt, Pfarrgasse 15. Geboren - Datum, Ort: 30. März 1951, Freistadt. Familienstand: Verheiratet mit Ernestine. Kinder: Christian (1978) und Manuel (1980). Mitgliedschaften: Wirtschaftsbundobmann und im Innungsausschuß tätig. Hobbies: Jagd, Blasmusik (Tuba).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule begann ich die vierjährige Lehre für den Beruf des Elektroinstallateurs. Nach dem positiven Abschluß mit der Gesellenprüfung blieb ich noch ein Jahr in diesem Unternehmen, wechselte dann in den Kundendienstbereich eines anderen Betriebes. Ab 1973 arbeitete ich für einen holländischen Büromaschinen-Konzern als Servicetechniker. Dort kam ich zum erstenmal mit der Druckerei und Druckereimaschinen in Berührung. 1977 machte ich mich mit einer Druckerei selbständig, gleichzeitig arbeitete ich noch zwei weitere Jahre nebenberuflich für eine Versicherung. 1992 beteiligte ich mich an einer GmbH in Freistadt. Ich trat vor dem wirtschaftlichen Niedergang aus dieser Gesellschaft aus, und kaufte sie in weiterer Folge auf. Zur Zeit betreibe ich diesen Betrieb als Bürocenter, die Druckerei und eine EDV-Schule.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich fühle mich als erfolgreich, weil ich von Null weg, drei Betriebe auf die Beine stellte, seit fast 25 Jahren wirtschaftlich erfolgreich arbeite und jetzt bereits 13 Mitarbeiter beschäftige. Ich sehe auch Erfolg durch meine hohe Reputation in der Gesellschaft als Kommunalpolitiker. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich glaube es ist mein Umgang mit den Menschen. Dies trifft für Kunden genauso zu wie für Mitarbeiter und die Bürger. Für mich gibt es prinzipiell keine bösen und harten Gespräche. Ich versuche meine Gesprächspartner zu verstehen und eine gemeinsame Lösung herbeizuführen. Für mich ist die sprichwörtliche Kundenzufriedenheit kein Schlagwort. In meinen Unternehmen wird sie gelebt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es war wohl der Umstand, daß ich immer nach Linz zur Arbeit fahren mußte. Dies veranlaßte mich, nach eingehenden Überlegungen mit meiner Frau, mich selbständig zu machen. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Am Anfang meiner beruflichen Entwicklung war keine Rede von einer eventuellen Selbständigkeit. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es interessierte mich der Beruf des Elektroinstallateurs, und ein Bekannter unserer Familie verhalf mir zu einem entsprechenden Lehrplatz. Die Einflüsse für die Druckerei kamen von meiner Tätigkeit als Servicetechniker für den Büromaschinen-Konzern. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen deshalb eine große Rolle, weil nur mit ihnen ein Unternehmen klaglos funktionieren kann. Nachdem wir bereits 13 Mitarbeiter beschäftigen, ist das Wohl und Wehe des Unternehmens in sehr starkem Maße von ihrer fachlichen Kompetenz und von ihrer Motivation abhängig. Unsere Mitarbeiter fühlen sich offensichtlich wohl bei uns, denn es gibt kaum Fluktuation. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Durch mein großes persönliches Engagement in den Unternehmen und in der Kommunalpolitik, vernachlässigte ich etwas die Familie. Beide Söhne sind aber jetzt bereits in die Betriebe involviert. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erfolgreichste Entscheidung war der Schritt in die Selbständigkeit. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich entscheide prinzipiell und auch gern allein. **Wie erkennen Sie Chancen?** Meine für die Leitung der Unternehmen wichtigen Informationen beziehe ich hauptsächlich aus der einschlägigen Fachliteratur und aus meinen persönlichen Beobachtungen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Für unsere Branche gibt es eine ausreichende Menge an Seminaren, Kursen und Kongressen. Diese Möglichkeiten nutze ich alle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben fachlicher Qualifikation sind mir Informationen aus den Schulzeugnissen wichtig. Für die definitive Einstellung eines Mitarbeiters im Verkauf, halte ich mich sehr oft nach dem ersten Eindruck. Dies deshalb, weil der Kunde auch nach dem ersten Eindruck entscheidet. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist der sich immer mehr ausbreitende Preisverfall. Zur Zeit besteht bei den Branchenkollegen eine nicht zu rechtfertigende Investitionswut. Immer mehr Unternehmen statten sich mit noch mehr Maschinen aus. Dies, obwohl es den Markt dafür nicht gibt. Um diese Maschinen auch auszulasten, werden dann Aufträge zu Tiefstpreisen angenommen. **Welche Rolle spielt Anerkennung?** Anerkennung, Lob und Dank freut mich. Ich sehe sie aber auch als Echo von zufriedenen Kunden. Gleichzeitig ist Anerkennung eine willkommene Motivation für un-

ser gesamtes Team. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Wenn ein Projekt nicht so läuft wie ich es mir vorstelle, dann versuche ich vorerst den Schaden zu begrenzen. In weiterer Folge analysiere ich diese Angelegenheit, ziehe meine Schlüsse daraus, und versuche alles zu unternehmen, um eine Wiederholung zu vermeiden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Natur, und im besonderen aus der Jagd. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Aus der Kommunalpolitik werde ich mich in der nächsten Zeit zurückziehen. Im wirtschaftlichen Bereich werde ich die Unternehmen so weit ausbauen, daß meine beiden Söhne gute Bedingungen für ihren wirtschaftlichen Erfolg vorfinden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Meine wichtigste und überall gültige Empfehlung ist, immer die Geschäftsfälle aus der Sicht des Kunden betrachten.

✱ Haider Jörg Dr. iur.

● Steckbrief

Beruf: Jurist und Unternehmer. Funktion: nLandeshauptmann von Kärnten. Tätig bei: FPÖ., 1010 Wien, Reichsratstr. 7. Geboren - Datum, Ort: 26. Jänner 1950, Bad Goisern. Familienstand: Claudia, geb. Hofmann. Kinder: Ulrike (1977) und Cornelia (1980). Hobbies: Bergsteigen, Langlaufen, Schwimmen und Tennis. Sonstige Tätigkeiten: Bundesobmann der FPÖ, Clubobmann und Abgeordneter zum Nationalrat.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura wollte ich in Salzburg Germanistik und Geschichte studieren, habe mich dann aber entschlossen, das Jusstudium zu absolvieren, weil ich den Eindruck hatte, daß hier die Möglichkeiten der beruflichen Auswahl größer sind. Ich verlegte meinen Wohnsitz also nach Wien um hier zu studieren. Bereits während des Studiums war ich als wissenschaftlicher Assistent am Institut für Staats- und Verwaltungsrecht der Universität tätig. Ich vertiefte mich in die Analyse des Staatsgefüges der politischen Parteien und das reizte mich. Nach dem Studium war ich einige Jahre als Lehrbeauftragter für Verfassungs- und Verwaltungsrecht an der Universität tätig. Schrittweise trat ich auch in das politische Leben ein, arbeitete 1976 bei den Freiheitlichen in Kärnten als Landesparteisekretär und führte den Wirtschaftsverband. 1989 wurde ich ins Parlament gewählt, nach dem Motto „man darf nicht nur kritisieren, man muß auch versuchen, es besser zu machen". Von 1979-83 war ich Mitglied des Parlaments und war der jüngste Abgeordnete. 1983 folgte die Berufung in die Landesregierung Kärnten - wo ich für Tourismus und Gewerbe zuständig war. Nach meinem Wahlerfolg 1984 wurde das von mir betreute Ressort von den übrigen Parteien anders vergeben und ich wurde Verkehrs- und Baureferent. Das funktionierte gut, weil ich damals die Lösung für die Autobahnfrage Klagenfurt brachte. Es war dort 25 Jahre lang ein Streit, welche Autobahn man bauen sollte, und man hatte schon ca. 25 Mio. Schilling Planungskosten ausgegeben, ohne ein Ergebnis zu haben. Ich habe ein halbes Jahr mit 30 Bürgerinitiativen um einen Preis von 511.000 Schilling eine Entscheidung herbeigeführt, die dann vom Minister und von der Landesregierung akzeptiert wurde. In wenigen Monaten wird diese Autobahn fertiggestellt. Sie wird sicherlich die schönste Autobahn der Welt, da sie sich ökologisch in das ganze Landschaftsgefüge der Stadt einfügt und sehr funktionell ist. 1986 wurde ich zum Parteivorsitzenden der Gesamtpartei gewählt und wechselte ins Parlament. 1989 kandidierte ich zum Landeshauptmann, wurde gewählt und übte diese Funktion bis 1991 aus. Bis 1992 war ich stellvertretender Landeshauptmann, dann wechselte ich wieder ins Parlament, wo ich bis zum heutigen Tag die Funktion des Clubomanns wahrnehme.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Das kann man ohne Übertreibung sagen. Vor mehr als 20 Jahren begann ich eine kleine Partei in Kärnten aufzubauen, die sich heute um die Position der Nummer 1 bei den kommenden Wahlen bewirbt. Das ist ein großer Entwicklungsprozeß. Wir stehen im Land bei etwa 33 bis 37%, und das ist eine beachtliche Größenordnung. Wir haben hier die absolute Mehrheit, die früher die SPÖ jahrzehntelang hatte, beseitigt. Wir wuchsen auf Bundesebene von einer 4% Partei auf eine Mittelpartei mit 22-25% heran, haben für die Demokratie einen unwahrscheinlichen Erfolg errungen, weil es heute fast keine Mehrheiten mehr gibt. Es gelang uns die SPÖ-Mehrheit in Kärnten zu brechen und haben damit die bestimmenden Parteieinflüsse wesentlich zurückgedrängt. Durch unsere Stärke haben wir auch Themen bestimmt, die wir dann den anderen aufgezwungen haben. Das heißt, wir sind die Opposition, die zugleich regiert, etwa in der Frage des Privilegienabbaus, in der Frage der EU, in der Frage der Osterweiterung aber auch in der Frage der Zuwandererpolitik. Wir sind nachweislich die bestimmende Kraft, die die Regierung zwingt, ihre Positionen zu ändern. **Wie gelingt es Ihnen, Themen zu finden, die das ganze Volk bewegen?** Es gibt kein geordnetes Verfahren, sondern im Prinzip spürt man verschiedene Dinge: wo z.B. Probleme entstehen, oder man hört von Problemen aufgrund des Kontaktes mit Bürgern. Wenn man ein bißchen zuhören kann, dann versteht man auch, wo die Sorgen, Nöte und Ängste der Bevölkerung liegen, wo die Erwartungshaltungen liegen, und aus denen heraus versucht man dann, seine Alternativen zu formulieren. Wir treten meistens aus einer Minderheitsposition aus an, und machen im Laufe der Jahre eine Mehrheitsposition daraus, weil wir konsequent ein Thema pflegen. Das geht auch nur, wenn an der Spitze der Partei ein Mann steht, der persönlich maximal unabhängig und daher von den Mächtigen in diesem Land nicht korrumpierbar ist. Das ist ein Faktum. Robert Menasse hat das einmal beschrieben, indem er sagte, daß Österreich eigentlich den Freiheitlichen die Demokratie verdanke, weil es erstmals eine wirksame Opposition gegenüber der Machtkonzentration von zwei dominanten Regierungsparteien gibt. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Daß man das durchsetzen, umsetzen und verwirklichen kann, was man sich vorgenommen hat. Und das gilt sowohl für den Beruf als auch für den Privatbereich. **S ind diese zwei Bereiche für Sie untrennbar?** Ja, den in Wirklichkeit nimmt man sich im Privatbereich Dinge vor, die man verwirklichen will: man möchte ein Haus bauen, seinen Kindern eine gute Ausbildung ermöglichen und man möchte sich etwas leisten können. So soll es auch im Berufsleben Ziele geben, wie man sein Unternehmen führt. Wenn man so ein Dienstleistungsunternehmen wie zum Beispiel die FPÖ strukturieren will, dann ist Erfolg besonders schön, wenn er unter Überwindung großer Widerstände erzielt wird. Das charakterisiert mein Leben für sich. Die größten Erfolge hatte ich immer dort, wo ich die größten Schwierigkeiten zu überwinden hatte. **Haben Sie Ihre Erfolgsziele im Laufe der Zeit geändert?** Mit 20 hatte ich die Zielsetzung, die akademische Laufbahn einzuschlagen, um Universitätsprofessor zu werden, der im Ausland unterrichtet. Mich reizte Amerika immer. Das habe ich mir jetzt ein bißchen gegönnt, indem ich die Anbindung zum akademischen Leben in Amerika geschaffen habe. Das ist das, was ich mir nach der politischen Tätigkeit vorgenommen habe. Meine Erfahrungen, mein Wissen und meine juristischen, politikwissenschaftlichen Kenntnisse in Form eines akademischen Berufes einzubringen, noch einmal - möglicherweise ein paar Jahre - in Amerika zu verbringen. Ansonsten habe ich über die Jahre hinweg eine sehr

konstante Aufgabe, nämlich die politische Erneuerung Österreichs durch die Freiheitlichen und durch unsere Politik zu ermöglichen. Da hat sich bis zum heutigen Tag in meinen Zielen nichts geändert. Diese Aufgabe ist so groß dimensioniert, daß man sie als eine Jahrtausendaufgabe bezeichnen kann. **Was ist für Sie ein Mißerfolg?** Wenn man seine gesteckten Ziele nicht erreicht, oder wenn man auf halbem Weg ein Projekt abbrechen oder umkehren muß. Wie wenn man eine Bergtour macht und sich vorgenommen hat den Gipfel zu erreichen, man aber auf halber Strecke erkennen muß, es nicht zu schaffen, weil die Wetterlage schlecht ist. **Kennen Sie Mißerfolge?** Ich habe genügend Mißerfolg erlebt. Jemand, der keine Mißerfolge gehabt hat und sie nicht verarbeiten mußte, kann auch Erfolge nicht wirklich verdauen. Daher ist es etwas ganz normales, Mißerfolge bewältigen zu müssen. Meistens ist Mißerfolg die Grundlage für neuen Erfolg, wenn man positiv denkt und versucht, die richtigen Schlußfolgerungen zu ziehen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** In der Politik ist es so, daß Anerkennung durch Zustimmung bei Wahlen erfolgt, die in den letzten Jahren reichlich vorhanden war, aber selbstverständlich auch durch gelebte Solidarität von Anhängern, Freunden und von Symphatisanten, die einen in schwierigen Phasen ermuntern, den eingeschlagenen Weg fortzusetzen. **Ihre größten Erfolgserlebnisse?** Im politischen Bereich war es sicherlich die Übernahme der Funktion des Landeshauptmannes, weil es das erste Mal war, daß ein Freiheitlicher in der Geschichte der 2. Republik, einen Posten als Regierungchef auf Landesebene erkämpft hat. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die Kraft kommt aus einer harmonischen Familie und aus der Lebenseinteilung, die ich habe. Ich schaffte mir privat eine eigene Welt, die etwas abseits der Politik ist. In dieser Welt pflege ich meine Freundschaften, übe meine sportlichen Aktivitäten aus und regeneriere mich nicht nur körperlich, sondern auch seelisch. Dazu gehören auch Bergtouren mit meinen Freunden, meine Reisen und vielfältigen Hobbies, die ich ausübe. Das braucht man, um wieder Kraft zu tanken. **Was können Sie jungen Menschen empfehlen?** Das Wichtigste ist Geduld zu haben und das Augenmaß zu bewahren. Im Erfolg neigt man dazu, Übertreibungen zu akzeptieren. Dies ist gefährlich, nach dem Motto: „Übermut tut selten gut". Man muß auch unterscheiden lernen zwischen kurzfristigen und langfristig dauerhaften Erfolgen, das ist sehr wichtig. Ich muß eine Vision und ein Ziel haben, das ich anstrebe, wo ich sagen kann: „Es lohnt sich sich zu engagieren, sich einzusetzen, Zeit zu investieren, Streß in Kauf zu nehmen und private Interessen zurückzustellen". Das ist etwas anderes, als kurzfristig Erfolg zu haben, der mitunter langfristigen Erfolg verhindern kann. Man muß sich die Frage stellen: „Ist es das wert, sich langfristig etwas zu verbauen"?

✱ Haindl Herbert Ing.

● Steckbrief

Beruf: Baumeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Baumeister Ing. Herbert Haindl Ges.m.b.H., 1110 Wien, Braunhuberg. 17. Geboren - Datum, Ort: 31. März 1956, St. Lorenzen/Wechsel. Familienstand: Verheiratet mit Cornelia. Kinder: Herbert (1976), Roland (1982), Anna (1990) und Mariella (1992). Eltern: Maria und Erich. Mitgliedschaften: Rotes Kreuz-Österreich und Freiwillige Feuerwehr in Dechantskirchen/Stmk. Hobbies: Jägerei und Schwimmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bauplanung, Bauaufsicht, Baumanagement für private und öffentliche Auftraggeber als Einzelunternehmen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach einem Jahr Polytechnischen Lehrgang bin ich nach Wien gekommen, wo ich eine dreijährige Lehre als Technischer Zeichner begann. Nach der Lehre war mein erster Job bei der Firma Porr als Techniker, wo ich alle technischen Abteilungen durchlaufen und dabei viel gelernt habe. 1981 besuchte ich die HTL-Hochbau für Berufstätige, Matura mit gutem Erfolg 1987. Danach ging ich von der Firma Porr nach Berlin, Leipzig und Prag als Bauleiter. 1989 wurde mir der Ingenieur-Titel verliehen. 1991, wieder zurück in Wien, blieb ich noch bis Februar 1992 bei der Firma. Im März 1992 habe ich mich mit geringem Eigenkapital und einem Mietbüro im 10. Bezirk selbständig gemacht. Damals habe ich ausschließlich technische Leistungen ausgeführt, wie Bauleitung, Bauüberwachung und Ausschreibungen. 1994 stellte ich einen Techniker ein, der diese Arbeiten alleine verrichtete und ich wurde technischer Direktor für den Auslandsbereich der Firma Neue Reformbau. Als Ende des Jahres der Betrieb verkauft wurde, habe ich mich wieder auf meine Firma konzentriert. 1995 bin ich in mein eigenes Geschäft in der Zippererstraße umgezogen, habe fünf Mann gewerbliches Personal eingestellt und selbst Bauleistungen durchgeführt. Ende 1997 gründete ich parallel eine GmbH., welche das Personal aus der Einzelfirma übernommen hat, wobei aber weitere Personalaufstockung auf 18 Mann erfolgte. Anfang 1998 sind wir in das neue, größere Büro hier in der Braunhubergasse 17 umgezogen. Die GmbH beschäftigt sich hauptsächlich mit Umbau- und Renovierungsarbeiten sowie den kleinen Wohnbau und dies auch als Generalunternehmen. Zu unserem Kundenkreis gehören Banken, Hausverwaltungen und private Auftraggeber. Die Werbung funktioniert ausschließlich durch Mundpropaganda.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich bin von Anfang an mit meiner geschäftlichen Situation zufrieden. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin ehrgeizig, wollte immer selbständig sein. Eigeninitiative gepaart mit unbändigem Arbeitswillen. Gebe auch schon mal Ratschläge ohne Bezahlung, helfe gerne. Am Anfang meiner Selbständigkeit arbeitete ich bis zu 350 Stunden im Monat - dafür aber immer ohne Fremdkapital. Ich habe nie einen Kredit gewollt oder gebraucht, das macht mich schon stolz. **Gibt es jemanden, ohne dem Sie nicht da wären?** Vielleicht mein Vater, aber im negativem Sinn. Ab dem 15. Lebensjahr habe ich von zu Hause nichts mehr bekommen, somit konnte ich alles nur noch besser machen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich analysiere den Zustand und kläre die Mängel, um in kürzester Zeit wieder meine Richtung zu erreichen, um den Fortbestand meines Zieles zu garantieren. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ihren Freunden: Als einen der ihren. Wundern sich immer nur, daß ich meinen Betrieb erfolgreich führen kann, ohne jemals eine Bank zu brauchen. Ihre Mitarbeiter: Als einen der besten Chefs, den man sich vorstellen kann. Sie sind bei mir Menschen, keine Nummern. Sie sind der Erfolg der Firma, und nicht zuletzt meine Frau, sie erledigt die Büroarbeit. Ihre Familie: Als verantwortungsbewußten Familienvater, der leider nie zuviel Zeit übrig hat. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, es ist eine Rückmeldung für den richtigen Weg. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie! Während der Jagd, da betrachte ich stundenlang die Natur, da kann ich völlig abschalten. **Was wollen Sie noch erreichen?** Das Unternehmen weiter ausbauen, wobei aber bei 20-25 Leuten Schluß ist, und das ordentlich orga-

nisiert weiterbetreuen, bis sich eine Nachfolge anbahnt, welche mir ein Ausscheiden mit 55-58 Jahren erlaubt. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Mut zur Arbeit mitbringen, Lernen was das Zeug hält und im eigenen Fach permanente Weiterbildung.

✱ Hajek Johannes Dr.

● Steckbrief

Funktion: Vorstandsmitglied. Tätig bei: UNIQA Versicherungen AG., 1020 Wien, Praterstr. 1-7. Geboren - Datum, Ort: 16. Juni 1954, Wien. Familienstand: Mag. Brigitta, geb. Polacek. Kinder: Nikolaus (1983) und Andreas (1984). Eltern: Hans und Edith. Mitgliedschaften: Rotary Club. Hobbies: Skifahren, Tennis, Laufen, Radfahren, Motorsport und Jagd.

● Karriere

Wie hat sich Ihre Karriere entwickelt? Nach der Matura habe ich mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre begonnen und parallel dazu in einer Steuerberatungskanzlei gearbeitet. 1978 war die Sponsion, 1979 habe ich mit der Dissertation zum Thema „Rückversicherung von Offshore-Risken" an der Wirtschaftsuniversität in Wien promoviert. Ich ging nach Hamburg und habe dort als Rückversicherungsmakler bis Juni 1983 gearbeitet. Ein halbes Jahr davon arbeitete ich in London bei „Lloyds". 1983 kam ich nach Österreich zurück und wurde Leiter des Fachbereiches bei Interrisk AG, 1984 verlieh man mir die Prokura. Ab 1985 arbeitete ich als Leiter des Schaden- und Unfallversicherungbereichs in der Funktion des Direktors bei der Austria-Versicherungs AG. 1991 bin ich Vorstand der Austria Schaden-Unfallversicherung geworden, 1997 bekam ich zusätzlich Funktionen: Vorstand der SK Versicherung, Aufsichtsrat der Interrisk-Versicherung Holding AG, Aufsichtsrat der Interrisk Versicherung AG in Deutschland (Wiesbaden) und Aufsichtsrat CRP in Tschechien. Seit 1.1. 1998 bin ich Mitglied des Vorstandes der Austria-Collegialität Österreich Versicherungs AG und Bundesländer AG. Seit 1. Juli 1999 bin ich nun im Vorstand der UNIQA Versicherungs Holding AG, der UNIQA Versicherungen AG und der UNIQA Sachversicherungs AG.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Umsetzen von selbst gesetzten Zielen - der erfolgreiche Abschluß einer Zielverfolgung. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als engagiert, fleißig, zielstrebig und kollegial. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Außer im Beruf gab es keine fundamentalen Entscheidungen. Die Entscheidung Ende 1984 die Leitung der Schaden- und Unfallversicherung bei der Austria Versicherung anzunehmen. Das war deshalb wesentlich, weil meine weitere Karriere die logische Konsequenz und nicht mehr meine Entscheidung war. Wäre ich damals nicht zur Austria Versicherung gegangen, säße ich heute nicht hier. Damals konnte ich mich entscheiden in einem kleineren Unternehmen der zweit Mann zu werden oder in einem Großbetrieb weiter unten und in einem neuen Umfeld anzufangen. Das war eine Fundamentalentscheidung. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Fundierte Ausbildung, Engagement, Glück zur rechten Zeit am richtigen Ort zu sein. **Was verstehen Sie unter Glück?** Das Quentchen Vorteil der außerhalb der eigenen Einflußsphäre entsteht. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Mein Ziel war immer eine Spitzenposition in der Versicherungsbranche und dieses Ziel habe ich seit meiner Matura verfolgt und auch meine Ausbildung entsprechend ausgerichtet. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Die Familie ist ein wesentlicher Ausgleich zum Beruf und erfüllt eine Stabilitätsfunktion, gibt Geborgenheit, die man sonst in einer Spitzenfunktion nur schwer finden kann. Heute erwartet man von einer Führungskraft etwas anderes als früher - heute sollte sich eine Führungskraft in das Team einbringen und auch wieder zurückziehen können. Der Teamgedanke wird im Collegialvorstand groß geschrieben. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Die erste Ebene unter mir suche ich persönlich aus und sehe mir auch die zweite Ebene noch an: fachliche und menschliche Kompetenz, das heißt Integrität und Bereitschaft im Team zu arbeiten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation ist ein wesentlicher Punkt. Durch viel Information über die Ziele, die wir gemeinsam erreichen wollen und dadurch, daß ich den Erfolg auch als Erfolg der Mitarbeiter gelten lasse. **Haben Sie Vorbilder?** Unseren Generaldirektor Herbert Schimetschek, von dem ich sehr viel gelernt habe. Er weiß, wie man Dinge in Bewegung setzt und tritt dabei nie in den Vordergrund. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Spaß an der Arbeit, aber ich bin kein „Workaholic". Für mich bedeutet meine Familie sehr viel, ich verbringe meine Freizeit vorwiegend mit der Familie und Freunden. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Das Nichterreichen eines als wesentlich angesehenen Zieles aus eigenem Verschulden - das ist mir auch schon passiert. **Wie gehen Sie damit um?** Es bereitet mir Probleme und es entsteht daraus eine konkrete Vermeidungsstrategie, das heißt verstärktes Engagement, um die Niederlage durch einen größeren Erfolg wieder auszugleichen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Der Teamgedanke. Es gibt Grundprinzipien aus dem Rotarischen Leben, die ich zu diesem Anlaß ganz passend finde: Den Maßstab anzulegen, der einem christlichen Handeln entspricht. **Anmerkung zum Erfolg?** Ich glaube, daß mehr und mehr junge Leute in den frühen 30ern in Spitzenfunktionen kommen werden - ein Trend aus den USA. Ältere Manager werden sich mehr in beratende Funktionen zurückziehen. Diese Entwicklung resultiert aus der gewaltigen Eigendynamik der derzeitigen Neuerungsprozesse.

✱ Hakl Norbert

● Steckbrief

Beruf: Versicherungs Angestellter. Funktion: Leiter des Vertriebsbereiches Weinviertel Ost. Tätig bei: Allianz Elementar Versicherungs AG., 2230 Gänserndorf, Hans-Kudlich-Gasse 11. Geboren - Datum, Ort: 12. Juni 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Alsu. Kinder: Rafael (1996). Eltern: Friederike und Reinhold. Ehrungen: 2000 1. Platz bei den Vertriebswettbewerben von ganz Österreich. Hobbies: Familie, Tennis, Ski fahren, Badminton, laufen und lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Leiter der Geschäftsstellen Mistelbach und Groß Enzersdorf.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Handelsschule war ich kurz bei einem Makler, der mit der Bundesländer Versicherung zusammen arbeitete. Schon in der Handelschulzeit beschäftigte ich mich mit dem Thema Versicherungen. 1988, mit 20 Jahren, Einstieg in die Allianz als Schadensreferent. 1990 zum Großschaden-Refe-

rent bevollmächtigt, das war für mein Alter und auch gegenüber den vielen, älteren Kollegen etwas besonderes. 1992 wollte ich wieder hinaus zu den Menschen und war mit 24 verantwortlich für das Personen-Versicherungsgeschäft im Bereich Stockerau/Hollabrunn. Außerdem war ich der Stellvertreter vom Bereichsleiter. 1994 wechselte ich nach Mistelbach, die Tätigkeit war hier zusammengefaßt, ich war für das gesamte Versicherungs-Geschäft verantwortlich, neben dem Leiter. In dieser Zeit gab es permanent interne Auszeichnungen. 1998 wurde ich zum Leiter des Vertriebsbereiches nach Gänserndorf/Groß Enzersdorf bestellt. Juni 2000 wurde der Konzern komplett umstrukturiert und mein Bereich um Mistelbach erweitert, was den größten Bereich in Niederösterreich darstellt. Zur Zeit beschäftigen wir 41 Mitarbeiter, davon 30 im Außendienst. Besonders am Herzen liegt mir die Arbeit mit den Menschen, insbesondere meiner Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bin selbst glücklich mit meiner Aufgabe. **Was ist Ihr Erfolgrezept?** Meine Positive Lebenseinstellung die ich auch meinem Umfeld vermittle. Außerdem konzentriere ich mich permanent auf die wenigen wesentlichen Dinge und versuche die unwesentlichen Dinge zu eliminieren. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ja, Herr Genscher und Niki Lauda Herr Genscher hat als Außenpolitiker Deutschland vereinigt und auch wie er etwas gesagt hat, hat mich beeindruckt. Herr Lauda ist Perfektionist, Zielstrebigkeit in Person und sein analytisches Denken als perfekter Stratege ist einfach super. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Viele, es waren einige gute Lehrmeister dabei, meine Eltern sowieso und all diese Menschen haben mir schon in jungen Jahren viel Vertrauen entgegen gebracht. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich habe relativ rasch gemerkt, daß, wenn ich etwas tue, es auch wirkt. Für mich war jeder Schritt ein Erfolg. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich bin für jeden Ratschlag dankbar, denn aus Rückschlägen lernt man mehr als aus Siegen. Ich versuche neutral zu analysieren, es gibt auch Dinge die man nicht beeinflussen kann. **Wie, vermuten Sie, sieht Sie Ihr bester Freund?** Er weißt, daß er sich zu 100 Prozent auf mich verlassen kann und hält mich auch für erfolgreich, obwohl ich im privaten Bereich wenig über meine Arbeit spreche. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Ich habe einen autoritären, demokratischen Stil. Sicher sehen sie mich als verantwortungsvollen, kompetenten Chef, aber sie wissen auch, daß der Mensch bei mir im Vordergrund steht. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Sicher erfolgsorientiert und als guten, ehrlichen Menschen und starken Partner. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja, gesteckte Ziele zu erreichen, die auch allgemein bemerkt werden, bringen innere Zufriedenheit. **Woher kommt die Kraft?** Der Ruhepol ist sicher die Familie und die positive Lebenseinstellung. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ich habe noch viele Ziele zu erreichen. Auch Ausland könnte ein Ziel sein. Der Rahmen sollte größer werden. **Ihr Rat zum Erfolg?** Er sollte sich selbst 100 Prozent treu sein immer ehrlich bleiben. Gesteckte Ziele versuchen zu erreichen. Feststehende Grenzen versuchen zu verschieben. Sich neue Wege suchen und nicht nur die breiten Straßen nehmen. 100 Prozent konsequent bleiben.

✱ Halapier Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Berater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Unicon Management BeratungsgmbH., 1090 Wien, Roßauergasse 5/11. Geboren - Datum, Ort: 19. November 1951, Warmbad Villach. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Valentina (1999). Eltern: Hans und Gertrude. Hobbies: Schreiben, Lesen, körperliche und geistige Bewegung, Gesellschaftsspiele.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in einem kleinen Dorf auf. In unserem Haus lebten drei Familien, die ihren Lebensunterhalt mit der Tischlerei, die mein Großvater gegründet hatte, verdienten. In so einem Umfeld entstehen viele soziale Phänomene, weil alles sehr konzentriert ist. Wir Kinder bildeten eine eigene Sozialgruppe mit ihren Präferenzen und Konflikten. Meine Erfolge in der Konfliktlösung habe ich unter anderem meiner Kindheit zu verdanken. Ein weiteres Phänomen meiner Kindheit war, daß wir relativ viel Freiheit bei der Auswahl unseres Berufs hatten und daß niemand auf den Gedanken kam, uns für den eigenen Betrieb zu gewinnen. Mit 16 Jahren erwachte bei mir das Interesse für Psychologie und angrenzende Wissenschaften und ungefähr in dieser Zeit begann ich damit Geld zu verdienen, indem ich deutschsprachigen Urlaubern ihre Träume analysierte. Ich begann Soziologie und Psychologie zu studieren und jobbte parallel zum Studium, wobei die Palette meiner Tätigkeiten sehr breit war - von der Arbeit im Stahlwerk bis zur psychologischen Forschung. In dieser Zeit versuchte ich, Ordnung in mein Leben zu bringen, ein Zeichen dafür war meine Heirat. Knapp vor der Promotion stürzte alles wieder ins Chaos. Ich löste alle Bindungen und fing einen neuen Lebensabschnitt an. Ich probierte verschiedene Tätigkeiten aus - als Mitarbeiter, als Angestellter, als Führungskraft und sogar als Betriebsrat. Ich lernte auf verschiedenen Ebenen verschiedene Hierarchien kennen. Das dauerte fünf Jahre. Als ich 30 Jahre alt war, entschloß ich mich, mir eine Denkpause zu gönnen, um den Weg zu mir zu finden und meine Vorlieben und Talente zu erkennen. Ich zog mich ins Ausland zurück, wo mich nach einer gewissen Zeit der Ruf von Freunden erreichte. Nach Wien zurückgekehrt, begann ich mit der Wiedereingliederung von Jugendlichen mit Problemen in die Gesellschaft. Von den Jugendlichen ging ich zu den Erwachsenen über, war mit den Problematiken Alkoholismus und Arbeitslosigkeit konfrontiert und erkannte, daß die Arbeit mit Menschen meine Berufung ist. Diese Randgruppenarbeit forderte sehr viel Geduld, war aber finanziell nicht besonders reizvoll. So entschloß ich mich, meine zweite Liebe, die Wirtschaft, auszuleben. Ich absolvierte verschiedene Ausbildungen wie Gruppendynamik und Psychotherapie. Mein Bestreben war, für große Unternehmen tätig zu sein. Ich arbeitete auf freischaffender Basis bei verschiedenen Institutionen, wobei ich feststellte, daß die Grenzen meiner Möglichkeiten sehr eng waren und traf die Entscheidung, diese Grenzen zu sprengen. Ich fand ein paar Gleichgesinnte und gründete 1986 ein Unternehmen. Wir begannen bei Null, aber unter der Voraussetzung, uns ein Jahr lang mit dem erspartem Geld über Wasser halten zu können, um uns die Kunden aussuchen zu können. Das hat gewirkt, und wir entwickelten bald unser eigenes Profil, was uns wiederum neue Kunden brachte. Wir expandierten und gründeten eine Niederlassung in Heidelberg sowieTochterunternehmen in Slowenien und Kroatien. Unser Schwerpunkt ist Firmenberatung, und unter unseren Kunden sind inzwischen viele prominente Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet persönliche Entwicklung, eine harmonische Beziehung, die aber Konflikte nicht ausschließt; die Gabe, jede Lebensphase interessant zu finden und dazu zu stehen, aber auch die Bereitschaft, einen neuen Lebensabschnitt zu beginnen. Erfolg besteht aus kleinen Erfolgserlebnissen - die muß man haben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Auschlaggebend für meinen Erfolg waren

aktive Neugierde gepaart mit Experimentieren, konstruktive Unzufriedenheit mit dem Erreichten und positives Problemdenken, also die Fähigkeit, Lösungen für scheinbar unlösbare Probleme durch Miteinbeziehung von Fachleuten zu finden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab 10. September 1999, weil an diesem Tag meine Tochter Valentina zur Welt kam. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich den Schritt in die Selbständigkeit wagte, weil sie eine Erweiterung meiner beruflichen Möglichkeiten bedeutet und mir die Konzentration auf meine Stärken ermöglicht. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Beide Faktoren sollen sich nicht widersprechen, sondern nebeneinander existieren. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch direktes Feedback nach Seminaren oder Veranstaltungen, aber auch - was sehr wichtig ist - durch positive Veränderungen in den Firmen, die wir betreuen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Suche nach Erfolgsrezepten wird immer schwieriger und wir müssen uns quasi „klonen", um die Bedürfnisse des Marktes erfüllen zu können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Dazu habe ich eine eigene „Speichentechnik". Wenn ich einen Freiraum merke, nehme ich ihn wie eine Speiche aus einem Fahrrad aus und fahre nach Hause zu meiner Familie. Mir ist wichtig, viel Zeit mit meiner Familie zu verbringen, weil ich davon überzeugt bin, daß selbst die beste Qualität die Quantität nicht ersetzen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein zweites Kind zu bekommen; da fällt soziales Lernen leichter. **Ihr Lebensmotto?** Das Potential in Menschen zu wecken, damit der Mensch sich wie ein Fächer entfalten kann.

✱ Haller Peter Mag.

● Steckbrief

Funktion: Vice President. Tätig bei: KS Securities Vermögensverwaltungs GmbH., 1010 Wien, Annagasse 5. Geboren - Datum, Ort: 5. Mai 1968, Linz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Von 1979 bis 1988 besuchte ich das zweite Bundesrealgymnasium in Linz, welches ich mit der Matura abschloß. In Anschluß daran, studierte ich an der Universität Graz, Rechtswissenschaften. Die Sponsion erfolgte im März 1995. Während der Studienzeit übte ich mehrere Ferialjobs aus, bei der Allgemeinen Sparkasse in Linz, bei der Creditanstalt-Bankverein, in der Landesdirektion für Steiermark, und in Filialen in Linz und Wels. Von Oktober 1995 bis Februar 1996 war ich bei der Creditanstalt Bankverein in New York, als Assistent des Managing Director of Central and Eastern European Equity Sales, tätig. Mein Gerichtsjahr absolvierte ich an den Oberlandesgerichten in Graz, Linz und Wien. Nach dem Zivildienst 1997, war ich von April 1998 bis Juni 1999 bei Merrill Lynch Austria AG in Wien, als Associate Financial Consulant tätig, und von Juli 1999 bis Juni 2000 als Financial Consultant. Im Juli 2000 wechselte ich zu KS Securities Vermögensverwaltungs GmbH, wo ich wesentlich am Aufbau der Portfoliomanagementgruppe mitgewirkt habe, welche ich auch leite. Weiters wurde ich Vice President dieses Unternehmens.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Ist das Wissen etwas zu tun, in dem man sich selbst verwirklichen kann, und auch einen von der Gesellschaft definierten Erfolgsbegriff zu erfüllen. Grundvoraussetzung ist um zum Erfolg zu kommen, ein dementsprechendes Fachwissen zu haben. Weiters darf man sich von manchen Problemen nicht abschrecken lassen. Die Kommunikationsfähigkeit ist eine ganz wesentliche Eigenschaft in diesem Job. Man muß schließlich auch bereit sein, mehr zu leisten als andere, besonders wenn man die ersten Karriereschritte setzt und seine gesamte Energie in den Job investiert. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe meinen bisherigen Werdegang als erfolgreich, weil ich jetzt das machen kann, was ich immer wollte. Es gibt Phasen, bedingt durch äußere Faktoren, die einem ein wenig zurückwerfen. Da gilt es wieder die Kraft zu finden um dies zu bewältigen. Als Portfoliomanager waren die letzten zehn Monate alles andere als erfreulich. Ich sehe mich trotzdem als erfolgreich, weil wir es geschafft haben, weniger als die anderen zu verlieren. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sicher meine zielorientierte Planung, Glück und die Begeisterungsfähigkeit. Ich habe versucht in jeder Position, welche ich inne hatte, mein Bestes zu geben und habe mir dabei schon die nächsten Schritte für meine Karriere überlegt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich treffe auch in der Freizeit Kunden. In der Praxis ist es so, daß man auch einen Theaterbesuch streichen muß, weil ein anderer Termin nicht möglich ist. Damit muß man lernen zu leben. Wer dies nicht kann oder nicht möchte, ist in dieser Branche fehl am Platz. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Interesse an der Wirtschaft zu haben, das heißt Wirtschaft muß Spaß machen. Wenn dieses Interesse vorhanden ist, und man diese Tätigkeit ausüben möchte, zählt neben der universitären Ausbildung jene Fähigkeit, die man als „über den Tellerrand blickend" bezeichnet. Auslandserfahrung sollte man unbedingt haben. Im Ausland zu leben, erweitert den eigenen Horizont und bringt auch fachlich betrachtet sehr viel. Ich persönlich wäre nicht zu Merril Lynch gekommen, wenn ich nicht im Ausland beruflich tätig gewesen wäre. Ferialjobs in der Wirtschaft sind ebenso von Bedeutung, auch wenn die Bezahlung nicht optimal ist, aber die eigene Erfahrung ist viel wichtiger.

✱ Hameseder Erwin Mag.

● Steckbrief

Funktion: Generaldirektor-Stellvertreter. Tätig bei: RAIFFEISENLANDESBANK NIEDERÖSTERREICH-WIEN reg.Gen.m.b.H., 1020 Wien, Friedrich-Wilhelm-Raiffeisen-Platz 1. Geboren - Datum, Ort: 28. Mai 1956. Mitgliedschaften: Mitglied in diversen Aufsichtsräten. Hobbies: Laufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorstand der Leipnik-Lundenburger Invest Beteiligungs AG.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch des Bundesrealgymnasiums in Krems absolvierte ich von 1975 bis 1976 den Präsenzdienst und war bis Ende 1986 als Milizoffizier beim Landwehrstammregiment 33 in Mautern tätig. Am 1. Februar 1987 trat ich in die RAIFFEISENLANDESBANK NIEDERÖSTERREICH-WIEN reg.

GenmbH ein, wo ich in der Rechtsabteilung begann. Ab Oktober 1987 stellten die Beteiligungen einen wesentlichen Schwerpunkt meiner Tätigkeit dar. Von Oktober 1991 bis Juli 1994 war ich als Bereichsleiter tätig, und seit 1. August 1994 Geschäftsleiter. 1998 wurde ich zum Generaldirektor-Stellvertreter ernannt.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn die Umwelt, in der ich mich bewege (Familie, Mitarbeiter, Eigentümer), aber auch Kunden eine hohe Zufriedenheit widerspiegeln. Ein beruflicher Erfolg ist für mich dann vorhanden, wenn ein Unternehmen treue und zufriedene Kunden hat, denn diese wirken sich betriebswirtschaftlich dahingehend aus, daß es positive Zahlen in der G+V gibt. Ich bin der Ansicht, daß man kein Element von meinem vorher Gesagten herauslösen kann, denn wenn es in der Familie nicht stimmt, ist auch kein Motivationsfaktor gegeben, sodaß dies wieder der Kunde fühlt, und ohne erfolgreiche Mitarbeiter wird es auch keine langfristig erfolgreichen Kundenbeziehungen geben. Wenn man in einer Vorstands-Position tätig ist wird man am Gesamtergebnis gemessen, dies spiegelt sich in der Bilanz und den erreichten Zahlen, die man sich setzte, wider. Um dies zu praktizieren bedarf es fachlicher Kompetenz, aber auch einem hohen Ausmaß an Teamfähigkeit verbunden mit Entscheidungsfreudigkeit. Teamfähigkeit heißt aber nicht, daß man es einer breiten Masse überläßt, Entscheidungen zu treffen, sondern die Ergebnisse sind gemeinsam zu erarbeiten und in letzter Konsequenz sind sie so aufgebaut, daß jedermann die Ergebnisse, welche man gemeinsam erarbeitet auch mitträgt und verteidigt. Die getroffene Entscheidung hat man aber in letzter Konsequenz voll zu verantworten. **Woher kommt die Triebfeder?** Ich habe einen nicht alltäglichen beruflichen Werdegang, denn ich war Offizier; wenn man sich für diesen Beruf entscheidet, wird man sehr stark geprägt, Analysen sehr ökonomisch und rasch durchzuführen. Somit ist man gezwungen Entscheidungen rasch herbeizuführen. Meine persönliche Triebfeder ist für mich, daß ich mir für die nächsten drei bis fünf Jahre immer neue Ziele gesetzt habe. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich ein positives Feedback von meinen Mitarbeitern, aber auch vom engsten Kreis jener erhalte, die permanent mit mir zusammenarbeiten. **Wie erfolgt die Führung der Mitarbeiter?** Führen durch Zielvereinbarung. Dies funktioniert nur dann, wenn es auch gelebt wird. Ich halte es so, daß ich mit den engsten Mitarbeitern einmal wöchentlich eine Besprechung abhalte. Darüber hinaus praktiziere ich das Prinzip der „offenen Türe", die für jeden Mitarbeiter vorhanden ist, das heißt, jeder Mitarbeiter hat die Möglichkeit ohne Terminvereinbarung jederzeit zu mir zu kommen. Ich glaube, daß dies ein wesentlicher Motivationsfaktor ist. **Welchen Tip können Sie Neueinsteigern mitgeben?** Bei den Bewerbungsgesprächen gibt es für mich Fixpunkte, unter anderem verlange ich, daß man hohe Flexibilität mitbringt und keine eingefahrenen Denkmuster hat. Weiters erwarte ich, daß der Bewerber eine nie aufhörende Lernbereitschaft besitzt und für alles Neue bereit zu sein. Eine geordnete Lebensweise gehört dazu, um zum Erfolg zu gelangen. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Meiner Ansicht nach kann man diese Bereiche nicht trennen. Alle beruflichen Schritte inklusive Berufswechsel besprach ich stets mit meiner Frau, sehr intensiv. Ich bin in der glücklichen Lage, eine Partnerin zu haben, die mir auch diese Entwicklungsmöglichkeiten zugestand, weil sie bereit war ihren Beruf aufzugeben, um für die Kinder die nötige Zeit zu haben. Sie ist der ruhende Pol in der Familie. Ich versuche die Wochenenden für die Familie freizuhalten, was mir auch durchaus auch gelingt. Ein geordnetes Familienleben - trotz aller Konflikte, die es immer wieder gibt - liefert einen enormen Rückhalt. **Was war Ihnen wichtiger die Tätigkeit oder die Position?** Die Tätigkeit; ich bin kein Anhänger von Titeln. Dies ist zwar in Österreich üblich, mir bedeuten sie aber nichts. Mit Stolz hingegen trage ich den akademischen Titel, weil es viel Anstrengung kostete, diesen nebenberuflich in neun Semestern zu erreichen. Wichtig ist, daß die Tätigkeit Spaß und Freude bereitet.

✶ Hammerschmid Walter

● Steckbrief

Beruf: Elektroinstallateur. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: EDV-Services Werbeagentur Hammerschmid., 3844 Waldkirchen 42. Geboren - Datum, Ort: 7. April 1956, Waldhers. Schöpferische Akte: Ortschronik von Waldkirchen, Fotoausstellungen. Ehrungen: Ehrungen der Feuerwehr. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr. Hobbies: Tauchen, Unterwasserfotografie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule und dem Polytechnischen Lehrgang absolvierte ich die Lehre zum Elektroinstallateur. Nach meiner Gesellenprüfung blieb ich über 14 Jahre im selben Unternehmen, wo ich ausschließlich mit Haustechnik befaßt war. 1985 wechselte ich in den Verkauf, da ich mich beruflich verändern wollte. Zuerst verkaufte ich Produkte für die Feuerwehren und in weiterer Folge Produkte für Installateure. Nebenberuflich arbeitete ich ab 1990 in einem Computergeschäft. 1997 meldete ich das Gewerbe für den Handel mit Computern und für eine Werbeagentur an und machte mich selbständig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich einerseits die Anerkennung durch die Kunden, andererseits eine gewisse positive wirtschaftliche Entwicklung. Ich schätze den Erfolg sehr, er hat für mich aber nicht oberste Priorität. Mir ist eine gewisse Lebensqualität genauso wichtig. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ein Teil des Rezeptes ist mit Sicherheit meine sprichwörtliche Zuverlässigkeit. Meine Kunden schätzen es sehr, daß ich im Notfall auch am Wochenende erreichbar bin. Meine Kunden schätzen meine hohe fachliche Kompetenz, meine Pünktlichkeit und Verläßlichkeit. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Für meinen Erfolg sind mein persönlicher Einsatz und mein überdurchnittlich hohes Engagement verantwortlich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die wichtigste und gleichzeitig erfolgreichste Entscheidung in meiner persönlichen Entwicklung war der Schritt in die Selbständigkeit. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt keine Person, es sind die Wirtschaft selbst und die Kunden, die meinen Lebensweg prägen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Problem in unserer Branche sind die EDV-Billigprodukte, die in den Großmärkten angeboten werden. Der Kunde kauft aus wirtschaftlichen Gründen dort ein, sieht aber erst im nachhinein, daß er eigentlich ein schwaches Produkt erworben hat. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Meine Entscheidung zum Schritt in die Selbständigkeit kam ganz spontan. Durch ein Gespräch mit einem ehemaligen Geschäfts-

partner kam ich auf diese Idee. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Schon als Kind befaßte ich mich intensiv mit der Elektrotechnik. Somit war die Entscheidung für den Lehrberuf des Elektroinstallateurs leicht zu fällen. Meine Eltern nahmen auf diese Entscheidung keinen Einfluß. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Während meiner Zeit der Aushilfe in einem Computergeschäft, entdeckte ich meine Talente und meine Neigungen in Richtung EDV und Werbung. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich entscheide naturgemäß und prinzipiell immer allein. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich erkenne Chancen, indem ich versuche am laufenden zu bleiben. Zu diesem Zweck nutze ich Presse, Fachliteratur und das Internet. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Ich bin noch unverheiratet. Meine Eltern helfen mir aber fallweise im Unternehmen aus. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Kompetenz muß ein Mitarbeiter ein entsprechend gutes Auftreten gegenüber den Kunden haben. Er muß pünktlich und trotzdem flexibel sein. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich besuche laufend Kurse, belege Seminare und vertiefe mich in die Fachliteratur. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Es gibt immer wieder Anerkennung von meinen Kunden. Ich freue mich darüber, genieße sie und sehe sie als neuerliche Motivation für zukünftige Projekte. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich sehe sie als unabdingbaren Teil des Erfolges und versuche daraus zu lernen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Wenn es mir möglich ist ein paar Tage frei zu nehmen, fahre ich ans Meer zum Tauchen. Dies ist für mich die beste Entspannung und jene Zeit aus der ich die meiste Kraft schöpfe. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich strebe eine weiterhin eine positive wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens an, verschwende jedoch keine Gedanken an Expansion, weil ich den Betrieb überschaubar halten möchte, damit mir die Arbeit dort auch Spaß macht. **Ihr Lebensmotto?** Wenn ich ein Projekt übernehme, dann führe ich es auch zu Ende. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Zuverlässigkeit im Umgang mit den Kunden ist sehr wichtig. Versprechen muß man auch halten, bei Verhandlungen mit Kunden darf man deshalb nie mehr versprechen als man zu leisten fähig ist. Man muß auch Niederlagen verkraften können und darf in solchen Fällen nicht zu schnell aufgeben. Die Kunden schätzen es sehr, wenn sie sehen, daß man sich bemüht.

✱ Hamschik Michael Ing.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Gruppenleiter Recruiting. Tätig bei: BEKO Informatik Ing. P. Kotauczek GmbH., 1030 Wien, Modecenterstraße 22/A1. Geboren - Datum, Ort: 11. April 1956, Wien. Mitgliedschaften: Institut zur Erforschung der frühen Neuzeit. Hobbies: Geschichte, Laientheater. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorträge im Rahmen des Unternehmens.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Reifeprüfung am TGM in Wien 1980 begann ich als Assistent in der Stundenplanstelle des TGM's zu arbeiten. Ich war an der Stundenplanerstellung für 120 Klassen beteiligt und gleichzeitig für die gesamte administrative Abwicklung mit dem Unterrichtsministerium zuständig. Nach zwei Jahren wurde ich informeller Leiter dieser Abteilung. Um auch Erfahrungen im Verkauf zu sammeln, wechselte ich 1988 als Verkäufer zuerst zur Firma Fischer und übernahm ein Jahr später den Bereich Außenorganisation der Landesbank Raiffeisen Wien und Niederösterreich. Ich betreute unter anderem das Landesorganisationsgremium und baute mir gute Kontakte zur Geschäftsleitung auf. Aufgrund von Umstrukturierungsmaßnahmen im Jahre 1996 verließ ich die Landesbank und wechselte zu BEKO. Zunächst war ich vier Jahre lang in der Projektplanung beschäftigt. Diese fungiert als Schnittstelle zwischen Personalplanung, Recruiting und Verkauf. Seit 1. Oktober 2000 bin ich Gruppenleiter des Recruiting mit insgesamt vier Mitarbeiterinnen. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir haben drei Geschäftsbereiche. Ein Bereich ist Engineering, das sich mit technischen Lösungen im Maschinenbaubereich beschäftigt. Ein anderer Bereich wird BEKO Informatik genannt, zu dem auch wir zählen. Wir beschäftigen uns mit individueller Softwareentwicklung für Großkunden wie Bund und Maxmobil. Der dritte Bereich, die HELP.COM beschäftigt sich mit Netzwerk- und Helpdesklösungen. Auch für diesen Bereich decken wir die Personalbereitstellung ab.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person Erfolg? Ich besitze besonderes Menschenverständnis, Einfühlungsvermögen und doch auch Ehrgeiz, Elan und Begeisterungsfähigkeit. Durch diese Mischung gelingt es mir immer potentiell gute Bewerber für unser Unternehmen zu gewinnen. BEKO ist ein erfolgreiches Unternehmen, weil wir derzeit mit über 800 Mitarbeitern in Österreich und Deutschland EDV-Lösungen auf Basis modernster Technologien realisieren und bestehende, computerunterstützte Abläufe in Unternehmen effizienter und somit kostengünstiger machen. Schneller und sicherer Datenzugriff, effiziente Kommunikation sowie das Agieren mit maßgeschneiderter Software sind die essentiellen Erfolgsfaktoren unseres Unternehmens. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet Ziele für mich zu definieren und zu erreichen und meinen Beruf mit Begeisterung auszuüben. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich finde meine Energiequelle in der Natur, wo ich die Geschehnisse des Tages Revue passieren lasse. **Welchen Rat geben Sie weiter?** Habe ich als junger Mensch erkannt, wo meine Stärken liegen, muß ich klare Ziele definieren und meinen Weg mit Begeisterung und Konsequenz gehen. Permanente Fortbildung ist wichtig und Veränderungen müssen als etwas Positives gesehen werden. Eine gute Ausbildung ist sehr wichtig. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Habe ich einen Mißerfolg selbst herbeigeführt, muß ich mir diesen eingestehen und aus meinen Fehlern lernen. **Vertreten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Vorwärts blicken ist wichtig! Ich kann nur meine Zukunft ändern, nicht die Vergangenheit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wenn man Erfolg als Zufriedenheit mit sich und seinen Leistungen sieht, dann ja.

✱ Handbüchler Barbara

● Steckbrief

Beruf: Friseurin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Friseursalon Irma Handbüchler KEG., 1060 Wien, Hirschengasse 3. Geboren - Datum, Ort: 24. Februar 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Manfred. Eltern: Gertrude und Alfred. Hobbies: Laufen, Schwimmen, Tanzen und meine zwei Katzen.

● **Karriere**

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach den vier Jahren integrierter Gesamtschule besuchte ich ein Jahr das musisch, pädagogische Gymnasium. Danach wechselte ich auf die fünfjährige HBLA für wirtschaftliche Frauenberufe, und maturierte 1981. Mein erster Job war Sekretärin bei einem Architekten. Ein weiteres dann zu Behringer - Mannheim. 1985-91 war ich mit der Buchhaltung, dem Mahnwesen und allen anfälligen Schreibarbeiten der Firma Profilhandel GmbH beschäftigt. In dieser Zeit habe ich in den Abendstunden zwei Jahre lang einen Buchhaltungskurs belegt und positiv abgeschlossen. Durch meine Heirat kam ich mit dem Friseurberuf in Kontakt und erlernte von 1991-92 am WIFI den Friseurberuf, um bei meiner Schwiegermutter hier im Friseurgeschäft in der Hirschengasse drei, mit einzusteigen. Inzwischen ist meine Schwiegermutter in Pension gegangen und ich führe das Geschäft erfolgreich weiter. Zur Zeit beschäftige ich zwei Mitarbeiterinnen. Wir sind ein klassischer Friseurbetrieb für Damen, Herren und Kinder. Im Februar 2001 feierten wir 40-jähriges Jubiläum. Unser Klientel kommt aus allen Altersklassen und setzt sich hauptsächlich aus Stammpublikum zusammen.

● **Zum Erfolg**

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich in diesem Beruf so spät Fuß gefaßt habe, und das alteingesessene Geschäft meiner Schwiegermutter, in diesen Zeiten erfolgreich weiterführen konnte. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin ehrgeizig, diplomatisch, habe viel Energie und bin ein Menschenfreund. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meine Schwiegermutter und auch die seit 28 Jahren bei uns beschäftigte Frau Aigner. **Jemand, ohne den Sie nicht so weit wären?** Mein Mann und letztendlich meine Schwiegermutter, ohne die beiden wäre ich nie zu diesem Beruf gekommen. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** Von Anfang an habe ich nie gedacht, daß irgend etwas schief gehen könnte. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Hier in der Firma wird alles gemeinsam besprochen, aber größere Dinge gab es nie. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Gutmütig, diplomatisch und kollegial. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Mein Mann ist sehr stolz auf mich und findet , daß ich die Menschen besonders anziehe. Meine Schwiegermutter ist glücklich, daß der Betrieb so erfolgreich weitergeführt wird, Ihr Lebenswerk fortbesteht. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja, viel, und das freut mich sehr, es dient dem Selbstbewußtsein und auch immer wieder, um das Selbstvertrauen neu zu stärken. **Woher kommt die Kraft?** Aus den Urlauben in Italien. Aber auch an den Wochenenden daheim und aus dem Freundeskreis hole ich mir meine Energie. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ich habe vor, den Salon noch besser auszulasten. **Ein Ratschlag für den Erfolg?** Standort und Eigenkapital sind unbedingt wichtig. Die gut gewählten Mitarbeiter müssen besonders gut mit Menschen umgehen können. Das Fachwissen muß in Seminarbesuchen laufend erneuert werden.

✱ Handl Günter Ing.

● **Steckbrief**

Beruf: Leitender Angestellter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: IPS-Vertriebsgesellschaft für innovative EDV-Produkte und Systeme Ges.m.b.H., 1030 Wien, Franzosengraben 10. Geboren - Datum, Ort: 21. Jänner 1968, Wien. Eltern: Elfriede und Erich. Hobbies: Tennis, Windsurfen, Mountenbiken und Skifahren.

„...der Wille etwas zu bewegen erfüllt mich mit Kraft, die Dinge dorthin zu bringen wo meine Vorstellungen liegen."

● **Karriere**

Wie war Ihr Werdegang? Nach Abschluß der HTL für Nachrichtentechnik und Elektronik kam ich schnell mit der EDV in Berührung und war als Techniker im Vertrieb tätig. Relativ schnell erreichte ich die Position des Geschäftsführers und seit 1997 führe ich die Geschäfte bei einem internationalen Konzern.

● **Zum Erfolg**

Was bedeutet für Sie Erfolg? Im Beruf heißt es Wachstum des Unternehmens, sehr gute Marktakzeptanz und ein gutes Image in Österreich. Ich fühle mich deshalb erfolgreich, weil ich mich dem Unternehmen und mit meiner Tätigkeit identifizieren kann. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Spezifikation bei den Dienstleistungen, Kundenbeziehungen, die ständig gepflegt werden. **Worauf sind Sie besonders stolz?** Daß es uns gelungen ist, als eine relativ kleine Firma, komplexe Projekte komplett abzuwickeln und Lösungen für die Kunden finden und nicht die Lösungen von den Herstellern zu verkaufen. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Sie motivieren mich noch mehr Leistungen zu erbringen, um den Rückschlag schnell vergessen zu können. Das beste Ergebnis ist die 15malige Umsatzsteigerung in drei Jahren, die wir erreichten. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als Teambezogen. Ich formuliere klare Ziele und übernehme die Letztverantwortung. Bei der Umsetzung von Zielen genießen die Mitarbeiter sehr viel Freiheit. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Ich schätze diese Institution, sie bedeutet für mich einen Ruhepol, wobei die Priorität Nummer eins „Arbeit" heißt. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Wertschätzung meiner Leistungen, die sich in der Zufriedenheit meiner Mitarbeiter, unserer Geschäftspartner und Herstellern manifestiert. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Willen, etwas zu bewegen. Es erfüllt mich mit Kraft, Dinge, die ich angreife dorthin zu bringen, wo meine Vorstellungen liegen.

✱ Handsur Hans

● **Steckbrief**

Beruf: Versicherungskaufmann. Funktion: Gebietsleiter. Tätig bei: Grazer Wechselseitige - Geschäftsstelle Gänserndorf., 2230 Gänserndorf, Eichamtstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 16. Jänner 1945, Altmelon. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Christl. Kinder: Hartwig (1973) und Birgit (1975). Eltern: Elfriede und Otto. Hobbies: Haus- und Gartenarbeit, Reisen.

● **Karriere**

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1963, begann ich ein Studium für Bauwesen, an der TU Wien. Neben dem Studium arbeitete ich, denn wir waren fünf Kinder, und so konnte ich mein Studium zum Teil mitfinanzieren. Eine meiner Beschäftigungen führte mich für vier Jahre ins Musiklager des ORF, damals wurde gerade der Sen-

der Ö3 gegründet. 1971 brach ich das Studium ab, und begann bei einer Einrichtungsfirma als technischer Zeichner. 1973 war ich bereits Geschäftsführer und leitete bis 1982 die Wiener Filiale. 1982-84 war ich Abteilungsleiterstellvertreter in der Großmöbelabteilung des Metro-Großmarktes in Langenzersdorf. 1984 stieg ich ins Versicherungsgeschäft ein, und begann bei der Wiener Allianz als Fachinspektor. 1994 wechselte ich zur Grazer Wechselseitigen Versicherungs AG, direkt als Gebietsleiter für drei Geschäftsstellen. Wir sind eine stark kundenorientierte Versicherung, und legen durch einen Außendienst im Angestelltenverhältnis, Wert auf individuelle Beratung. Mein Team besteht zur Zeit aus 13 Mitarbeitern. Meine Aufgabe ist, den Aufbau der Organisation zu forcieren. In der Steiermark ist die Grazer Wechselseitige die größte Versicherung, mit einem Marktanteil von über 20 Prozent. In Niederösterreich sind es erst eineinhalb Prozent, die Tendenz ist aber stark steigend.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Selbst gesetzte Ziele zu erreichen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Einfühlungsvermögen, Autorität und Flexibilität. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Umstieg 1984 in die Versicherungsbranche. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mich beim Firmenwechsel, mit 49 Jahren, nicht anbieten mußte, sondern geholt wurde. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** 1973, als ich mit 28 Jahren zum ersten Mal die Position eines Geschäftsführers inne hatte. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Der ständige Druck beim Aufbau, den muß man verkraften können. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Daß durch schwarze Schafe in der Branche, das Versicherungsimage geschädigt wird. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Kontaktfreude, Verläßlichkeit, Wendigkeit, Anpassungsfähigkeit und Verkaufstalent. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als väterlicher Freund, zu dem man mit jedem Problem kommen kann. Es besteht ein förderndes und forderndes Verhältnis, zu gleichen Teilen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka drei Wochen im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** In Zukunft wird es notwendig sein, sich ständig weiterzubilden und sich zu verändern. Heute kann man keine Karriere fürs Leben planen, ich habe noch mit 49 Jahren die Firma gewechselt und es nicht bereut. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Hauptaufgabe ist, die Marktanteile der Grazer Wechselseitigen in meinem Gebiet zu steigern. **Hatten Sie Vorbilder?** Verschiedene erfolgreiche Kollegen, und vor allem deren Einstellung zum Beruf.

✱ Hanser Christian Dipl.-Ing. Dr. techn.

● Steckbrief

Beruf: Automatisierungstechniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: SAA Software Engineering - System Analyse Automation GmbH., 1100 Wien, Gudrunstraße 184/5/2. Geboren - Datum, Ort: 1. November 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Susanne, geb. Schwab. Kinder: Raphaela (1992), Christoph (1995) und Philipp (1997). Hobbies: Pfadfinder. Sonstige Tätigkeiten: Projekte in Zusammenarbeit mit der Technischen Universität Wien.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen? Ich studierte nach meiner Matura an der AHS, Maschinenbau an der TU Wien, wurde dort Vertragsassistent und arbeitete schon im Laufe meines Studiums in der Branche in der ich heute tätig bin. Im Zuge meiner Dissertation entwickelte ich ein Automatisierungskonzept für die Fertigteilproduktion von Mauerwerkselementen aus Ziegeln, und gründete in Wien eine Niederlassung der Firma, für die ich im Zuge meines Studiums tätig war. 1995 übernahm ich die Entwicklungsleitung, seit 1999 bin ich Eigentümer und Geschäftsführer. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir beschäftigen uns mit der Softwareerstellung für die Automatisierung von Produktionsprozessen und mit der Herstellung von Leitsystemen und Steuerungen. Zu unserem Kundenkreis zählen sowohl große als auch kleine und mittelständische Unternehmen aus dem Europäischen Raum, es gibt erste Kontakte in die USA

● Zum Erfolg

Warum haben Sie Erfolg? Zu meinen Stärken zählt Zielstrebigkeit, ich kann gut mit Menschen umgehen – im Sinne einer kollegialen Führung. Gerade in unserer Branche zählen Gespür und Einfühlungsvermögen für die Mitarbeiter, ihre Wünsche und Sorgen. **Warum ist das Unternehmen erfolgreich?** Das Unternehmen ist aus mehreren Gründen erfolgreich: es hat nicht nur eine lange Tradition, sondern ist auch innovativ. Jede Anlage, die wir liefern, ist individuell auf die Problemstellung des jeweiligen Kunden zugeschnitten. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich und die Firma, etwas zu bewegen, und zum Positiven zu verändern, und dabei mit einem motivierten und zufriedenen Team arbeiten zu können.
Welche Ziele haben Sie? Kurz- und mittelfristig ist mein Ziel, noch einen besseren Ausgleich zwischen meinem beruflichen und meinem Privatleben zu finden; längerfristiges Ziel der Firma ist es, noch zu wachsen, andere Kundenkreise und neue Märkte zu erschließen, um den hochqualifizierten Mitarbeitern noch mehr Perspektiven zu offerieren, die Arbeitsplätze noch zu verbessern. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine persönliche Kraft schöpfe ich aus der Familie, die mir sehr viel Harmonie und Rückhalt gibt, und aus meinem sehr starken (christlichen) Glauben. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man muß bereit sein, Verantwortung zu übernehmen. Eine gute fachliche Ausbildung ist – gerade im technischen Bereich – das um und auf, aber vor allem ist es wesentlich, zu lernen wie man lernt, das richtige Herangehen an Probleme. Lernen ist ein ewiges Gegen-den-Strom-Schwimmen. Wenn man aufhört zu lernen, bedeutet das Rückschritt, nicht Stillstand. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Man soll zu seinen Fehlern stehen und bewußt daraus lernen. **Haben Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Die Welt ein bißchen besser hinterlassen als man sie vorgefunden hat. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich betrachte mich als im Großen und Ganzen erfolgreich und zufrieden mit dem Erreichten.

✱ Hansl Karl

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Graphipack Maschinenhandel GmbH., 1200 Wien, Romanogasse 21-23. Familienstand: Verheiratet mit Martha. Hobbies: Tennis, Musik, Familie.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Grundschulausbildung begann ich 1962 eine kaufmännische Lehre. In diesem Betrieb durchlief ich alle Abteilungen, von Administration über Werbeabteilung hin zum Lager, wo ich es bis zum Lagerleiter brachte. Von dort aus übernahm ich dann auch die Leitung des Innendienstes. Ich blieb in diesem Betrieb bis 1984. Im Dezember 1984 habe ich mit einem Partner gemeinsam das Unternehmen Graphik Pack gegründet und bin seitdem auch geschäftsführender Gesellschafter dieses Unternehmens. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir beschäftigen uns mit dem Verkauf und den dazugehörigen Dienstleistungen (Service) von graphischen Maschinen und Verpackungsmaschinen. Unsere Kunden sind Zeitungshersteller, große Druckereien, Pharmakonzerne, Lebensmittelkonzerne und Kosmetikhersteller, wie zum Beispiel die Mediaprint, VÖST, Meinl und Biochemie, also Top-Unternehmen des österreichischen Marktes. Damit decken wir den gesamten österreichischen Markt ab. Da wir ein kleiner Betrieb sind, arbeiten wir sehr flexibel und können dadurch auch auf jeden einzelnen Kunden optimal eingehen. Das heißt, wenn jemand am Freitag nachmittag eine Maschine in Salzburg bestellt, können wir, obwohl schon Wochenende noch am selben Tag liefern.

● Zum Erfolg

GRAPHI PACK

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Ich verfüge heute über sehr große und umfassende Branchenerfahrung und dies wissen unsere Kunden natürlich auch, daher kommen sie auch zu uns. Außerdem arbeiten wir sehr kundenorientiert. Wir bieten unseren Kunden bereits im Beratungsgespräch ein erstklassiges Service, indem wir genau eruieren was der Kunde wirklich will, was er braucht. Wir betreuen ihn während des Kaufes und auch danach bieten wir jedem einzelnen weiterhin alle Service- und Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem Gerät. Aber wir warten auch Geräte, die bei anderen Unternehmen gekauft wurden. Wir sind schnell, flexibel und absolut zuverlässig. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Ich möchte gerne die Firma bis zum 25jährigen Firmenjubiläum florierend, d.h. mit Gewinn- und Umsatzsteigerung, weiterführen. Privat möchte ich weiterhin so glücklich sein wie bisher. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Wenn mir Niederlagen passieren, muß ich sie mir eingestehen und auch dazu stehen. Es bringt nichts, wenn ich sie verdränge und den Kopf in den Sand stecke, dann habe ich daraus nichts gelernt. Niederlagen prägen unseren Charakter und unsere Persönlichkeit. Es ist wichtig aus seinen Niederlagen zu lernen, aber man darf nicht zu lange damit verweilen, sondern muß an das nächste Ziel herangehen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schöpfe Kraft aus meiner Familie, meinem sozialen Umfeld und bei meinen sportlichen Aktivitäten. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Es ist wichtig offen für andere und für die Welt zu sein. Weiters muß man großen Optimismus mitbringen, auch bereit zum kalkulierbaren Risiko sein und seine Chance zum richtigen Zeitpunkt nützen. Außerdem muß man das, was man macht, auch gerne tun, dann wird man hoffentlich auch erfolgreich sein. Natürlich gibt es auch falsche Entscheidungen im Leben, aber auch diese Erfahrungen sind wichtig. Gute Ausbildung kann, muß aber nicht unbedingt das wichtigste dabei sein, denn im Prinzip bildet das Leben und die Praxis den Menschen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich bin niemandem etwas neidisch und freue mich auch für die Erfolge der anderen. Zufriedenheit ist mir in meinem Leben wichtig. Ich habe meinen ehemaligen Chef sehr bewundert, den ich ja 22 Jahre lang als erfolgreichen und glücklichen Menschen kennen und schätzen lernte. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Von meiner Warte aus gesehen bin ich bis heute erfolgreich, möchte aber wie bereits erwähnt, noch das 25. Jubiläum in dieser Firma aktiv mitfeiern.

✱ Hanten Christa Dr.

● Steckbrief

Beruf: Lektorin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Mediendesign OEG., 1170 Wien, Rokitanskygasse 34. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1954, Mistelbach. Eltern: Helmut und Maria. Schöpferische Akte: Fachpublikationen im Bereich Wein und Destillate, „Das saure Milieu", Holzhausen/Wien 2000 (gemeinsam mit Mag. Peter Hämmerle). Hobbies: Lesen, Wohnen, Reisen, Wein, gutes Essen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Besuch einer einklassigen Volksschule prägte mich bereits in meiner Kindheit sehr stark, da ich dort Disziplin und Zuhören lernte. Nach der Volksschule besuchte ich die AHS in Krems und absolvierte die Matura am humanistischen Zweig. Anschließend studierte ich an der Universität Wien zunächst Deutsch und Geschichte (Lehramt) und spezialisierte mich dann auf Wirtschaftsgeschichte. Da ich mich schon sehr früh für das Thema Weinbau interessierte, schrieb ich meine Dissertation über Organisationsformen im Weinbau. Meine Promotion erfolgte 1983. Nachdem ich längere Zeit erfolglos nach einem passenden Job gesucht hatte, der auch meinen Interessen

entsprach, absolvierte ich das einjährige Akademikertraining an der Österreichischen Nationalbibliothek. Ab 1984 arbeitete ich in der Bibliothek der Pädagogischen Akademie in Baden, nebenbei suchte ich aber weiterhin nach einer Stelle, da ich mit diesem Beruf nicht hundertprozentig zufrieden war. Schließlich wurde ich 1986 als Verlagslektorin für Deutsch-, Sach- und Kinderbücher und später im Bereich Werbung und Öffentlichkeitsarbeit in einem großen österreichischen Schulbuchverlag (HPT) tätig. 1993 machte ich mich mit meiner Firma Mediendesign selbständig, da ich mit meiner Tätigkeit als Lektorin ebenfalls weitgehend unzufrieden war und wirklich völlig eigenverantwortlich arbeiten wollte. Mediadesign beschäftigt sich mit Konzeption, inhaltlicher Gestaltung und Produktion von Zeitschriften, Imagebroschüren, Betriebsprospekten und Presseunterlagen; sowie redaktioneller Tätigkeit im Bereich Wein und Destillate und dem Lektorat für verschiedene Verlage und Institutionen, wie beispielsweise Niederösterreichisches Pressehaus/St. Pölten, Deuticke/Wien, Eno-Verlag/Frankfurt, Input-Verlag/Hamburg, Könemann/Köln und Wirtschaftsuniversität Wien. 1999 gründete ich mein zweites Unternehmen spiritsmedia. Dieses Unternehmen beschäftigt sich mit der journalistischen Tätigkeit in den Bereichen Destillate, Essig, Wein, Käse und andere Lebensmittel; wir führen Verkostungen für Fachmagazine durch und organisieren die jährliche Destillatverkostung für den Guide A la Carte.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich schlicht die Anerkennung meiner Leistung seitens meines sozialen Netzes. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, eiserne Disziplin war ausschlaggebend für meinen Erfolg. Wesentlich ist mir, daß ich gerne arbeite, weil mir meine Tätigkeit großen Spaß macht. Wenn ich an einem Projekt arbeite, bin ich oft etwas nachlässig gegen mich selbst – ich arbeite auch nachts und opfere viele Wochenenden. Ich bin absolut zuverlässig und liefere Aufträge immer pünktlich ab. Ich denke, daß viele Menschen gerne mit mir zusammenarbeiten, weil ich kontaktfreudig und kommunikativ bin; ich bin eine sehr gute Zuhörerin und investiere sehr viel Zeit in den persönlichen Kontakt mit meinen Kunden. Es war für meinen Erfolg auch wichtig, Prioritäten zu setzen und zu gewissen Dingen Nein zu sagen, um Energie für meine wesentlichen Interessen zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich in den letzten beiden Jahren ein hohes Maß an innerer Zufriedenheit erreicht habe. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich lege großen Wert auf Originalität und schreibe nicht einmal von mir selbst ab. Mein Beruf verlangt viel Kreativität – Imitation ist somit für mich undenkbar. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist sehr wichtig für mich; ich erfahre sie nicht nur von meinem Kunden, sondern aus meinem Freundeskreis. Da ich meist alleine arbeite, brauche ich in besonders hohem Maß ehrliches Feedback. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich beschäftige keine fix angestellten Mitarbeiter, da mein Geschäftspartner und ich feststellten, daß wir zu zweit wunderbar miteinander arbeiten können und ich meine Tätigkeit ehrlichgesagt nicht an andere delegieren will. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Beruf ist voll in mein Privatleben eingebunden, ich kann die beiden Bereiche nicht trennen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann jedem nur dazu raten, das zu machen, was man gerne tut. Man soll immer nur ein Ziel verfolgen – dieses aber konsequent. Vor allem sollte man sich den Wert von Bildung bewußt machen und alle Ausbildungsmöglichkeiten nutzen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, meine Tätigkeit in den beiden Unternehmen in den nächsten fünf Jahren soweit zu reduzieren, daß ich mehr Zeit für das kreative Schreiben gewinne.

✱ Hardt Helmut Dr. Mag.

conwert

Immobilien
Aktiengesellschaft

Dr. Helmut Hardt

Siebensterngasse 31
Postfach 436
A-1070 Wien
Telefon
(+43-1) 521 45-0
Fax
(+43-1) 521 45-111
e-mail
hardt@conwert.at

Steckbrief

Funktion: Prokurist, Vorstandsmitglied. Tätig bei: conwert Immobilien AG., 1070 Wien, Siebensterngasse 31. Geboren - Datum, Ort: 1. Juli 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte Ludwig. Mitgliedschaften: Österreichisch-Chinesisches Komitee. Hobbies: Literatur, Reitsport, Reisen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Jus in Salzburg und promovierte im Jahr 1982. Parallel dazu studierte ich Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Arbeits- und Finanzrecht, Klein- und Mittelbetriebe an der WU Wien, und schloß dieses Studium 1985 mit dem Magisterium ab. Unmittelbar vor meinem Abschluß begann ich bei der Creditanstalt Bankverein im Vorstandssekretariat, einer Art Rechtsabteilung, als Referent zu arbeiten. Nach drei Jahren wurde ich Assistent eines Vorstandsmitgliedes, das für Beteiligungen, interne Organisation, Bauwesen und Treasury zuständig war. 1989 wechselte ich in den CA Drei Banken Beteiligungsfonds, eine Tochtergesellschaft der damaligen CA–Gruppe. Dort war ich unter anderem mit der Vorbereitung und Durchführung des Börseganges der Unternehmens-Invest AG und dem Aufbau der „CA-3 Banken Wohnbank AG“, befaßt. Seit April 1998 bin ich in der conwert Immobilien Gruppe tätig. Das Unternehmen ist auf diesem Sektor das größte Österreichs. Heute bin ich Prokurist für die Gesamtgesellschaft und Geschäftsführer diverser Tochtergesellschaften und beschäftige mich derzeit unter anderem mit dem Aufbau von Immobilienbeteiligungsmodellen wie der „Convalue one Immobilien AG“, und der Betreuung eines der größten Bauherrenmodelle, Palais Siebenbrunn. Zu unseren Kunden zählen Banken, Versicherungen und weitere Institutionen als Verkäufer einerseits, und Institutionen sowie vermögende Privatpersonen auf der Kaufseite, als auch Wohnungssuchende und Anleger. Mein Team umfaßt dabei fünf Mitarbeiter. Zu unseren wichtigsten Liegenschaften gehört beispielsweise das Objekt Kärntner Straße 44, bei dem wir selbst als Bauträger fungierten.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, selbst gesteckte Ziele zu erreichen. Erfolg bedeutet für mich auch, immer wieder

neue Ziele vor Augen zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr konsequenter Mensch und arbeite konzentriert. Ich leiste enormen Arbeitseinsatz und besitze überdies den Willen zum Erfolg. Eine meiner Stärken liegt in der Motivation meiner Mitarbeiter, weil ich an meine eigenen Visionen und Vorstellungen glaube und dies weitergeben kann. Im Laufe der Zeit konnte ich mir sehr hohes Fachwissen aneignen, das ich immer weiter ausbaue. Weiters bin ich ein Mensch, der immer wieder neue Herausforderungen sucht. Die Kompetenz des Unternehmens liegt vor allem im Bereich Wiener Althäuser. Als kleines Unternehmen mit kleinen Strukturen sind wir sehr flexibel und können rasch reagieren. Weiters engagieren wir uns in neuen Bereichen, die mit dem Immobiliengeschäft verwandt sind. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin ein Analytiker und treffe meine Entscheidungen aufgrund genauer Kenntnis der jeweiligen Sachlage. Persönliche Probleme löse ich durch Gespräche und Überzeugungsarbeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich habe viele meiner Ziele erreicht und habe noch sehr viel vor. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich ist es sehr wesentlich, daß meine Mitarbeiter die Ziele des Unternehmens sowie des jeweiligen Projektes kennen und sich in das Unternehmen einbinden. Ich erwarte eigenverantwortliches, weitgehend selbständiges Handeln; selbstverständlich hohe fachliche Kompetenz und Einsatzwillen. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Ich würde als allererstes zu einer guten und soliden Ausbildung raten, die zum Teil im Ausland absolviert werden sollte. Grundsätzlich soll man seinen Weg gerade und konsequent verfolgen, dabei aber immer die Augen für Neues offenhalten. Wesentlich ist es darüber hinaus, an den eigenen Stärken zu arbeiten und zu seinen Schwächen zu stehen. Man sollte immer offen sein für Kritik, weil man daraus sehr viel lernen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine unternehmerischen Ziele liegen im Ausbau der neuen Geschäftsfelder und generell im Wachstum. Mein privates Ziel ist der Fortbestand des harmonischen Familienlebens das ich derzeit führe.

✱ Haring Arnulf

● Steckbrief

Beruf: Leitender Angestellter. Funktion: Betriebsleiter. Tätig bei: G. Diertl GmbH., 1120 Wien, Breitenfurterstr. 31. Geboren - Datum, Ort: 30. Juni 1957, Wr. Neustadt. Ehrungen: 20jährige Firmenzugehörigkeit. Hobbies: Sport, Reisen, Segeln und Fischen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Abschluß der Pflichtschule machte ich eine Bürokaufmannslehre in Wiener Neustadt. Danach kam ich in einem VW-Betrieb nach Wien in das Ersatzteillager. Dort brachte ich es innerhalb von drei Jahren zum Vizeleiter. Dann wechselte ich zu einer kleineren Firma nach Wiener Neustadt. Dort war ich als Lagerleiter tätig. Durch die Expansion der Firma übersiedelten wir. So bin ich heute Betriebsleiter dieses Unternehmens genannt Günther Dirtel GmbH. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir beschäftigen uns mit dem Verkauf von Fahrzeugen und Ersatzteilen. Wir übernehmen die Abwicklung von Schäden an Fahrzeugen. Unser Sortiment umfaßt Daihatsu und Hyundai.

● Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg verantwortlich? Als Unternehmen ist uns Kundenbindung und Vertrauen zwischen Kunden und Firma sehr wichtig. Wir laden unsere Kunden zu Fahrzeugpräsentationen ein und lassen ihnen während des ganzen Jahres Informationsmaterial zukommen. Außerdem arbeiten wir sehr genau, und zuverlässig, bieten ein gutes Preis-Leistungsverhältnis und erledigen alle Arbeiten schnell und prompt. Persönlich bin ich ein Organisationstalent, sehr offen und kommunikativ und kann gut mit Leuten umgehen. Außerdem sammle ich seit vielen Jahren in der Branche Erfahrungen und weiß daher, wovon ich spreche. **Wie definieren Sie Erfolg?** Wenn ich Ziele die ich mir setze ganz oder zumindest zum Teil erreiche, bin ich erfolgreich. Dabei definiert jeder Mensch Erfolg für sich anders. Für mich bedeutet erfolgreich zu sein, sowohl berufliche wie auch private Ziele zu erreichen, also in beiden Bereichen eine Balance zu finden und dadurch zufrieden zu sein. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Betrieblich möchten wir unsere Gewinne steigern, das Unternehmen weiter ausbauen, damit wir am Markt konkurrenzfähig bleiben und auch einen guten finanziellen Polster schaffen können. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Es ist immer wichtig, vorwärts zu blicken. Im Leben gibt es immer „Hochs und Tiefs". Mit den „Hochs" geht jeder gerne um, aber man muß sich auch mit „Tiefs" zurechtfinden. Es ist wichtig, daß ich mich dabei nicht selbst bemitleide, sondern mich zusammen reiße und bei einer Niederlage um so härter arbeite, damit ich zum nächsten Erfolg komme. Es gibt Leute, die nie aus Niederlagen lernen, will man aber erfolgreich sein, muß man daraus lernen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schöpfe Kraft aus der Freude an meiner Arbeit selbst und aus der Bereitschaft zu Arbeiten. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich muß in mich gehen und meine Stärken und Fähigkeiten erkennen. Dann brauche ich eine Portion Glück, aber auch Eigenmotivation und Zielstrebigkeit, um erfolgreich zu werden. Eine gute Ausbildung ist Grundvoraussetzung für eine Karriere. Aber auch nach dieser Grundausbildung muß ich bereit sein, mich immer wieder inhaltlich weiterzubilden, aber auch menschlich weiterzuentwickeln, damit ich als Führungspersönlichkeit meine Mitarbeiter auch optimal motivieren kann. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Gerechtigkeit, Ehrlichkeit und Geradlinigkeit ist in all meinen Lebenslagen, also sowohl im Privaten wie auch im Beruflichen sehr wichtig. Vorbilder habe ich nicht, ich versuche, das Beste aus mir herauszuholen, bewundere aber verschiedene Eigenschaften an unterschiedlichen Persönlichkeiten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe bis dato einiges erreicht und habe viele Leistungen erbracht, aber mein Weg ist noch lang und ich fordere noch einiges vom Leben.

✱ Harmer Gustav Dr.

● Steckbrief

Beruf: Bierbrauer. Funktion: Geschäftsführer, Aufsichtsratsvorsitzender. Tätig bei: Harmer Holding GmbH., 1160 Wien, Ottakringer Straße 120. Geboren - Datum, Ort: 23. Oktober 1934, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gertrude. Ehrungen: Großes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich, 1997. Mitgliedschaften: Rotary Club, WWF. Hobbies: Beruf, Natur, Skiwandern, Bergwandern, Geschichte, Zeitgeschichte, Literatur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der Brauerei pivovar horgen (Slowakei).

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich Jus an der Universität Wien, wechselte aber nach einigen Semestern an die TU München, wo ich Gärungstechnik studierte und meinen Abschluß als Diplom - Brauingenieur machte. Danach nahm ich mein Jusstudium wieder auf, und schloß es im Frühjahr 1961 ab. Daraufhin war ich Rechtspraktikant am Bezirksgericht für Handelssachen und später Praktikant in einer deutschen Brauerei. 1962 kehrte ich in das Familienunternehmen, die Ottakringer Brauerei zurück, und wuchs schließlich sukzessive in die Position meines Vaters hinein. 1969 wurde ich Mitgesellschafter, schließlich dann auch Aufsichtsrat, und nach einiger Zeit besaß ich das Unternehmen dann mehrheitlich. 1972 wurde ich Mitglied des WWF, 1984 schließlich für 15 Jahre Präsident. Weiters war ich zehn Jahre lang Sektionsobmann der Sektion Industrie in der Wirtschaftskammer Wien. Heute bin ich Aufsichtsrat in den Brauereien Kapsreiter und Grieskirchen und Geschäftsführer der Harmer Holding. Daneben besitze ich auch noch 51 Prozent einer kleinen Brauerei in der Slowakei. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir sind ein sehr qualitätsbewußtes Unternehmen, und möchten dem Konsumenten eine gutes Bier bieten. Die Qualität definiere ich letztendlich als ein gehaltenes Versprechen.

Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Es ging und geht mir in meinem Leben nie um Macht oder Geld, sondern um die Grundwerte, auf die ich größten Wert lege. Anstand und Fairneß waren für mich immer wesentlich. Ich hatte immer eine relativ gesicherte Entscheidungsbasis, und habe versucht, diese Position nicht zu mißbrauchen. Die Ottakringer Brauerei wurde von meinem Vater 1938 „arisiert"; ein Umstand, der von den Medien in jüngerer Zeit gern aufgegriffen wurde. Daraufhin ließ ich eine Studie erstellen, um das Unternehmen auf seine NS-Geschichte zu untersuchen, denn ich bin ein Mensch, dem es über alles wichtig ist, bei der Wahrheit zu bleiben. Das hat damit zu tun, daß ich ein sehr realitätsbezogener Mensch bin, der sich nichts vormachen will. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg wird in vielen Fällen überbewertet. Je mehr man danach strebt, desto wackliger wird die Konstruktion. Erfolg bedeutet für mich, daß das Team, das an einer Sache gearbeitet hat, zufrieden ist. Erfolg beinhaltet auch, anderen nichts wegzunehmen, um selbst an sein Ziel zu kommen, sondern die Basis dafür durch die eigene Leistung zu schaffen. **Welche sind Ihre Ziele?** Mein Ziel ist, noch möglichst lang das machen zu können, was mir Freude und Spaß bereitet. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Der Mensch besteht bekanntlich aus drei Teilen: dem Unterbewußtsein, dem Bewußtsein und dem Über-ich. Ich beziehe meine Energie daraus, daß ich mit mir selbst völlig im Reinen bin. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** „Liebe deinen Nächsten wie dich selbst", muß das oberste Prinzip sein. Man muß im Leben immer realistisch bleiben und darf sich nichts vormachen, das ist mein Credo, das ich auch weitergeben möchte. Eine gute Ausbildung ist für das Berufsleben enorm wichtig, wesentlich ist dabei, daß man auch will. Man soll alles, was einem im Leben zufällt, annehmen und das Beste daraus machen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Es gibt im Leben nichts, das nicht auch positive Seiten beinhaltet. Fehler oder Mißerfolge bergen die Chance in sich, daraus zu lernen. **Ihr Motto?** Es gibt in meinem Leben zwei Begriffe, die ich für mich als Leitmotto sehe, und sie lauten Wahrheit und Vertrauen. Das Schlimmste, was man in seinem Leben machen kann, ist anderen zu schaden. Deshalb war es immer mein Credo, vertrauenswürdig zu sein, und anderen, nicht auf eine blauäugige Art zu vertrauen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich konnte in meinem Leben das vollbringen, was mir zugefallen ist. Deswegen, und weil mein Lebensweg nicht mit Gerippen gesäumt ist, fühle ich mich heute erfolgreich.

✱ Harrer Friedrich

Steckbrief

Beruf: Uhrmachermeister. Funktion: Werkstättenleiter. Tätig bei: Fachschule für Uhrmacher., 3822 Karlstein, Raabser Straße 23. Geboren - Datum, Ort: 3. Mai 1956. Familienstand: Verheiratet mit Waltraud. Kinder: Marina (1985) und Tanja (1986). Hobbies: Uhren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule begann ich 1971 meine Ausbildung als Uhrmacher, an der Fachschule in Karlstein. Nach der Gesellenprüfung arbeitete ich in Wien. 1975 legte ich die Gesellenprüfung und 1976 die Meisterprüfung für dieses Gewerbe ab. 1977 absolvierte ich den Präsenzdienst beim Bundesheer. Dann trat ich wieder in die Dienste meines ehemaligen Arbeitgebers. 1980 bewarb ich mich um eine entsprechende Stelle in der Fachschule. Noch im selben Jahr trat ich in den Schuldienst ein. Im Jahr 2000 wurde mir die Leitung der Werkstätte in dieser Schule übertragen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Für mich ist Erfolg das Erreichen von persönlichen und betrieblichen Zielen. Für mich ist der Erfolg nicht in Zahlen meßbar, es geht mir dabei mehr um eine persönliche Zufriedenheit, die sich aus der Verwirklichung von Visionen und dem Erfüllen von mir übertragenen Aufgaben, ergibt. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe mir mit dem Umgang mit Uhren, mein Hobby zum Beruf gemacht. Dadurch macht mir meine Arbeit große Freude und ich weiß, daß sich mein beruflicher Enthusiasmus auch auf die Schüler überträgt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Nachdem ich mit Leib und Seele Uhrmacher bin, ist es wohl mein großes persönliches Engagement, daß mir diesen Erfolg möglich machte. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ursprünglich hatte ich nicht vor, in den Schuldienst einzutreten. Jetzt macht es mir aber sehr großes Vergnügen, meine Kenntnisse an die Jugend weiterzugeben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich interessierte mich schon in sehr jungen Jahren für die Technik, die Fachschule lag in der Nähe, somit brauchte es keine besonderen Einflüsse zur Wahl des Uhrmacherberufes. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es besteht der Trend, Uhren lieber zu verkaufen als zu reparieren. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Schon als Kind fühlte ich mich zur Technik hingezogen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab in meiner beruflichen Entwicklung keine herausragende Entscheidung. Die für meine Karriere wichtigsten Fixpunkte waren der Eintritt in der Jugend in die Fachschule und später die Bewerbung für den Schuldienst hier. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich höre mir gern die Meinungen von kompetenten Personen an, entscheide aber gern allein. **Wie erkennen Sie Chancen?** Indem ich mich laufend weiterbilde und alles Fachwissen aufnehme, das meiner Entwicklung förderlich ist. **Welche Anerkennung**

haben Sie erfahren? Dank und Anerkennung erhält man in meinem Fall nur vom Landesschulrat. Diese Anerkennung ist für mich wichtig, um zu erkennen, ob ich auf dem richtigen Weg bin. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich erlitt noch keine persönlichen Niederlagen. Eine Enttäuschung für mich ist, das zur Zeit geringe Interesse am Beruf des Uhrmachers. Dieses Problem beschäftigt mich zur Zeit Tag und Nacht. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Die Familie spielt in meinem Leben eine sehr große Rolle. Ich fühle mich für alle Familienmitglieder in gleichem Maß voll verantwortlich und handle auch danach. Gleichzeitig ist die Familie mein Rückhalt und meine Zone der Entspannung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliche Kompetenz ist selbstverständlich. Für mich ist es sehr wichtig, daß die Mitarbeiter stark engagiert sind. Nachdem ich meine Abteilung als ein Team sehe, ist eine gewisse Teamfähigkeit unumgänglich. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter sind selbst hoch motiviert und brauchen in dieser Richtung keine Unterstützung von mir. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Während der Zeit als Lehrer der Werkstätte hatte ich keine Mitarbeiter. Jetzt als Leiter dieser Werkstätte, fühle ich eine große Verantwortung für die Abteilung und deren Angestellten. **Wie bilden Sie sich weiter?** Ich habe praktisch die gesamte Fachliteratur für Uhrmacher. Die Literatur ist einer der wesentlichsten Standbeine in der Fortbildung in unserem Gewerbe. Einige große Uhren-Erzeuger veranstalten Kurse und Seminare. Wenn es mir zeitlich möglich ist, nehme ich auch an diesen teil. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Für mich ist die Beschäftigung mit Uhren die schönste Entspannung. Aus dieser Tätigkeit schöpfe ich meine ganze Kraft. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Neben meiner fachlichen Entwicklung im Sinne der Schule und der Schüler habe ich noch private Ambitionen in Richtung eines Uhren-Museums und von Produktion und Vermarktung von Uhren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Als oberstes Gebot sehe ich den Willen zur Leistung. Zur Zeit ist es so, daß der Jugend alles geboten wird und sie daher kaum eine Notwendigkeit sieht, sich besonders anzustrengen. Dieses Problem beginnt offensichtlich im Elternhaus und führt bis zum Werteverlust bei den Jugendlichen.

✱ Harrer Margerethe

● Steckbrief

Beruf: Konditormeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Margarethe Harrer - Kleine Konditorei., 2620 Neunkirchen, Hauptplatz 11 - Passage. Geboren - Datum, Ort: 28. Dezember 1939, Forchtenstein. Familienstand: Verheiratet mit Anton. Kinder: Karl (1958) und Toni (1960). Eltern: Karl und Margarethe Schumlitsch. Besondere Vorfahren: Bürgermeister Franz Schumlitsch, Bürgermeister Rudolf Seidler. Ehrungen: Ehrenzeichen der Stadt Mattersburg um die Verdienste der Wirtschaft. Mitgliedschaften: Kneippverein, Hilfswerk, Rotes Kreuz, Vorstandsmitglied im Verein der Mattersburger Wirtschaftstreibenden von 1976 bis 1986. Hobbies: Musik, Klavier, Gesang, Handarbeiten, Garten, Schreiben, Reisen, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits meine Urgroßeltern führten einen kleinen Bäckereibetrieb in Sopron, mein Großvater war ebenfalls Bäckermeister und gründete eine Bäckerei in Forchtenstein, in der ich praktisch aufwuchs. Mein Vater führte einen Gastronomiebetrieb, mein Schwiegervater eine Bäckerei. Ich begann 1954 die Lehre zum Zuckerbäcker und war somit nicht nur die erste weibliche Zuckerbäckerin in der Bäckerfamilie, sondern auch das erste Mädchen, das das Dorf verließ um einen Beruf zu erlernen. Dazwischen arbeitete ich immer wieder im elterlichen Gastronomiebetrieb, und eignete mir somit die Erfahrung im Service an. Ich arbeitete bis 1958 in Baden bei Wien, heiratete und bekam zwei Kinder, wodurch meine berufliche Karriere zunächst einmal ein Ende fand. Einige Jahre später zog ich mit meinem Mann nach Wien, wo er die Prüfungen zum Bäcker- und Konditormeister ablegte. 1964 zogen wir nach Hornstein, Burgenland, und übernahmen dort eine kleine Bäckerei, die wir vier Jahre lang führten. 1968 eröffnete ich gemeinsam mit meiner Schwester und einem Gesellen eine Konditorei in Mattersburg und absolvierte 1970 die Meisterprüfung. Heute führe ich gemeinsam mit meinem Mann und mit meinem Sohn Anton insgesamt vier Betriebe in Mattersburg (Hauptgeschäft), Sollenau, Wiener Neustadt und seit 1990 den Betrieb in Neunkirchen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich innere Zufriedenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine persönliche berufliche Karriere begann eigentlich erst mit 50 Jahren, beziehungsweise mit der Eröffnung des Betriebes in Neunkirchen. Ausschlaggebend für meinen Erfolg sind sicherlich mein hohes Fachwissen und mein persönlicher Einsatz rund um die Uhr. Wir wollen uns ganz klar von unseren Mitbewerbern abheben, indem wir besondere Spezialitäten, wie Torten, Feingebäck, Pralinen, Eis, Marzipanfiguren und kleine, hochwertige Geschenke anbieten und eine Schaubackstube betreiben. Ich lege hohen Wert auf höchste Qualität und beschäftige sehr gutes Personal, das schon langjährig mit mir zusammenarbeitet. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich heute erfolgreich, weil unser Haus ein sehr hohes Niveau erreicht hat, das weithin anerkannt und beliebt ist. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Problematik unserer Branche liegt im Kostensektor: wir können einfach nicht so viele Mitarbeiter beschäftigen, wie wir eigentlich bräuchten um dem Kunden perfektes Service zu bieten. Die Lohnnebenkosten sind so hoch, daß ich mein eigenes Geld ausgeben muß, um den hohen Standard unseres Hauses halten zu können und meine Mitarbeiter adäquat zu entlohnen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, daß ich von meinem Umfeld und meinen Gästen sehr hoch geschätzt werde und erfahre viel Anerkennung und Lob. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle beim Erfolg der Konditorei, da sie unsere Philosophie den Gästen gegenüber vertreten. Ich lege großen Wert auf langfristige Zusammenarbeit, da dies von den Gästen hoch geschätzt wird. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf Freundlichkeit, Pünktlichkeit und Verläßlichkeit meiner Mitarbeiter. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Wir haben eine sehr familiäre Beziehung zu unseren Mitarbeitern und veranstalten beispielsweise Geburtstagsessen, bei denen ich sogar selbst koche. Weiters gibt es regelmäßige Arbeitsgespräche, in denen wir gemeinsam Probleme besprechen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich lege großen Wert auf meine Fortbildung und besuchte bereits unzählige Kurse, auch im Ausland. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Es ist wesentlich, seine Talente zu erkennen und zu pflegen! Wenn man sich Ziele steckt, sich dahingehend immer wieder fortbildet und sich engagiert, hat man die besten Voraussetzungen, um erfolgreich zu werden. An harter Arbeit wird man dabei nicht vorbeikommen, sie macht sich aber sicher bezahlt. Wesentlich ist es, sich ein Vorbild zu suchen, von dem man lernen kann.

✱ Hartl Friedrich

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Geschäfttsführer. Tätig bei: Friedrich Hartl Kunst- und Möbelwerkstätten GmbH Raumgestaltung - Innenausbau., 2361 Laxenburg, Schlossplatz 11. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Herta, geb. Raffetseder. Kinder: Michaela und Gabriele. Eltern: Anna und Friedrich. Ehrungen: Zahlreiche Auszeichnungen; unter anderem 1996 Staatswappen für staatlich ausgezeichneten Ausbildungsbetrieb und 1997 Goldenes Verdienstzeichen der Republik Österreich. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr Laxenburg (zehn Jahren Kommandant). Hobbies: Eigenes Handwerksmuseum und Werkzeugsammlung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach sehr schwierigen Kleinkindjahren kam erst Ordnung in mein Leben, nachdem mein Vater vom Krieg heimkehrte. Ich lernte dann erst das Familienleben kennen, besuchte die Volks- und Hauptschule in Mödling und begann anschließend bei der Tischlerei Poindl in Wien meine Tischlerlehre. Ich beendete diese 1956 und blieb bis 1961 als Geselle bei meinem Lehrherrn. Während dieser Zeit besuchte ich die zweijährige Werkmeisterschule und legte im Juni 1961 die Werkmeisterprüfung ab. Anschließend begann ich als Werkmeister bei der Firma Teltscher & Sohn, blieb dort bis Dezember 1965, und besuchte in diesen Jahren mehrere Kurse am Wirtschaftsförderungsinstitut. Im Februar 1966 begann ich in der Kunstwerkstätte Johann Prokes als Werkmeister, besuchte nebenbei den Meisterkurs, legte im Februar 1967 meine Meisterprüfung ab, und begann im April desselben Jahres selbständig zu arbeiten. Während meiner 34jährigen selbständigen Tätigkeit baute ich zwei Betriebe mit insgesamt 3000 m2 und 30 Beschäftigten, sowie einen angesehenen Kundenkreis auf.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich das Erlernen und das Perfektionieren dessen, was man kann, dann hat man Freude damit. Wenn man Freude hat, wird einem dadurch Selbstwertgefühl vermittelt. Als Erfolg betrachte ich also Freude und Selbstwertgefühl. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Basis für meinen Erfolg ist die gute fachliche Ausbildung, die ich verbunden mit bürgerlichen Wertigkeiten während meiner Lehrzeit vermittelt bekam. Sicherlich spielt Kreativität und handwerkliches Geschick eine Rolle, aber ganz wesentlich ist die Freude daran zu finden, was man tut. Diese Freude beginnt dann, wenn einem etwas gelingt, und das hängt davon ab, ob man fleißig ist und sich mit dem, was man macht, eingehend beschäftigt. Da ich zart gebaut war, fühlte ich mich nicht zu dem Bau, sondern zu den Möbeln und Kunsttischlern hingezogen. Mit 20 Jahren entwickelte ich einen großen Bildungsdrang und den Ehrgeiz, eine leitende Stelle zu übernehmen. Ich wollte Anderen beweisen, daß ich etwas leisten kann, obwohl ich in der dritten Klasse der Hauptschule austreten mußte. Als ich mich selbständig machte, wußte ich genau, was ich konnte; ich nahm zu Beginn jede Arbeit an, hatte jedoch vor, dann als Kunsttischler zu arbeiten. Ich leistete sehr viel und war immer korrekt in meinen Handlungsweisen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich hätte mir vor meinem 30.Lebensjahr nie gedacht, einmal so eine große Firma und einen derartigen Kundenkreis zu haben. Auch im Sinne meiner Definition des Erfolgs sehe ich mich als erfolgreich. **Ist Anerkennung hinsichtlich des Erfolges wesentlich?** Ja, für mich ist es wichtig, Anerkennung vonder Familie und den Mitarbeitern zu bekommen. Die zahlreichen Auszeichnungen, die meine Firma bekommen hat, bestätigen meinen Erfolg, und machen mir Freude. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Zunächst einmal emotional, dann erst sachlich. Ich ergründe zuerst meinen Anteil an der Situation. Fehler sind da, um daraus zu lernen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche/ Beruf ungelöst?** Unsere Stärke liegt im traditionellen und handwerklichen Können, mit gut ausgebildeten und motivierten Mitarbeitern, der korrekten und zeitgerechten Abwicklung der Aufträge, und den technisch bestens ausgerüsteten Betrieben. Unser Schwerpunkt liegt im Restaurieren von historischen Gebäuden und antiker Möbel, sowie deren Neuanfertigung nach Vorlagen mit alter Handwerkstechnik. Unsere Philosophie lautet: Jeden Auftrag als neue Aufgabe und Herausforderung zu betrachten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Firmenstruktur ist so aufgebaut, daß es zu jedem Mitarbeiter ein Naheverhältnis besteht. Wir nehmen Anteil an der Person und bringen ihr Respekt entgegen. Dadurch haben wir innerhalb der Firma eine sehr geringe Fluktuation. Es gibt bei uns motivierte und engagierte Mitarbeiter, die von uns handwerklich bestens ausgebildet sind, vorzügliche Leistungen erbringen, und entsprechend entlohnt werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Freude, die ich habe, weiterzugeben. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, meinen Vater in menschlicher Beziehung und meinen Lehrherrn mit seinen konservativen Wertigkeiten.

✱ Hartmann Gerhard Ing. Mag. Dr. jur.

● Steckbrief

Funktion: Direktor. Tätig bei: Österreichisches Normungsinstitut., 1021 Wien, Heinestraße 38. Geboren - Datum, Ort: 27. Jänner 1946, Mödling. Kinder: Katharina (1986) und Theresa (1988). Schöpferische Akte: Beiträge in Fachbüchern. Mitgliedschaften: Vizepräsident der Österreichischen Gesellschaft für Baurecht. Hobbies: Skifahren, Segeln. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aus- und Weiterbildungen, Vorträge, Seminare.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die HTL für Hochbau in Mödling und studierte anschließend Jus, sowie parallel dazu sechs Semester BWL. 1974 trat ich als Jurist mit technischem Background in das Österreichische Normungsinstitut ein, das damals noch eine Organisation mit 32 Mitarbeitern war (heute sind es 125). Dort war ich Referent für Bauwesen, Vergabewesen und den Bereich der Erstellung von Normen in Form vornormierter Vertragsinhalte, beziehungsweise qualifizierter und konsensualisierter allgemeiner Geschäftsbedingungen. Weiters war ich am Aufbau der Rechtsabteilung beteiligt. Heute bin ich Direktor dieses Hauses, eines nach seiner Rechtsform gemeinnützigen Vereines mit den entsprechenden Organen. Das Österreichische Normungsinstitut wurde im Vorjahr 80 Jahre alt und verstand es in seiner Vergangen-

heit, sich den sich verändernden Bedingungen adäquat anzupassen. Es ist eine Dienstleistungsorganisation, die sich mit der Schaffung und Herausgabe von Normen und technischen Spezifikationen im Dienste aller österreichischen Nutzanwender (Wirtschaft, Verwaltung, Erzeuger und Verbraucher) auf nationaler und internationaler Ebene beschäftigt. Ich bin dabei für die Gesamtorganisation zuständig und für 125 Mitarbeiter verantwortlich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg definiere ich als Zufriedenheit im beruflichen und privaten Umfeld und als Erreichen jener Resultate in Verfolgung gesteckte Ziele. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß meine Ausbildung und speziell die ständige Weiterbildung nach meinem Studium die ausschlaggebenden Faktoren sind. Ich bin ein sehr vielseitig interessierter Mensch, und sehe mein Interesse an Neuem als Voraussetzung für Erfolg, da man im Bereich der Normierung immer einen Schritt voraus sein muß. Teamfähigkeit ist wesentlich für Erfolg; ich denke, daß man als Einzelkämpfer langfristig nicht erfolgreich sein kann. Ich glaube ein humorvoller Mensch zu sein, und zähle diese Eigenschaft zu meinen Stärken. Unser Unternehmen zeichnet sich durch einen hohen Grad von Personalentwicklung aus, weiters betrachten wir unsere Leistungen als Dienstleistung von Menschen an Menschen: die Freude am Umgang mit Anderen ist deshalb entscheidend. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke, ich habe in meinem Leben viel erreicht, das heißt aber noch nicht, daß ich mit dem Erreichten auch zufrieden bin, ich habe einfach noch sehr viel vor. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** An erster Stelle steht die Analyse einer Situation, ich muß mich fragen, welche Chancen und Risiken sind damit verbunden. Das Entscheidende ist es, mit den Stärken der Organisation die Herausforderungen zu positiven Resultaten zu bringen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern vor allem Eigenverantwortung, Leistungsbereitschaft, Zielstrebigkeit und Verläßlichkeit. Ich denke, daß durch exakte Kommunikation von Zielen und durch eigene Zielorientiertheit ein hoher Grad an Motivation bei Mitarbeitern erzeugt werden kann. Ganz wesentlich ist mir das aktive „Leben" eines Leitbildes, also dessen, was die Organisation selbst von ihren Mitarbeitern erwartet - er muß in der Lage sein, Selbstverständnis und Drittverständnis (Kundenerwartungen und Kundenzufriedenheit) in Einklang zu bringen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Es gibt zunächst die Geschäftsführung, darunter ist das Normungsinstitut in vier Unternehmensbereiche gegliedert, denen jeweils ein Leiter vorsteht. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Mein Ratschlag lautet: erstens Bildung, zweitens Bildung, und drittens die Verwertung der Bildung dahingehend, daß einem der Beruf Spaß und Freude macht. Dazu gehören Fremdsprachenkenntnisse und, wenn es irgendwie möglich ist, ein Auslandsaufenthalt als Teil des Studiums. Generell ist es wesentlich, sich zunächst klarzumachen, was man eigentlich will, sich der eigenen Stärken bewußt zu werden und an seinen Schwächen zu arbeiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, eine Organisation so zu führen, daß ich heute meine Rechnungen bezahlen kann, und weiß, was ich morgen tun muß um in zehn Jahren die Ziele zu erreichen, die ich mir gestern vorgenommen habe.

Hartmann Wolfgang

Steckbrief

Beruf: Bautechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Hartmann Bau GmbH., 2353 Guntramsdorf, Schulgasse 1a. Geboren - Datum, Ort: 13. Jänner 1955, Wien. Kinder: Gregor (1988). Eltern: Hildegard und Harald. Hobbies: Skifahren, Wandern, Segeln, Motorrad, Bienenzucht.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1974 maturierte ich an der HTL Mödling in der Fachrichtung Hochbau, und war anschließend in unterschiedlichen Baufirmen und Fertighausfirmen als Techniker, Bauleiter und im Planungsbüro tätig. Ich arbeitete immer in mittelgroßen Betrieben, und wechselte ca. alle drei bis vier Jahr die Firmen, um anderes kennen zu lernen bzw. wenn sich eine finanzielle Verbesserung, oder ein interessantes Aufgabengebiet bot. In meiner letzten unselbständigen Tätigkeit verwendete ich einen Großteil meiner Zeit darauf, meinen Chef von meinen Ideen zu überzeugen. Dies bedurfte großer Energien, welche ich anders nützen wollte, und so machte ich mich 1987 selbständig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich meine eigenen Vorstellungen umsetzen kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Fachliches Grundwissen, Selbstsicherheit, das heißt Selbstvertrauen in mein eigenes Können zu haben, ohne dabei überheblich zu sein, und mit Beharrlichkeit das durchzusetzen, was ich mir vorgenommen habe. Die Tatsache, daß ich in verschiedenen Firmen tätig war, ist ein Vorteil, da ich dadurch sehr viel lernte. Außerdem bereitet mir mein Beruf sehr viel Freude, er ist eigentlich mein Hobby, und dies ist sicher die Basis für Erfolg. Zur Selbständigkeit gehört ein gewisses Maß an Kreativität, das Festlegen von Zielen, die etwas hoch gesteckt, jedoch erreichbar sein sollten. Um diese zu erreichen muß ich die Arbeit gern tun, die Ziele nicht aus den Augen verlieren, aber auch Glück haben. Denn Ziele erreicht man nicht nur aus eigener Kraft. In meiner Branche spielt das Wetter eine große Rolle, und natürlich auch die Mitarbeiter. Ich bringe diesen Vertrauen entgegen, lasse sie selbständig entscheiden, und regle Schwierigkeiten in Ruhe. Damit schaffe ich ein gutes Arbeitsklima, welches für eine erfolgreiche Arbeit wesentlich ist. Ebenso wichtig sind andere Professionisten, mit denen ich seit Jahren zusammenarbeite, die verläßlich sind, bezüglich ihrer Arbeitsqualität, der Zeiteinhaltung und auch was den finanziellen Teil anbelangt. Durch meine herzeigbare, ordentliche, möglichst zeitgerecht erledigte Arbeit, sind meine Kunden zufrieden. Ich nehme mir für meine Kunden Zeit, dies ist häufig abends bzw. am Wochenende, da Häuser meist in der Freizeit der Kunden geplant werden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin sehr zufrieden, und glaube, daß Zufriedenheit Erfolg bedeutet. In dieser Größenordnung ernährt die Firma mich und meinen Sohn, und ich kann meine Freizeit weitgehendst so gestalten, wie ich möchte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich hatte keine extremen Höhen und Tiefen in meinem Berufsleben. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Meine Mitarbeiter müssen fähig sein selbständig zu handeln, und zu entscheiden. Der menschliche Aspekt ist wesentlich. Wenn ich ihnen entgegenkomme, Verständnis für ihre Probleme habe, dann sind sie auch bereit, mir zu helfen, das heißt entsprechenden zeitlichen Einsatz zu erbringen, wenn es nötig ist. Bei Neuaufnahmen achte ich darauf, daß die jeweilige Person neben seiner fachlichen Qualifikation vor allem zu meinen Mitarbeitern paßt, ansonsten ist eine positive Zusammenarbeit nicht möglich. **Was wollen Sie**

noch erreichen? Mein Abschlußziel wäre, diesen Beruf ohne Rücksicht auf finanzielle Belastungen auszuüben, aber dies ist, glaube ich, ein visionäres Ziel. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Die Gewinnspanne in unserer Branche ist relativ klein, das Risiko groß, da wir ausschließlich von Leuten und vom Wetter abhängig sind, und diese Probleme sehen viele Neueinsteiger nicht, sondern nur, daß in der Baubranche viel Geld umgesetzt wird. In unserer Branche sollte man danach entscheiden, ob es einem Spaß macht - und nicht ohne Anfangskapital beginnen. **Welchen Ratschlag können Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man ist automatisch in dem Beruf gut, den man gern ausübt, und dementsprechend sollte die Berufswahl getroffen werden.

✶ Hartner Alois

„Erfolg ist für mich, wenn man gute Geschäfte macht."

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Sierra Moden HandelsgmbH., 1010 Wien, Rotenturmstraße 16-18. Geboren - Datum, Ort: 18. Oktober 1946.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Ich bin über 40 Jahre in dieser Branche tätig, und habe unter anderem auch bei „House of Gentleman" gearbeitet. Damals hatte ich bereits das Ziel vor Augen, mich selbständig zu machen. Mit 36 Jahren ergab sich die Möglichkeit, daß ich mit einem Partner, gemeinsam in Italien, eine eigene Kollektionen entwarf, und damit betrieben wir einen Großhandel. Vor fünf Jahren trat die große Wende ein, bedingt durch die EU gab es eine Reihe von Problemen. Ich zog meine Konsequenz daraus, das heißt ich bin auf eine bewußt andere Produktlinie umgestiegen, als jene Produkte die heute von den großen Textilketten angeboten werden.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn man gute Geschäfte macht. Dies setzt voraus, daß man in dieser Branche einen sehr guten Standort hat und eine Produktlinie anbietet, die man allgemein als Nischenprodukt bezeichnen kann. Dazu gehört, daß man als Unternehmen die Szene kennt und weiß was sich abspielt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, trotz der Schwierigkeiten in den vergangen Jahren, glaube ich, daß ich am besten Weg zum Erfolg bin, trotz der allgemeinen wirtschaftlichen Situation. Es gab eine Reihe von Schwierigkeiten, welche verschiedene Ursachen hatten, z.B. von der EU begonnen bis hin zu einem Baukran welcher jahrelang vor meinem Geschäft stand. **Wie weit ist der Mitbewerber für Sie ein Thema?** Wenn man seine eigene Linie, sowohl marktspezifisch als auch betriebswirtschaftlich gefunden hat, braucht man Mitbewerber nicht zu fürchten. Wichtig ist, daß man jene Produktlinie anbietet, die der Konsument wünscht. Wesentlich ist dabei, daß man auch die passende Kundengruppe findet und auch anspricht. Dazu gehört, daß man die Auslage so gestaltet, daß der Kunde darauf aufmerksam wird. Ich ändere jede Woche die Auslage, und die Ware im Geschäftslokal wird 14-tägig umgehängt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es ist eine Frage der Priorität und Planung. Es läßt sich sehr wohl beides unter einen Hut bringen.

✶ Hartung Frank

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Inhaber, Geschäftsführer. Tätig bei: Boettner's Restaurant., Pfisterstraße 9, 80331 München. Geboren - Datum, Ort: 16.April 1968, München. Familienstand: Verheiratet mit Maria del Carmen Morcillo de Hartung. Kinder: Graciela Katherina (1994). Eltern: Roland und Monika Hartung. Hobbies: Fliegenfischen, Motorradfahren, Ski fahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich beendete die Realschule mit 16 Jahren in München und begann eine Kochlehre im Hotel Ritter im Schwarzwald. Nach drei Jahren, nachdem ich meine Lehre als Koch abgeschlossen hatte, ging ich nach Kanada, um meine Englischkenntnisse zu verbessern. Danach ging ich für zwei Jahre in die Schweiz auf eine mehrsprachige Hotelfachschule, es folgten darauf viele Wanderjahre in Frankreich, Spanien und Mexico,anschließend übernahm ich das Restaurant, das seit fast 100 Jahren in Familienbesitz ist. Ich bin die vierte Generation, die dieses Restaurant mit der Spezialisierung auf die klassische Küche weiterführt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Für mich ist die Zufriedenheit meiner Gäste sehr wichtig. Außerdem macht mir die Arbeit Spaß, und wenn dann das Finanzielle noch stimmt, dann bin ich erfolgreich. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich arbeite sehr hart und intensiv, ich bemühe mich alles so zu machen, wie ich es mir vorstelle, das benötigt sehr viel Einsatz. Es ist wichtig, sich bei den Angestellten den nötigen Respekt zu verschaffen, aber nicht durch Härte, sondern indem man zeigt, daß man Erfahrungen hat. Ich stand bis vor 2 Jahren noch selber in der Küche, bevor ich mich hauptsächlich um die Restaurantführung gekümmert habe. Es ist schwierig, gutes Personal zu finden und es dann auch zu halten, man braucht eine sehr gute und fachlich ausreichende Ausbildung, um in der Luxusgastronomie zu arbeiten. Letztendlich ist es auch die Trendanpassung, die Erfolg verspricht, denn man muß den Gästen heutzutage das bieten, was sie haben möchten, um sie zufrieden zu stellen. **Hatten Sie Rückschläge, und wie gehen Sie damit um?** Ein schwerer Rückschlag bedeutet für mich, wenn ich sehr hart für eine gute Küche gearbeitet habe, und mir dann zu Ohren kommt oder mir zugetragen wird, es hätte nicht geschmeckt. Sicher kommt es vor, daß es mal nicht schmeckt, aber oftmals haben die Gäste und Kritiker auch nur einen schlechten Tag, und dann kommt die Kritik zu einem falschen Zeitpunkt. Das frustriert einen. Aber im Großen und Ganzen kann ich mit solchen Rückschlägen gut umgehen, und versuche es das nächste Mal besser zu machen. Natürlich zieht einen auch die Anerkennung der Gäste aus der Frustration über eine schlechte Kritik in der Tagespresse. **Welche Rolle für den Erfolg spielt die Familie?** Die Eltern haben einen guten Grundstein gelegt, auf den es gilt weiter aufzubauen. Ich habe sehr früh geheiratet, und mein damaliger Freundeskreis hat sich berufsbedingt verkleinert, meine jetzigen Freunde stammen fast alle aus der Familie. Das Umfeld gibt einem sicherlich den nötigen Rückhalt, um mit dem beruflichen Streß fertig werden zu können. **Was sind Ihre Pläne für die Zukunft?** Weiterhin Spaß an meiner Arbeit zu empfinden, deshalb bemühe ich mich, meine Ideen in das neue

Jahrtausend zu transportieren, indem ich mich an neuen Dingen orientiere. Der Sommer ist zum Winter hin sehr unausgewogen. Um dies zu verändern, werde ich nächstes Jahr, Dank den städtischen Umbauten, einen Garten vor dem Lokal eröffnen. Ein weiteres Ziel ist es, das Publikum breiter zu fächern. Ich lege sehr großen Wert auf meine Stammgäste, aber ich möchte auch mehr die Jugend ansprechen können. Die jungen Leute, die zu uns kommen, kommen nicht nur wegen der Küche, sondern auch aus Prestigegründen. Daran möchte ich ändern. Dazu gehört eine Änderung der Speisen und einige Umbauten im Lokal, um das Ganze weniger traditionell zu gestalten. Kurz gesagt möchte ich, dem Trend angepaßt, das Ganze eine wenig aufpeppen. Persönlich würde ich mich über ein wenig mehr Urlaub freuen. Ich möchte meine Produktpalette noch erweitern, indem ich ein kleines Kochbuch mit den klassischen Rezepten von Boettner´s herausgeben und vielleicht noch in dem Bereich des Catering tätig werden. **Woher nehmen Sie Ihre Kräfte, Ihre Energie?** Wie schon erwähnt, ist eine gut funktionierende Familie sehr kraftspendend, wobei man natürlich nie die eigene Motivation vergessen darf. **Haben Sie einen Ratschlag für den Erfolg?** Die Menschen sollten ein offenes Ohr für viele Dinge haben. Entscheidend ist auch die Flexibilität, sich neuen Situationen anzupassen, also nicht nur stur ein vorgegebenes Konzept zu verfolgen, sondern sich auch an Dingen zu orientieren, die gefragt sind. Das heißt natürlich nicht, jeden Trend mitzumachen, sondern einen Mittelweg zu finden.

✶ Hartweger Bernd Mag.

● Steckbrief

Funktion: Marketing Leiter. Tätig bei: Scandia Lebensversicherung AG., 1010 Wien, Wildpretmarkt 2-4. Geboren - Datum, Ort: 31. Oktober 1971. Hobbies: Sport, Freunde.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? 1989 maturierte ich am Gymnasium im 19. Bezirk. Anschließend absolvierte ich den Präsenzdienst und begann an der Wiener Wirtschaftsuniversität mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre, mit den Spezialfächern, Versicherungswesen und Marketing. Während des Studiums verbrachte ich ein Semester in den USA, wo ich an einem MBA-Programm teilnahm. Die Praxis lernte ich in den Ferien kennen. Während der Studienzeit habe ich bereits bei einem Versicherungsunternehmen und in einem Marketinginstitut gearbeitet. Weiters auch am Marketinginstitut der Wiener Wirtschaftsuniversität, bei Prof. Scheuch. Im Sommer 1969 beendete ich mein Studium, und nahm ein Angebot der Firma Procter&Gamble an, wo ich vorerst für die Marke Pampers, in Österreich, zuständig war, und später auch für die Einführung der Marke Gold, einem Waschmittel. Im Sommer 1999 wechselte ich die Branche und trat in die Raiffeisen-Kapital-Anlage Gesellschaft ein, wo ich als Gruppenleiter für Werbung und Verkaufsförderung tätig war. Im Februar 2000 wurde ich zum stellvertretenden Abteilungsleiter befördert. Im September 2000 wechselte ich zu Skandia, wo ich die Funktion des Marketingleiters ausübe.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Unter beruflichem Erfolg verstehe ich, die herausfordernden Firmenziele zu erreichen. Dazu bedarf es einem Fachwissen, aber auch einem hohen Maß an strategischem Denken, Teamorientierung und Ehrgeiz. **Von wo kommt die Triebfeder um dies zu praktizieren ?** Wichtig war für mich, einen Beruf zu finden, wo ich meine Stärken optimal einsetzen kann und die Möglichkeit vorfinde, meine strategischen Fähigkeiten einbringen kann um etwas bewegen zu können. Weiters zählt für mich, daß ich die Ergebnisse aus meiner Tätigkeit am „Markt" wieder sehe, das heißt ich arbeite nicht gerne im Hintergrund, sondern meine Leistung soll sichtbar und transparent sein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich in kurzer Zeit sehr viel bewegen konnte. Ich hatte auch noch nie einen monotonen Job, sondern immer die Möglichkeit, etwas zu bewegen. Weiters ist es mir gelungen und zwar in einer sehr kurzen Zeit , eine Position zu erreichen, wo ich unabhängig arbeiten und mich verwirklichen kann. **Welchen Tip können Sie Neueinsteiger in diese Tätigkeit mitgeben?** Sehr wichtig ist ein solides Basiswissen. Marketing bedeutet auch mit Zahlen zu arbeiten und darüber hinaus sollte man auch die Theorie verstehen. Ohne diesem Rüstzeug ist die Praxis unmöglich. Man benötigt weiters, Mut zur Eigenständigkeit und ein hohes Maß an Selbstmotivation. **Wie erfolgt die Führung der Mitarbeiter?** Ich sehe mich als Coach und gebe meiner Gruppe (vier Mitarbeiter) die Richtung vor. Ich sehe mich aber nicht als eine Art Kontrolleur, welcher die Mitarbeiter permanent kontrolliert, das heißt ich gebe den Mitarbeitern jenen Freiraum, im Rahmen der Unternehmenslinie, welchen Sie für ihre Tätigkeit benötigen. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Die genannten Bereiche trenne ich nicht, weil ich sowohl im Privatleben als auch im Berufsbereich sehr viele Kontakte zu den Mitmenschen habe, das heißt die beruflichen Kontakte pflege ich auch in der Freizeit, und ich sehe diese Bereiche als eine Einheit. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern am Markt?** Wir haben das Glück in einem Markt zu sein, der sehr stark wächst. In diesem Markt ist die Konkurrenzsituation am ersten Blick weniger stark spürbar, weil es allen Mitbewerbern gut geht. Es gibt dennoch eine Meßlatte, das heißt wir erheben den Anspruch in allen Bereichen besser zu sein als die Mitbewerber. Aber Hauptkonkurrenten im eigentlich Sinn, gibt es nicht. **Was war Ihnen wichtiger; Tätigkeit oder Position?** Am Beginn meiner Tätigkeit stand Marketing im Vordergrund. Meine Stärken sehe ich im strategischen Bereich und dabei gerät der Fachteil ein wenig in den Hintergrund. Momentan hält sich dies noch die Waage, aber es gibt eine Tendenz in Richtung Führungstätigkeit, das heißt es entwickelt sich die Tätigkeit zur Position. **Gab es ein Erfolgsrezept?** Ja, ich versuchte immer, in jeder Aufgabenstellung das optimalste Ergebnis zu erzielen. Wichtig ist, daß, wenn man eine Karriere anstrebt, so etwas wie einen roten Faden hat, das heißt, daß man weiß, wo es lang geht.

✶ Hassler Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Hassler- Bodenbeläge., 1080 Wien, Alserstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 12. November 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Marianne. Kinder: Rene (1972). Besondere Vorfahren: Belmonde - alte französische Adelsfamilie (zurückzuführen bis ins 15. Jahrhundert). Schöpferische Akte: Einträge im Ökobuch und im Bauhandbuch. Ehrungen: Kammerauszeichnung für 25 Jahre intensive Marketingpflege. Hobbies: Radfahren und Motorboot.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ausbildung als Großhandelskaufmann für Import und Export, anschließend Vertreter einer Chemiefabrik, dabei kam ich in Berührung mit Fußböden. 1977 bemühte ich mich um den Generalimport einer italienischer Firma und machte mich selbständig. Nach 2 Jahren erweiterte ich meine Geschäftsfläche und diese ist bis heute erhalten. Vor 10 Jahren spezialisierte ich mich auf Parkett. **Was zeichnet Ihr Unternehmen aus?** Wir sind österreichweit der größte private Anbieter von edlen Parketten und Holzprodukten. Wir zeichnen uns durch höchstes Umweltbewußtsein aus, weil wir großen Wert darauf legen, selbst nur Hölzer einzukaufen, die auf umweltschonende Art gewonnen, beziehungsweise wieder aufgeforstet werden. Der Kunde steht in meinem Unternehmen im Mittelpunkt. Wir bieten beste Qualität und individuelle, persönliche Beratung, weiters führen wir eine eigene Bauabteilung, die auch spezielle Kundenwünsche erfüllt. Somit sind wir ein einziger Ansprechpartner für unsere Kunden. Ich beschäftige langjährige, hochqualifizierte Mitarbeiter und kann somit beste Ergebnisse garantieren. Zu unserem Kundenkreis zählen namhafte Architekten und Firmen, sowie zu etwa 20 Prozent Privatkunden von Linz bis Eisenstadt. Wir fertigten beispielsweise den Fußboden für die 2.000-Jahre-Feier im Stephansdom, weiters arbeiteten wir im Palais Haas, im Palais Grienstein sowie in den Sophiensälen. Ich lege großen Wert auf die eigene Weiterbildung, weil ich somit meinen Mitbewerbern einen großen Schritt voraus sein kann.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Mein Erfolg ist ein starkes Marketing, wir bieten einen eigenen Katalog. Weiters haben wir einen Leitsatz in der Firma, der heißt: „Besser als die anderen", das trägt auch zu unserem Erfolg bei. Auch unser Schriftzug, das Firmenlogo, ist sehr markant und zieht sich quer durch die Firma, vom Briefpapier bis zu den Firmenautos. Ich lege auch sehr großen Wert auf gut ausgebildetes Personal und Exaktheit. Ein Erfolgsrezept unserer Firma ist auch die Unterbodensanierung, die ich meinen Kunden anbiete, und auch das Rundumservice. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich habe in meinem Leben viel erreicht und habe noch viel vor. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege größten Wert auf Kompetenz und Fachwissen. Wesentlich ist für mich die Orientierung am Kunden: meine Mitarbeiter müssen dem Kunden gegenüber freundlich auftreten und ihm ein Rundum-Service bieten. Weiters erwarte ich Firmenzugehörigkeitsgefühl und Loyalität. **Ihre Ziele?** Mein neues italienisches Produkt am Sektor Parkett auch in den Bundesländern richtig zu vermarkten. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus schönen Räumen und aus meinen Aufenhalten in meinem Landhaus in der Wachau. **Ihr Erfolgsrezept?** Artikel zu suchen, an die man glaubt; diese dürfen aber nicht zu breit gestreut sein. Weiters viel Fleiß, ein Ziel verfolgen und sich von diesem nicht abbringen lassen. Außerdem sollte man über Konkurrenten nie schlecht reden.

✱ Hatzfeld Michael

Steckbrief

Beruf: Hotelier. Funktion: Hotel Direktor- Manager. Tätig bei: Imperial Hotel., 1015 Wien, Kärntner Ring 16. Geboren - Datum, Ort: 29. Mai 1965, Dallas/ Texas (USA). Eltern: Karl Heinz Hatzfeld. Hobbies: Reisen, Laufen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte den typischen Werdegang eines Hoteliers. Da ich von Kindheit an immer in Hotels wohnte, wurde mir mein Beruf in die Wiege gelegt. Mein Vater war schon mit 32 Jahren in der Großhotelerie tätig, daher verbrachte ich 22 Jahre in gehobenen Hotels der ganzen Welt. Schon als Kind besserte ich mein Taschengeld durch diverseste Tätigkeiten in den Hotels auf. Ich begann 1983 eine Hotelfachlehre in Deutschland und begann als Hotelfachkaufmann. Da ich in den Vereinigten Staaten aufwuchs und auch die amerikanische Staatsbürgerschaft inne habe, machte ich mich in den Staaten selbständig, und besuchte zusätzlich die Hotelfachschule (University of Houston), welche die zweit wichtigste Hotelausbildung in den Staaten ermöglicht. Die Studium dauerte drei Jahre . Freunde überzeugten mich, daß eine Ausbildung zum Hotelier nur in Europa einen internationalen Flair ermöglicht. Ich begann bei Sheraton/ Brüssel eine dreienhalbjährige Managementausbildung. Ich versuche meine Zukunft immer für die nächsten drei bis fünf Jahre zu planen, daher nahm ich die große Herausforderung Sheraton/ Frankfurt mit 1500 Zimmer und dem größten Congresscenter aller Hotels Europas als stellvertretender Bankett Leiter, und schon nach drei Monaten als stellvertretender Wirtschafts- Direktor, an. Nach Frankfurt ging ich für Sheraton, als Wirtschafts- Direktion nach Bangkok (800 Zimmer und 1000 Mitarbeiterinnen). Danach miteröffnete ich am Flughafen München als Stellvertretender Direktor das Hotel Kempinski. Danach war ich für 14 Monate als stellvertretender Direktor für das Atlantik Hotel Kempinski in Hamburg zuständig, und stieg im November 1999 als Direktor des Hauses im Hotel Imperial ein.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg, wenn ich meinen Beruf jeden Tag zu genießen weiß. Innere Zufriedenheit, das Gelernte umsetzen und die Annahme von Herausforderungen, runden das Bild eines erfolgreichen Daseins ab. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ja, da es für mich nichts Schöneres gibt als in guten Häusern zu arbeiten und die Welt kennenzulernen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es gibt derzeit viele ausschlaggebende Faktoren. Ich hatte sehr viel Glück im Leben, und war immer zur ri,chtigen Zeit am richtigen Ort. Sehr wichtig ist es auch die richtigen Menschen zu kennen und alles was ich erreichte, entsprang aus meinem starken Willen und Ehrgeiz. Sehr wichtig war die Erziehung und die Möglichkeiten die mir mein Vater bot. Ich konnte von Kind an die Branche beobachten, um daraus zu lernen und meine Fähigkeiten auszubauen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Jedes Metier hat Aufgaben, welche manchmal nicht einfach, aber immer lösbar sind. Junge qualifizierte Menschen für diesen Beruf zu motivieren,

beziehungsweise zu finden, ist vielleicht eines der schwierigsten Problemstellungen. Wir haben ein sehr hoch stehendes Niveau zu verteidigen und dies ist die Herausforderung unseres Standes. Wir haben in Österreich fünf und in Deutschland achtzehn Betriebe, und installieren gerade einen Lehrlingswettbewerb und Austausch um die Besten zu ehren. **Was ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben 200 Mitarbeiter, mein direkter Vorgesetzter ist Herr Dir. Noreich, welcher der Geschäftsführer des Hotels Bristol und des Hotel Imperials ist. Wir haben für die verschiedensten Bereiche acht gleich gestellte Ebenen geschaffen, wobei ich für das Hotel Imperial die letztendliche Verantwortung zu tragen habe.

✱ Hauberl Franz Mag. KommR.

● Steckbrief

Beruf: Generaldirektor. Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: ARWAG Holding-AG., 1030 Wien, Würtzlerstraße 15. Geboren - Datum, Ort: 28. August 1948, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Ehrungen: Goldenes Verdienstzeichen des Landes Wien Hobbies: Amateurlokführer, Tennis, Skifahren, Golf, Skifahren, Segeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich habe einen sehr interessanten Werdegang erlebt, da ich mein Berufsleben in einem ganz anderen Bereich begann. Ich begann in einem namhaften Kreditinstitut, als Revisionsmitarbeiter für Bonitätsbeurteilungen von Unternehmen, und habe in dieser sechsjährigen Tätigkeit die schönen und weniger schönen Seiten vieler Unternehmen kennengelernt, und verfolgen dürfen. Ein Zufall erlaubte es mir eine Causa zu bearbeiten, welche sich für mich als besondere Herausforderung herausstellte. Dieses Troubleshooting brachte mich in die Baubranche, und ich blieb bis heute diesem Metier erhalten. Sukzessive begann ich in den 80er Jahren interessante Finanzierungsmodelle in die Praxis umzusetzen, und aus einem dieser Pilotprojekte entstand das Haus ARWAG AG.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist etwas Wichtiges für Menschen. Erfolg ist ausreichend, wenn er dazu führt, daß man ein Thema theoretisch und praktisch erfüllen kann. Erfolg ist nicht nur materiell orientiert, oder das Erreichen um jeden Preis, sondern Erfolg erfordert Einsatz, Selbst- und Fremdmotivation zur Selbstentwicklung. Erfolg ergibt sich aus positiver Einstellung, Selbststeigerung und Fremdunterstützung. Diese Faktoren sind auch für den körperlichen, seelischen und geistigen Zustand verantwortlich. Diese Faktoren sind nicht einer chemischen Formel gleichzusetzen, sondern die Grundlage zur Erzeugung individueller Komponenten eines mehr oder weniger erfolgreichen Lebensweges. Je mehr man seine Talente wecken und sein Umfeld motivieren und begeistern kann, desto leichter fällt einem Erfolg zu. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, daß es eines der schwierigsten Dinge ist, über den eigenen Erfolg zu berichten. Man ist erfolgreich, kann jedoch nicht die Betonung des Erfolgs unterstützen. Für meinen Werdegang ist die Überzeugung ausschlaggebend, daß das Verständnis eines Themas und die Umsetzung der auferlegten Aufgaben, durch die man positives Feedback erhält, die Faktoren für eine erfolgreiche Wiederholung darstellen. Als ich die Chance eines Pilotprojektes nützte, war es mir noch nicht klar, welche positiven Folgen daraus entstehen würden. Ich habe mich immer sehr motiviert gefühlt und dadurch ein höheres Engagement an den Tag legen können. Eine sehr wichtige Zeit ist die der Ausbildung, wobei ich nicht die Ausschließlichkeit betone, jedoch sollte man dieses intellektuelle Wissen nicht unterschätzen. Wenn man erfolgreiche Menschen beobachtet, erkennt man ihren klaren Zielfocus, ihre Zielstrebigkeit, ihre Ausdauer, aber auch ihr Glück zur richtigen Zeit, am richtigen Ort zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke, daß die Art und Weise der Umsetzung richtig und daher erfolgreich war. Ich betrachte dies jedoch nicht als herausragende Leistung. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Meinen früheren Vorgesetzten war dies vor mir klar. „Im Hauberl steckt der Ehrgeiz drin", obwohl dies mir selbst nicht bewußt war. Ich verfolgte jedoch das Ziel, nicht auf Referentenebene zu verbleiben. Bei meiner Tätigkeit als Troubleshooter, in der ich wesentliche Entscheidungen treffen mußte, auch in personeller Hinsicht, wurde ich ganz plötzlich in eine Führungsposition gebracht. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Unser Aufgabenbereich setzt große fachliche Vorkenntnisse voraus. In einem Erstgespräch kann nur festgestellt werden, ob der neue Mitarbeiter sich in den Geist des Hauses einfügen könnte. Nach ca. einem halben Jahr stellt sich heraus, ob die Erwartungen erfüllt werden. Wichtig ist, daß sich neue Mitarbeiter gut integrieren können, um erstklassige Leistungen zu erbringen. Dies zu steuern sehe ich als eine meiner wichtigsten Aufgaben. Man muß sich mit Mitarbeitern befassen, Gespräche führen, die Erwartungen klar formulieren aber dabei darauf achten, daß dem Mitarbeiter „Spielraum" für seine kreativen Ressourcen bleibt. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir sind 180 Mitarbeiter in der engeren Unternehmensgruppe und 240 im erweiterten Unternehmensfeld. Wir schafften es, eine sehr flache Hierarchie zu installieren, wobei das Kommunikationssystem sehr hohe Ansprüche stellt. Bei uns ist Feedback das wichtigste Kommunikationselement. Wir haben Sparten und kleine Arbeitsgruppen installiert, und haben, um die Vernetzung garantieren zu können, eine horizontale und keine vertikale Verteilung geschaffen. **Spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, denn ich glaube, daß ausgeglichene Menschen mehr Chancen haben in den Erfolgsbereich vorzudringen. **Haben Sie Vorbilder?** Vorbilder hat man immer, aber sie waren für mich nicht so bedeutend, daß ich sie kopiert hätte. Wichtig ist, sich selbst zu erkennen und sich treu zu bleiben. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Das fragen sich meine Mitarbeiter auch, ich bin der erste hier und der letzte, der geht. Kraft schöpfe ich aus der Freude an dem, was ich tue. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Formulierung von klaren Zielen ist wichtig, wobei ich zwischen kurz-, mittel- und langfristigen Zielen und Perspektiven unterscheide. Damit muß man sich auseinandersetzen, sonst kann man keine konkreten Ziele formulieren. Das Definieren von langfristigen Zielen und strategischen Überlegungen macht auch sehr viel Spaß.

✱ Haug Christina L.

● Steckbrief

Beruf: Managerin. Funktion: Leiterin der Personalabteilung. Tätig bei: Reuters GmbH., 1010 Wien, Börsegasse 11. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Wolfgang. Eltern: Veronika und Siegfried. Hobbies: Kochen, Lesen, Filme, Reisen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach abgeschlossener Handelsakademie war ich zwei Jahre bei der Firma Winterthur beschäftigt. Anschließend wechselte ich zur Firma Reuters in die Customer Support Abteilung, wo ich für Kundenschulungen zuständig war. 1993 übersiedelte ich nach Wien, um für Reuters Wien und Osteuropa (inkl. Russland, Griechenland und Türkei) die gesamte Customer Support Abteilung aufzubauen. Begonnen haben wir zu dritt, 1998 waren es bereits mehr als 60 Mitarbeiter. Im März 1999 wurde ich zur Personalleiterin ernannt und bin für Reuters Österreich für ca. 120 Mitarbeiter verantwortlich. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Die Reuters Group PLC liefert der Geschäftswelt und den Medien heute weltweit eine breite Produktpalette, einschließlich Echtzeit-Finanzdaten, Transaktionssysteme, Zugang zu Archivdatenbanken in numerischer, oder Textform, Nachrichten, Grafiken, Fotos und Nachrichtenvideos. Der Dienst bietet eine umfassende Palette internationaler Meldungen, die von Zeitungen, Rundfunkmoderatoren und lokalen Nachrichtenagenturen auf der ganzen Welt verwendet werden. Reuters versorgt über 170 Internet- Seiten mit News und Informationen, und erreicht etwa 10,9 Millionen User. Über die vier Hauptportalseiten Yahoo, Lycos, Excite und Infoseek werden von diesen monatlich ca 100 Millionen Zugriffe (Pageviews) geschalten. Reuters ist somit die weltgrößte News- und TV-Agentur, die Nachrichten in 25 Sprachen verfaßt und über das größte private Satelliten- und Kabelnetz derzeit an rund 485.000 Kunden in 57.900 Organisationen vermittelt.

REUTERS

Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person Erfolg? Ich glaube, weil ich gut mit Menschen umgehen kann, ein gutes Einfühlungsvermögen besitze und eine sehr teamorientierte Person bin. Gleichzeitig bin ich eine optimistische, zielstrebige und kommunikative Persönlichkeit. **Wie definieren Sie Erfolg?** Wenn ich eine schwierige Aufgabe bewältigt habe und meine definierten Ziele erreiche. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Meine nächsten Ziele sind mich in meiner Position zu festigen und neue „HR-Tools" im Unternehmen einzuführen. Langfristig suche ich weitere berufliche Herausforderung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Harmonie meiner Partnerschaft und meinem privaten Umfeld. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Eine Kombination aus einer ausgeglichenen Persönlichkeit, fachlicher und soziale Kompetenz ist für eine erfolgreiche Karriere wichtig. Man muß an seine Ziele glauben und hartnäckig, bzw. zielstrebig genug sein, um sie umzusetzen. Eine gute Ausbildung, Weltoffenheit und konstante Lernbereitschaft sind weiters wichtig. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Man sollte Niederlagen mit einer vertrauten Person analysieren und als neue Erfahrungswerte einstufen. Aus dieser Sicht betrachtet können Niederlagen einen positiven Effekt erzielen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto?** Positives Denken und nicht sofort aufgeben! **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin mit mir ganz zufrieden, habe aber noch viel vor.

✱ Haumann Martin Ing.

Steckbrief

Beruf: Betriebstechniker. Funktion: Geschäftsführer. Geboren - Datum, Ort: 27. April 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid, geb. Steinberger. Kinder: Michael. Eltern: Helga und Johann. Hobbies: Tennis und Schwimmen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Zunächst besuchte ich auf eigenen Wunsch die HTL in Mödling - Fachrichtung Maschinenbau und Betriebstechnik, maturierte 1985 mit ausgezeichnetem Erfolg und begann anschließend bei der Firma Siemens als Techniker für Softwareentwicklung zu arbeiten. Diese Tätigkeit entsprach mir nicht, so wechselte ich 1988 als Projektingenieur zur Firma IGM-Robotersysteme. Die Technologie war für mich faszinierend. Darüber hinaus hatte ich die Möglichkeit, die Entwicklung und Einsatzmöglichkeiten der Robotertechnologie vom Beginn an kennenzulernen. 1995 übernahm ich die Verkaufsleitung für Österreich beendete 1998 mein Dienstverhältnis und bekam aufgrund meiner kaufmännischen und technischen Erfahrung 1998 die Geschäftsführung der Firma Cloos übertragen. Seit diesem Zeitpunkt gibt es in der Firma eine jährliche Steigerung von 30 Prozent auf 62 Prozent - im Jahr 2000.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die persönlichen Ziele im Sinne der Firma erfolgreich umzusetzen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ganz wesentlich ist die Beherrschung der Technologie. Fundiertes Wissen über Roboter- und Schweißtechnik ist heute sehr selten. Wir haben ein hervorragendes Produkt. Mein großer Vorteil liegt in der fundierten Ausbildung, die zusammen mit meinen Ideen und von mir entwickelten Strategien von der jetzigen Firma angenommen werden, und die ich auch als Geschäftsführer verwirklichen kann. Ich habe sehr intensive Kundenkontakte, lege großes Augenmerk auf Mitarbeiterführung und Motivation. Der Arbeitseinsatz ist natürlich überdurchschnittlich hoch, aber ich bin mir für keine Tätigkeit zu schade. Da mir der direkte Kundenkontakt für das Feedback und Weiterentwicklung der Produkte sehr wichtig ist, arbeite ich selbst im Außendienst. Wir haben im Moment 15 Mitarbeiter, suchen aber ständig qualifiziertes Personal. Jedem Mitarbeiter muß klar sein, daß er ein Unternehmen in der Firma darstellt. Am Ende des Tages lasse ich meine Erfolge und positiv erledigten Dinge Revue passieren, und dies gibt mir neue Motivation. Da ich ein allgemein positiv denkender Mensch bin, analysiere ich für mich sehr genau, welche Aufgaben ich mir zutraue und gehe hier kein unkalkulierbares Risiko ein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich auf dem Weg zum Erfolg, aber noch nicht am Ziel. **Wie erfahren Sie Anerkennung, und ist sie für den Erfolg wesentlich?** Für mich ist die Anerkennung des Mutterwerkes in Deutschland wichtig, da sie für mich die Bestätigung meines Weges darstellt. Die persönliche Anerkennung des Firmeneigentümers ist für mich Motivation. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Die Freude am Beruf und der Rückhalt der Familie ist ausschlaggebend. Das Wochenende gehört der Familie und den Hobbys. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter sind durch die unmittelbare Teilnahme an wichtigen Informationen und Entscheidungen hoch motiviert. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Da ich sehr erfolgsorientiert bin, betrachte ich Niederla-

gen als Lernhilfe. Wir hatten in den letzten Jahren mehr Erfolge als Niederlagen; diese analysieren wir. **Haben Sie Vorbilder?** Eigentlich nicht. **Ihr Erfolgsrezept?** Persönlicher Einsatz, gutes Kunden- und Lieferantenverhältnis, Einstellen und Umsetzen der Bedürfnisse des Kunden.

✱ Haunold Erich

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsbereichsleiter Onkologie und Immunologie. Tätig bei: Aventis Pharma GmbH., 1121 Wien, Altmannsdorfer Straße 104. Geboren - Datum, Ort: 16. August 1958, Vöcklabruck. Familienstand: Verheiratet mit Sonja. Kinder: Lisa (1991). Eltern: Johanna und Herbert. Hobbies: Golf, Skifahren, klassische Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura absolvierte ich das Bundesheer und ging nach Wien – ich galt als hoffnungsvoller Zehnkämpfer und war Mitglied im Österreichischen Nationalteam. Durch eine Verletzung wurde meine Karriere abrupt beendet und ich begann in der Folge, Medizin zu studieren. Nach einigen Semestern stieg ich in die Pharmabranche ein. Nach verschiedenen Positionen in mehreren Firmen wurde ich zum Business Unit Manager für den Bereich Onkologie bei Rhône-Poulenc Rorer bestellt. Nach erfolgreichem Aufbau der Abteilung wurde ich nach zwei Jahren Geschäftsführer des Unternehmens. Diese Funktion übte ich bis zur Fusion von Rhône-Poulenc und Hoechst zu Aventis Pharma aus, wo ich heute Mitglied der Geschäftsleitung bin und operativ die beiden Businessunits Onkologie und Immunologie leite. Ich bin heute für 24 Mitarbeiter verantwortlich. Aventis Österreich ist die Niederlassung des deutsch-französischen Unternehmens; wir sind für Vertriebsorganisation zuständig, betreiben aber auch klinische Forschung – vor allem am Gebiet der Onkologie, Diabetes, Herz-Kreislauferkrankungen, Osteoporose und Infektologie. Dabei arbeiten wir unter anderem mit den wichtigsten Krebsforschungsinstituten des Landes zusammen. Zu unseren Ansprechpartnern zählen sowohl Ärzte (Allgemeinmediziner, Fachärzte und Spezialisten) als auch Apotheker und Krankenhausapotheken und in zunehmendem Maße auch Patienten und Selbsthilfegruppen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich meine Möglichkeiten ausgeschöpft habe. Dazu gehört auch, etwas zu vollbringen, das mir niemand zugetraut hätte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es war immer mein Bestreben, neue Dinge zu tun und Herausforderungen anzunehmen – beispielsweise kreierte ich einen neuen Stand für Fachmessen, auf dem nicht das Firmenlogo, sondern ein von einem krebskranken Kind gemaltem Bild zu sehen ist, weil Aventis ohnehin von den Fachärzten mit Produkten gegen Krebs assoziiert wird. Damit wollte ich die Wichtigkeit beispielsweise der Maltherapie thematisieren. In diesem Zusammenhang habe ich eine Ausstellung mit Bildern ins Leben gerufen, die von krebskranken Kindern gemalt wurden, weil ich nicht nur für das Unternehmen, sondern auch für die Ärzte und vor allem für die Patienten zusätzlichen Nutzen kreieren möchte. Ich habe sehr viel Freude an meiner Tätigkeit und möchte immer das beste Produkt bieten. Eine meiner weiteren Stärken liegt in meiner Motivationsfähigkeit: Es gelingt mir auch durch meine frühere Tätigkeit als Leistungssportler, die ich heute als wichtige persönlichkeitsbildende Erfahrung ansehe, meine Mitarbeiter zu Höchstleistungen anzuspornen. Das Unternehmen selbst zeichnet sich durch sein Bestreben aus, Medikamente zu bieten, die eine wesentliche Weiterentwicklung in der Therapie der jeweiligen Krankheit und zum Teil auch einen Durchbruch bei vorher nicht heilbaren Krankheiten darstellen und erzielen wollen: Our Challenge is Life. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke, daß ich erfolgreich war und bin – ich bin aber bei weitem noch nicht zufrieden und habe noch sehr viel vor, bin also noch auf der Suche nach dem „Big Bang". **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege sehr großen Wert auf teamorientiertes Denken und gute Kommunikation innerhalb des Unternehmens. Es ist mir sehr wichtig, daß unsere Mitarbeiter sich untereinander vernetzen und nicht nur in ihrem Teilbereich Fachwissen besitzen. Die Schnittstellen zwischen Marketing, Verkauf und Medizin sind in unserem Haus sehr wesentlich und setzen eine ganzheitliche Betrachtung voraus. Fachliche Kompetenz ist dabei Grundvoraussetzung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde jedem jungen Menschen raten, nicht in einer Firma zu bleiben, sondern möglichst viele Unternehmen kennenzulernen um in den verschiedenen Unternehmenskulturen breite Erfahrung zu sammeln. Ausbildung spielt dabei eine große Rolle; wichtig ist es, nicht stehenzubleiben und sich immer wieder gezielt weiterzubilden. Weiters sollte man die Erfahrung älterer Kollegen nützen – wobei die Chancen immer rarer werden, weil die Führungspositionen von immer jüngeren Menschen besetzt sind. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht heute darin, am Erfolg des Unternehmens weiterzuarbeiten und ihn somit aufrechtzuerhalten. Eines meiner Ziele im operativen Bereich sind die Konsolidierung und der Ausbau unserer führenden Position am Bereich der Onkologie. Meine persönlichen Ziele liegen in der Weiterbildung; derzeit absolviere ich den Master of Advanced Studies an der Donauuniversität; dieses Studium möchte ich positiv abschließen.

✱ Haunold Harald

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandelskaufmann. Funktion: Marktleiter. Tätig bei: Hervis Sport GmbH., 2130 Mistelbach, Hüttendorfer Weg 189. Geboren - Datum, Ort: 28. Juli 1972, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Beatrix. Kinder: Vanessa (2000). Eltern: Josefine und Johann. Hobbies: Tennis, Kegeln.

„Offen sein für Innovationen und ständige Weiterbildung, das Geschäft noch positiver gestalten und immer neue Ziele stecken!"

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Einzelhandelskaufmannslehre bei der Firma Intersport in Mistelbach, blieb ich noch weitere zehn Jahre im Geschäft als Verkäufer. In den letzten drei Jahre war ich Abteilungsleiter. Seit April 2000 bin ich Marktleiter bei der Firma Hervis Sport, zur Zeit beschäftigen wir zehn Mitarbeiter. Wir sind ein Sportfachhandel, der Marken- und Preispolitik in den Vordergrund stellt.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil das Geschäft einen positiven Umschwung erlebt. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Anerkennung und Lob. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Kompetenz und Vertrauen. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Nach ca. drei Monaten war der Einstieg geschafft. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wichtig sind das Auftreten, freundliches und gepflegtes Äußeres und Fachkompetenz. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Daß viele Menschen mit unpassenden, sogar gefährlichen Sportgeräten unterwegs sind. **Ihr Ziel?** Das Geschäft noch positiver zu gestalten und neu gesteckte Ziele zu erreichen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Weiterbildung?** Zirka zwei Wochen im Jahr, das sind interne Schulungen von Hervis Sport. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Offen sein für Innovationen und sich ständig weiterzubilden.

✱ Haunsberger Wolfgang KommR.

Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Obmann. Tätig bei: Allgemeine Unfallversicherungsanstalt., 1201 Wien, Adalbert-Stifter-Straße 65. Geboren - Datum, Ort: 31. Oktober 1940, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Albertine. Kinder: Wolfgang, Markus, Monika und Thomas. Eltern: Katharina und Johann. Hobbies: Bergsteigen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Als mein Vater, der Tischler war starb, hatte meine Mutter alleine vier Kinder zu versorgen. Ich als sechsjähriger war der Älteste. Ich trat in die Fußstapfen meines Vaters und erlernte den Beruf des Tischlers. Meine Lehrzeit dauerte bis 1958, wonach ich die Gesellenprüfung ablegte. Danach war ich 50 Monate beim Bundesheer und setzte dort meine Ausbildung fort. Ich entwickelte mich zum Ausbilder der Maturantenkompagnie und erreichte den Rang eines Oberwachtmeisters. Nach dem Bundesheer setzte ich meine Tätigkeit als Tischler fort, legte die Meisterprüfung 1967 ab und machte mich ein Jahr später selbständig. Ich baute den Betrieb von Null auf und mit der Zeit expandierte ich auf 35 Mitarbeiter (35 Mitarbeiter war die Spitze, heute wesentlich weniger). Unser Schwerpunkt ist die Berufsausbildung in der eigenen Lehrwerkstätte. Ich bildete rund 65 Lehrlinge aus, 35 von ihnen machten sich selbständig. Durch meine Tätigkeit bin ich mit der Kommunalpolitik in Berührung gekommen und startete einige Initiativen, die ein breites Echo fanden. So brachte ich die Lehrabschlußprüfung und die Meisterprüfung auf eine Ebene, was in Österreich neue Maßstäbe setzte. 1974 wählte man mich in den Salzburger Landtag, wo ich bis 1994 tätig war. Parallel dazu arbeitete ich immer in meinem Betrieb, weil es mir ein Anliegen ist, unabhängig zu bleiben. Das sozialpolitische Engagement war und bleibt mir wichtig. Meine Tätigkeit beschränkte sich nicht nur auf den Landtag, denn ich war auch zehn Jahre Mitglied der Gemeindevertretung Elsbethen, übe seit 1975-1994 die Funktion des Innungsmeisters-Stellvertreters bei der Innung der Tischler aus, war 1980-88 Kurator des WIFI-Salzburg, 1988-94 erfüllte ich die Funktion des Landesstellenobmann-Stellvertreters der gewerblichen Sozialversicherungsanstalt Salzburg. Am 26. Juni 1994 wählte man mich zum Obmann der Allgemeinen Unfallversicherungsanstalt

Zum Erfolg

Was bedeutet Erfolg für Sie? Die Möglichkeit, meine Ideen umzusetzen und etwas bewegen zu können. Erfolg bedeutet für mich, ein erfülltes Leben zu führen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Permanenter Einsatz, Weiterbildung, Fachwissen und Kommunikationsgabe. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Ich definiere klare Zielvorgaben, gebe Freiraum für deren Umsetzung und übernehme die Endkontrolle. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Es ist wichtig sich eigene Fehler eingestehen zu können, sie zu analysieren und daraus zu lernen. Man darf den gleichen Fehler nicht wiederholen. **Welche Art der Anerkennung schätzen Sie?** In meinem Betrieb sind das zufriedene Kunden, bei meiner jetzigen Funktion, die Wertschätzung von Seiten meiner Mitarbeiter und den Versicherten. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Von Bedeutung ist, sich eine breite humanistische Ausbildung zuzulegen, welche durch ein Studium ergänzt werden muß. Ich kann mir z.B. folgende Kombination gut vorstellen: Rechtswissenschaften, gepaart mit Informatik oder Betriebswirtschaftslehre. Großen Wert muß man auf Auslandserfahrung und Fremdsprachenkenntnisse legen. Wichtig ist es außerdem, sich Konsequenz und Durchsetzungsvermögen anzueignen. Man sollte auch beachten, daß modernste technische Mittel zwischenmenschliche Kommunikation nicht ersetzen können. **Ihre Ziele?** Gesund zu bleiben und privat das nachzuholen, was ich durch meine intensive berufliche Tätigkeit versäumt habe. **Ihr Motto?** „Sage nicht Bitte, dann brauchst du nicht Danke zu sagen", und „Unabhängigkeit hat oberste Priorität".

✱ Hauser Jörg

Steckbrief

Beruf: Akademischer Grafiker und Maler. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Siebdruck-Hauser GmbH., 1120 Wien, Längenfeldgasse 27. Geboren - Datum, Ort: 14. Dezember 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Matthias (1993). Eltern: Ruth und Kurt. Mitgliedschaften: Seit 25 Jahren Mitglied der Kammer der gewerblichen Wirtschaft Österreichs. Hobbies: Familie, Tennis, Jagd.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach bestandener Aufnahmeprüfung besuchte ich vier Jahre die Akademie der bildenden Künste, welche ich 1966 mit Diplom abschloß. In meiner ersten Anstellung war ich für neun Monate Drucker in einer Siebdruckerei. Es folgten 11 Monate als Grafiker bei der Firma Mosburger. Dort wurde ich im Druckbereich und in der Entwicklungsarbeit eingesetzt. Dazwischen malte ich immer wieder und erstellte grafische Entwürfe als Werbegrafiker. 1972 macht ich mich dann als „Ein-Mann Druckerei" selbständig. Im elterlichen Haus, mit einer selbst gebauten Vorrichtung zum Drucken, ohne finanzielle Unterstützung und ohne Eigenkapital. 1976 konnte ich mir eine gebrauchte Siebdruckmaschine leisten und bin mit meiner kleinen Druckerei in den 5. Bezirk, in die Stolberggasse, übersiedelt. Mein größter Auftrag war damals der Umschlag für das Pichler-Buch „Die Mondlandung". Nach weiteren zwei Jahren bin ich dann mit einem Angestellten in eine größere Räumlichkeit (120m²) in die Pilgramgasse umgezogen. 1980 folgte dann der Umzug in die Längenfeld-

gasse (600m²), inzwischen hatte ich auch einiges in die Technologie der Maschinen investiert. Mit meinen acht Mitarbeitern stellen wir Plakate, Aufkleber, Displays und jegliche gedruckte Werbung, hauptsächlich auf Kunststoff, her. Wir leisten das, was andere Druckverfahren nicht können, wie z.B. Glas-, Leder-, Stein-, Gummi- und keramische Siebdruckverfahren. Seit vielen Jahren erfreue ich mich sehr namhafter Kunden wie z.B. Mobil, BP, Eduscho, Salzburger Nachrichten, Presse, Standard, Werbeagenturen und auch Direktkunden. Bis heute erledige ich Akquisition, Kundenbetreuung und den gesamten kommerziellen Teil allein.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich in der Branche sehr bekannt bin und man mit schwierigen Dingen zu mir kommt. **Was ist ihr Erfolgsrezept?** Ausschließlich persönliches Engagement. Ich hatte kein Geld und mußte alles selbst machen. Ich kann jede Siebdruckmaschine auseinandernehmen und so zusammenstellen, daß sie wieder funktioniert. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Arbeiten und sich durchbeißen, ich habe mir alles selbst gelernt. Fehler analysiere ich, um daraus zu lernen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mit Freunden spreche ich nicht übers Geschäft. Sie sehen mich sicher als „bunten Hund", recht unkonventionell. Meine Mitarbeiter sehen mich als sehr kompetent an. Meine Frau arbeitet im Büro mit und trägt ganz wesentlich zum Erfolg bei. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie, mein Sohn gibt mir viel Kraft. Mich in der Natur z.B. bei der Jagd, zu bewegen, das bringt mir Energie, dort bin ich gern gesehener Gast, da ich fast nie schieße, sondern nur schaue. Ich bin sehr naturbezogen. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich habe vor, in den nächsten Jahren für die Firma einen Nachfolger zu finden. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Keinesfalls in der heutigen Zeit so anfangen wie ich, ohne Geld und richtige Ausbildung. Ich brauchte 15 Jahre um alles richtig zu lernen, diese Zeit hat man heute nicht mehr. Außerdem braucht man Durchhaltevermögen, einen langen Atem und einen breiten Rücken.

✱ Havlicek Adalbert

Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Adalbert Havlicek Bau- und Möbeltischlerei., 1050 Wien, Margaretengürtel 10. Geboren - Datum, Ort: 18. Februar 1951, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dorrit, geb. Grasl. Kinder: Michael, Cornelia, Stefanie und der kleine Daniel. Eltern: Elfriede und Adalbert. Besondere Vorfahren: Großvater Adalbert Havlicek gründete 1928 die Tischlerei. Mitgliedschaften: Mitglied des Pfarrgemeinderats Brunn am Gebirge. Hobbies: Malen, Radfahren, Fotografie, Skifahren, Surfen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da ich der Älteste von drei Geschwistern bin, war es für meinen Vater selbstverständlich, daß ich Tischler werde und die Firma übernehme. Ich absolvierte im väterlichen Betrieb die Lehre und legte 1968 die Gesellenprüfung ab. Es folgten einige Gesellenjahre, nach denen ich die Meisterprüfung ablegte und mich 1983 selbständig machte, nachdem ich meinem Vater die Firma abgekauft hatte.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Von anderen Menschen angenommen und anerkannt zu werden. Die Möglichkeit zu haben, mich selbst zu verwirklichen und daß ich das, was ich mir vorgenommen habe, auch schaffe. Geld spielt dabei eine untergeordnete Rolle. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Schon in der Lehrzeit war mir klar, daß mir dieser Beruf Freude bereitet. Dies allein ist jedoch nicht der Garant für Erfolg. Ohne handwerkliches Geschick, Kreativität und räumliches Vorstellungsvermögen könnte ich in meinem Beruf nicht gut sein. Dazu gehört außerdem eine Selbstüberwindung und die Bereitschaft, zeitlich flexibel zu sein, das heißt sich diesbezüglich nach den Kunden zu richten, diesen gegenüber freundlich und kompetent aufzutreten und vor allem zu Beginn der Selbständigkeit sehr viel zu arbeiten. Mit der Zeit lernte ich, mir meine Arbeit besser einzuteilen und mir dadurch mehr Freiräume zu schaffen, welche für mich sehr wichtig sind. Sie bedeuten nicht nur mehr Zeit für die Familie, sondern auch die Möglichkeit, mich mit Dingen, die mich außerhalb der Arbeit interessieren, zu beschäftigen und mich dabei auszuruhen. Ganz entscheidend ist hohe und möglichst zeitgerechte Qualitätsarbeit zu liefern. Sowohl was die Ausführung, als auch was das Material betrifft. Hiermit kann ich mich von anderen Mitbewerbern unterscheiden. Der Preis ist ebenfalls ausschlaggebend, aber nicht primär, und man muß lernen, „nein" sagen zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe Freude an dem, was ich tue, bin unabhängig und mit meiner finanziellen Situation zufrieden. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja, ich erhalte sie durch meine Kunden und dadurch, daß ich weiterempfohlen werde. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Ja, ich erfahre durch sie Rückhalt und Verständnis, und darüber hinaus ist meine Frau meine Ansprechpartnerin und mein Sohn ist jemand, mit dem ich sehr gut zusammenarbeite. **Ihr Erfolgsrezept?** Auf die Wünsche der Kunden einzugehen, dabei die eigene Linie nicht zu verlieren, ehrlich zu sein und vor allem Qualitätsarbeit zu liefern. Diese ist unerläßlich. **Ihr Lebensmotto?** Schön arbeiten und schön leben.

✱ Hebein Marga

Steckbrief

Beruf: Dipl. Masseurin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Fachinstitut Massage Marga Hebein., 2340 Mödling, Schillerstraße 43. Geboren - Datum, Ort: 12. März 1950, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Adolf. Eltern: Hermine und Anton. Hobbies: Lesen, in die Natur hinaus spazieren und Kräuter sammeln für Öle.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Fachschule für Damenkleidermacher in Mödling, praktizierte ich ein Jahr bei „Silhouette" auf der Kärntnerstraße und absolvierte dann 1969, die Meisterprüfung. Danach begann ich eine Kosmetik- und Message- Ausbildung, bei Frau Dr. Satzinger in der Lehargasse, im sechsten Bezirk, mit Diplomabschluß. Dann übersiedelte ich nach Hofgastein und arbeitete sieben Jahre als Masseurin bei meinem

Schwiegervater, der Arzt war. 1978 löste ich einen Gewerbeschein und war fortan selbständig. Ende 1978 kam ich zurück und eröffnete hier in Mödling dieses Massage Institut. In den folgenden Jahren folgten Spezialausbildungen in Lympfdrinage bei Dr. Fodder am Walchsee, Fußreflexzonen bei Frau Marquardt in Königsfeld (Deutschland), Physio-Akkupunkt-Therapie in Oldenburg (Deutschland), Tuina-Anmo (klassische chinesische Massage) bei Herrn Dozent Wolf, Reki-Ausbildung bis zum zweiten Grad in Wien. All diese Behandlungen gehören heute zur Ausbildung des Massageberufes, und werden von mir laufend angewandt. Außerdem habe ich mich auf Entschlackungspackungen bei Zellulitis spezialisiert, und versuche meinen Damen und Herren die Harmonie von Geist, Körper und Seele näher zu bringen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zufriedenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine persönliche Art und mein Können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich Leuten mit Problemen helfen kann, und sie mich wissen lassen, daß es ihnen nach meinen Behandlungen wesentlich besser geht. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nachdem ich mir einen Stammkundenkreis aufbauen konnte, das waren hier in Mödling drei Monate, dann war ich ausgebucht. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Von Gastein wieder hierher zurückzukommen. Erstens ist das finanzielle Potential ein anderes und das „Gesundheitsumdenken" hatte bereits begonnen, Wohlbefinden wurde Geld wert. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ja, nach gesundheitlichen Problemen, aber da mein Beruf mein Hobby ist, habe ich mich gerne zum Weitermachen aufgerungen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Der Pfusch und die Kurz,ausbildungen. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Zirka drei Wochen, und ich lese sehr viel Fachliteratur. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man kann nur mit den besten Ausbildungen bestehen. Fachliche Qualifikation erlangen, für Flexibilität in der Arbeitszeit sorgen, und am Laufenden bleiben, so heißt die Devise. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meinen Job mit viel Kreativität, Freundlichkeit und auch Zeit für meine Kunden, weiter auszuüben.

✱ Heidecker-Nolz Angelika Mag.

● Steckbrief

Funktion: Marketingmanager. Tätig bei: OMV AG Marketing Österreich Verkaufsprogramme Lubricants., 1020 Wien, Lassallestraße 3. Geboren - Datum, Ort: 15. Dezember 1965. Hobbies: Oper, Reisen und andere Kulturen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Von 1979 bis 1984 besuche ich die Handelsakademie und anschließend begann ich mit dem Studium der Handelswissenschaften an der Wiener Wirtschaftsuniversität, die Sponsion erfolgte 1989. Meine berufliche Karriere begann im November 1989 als Revisionsassistentin bei einer Wirtschaftsprüfungskanzlei. Von Oktober 1991 bis Dezember 1992 war ich als Support Manager (Sales & Marketing) bei der Lauda Air tätig. Die nächsten zwei Jahre verbrachte ich bei der Coca-Cola GmbH, in Wien, als Marketing Assistent. Mit dem Bereich Marketing und Public Relations beschäftigte ich mich im Zeitraum März 1995 bis November 1995 bei der Firma OTIS GmbH in Wien. Im Dezember 1995 trat ich in die OMV AG als Marketing Manager Ausland und OMV Card ein, von Oktober 1997 bis September 1999 war ich in Karenz und seit Oktober 1999 bin ich als Marketing Manager Lubricants tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, wenn ich Feedback bekomme, das heißt, daß meine Aktivitäten angenommen worden sind. Marketing ist Support für den Verkauf. Auch wenn ich nicht direkt im Verkauf bin, versuche ich immer sehr nah am Kunden zu sein. Ich betreibe Marketing nicht im gläsernen Turm, sondern bin vor Ort tätig. Dazu bedarf es neben Fachwissen, daß man ein „Helfersyndrom" besitzt und Menschen wirklich mag. Weiters, daß man sich der „Tools" bedient, welche seit Jahrzehnten Gültigkeit haben, allerdings sind sie verfeinert worden. Ebenso benötigt man für diesen Job Talent, lernen kann man alles, aber Talent gehört dazu. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sicher meine Neugierde. Mein Motto lautet: Die einzige Konstante in meinem Leben ist die Veränderung", und dies lebe ich auch. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe mich immer gefragt, was macht mir Freude, und somit bin ich auf den Bereich Marketing und Verkauf gekommen. Wichtig war dabei, daß ich auch über den eigenen Tellerrand geblickt habe. Ebenso zählte für mich, daß ich nicht primär reagiere, sondern agiere – was für ein erfolgreiches Marketing von eminenter Wichtigkeit ist. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Fortbildung ist ein großes Thema für mich. Unser Unternehmen hat ein ausgezeichnetes Fortbildungsprogramm, welches seinesgleichen sucht. Ich besuche pro Jahr ca. drei Seminare, welche maximal drei Wochen dauern. Wichtig ist für mich dabei, daß diese Seminare mit einem Feedback schließen, das heißt, ideal ist, wenn nach einiger Zeit der Praxis eine Feedbackrunde stattfindet. Von Coachingprozessen halte ich mehr als von Seminaren, wo man bei der Weiterentwicklung „begleitet" wird. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Für einen Universitätsabsolventen ist es von Vorteil, wenn er neben dem Studium bereits die Praxis kennenlernt. Wenn das Interesse für Marketing vorhanden ist, sollte frühzeitig begonnen werden die Praxis in einer kleineren Werbeagentur oder in einem kundenorientierten Unternehmen wie beispielsweise einem Reisebüro kennenzulernen, denn Erfahrung ist ein wesentlicher Punkt für diesen Job. Leider ist unser Erziehungsmodell darauf ausgerichtet, möglichst keine Fragen zu stellen, und Fragen sind „das Um und Auf", vor allem im Marketing und Verkauf. Dies ist der Schlüssel zum Erfolg.

✱ Heidl Wilhelm

● Steckbrief

Beruf: Bäckermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Wilhelm Heidl Brot und Feinbäckerei., 2325 Himberg, Hauptstraße 7; 2325 Velm, Velmerstraße 57. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1949, Himberg. Familienstand: Verheiratet mit Waldtraud. Kinder: Michaela (1974) und Wilhelm (1977). Eltern: Marianne und Wilhelm. Mitgliedschaften: Ausschußmitglied der Wirtschaftskammer Niederösterreich, Bezirksinnungsmeister des Bezirks Schwechat für Bäcker, Geschäftsführender Gemeinderat der Marktgemeinde Himberg. Hobbies: Reisen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Bäckerlehre im mütterlichen Betrieb, den mein Großvater 1905 gründete, machte ich nur noch ein Gesellenjahr. Da mein Vater frühzeitig starb und meine Mutter einstweilen Dispens hatte, absolvierte ich in kurzer Zeit die Meisterprüfung. 1968, mit 18 Jahren, war ich der jüngste Bäckermeister Europas. Schon 1966 wurde das Haus weggerissen und wieder ganz neu aufgebaut. 1971 renovierten wir die Bäckerei und erweiterten unser Geschäft um den Trafikbereich. Außerdem führen wir Obst-, Gemüse und Wurstwaren. 1981, als meine Mutter in Pension ging, übernahm ich den Betrieb. Nach der Übernahme vergrößerte ich die Bäckerei im Hof, um zwei Räume und einen zweiten Backofen. 1991 eröffneten wir das Filialgeschäft in Velm, welches gleichzeitig auch eine Posthilfestelle ist. 1997 erneuerten wir in Himberg das Geschäft, wir sind ein moderner Gemischtwarenhandel, mit hauseigener Bäckerei. Schon seit meiner Lehrzeit beliefere ich ca. 150 Kunden und die Filiale täglich mit frischem Gebäck, früher noch mit dem Rad. Zur Zeit faxen jeden Morgen acht Himberger Betriebe ihre Frühstückswünsche, die auch von mir ausgefahren werden. In den beiden Geschäften und in der Bäckerei beschäftige ich zur Zeit acht Mitarbeiter. Eine davon ist meine Frau, die für den Einkauf zuständig ist. Seit September 2000 führt mein Sohn den Bäckereiproduktionsbetrieb, er besitzt sämtliche Gewerbeberechtigungen und ist auch Konditormeister.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Befriedigung, mein Geschäft immer weiter ausgebaut zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das tägliche Ausliefern des Gebäcks. Es ist jeden Morgen ein Kampf gegen die Zeit, denn eine Viertelstunde später muß der Kunde oft schon weg sein. Also ist es auch Verläßlichkeit, die den Ausschlag gab. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich alles erarbeitet habe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es gab nie Bedenken. Als ich mit sieben Jahren zur Schule ging, nahm ich am Weg schon Gebäck zur Auslieferung mit, ich hätte mir nichts anderes vorstellen können. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1971 der Umbau, die volle Größe des Ausbaus schien damals zu ehrgeizig, erwies sich aber bereits nach zwei Jahren als richtig. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Bei uns ist komplettes Umdenken angesagt, die Produktion gehört abgestimmt. Wir Bäcker müßten meiner Meinung nach, näher zusammenrücken, wenn wir überleben wollen. Starke Konkurrenz sind Tankstellen und Großmärkte.

Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein? Wenn er den Willen hat, dann wird er es schaffen, sympathisch muß er mir schon sein. Ich habe schon junge Menschen mit weniger guten Zeugnissen eine Chance gegeben und hatte Glück damit. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als harter Chef mit weicher Schale. **Ihr Vorbild?** Meinen Großvater mütterlichseits, er war Landwirt und hat aus nichts eine große Landwirtschaft erwirtschaftet. Er war ein überall geachteter Mensch. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir, daß die Bäckerei an die nächste Generation übergeht.

✶ Heiduk Friedrich

Steckbrief

Beruf: Gärtner. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gartengestaltung Heiduk Friedrich., 2500 Baden, Friedhofstraße 4; Trimplinggasse 15. Geboren - Datum, Ort: 31. Mai 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Jutta, geb. Kerschner. Kinder: Thomas und Andrea. Eltern: Friedrich und Elfriede. Mitgliedschaften: ÖGV Bad Vöslau. Hobbies: Hund, Fischen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Friedhofsverwalter.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die Gartenbaufachschule in Langenlois, arbeitete anschließend vier Jahre in der Stadtgemeinde Baden als Gärtner und leistete meinen Präsenzdienst ab. Während dieser Zeit wurde mir klar, daß ich nicht länger als Dienstnehmer arbeiten wollte, also sparte ich fleißig, kaufte mir mit 22 Jahren einen gebrauchten Pritschenwagen und Maschinen und machte mich in der Gartengestaltung selbständig. Ich nahm zusätzlich Schneeräumarbeiten an, begann 1988 gleichzeitig mit meiner Tätigkeit als Friedhofsverwalter und übernahm schließlich die Friedhofsgärtnerei. Mein Arbeitsschwerpunkt ist aber nach wie vor die Gartengestaltung.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich das, was ich mir vornehme zu erreichen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zunächst mein Wille zum Erfolg. Ich setze mir immer klare Ziele: Ich verliere sie nicht aus den Augen und versuche mit großer Konsequenz aber auch Flexibilität zu erreichen. Sicher trägt auch Glück zu meinem Erfolg bei. Ich denke, es war wesentlich, meine Chancen zu erkennen und zu ergreifen, zudem verfüge ich über ein gewisses Organisationstalent. Wesentlich für meinen Erfolg sind meine sehr gute technische Ausrüstung und ordentlich gepflegte Fahrzeuge, die ja auch Werbeträger sind. Ich bin der Ansicht, daß man mit einem Minimum an Aufwand ein Maximum an Erfolg erzielen kann und glaube, daß Zufriedenheit zu Stagnation führt. Da Gartengestaltung Saisonarbeit ist, war es nötig, für die übrige Zeit des Jahres Arbeit zu finden um Leerläufe zu vermeiden. Ich fand mit der Schneeräumung eine ideale Nische, in der ich die vorhandenen Maschinen etwas modifiziert einsetzen kann. Vor allem lege ich großen Wert auf zeitgerechte und ordentliche Arbeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe schon einiges erreicht. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Bei der Übernahme des Betriebs gab es große Schwierigkeiten, die ich nur unter enormem Arbeitseinsatz und persönlichem Verzicht meisterte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In der Gärtnerei ist die Konkurrenz aus dem Ausland mit ihrer Preisgestaltung sicher ein Problem. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich beschäftige derzeit ca. 15 Mitarbeiter und hätte gerne Mitarbeiter mit entsprechendem Fachwissen, die arbeitswillig und pünktlich sind. Es ist jedoch äußerst schwer, wirklich gute Fachkräfte zu bekommen. Ich beschäftige neben meinem Obergärtner noch einige Gärtner und angelerntes Personal, bei letzteren ist mir die Bereitschaft zum Lernen wesentlich. **Welche Ziele ha-**

„...es war wesentlich, meine Chancen zu erkennen und zu ergreifen.“

ben Sie sich gesteckt? Ich möchte meine Firma noch gerne weiter ausbauen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Man lebt nur einmal. Es ist schade um die Zeit, die man „ungelebt" verbringt. Dazu gehört eine gute Zeiteinteilung, damit man die Dinge tun kann, die einem Freude bereiten.

✱ Heilos Franz

„Bete, arbeite und vergiß das Leben nicht!"

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tischlerei Franz Heilos Möbel - Türen - Standuhren., 3253 Bergland, Henning 48. Geboren - Datum, Ort: 26. Juli 1959, Ybbs an der Donau. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Martin (1982), Elisabeth (1985), Sabine (1986), Andreas (1988) und Verena (1993). Eltern: Johann und Aloisia. Hobbies: Kirchenchor, Uhren, Wandern, Spazierengehen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volks- und Hauptschule sowie des Polytechnischen Lehrgangs in Ybbs an der Donau erlernte ich den Beruf des Tischlers und schloß die Facharbeiterprüfung 1977 ab. Nach weiteren zwei Praxisjahren absolvierte ich den Präsenzdienst, wechselte meinen Arbeitgeber, belegte den Kurs zur Meisterprüfung für das Tischlergewerbe im WIFI St. Pölten und wurde am 9. April 1981 zum Meister ernannt. Nach weiteren fünf Jahren, am 18. September 1986, meldete ich das Tischlergewerbe an und eröffnete nach einjähriger Bauzeit (Wohnhaus und ca. 230m² Werkstatt) am 17. August 1987 am hiesigen Standort in Henning meinen Tischlerbetrieb. Im ersten halben Jahr arbeitete ich alleine, wobei ich von meiner Frau von Beginn meiner Tätigkeit an administrativ unterstützt wurde. Anfang 1988 stellte ich den ersten Facharbeiter ein und 1989 den ersten Lehrling. Der Kundenstock setzte sich aus privaten Kunden und aus Gewerbetreibenden zusammen, wobei diese vorwiegend aus dem näheren geographischen Umfeld kamen. Mein Dienstleistungsangebot umfaßt Innenausbau, Renovierungsarbeiten, Herstellung von Haustüren, Küchen nach Maß, etc. Durch Mundpropaganda gewann ich rasch den Ruf als Qualitätstischler, der erstklassige und hochwertige Produkte herstellt und ausführt. Den Zubau zur Werkstätte stellte ich in den Jahre 1992-1993 fertig. Ich erweiterte den Mitarbeiterstab und behielt meine qualitative Produktionslinie bis heute bei. Auch spezialisierte ich mich auf sehr kreative Möbelgestaltungen, wie ausgefallene Modelle von Pendel- und Standuhren. Großen Wert lege ich auch auf eine Materialkombination von Holz, Glas, Stein und Edelmetall bei Türen und Möbeln. Auch beraten wir unsere Kunden bezüglich der Raumgestaltung etwa hinsichtlich Fußbodenbelag, Wandbemalung und Beleuchtungsmodellen. Seit einiger Zeit betreibe ich zusätzlich Handel mit Möbeln, Fenstern und Türen, die von Tischlerkollegen hergestellt werden. Die Werbung wird vom Firmenteam selbst gestaltet, indem eigene Photoalben erstellt werden. Eine meiner Verkaufsstrategien ist es, dem Neukunden die vom Betrieb bereits angefertigten Möbel und Einrichtungsgegenstände bei früheren Kunden vor Ort zu zeigen (deren Einwilligung vorausgesetzt). Der Maschinenpark wird laufend am modernsten Stand gehalten und im großen und ganzen möchte ich sagen, daß ich der weiteren Entwicklung des Unternehmens mit Zuversicht entgegensehe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich für meine Leistung honoriert werde und dadurch die Existenz meiner Familie sichern kann, habe ich Erfolg. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich gehe intensiv auf die Wünsche meiner Kunden ein und plane gemeinsam mit ihnen das Projekt ihrer Vorstellungen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich handle gemäß unserer Firmenmottos, die lauten: „Ihre Träume und Wünsche - unsere Erfahrung und Ideen. Gemeinsam verwirklichen wir sie. „Wohnen- ein Erlebnis der besonderen Art". Durch meine Kreativität kann ich diese Philosophie sehr erfolgreich umsetzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich schon, ich bin zufrieden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste Entscheidung war sicherlich mein Weg in die Selbständigkeit. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich angesehen?** Ich werde von meiner Familie als erfolgreich angesehen. Die Mitarbeiter sehen, daß ich ständig in den Betrieb investiere. Mein Freundeskreis ist ein sehr beständiger und ich glaube schon, daß man mich als erfolgreich sieht. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld beim Erfolg?** Meine Frau ist für den administrativen Bereich zuständig, mein Sohn hat ebenfalls die Tischlerlehre abgeschlossen. Da die Qualität meiner Produkte zu einem großen Teil von meinen Mitarbeitern abhängig ist, sind diese für den Erfolg meines Unternehmens sehr wichtig. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wir bieten Schnuppertage für Lehrlinge, nnschließend führe ich gemeinsam mit meiner Frau und ich ein Gespräch mit dem Bewerber, um seine Einstellung zum Beruf und seine Teamfähigkeit herauszufinden. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Wir bieten ein sehr familiäres Betriebsklima sowie gute Bezahlung und übertragen unseren Mitarbeitern ein hohes Maß an Selbständigkeit. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Firma genießt einen sehr guten Ruf, ich werde sowohl von meinen Kunden als auch von der Gemeinde geschätzt und anerkannt. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Für mich bedeutet eine Niederlage, nach einer guten Planungsphase einen Auftrag doch nicht zu bekommen. **Wie gehen Sie damit um?** Ich analysiere die Situation und gehe das nächste Mal anderes vor. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Partnerschaft, dem Familienleben, aus dem Glauben an Gott und dem Gebet. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, weiterhin erfolgreich und gesund zu bleiben und die Firma weiterzuführen wie bisher. **Ihr Lebensmotto?** Bete, arbeite und vergiß das Leben nicht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß Mensch bleiben und vor allem lernen, zuzuhören.

✱ Heimhilcher Renate

● Steckbrief

Funktion: Prokurist. Tätig bei: Multi Marking Oswald Heimhilcher & Co., 1110 Wien, Ewaldgasse 7. Geboren - Datum, Ort: 7. August 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Oswald. Kinder: Martin (geboren 1969) und Clemens (geboren 1972). Ehrungen: Staatliche Auszeichnung für das Unternehmen: Bundesadler. Mitgliedschaften: Wirtschaftsbund. Hobbies: Beruf, Musik, Reiten.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Beendigung der Handelsschule hatte ich das Glück, in einer Großfirma angestellt zu werden, wo ich sehr viele Stationen durchlief und eine gute Position inne hatte. In dieser Zeit heiratete ich, bekam mein erstes Kind und beendete nach etwa zehn Jahren meinen Job. Nach meinem zweiten Kind begann ich, nebenbei in der Firma meines Mannes mitzuarbeiten und als meine Kinder schließlich die Mittelschule besuchten, stieg ich 1973 voll in das Unternehmen ein. Heute bin ich sowohl für die Buchhaltung als auch für Kundenkontakte zuständig und habe die Einzelprokura inne, weiters bin ich im Ausschuß des Gremiums für Spielwarengroßhandel der Wirtschaftskammer, seit August 2001 zudem Ombudsfrau bzw. Wellness-Beraterin der Seniorenwohnanlage der Wiener Kaufmannschaft. Das Unternehmen beschäftigt sich einerseits mit Papier- und Schreibwaren, und zweitens mit Beschriftungen und Gestaltungen von Papier, Etiketten und Schildern, etc. Zu unseren Kunden zählen sowohl der Papiereinzelhandel als auch die Industrie. Dabei liegt der Schwerpunkt auf dem österreichischen Raum, wiewohl wir auch einige Kunden aus dem europäischen Ausland betreuen. Derzeit beschäftigen wir etwa 25 Mitarbeiter.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich setze Erfolg mit innerer Zufriedenheit gleich, die ich empfinde, wenn ich Freude an meiner Arbeit habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr dynamischer Mensch. Wenn es irgendwo Probleme gibt, jammere ich nicht, sondern kremple selbst die Ärmel hoch, um daran zu arbeiten. Ich habe eine positive Lebenseinstellung und bin bereit, im ganzen Unternehmen an allen Arbeiten mitzuarbeiten, weil ich Spaß an meiner Tätigkeit habe. Eine meiner wesentlichen Stärken ist mein Organisationstalent. Ich habe sehr vielfältige Interessen und bin sehr weltoffen. Unser Unternehmen zeichnet sich durch Flexibilität und Schnelligkeit aus, viele unserer Kunden sind uns seit Jahrzehnten treu, weil sie neben der Qualität die persönliche Betreuung in unserem Betrieb schätzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich empfinde meinen Erfolg als unspektakulär, bin aber glücklich über die gesunde Balance von Familie, Beruf und Freizeit, die ich in meinem Leben schaffen konnte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Problem in unserer Branche ist das Schrumpfen des Papiereinzelhandels. Dies betrachte ich aber als unvermeidlichen Zug der Zeit, mit dem wir wohl leben müssen. Wenn die älteren Betreiber solcher Geschäfte in Pension gehen, gibt es meist keine Nachfolger mehr. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich setze in jedem Fall Fleiß, Zuverlässigkeit, Einsatzfreude und Pünktlichkeit voraus, darüber hinaus schätze ich ein persönliches und gutes Verhältnis zu meinen Mitarbeitern. In unserem Betrieb herrscht ein sehr familiäres, herzliches Klima, weil ich mir langfristige Zusammenarbeit wünsche. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Erfolg beginnt bei der Ausbildung, sie ist die nötige Basis, die man heute einfach braucht. Weiters muß man fleißig sein, und soll nicht am Beginn eines Arbeitsverhältnisses danach fragen, wieviel Freizeit man haben wird. Wir leben nun einmal in einer Leistungsgesellschaft; wer Leistung erbringt, wird auch die finanziellen Früchte dafür ernten. Manchmal braucht man aber auch einfach Glück beziehungsweise günstige Konstellationen, die man erkennen muß. Frauen mit Kindern, die ihre Aufgabe nicht allein darin sehen, Hausfrau und Mutter zu sein, rate ich, den Anschluß nicht zu versäumen und sich eine Beschäftigung zu suchen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, in Zukunft mehr Freizeit und somit mehr Zeit für meine Hobbys zu haben. Deshalb möchte ich mich in Zukunft in der Firma etwas zurückzunehmen, und habe meinem älteren Sohn bereits einen Teil meiner Aufgaben übertragen.

✶ Heindl Erich

Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Original Wiener Palatschinken Kuchl & Pfandl, Schubert Gastronomie GmbH., 1010 Wien, Köllnerhofg. 4. Geboren - Datum, Ort: 6. Dezember 1956, Wien. Kinder: Anja (1986). Eltern: Walter und Maria. Besondere Vorfahren: Eltern - Firmengründer der Süßwarenfabrik „Heindl". Mitgliedschaften: Wirtschaftsbund, Admira. Hobbies: Beruf, Tennis.

HEINDL'S PALATSCHINKEN PFANDL

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mit 19 Jahren beendete ich nach der Handelsschule die Lehre im elterlichen Betrieb als Bonbon- und Konfektmacher mit Erweiterung auf Zuckerbäcker. Am Ende meiner Lehrzeit eröffnete ich ein Süßwarenfachgeschäft und mit 21 die erste „Palatschinken Kuchl" am Naschmarkt. 1985 erwarb ich an meinem jetzigen Standort ein Buchgeschäft und wandelte es - nach Verkauf meines ersten Geschäftes - zur „Palatschinken Kuchl" um. 1988 erweiterte ich auf In-Restaurant und dieses änderte ich 1996 auf das heutige „Palatschinken Pfandl". Nebenbei führte ich ein Brötchengeschäft und eine Jugenddisco, kam aber immer wieder auf das Stammhaus zurück.

Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich machte einen riskanten Schritt indem ich ein Konzept - das elf Jahre gewachsen war - von einem Tag auf den anderen veränderte. Schlußendlich wurde es aber für den Gast viel interessanter. Ich denke ich bin erfolgreich, weil ich mich traue etwas zu verändern. Ich entdeckte eine Nische und achte in meinen Lokalen sehr auf ein gesundes Preis-Leistungsverhältnis. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Ideen, die ich früher verfolgte - ständig etwas Neues zu tun - stehen jetzt im Hintergrund, obwohl ich gerne die Größe des Lokals noch verändern möchte. Ein sehr wichtiges Ziel ist für mich, neben dem was ich ausübe, mein Wissen zur Verfügung zu stellen - ich würde gerne jungen Unternehmern helfen, ihre Ideen umzusetzen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ausschlaggebend für Erfolg ist der richtige Standort und ausreichendes Eigenkapital. Sehr wichtig ist es auch, sich nicht von Banken abhängig zu machen. Man darf eine Tätigkeit nie des Geldes wegen ausüben - so wird man ganz sicher nicht erfolgreich - man muß es aus Spaß machen. Nach einer Niederlage sollte man sich selbst nie aufgeben, sondern am eigenen Selbstbewußtsein arbeiten - sich aber dafür Zeit geben. Um erfolgreich zu werden, sollte man 80 Prozent dessen, was einem „eingeflüstert" wird vergessen und nur die verbleibenden 20 Prozent von Vertrauten anhören und darüber nachdenken. Dann die Idee sehr oft durchdenken, bevor man sie verwirklicht. Wichtig erscheint mir auch der Zugang zum eigenen Unterbewußtsein. **Ihr Lebensmotto?** Immer zu seiner Familie zu stehen.

✱ Heinemann Christa

● Steckbrief
Funktion: Geschäftsführende Obfrau. Tätig bei: Österreichisches Hilfswerk für Taubblinde und hochgradig Hör- und Sehbehinderte., 1100 Wien, Humboldtplatz 6. Geboren - Datum, Ort: 18. Januar 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Peter. Kinder: Ursula und Michael. Hobbies: Gartenarbeit, Lesen, Brasilien als Land und deren Menschen. Sonstige Tätigkeiten: Geschäftsführerin des ÖHTB-FACHWERK sowie von den folgenden Firmen: FACHWERK Errichtung und Betreibung von Wohnungs- und Arbeitsstätten gemeinnützige GmbH, ÖHTB-FAHRTENDIENST gemeinnützige GmbH.

● Karriere
Wie war Ihr Werdegang? Kauffrau, danach Familiengründung. Bedingt durch das Schicksal meines Sohnes Michael (er kam taubblind zur Welt) gründete ich damals mit meinem Mann, betroffenen Eltern, Lehrern und Freunden das Österreichische Hilfswerk für Taubblinde und hochgradig Hör- und Sehbehinderte, kurz ÖHTB genannt. Es galt damals eine schwere Zeit durchzustehen. Die Gründung des Vereines half uns, nicht isoliert und allein zu sein. Wir sahen, daß andere Menschen die selben Probleme hatten. Damals war noch die Berührungsangst vor behinderten Menschen sehr groß. Mittlerweile ist mehr Akzeptanz aus der Bevölkerung zu spüren. Unseren Verein gibt es nun schon fast 20 Jahre und wir konnten vielen Menschen mit Behinderungen durch das Angebot unserer speziellen Betreuung helfen. Ein Vertrag mit den Sozialträgern dieses Landes sichert uns die Basis als Wirtschaftsbetrieb.

● Zum Erfolg
Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Da ich gerne im Garten arbeite, ist es das Säen und Ernten. Dazwischen möchte ich es gerne wachsen sehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich würde sagen ja, weil ich durch meine Zielstrebigkeit und Ausdauer im Leben auch anderen Menschen doch einiges ermöglichte. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Nicht lockerlassen und nicht aufgeben! **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Aus meiner damaligen Mutlosigkeit etwas zu tun um meinem Sohn eine lebenswerte Zukunft zu ermöglichen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Zielstrebigkeit! Die Vorarbeiten zur Anmeldung des Vereines ÖHTB haben mir persönlich Anerkennung, bei Behörden und Ämtern aber auch bei befreundeten Organisationen, gebracht. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** „Du kommst überall durch", sagte schon meine Mutter; durch meinen Willen und die „Sturheit des Steinbocks". Mittlerweile kann ich ihr das glauben. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nein, die hat sich alleine aus der Situation mit unserem Sohn ergeben. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Durch die Mitarbeit meiner Familie im Verein werden die Erfolge natürlich transparent. Bei meinen MitarbeiterInnen ist es so, daß ich als Chefin mich bemühe, ihnen als Kollegin zu begegnen. Dadurch, daß sich ein Teil meines Freundeskreises mit unserer Arbeit in der sozialen Integration identifiziert, sehen sie den Erfolg und können daran teilhaben. **Spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Die Familie spielt eine ganz wichtige Rolle und die MitarbeiterInnen sowieso, denn ohne eine aktive Mitarbeit könnte es nicht funktionieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen Fachkompetenz besitzen und die Chemie muß stimmen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Durch interne Einschulung und Weiterbildung. Meine Türe ist für jeden für ein persönliches Gespräch offen. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Grundsätzlich ja. Im Rückblick und in der Analyse werden Niederlagen transparenter, außerdem gibt es mir die Möglichkeit Niederlagen aufzuarbeiten und entstandenen Schaden, welcher Art immer, durch Intelligenz in einen Nutzen umzuwandeln. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Behutsam, beobachten Sie eine Schnecke, sie zieht sich bei unerwünschter Berührung sofort in ihr Haus zurück und wartet ab. Nach einiger Zeit streckt sie ihre Fühler wieder aus. Das bin ich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Budget wird nicht größer, aber immer mehr Menschen mit Behinderung bedürfen einer Betreuung. Die Menschen werden heute älter als früher, und langsam macht man sich darüber Gedanken. Es wäre aber an der Zeit etwas für alle Menschen mit Behinderung zu tun. **Wie sehen Sie Ihre Position in Ihrer Branche?** Als Mitstreiter mit den zwei großen Organisationen (Jugend am Werk und Lebenshilfe Österreich), aber auch den kleineren, um etwas durchzusetzen. **Wie leben Sie mit dem Mitbewerb?** Durchaus im positiven Einvernehmen, aber auch im Konkurrenzkampf. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Kraft kommt aus der Beobachtung der Natur. Außerdem möchte ich mit meinen Augen auch für meinen taubblinden Sohn Michael sehen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja und dies tut auch gut. Seitens des Landes ist mein Name bei Problemstellungen immer gefragt. Dies ehrt mich. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Durch die allgemeine Anerkennung wird die geleistete Arbeit positiv gewertet. **Ihr Lebensmotto?** Ein Licht bist Du, sorge daß es brennt. Gemeinsam sind wir stark! **Haben Sie Vorbilder?** Ich verehre Albert Schweitzer, weil er eine hohe soziale Einstellung hatte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sich für einen Beruf zu entscheiden und diesen auch abzuschließen. Toleranz allen Menschen gegenüber zu üben!

✱ Heinz Elfriede

● Steckbrief
Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Haarmonie Naturfrisör Elfriede Heinz., 2340 Mödling, Hauptstraße 46. Geboren - Datum, Ort: 20. September 1970, Wien. Eltern: Josefa und Alois. Schöpferische Akte: Fachartikel in der hauseigenen Zeitschrift „Naturgemäß leben". Hobbies: Beruf, Sport.

● Karriere
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Friseurlehre war ich noch kurze Zeit in zwei anderen Betrieben und für fünf Jahre im 10. Bezirk, in einem Salon als Gesellin tätig. Danach wechselte ich in ein Friseurgeschäft in den 14. Bezirk. Nach einem Jahr

bekam ich mehrere Allergien und dachte schon, daß ich meinen Beruf aufgeben muß. Da bekam ich die Möglichkeit mich als Naturfriseur umzuschulen. Die Umschulung fand in Wien statt, und bereits im Oktober 1999 arbeitete ich bei der Firma Haarmonie-Naturfriseur in Mödling. Durch glückliche Umstände konnte ich diesen Franchisebetrieb im April 2000 übernehmen. Ich beschäftige drei Mitarbeiterinnen und arbeite selbst mit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Leute glücklich zu machen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Energie, mein starker Wille und meine Überzeugung, daß kein noch so teures Mittelchen über die Naturpflege geht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mein Ziel, selbständig zu sein, erreicht habe. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1998/99 war ich sehr unglücklich und verzweifelt mit meinen Ausschlägen. Die Entscheidung, nur die Chemie und nicht den von mir geliebten Beruf an den Nagel zu hängen, war eine gute Idee. Meine Allergien haben mich zum Beruf des Naturfriseurs gebracht - heute bin ich froh darüber. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon vor der Übernahme, sicher durch meine Begeisterung, mit der gefahrlosen Natur zu arbeiten, sonst hätte ich das Geschäft gar nicht genommen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen der Natur offen gegenüber stehen und ein besonderes Gefühl für Menschen haben. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Kollegin, denn ich arbeite mit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Daß der Naturfriseur nicht als eigenständiger Beruf anerkannt wird, meine Lehrlinge müssen in der Berufsschule mit Chemie hantieren. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Die Zeit, der immer schwerer werdenden Allergien war eine solche. Ich war sehr dankbar für die Möglichkeit, doch weiter im Beruf bleiben zu können. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka fünf Wochen im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Auf die Natur zu achten. Wer die Natur erhalten will, muß etwas dafür tun. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Noch mehr Kunden von der Natur und von der gesünderen Art und Weise, sich schön und wohler zu fühlen, zu überzeugen.

✱ Heißenberger Christoph Dr.

● Steckbrief

Funktion: Country Manager Österreich. Tätig bei: Mondial Assistance Group., 1070 Wien, Mariahilfer Straße 20.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura 1985 und nach absolviertem Präsenzdienst studierte ich bis zum Abschluß Ende 1990 an der Wirtschaftsuniversität Wien. Im März 1991stieg ich bei der Nordstern Colonia Versicherung im Bereich Systementwicklung ins Berufsleben ein und wechselte dann nach zwei Jahren in den Bereich Produktmarketing, wo ich als Produktmanager für die konzeptionelle Gestaltung von Autoversicherungen zuständig war. Nach weiteren zwei Jahren wagte ich den Schritt in den Verkauf und war für die Gebiete Burgenland und Niederösterreich Süd für den selbständigen Agenturvertrieb verantwortlich. Ich erwarb so zwar Erfahrungen in allen Bereichen eines Versicherungsunternehmens, sah aber nach sechs Jahren in diesem Unternehmen keine weiteren Perspektiven. Also sondierte ich den Markt und trat 1997 die Stelle als Geschäftsführer der Elvia Assistance GmbH an, die zu diesem Zeitpunkt als Tochterunternehmen der Elvia Reiseversicherung neu gegründet worden war. Da heute beide Unternehmen unter einem Dach agieren, übernahm ich als ein Mitarbeiter der Stunde Null die Geschäftsführung zunächst der Assistance GmbH und nach zwei Jahren auch die der Versicherungsgesellschaft. Neben meinem Beruf habe ich das Doktoratsstudium absolviert und promovierte 1993. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir bieten zwei Produkte über drei Vertriebsschienen an. Einerseits verkaufen wir Reiseversicherungen, also Gepäckversicherungen und medizinische Versorgung im Reisefall, vorwiegend über die Tourismusbranche. Andererseits bieten wir auch technische Versicherungen, also Pannenhilfe für Autos an, die wir als Zusatzbausteine über Autoversicherer vertreiben. Um medizinische Assistance betreiben zu können, bedarf es ebenso einer permanent besetzten Zentrale mit Telefon- und Computermitarbeitern, wie im Bereich der technischen Assistance. Diese gemeinsame Nutzung verbessert natürlich nicht nur die Rentabilität der Anlage, sondern impliziert auch die Möglichkeit eines Kombinationsangebotes gegenüber den Kunden. Unsere dritte Vertriebsschiene ist die Automobilindustrie, die unsere Mobilitätsgarantien mit jedem Neuwagen verkauft. Sie sichert das Abschleppen des Kundenwagens bei Pannen zu den verschiedenen Werkstätten und Diensten. Wir sind im Bereich der Reiseversicherungen österreichweit tätig und im Bereich der Assistanceleistungen gleichzeitig auch Plattform für Osteuropa, speziell für Ungarn und jene Länder, in denen wir keine eigenen Niederlassungen führen.

● Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg verantwortlich? Ich arbeite und bewege mich in einem Umfeld, in das ich selbst gut passe und in dem ich mich wohlfühle. Ich besitze Teamgeist, gesunden Ehrgeiz und Fleiß. Das hilft mir, meine Ziele auch zu erreichen. Ebenso hilfreich sind mein rationales Denken und meine ausgeprägte Zielstrebigkeit. Das Unternehmen selbst ist erfolgreich, weil bei uns wirklich gute Leute arbeiten. Dabei ist uns im Unternehmen der Mensch als Persönlichkeit wichtig. Meine Mitarbeiter haben Vertrauen zu mir, die Kunden haben Vertrauen zu unserem Unternehmen und zu uns als Team. Wir haben die richtigen Leute an den richtigen Positionen sitzen, und das macht uns als Einheit stark. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolgreich bin ich, wenn ich mit mir und meinem privaten wie auch beruflichen Leben zufrieden bin und aufgrund dieser Zufriedenheit positive Leistungen erbringen kann. Dies spiegelt sich in zufriedenen Mitarbeitern, zufriedenen Kunden und einer zufriedenen Familie wider. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** In meiner Definition von Erfolg und im Vergleich zu anderen Personen in meinem Alter sehe ich mich als erfolgreich, aber ich spüre durchaus, noch nicht alles erreicht zu haben. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Mein kurzfristiges Ziel im Unternehmen, Country Manager Österreich zu werden, konnte ich erreichen. Mittelfristig möchte ich unser Unternehmen weiter ausbauen, um es irgendwann als Großunternehmen zu führen. Deshalb muß auch administrativ einiges umstrukturiert werden. Mit der Größe werden die Strukturen um so wichtiger. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich muß meine Niederlagen als solche erkennen, meine Schlüsse und Erfahrungen daraus ziehen, darf mich aber dabei nicht zu sehr negativ belasten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schöpfe Kraft aus meinen zwei kleinen Kindern und meiner Frau, also einem gesunden Familienleben. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man darf nie etwas zwang-

haft versuchen, man soll vielmehr gern ausgeübte Aufgaben beruflich umsetzen. Man muß sich auch neue Dinge zutrauen, seine Ziele hoch stecken und darf das Vertrauen in sich selbst nicht verlieren. Man muß konsequent und kontinuierlich an eine Sache herangehen und seine Zeit optimal nutzen, um auch private Dinge, wie Weiterbildung und die Gründung einer Familie umsetzen zu können. Eine gute Ausbildung ist auf dem Weg zum Erfolg sicher ein entscheidender Faktor für das spätere Leben. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Das Leben besteht grundsätzlich aus Geben und Nehmen, und das wichtigste Kapital einer Firma sind engagierte Mitarbeiter.

✱ Helmer Franz

HELMER
DIE TISCHLEREI

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Franz Helmer Tischlermeister., 2120 Obersdorf, Seyringer Straße 44. Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1956, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Susanne (1982) und Thomas (1984). Eltern: Maria und Franz. Ehrungen: In der Lehrzeit dreimal den Lehrlingswettbewerb gewonnen (1.Preis). Hobbies: Skifahren, Schwimmen und Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule begann ich mit einer dreijährigen Tischlerlehre. Während der Lehrzeit bereits besuchte ich Intarsienkurse und blieb noch zwei Jahre im Lehrbetrieb im fünften Bezirk als Geselle. In dieser Zeit absolvierte ich - damals als Jüngster - Werk- und Tischlermeister von Wien, mit 21 Jahren die Meisterprüfung. Von 1978 bis 1980 restaurierte ich alte Möbel bei einem Antiquitätenhändler. Ab 1980 war ich als Monteur bei einer Küchen-Montagefirma. Seit Mai 1982 bin ich selbständig. Im Keller des Wohnhauses begann und arbeitete ich die ersten zwei Jahre allein. Danach kamen zwei Mitarbeiter dazu. 1991 gründete ich ein neues Betriebsgebäude mit 700 qm, in dem eine Tischlerei und ein Büro eingerichtet wurden. Diesen Betrieb baute ich nach meinen Plänen und Vorstellungen, und bildete jedes Jahr einen neuen Lehrling aus. Das derzeitige Personal besteht aus zwölf Personen, wobei drei noch in der Ausbildung stehen. Wir sind eine Tischlerei, die den Schwerpunkt auf Möbel setzt, und wir fertigen hauptsächlich Küchen, Badezimmer, Einbauschränke und Objekteinrichtungen, wie zum Beispiel für Schulen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe diesen Betrieb allein aufgebaut. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Anfangs arbeitete ich oft 16 bis 17 Stunden und nahm alle Arbeiten an. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Sicherlich ist das meine Frau, sie trägt alle Sorgen und Entbehrungen (wie Urlaub) mit, und führt sämtliche Büroarbeiten durch. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Das Gefühl hatte ich bereits als Jugendlicher. Vom Geschick her gab es kein Problem und man traut sich schon etwas zu. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich nehme sie eher gelassen hin, Fehler werden immer wieder gemacht, manche muß man zu einem gewissen Grad tolerieren. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als erfolgreicher, fleißiger Mensch. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als Vorbild auf dem Fachgebiet, der auch für Probleme ein offenes Ohr hat. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Sie sieht mich als guten Familienvater und erfolgreichen Geschäftsmann mit wenig Freizeit. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, die ist mir sehr wichtig, die Kunden müssen zufriedengestellt werden, damit sie wieder kommen. Persönlich freut es mich, wenn ich anderen eine Freude machen und Kunden zufriedenstellen kann. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie und den arbeitsfreien Wochenenden. **Haben Sie noch ein Ziel?** Wir wollen auf jeden Fall diesen Betrieb so, wie er jetzt da steht, erhalten, und später vielleicht einmal als einen gutgehenden Betrieb den Kindern übergeben. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Eine zusätzliche kaufmännische Ausbildung halte ich für sehr wichtig. Kurse sollte man besuchen, neue Techniken und EDV-Schulungen wahrnehmen. Klein beginnen, und die Kosten niedrig halten.

✱ Henöckl Christoph Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Agrarökonom. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Garant-Tiernahrung GmbH., 3380 Pöchlarn, Raiffeisenstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 2. Jänner 1963, Maria Neustift. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Hanna (1996) und Tobias (1998). Eltern: Ferdinand und Anna. Schöpferische Akte: „Ökonomische Überlegungen zum Sojabohnenanbau in Österreich (veröffentlicht in „Die Bodenkultur“, 39. Band, Heft 4, Wien 1988). Ehrungen: Berufstitel der RWA: „Direktor“. Hobbies: Aktivitäten mit der Familie, Laufen, Tennis, Radfahren, Fußball, Skifahren; Lesen und Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volksschule in Sulzbach, Gemeinde Maria Neustift, trat ich ins Stiftsgymnasium Seitenstetten ein, und maturierte dort 1981. Anschließend absolvierte ich die Offiziersausbildung beim Österreichischen Bundesheer, wobei ich auch 1984 den Leutnantskurs ablegte. 1982 begann ich mein Studium an der Universität für Bodenkultur in Wien, Studienrichtung Landwirtschaft, Studienzweig Agrarökonomik und beendete dieses am 28. Jänner 1988 mit der Sponsion zum Diplomingenieur. Meine Diplomarbeit schrieb ich über „Berechnungen zum Sojabohnenanbau in Österreich, eine volks- und betriebswirtschaftliche Analyse“. Meine ersten beruflichen Erfahrungen

sammelte ich bei der Ausübung verschiedener Tätigkeiten als Ferialpraktikant, wie in der Landwirtschaftskammer für Oberösterreich, der Milchhof Steyr-Garsten, und durch die Führung eines Studentenheimes. Meine berufliche Laufbahn begann 1988 bei der Österreichischen Unilever-KUNER GV, Wien, wo ich vorerst als Assistent des Verkaufsleiters tätig war, und ein Jahr später das Produktmanagement für Bäckerprodukte übernahm. Ende 1989 wechselte ich meinen Arbeitgeber und übernahm die Stelle eines Verkaufsleiters für Mischfutter, bei der Oberösterreichischen Warenvermittlung, in Linz. Vor zehn Jahren, 1991, begann ich meine Karriere bei der RWA (Raiffeisen Waren Austria AG), bei der 100.prozentigen Tochtergesellschaft QUALITÄTS-FUTTER GmbH & Co KG, Linz, wo ich die Position eines Leiters für Marketing und Vertrieb übernahm. Seit November 1995 bin ich in der Geschäftsführung der GARANT – Tiernahrung GmbH (Umbenennung der Qualitätsfutter GmbH nach der Fusion mit der WÖV GmbH) tätig, wo ich den Bereich Marketingvertrieb reorganisierte, und seit Jänner 2000 Alleingeschäftsführer bin. Als Meilenstein in der Unternehmensentwicklung sehe ich heute die neue strategische Ausrichtung in der Marktbearbeitung und Profilierung bei den Exklusivhändlern „Lagerhäuser". Herausfordernd war der, in letzter Zeit, sensible Umgang mit Konsumentengruppen. Dieser begann 1998, wo wir uns bezüglich einer scheinbaren Dioxinaffaire verteidigen mußten, und der Konflikt hat sich fortgesetzte betreffend die Problematik des Tiermehleinsatzes, im Zusammenhang mit der BSE Thematik. Jüngst war der Aktionismus der sogenannten NGO`s (Greenpeace, 4 Pfoten) unter dem Thema „Gensoja und Medikamenteneinsatz in der Tierernährung" für das Unternehmen eine Herausforderung, die wir positiv zu bewältigen hatten. In den letzten Jahren weitete sich der Umsatz enorm aus, das Ergebnis drehte sich, und die Mitarbeiteranzahl wurde reduziert , die persönliche Mitarbeiterverantwortung verzehnfachte sich. Die Perspektiven für die Mischfutterentwicklung in Österreich schätze ich innerhalb der EU als chancenreich ein, und sehe einem weiteren Wachstum des Unternehmens optimistisch entgegen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der kurze Moment, nach dem Erreichen eines gesteckten Etappenzieles. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Dinge in die Hand zu nehmen und aktiv zu sein. Keine Ausreden suchen. Ich habe einen starken Willen und eine hohe Vorstellung in Bezug auf gesetzte Ziele, beruflich, aber auch privater Art. Ich sehe mich auch sachlich orientiert, als stark rational „trocken bis nüchtern". Ich bin ein sicherheitsdominiert, kalkulierender Spieler, wobei ich aber risikobegrenzte Maßnahmen setze. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, doch ich bin stolz auf den Erfolg. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Viele Eigenschaften, die ich aus meiner astrologischen Konstellation ableite (Sternzeichen: Steinbock, Aszendent: Jungfrau), machen meinen spezifischen Erfolg aus, wie: Ehrgeiz, Fleiß, kritischer Verstand, Planer, Realist, Ehrlichkeit, Entscheidungsfreude, Lust am sportlichen Kampf (Anstrengung und Ausdauer), Durchsetzungsfähigkeit und Flexibilität. Dazu wäre noch zu ergänzen, daß ich immer in dem Spannungsverhältnis zwischen „wollen und sollen" stehe (Mond im Widder). Meine Emotionalität wirkt gelegentlich negativ. Ich kann auch aufbrausend sein, wenn ich mich Minderleister gegenüber sehe und diese ignoriere ich dann gern. Eine gewisse Sturheit zeichnet mich auch aus. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich strebe fünf Tugenden an (laut Prof. Girtler-Ergebnis Klosterschülertum), nämlich: Mut, der stärkt. Heiterkeit, die beflügelt. Geduld, die Ruhe bringt. Großzügigkeit, die das Herz öffnet. Rebellischer Geist, der Freude macht und verändert. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Während des Studiums wurde mir klar, daß ich gern eine herausragende Leistung erbringen möchte. Die jetzige Position hat sich so ergeben, bietet mir aber auch die Möglichkeit, meine Visionen zu erfüllen. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Eine gewaltige Rolle. Das Verständnis meiner Frau ist unbedingt erforderlich für meinen Erfolg. **Spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ohne Mitarbeiter kann niemand arbeiten. Ich gestalte das Umfeld mit. „Wo Tauben sind, fliegen Tauben zu". Ich umgebe mich mit Menschen, die konstruktiv und positiv denken. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Vorwiegend nach Persönlichkeitsmerkmalen. Zeugnisse zählen für mich nicht. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Wir zahlen marktkonform. Unsere Unternehmenskultur ist von Toleranz und Menschlichkeit geprägt, wo bestimmte Leistungserbringungen vom Menschen gefordert werden. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Ja. Sie sind Lernstufen für mich. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich gehe regelmäßig joggen. Faul sein und mit meinen Kindern spielen gibt mir auch sehr viel Kraft. Durch Musik hören und lesen lade ich meine Batterien auf, spinne Ideen und lasse Vorstellungen entwickeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein visionärer Veränderer zu sein, der permanent neue Spielregeln aufstellt. **Ihr Lebensmotto?** „Just do it". **Haben Sie Vorbilder?** Das Original ist immer besser als die Kopie. Ich finde viele Menschen tief beeindruckend, Vorbild ist für mich aber nicht zu kopieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** In sich hinein hören, erfühlen, was man im Innersten möchte, wofür man Begeisterung entfachen kann, und diese Eingebung dann 100-prozentig in die Tat umsetzen, wobei man sich von keinen Niederlagen klein kriegen lassen soll.

✱ Herb Christian

● Steckbrief

Funktion: Mitglied der Geschäftsfleitung, Leiter des kaufmännischen Bereichs. Tätig bei: GISquadrat Gesamtlösungen für Integrierte Geo-Informationssysteme GmbH., 1050 Wien, Margaretenstraße 70/1/1. Geboren - Datum, Ort: 26. März 1967. Hobbies: Jagd, Natur.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule widmete ich mich bis zum 20. Lebensjahr dem Skisport, in weiterer Folge besuchte ich die Handelsakademie. Nach dem Bundesheer begann ich mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre. Um mein Studium zu finanzieren, übte ich einige Nebenjobs aus. 1991 kontaktierte mich ein guter Bekannter, welcher in der EDV-Branche tätig war, ob ich nicht Interesse hätte als Wirtschaftler mitzuarbeiten. 1992 stieg ich in die Firma Anul-EDV ein und nach langen Überlegungen haben wir (meine Freunde und ich) uns im Juni 1993 entschlossen eine eigenständige Gesellschaft zu eröffnen. Im Sommer 1999 haben wir eine Idee geboren, um den GIS-Markt noch besser zu bearbeiten und die Gründung der GmbH in jetziger Form erfolgte Anfang Juli 2000.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Unternehmer zu sein, sehe ich nicht als beruflichen Erfolg, sondern als unternehmerischen Erfolg, weil man als Unternehmer mehr Verantwortung zu tragen hat, z.B. für die Mitarbeiter. Ein

Unternehmen kann nur so gut sein, wie seine Mitarbeiter. Dazu bedarf es sowohl Fachwissen als Grundsockel, als auch der Erfahrung aus der Praxis. Ebenso von Bedeutung ist, daß man ein hohes Maß an Optimismus mitbringt und dementsprechende Führungsqualitäten. Es gilt also mit Mitmenschen umgehen zu können und sie auch in der Entwicklung zu unterstützen. Durchhaltevermögen braucht man als Unternehmer ebenso wie die Fähigkeit zur Selbstmotivation. **Wie sehen Sie Ihren Erfolg?** Ich glaube, dies ist eine Entwicklung der eigenen Persönlichkeit und man fragt sich, ob man mit dem, was man erreicht hat zufrieden ist, oder ob man nicht noch etwas anderes machen möchte. Bei mir kommt dies sehr oft vor. Ich fokussiere nach vorn, was mir als Selbständiger leichter fällt. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Ich habe sehr lang diese Bereiche nicht trennen können. Als ich Anfang 1998 beim Skifahren verschüttet wurde und eine Reihe von Verletzungen davontrug, war dies ein einschneidendes Erlebnis für mich. Aufgrund dieses Ereignisses hat ein Umdenken eingesetzt und somit sehe ich manche Dinge aus einem anderen Blickwinkel. Ich schätze Dinge, welche ich früher nicht beachtet habe. Ohne geordnetes Familienleben, dem ich das Wochenende widme, könnte ich diese Tätigkeit nicht ausüben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Zum Teil, ja. Ich bin stolz auf die Gründung der C-Quadrat und ich konnte einen Teil dazu beitragen. Weiters bin ich stolz, daß wir in den sieben Jahren keinen einzigen Mitarbeiter verloren haben. Dies ist Erfolg für mich.

✱ Herbstrith Monika Mag.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberaterin. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Impuls & Wirkung - Herbstrith Management Consulting GmbH., 1210 Wien, Schlosshoferstraße 13-15. Geboren - Datum, Ort: 2. Februar 1966, Neunkirchen. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Peter. Kinder: Hanna Sophie (1990) und Tim Benedikt (1992). Eltern: Johanna und Rupert Pölzlbauer. Schöpferische Akte: Fachartikel rund um „menschliches Management" in Fachpresse. Mitgliedschaften: Gesellschaft berufstätiger Frauen. Hobbies: Tauchen, Kinderbücher, Lesen, Menschen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Karenzierte pragmatisierte Beamtin.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Bundesoberstufenrealgymnasium in Wiener Neustadt und nahm bereits während meiner Schulzeit an Mathematikolympiaden teil. Bereits mit vierzehn wußte ich, daß ich Mathematik und Physik studieren wollte. Nach meiner Matura studierte ich diese beiden Fächer einerseits als Lehramt, und andererseits als Wissenschaft, konnte um Studienverkürzung ansuchen und absolvierte das Doppelstudium 1983 mit ausgezeichnetem Erfolg in nur vier Jahren. Danach unterrichtete ich in der Abendschule des TGM. Ein Jahr später, mit 23 Jahren, war ich bereits in der Lehrerfortbildung tätig und unterrichtete Professoren und Diplomingenieure, bekam meinen ersten Wirtschaftsauftrag von einer Firma in Scheibbs, schuf mir ein zweites Standbein als Trainerin, und wurde Senior-Assesorin für den ersten Austrian Quality Award. Von 1994 bis 1998 leitete ich die ORS Management Akademie, die ich im Rahmen der Österreichischen Raumfahrt- und Systemtechnik GmbH aufbaute. Es folgte eine Ausbildung zum systemischen Wirtschaftscoach bei Professor Uwe Grau an der Universität Kiel. 1998 gründete ich mein Unternehmen Impuls und Wirkung, und mache daneben Projekt- und Schulentwicklung bzw. Schulmanagement. Weiters bin ich nach wie vor als Unternehmensberaterin, Coach und Trainerin tätig. Mein Unternehmen ist ein Consultingunternehmen, das sich auf die drei Themenbereiche Organisations-, Team- und Persönlichkeitsentwicklung spezialisiert. Wir verbinden bewußt professionelle Distanz mit menschlicher Wärme, denn erst die Kombination aus Hirn, Herz und Bauch garantiert optimale Ergebnisse. Zu unseren Kunden zählen beispielsweise Bacher Systems, Alcatel Austria, IBM Österreich, das Wiener AKH, das Krankenhaus Klosterneuburg, die Österreichische Hagelversicherung, Wiener Linien, AMS Landesgeschäftsstelle Niederösterreich, Renault Österreich, WUK Werkstätten und Kulturhaus, Raiffeisen Informatikzentrum, Schlumberger, und als spezielle Zielgruppe interne Dienstleister, wie Controller und Qualitätsmanager.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die Anerkennung und Dankbarkeit seitens meiner Kunden, ein gutes Image und Wertschätzung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Grundeigenschaft ist die Neugierde im Sinne von wissen wollen. Ich brauche Innovation und immer wieder neue Herausforderungen, weil Lernen für mich etwas sehr Lustvolles ist. Ich habe große Freude an der Vielfalt der Menschen. Humor zählt zu meinen Stärken, die mir im Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern hilft. Ich kann gut abstrahieren und systemisch denken, vertraue aber auf meine Intuition. Impuls und Wirkung ist der Feinkostladen unter Österreichs Unternehmensberatern: Erstklassige Informations- und Beratungsqualität, individuelle, persönliche Betreuung, anregende Aufbereitung, Fakten und ein faires Preis-Leistungsverhältnis sind die appetitlichen Angebote in unserem Sortiment. Der Mensch ist der Maßstab für unsere Dienstleistungen. Wir bieten lösungsorientierte Ansätze für erfolgreiche Unternehmen, die ihren Erfolg nachhaltig sichern und ausbauen möchten und unterstützen Organisationen im Wandel, um Herausforderungen erfolgreich zu meistern. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich fühle mich heute erfolgreich, obwohl ein gewisses Maß an Unzufriedenheit immer wieder Antriebsfeder für meinen Erfolg ist. Ich freue mich über erreichte Ziele. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Jede Herausforderung bedeutet für mich etwas Positives. Ich begegne Herausforderungen sehr intuitiv, wobei Intuition für mich die Summe meiner Erfahrungen bedeutet. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Gelebte Vertrauenskultur ist für mich ein sehr starker Wert, den ich unbedingt voraussetzen muß, weiters lege ich großen Wert auf Respekt, Wertschätzung, verbindende Gemeinsamkeiten und bereichernde Unterschiede. Wesentlich sind mir weiters Lösungsorientierung und Herzlichkeit. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Man muß den Erfolg wollen! Ich würde einem jungen Menschen die Frage stellen: Wie soll in drei Jahren die Überschrift Ihrer Erfolgsstory lauten? Man muß sich ein Ziel setzen und dieses in kleinen Schritten verfolgen, Erreichtes ganz bewußt wahrnehmen. Gute Ausbildung ist unumgänglich und muß breit gefächert sein. Wesentlich ist es, seinem Herzen zu folgen und seine individuellen Stärken auszubauen; sich auf seine Chancen zu konzentrieren ohne über die Hürden zu stolpern.

✱ Hermanky Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Kunstschaffender. Funktion: Direktor. Tätig bei: Wiener Kunstschule mit Öffentlichkeitsrecht., 1090 Wien, Lazarettgasse 27. Geboren - Datum, Ort: 29. Juli 1959, Wien. Schöpferische Akte: 1979 Künstlerhaus Wien, 1980 Galerie Hartmann, 1981 Galerie Basilisk, 1982 Kleine Galerie - Gesellschaft der Kunstfreunde Wien, 1983 Stadthalle Ybbs, Galerie Gaston Gerad - Dijon (Frankreich), 1984 Galerie Hartmann, Galerie Café Wortner, Galerie auf der Stubenbastei, 1985 Galerie Welz - Salzburg, Galerie Maringer - St. Pölten, 1987 Genossenschaftliche Zentralbank - Wien, Landes-Hypothekenbank Niederösterreich - Wien, 1989 Raabs an der Thaya, 1990 Stadtgalerie Mödling, 1991 Österreichisches Patentamt, 1994 Galerie Artefakt - Palais Ferstel, Österreichisches Kulturzentrum - Palais Palffy, 1996 Moderne Galerie im Kremser Tor in Stein, Galerie 3A - Wien, 1998 Jüdisches Institut für Erwachsenenbildung - Wien, Baubüro Wien, 1999 Künstlerische Volkshochschule Wien, Heeresgeschichtliches Museum. Ehrungen: 1. Preis der UNO-Ausschreibung des Heeresgeschichtlichen Museums. Hobbies: Radfahren, Wandern, Natur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Direktor der künstlerischen Volkshochschule.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich kann mit Entschiedenheit betonen, nie die Position eines Direktors angestrebt zu haben. Eher habe ich mich für die Kunst und für das Leben eines Künstlers entschieden. Den ersten Schritt in diese Richtung setzte ich, indem ich mich nach meiner Schulzeit sofort als freischaffender Künstler versuchte. Diese nicht sehr einfache Zeit lehrte mich, die Härten des Künstlerlebens zu durchwandern. Da Kunstschaffende hohe Selbstverantwortung und Selbstmotivation an den Tag legen müssen, ist genaue Zeitplanung, nicht wie in anderen Branchen fremd, sondern selbstbestimmender Natur. Diese sozusagen größte Unsicherheit birgt jedoch auch die größte Freiheit. Ich begann als hochtraditioneller Kunstschaffender mit der Malerei. Zu dieser Zeit war ich auch im Vorstand des Berufsverbands der bildenden Künstler Österreichs tätig. Zusätzlich wurde ich 1991 als Lehrender für die Bereiche Akt, Komposition und Kunstgeschichte an der Künstlerischen Volkshochschule berufen und beschäftigte mich im Zuge dessen mit verschiedensten Kunstschulprojekten. 1992 begann ich meine Lehrertätigkeit an der Wiener Kunstschule, wo ich die Position des Werkstättenleiters für Malerei und Graphik übernahm und Vorlesungen über Aktzeichnen, Malen und Kunstgeschichte hielt. Seit 1999 bin ich Direktor der Wiener Kunstschule mit Öffentlichkeitsrecht, sowie Direktor der Künstlerischen Volkshochschule.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Unterrichtender war und ist meine Prämisse die Sensibilisierung von Kunstbetrachtenden und Kunstschaffenden. Erfolg ist für mich weiters das Gefühl der Zufriedenheit, das sich einstellt, wenn ich auf Durchgeführtes zurückblicke. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich konnte die hoch individuelle Positionierung meiner eigenen Schritte in einer nicht konkurrenzfreien Umgebung stattfinden lassen, um dadurch auch im dritten Jahrtausend dieses freigewählte, vielfältige Schaffen Wirklichkeit werden zu lassen. Bereits als Kind ärgerte ich mich über die Qualität der Lehrerschaft und deren Vermittlungsfähigkeit und wollte immer schon als Unterrichtender tätig sein. Meine erste Lehrtätigkeit übte ich, da alle Lehrer krank waren, schon in meiner Unterstufenzeit aus. Als ich dann aber die Berufung der Schwerpunktsetzung als Lehrbeauftragter bekam, war es mir wichtig, Komposition (Anordnung und Ordnung von Dingen, Formen und Farben in einem vorgegebenen Bildraum), mit den Inhalten von Sinn und Zweck der Kunst in Verbindung zu setzen. Ich muß einzelne Positionen verstehen, bevor ich sie setze; das Wissen um die Farben spielt dabei eine weitere wichtige Rolle. Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist meine hohe fachliche Kompetenz, die über mein Auditorium ihre Anerkennung zu finden hat. Wesentlich erscheint mir außerdem, Entscheidungsträger zu kennen, sowie zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein um meine Möglichkeiten anbieten zu können. Meine Führungskompetenz rundet diese Erfolgsparameter zum Erfolgsbild ab. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Es ist mir ein großes Anliegen, Dinge einer positiven Entwicklung zuzuführen. Da ich zwischen kurz-, mittel- und langfristigen Zielen unterscheide und Einzelziele bereits erreichen konnte, sehe ich mich durchaus als erfolgreich. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Der Schritt, endgültig an einer Kunstinstitution zu unterrichten, brachte mich als kunstschaffenden Menschen in die problematische Situation des Vermittlers. Diese - für mich auch heute noch problematische - Aufgabe würde vielen Künstlern vielleicht sogar ihre „innere Kunst" nehmen, da selbst produzieren, unterrichten und vermitteln kaum miteinander in Einklang zu bringen sind! **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich bin über den Ablauf an den Kunstuniversitäten und so manche Statements des zuständigen Ministeriums nicht glücklich. Kunst und Schule müssen sich weiterentwickeln, daher darf der Reformgedanke niemals fremdbestimmt sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Schüler aus?** Es gibt an unserer Schule keine Aufnahmeprüfung, sondern ein Orientierungsjahr mit abschließender Begutachtung über die Schulbesuchsberechtigung. Wenn Menschen der Überzeugung sind, in ihrer schöpferischen Qualität reif genug zu sein, bieten wir jeweils 120 Beginnenden die Möglichkeit, ein Orientierungsjahr in allen Abteilungen unseres Hauses zu durchlaufen. In einem fünfwöchigen Zyklus lernen sie die Unterrichtenden kennen, sie werden in dieser kurzen Zeit befähigt, einfache Projekte umzusetzen und können sich mit Inhalten der Studienrichtung vertraut machen. Nach diesem Durchlauf erfolgt die Wahl der Wunschabteilung. Danach erstellen die Studierenden eine Arbeitsmappe, und dann erfolgt die kommissionelle Übertrittsprüfung, die über ihre Eignung zum Studium entscheidet.

✱ Hermann Günter Ing.

● Steckbrief

Beruf: Techniker. Funktion: Geschäftsführer, Eigentümer. Tätig bei: vertical preproduction management Dienstleistungen & Beratung GesellschaftmbH., 1100 Wien, Hebbelplatz 5. Geboren - Datum, Ort: 8. Oktober 1967, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Karin Ebner. Kinder: Laura-Marie Trinity (geboren 2000). Eltern: Gunda und Kurt. Hobbies: Motorradfahren, Geländefahren, Reisen, Sport.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das TGM Fachrichtung Maschinenbau und arbeite die letzten zwei Schuljahre als Planzeichner. Bereits vor Beendigung der Schulzeit 1986 sicherte ich mir einen Arbeitsplatz in einem Konstruktions- und Werkzeugbaubüro in Wien, lernte dort bedingt durch die breitbandige Aufgabenstellung sehr viel und konnte selbständig arbeiten. 1990 wechselte ich zur Firma Technodat, Vertrieb von CAD- und CAMsystemen, in einen völlig neuen Arbeitsbereich, wo ich jedoch das Gelernte gut anwenden konnte. Dort blieb ich bis 1994 und gründete zu diesem Zeitpunkt mit zwei Partnern die Firma Vertical.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Das Erreichen persönlicher Ziele. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Während meiner Tätigkeit bei der Firma Technodat konnte ich sehr gut verfolgen wie sich der Handel verändert hat und der Lösungsanbieter, die unterstützende Tätigkeit immer mehr verkauft werden mußte. Aus dieser Notwendigkeit am Markt begann ich mit Partnern die Firma Vertical zu entwickeln. Wobei wir am Anfang Unterstützung von der Firma Technodat bekamen. Für mich war es immer notwendig selbst Verantwortung zu tragen, die Möglichkeit zu haben etwas zu verändern und zu bewegen. Dazu gehört, gelernte Dinge auf andere Situationen produzieren zu können, querzudenken und essentielle Dinge zu subtrahieren. Ein wesentlicher Punkt ist, für vorhandene Visionen Strategien zu entwickeln und diese umzusetzen. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Ich würde sagen die Kombination aus Ehrgeiz und einem gewissen Quentchen an Intelligenz, wie immer man die auch deklarieren möchte. Der Umgang mit Menschen, so zu kommunizieren daß aus Negativem keine Konflikte entstehen und die Fähigkeit in Unternehmen Freunde finden zu können. Meine Position als Geschäftsführer habe ich mir erarbeitet, das heißt ich mußte so arbeiten, daß jeder Mitarbeiter anerkennt, daß ich diese Position nicht habe weil mir die Firma gehört, sondern weil ich es vom Nutzengedanken des Unternehmens am Besten mache. Ich bin aus innerer Überzeugung bei meiner Arbeit und sie macht mir Spaß. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Bedingt, es gibt noch einiges zu tun. **Spielt Anerkennung für Sie eine Rolle?** Für mich ist sie sehr wichtig, sowohl die meiner Mitarbeiter als auch die meiner Familie und die der Kunden. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Sie muß Verständnis dafür haben, daß mein Job sieben Tage je Woche dauert. Meine Partnerin arbeitete im Betrieb mit und weiß worum es geht und, daß der Einsatz Sinn hat. Zeit für das Privatleben muß jedoch auch vorhanden sein, um aufzutanken. **Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig?** Ja. Mein Tätigkeitsbereich ist im weitesten Sinn Dienstleistung, so ist es auch wichtig Mitarbeiter zu haben, die sich mit dem Unternehmen identifizieren und zwar nicht wegen finanzieller Überlegungen, sondern weil sie von der Ideologie des Unternehmens überzeugt sind. Ich setze technische Erfahrung voraus aber den eigentlichen Job vermitteln wir den Mitarbeitern selbst. Da er sich sehr stark von einer konventionellen Vorgangsweise im Bereich der Produktentwicklung unterscheidet. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich versuche zunächst für mich allein sachlich und rational eine Lösung zu finden, erst dann berate ich mich mit Mitarbeitern. Wobei ich manchmal die Tendenz habe, Leute zu überzeugen.

✱ Hermann Hans Mag.

Steckbrief

Funktion: M&A Manager. Tätig bei: Grill & Thompson Werbeagentur GmbH., 1190 Wien, Muthgasse 109. Geboren - Datum, Ort: 8. August 1964. Hobbies: Laufen, Skifahren, Segeln. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Prokurist der Grill & Thompson Werbeagentur GmbH, Wien.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Meine ersten Berufserfahrungen machte ich 1987 als ich in einem bekannten österreichischen Industrieunternehmen als Trainee begann. Von 1992 bis 1996 war ich bei Auditor Treuhand - Arthur Andersen Wirtschaftsprüfungs - und SteuerberatungsgmbH tätig. Zudem beschäftigte ich mich mit Steuerberatung und der Bearbeitung betriebswirtschaftlicher Fragen. In logischer Konsequenz legte ich die Prüfung zum Steuerberater ab. Im Herbst 1996 wurde ich von einem Klienten abgeworben und wechselte zu J. Walter Thompson Europe in London, einem Tochterunternehmen der WPP Group plc., der weltweit größten Kommunikationsholding. Zunächst begann ich als F&A Direktor und Prokurist der österreichischen Gesellschaft Grill&Thompson, und wurde Anfang 1997 zusätzlich für JWT Europe (des europäische Headquater von JWT) als Regional Finance Direktor Eastern - Europa tätig. In dieser Position war ich für den gesamten Finanzbereich sämtlicher osteuropäischer Tochtergesellschaften der JWT verantwortlich, betreute Akquisitionen zum Beispiel in Ungarn, Österreich, Rumänien, schloß Lizenzverträge (baltische Länder, Ukraine) ab und plante die Zusammenführung der Mediaaktivitäten von JWT und Ogilvy&Mather durch Gründung selbständiger Tochtergesellschaften zum Beispiel in Polen, Österreich und der tschechischen Republik. Seit Mitte 1999 bearbeite ich für JWT Europa als M&A Manager. Akquisitionen im mittleren und nahen Osten und beschäftigte mich zudem auch mit Restrukturierungen in West - und Osteuropa.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Im Rahmen meiner beruflichen Tätigkeit bedeutet Erfolg für mich, wenn sich meine Arbeit positiv in Zahlen ausdrükken läßt. Weiters zählt zum Erfolg, wenn man im Konzern eine dementsprechende Position einnehmen kann. Dazu bedarf es neben der fachlichen Kompetenz, jener Fähigkeit, die den Österreichern im Ausland und internationalen Konzernen zu Gute gehalten werden, daß sie ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen besitzen. Aber trotzdem sollte man auf eine Art von „Ellbogentechnik" nicht verzichten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, in meiner beruflichen Praxis habe ich immer hart gearbeitet. Man muß die Herausforderung annehmen, und die habe ich immer gesucht. Wenn man allerdings einen Veränderungswunsch hat, muß man selbst die Initiative ergreifen. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Der Job läßt einem sehr wenig Zeit für ein geregeltes Privatleben. Abgesehen von zeitlichen Freiräumen, die man sich nimmt. Ich sehe mich nicht als Angestellter, sondern handle auch als Unternehmer. Um den Job erfolgreich auszuüben, bedarf es schließlich der Akzeptanz der Familie. **Welchen Tip können Sie Neueinsteigern in diese Branche mitgeben?** Wesentlich ist, daß man sich selbst als kommunikativ betrachtet, denn auch im Finanzbereich zählt die Kommunikation, besonders dann, wenn man in einem internationalen Kon-

zern arbeitet. Man muß auf die Leute zugehen können, unabhängig in welchem Bereich man tätig ist. Aktives Zuhören ist ebenso von Bedeutung, wie betriebswirtschaftliches Basiswissen. Auf der Universität bekommt man ein Werkzeug vermittelt, aber dies allein macht noch niemanden erfolgreich, dazu gehört die Praxis. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die eigene Motivation kommt nicht aus der monetären Abgeltung, sondern aus dem Spaß und Freude an der Tätigkeit. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** In Österreich zeichne ich für ca. 60 Mitarbeiter, und in den ehemaligen osteuropäischen Ländern sind es einige hundert Mitarbeiter. Bei den kreativen Mitarbeitern ist es zum Teil die künstlerische Tätigkeit, die die Mitarbeiter antreibt. Man muß jenes Umfeld schaffen, welches sie sich verwirklichen können. Wir sorgen auch dafür, daß nach ca. zwei Jahren eine Jobrotation greift, denn wenn man 24 Monate für einen Großkunden gearbeitet hat, sehnt sich jeder Mitarbeiter nach einem neuen Aufgabengebiet. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Unsere Marktposition ist ein sehr wichtiges Thema für uns, das heißt wir prüfen wo wir stehen und in welche Richtung wir uns entwickeln. Wir versuchen uns verstärkt in den kreativen Bereich zu entwickeln. **Was war für Sie wichtiger, Tätigkeit oder Position?** Eindeutig die Tätigkeit, ist nicht wichtig, ob man als Geschäftsführer, Prokurist oder Finanzdirektor bezeichnet wird. Dies ist in der Praxis von sekundärer Bedeutung. Der Spaß an der Sache zählt, und sonst nichts. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Eine Weiterentwicklung der österreichischen Gesellschaft und der internationalen Projekte, welche ich eingangs angeführt habe, zu einem positiven Abschluß zu bringen. Mein privates Ziel ist, daß ich zukünftig mehr Zeit für meine Familie habe.

✶ Herndl Thomas K.

„Es gibt den Neid der Besitzlosen - und das Glück des Tüchtigen."

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: M.B.T. Entsorgungstechnik-Verladetechnik., 1190 Wien, Hutweidengasse 34. Geboren - Datum, Ort: 20. Februar 1964. Eltern: Karl und Christine. Hobbies: Fliegen, Ballonfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich eineinhalb Jahre lang die HTL, entschloß mich aber, die Lehre zum Speditionskaufmann zu absolvieren. In der Folge kam ich zur Luftfahrt und war Frachtverkaufsleiter für Österreich und Osteuropa der Linie Tai Airways, die ich jedoch nach zwei Jahren wieder verließ, da das Lohnniveau sehr niedrig war. Damals kam ich zu einer Speditionsfirma, für die ich mit 26 Jahren als Geschäftsführer nach Prag ging; diese Zeit bezeichne ich im nachhinein als jene, in der ich sowohl beruflich als auch privat erwachsen wurde. 1996 trat ich schließlich in das Unternehmen meines Vaters ein, der sich nach zweieinhalb Jahren völlig aus der Firma zurückzog und sie an meinen Bruder und mich übergab. Das Unternehmen beschäftigt sich mit Entsorgungstechnik (also Müllpressen, Häcksler, etc.), Verladetechnik sowie Service und Wartung der von uns gelieferten Maschinen. Dabei lassen wir die Maschinen in Tschechien produzieren, die elektronischen und hydraulischen Steuerungsteile lassen wir in Deutschland fertigen. Zu unseren Ansprechpartnern zählen große Kunden in Österreich und Osteuropa, wie beispielsweise die ÖBB und VOEST-Alpine. Im Bereich der Entsorgungstechnik arbeiten wir unter anderem mit Mc Donalds, Spar, Billa und Merkur zusammen. Im Moment führen wir das Unternehmen mit fünfzehn Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meine Sicht von Erfolg ist eine sehr ganzheitliche. Geschäftlicher Erfolg bringt alleine genauso wenig wie rein privater Erfolg; ich denke, wenn mein persönliches Privatleben nicht stimmt, werde ich auch im Beruf nicht erfolgreich sein können – und umgekehrt. Erfolg bedeutet, daß mir meine Tätigkeit Spaß macht und Platz für meine privaten Interessen läßt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich sehe meine Stärken in meiner Teamfähigkeit und in meiner sozialen Kompetenz, gepaart mit hundertprozentigem Einsatz für das Unternehmen. Ich kann als Einzelperson ein Unternehmen nicht erfolgreich führen, deshalb ist es wesentlich, Mitarbeiter motivieren zu können – das lernte ich übrigens in Prag, da ich dort als gutverdienender „Wessi" anfangs scheel angesehen wurde und den Mitarbeitern vor Ort beweisen mußte, was ich für mein Gehalt leistete, um anerkannt zu werden. Motivation funktioniert nicht nur über die finanzielle Schiene, sondern vor allem durch die Fähigkeit, delegieren zu können. Ich verfüge über ein enorm hohes Frustrationspotential, sonst wäre ich sicherlich nicht dort, wo ich heute bin. Mein Bruder und ich ergänzen uns hier im Unternehmen optimal. Weiters denke ich, daß meine langjährige Erfahrung in verschiedenen Ländern sehr wesentlich für meinen heutigen Erfolg ist. Es gibt einen sehr schönen Satz, den ich unlängst wieder einmal gelesen habe: Man muß die Dinge, die man gerne macht delegieren, um Zeit zu haben für die Dinge, die man nicht gerne macht. Unsere Kunden arbeiten mit uns zusammen, weil wir ganz einfach Qualität bieten, wie sich in einer Analyse zeigte. Unser Motto lautet, we try harder – wir stehen unseren Kunden permanent zur Verfügung und legen dabei großen Wert auf sehr persönliche Kundenbeziehungen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich werde zwar manchmal bezichtigt, mich ins gemachte Bett gesetzt zu haben, weil ich den Betrieb meines Vaters übernommen habe; dem kann ich aber nur entgegensetzten: Es gibt den Neid der Besitzlosen – und das Glück des Tüchtigen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es gibt keine Probleme, es gibt für mich nur Herausforderungen. Ich lasse nichts liegen, sondern löse Probleme ad hoc. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf eigenständiges Agieren und kann auch Fehler akzeptieren. Weiters kann jeder Mitarbeiter unseres Unternehmens Kurse und Schulungen besuchen: Wir sponsern das Geld, er die Zeit. Ich freue mich wahnsinnig, wenn jemand zu mir kommt und etwas neues lernen will, weil es mir wichtig ist, daß meine Mitarbeiter sich weiterbilden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde zu einer gediegenen Ausbildung und hier vor allem zum Erlernen von Sprachen raten. Weiters denke ich, daß man als junger Mensch heute sehr flexibel sein muß. Ich würde jedem einen Aufenthalt im Ausland ans Herz legen, weil man dadurch sehr große Selbständigkeit beweist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele bestehen heute darin, die Marke zu festigen und das Unternehmen solide weiterzuführen, um den Mitarbeitern einen sicheren Arbeitsplatz zu sichern.

✶ Herz-Kestranek Miguel

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler und Autor. Geboren - Datum, Ort: 3. April 1948, St. Gallen (Schweiz). Kinder: Theresa (1971). Eltern: Stefan und Liselotte. Schöp-

ferische Akte: „O käms auf mich nicht an - Theodor Kramer, ein Lebensbild" (1988, Hg.), „Gereimte Sammelschüttler" (1995), „also hab ich nur mich selbst - Stationen eines großbürgerlichen Emigranten 1938-1945" (1996) „Mit éjzes bin ich versehen - Erlebtes, Erdachtes und Erlachtes" (1998), „Wiener Weihnachtslegenden von Georg Terramare" (1998, Hg.), „Mir zugeschüttelt" (1999, Hg.). Mitgliedschaften: Gründer (1993) und Präsident (bis 1996) des Verbandes Österreichischer Filmschauspieler, Mitglied des Österreichischen P.E.N. Club.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Als chronisch fauler und schlimmer und daher schlechter Schüler, schaffte ich nach meiner „Strafversetzung" nach Ried im Innkreis mit zweijähriger Verspätung die Matura. Obwohl sich verschiedene Begabungen wie Malen, Zeichnen, Schreiben schon in der Schule zeigten, wollte ich immer schon Schauspieler werden, ohne allerdings zu wissen, was dieser Beruf alles mit sich bringt. Nach dem Reinhardtseminar wurde ich ans Burgtheater engagiert, das ich nach einem Jahr freiwillig wieder verließ. Auch vom Theater in Graz ging ich nach eineinhalb Jahren wieder weg und bekam bald darauf ein Engagement am Wiener Theater in der Josefstadt. Dort wurde nach etwa sechs Jahren mein Vertrag nicht mehr verlängert und ich stand vor dem Nichts. Ich begann mit Soloabenden und gleichzeitig fing meine TV-Karriere an, wo ich bis heute mehr als hundert, zum Teil internationale Rolle spielte. Der Durchbruch in Österreich war der „Magister Liguster" in der TV-Serie „Familie Merian" und etwas später wurde ich zum beliebtesten Tatortkommissar Österreichs gewählt. 1987 mietete ich auf eigene Kosten und Risiko das Theater in der Josefstadt für eine Lesung, war ausverkauft und das war der Schritt mit meinen Soloabenden in die großen Säle. Kurz darauf kehrte ich als Gast an die Josefstadt zurück und spielte Schnitzlers „Anatol". Gleichzeitig machte ich an diesem Theater verschiedene Programme, so etwa zu Silvester und Neujahr, wo ich innerhalb nicht einmal eines Tages drei ausverkaufte Solo-Vorstellungen hatte. Meine „Lachertorten mit Noten" mit Chansons, Couplets und Texten wurde vom Fernsehen aufgezeichnet und erschienen bei Ariola als Video und CD, Solotourneen führten mich nach Israel, wo ich daneben einen Film über österreichische jüdische Emigranten drehte und in die USA. Inzwischen hatte sich meine Haupttätigkeit fast ausschließlich nach Deutschland verlagert und meine Bücher begannen zu erscheinen. Als freiberuflich Tätiger ohne Netz, arbeite ich nun seit fast 20 Jahren von heute auf morgen, das heißt ohne sicheres Einkommen und ohne Kranken- und Pensionsversicherung, versuche ich die Balance zu halten zwischen Mut zum Neuen und dem Verlaß auf Bewährtes. Im Winter 1999 versuchte ich ein neues Metier, das Musical, und spielte den Professor Higgins in „My fair lady" im Theater in Baden und nahm vier Lese-CD´s auf.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren speziellen Erfolg aus? Man sollte sich selbst erkennen, um seinen Weg finden zu können. Das ist aus meiner Sicht die Voraussetzung für den Erfolg, denn nur dann bin ich frei und kann mich weiterentwikkeln. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Als reifer und bewußter Mensch zu sterben. **Und Ihr beruflicher Erfolg?** In Österreich, speziell in Wien zählen Protektion mehr als persönliche Fähigkeit. Seilschaften mehr als persönliche Leistung. Meinen Erfolg sehe ich darin, daß ich ohne jegliche Protektionen oder Verbindungen erreicht habe, wo ich heute stehe, daß ich nichts und niemanden verpflichtet oder dankbar sein muß und mich ruhigen Gewissens in den Spiegel schauen kann. **Was bedeutet ein Mißerfolg?** Wenn ich aus Bosheit, Neid oder Schlamperei verhindert werde. **Wie gehen Sie damit um?** Ich habe gelernt zu verstehen, daß alles was geschieht in einem höheren Sinn auf mich selbst zurückzuführen ist, daß alles seinen Sinn hat, auch wenn man diesen vorerst meist nicht erkennt. **Was ist Ihr größter Erfolg?** Meine größten Erfolge sehe ich darin, daß ich mein oft schweres Schicksal immer wieder meistern konnte und daß ich mir bei der Erziehung meiner Tochter nichts vorwerfen muß. Sie ist ein anständiger Mensch geworden und wir sind sehr verbunden und offen miteinander. **Welche Art der Anerkennung ist wichtig für Sie?** Wenn man mir meine Vielseitigkeit nicht vorwirft, sondern die Qualität in den einzelnen Sparten anerkennt und ich auf Grund dieser die Gelegenheit bekomme, zu arbeiten. **Leben Sie nach einem Motto?** Nein, aber ich bin für jedes offen.

✱ Herzog Thomas Hofrat Dr.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Universitätsdirektor. Tätig bei: WU-Wien., 1090 Wien, Augasse 2-6. Geboren - Datum, Ort: 19. September 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gerlinde. Schöpferische Akte: Fachbeiträge in juristischer Fachpresse. Hobbies: Golf, Wandern, Literatur, Eisenbahn. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Referatstätigkeiten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch des humanistischen Gymnasiums begann ich ein Betriebswirtschafts- und Rechtswissenschaftsstudium 1970 in Linz. Dieses schloß ich 1975 mit dem Doktorrat ab und begann meine Arbeit als Universitätsassistent an der Uni Wien. Anschließend war ich im Rechtsbüro des Bundeskanzleramtes, dann im Handelsministerium und schließlich als Assistent der Geschäftsleitung beim Manz Verlag. In diesem Unternehmen baute ich dann die gesamte Rechtsdatenbank mit auf und war dort bis 1991 als Geschäftsführer tätig. 1993 ging ich dann zur Wirtschaftsuniversität zurück und bin seither Direktor an dieser Uni.

● Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Ich hatte immer große Visionen und Ziele und habe diese auch oftmals gegen Widerstände durchgesetzt, also bin ich sehr zielstrebig und hartnäckig. Außerdem besitze ich die Fähigkeit, meine Mitarbeiter zu motivieren. Dazu brauche ich aber auch Mitarbeiter, von denen ich etwas erwarten kann und die auch eine Menge Eigenmotivation mitbringen. Außerdem bin ich sehr flexibel, engagiert und setze mich sehr für Teamarbeit ein. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich einerseits ein zufriedenes Privatleben führen. Andererseits aber auch sportlich und unternehmerische Ziele zu stecken und diese unter Einsatz meiner Fähigkeiten und meines Ehrgeizes mit Hilfe meiner Umwelt (Familie, Freunde) umzusetzen. Erfolg kann aber auch bedeuten, daß ich mir Schwächen wie etwa das Rauchen, Alkohol oder andere Genußmittel abgewöhne. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Die Differenzierung zwischen kurzfristigen und langfristigen Zielen ist schwierig. Ich habe Allgemeinziele. Einerseits möchte ich privat eine harmonische Beziehung führen und immer die notwendige Zeit für meine privaten Aktivitäten aufbringen. Denn schließlich lebe ich nicht um zu arbeiten. Beruflich tut sich auch einiges: Da in den

nächsten Jahren die Privatisierung der Universitäten ins Haus steht, ist es mein Ziel einen bestmöglichen Betrag zu leisten, damit unsere Universität konkurrenzfähig bleibt, seinen Standard wahrt und wirtschaftlich arbeitet. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Akzeptanz ist wichtig. Ich muß eine Niederlage als solche erkennen, auch begegnen. Dann muß ich mich fragen, warum ist diese Niederlage passiert, also analysieren und daraus lernen. Ich selbst bin sogar soweit, daß ich mir sage: „Ich muß nicht daraus lernen, ich darf daraus lernen!" **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schöpfe meine ganze Kraft aus meiner Familie, indem ich ein gutes, harmonisches Privatleben führe und meine Visionen im Beruf umsetze. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Eine gut fundierte Ausbildung, die sich nach meinen Interessen richtet, ist einmal Grundvoraussetzung für das spätere Leben. Es muß mir Spaß machen und ich muß Interesse dafür zeigen. Wichtig sind außerdem noch Fremdsprachen und Auslandsaufenthalte, sowohl privat als auch für die Ausbildung (Postgratuates) und dann noch die praktische Erfahrung. Dann muß ich etwas auf dem Markt anbieten, was die anderen brauchen und wollen, also den Markt analysieren, sich Nischen suchen und mit Eigenmotivation, Einsatz und permanenter Selbstforderung meine Strategien durchziehen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich bemühe mich Dinge mit Gelassenheit und Zuversicht zu begegnen und auf meine eigenen Stärken zu vertrauen. Ein bestimmtes Vorbild hatte ich nie. Außerdem versuche ich meinen Mitarbeitern vollstes Vertrauen und Entfaltungsmöglichkeit zu bieten, denn nur Menschen, die Spaß an der Arbeit haben, sind auch gut darin und schließlich zählt das Endergebnis. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Bis jetzt ja, aber ich sehe mich noch nicht am Ende meiner Karriere. Ich weiß aber noch nicht genau, was in der nächsten Zeit kommt.

✶ Hilger Robert

„Erfolg ist für mich ein sehr vielschichtiges Phänomen und bedeutet Balance zwischen Berufs- und Privatleben."

● Steckbrief

Beruf: IT-Consulter. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Topics Informationssysteme GmbH., 1040 Wien, Graf-Starhembergasse 9/21. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Kati. Kinder: Patrick (1984), David (1987), Benjamin (1989) und Timo (2000). Mitgliedschaften: ISACA. Hobbies: Musik, Sporttauchen, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann im Jahr 1982 Betriebsinformatik zu studieren und arbeitete parallel dazu bei Siemens in der Programm- und Systementwicklung. Danach nahm ich das Angebot an, in das Microsoft Institute, ein Schulungsunternehmen von Microsoft, einzusteigen. Als diese Firma aufgelöst wurde, wechselte ich zu Intrasoft, dem Nachfolgeinstitut, wo ich weiterhin Schulungen zur Softwareentwicklung durchführte. Daneben arbeitete ich freiberuflich bei KPMG Alpentreuhand, wo ich den Schulungs- und Textverarbeitungsbereich entwickelte. 1993 gründete ich mit Freunden die Firma Topics, die eigentlich immer mehr zur Outsourcingfirma der KPMG Alpentreuhand geriet. Wir stiegen schließlich aus diesem Vertrag aus und starten zur Zeit gerade einen Relaunch. Unser Unternehmen beschäftigt sich mit EDV-Dienstleistungen. Zu unserem Kundenkreis zählen vor allem große Unternehmen, wie das international Headquarter der KPMG in Amsterdam, die Invest Bank Österreich, Telekom Austria, und kleinere Kunden im Webbereich. Unser Hauptschwerpunkt liegt am Wiener Raum.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meine Definition von Erfolg hat sich im Laufe meines Lebens stark geändert: wo mir früher Materielles wichtig war, steht heute meine Familie. Erfolg stellt sich für mich dann ein, wenn ein System gut funktioniert, das ich entwickelt habe, oder ich einen neuen Kunden gewinnen kann. Erfolg ist ein sehr vielschichtiges Phänomen und bedeutet für mich die Balance zwischen beruflichem und privatem Bereich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich sehe meine Stärken vor allem in meiner Fairneß und Ehrlichkeit. Ich versuche, den Kunden gute Lösungen zu liefern und lege großen Wert auf preisliche Transparenz. Wir haben nicht nur hohes Know-how, sondern sind auch unabhängig von Herstellern wie etwa Microsoft. Somit können wir individuelle Lösungen anbieten. Weiters beraten wir unsere Kunden umfassend und sehr persönlich. Letztendlich entscheidet der Kunde über den Preis, den er bezahlen will, ich sehe meine Aufgabe darin, ihn ehrlich und seriös über die verschiedenen Leistungen aufzuklären. Meine Tätigkeit bereitet mir sehr viel Spaß, wesentlich ist mir mein Privat- beziehungsweise Familienleben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, weil ich in meinem Leben schon viel erreichen konnte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen?** Ich differenziere sehr stark zwischen den verschiedenen Problemen: wesentlich ist es, Prioritäten zu setzen. Fachlichen Problemen begegne ich, indem ich so lange daran arbeite, bis ich das Problem gelöst habe. Dabei ist es mitunter nötig, Hilfe zu holen. Persönliche Probleme löse ich im Gespräch – und meist bereits im Ansatz, also sofort, es sei denn, eine Situation eskaliert. In solchen Fällen ist es manchmal sogar günstiger, etwas Zeit vergehen zu lassen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich beobachte, daß die Wertigkeit von Dienstleistungen interessanter Weise vor allem in kleinen Betrieben oft sehr gering ist. Ein gutes Produkt hat seinen Preis, aber gerade im Bereich von EDV-Lösungen ist das Verständnis hierfür nicht sehr hoch: man holt sich eher einen Studenten als einen Fachmann, um seinen Computer reparieren zu lassen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Teamfähigkeit ist für mich das Um und Auf in der Zusammenarbeit mit Mitarbeitern. Fachliche Kompetenz ist ebenfalls etwas sehr wesentliches, ich denke aber, daß man sich dahingehend viel leichter bilden kann. **Welchen Ratschlag möchten Sie weitergeben?** Ausbildung ist etwas sehr wichtiges, und zwar nicht nur im fachlichen, sondern auch und vor allem im menschlichen Bereich. Wesentlich ist neben fachlicher Kompetenz und Praxis vor allem die Fähigkeit, im Team zu arbeiten. Wenn man sich selbständig machen möchte, braucht man viel Konsequenz, eine gute Idee und eine Portion Glück. Ich kann jedem nur raten, sich nicht in finanzielle Abhängigkeit zu bringen; sich nicht ins Abenteuer zu stürzen, sondern den Schritt in die Selbständigkeit erst nach einer gewissen Zeitspanne als Angestellter zu wagen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Vor allem bestehen meine Zielsetzungen darin, den Relaunch erfolgreich über die Bühne zu bringen und wieder besser planen zu können.

✶ Himmer Werner Anton

● Steckbrief

Beruf: Lehrer in Pension. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Stadtgemeinde Weitra., 3970 Weitra, Rathausplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1942,

Wien. Familienstand: Verheiratet mit Angela. Kinder: Reinhard-Werner (1969) und Bernhard-Anton (1984). Schöpferische Akte: Festschriften. Ehrungen: Ehrungen durch den Sängerbund. Mitgliedschaften: ÖVP, Musikverein der Stadt Weitra, Sportverein.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich das Realgymnasium in Gmünd und legte 1961 die Matura ab. Nach der Lehramtsausbildung trat ich 1962 in den Schuldienst - als Volksschullehrer und ab 1965 in die Hauptschule Weitra ein. Dort unterrichtete ich bis zum Eintritt in den Vorruhestand. Gleichzeitig war ich immer ein leidenschaftlicher Chorsänger. Seit 1970 bin ich Obmann des ortsansässigen Chores. Seit dem Antritt des Lehramtes bin ich auch Mitglied der ÖVP. Schon damals hatte ich einige Funktionen in der Kommunalpolitik inne. 1990 übernahm ich die Position des Stadtrates für Tourismus und war zuständig für die Niederösterreichische Landesausstellung. 1994 übernahm ich das Amt des Bürgermeisters und wurde 1995 und 2000 wiedergewählt. Bei der letzten Wahl konnten wir sogar ein zusätzliches Mandat gewinnen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Wenn ich in meinem Leben etwas erreichen und bewegen kann, fühle ich mich erfolgreich. Dabei ist mir aber nicht nur der wirtschaftliche Erfolg der Gemeinde wichtig, sondern vor allem die Befriedigung, für die Mitbürger von Weitra etwas besonderes leisten zu können. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich versuche auf die Menschen zuzugehen, zuzuhören und entsprechendes Verständnis aufzubringen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für meinen Erfolg als Bürgermeister ist mein hohes Engagement und mein sehr persönlicher Stil im Umgang mit den Bürgern ausschlaggebend. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ich dachte nie daran, Bürgermeister zu werden. Mein Eintritt in dieses Amt entwickelte sich im Laufe der Zeit. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ursprünglich wollte ich Medizin studieren, konnte mich aber mit dieser Arbeit nicht anfreunden. Meine nächsten Ambitionen lagen dann im Lehramt. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Ich arbeite mit meinen Mitarbeitern in einem effektiven Team zusammen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ohne den Rückhalt in meiner Familie wäre mein hohes persönliches Engagement in der Kommunalpolitik nicht möglich. Für mich ist die Familie die Grundlage der Gesellschaft. Manchmal ist es schwierig, das Familienleben und das Amt des Bürgermeisters unter einen Hut zu bringen. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Für Entscheidungen in einer Gemeinde sind meistens Gremien verantwortlich. Bei persönlichen Entscheidungen ziehe ich manchmal erfahrene Ratgeber hinzu. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben fachlicher Kompetenz ist mir Ehrlichkeit sehr wichtig. Ich nehme gern in Kauf, von den Mitarbeitern kritisiert zu werden, erwarte aber auch Verständnis im umgekehrten Fall. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich pflege intensive Gespräche mit meinen Mitarbeitern und lobe sie, wenn es Anlaß dazu gibt. **Welche Rolle spielt Fortbildung für Sie?** Ich besuche alle Seminare der Kommunalakademie. Ich befasse mich selbstverständlich mit der zur Verfügung stehenden Fachliteratur. Die Partei bietet eine ausreichende Menge an Möglichkeiten von Kursen und Seminaren. **Gibt es jemanden, der Ihren Lebensweg besonders prägte?** Der ehemalige Bürgermeister Klestorfer zählt zu meinen Vorbildern. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Problem sind die immer geringer werdenden Einnahmequellen für Gemeinden dieser Größe. Ein weiteres Problem ist die kaum zu realisierende Ansiedlung neuer Unternehmen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich freue mich über Anerkennung, werde aber deshalb nicht hochmütig. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Wenn ich Probleme meiner Bürger nicht lösen kann, leide ich darunter. Allerdings versuche ich immer zu erklären, warum ein Projekt nicht durchführbar ist. Somit bin ich auch in solchen Fällen um Verständnis bemüht. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich entspanne mich am besten in meinem familiären Umfeld, auf meinem Bauernhof und bei Wanderungen. In den frühen Morgenstunden betreibe ich täglich Sport. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Vision ist es, als Bürgermeister mit großer persönlicher Zufriedenheit in Pension gehen zu können. Für Weitra strebe ich für die Zukunft eine wichtige kulturtouristische Stellung in Niederösterreich, auch gemeinsam mit den tschechischen Partnerstädten an. **Ihr Lebensmotto?** Offenheit und Ehrlichkeit in allen geschäftlichen, politischen aber auch familiären Angelegenheiten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll sich einen Beruf aussuchen, der Freude und Spaß bereitet. Es ist nicht sehr sinnvoll, einen „Job" nur wegen des Einkommens anzustreben.

✱ Hinterdorfer Friedrich

„...den Blick für das Wesentliche bewahren."

● Steckbrief

Beruf: Schlossermeister, Solarenergietechniker und Fahrzeugfertiger. Funktion: Angestellter und Unternehmer. Tätig bei: Hinterdorfer Friedrich - Sondermaschinenbau, Pkw-Anhänger, Solaranlagen., 3253 Erlauf, Wolfring 14. Geboren - Datum, Ort: 21. Juni 1958, Erlauf. Familienstand: Verheiratet mit Marianne. Kinder: Lucia (1983), Peter (1984), Michael (1985), Stefan (1987), Anna (1988) und David (1990). Eltern: Anton und Josefa. Hobbies: Feuerwehr, Gespräche mit Freunden; karitative Tätigkeiten, speziell für Bosnien (vier Jahre Unterstützung von drei bosnischen Kindern, die in der eigenen Familien aufgenommen wurden), Hilfslieferungen nach Belarus und Ostblockstaaten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Freiwillige Feuerwehr-Erlauf, Ausbildner für Atemschutzträger, Mitarbeiter im Arbeitskreis „Klimabündnis" der Gemeinde Erlauf. Firmenadresse: Wolfring 14, 3253 Erlauf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volks- und Hauptschule in Pöchlarn, machte ich eine Lehre als Landmaschinenmechaniker bei der Firma Windisch, in Erlauf. Diese schloß ich 1978 ab, besuchte noch im gleichen Jahr das Bundesheer und trat anschließend in ein Unternehmen ein, das im Ausland Montagearbeiten ausführte. 1980 kehrte ich wieder nach Österreich zurück, nahm eine Stelle als Schlosser bei der Firma Vetropack an, wobei ich kurz darauf zum Gruppenleiter befördert wurde. 1982 heiratete ich und begann auch mein Haus zu

bauen, darauf achtend eine Werkstatt zu integrieren. Nach zahlreichen Weiterbildungskursen in der Metallverarbeitung legte ich 1986 die Schlossermeisterprüfung ab und meldete gleichzeitig das Schlossergewerbe an, mit dem Ziel mich selbständig zu machen. Meinen Arbeitgeber wechselte ich zwei Jahre später und wurde vom forsttechnischen Dienst für Wildbach- und Lawinenverbauung angestellt, wo ich bis zum heutigen Tag für die technische Betreuung des kompletten Maschinenparks verantwortlich bin. Derzeit übe ich diese Tätigkeit nur teilzeitmäßig aus. Parallel zu meinem Arbeitsverhältnis im öffentlichen Dienst, begann ich meine selbständige Tätigkeit, die aus der Erzeugung, Reparatur und Sonderanfertigung von Pkw-Anhängern bis vier Tonnen Gesamtgewicht und deren Aufbauten (auch Pferde- und Bootsanhänger), sowie aus Schlosserarbeiten und Servicedienste bei automatischen Tor- und Schließanlagen, bestand. Da ich mich eingehend mit der Umwelttechnologie und alternativer Energieerzeugung beschäftige, schuf ich mir ein zweites Standbein als selbständiger Unternehmer im Bereich der Solar- und Alternativenergie. Beide selbständige Tätigkeiten entwickelte ich kontinuierlich weiter. Zum jetzigen Zeitpunkt bin ich mit der Geschäftsentwicklung sehr zufrieden und stelle Überlegungen über den weiteren Ausbau meiner Firma in sehr positiver Weise an. Ich möchte darauf hinweisen, daß ich meinen Betrieb nach ökologischen Richtlinien, aber auch gleichzeitig nach wirtschaftlichen und marktgerechten Kriterien führe.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich ein Produkt unter marktwirtschaftlichen Voraussetzungen erzeuge, das auch gleichzeitig die Umwelt entlastet, dann ist das für mich Erfolg. Wenn es mir gelingt wirtschaftliche Produkte zu kaufen, deren Herstellung die sozio-ökonomischen Faktoren im Herkunftsland berücksichtigt, dann handle ich erfolgreich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich kann meine Kunden optimal beraten und bringe meist sehr positive Ideen ein. Die Kombination meines handwerklichen Geschicks und meiner Managementfähigkeiten ist ein weiteres Kriterium, das für mich spricht. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin sehr belastbar, sehr vielseitig und allem Neuen aufgeschlossen. Ich hinterfrage alles. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, nach oben genannter Definition schon. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Im wesentlichen waren es zwei Entscheidungen: Zum einen die Meisterprüfung zu machen, und danach den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich verkaufe nur die Qualität meiner Produkte, zu erschwinglichen Preisen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen eigene Ideen einbringen und trotzdem das Firmenziel nie aus den Augen verlieren. Auch müssen sie sich mit der Firma und ihren Aufträgen identifizieren können. Gegenseitiges Vertrauen ist wichtig. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie sind sehr engagiert und arbeiten auch an Problemlösungen massiv mit. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich bezahle gut und lasse ihnen viel Freiraum. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, von den Kunden, aber auch öffentliche Anerkennung wurde mir zuteil. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Sicher, sonst wäre ich mit meiner Firma schon ein Stück weiter. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Natur und aus meinem Hobby Landwirtschaft (Biolandwirtschaft), aus dem Erreichen von Zielen, und durch die Hilfe an anderen Menschen.

Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Darauf zu achten, daß meine Kinder einen positiven Lebensweg einschlagen und die Firma gemäß meinen Vorstellungen weiterzuführen. **Ihr Lebensmotto?** Ich bewahre mir den Blick fürs Wesentliche.

* Hinteregger Dietmar

Steckbrief

Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: Schneider Electric Austria GmbH., 1239 Wien, Birostraße 11. Geboren - Datum, Ort: 17. Juli 1951, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Marlies. Kinder: Christopher (1977), Kerstin (1980) und Marie-Christin (1988). Mitgliedschaften: Mitglied des Präsidiums der obersten nationalen Sportkommission OSK für den Motorsport in Österreich. Hobbies: 1970-83 Renn- und Ralleysportler, Golf, klassische Musik, Rotweine.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Der Abbruch der HTL (Elektrotechnik) knapp vor der Matura und mich danach für einige Monate nach Schweden und Norwegen zurückzuziehen war für mein Leben richtungsweisend. Wesentlich war auch, daß ich mit offenen Augen und Ohren durchs Leben ging und mir stets knifflige Aufgaben suchte. Die fehlende Matura mußte ich wettmachen, so besuchte ich laufend Lehrgänge und Seminare aller Managementbereiche und absolvierte 1980 das Hernstein Management Degree. Nach der Schule war ich sechs Jahre bei Schrack AG (Schaltanlagenbau und Inbetriebnahme) beschäftigt, wo ich in einem Vorgesetzten einen beruflichen Mentor fand und alles für die Praxis wesentliche lernte. 1975 wechselte ich als jüngster Leiter eines Vertriebsbüros (Kärnten und Osttirol) zu Klöckner-Moeller GmbH (Schaltgeräte) und war ab 1995 Österreich-Geschäftsführer der Nachfolgefirma Moeller Electric GmbH. Per Mai 2000 wurde ich Generaldirektor und Österreich-Geschäftsführer von Schneider Electric Austria GmbH. Dieses Unternehmen ist mit rund 67.000 Mitarbeitern weltweit eines der bedeutendsten Unternehmen im Bereich Energieverteilung und Automatisierungstechnik.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das positive Zusammenwirken menschlicher und wirtschaftlicher Komponenten. Nicht nur Umsatz und Ertragszahlen sind wichtig, sondern auch daß sich die Mitarbeiter im Unternehmen wohlfühlen und Spaß an der Arbeit haben: dann stellt sich Erfolg ein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Grundsätzlich ja, da ich mit meinem Denkansatz des beruflichen Lebens Erfolg habe. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Außenstehende sehen die erfolgreiche Führungskraft, fallweise haben sie auch Ehrfurcht vor mir, das gefällt mir weniger. In meinen Gedanken bin ich extrem zielorientiert und versuche die Menschen auf mein Ziel hinzusteuern, das macht den Menschen Angst. Da man alleine nichts bewegen kann versuche ich andere so zu begeistern, daß sie den Weg mit mir gehen. Andere zu begeistern ist das Schwierigste. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich erkannte, daß ich durch logisches Denken und Handeln einen ganz normalen Weg gehen muß. „Bleib am Boden und bleibe Mensch". Ich versuche offene Kommunikation zu pflegen – das wollen viele aber gar nicht – und meine Denkweise dadurch auf andere zu übertragen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Mein Werdegang war nicht geplant, sondern ergab sich, da ich durch positive Leistungen auf mich aufmerksam mache. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es machte mir stets Freude mit Menschen zu arbeiten und langfristige Beziehungen aufzubauen. Mein berufliches Le-

ben ist ein einziges Beziehungsmanagement – im positiven Sinn. Ich habe mich stets gemeinsam mit einem guten Produkt verkauft. Ein gutes Unternehmen und gute Produkte sind wesentlich, weitaus wesentlicher ist jedoch die Persönlichkeit, denn hinter allem steht der Mensch. „Wir kaufen Dinge, die wir brauchen bei Menschen, die wir mögen". **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Mich erfüllen große Erwartungshaltungen mit Euphorie und an ihnen entwickle ich mich (bei Schneider bin ich der erste Österreicher in der Geschäftsführung). Früher kamen alle paar Jahre neue Geschäftsführer und damit eine innere Unruhe ins Unternehmen. Ein Umstand, der mir bei Moeller – dem direkten Konkurrenten – immer half). Ich sehe mich als Ideenlieferant, die Umsetzung geht mir meist zu langsam und ich werde darüber oft ungeduldig. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Diktatorisches Führungsverhalten. Es gibt zwar Regeln, die man einhalten muß, die Frage ist aber wie man mit diesen Regeln umgeht. Ich bin für Überzeugen statt durchzupeitschen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Für meinen beruflichen Erfolg ist es wichtig zu wissen, wohin ich mich zum Regenerieren von beruflichen Turbulenzen zurückziehen kann. Ich bin ein ausgeprägter Familienmensch, die Familie ist ein wesentlicher Ruhepol für mich. **Und die Mitarbeiter?** Das mittlere Management sehe ich als berufliche Familie an. Auch in diesem Umfeld muß man offen sein und Fehler zugeben können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Stärke ist ein sensibles Gefühl für Bauchentscheidungen. Die ersten paar Sekunden des Kennenlernens sind entscheidend. Wert lege ich auf Persönlichkeit, Einsatzfreude, Ideen, die Bereitschaft geistig flexibel zu sein und über den Tellerrand zu sehen. **Und wie motivieren Sie diese?** Durch offene Kommunikation (ich kann gut und intensiv zuhören) und durch Vorleben dessen, was ich predige. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Auch ein erfolgreich aussehendes Leben hat nicht nur Erfolge. Bei Mißerfolgen bricht im ersten Moment eine Welt zusammen, ich kann mich aber schnell wieder motivieren. Meine Eigenheit ist, daß ich mich bei Auftragsverhandlungen bis zur Unterschrift freue, nicht mehr aber über den Auftrag selbst, da er ja die logische Konsequenz sein sollte. Für mich ist es eine Niederlage, wenn man einen richtigen Weg gegangen ist und kurz vor dem Ziel eine 180°-Kehrtwendung angeordnet wird. Mit solch einem diktatorischem Führungsstil kann ich nicht leben, weil er mich demotiviert. **Woraus schöpfen Sie ihre Kraft?** Aus dem Ergebnis einer positiven Beziehung zu meinem Umfeld, meiner Familie und den Kindern. Während ich der Ideenmensch bin ist meine Frau eher der ruhigere Typ. Das nivelliert sich sehr gut. **Ihre Ziele?** Mein berufliches Lebensziel habe ich erreicht. Mein Motto ist: „Das Ziel ist der Weg", nicht umgekehrt. Meinen Wunschtraum, ein eigenes kleines Unternehmen, in dem ich meine Ideen und Kreativität verwirklichen kann (in einem Großkonzern geht das nicht), werde ich mir jetzt mit 49 Jahren nicht mehr erfüllen können. Nun möchte ich die Firma Schneider die nächsten zehn Jahre beim Ausbau der Ziele für Österreich (besserer Ertrag, höhere Marktanteile) begleiten und dabei mitwirken. Ich brauchte stets ein berufliches „Kind" für das ich „Ziehvater" sein konnte. Eine meiner Aufgaben hier im Unternehmen ist es, solch ein „Kind" großzuziehen, das meinen Posten übernehmen kann. Eine der Aufgaben einer Führungskraft ist auch für seine Nachfolge zu sorgen. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Mit Ausnahme der finanziellen Anerkennung (wobei Geld nicht die wesentlichste Motivation ist) ist sie sehr dürftig: „Je höher oben, um so dünner die Luft". Der Mensch braucht aber seine Streicheleinheiten, und sei es nur zur Befriedigung des eigenen Egos. **Ihr Lebensmotto?** „Gehe einen einfachen, geraden Weg." Ehrlich und offen alles auf den Punkt zu bringen ist meine Devise. Von überkomplizierten Denkmodellen, wie sie in Führungsetagen modern sind, halte ich nichts. Meine Stärke ist es analytisch zu denken, schnell umdenken zu können und kompliziert wirkende Dinge einfach auszudrücken. **Haben Sie Vorbilder?** Keine Top-Persönlichkeiten, sondern meist ganz einfache Menschen. Ich orientiere mich nicht an Positionen, sondern an Denkweisen. **Anmerkung zum Erfolg?** Sicherlich eine Rolle spielt auch die körperliche Größe, da man dadurch automatisch Autorität ausstrahlt.

✶ Hinteregger Franz Stephan Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Funktion: Referatsleiter Mittel- und Osteuropa. Tätig bei: Büro für Internationale Forschungs- und Technologiekooperation., 1040 Wien, Wiedner Hauptstraße 76. Geboren - Datum, Ort: 16. Dezember 1959, Steyr. Kinder: Marlene und Sophie. Eltern: Franz und Dr. Lieselotte. Hobbies: Langzeitreisen, Kakteen, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits in der Hauptschule interessierte ich mich sehr stark für Chemie, Physik, Elektronik und Naturwissenschaften im allgemeinen. Also besuchte ich die HTL für chemische Betriebstechnik in Wels. Durch eine schwere Beinverletzung mußte ich ein Jahr lang aussetzen und entdeckte während meiner Rekonvaleszenz meine Liebe zur Natur. Ich maturierte 1981 und studierte anschließend Landschaftsökologie und Landschaftsgestaltung (damals noch Studienversuch) an der BOKU Wien. 1988 schloß ich das Studium als Zweitschnellster meines Jahrganges ab, obwohl ich während meines Studiums drei sehr ausgedehnte Reisen unternommen hatte und in Hainburg an vorderster Front „kämpfte". Unmittelbar nach dem Zivildienst unternahm ich eine weitere Reise, die acht Monate lang dauerte. Durch meine Verbindungen aus der Zeit der Umweltbewegung im Zusammenhang mit Hainburg bewarb ich mich im Umweltministerium und war dort ab 1989 als Amtssachverständiger hinsichtlich der Beurteilung der umweltgerecht erscheinenden Behandlung von gefährlichen Abfällen im Ausland beziehungsweise der ordnungsgemäßen Behandlung von Abfällen im Inland nach dem Abfallwirtschaftsgesetz tätig. 1992 wechselte ich zur A.S.A. (Abfall Service Austria), wo ich an der Durchführung eines Elektronikschrott-Projektes mitwirkte. Anschließend war ich bei U.E.G. (Umwelt- und Entsorgungstechnik AG Graz) tätig. Letztendlich wurde mir jedoch bewußt, daß ich mich mit der Abfallwirtschaft nicht wirklich identifizieren kann und entschied mich, mehr zurück zu meinen Wurzeln zu gehen. Von 1995 bis 1997 war ich beim Umweltdachverband ÖGNU mit der Leitung der Berggesetzkampagne, Stellungnahmen zu umweltrelevanten Gesetzesentwürfen, sowie PR-Arbeit befaßt, sah jedoch in dieser Tätigkeit Stagnation und ließ mich karenzieren. Ich war während dieser Zeit unter anderem weiter Konsulent im Umweltbereich. Seit 1999 bin ich Referatsleiter des Mittel- und Osteuropa Sekretariats des BIT - Büro für Internationale Forschungs- und Technologiekooperation.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich eine ausgewogene Balance zwischen Privatleben und Beruf – Geld und Macht bedeuten mir wenig, während meiner Tätigkeit in den Stabstellen lernte ich vor allem, daß Macht oft in Ohnmacht umschlägt. **Was war ausschlagge-**

bend für Ihren Erfolg? Mein Erfolg basiert auf meinem gesunden Hausverstand gepaart mit sozialer Kompetenz. Diese Eigenschaften werden mir auch von außen bestätigt. Ich gehe schlicht und einfach mit Humor, Herz und Hirn an die Dinge heran; nur so kann ich mich selbst motivieren. Meine Tätigkeit macht mir viel Freude und ist mir wirklich eine Herzensangelegenheit – würde sie das nicht, würde ich den Spaß und somit auch die Motivation verlieren. Meine weiteren Stärken liegen auf dem Gebiet der Analyse und Strategie: Ich bin Generalist und versuche stets, mich nicht in Details zu verlieben, sondern die Dinge auf den Punkt zu bringen. Weiters ergänze ich mich sehr gut mit meinen Mitarbeitern, da ich ein teamfähiger Mensch bin. Mein Motto lautet: Wenn man mit seinem Umfeld nicht zufrieden ist, muß man entweder sich selbst oder eben das Umfeld ändern. Es war mir immer ein Anliegen, nicht automatisch opportun zu handeln, sondern auch einmal gegen den Strom zu schwimmen: dies hat meiner Meinung nach viel mit Risikobereitschaft zu tun. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich den oben erwähnten Ausgleich zwischen Beruf und Privatleben geschafft habe und mich zufrieden und innerlich glücklich fühle. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich habe Niederlagen erlebt und dabei auch eine Art gesundes Selbst- und Gottvertrauen entwickelt und sehe in Niederlagen eine gewisse Demutsübung. Zudem habe ich durch meine Reisen und alles, was ich dadurch erlebte, Ressourcen, auf die ich zurückgreifen kann; die mich auch in schwierigen Situationen immer wieder zum Weitermachen ermutigen. Zusammenfassend läßt sich sagen, daß Niederlagen ein wichtiger Faktor des Erfolges sind: wer immer hoch fliegt wird sich nur schwer wieder aufraffen, wenn ein Absturz erfolgt. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich leiste mir ganz bewußt den Luxus der Authentizität, weil ich mich bis zu einem gewissen Maß mit meiner Tätigkeit identifizieren muß, um erfolgreich zu sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß offen und somit fähig sein, gleichermaßen zu geben wie auch zu empfangen. Man soll in einem vernünftigen Maß kritisch sein, dabei aber nicht alles zu Tode analysieren. Ich denke, es ist vor allem wesentlich, die wichtigen Dinge wahr und „für wahr" zu nehmen und selbstkritisch zwischen dem Wollen und dem Glauben, etwas zu wollen unterscheiden. Meiner Erfahrung nach ist es nie gut, Trends nachzulaufen. Ganz allgemein würde ich zum Lernen von Sprachen raten – nicht nur, weil sie im Alltag immer wichtiger werden, sondern ganz einfach auch, weil man durch das Erlernen von Fremdsprachen denken lernt.

✱ Hintermeier Monika

● Steckbrief

Beruf: Personalleiterin. Funktion: Abteilungsleiterin Personal. Tätig bei: Visa-Service Kreditkarten AG., 1030 Wien, Invalidenstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 2. Mai 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Karl. Kinder: Markus. Hobbies: Segeln und Reiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Ausbildung an der Handelsakademie, trat ich bei einem Rechtsanwalt in ein Dienstverhältnis ein, um bald darauf zur Firma Visa zu wechseln. Jetzt bin ich seit 15 Jahren beim Unternehmen Visa beschäftigt. Ich begann im Händler- und Sekretariatsbereich und war und bin auch für den Vorstandssekretariatsbereich zuständig. Später kamen auch die Personalagenden dazu.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich viele Dimensionen. Wenn es mir gelingt, eigene Ideen in unser Unternehmen einzubringen, und - noch besser – verwirklichen zu können. Wenn sich Beruf, Karriere und Familie miteinander vereinbaren lassen. Erfolg ist aber auch die Arbeitszufriedenheit, die Anerkennung durch Vorgesetzte und Mitarbeiter, das tägliche kleine Erfolgserlebnis. Im Grunde geht es darum, etwas positives geleistet zu haben und dafür auch positives Feedback zu erhalten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Teilweise. Einerseits habe ich viele Dinge erreicht, die mir persönlich wichtig sind. Andererseits konnte ich Einiges noch nicht so umsetzen, wie ich es mir vorgenom-men habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ehrgeiz, Leistungsbereitschaft und Mut. Ich gebe mich nicht leicht zufrieden, schon gar nicht mit halben Sachen. Ich bin bereit mich einzusetzen und meine Überzeugung deutlich auszusprechen, selbst dann, wenn es gerade unbequem ist oder nicht vorteilhaft erscheint. Andererseits braucht es dafür auch ein Unternehmen, in dem Leistung und Mut anerkannt werden, und das ist bei VISA der Fall. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Vorselektion erfolgt aufgrund der schriftlichen Bewerbungsunterlagen. Wenn die Bewerberin oder der Bewerber das Anforderungsprofil für die ausgeschriebene Position erfüllt und der Gesamteindruck der Bewerbungsunterlagen positiv ist, erfolgt ein persönliches Vorstellungsgespräch. Neben den fachlichen Qualifikationen ist für mich vor allem die Persönlichkeit eines Mitarbeiters ausschlaggebend. Wird sich der Kandidat in das betreffende Team gut integrieren können, stimmen Leistungsbereitschaft und Einsatzwille, sind Flexibilität und soziale Kompetenz erkennbar? Freilich ist das alles in einem Bewerbungsgespräch nicht hundertprozentig abschätzbar, aber im Laufe der Zeit gewinnt man in diesem Beruf eine recht gute Menschenkenntnis. Auch das macht diesen Job so spannend. **Wie lösen Sie besonders schwierige Aufgaben?** In schwierigen Situationen spreche ich gern mit Vertrauenspersonen, Menschen, von denen ich weiß, daß sie stets ehrlich zu mir sind und deren Meinung mir wichtig ist. Ich versuche natürlich alle wesentlichen Informationen und Fakten einzuholen und abzuwägen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben eine Vorstandsebene, Bereichsleiter, Abteilungsleiter, Gruppen- und Teamleiter. **Welches Problem scheint Ihren in Ihrer Branche ungelöst?** Die Konzentrationen im Bankenbereich haben natürlich im Personalbereich gewisse Tücken. Für uns Personalentwickler ist das eine sehr große Herausforderung.

✱ Hinterwallner Alois Ing.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Danka Austria GmbH., 1130 Wien, Auhofstr. 41A. Geboren - Datum, Ort: 28. September 1957, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Barbara (1982) und Birgit (1984). Eltern: Alois und Hertha. Hobbies: Tennis, Skifahren, Reisen, Lesen und Psychologie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern, aus der Landwirtschaftkommend, übersiedelten nach Wien, als ich ein

Kind war, und hatten den Wunsch, mir eine gute Ausbildung zu ermöglichen. Da ich mich für die Technik interessierte, entschloß ich mich für die Höhere Technische Lehranstalt in der Schellinggasse, wo mein Schwerpunkt Schwachstromtechik und Elektronik waren. Nach fünf Jahren der Ausbildung war mein Selbstvertrauen wesentlich gestiegen, was sich dann durch die Realitäten des Lebens verminderte. Zwei Wochen nach der Matura fing ich an als Reparateur im Produktionsbereich von Videorecorder von „Philips" zu arbeiten, wo meine erste Begegnung mit der Praxis stattgefunden hat, was ich als sehr wichtig für meine berufliche Entwicklung empfinde, weil ich der Meinung bin, daß ein Manager einen profunden Zugang zur Basis haben muß. Meine Aufgaben wurden immer umfangreicher und man betraute mich mit immer größerer Verantwortung. Als ich beim Bundesherr meinen Präzensdienst ableistete, erreichte mich das Angebot vom Abteilungsleiter der Firma „Philips", sein Assistent zu werden. Ich nahm dieses Angebot an und bekam mit 21 Jahren eine Position, die ich als Herausforderung betrachtete - ich war für 30 Mitarbeiter zuständig. Nach einem Jahr stellte ich fest, daß die Tätigkeit, die ich ausübe, nicht mehr meinen Vorstellungen entspricht, ich trennte mich von meinem Arbeitgeber. Mein Wunsch war, in den Außendienst zu wechseln, um mehr Kontakte zu Kunden zu haben. So verbrachte ich ein Jahr im Bereich Kundendienstleistungen und reparierte Kopierer bei den Kunden. Mit der Zeit entwickelte ich mich zum Trainer, und war international unterwegs. Die neue Aufgabe erfüllte mich, ich betreute mehrere Projekte und war gleichzeitig mit mehreren Aufgaben betraut. Ich legte immer einen großen Wert auf die Weiterbildung und absolvierte unter anderem, Quality - Management Kurse. 1993 erfüllte ich die Funktion des Quality - Direktors in der Firma und suchte nach neuen Herausforderungen, weil mir wichtig war, meine Aktivitäten in der Firma auszubreiten. Wichtig für meine berufliche Entwicklung war der Universitätslehrgang für Werbung und Verkauf, welchen ich bei Prof. Dr. Günter Schweiger mir gutem Erfolg absolvierte. Nach einem halben Jahr bekam ich vom Generaldirektor das Angebot, eine Abteilung mit 65 Mitarbeitern zu übernehmen. Nach der Umstrukturierung bei „Kodak" traf ich die Entscheidung, mit dem aufgegliederten Bereich zur „Danka" zu gehen, wo ich die Stelle des Serviceleiters übertragen bekam. Bald bekam ich Prokura, und nach dem Ausscheiden des Geschäftsführers ernannte man mich zu dessen Nachfolger.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist bei mir der Selbstverwirklichung und der persönlichen Freiheit gleichgestellt. Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn ich einen freien Betätigungsraum habe und nicht an Anweisungen gebunden bin. Zu meinem Erfolg gehört ein gutes Betriebsklima, zufriedene Mitarbeiter, eine finanzielle Sicherheit. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Fachliche und soziale Kompetenz, ein profunder Zugang zur Basis, der Wille, sich weiterzubilden und neues Wissen zu verarbeiten. Generell heißt es, weltoffen zu leben. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Seit über zwanzig Jahren führe ich ein harmonisches Familienleben und meine Privatspähre hat die Priorität Nummer „Eins". Meine Familie bedeutet mir die Geborgenheit, das ist ein Gegenpol zu oft doch anstrengendem beruflichem Alltag. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Meine Einstellung lautet - ich bin dann ein guter Geschäftsführer, wenn man mich nicht braucht. Ich halte sehr viel von der Eigenverantwortung meiner Mitarbeiter und gebe ihnen einen großen Freiraum. Das Entscheidende dabei ist, daß der Job perfekt gemacht werden muß und ich bin bestrebt, das vorzuleben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In meinem Umfeld mich weiter wohl zu fühlen, und für die Möglichkeiten des Lebens offen zu bleiben. Mir ist wichtig, weiterhin in der Welt geschäftlich unterwegs zu sein und eine internationale Verantwortung zu übernehmen.

✱ Hirschl Hans Georg Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Semperit Reifen GmbH., 2514 Traiskirchen, Wienersdorfer Straße 20-24. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Kfm. Roberta. Kinder: Mag. Robin. Eltern: Rosa und Ludwig. Ehrungen: Großes Ehrenzeichen für Verdienste um das Land Niederösterreich. Hobbies: Tennis, Skifahren, Laufen, Basketball (Staatsmeister 1966).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich das TGM, eine Höhere Technische Lehranstalt, mit Fachrichtung Maschinenbau, und schloß sie 1962 mit Auszeichnung ab. Danach studierte ich Maschinenbau an der Technischen Universität Wien und trat nach meinem Abschluß als Diplom Ingenieur 1971 als Assistent der Halbzeugfertigung bei Semperit AG ein. In weiterer Folge wurde ich Abteilungsleiter für Fördergutfertigung und Mischungsherstellung und im Jahre 1992 Leiter der Technischen Betriebe. 1993 ging ich als Produktionsleiter ein Jahr lang nach Dublin, und als ich zurückkehrte, wurde ich Werksleiter der Semperit Reifen AG in Traiskirchen. Von 1995 bis 1999 war ich Mitglied des Vorstandes für die Produktion, und nach der Umwandlung der Aktiengesellschaft in eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung im Jahre 1999 bin ich Geschäftsführer und Werksleiter der Semperit Reifen GmbH in Traiskirchen.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin ein offener und kommunikativer Mensch und bemühe mich stark, meine Mitarbeiter und ihre Sorgen zu verstehen, da ich selbst aus eher einfachen Verhältnissen komme, und es für mich daher nicht selbstverständlich war, zu studieren und diesen Weg einzuschlagen. Ich kann sehr gut delegieren, weil ich der Meinung bin, daß man seinen Mitarbeitern die Chance zur Weiterentwicklung geben muß. Ich betrachte Fehler als Chance, daraus zu lernen und verzeihe sie auch anderen. Ich liebe die Kontinuität und verändere mich nicht unbedingt sehr gerne, sondern gehe meinen Weg sehr konsequent. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig ist für mich zum ersten die Ehrlichkeit. Weiters lege ich großen Wert auf Loyalität, deren ich mir unter meinen Mitarbeitern absolut sicher sein kann. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter durch Begeisterung für die Sache; sie sollen von ihrer Tätigkeit überzeugt sein, und am Erfolg auch teilhaben können. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein größtes

Ziel ist es, den Standort Traiskirchen möglichst lange zu halten, obwohl er unter starkem Konkurrenzdruck verschiedener Niedrigkosten-Standorten steht, um mehr als 1.700 Arbeitsplätze zu sichern. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn ich mit dem Erreichten zufrieden bin. **Wie wichtig ist Ihnen Anerkennung?** Anerkennung und Motivation spielen oft sehr stark zusammen; ich bin aber ein Mensch, der auch ohne Anerkennung von außen auskommen kann, weil ich meine Leistungen selbst beurteilen kann. Ich denke, wenn man immer auf das Schulterklopfen für gute Leistungen wartet, wird man nur frustriert, weil man ja ohnehin aus sich selbst die Zufriedenheit, und somit wieder Motivation, schöpfen muß. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich versuche heute ganz bewußt, fallweise komplett abzuschalten, und mir die Zeit dafür zu nehmen. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Ich kann der jungen Generation nur raten, möglichst viel zu lernen. Die Arbeitsplätze für ungelernte oder schlecht ausgebildete Menschen werden immer weniger. Es ist heute wichtiger denn je, sein Wissen sehr breit zu streuen und sowohl örtlich als auch in seinen Tätigkeiten flexibel zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich nicht immer zufrieden mit dem Erreichten, weil ich immer mehr möchte und ein sehr kritischer, beinahe schon pedantischer, Mensch bin; weiß jedoch, daß ich nach objektiven Maßstäben erfolgreich bin.

✶ Hirsh Arthur E. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Geschichtsprofessor. Funktion: Direktor. Tätig bei: Webster University Vienna., 1220 Wien, Berchtoldgasse 1. Geboren - Datum, Ort: 12. Februar 1948, Philadelphia (USA). Kinder: Cass (1970) und Max (1979). Schöpferische Akte: Buch: „The French new left: Intellectual History from Sartre to Gorz", zahlreiche Übersetzungen. Ehrungen: National endowment for Humanities, zwei Auszeichnungen der UNO. Mitgliedschaften: American Historical Association, European Association of International Educators. Hobbies: Reisen, Sport (Fitneß, Schwimmen, Rad), Kino, Lesen, kulturelle Events.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Da ich aus einer Arbeiterfamilie stamme, ist mein Hauptfaktor die Ausbildung. Da ich in der Schule sehr gut, war bekam ich ein Stipendium für das Dickson College (Post Graduate Studium Geschichte und Philosophie), und kam so zu einer privaten Universitätsausbildung. Nach dem Studium war ich acht Jahre Geschichtslehrer an der Boston University, und anschließend im Rahmen eines Überseeprogramms ein Jahr lang (1984-85) im Bereich Diplomatentraining, Internationale Beziehungen in Bonn, Berlin, Heidelberg, Brüssel, Paris und Vicenza tätig. Das öffnete mir den Horizont und ist die Grundlage dafür, daß ich noch heute im internationalen Bildungsbereich tätig bin. Da mein Vertrag damals nur ein Jahr lief, ich aber in Europa bleiben wollte, nahm ich die Stellung als Geschichtsprofessor am Franklin College in der Schweiz an, wo ich von 1986-93 unterrichtete. Da dies eine kleine Universität ist, wurde ich auch in die Administration involviert und erkannte bald, daß dieser Bereich gut zu mir paßt, weil ich am Tagesende gern Resultate sehe. 1993 ging ich aus privaten Gründen wieder in die USA, wo ich bis 1997 am Newbury College in Boston als Dekan tätig war, und mir damit letztendlich nach dem akademischen und internationalen auch den organisatorischen Background aneignen konnte. Anschließend war ich drei Jahre Direktor der Virginia Tech University im Tessin, und kam im Juni 2000 als Direktor an die Webster University nach Wien, die, gemeinsam mit drei anderen Universitäten, als erste private Universität in Österreich akkreditiert wurde. Die Webster University (Hauptcampus St. Louis, an 93 Locations in 17 US-Bundesstaaten und acht Staaten) beherbergt in Österreich 350 Studenten aus 60 Nationen und bietet Undergradvate und Grandvate Studien vor allem für Berufstätige an Hauptfächer: Wirtschaft, Internationale Beziehungen, psychologie, Computerwissenschaften.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet: Das Erreichen von Zielen, egal ob berufliche oder private. Im allgemeinen bedeutet Erfolg, zu gewinnen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Definitiv ja, da ich meine Ziele stets erreiche, ich in einem Bereich Karriere machen konnte, in dem ein harter Wettbewerb herrscht, und ich anderen helfen kann sich zu bilden. Aus meiner Erfahrung ist Bildung einer der wesentlichsten Erfolgsfaktoren. Auch als Vater bin ich erfolgreich, und meine Kinder und Studenten heranwachsen zu sehen, ist für mich eine große Belohnung. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Entscheidend war, das Doktorat in Geschichte zu machen, da ich die intellektuelle Passion hatte, die Vergangenheit zu verstehen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, das kam erst vor ca. zehn Jahren in der Schweiz, als ich Einblick in die Administration bekam. Als Professor beeinflußt man bloß seine eigenen Studenten, als Direktor ist man für weit mehr Studenten verantwortlich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ruhe, mit der man streßvolle Situationen übersteht. Für einen Universitätsdirektor ist auch die Fähigkeit die Vision, was das Institut im Bereich der internationalen Bildung bewirken kann, kommunizieren zu können wesentlich. Visionen zu kommunizieren ist der Schlüssel zum Erfolg aller Führungskräfte. Für mich ist die Vision von Lernen, Toleranz und Individuen respektvoll zu behandeln wesentlich. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Aufgrund der drei Punkte akademische, administrative und internationale Erfahrung. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Es gibt viele Erfolgshemmer. Wichtig ist zu wissen was man will, sich darauf fokussieren und sein Ziel anzustreben. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Das persönliche Umfeld ist der Schlüssel zum Erfolg, da der Charakter für Erfolg ausschlaggebend ist. Dazu sind die familiären Werte, die einem in der Jugend mitgegeben wurden entscheidend. Nach jeder Niederlage wieder aufzustehen ist wesentlicher Teil des Erfolges und zu lernen, warum man in einer Situation nicht erfolgreich war. Erfolgreiche lernen aus ihren Fehlern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Entscheidend ist hohe Integrität, hartes Arbeiten, emotionale Stabilität und ein Teamplayer zu sein. **Und wie motivieren Sie diese?** Die Motivation ergibt sich daraus, Teil einer internationalen Community zu sein, nicht durch materielle Incentives. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Manche Menschen ertragen Grenzen (sowohl die eigenen als die Anderer) besser als andere. Eine persönliche Niederlage ist, wenn man als Leader nicht in der Lage ist zu kommunizieren, was die Organisation kann und tun sollte. Ein persönliches PR-Desaster ist es auch, wenn die Führungsrolle nicht anerkannt wird. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Herausforderung eine internationale Community zu schaffen. Ich sehe auch sehr viel an persönlicher Anstrengung, die von unseren Studenten unternommen wird, um überhaupt hier stu-

dieren zu können. Auch das gibt mir Kraft, so entsteht ein Kreislauf zwischen mir und den Studenten. **Ihre Ziele?** Wachstum, Expansion und mehr Studenten zu bekommen. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, ich fühle mich anerkannt. **Ihr Lebensmotto?** „To go on“ und „keep getting up“. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolg wird nicht nur in unterschiedlichen Branchen verschieden gesehen, man kann auch auf verschiedene Arten Erfolg haben. Ein großartiger Tänzer muß als Physiker nicht ebenfalls erfolgreich sein. Der Schlüssel zum Erfolg ist emotionale Intelligenz, sich und andere Menschen zu verstehen und die eigenen Wünsche und die Bedürfnisse Anderer erfüllen zu können, indem man sich auch in andere Menschen hineinversetzen kann. Wenn man in der Lage ist sich Netzwerke aufzubauen schafft man damit Möglichkeiten. Ein wesentlicher Punkt ist auch Glück oder besser das richtige Timing.

✱ Hirss-Werdisheim Gerald Dipl.-Ing. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: AGR Austria Glas Recycling GmbH., 1020 Wien, Obere Donaustr. 71. Geboren - Datum, Ort: 16. Mai 1955, Wien. Hobbies: Marathonlaufen (als Ausgleich zum sitzenden Job), Ski, Bergsteigen; mein Haus im Burgenland, das ich komplett renovierte, in dem ich mich geborgen fühle und das für mich eine wesentliche Kraftquelle ist; Hobbytischlerei (hier sehe ich greifbare Erfolge).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura (1973) und dem Bundesheer studierte ich technische Chemie an der TU Wien (Sponsion 1983, Doktorat 1987, Promotion mit Auszeichnung). Mein Studium finanzierte ich mir mit den verschiedensten Nebenjobs, z. B. als Nachtportier, Taxifahrer, Zettelausträger, im Zeitungsverkauf oder bei AMC, wo ich zwei Jahre arbeitete). 1975 leitete ich nach einem Herzinfarkt meines Vaters dessen Textil-Handelsagentur. 1982 trat ich als Referent der Gewerkschaft der Chemiearbeiter beim ÖGB ein, wurde 1987 Fachsekretär für die Branchen Papier und Glas (Vorbereitung der Kollektivvertragsverhandlungen, Betriebsrat-Beratungen) und 1989 Bundessekretär der Gewerkschaft der Chemiearbeiter. Als Mitglied der Geschäftsführung war ich für die Geschäftsbereiche Papier und Glas, Internationales, EDV, Mitgliederverwaltung und Jugendarbeit zuständig und führte unter anderem auch selbständig die Kollektivvertragsverhandlungen. 1994 übernahm ich auch die Aufgabe des EU-Beauftragten dieses Organisationsbereiches und wurde Mitglied des Präsidiums des Forschungsförderungsfonds der gewerblichen Wirtschaft (FFF). Nachdem ich bis 1997 im ÖGB tätig war, bin ich seit 1998 Geschäftsführer der AGR. Diese Gesellschaft (im Eigentum der ARA AG, Vetropack Austria und Stölzle Oberglas) war, als ich sie übernahm, im Ausgleich und meine erste Bewährungsprobe war, alle Verträge neu zu verhandeln und abzuschließen, sowie sie von der AREC loszulösen und stark zu machen. AGR betreibt als Non-Profit-Organisation das flächendeckende Glassammelsystem in ganz Österreich, hat 600 Verträge mit Kommunen, unterhält 90.000 Sammelbehälter und beliefert die österreichische Glasindustrie mit Altglas. 25 Prozent des Altglases werden exportiert. Mit acht Mitarbeitern setzt AGR 290 Millionen um; rund 230 Millionen davon stammen vom ARA-System (Entpflichtung der Hersteller laut Verpackungsverordnung), 60 Millionen von der Industrie.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Sich Ziele zu setzen und sie konsequent umzusetzen. Erfolg ist etwas Subjektives. Es kommt auf die gesteckten Ziele an und welche man umsetzen kann. Generell muß Erfolg auf die Lebensgestaltung angewandt werden und hat nur zu einem Teil mit dem Beruf zu tun, das Berufliche und Private muß ein Gesamtbild ergeben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe meine persönlichen, privaten Ziele weitgehend erreicht und bin mit dem Erreichten zufrieden. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja. Mein Lebenslauf ist nicht alltäglich. Meine Familie und Freunde sehen meine Flexibilität, daß ich mich in neue Situationen schnell einfinden und mir auch ein neues berufliches Umfeld aufbauen kann. Von einem Freund wurde ich als ein gutes Beispiel dafür, daß man nicht resignieren darf und mit persönlichem Einsatz auch schwierige Situationen bewältigen kann, bezeichnet. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab, ähnlich wie bei einem Schienensystem im Bahnverkehr ständig Weichenstellungen. Eine wesentliche Weichenstellung war als ich mit 16 Jahren lieber in einer Tischlerei als in der Schule war. Damals hielt mich mein Vater an, die Matura zu machen. Sonst wäre ich vermutlich Tischler geworden. Als ich 1997 von der Gewerkschaft wegging hatte ich zuerst keinen Job, dann wurden mir auf einmal drei Posten angeboten, ich entschied mich für die AGR. Für diese Aufgabe entschied ich mich, da ich nicht ins Ausland wollte und mir die Aufgabe (Glasindustrie, Umwelt) und die Unternehmensgröße zusagt. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich betrieb keine klassische Karriereplanung. Meine Philosophie ist, die Dinge auf mich zukommen zu lassen und sie gut zu erledigen. Wenn ich etwas direkt anstrebte war es meist nicht so gut. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das sind ein Dutzend Parameter. Ich halte mich für durchschnittlich intelligent und zeichne mich durch Konsequenz aus. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Im Zuge der Kollektivvertragsverhandlungen gelang es mir auch mit den Arbeitgebervertretern, ein gutes persönliches Verhältnis aufzubauen. Man sah, daß ich gut verhandle, keine Berührungsängste habe und in der Lage bin soziale Kontakte zu knüpfen. Beim Hearing für diesen Job schnitt ich darüberhinaus auch am besten ab. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Ich drücke es positiv aus: Teamfähigkeit, die Fähigkeit Mitarbeiter einzubinden, zu delegieren, Verbindlichkeit, Verhandlungskultur und Verständnis für andere ist förderlich. **Welche Rolle spielt die Familie?** Die Unterstützung durch meine Familie und von Freunden, die mich bestärkten, war sehr wichtig. Bei Entscheidungen war mir der Ratschlag meines Umfeldes eine gute Orientierungshilfe, letztlich muß aber jeder alleinverantwortlich die Entscheidungen treffen **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Erfolg ist für mich nur im Team möglich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der Qualifikation ist auch der persönlicher Eindruck und Teamfähigkeit wesentlich, auch die anderen Mitarbeiter müssen mit dem Neuen „können“. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Als ich die Leitung des Unternehmens übernahm war es im Ausgleich und ich mußte den Mitarbeitern wieder neuen Lebensmut geben. Das gelang mir dadurch, daß ich ihnen Verantwortung übertrage, sie frei arbeiten lasse. Dafür zu sorgen, daß der Job den Mitarbeitern Spaß macht, ist eine der wichtigsten Managementfunktionen. Wichtiger als Geldanreize ist die berufliche Anerkennung. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Das sehe ich sinusförmig. Eine Niederlage ist nicht gleich ein verlorener Kampf, man kann sie als Lernmöglichkeit und Chance für Neues sehen. Nach einer sehr spannungsgeladenen Zeit beim ÖGB konnte

ich mich letztlich durch den Jobwechsel sowohl vom Umfeld her als auch finanziell verbessern. An der Substanz zehren besonders Intrigenspiele. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Man muß sich selbst analysieren und erkennen. Im Grunde ist man mit sich selbst allein und muß mit sich selbst zurande kommen. Sobald man über alle Niederlagen hinweg ist, kann einem nicht mehr viel passieren. Ich tanke als Einzelkämpfer Energie durch Sport (Marathonlauf), gesundem Leben und Fitneß. **Ihre Ziele?** Mein Lebensziel ist, mich freizuspielen, finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen und Wahlmöglichkeiten zu haben. Absolutes Karrieredenken und eine Position anzustreben ist nicht mein Fall. Ich halte es mit dem Philosophen B. Russell „Arbeiten um zu leben, nicht leben um zu arbeiten". **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolg hat man nur dann, wenn man in der Lage ist den Erfolg auch zu erkennen. Wenn man sich ständig selbst kritisiert und immer nach mehr strebt ist man im Leben nicht glücklich. Man muß seine Grenzen erkennen und dementsprechend seine Ziele definieren. Ehrgeiz macht nicht glücklich, wenn man sich überschätzt und dann in eine Position aufsteigt, der man nicht gewachsen ist und überfordert ist. Ich habe für mich eine erfüllende Position gefunden ohne mit Gewalt einen weiteren Aufstieg anzustreben. Trotzdem ist auch ohne Karrierestreben im Berufsleben eine gewissen Konsequenz nötig.

✱ Hlavacek Martin Mag.rer.soz.oec.

● Steckbrief

Funktion: Gesellschafter, Creativ Director. Tätig bei: Werbeservice GmbH., 1120 Wien, Darnautgasse 13. Geboren - Datum, Ort: 12. Oktober 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Regina. Kinder: Mariane-Kristina (1998). Mitgliedschaften: Junge Wirtschaft Wien, Alumni Club, Managementclub. Hobbies: Musik aktiv, Videofilmen, Sport.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich 1981 am Neusprachlichen Gymnasium in Wien 20 die Matura abgelegt und meinen Präsenzdienst abgeleistet hatte, studierte ich zunächst Jus, später Wirtschaftsinformatik und BWL. Am 3. Juli 1992 erfolgte meine Sponsion zum Mag. rer soz oec (Sozial- und Wirtschaftswissenschaften). Gleich nach meiner Sponsion trat ich in das Unternehmen meines Onkels, die Werbeservice GesmbH ein, in dem ich schon während meines Studiums gearbeitet hatte. 1996 übernahm ich es gemeinsam mit meinem Cousin und bin heute für die Konzeption und den Kundenkontakt zuständig. Weiters bin ich im Landesvorstand der Jungen Wirtschaft tätig und übe im Rahmen des WIFI Beratungen im Bereich Werbung und Marketing, aus. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Unser Schwerpunkt liegt auf Klein- und Mittelbetrieben im deutschsprachigen Raum, wobei wir völlig branchenneutral sind. Das hat den Vorteil, daß man ständig neuen Herausforderungen begegnet und sozusagen nicht betriebsblind wird. Wir bringen erstens 30 Jahre Agenturerfahrung mit und versuchen zweitens, uns auf die Quintessenz der Bedürfnisse unserer Kunden zu konzentrieren. Es gibt heute kaum mehr neue, wirklich innovative Produkte – es geht in unserem Unternehmen darum, Käufergewohnheiten zu ändern und Kaufkraft zu verlagern. Wir legen höchsten Wert darauf, unsere Klienten bestens zu beraten und bieten Komplettlösungen, wie auch einzelne Teillösungen an. Da wir innerhalb des Betriebes keine hierarchische Struktur haben und eine sehr kleine Agentur sind, ist jeder Mitarbeiter Ansprechpartner und wir können generell einen sehr persönlichen Kontakt zu unseren Kunden herstellen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die Realisierung eines gesteckten Zieles. Dabei empfinde ich auch kleinere, alltäglichere Ziele durchaus als Erfolg, über den ich mich freuen kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin ein sehr positiver Mensch und ich denke, das schlägt sich auch im Kontakt zu meinen Kunden nieder. Ich betrachte Probleme als Aufgaben oder Herausforderungen, die es zu lösen gilt. Meine Kunden kommen mit Problemen auf mich zu und dabei ist es mir wichtig, sowohl zuversichtlich als auch realistisch zu bleiben. Weiters bin ich der festen Überzeugung, daß man sich selbst gegenüber dem Kunden sozusagen gut verkaufen muß; das ist aber nur dann möglich, wenn man ein qualitativ hochwertiges Produkt anbietet. Erfolg kann also nicht nur an mir selbst als Einzelperson festgemacht sein, sondern hängt vom gesamten Team ab. Ich bin ein sehr kreativer Mensch, gleichzeitig lege ich aber auch sehr viel Wert auf Ordnung. Weiters bin ich sehr offen und kommunikativ, ich besitze ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen und Menschenkenntnis. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich fühle mich heute erfolgreich und habe in meinem Leben viel erreicht. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt in unserer Branche, auch seitens der Kammer, den Wunsch, nicht mehr gratis zu präsentieren. Man hat derzeit jedoch kaum eine Chance, für ein Konzept, das vom Kunden dann doch nicht gewünscht wird, etwas zu verlangen. Ich fände es fair und seriös, die so geleistete Arbeit abgegolten zu bekommen, weil es oft geschieht, daß mehrere Agenturen von einem potentiellen Auftraggeber eingeladen werden, ihre Konzepte kostenlos zu präsentieren. **Wie lösen Sie Probleme im Berufsleben?** Es gibt kaum Problemlösungen, die mir spontan zufallen. Deshalb analysiere ich zunächst einmal, was meine Ziele sind und wie ich am besten und leichtesten dorthin kommen kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich ist die Basis das gegenseitige Vertrauen, das neben der Kreativität in unserem Betrieb herrscht. Was den Umgang mit meinen Mitarbeitern betrifft, bin ich daran gewöhnt, daß jeder seinen eigenen Kopf hat. Das respektiere ich voll und ganz, aber auch hier muß ich mich vor allem verlassen können, weil ein Mitarbeiter sich ja auch auf mich verlassen kann. An oberster Stelle in der Zusammenarbeit mit meinen Kunden steht für mich auch Verläßlichkeit. Ich halte nicht sehr viel vom Credo, daß der Kunde König sei; ich betrachte meinen Kunden als Partner, und diese Partnerschaft muß von beiden Seiten funktionieren. Weiters muß unsere Agentur so sensibel sein, sich in die Wünsche des Kunden einzufühlen; wir müssen sozusagen nicht gestellte Fragen erspüren und dafür Antworten haben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das Ziel, erfolgreich sein zu wollen, ist meiner Meinung nach ein falscher Ansatz: Man muß sich zuerst einmal überlegen, womit man erfolgreich werden kann, das heißt, man muß herausfinden, wo die eigenen Talente und Fähigkeiten liegen, und denen auch nachgehen. Das Kriterium für Erfolg liegt meiner Meinung nach in der Freude, die man an seinem Beruf hat. Wenn man (sowohl beruflich als auch privat) mit etwas wirklich zufrieden ist, ergibt sich der Erfolg meist von selbst. Im beruflichen Alltag ist die Persönlichkeit enorm wichtig. Ein gutes Auftreten und die Kenntnis gewisser Spielregeln sind unabdingbar und erlernbar. Ausbildung ist etwas sehr Wesentliches, aber ich meine damit nicht unbedingt ein Universitätsstudium, sondern das kontinuierliche Lernen im eigenen Bereich. **Welche Ziele ha-**

ben Sie sich gesteckt? Ich würde es gerne erleben, daß die Firma auch ohne mich laufen kann, weil ich mich mit 50 etwas von diesem hektischen Tagesgeschäft zurückziehen möchte. Mein familiäres Ziel ist eventuell noch ein zweites Kind; jedenfalls aber so glücklich zu bleiben wie bisher.

✱ Höbarth Peter

● Steckbrief

Beruf: Kaufmänn. Angestellter. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde St. Martin., 3971 St. Martin 1. Geboren - Datum, Ort: 18. Dezember 1961, Gmünd. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Martin (1991) und Josef (1994). Schöpferische Akte: Fachartikel, Festschriften, redaktionelle Beiträge für Lokalzeitungen. Ehrungen: Ehrung der Bundeswirtschaftskammer: „Herz für Gründer". Mitgliedschaften: Feuerwehr, ÖVP, diverse Sportvereine. Hobbies: Landwirtschaft, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die dreijährige landwirtschaftliche Fachschule. Nach dem Bundesheer legte ich die entsprechenden Prüfungen für meine fachliche Qualifikation in der Landwirtschaft ab. Schon ab 1981 begann meine Karriere in der Kommunalpolitik durch mein Engagement in der jungen ÖVP. Gleichzeitig arbeitete ich seit 1989 für eine regionale Wochenzeitung. In der Zwischenzeit entwickelte sich die Landwirtschaft zu einem Unternehmen mit Unterkunft; nicht zuletzt durch unser Angebot Urlaub am Bauernhof. 1985 trat ich in den Gemeinderat ein, kandidierte 1995 zum erstenmal als Bürgermeister, wurde gewählt und 2000 wiedergewählt. Gleichzeitig bin ich Feuerwehrkommandant-Stellvertreter und Obmann des Ortsbauernrates. Ich bemühe mich im Sinne der Gemeinde stark um den Tourismus, die Förderung der Landwirtschaft ist mir weiters ein besonderes Anliegen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönliche Zufriedenheit und Glück in Gemeinschaft mit meinen Mitmenschen. Für mich ist es ein besonders erfolgreiches Gefühl, Menschen zusammenzubringen und gemeinsam Lösungen zu erarbeiten. Dabei betrachte ich monetären Erfolg nicht unbedingt als das allein Seligmachende. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Mein Erfolgsrezept besteht darin, auf die Menschen zuzugehen, dynamisch zu sein, kreative Ideen zu haben und diese Ideen auch umzusetzen. Eine große Herausforderung ist es für mich, die an verschiedenen Projekten beteiligten Personen entsprechend zu motivieren und einzubinden. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Eine Kindheit wo man bereits mit Verantwortung betraut wurde. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ich strebte immer an, in Bereichen tätig zu sein, wo man selbst Entscheidungen trifft. **Welche Einflüsse gab es bei Ihrer Berufswahl?** Schon in früher Kindheit hatte ich das Bedürfnis, unter Menschen zu sein. So ist es mir auch heute noch ein großes Anliegen, mich für die Öffentlichkeit einzusetzen. Mein Engagement in der Landwirtschaft war mir von meinen Eltern vorgegeben. Dieses Geschäftsfeld ist für meine innere Sicherheit von sehr großer Bedeutung, denn ich betrachte meine Landwirtschaft als persönlichen Rückhalt. Meine heimliche Liebe und Neigung gehört dem Marketing und Journalismus. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es gibt immer wieder Menschen, die mir ihre Anerkennung aussprechen, und sich für besondere Leistungen hinsichtlich der Gemeinde bedanken. Diese Feedback freut mich, ich sehe es als Bestätigung, auf dem richtigen Weg zu sein. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich habe kein Problem damit, alleine zu entscheiden. Für die Entscheidungsfindung in der Gemeinde werden jedoch Gremien eingesetzt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es werden uns kleinen Gemeinden immer mehr schwierige Entscheidungen selbst überlassen - gleichzeitig wird uns jedoch der „Geldhahn" immer weiter zugedreht. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Obwohl ich den Wert von guten Mitarbeitern sehr schätze hatten sie doch auf meine persönliche Entwicklung kaum Einfluß. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die wichtigsten Kriterien zur Zusammenarbeit mit Mitarbeitern sind Loyalität, ein hohes Maß an Teamfähigkeit und persönliches Engagement. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich bilde mich in allen Bereichen laufend fort. Dabei nütze ich für meine Tätigkeiten in der Kommunalpolitikt, sowie für meine persönliche Entwicklung die folgenden Informationsquellen: Erfahrungsaustausch, Vorträge, Kurse, Seminare, Fachliteratur und Kongresse. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Mißerfolgen muß man ins Auge sehen; man muß sie akzeptieren und sofort an der Lösung arbeiten. Wichtig ist es, einen Fehler nicht zweimal zu machen, also aus seinen Niederlagen zu lernen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich habe einen 16-Stunden-Tag und entspanne mich am besten durch die Arbeit in der Landwirtschaft. Dies ist für mich idealer Ausgleich und sportlicher Aktivität gleichzusetzen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Vision ist es, für unsere Region im Umkreis von 70 Kilometern eine ausreichende Menge an Arbeitsplätzen zu schaffen. Weiters strebe ich weiterhin eine gute Entwicklung des Tourismus in der Gemeinde an. **Ihr Lebensmotto?** Aktiv und mit kreativen Ideen die eigenen Ziele und Visionen verfolgen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll Erfolg nicht in Zahlen, sondern in menschlichen Gefühlen messen. Mit der zur Verfügung stehenden Zeit sollte man gut haushalten und sie auf die Gesellschaft, die Arbeit und die Familie aufteilen. In Chancen das Positive suchen, nicht das Negative.

✱ Höbert Ulrike

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Textiles Wohnen Ulrike Höbert., 2130 Mistelbach, Hauptplatz 28. Geboren - Datum, Ort: 17. Jänner 1954, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Ernst. Kinder: Cornelia (1976) und Wilfried (1980). Eltern: Emma und Karl. Mitgliedschaften: Gründerin vom MS Club Mistelbach. Hobbies: Schwimmen, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Polytechnischen Lehrgang begann ich 1969 eine kaufmännische Lehre in der elterlichen, vom Vater 1948 gegründeten Firma. Nach der Lehrzeit war ich

weiter im elterlichen Betrieb und 1985, als mein Vater in Pension ging, übernahm ich das Unternehmen. Wir sind eine Heimtextilfirma und statten Wohnungen aus. Wir handeln mit Bodenbelägen (Parkett, PVC und Teppichware), Tapeten, Vorhängen und verschiedenen Accessoires. Diese Waren verarbeiten wir auch, wir verlegen Fußböden, tapezieren und nähen Dekorationen. Besonderen Wert legen wir auf individuelle Kundenberatung, wir kommen mit Musterschals ins Haus, Zur Zeit beschäftige ich vier Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich diesen Betrieb erfolgreich weitergeführt habe, und mein Sohn bereits in meinen Fußstapfen steht. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Wenn der Kunde zufrieden ist, wieder kommt und mich und mein Team weiterempfiehlt. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bekam dieses Geschäft in die Wiege gelegt, für mich gab es nichts anderes. In Zeiten wie diesen, wo man sich viel mehr bemühen muß, tun wir das mit unserer individuellen Beratung. Mit unserem speziellen Kundenservice, versuchen wir Konzernen, die mit Billigangeboten lokken, Qualität aber genauso teuer verkaufen müssen, die Stirn zu bieten. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Unsere Mitarbeiter sind seit ca. 15 Jahren im Betrieb. In dieser Zeit entsteht ein großes Vertrauensverhältnis und das ist notwendig, für die verläßliche Arbeit beim Kunden. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Wir haben eher ein freundschaftliches Verhältnis, voriges Jahr ging ein Mitarbeiter in Pension, er war 35 Jahre bei uns beschäftigt. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meinen Vater, es hat mir imponiert, daß er aus dem Nichts diesen Betrieb geschaffen hat. **Ihr Ziel?** Das Geschäft so zu halten, wie es derzeit ist. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Kundenberatung und -betreuung waren nie so wichtig wie heute. Das Sortiment ist entscheidend, man muß sich seinem Kundenstock anpassen, und sich ständig weiterbilden. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Weiterbildung?** Zirka eine Woche im Jahr.

✱ Hoegenhavn Kirstine

● Steckbrief

Funktion: Finanzdirektorin. Tätig bei: Xerox Austria Ges.m.b.H., 1201 Wien, Handelskai 94-96. Geboren - Datum, Ort: 27. April 1967, Ringsted (Dänemark). Hobbies: Jogging und Reiten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Besuch der Universität in Aalborg in Dänemark von 1987-1989 absolvierte ich ein „Bachelor in Econimics und Business Law. Von 1989-1991 besuchte ich die Business School in Kopenhagen und absolvierte „Bachlor in Finance and Banking". 1994 legte ich mein Examen für Englisch ab via Cambrige Universität Fernstudium. Von 1995-1996 absolvierte ich eine Executive MBA Ausbildung an der Internationalen Business School in Kopenhagen. Meine berufliche Ausbildung begann im Jahre 1985 als Assistent by Investor Interviewing and Researches bei Financial Relations Board in Chicago. 1989 kehrte ich nach Dänemark zurück und war als Controller für TIME System International tätig. 1995 wechselte ich zu Xerox, wo ich bis 1997 die Funktion als Finance Business Manager ausübte. Von 1997 - 1999 übte ich die Funktion als Leiter des Finanzbereiches für die BRD in Berlin aus. Von 1999 - 2000 war ich Marketing Director für BRD mit Firmensitz in Düsseldorf und im Juli 2000 wechselte ich nach Österreich, wo ich Financedirector für Österreich bin. Aufgrund meiner internationalen Tätigkeiten spreche ich neben meiner Muttersprache noch Englisch, Deutsch, Schwedisch und Norwegisch.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Wichtig ist, daß man nicht nur sein Aufgabengebiet beherrscht, sondern auch über den Rand des „Tellers" blickt, das heißt auch in andere Bereiche hinein blickt, um den Überblick zu bekommen. Sicherlich gehört auch die eigene Persönlichkeit dazu. Ebenso zählt bei einer Führungspersönlichkeit, jene Fähigkeit dazu, die man als Führungsqualitäten bezeichnet. Um dies erfolgreich zu praktizieren, zählt für mich als Ausländerin ganz besonders das Einleben in den jeweiligen Kulturbereich, und dies auch zu verstehen, dazu. Für den beruflichen Erfolg zählt natürlich auch eine dementsprechende berufliche Ausbildung und Praxis. **Von wo kommt die Triebfeder?** Für mich zählte immer die Herausforderung. Wenn man im Ausland tätig ist, zählt die eigene Flexibilität. Ich nehme jede Herausforderung an, die sich mir bietet, vorausgesetzt, es macht mir Freude und ist eine spannende Tätigkeit.
Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Aufgrund des Feedbacks, welches ich erhalte, ja. Sicherlich zählt auch die eigene Zufriedenheit dazu, das heißt, wenn einem der Job Freude und Spaß macht, kommt man leichter zu Zielen. Eigentlich bin ich mit meiner bisherigen Karriere sehr zufrieden.
Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter? Ich glaube, daß die Motivation damit zu tun hat, wie man mit den Menschen umgeht, und in welche Kategorie von „Chef" man sich selbst einordnet. Ich bin eher offen erzogen worden, und nach diesem Prinzip erfolgt auch meine Mitarbeiterführung, das heißt im konkreten, daß „meine Türe" für meine 35 Mitarbeiter jederzeit offen steht. Darüber hinaus forciere ich die Selbständigkeit meiner Mitarbeiter; sie haben auch gute Ideen, und ich fördere auch, in ihre Kreativität. Somit stimmt auch die Leistung der Mitarbeiter. **Wie sehen Sie die Bereiche „Beruf/Privatleben"?** Man sollte die Bereiche strikt trennen, das heißt ich bin beruflich anders als im privaten Bereich. Andererseits wird sich in Zukunft der Beruf mit dem Privatleben immer mehr und mehr vermischen. Zur Zeit muß ich Kompromisse zwischen den genannten Bereichen machen, das heißt, aufgrund meiner beruflichen Tätigkeit, wo ich auch sehr viel reise und auch so manchen Abend und Wochenende im Büro verbringe, tritt der Privatbereich in den Hintergrund.
Was ist für Sie wichtiger, die Tätigkeit oder die Position? Für mich zählt die Freude an der Tätigkeit, was auf der Visitenkarte steht, ist nicht wirklich wichtig. **Was war für Ihren bisherigen Erfolg ausschlaggebend?** Wichtig für meinen Werdegang war sicherlich meine internationale Ausbildung und support von meiner Familie. Während meiner Ausbildungszeit lernte ich viele internationale Professoren kennen und hatte auch die Gelegenheit ein Netzwerk aufzubauen. Dadurch hat man so manche Vision bekommen. Die Ausbildung war sicherlich die Basis für meine Entscheidung, nicht nur in Dänemark zu bleiben, sondern auch andere Kulturen und Länder kennen zu lernen.
Welche Ziele verfolgen Sie? Für mich ist und war es immer von entscheidender Bedeutung, daß ich neben der Freude an der Arbeit auch etwas „Bewegen" kann. Ich habe neben dem Finanzbereich auch den Bereich des Marketing kennengelernt für jede Führungskraft ist es sinnvoll, Erfahrungen zu sammeln.

✱ Hofbauer Franz

● Steckbrief

Beruf: Speditionskaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Alessandro Billitz Nfg. GmbH., 1010 Wien, Kärntner Ring 14. Geboren - Datum, Ort: 12. Februar 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Michael (1980), Stephan (1981), Katharina (1988) und Barbara (1993). Eltern: Vater Postbeamter, Mutter Hausfrau. Hobbies: Fotografieren, Radfahren, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Lehre als Speditionskaufmann bei der Firma Panalpina, und da ich mir nie ein einfaches Geschäft aussuchen wollte, spezialisierte ich mich auf Nahost, Übersee und Gefahrengut. Diese Abteilungen baute ich auch bei meiner nächsten Arbeitsstelle, (H. W. Weiss in Wr. Neudorf), Ende der 70er Jahre auf. Nach dem Konkurs dieser Spedition war ich kurz bei Trailfracht und wechselte anschließend zur Firma W. Gärtner, wo ich die Gefahrengut- und Überseeabteilung in Wien leitete. Ich war auch für Projektladungen Nahost verantwortlich. 1986 ging es dann als Prokurist zu Billitz. 1989 übernahm ich die Geschäftsführung und bald darauf bilanzierte das Unternehmen wieder positiv. 1993 übernahm ich 75 Prozent des Unternehmens als Miteigentümer, ein Schritt, den ich bis heute nicht bereue, auch wenn ich dazu viel Neues , wie z.B. Verhandlung mit Banken, Behördenwege, etc. lernen mußte. Der Schwerpunkt der Speditionstätigkeit lag stets im Massengut- Überseeverkehr und Gefahrenguttransport. Um erfolgreich zu sein, braucht man keinen akademischen Grad. Wenn man kundenorientiert, ehrlich und aufrichtig ist, und für seinen Arbeitgeber gut arbeitet, hat man alle Chancen nach oben und sogar zu seinem eigenen Unternehmen zu kommen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Den Kunden helfen zu können, und damit den geschäftlichen Erfolg des Unternehmens zu sichern. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil wir als Billitz bereits seit langem in den Bereichen Massen- u. Gefahrengut operieren, und ein langjährig treues Klientel haben. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Das private Umfeld ist mit meinem Beruf Spediteur, nicht recht vertraut, und versteht darunter eher LKW-Fahrer oder Lagerarbeiter. In der Branche findet es Anerkennung, daß ich den Sprung in die Selbständigkeit geschafft habe und das Unternehmen einen guten Ruf genießt. Ich trachte aber auch stets technisch und qualitativ (EDV, Internet, ISO-Zertifizierung, etc.) vorne mit dabei zu sein. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Da ich als Person immer kundenorientiert arbeitete, gelang es mir stets, meinen Kundenstock von einem Unternehmen in das andere mitzunehmen. Ich hatte auch immer den richtigen Instinkt um unrentable Geschäfte abzustoßen, und durch gewinnbringende zu ersetzen. So habe ich z.B. das Fruchtgeschäft aufgegeben. Dafür haben wir nicht die richtige Struktur. Wichtig sind die Entscheidungen im Personalbereich, um sich die richtigen Leute zur Komplettierung des Teams zu holen. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich probiere gerne neue Märkte, wenn ich merke, daß es unrentabel ist, gebe ich es rechtzeitig wieder auf, wie z.B. das Rußland- oder Irangeschäft. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Selbständigkeit war immer schon mein Wunsch, nur der Zeitpunkt war nicht festgelegt. Spediteur lernte ich, weil ich gerne reise. Leider bilden heute viel zuwenig Unternehmen Lehrlinge aus. Ein Grund dafür ist, daß das Berufsbild des Spediteurs nicht richtig an die Öffentlichkeit gebracht wird. Leider werden die Spediteure auch viel zuwenig gefragt, wenn es um die Planung des Verkehrsflusses geht. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin ein Allround-Spediteur, der sich bei allen Verkehrsträgern auskennt, und kann aufgrund meines Allgemeinwissens in dieser Branche, die Kunden gut beraten. Auch meine Kommunikationsfähigkeit mit Menschen aller Nationen ist ein Plus. In dieser Branche braucht man zur Offertlegung auch ein gesundes Gespür dafür, welchen Preis eine Ware verträgt. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** In der Zeit von 1986-89 konnte ich meine Fähigkeiten unter Beweis stellen; das wurde auch vom Firmeninhaber erkannt. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Mangelnde Flexibilität, unzureichendes Service, und wenn man sich nicht mit der neuesten Entwicklung im Transportwesen beschäftigt. Derzeit beschäftigt mich die Globalisierung, mit der man sich auseinandersetzen muß, um den Kunden vernünftige Lösungen vorschlagen zu können. Ein Fehler ist es auch, wenn man nicht zu den Kunden geht, sondern alles vom Büro aus erledigen will. **Welche Rolle spielt das private Umfeld?** Familie und Freundeskreis sind die wichtigsten Standbeine um abzuschalten, und zu regenerieren. **Und die Mitarbeiter?** Unternehmenserfolg kann nicht nur am Firmenchef hängen, sondern muß vom gesamten Personal, das am Erfolg beteiligt ist, gelebt werden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Außer daß er für die jeweilige Aufgabe geeignet ist, und in seinem Fachgebiet gut ist, lege ich auch Wert darauf, daß er nicht zu oft den Arbeitsplatz gewechselt hat. Bei jungen Mitarbeitern schaue ich auch auf Schulnoten, nicht nur in den Hauptfächern. Wesentlich ist Flexibilität und Freundlichkeit. **Und wie motivieren Sie diese?** Da ich durch eine harte Schule ging, lobe ich vermutlich zu selten. Ich motiviere durch das Übertragen eigenständiger, verantwortungsvoller Aufgaben, Gehalt und Prämien. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Man muß in der Lage sein, Entscheidungen zu treffen, auch wenn sie sich später als Fehlentscheidung – die es zu korrigieren gilt - entpuppen. Mißerfolge motivieren mich erst recht, das zeichnet den Erfolgsmenschen aus. **Ihre Ziele?** Das Unternehmen in der Speditionswelt weiter zu etablieren, und ein Betriebsgebäude auf dem obenauf die Billitz-Fahne weht, auf der grünen Wiese zu errichten. Ob dieser Traum auch wirtschaftlich sinnvoll ist, ist eine andere Frage. Derzeit überlege ich ob ich die Expansion (das reicht vom Eingehen strategischer Partnerschaften, Gründung internationaler Niederlassungen, bis zum Aufkaufen von Konkurrenten) in kleinen oder großen Schritten vorantreiben soll. Dabei den richtigen Weg zu finden, wird die wesentlichste Entscheidung für die Zukunft. Ich wünsche mir auch, daß meine Kinder ins Geschäft einsteigen. **Ihr Lebensmotto?** Vom Lehrling zum Firmenchef. **Anmerkung zum Erfolg?** An der Situation in Österreich stört mich, daß es einem durch bürokratische und steuerliche Hürden so schwer gemacht wird, erfolgreich zu sein. Versuchen sollte man es trotzdem.

✱ Hofer Herbert

● Steckbrief

Beruf: Gastwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Restaurant Dreiklang., 1090 Wien, Wasag. 28. Geboren - Datum, Ort: 11. April 1954, Obermillstatt. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Elisabeth. Ehrungen: Österreichisches Umweltzeichen des Bundesministeriums für Umwelt für besonders umweltgerechtes Lokal (Energie, Einrichtung, Mülltrennung, Rohstoffe direkt vom

Bauern, etc.) im Jahr 2000 (Kontrolliert vom VKI). Hobbies: Lesen, Laufen, Skifahren, Reisen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1973 studierte ich Deutsch und Geschichte. Nach dem Studienabbruch stieg ich 1986 in die Gastronomie ein und gründete mit einem Team das WUK Beisl, war dort vier Jahre tätig und schied 1990 aus. Ich suchte mir etwas eigenes, mein Anspruch war immer ein „JA" zur Gastronomie, aber ein „NEIN" zu herkömmlichem Kochen. Ich genoß nie eine Kochausbildung. Ich eignete mir meine Kenntnisse autodidaktisch an. Ich wollte dem Strom der Gastronomie eben mit Vollwertküche entgegen schwimmen, kreierte eigene Gerichte und koche biologisch.

DREIKLANG
ESSEN, TRINKEN & HOAGASCHTL'N

Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich koche direkt im Lokal und habe dadurch den direkten Kontakt zu den Gästen, ich bezeichne meine Küche als gesund und schmackhaft, damit habe ich Erfolg. Persönlicher Faktor des Erfolges ist meine tägliche Präsenz. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich führe dieses Lokal seit zehn Jahren und denke, daß dieses lange Bestehen am doch sehr kurzlebigen Markt für sich spricht. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich hebe mich mit meinem Lokal sehr stark von den übrigen Betrieben ab, weil ich mich auf ein sehr spezielles Gebiet konzentriere, deswegen betreffen mich viele brancheninterne Probleme eigentlich nicht. Generell sind wir jedoch die Branche, die die meisten Steuern in den verschiedensten Bereichen zahlt, dadurch unterliegen wir auch einem hohen Preisdruck, weil wir unsere Belastungen nicht zur Gänze an unsere Gäste weitergeben können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege bei meinen Mitarbeitern großen Wert auf die richtige Einstellung zur Arbeit, auf Serviceorientiertheit und Kundenfreundlichkeit. Weiters muß die Chemie einfach stimmen, weil ich einen sehr kleinen, familiären Betrieb führe. Ich erwarte von meinen Mitarbeitern abgesehen von der fachlichen Qualifikation eine gewisse Identifikation mit gesunder Kost, weil sie die Produkte ja überzeugend verkaufen müssen, das heißt jedoch nicht, daß ich nur Gesundheitsapostel oder Vegetarier beschäftige. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Das hängt von der jeweiligen Situation ab! Es gibt Probleme, die sich als nicht so groß wie vorher angenommen erweisen, deshalb bin ich ein Mensch, der erst einmal das direkte Gespräch mit allen Beteiligten sucht und nicht sofort die Hände über dem Kopf zusammenschlägt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist weiterhin, meinen Beruf zum Hobby zu machen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Durch das tägliche Feedback der Gäste. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Wissen um die eigene Leistungsfähigkeit und ein Konzept unter Ausnutzung aller Möglichkeiten durchzuziehen, um es zu verwirklichen. **Ihr Lebensmotto?** Positives Denken zu praktizieren.

✱ Hofer Peter

Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Lambert Hofer Kostüme., 1110 Wien, Simmerimger Hauptstraße 28. Geboren - Datum, Ort: 24. Februar 1964, Wien. Kinder: Cornelia (1994). Eltern: KommR. Lambert und Valerie. Hobbies: Skifahren und Fitnesstudio.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Die Firma Lambert Hofer wurde von meinem Großvater im Jahre 1862 gegründet, und ich vertrete die vierte Generation. Meine Eltern legten großen Wert auf eine gute Ausbildung, was die Auswahl der Schule mitbestimmte: ich absolvierte des „Lycée francais" in Wien. Nach der Matura begann ich mit dem Studium an der Wirtschaftsuniversität. Mein Wunsch war nämlich, Steuerberater zu werden. In den Ferien arbeitete ich kurzfristig bei der CA und beschäftigte mich mit der Buchhaltung im elterlichen Betrieb. Das Jahr 1984 bedeutete einen besonderen Schritt in meinem Leben. Mein um 20 Jahre älterer Halbbruder, der im elterlichen Betrieb beschäftigt war, lebte auf großem Fuß und brachte die Firma in arge finanzielle Schwierigkeiten. Als sich herausstellte, daß er 17 Millionen Schilling unterschlagen hatte, schmiß der Vater ihn raus. Unser Vater war damals 77 Jahre alt und konnte die Firma nicht alleine führen. Er bat mich, in den Betrieb einzusteigen, und ich wurde mit 20 Jahren seine rechte Hand. **Ist Ihnen diese Entscheidung schwer gefallen?** Früher dachte ich nicht, daß mein Leben mit unserem Betrieb in Verbindung stehen wird, weil mein Bruder bereits dort arbeitete. Ich gab mein Studium auf, weil es mir wichtig war, das Unternehmen zu retten und den Wunsch meines Vaters zu erfüllen. Mit 20 Jahren ist man unbelastet und ich war davon überzeugt, daß es mir gelingt, die Firma zu sanieren. **Was unternahmen Sie, um das zu realisieren?** Mein Anliegen war, den Mitarbeitern zu zeigen, daß ich mich um sie kümmere, und daß ich ernst zu nehmen bin. Vorher mußten sie lange vor der Kassa auf die Löhne warten, ich sorgte dagegen dafür, daß sie am Tag der Auszahlung um neun Uhr in der Früh ihre Gelder bekamen. Damals hatten wir mehrere Betriebsobjekte, die in diversen Bezirken zerstreut waren, und sich in einem äußerst schlechten Zustand befanden. Nach zwei Jahren, nachdem es mir gelungen war, die Finanzen zu regeln, begann ich mit der Suche nach einem neuen Betriebsobjekt. 1989 kauften wir ein altes Fabriksgebäude im elften Bezirk und bauten es in acht Monaten komplett um. Mir war keine handwerkliche Tätigkeit zu unwürdig um am Wochenende mit meinen Freunden handwerklich tätig zu sein. Das neue Betriebsobjekt, welches ich von „Null" aufgebaut habe, betrachte ich als großen Erfolg.

Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Meine Familie und meine persönliche Einstellung, das heißt Ehrlichkeit, darüber hinaus die Gabe, sich

in eine Materie „hineinzuknien", außerdem ein überdurchschnittlicher Einsatz, Mut, viel Geduld und innere Ruhe. **Wie drückt sich sonst der Erfolg für Sie aus?** Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn ich möglichst wenig Sorgen habe und alles nach meinen Vorstellungen läuft. Zu den konkreten Erfolgserlebnissen gehörten zum Beispiel eine gelungene Filmausstattung, zufriedene Mitarbeiter, und steigende Gewinne. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrem Leben?** Eine zunehmend wichtige Rolle. Ich bin froh, wenn es mir gelingt, das Familienleben mit dem Beruf in Einklang zu bringen, und ausreichend Zeit für meine Tochter zu finden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner glücklichen Kindheit. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Mein Führungsstil änderte sich im Laufe der Zeit. Mit 20 Jahren war es wichtig, sich zu etablieren und das Vertrauen der Mitarbeiter zu gewinnen. Es ist mir gelungen, ein gutes Betriebsklima zu schaffen und die Akzeptanz der Mitarbeiter zu erreichen. Meinen jetzigen Führungsstil würde ich als einen demokratischen definieren. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Indem ich mich für ihre Arbeit interessiere und mein Lob und Anerkennung ausspreche. Ich gehe in die Werkstätte und zeige mein Interesse für die Arbeit. Unser Motto lautet: „Spaß an der Arbeit", und wenn jemand nur wegen des Geldes arbeitet, ist er bei uns falsch am Platz. Mir ist es ein Anliegen, den Leuten klar zu machen, daß der Erfolg der Firma ihnen zugute kommt. Es kann in einem Betriebsausflug, in der Anschaffung neuer Stellagen oder in anderen Sachen zum Ausdruck kommen. Auf jeden Fall wird die Leistung honoriert. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Am Boden zu bleiben.

✶ Hofer Regina Dr.

● Steckbrief

Beruf: Ärztin und Kabarettistin. Geboren - Datum, Ort: 7. August 1956. Hobbies: Ich bewege mich gerne in der Natur und dies ist auch sehr wichtig für mich; Reisen und Freundeskreis pflegen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1991 beendete ich mein Studium. In Anbetracht der Tatsache, daß man fast drei Jahre warten muß um einen Turnus zu bekommen habe ich die Zeit genützt, um weiterhin Theater zu spielen, was ich bereits während des Studiums praktizierte. Dies ist einerseits ein Ausgleich für mich und es war ein lang gehegter Wunsch auch Kabarett zu spielen. Zuerst habe ich mir eine Kabarettautorin gesucht, leider ist diese 1993 ausgestiegen und ich habe die Texte selbst verfaßt. Aufgrund des großen Erfolges habe ich schließlich auch mich selbst gemanagt. 1995 brachte ich ein neues Programm heraus, 1997 trat ich meinen Turnusdienst in der Wiener Semmelweißklinik an. 1997 habe ich meine Erfahrungen im dritten Programm verarbeitet (Wienerwaldklinik) und nahm mir ein halbes Jahr frei, um dieses zu schreiben. In weiterer Folge habe ich mich mit der Psychologie beschäftigt und trat dem Wiener Arbeitskreis für Psychoanalyse bei und machte die Ausbildung.

● Zum Erfolg

Wie geht man mit den beiden Berufen „Ärztin" und „Kabarettistin" um? Zuerst habe ich diese beiden Bereiche strikt getrennt und haben auf mich wie zwei verschiedene Welten gewirkt. Langsam hat sich der Kreis geschlossen. In der Psychiatrieausbildung habe ich gelernt, daß man im wesentlichen in die Tiefe des Menschen blickt und dies kommt dem Kabarett sehr zugute. **Was verstehen Sie unter dem Begriff „Erfolg" im Rahmen Ihrer Tätigkeiten?** Erfolg bedeutet für mich einerseits in Gedanken mit anderen Personen Kontakt zu finden und dies auch ausdrücken zu können und in einem Rahmen verpacken, um es dem Publikum zu präsentieren. In der Psychiatrie gilt es zuzuhören und auch zu beobachten. Dies versuche ich im Kabarett miteinzubringen. **Was ist wichtig um dies zu praktizieren?** Bevor ich sprechen konnte, habe ich schon andere Mitmenschen nachgemacht und habe immer schon die Leute beobachtet. Dafür ist allerdings notwendig, daß man auch ein hohes Maß an Sensibilität mitbringt. **Von wo kommt die Triebfeder?** Es ist die innere Spannung, das heißt wenn man merkt, daß die Menschen einerseits völlig unterschiedlich sind und andererseits die Ungerechtigkeit, daß manche Menschen falsch verstanden werden. Dies ist sicherlich eine Triebfeder für mich. Die Kraft beziehe ich sicherlich aus der Situation, das heißt aus dem Unverständnis und Widersprüchlichkeit in der Gesellschaft. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich mit meinem letzten Programm sehr gut angekommen bin. Ich habe meine Seele in dieses Stück gelegt und es hat einen guten Ausdruck bekommen. Wichtig ist auch für mich, daß ich mich mit den Menschen sehr gut verstehe und auch auf die einzelnen Personen gut einstellen kann. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Tätigkeit?** Dies ist ein wunder Punkt für mich. Ich sehe mich nicht als Karrierefrau - ich bin nicht und will auch nicht in der Klinik berühmt sein. Für mich zählt die Lust an der Arbeit. Ich sehe mich als lustvolle Genießerin. Wenn die Arbeit Spaß macht, ist dies sicherlich die Falle für das Privatleben. **Gab es Vorbilder für Sie?** Ja, ein deutscher Kabarettist, welcher hoch intelligent ist und sich auch etwas traut und die Dinge beim Namen nennt. In der Medizin ist es Professor Granninger, ein Internist, welcher viel Humor hat.

✶ Hofer Wolfgang

● Steckbrief

Funktion: Managing Director IT. Tätig bei: Caibon.com Internet Services AG., 1010 Wien, Operngasse 2. Geboren - Datum, Ort: 29. April 1958, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Christa. Kinder: Michael (1992) und Christoph (1994). Hobbies: Wassersport, Tauchen, Skifahren, Video, Videoschnitt.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1976) und dem Bundesheer absolvierte ich das zweijährige College für Nachrichtentechnik und Elektronik am TGM. Anschließend war ich bei der Firma Mewald (Tür- und Torsteuerungen), wo ich eine Standardsteuerung mit zusätzlichen Optionen entwickelte. Nach rund 15 Monaten wechselte ich ins technische Marketing von Datentechnik, wo ich für die Prüfung neuer Geräte zuständig war, und war anschließend ca. drei Jahre im Vertrieb (Hand-held-Terminals mit Barcode-Readern), tätig. Im Mai 1984 ging ich als Software-Engeneer zu Digital, wo ich neben Neuinstallationen in ganz Österreich auch für Schulungen zuständig war. Nach eineinhalb Jahren wurde ich Account-Manager für den Government-Bereich und betreute das Magistrat Wien, die Innsbrucker Stadtwerke und andere, und in den letzten eineinhalb Jahren war ich im internen EDV-Bereich von Digital für das Projekt „Lights Out Computing", zuständig. 1991 begann ich bei der Österreichischen Termin- und Optionenbörse (ÖTOB) als Zuständiger für Abnahmetests und Kundenschulungen und war zuletzt kurz im Salesbereich tätig. 1993 trat ich

bei der Bank Austria im Systemsupport für Telebanking ein. Dazu strukturierte ich die EDV in zahlreichen Auslandsniederlassungen (Moskau, London, New York, Hongkong, Filialneugründungen in Singapur, Integration der Ost-Töchter bei der CA-Fusionierung) um, und war für die Betreuung des Auslands-Netzwerkes im Rahmen des Rechenzentrums der Bank Austria (IT Austria) verantwortlich. Zu Caibon kam ich im Frühjahr 2000. Das 1999 als Tochterfirma der CA-IB gegründete Unternehmen, ist das Internet-Portal für Investment-Banking, das besonders in Osteuropa (Ungarn, Polen) aktiv ist. Künftig wollen wir nicht nur im Investmet-Banking tätig sein, sondern das Allfinanz-Portal für die Oststaaten werden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Es gibt verschiedene Seiten. Privat bedeutet für mich Erfolg, ein Freundeskreis auf den man sich verlassen kann, und ein Umfeld in dem man sich wohlfühlt, das für mich Familie mit Kindern impliziert. Das berufliche Umfeld ist ähnlich, wobei es auch davon abhängig ist, ob man anerkannt und seine Leistung entsprechend gewürdigt wird. Das wichtigste ist für mich das Privatleben und den Beruf in Einklang zu bringen und für meinen Auftraggeber genau das zu bringen, was er sich von mir erwartet, wobei die finanziellen Aspekte nicht an erster Stelle stehen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Aus meiner Sicht heißt das Kommunikation (nicht nur auf rein dienstlicher Ebene), zuhören zu können, und aufgrund von Informationen analysieren und in einem Gespräch zu einer Lösung zu kommen. Ich bin sehr analytisch veranlagt. Um eine Abteilung erfolgreich zu führen, muß jeder wissen, was das gemeinsame Ziel ist. Wichtig ist auch, an Probleme mit Effizienz und unter Einbeziehung der finanziellen Möglichkeiten heranzugehen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Das Vertrauen, daß ich die Anliegen des Kunden lösen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nicht 100-prozentig, da ich zur Zeit mein Time-Management nicht ganz meistere, und die Familie unter den beruflichen Anforderungen leidet. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Mundpropaganda. Nachdem sich das Unternehmen vor meinem Eintritt aufgelöst hatte, holte man mich, da man mich in der Bank schon kannte und wußte, daß ich Probleme lösen kann. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Destruktivität und mit einem „das geht nicht" das Ego seines Gegenübers zu beleidigen. Man muß immer positiv reagieren, eine win to win Situation schaffen und den Erfolg gemeinsam erzielen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Zu Digital zu gehen veränderte für mich sehr viel: Diese Firma sah die Mitarbeiter als wichtigstes Asset, legte viel Wert auf Ausbildung und Motivation des Personals, so änderte sich auch meine Sichtweise von Mitarbeiterführung und -motivation. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Wenn ich glaube die Materie gut zu kennen, kann ich anhand einiger Parameter schnell entscheiden. Kenne ich die Materie nicht, dauert eine Entscheidung länger, da ich vorher analysiere. Im allgemeinen entscheide ich rasch, da ich mich immer nur im IT-Bereich bewege. **Was ist in Ihrer Branche spezifisch?** In der IT-Branche ist die Langfristigkeit des Erfolges sehr konjunkturabhängig. Der Erfolg ist in dieser Branche nicht nur kurzfristig, sondern auch nicht ausschließlich von einem selbst abhängig. In der IT-Branche herrscht auch eine Zwei-Klassen-Gesellschaft, die sich in die dringend gesuchten Spezialisten und den großen Rest teilt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Das ist individuell verschieden. Für mich ist ein funktionierendes Privatleben wesentlich um Leistung zu bringen. Innerhalb der Firma werden Erfolge im Team erzielt, nicht als Einzelperson. Es nützt auch nichts sich auf anderen aufzustützen um sich größer zu machen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach seinem Wissen und wie er sich in die bestehende Mannschaft einfügt. Dazu habe ich die Unterstützung unseres Human-Resources-Bereichs. Ich bin sehr harmoniebedürftig, ein harmonisches Environment treibt die Arbeitsleistung in ungeheure Höhen. Im Team muß die Sicherheit gegeben sein, daß nicht einer gegen den anderen ausgespielt wird. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Das ist sehr stark individuell abhängig. Allgemein ist Begeisterung definitiv besser zur Motivation geeignet als Angst. In echten Problemsituationen gebe ich jedoch ganz klare, fast militärische Direktiven. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Als ich bei IT Austria nach fünf Jahren aus dem Auslandsbereich ins Projektmanagement geschickt wurde, war das für mich eine einschneidende, sehr frustrierende Situation. Ich bevorzuge stabile Wege und es dauerte zwei Monate, ehe ich meinen Weg wieder definiert hatte und ich suchte verschiedene Alternativen. IT-Austria war damit für mich erledigt und ich hätte das Projektmanagement sicher nicht weitergemacht., daher ergab sich diese Möglichkeit zur rechten Zeit. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, sowohl monetär als auch schriftlich von Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern. **Wieviel Zeit investieren Sie für Fortbildung?** Üblicherweise besuche ich jährlich ca. zwei Wochen Kurse, im letzten Jahr hatte ich aufgrund des Arbeitsdrucks nur fünf Tage für Weiterbildung, ich lese jedoch ständig Fachliteratur. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Kurzfristig will ich die Balance zwischen Beruf und Familie finden. Beruflich will ich mich wieder mehr mit der Technik beschäftigen, immer nur in Budgets zu denken ist mir auf Dauer zu abstrakt. Mein langfristiges Ziel ist in einer größeren Firma zu arbeiten bzw. dieses Unternehmen größer zu machen, da in einer größeren Firma eine stärkere Kontinuität gegeben ist. **Ihr Lebensmotto?** Ich muß genau soviel Geld verdienen, daß ich mir mein Privatleben leisten kann, nicht mehr und will mein Leben auch genießen können.

✶ Hoffer Martin Mag.

„...persönlicher Erfolg wird durch identifizierbare Urheberschaft gekennzeichnet."

● Steckbrief

Beruf: Verkehrsjurist. Funktion: ÖAMTC Jurist. Tätig bei: ÖAMTC., 1010 Wien, Schubertring 1-3. Geboren - Datum, Ort: 24. Dezember 1964, Wien. Schöpferische Akte: Platin CD „Aktiver Führerschein". Hobbies: Modellbahnen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Aus meiner Nebentätigkeit dem Modellbau ist es leicht erkennbar, das meine juristische Tätigkeit sehr von meinem Interesse zur Technik und dessen Analyse geprägt ist. Die Erkenntnis der Regelzusammenhänge von Rechtsvorschriften und deren natürlichen Abläufen hat mich immer schon fasziniert. Als ich mich der Politik zu widmen begann, hatte ich mit Jugendorganisationen ständige Konfrontationen, da die Mitwirkenden ausschließlich gesellschaftliche Aspekte ihrer Tätigkeit in den Vordergrund stellten, ich aber sehr großen Wert auf Gesellschaftspolitisches also normatives Vorgehen legte. Im Zuge des Gerichtsjahres kam es zu einer Ausschreibung einer Stelle des ÖAMTC im Bereich der Rechtsberatung. Im Rahmen dieser Bewerbungsgespräche stellte es sich heraus, daß meine besonderen Fähigkeiten, die logistischen Beratungen von Schnittstellen in der Einzelfallberatung und für die Stellungnahme bei Interessensvertretungen gegeben sei. Wir haben durch unsere große Zahl an Mitgliedern ein sehr breites Spektrum an verkehrspolitischen

Meinungen, welche man im tagespolitischen Sinn von ganz links bis ganz rechts bezeichnen kann. Aus diesen breit gefächerten Forderungen, einen vernünftigen und sachgerechten Weg festzustellen und herauszuarbeiten, ist eine meiner Hauptaufgaben beim ÖAMTC. Ich engagiere mich aber auch seit Jahren im Notfallhubschrauberwesen und war auch Assistent des Vereinsobmannes. In dieser Zeit gelang es uns die Fragestellungen in den juristischen Bereichen so weit zu regeln, daß es jetzt möglich ist darüber nachzudenken, ob der ÖAMTC die Hubschrauberflotte ganz Österreichs zu stellen vermag. An diesen Basisarbeiten war ich maßgeblich beteiligt. Ich bin sehr froh, die anfänglichen Notsituationen und die unklaren Fragestellungen mitwirkend zur Beantwortung geführt zu haben. Dankenderweise erhielt ich die Unterstützung seitens meiner Kollegen und meiner Vorgesetzten. Ich bin seit 1993 beim ÖAMTC und schätze die Lösungsmöglichkeiten meiner Arbeitsaufgaben, welche sehr oft von außen definiert werden, mir aber dennoch den Spielraum gewähren, den ich benötige um die Aufgaben lösen zu können. Die Stärken des ÖAMTC liegen in der Möglichkeit der Auseinandersetzung mit Fragestellungen, welche derzeit nicht im Vordergrund stehen und dadurch haben wir bereits Lösungen ausgearbeitet, bevor man von außen die Probleme an uns heranträgt. Daher sind wir für die Zukunft gerüstet.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg ist, wenn ich sehe, daß durch das Verknüpfen von bisher nicht konventionellen Gedanken etwas geschaffen werden kann, das Bestand hat und das zur Verbesserung einer vorher definierten Problemsituation beiträgt oder dazu führt. Der persönliche Erfolg wird natürlich auch durch die identifizierbare Urheberschaft gekennzeichnet. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Durch die von mir als persönlichen Erfolg titulierten Kennzeichnung, sehe ich mich als erfolgreich an. Aufgrund einer Kooperation des Hauses, war es mir möglich die erste österreichische Führerschein-Lern-CD zu produzieren. Ich arbeitete auch im Bereich der EDV-Programmierung mit, indem ich die CD soweit vorbereitete, daß für die Programmierer ein sinnvoller Ansatzpunkt zu erkennen war. Dadurch ist es für die Führerscheinkandidaten/Innen möglich, vernetzter zu lernen und Informationen so zusammenzustellen, daß sie die gestellten Aufgaben im Zusammenhang verstehen. Dadurch konnte ich das bedauerliche lineare Auswendiglernen zu Ende bringen. **Wann und wo haben Sie Ihre Fähigkeiten entdeckt?** Im Rahmen meiner Grundausbildung beim Bundesheer, erhielt ich mein Basiswissen in den Bereichen DOS 5 und Windows 3.0. Da mein damaliger Kommandant ein Computerfreak der ersten Stunde war, ermöglichte er mir, mich in dieses Fachgebiet einzuarbeiten. In weiterer Folge konnte ich auch journalistisch für das Heer tätig werden, in dem einem Team aus Unteroffizieren und mir die Möglichkeit geboten wurde, eine Regimentszeitung zu gestalten. Auch im Modellbau habe ich meine gefertigten Modelle EDV unterstützt gebaut, um so eine Präzision zu erreichen, die noch nie von anderen Modellbauern erreicht werden konnte. Meine neueste noch nicht zur Eintragung ins Guiness Buch angemeldete Arbeit, ist die kleinste Dampflokomotive österreichischen Vorbildes. Ich baute die Lokomotive aus 16 Schichten 0,1 mm starken Messings, die ich zusammenlötete. Dann wurde das Messing fotografisch belichtet und geätzt. Ich baute dieses Kunstwerk in eineinhalb Stunden. Meine Fähigkeiten entdeckte ich schon während meiner Schulzeit. Ich hatte zu dieser Zeit schon großes Interesse für Geometrie und Mathematik entwickelt. Ich nahm an der Mathematik-Olympiade teil und wollte darauf beschränken zu reproduzieren, also auf Basis von Naturgesetzen zu arbeiten. Der strukturierte Ablauf von Naturprozessen und dessen Umsetzung in Normen war und ist die Faszination auch meines Rechtsbegreifens. **Wie erkennen Sie Chancen - wie nützen Sie diese?** Die Anknüpfungspunkte an Chancen sind vielfältiger Natur. Aus dem Zusammenhang von Problemstellungen erkennt man Ansatzpunkte und diese gilt es zu nützen. **Was möchten Sie persönlich noch erreichen?** Ich hatte die Vision, der selbständigen Gesetzgebung. Es ist natürlich durch die Verfassungsprinzipien nicht möglich, jedoch erkenne ich Möglichkeiten in bezug auf Privatisierungsabsichten. In der Zukunft werden sich Situationen entwickeln, in denen es denkbar ist mit privaten Stellen zusammenzuarbeiten, welche sich ständig mit der Umsetzung von Vorschriften befassen. Mein Ziel ist das gesellschaftliche Zusammenleben einer erheblichen Anzahl von Personen durch abgestimmte Bestimmungen und Regeln positiv zu beeinflussen, oder unnötige Bestimmungen aufzulösen. **Wenn Sie Rat benötigen, welchen Personenkreis wählen Sie als Ratgeber aus?** Ich wähle hierfür einen kleinen Kreis, der aus Menschen meines Vertrauens besteht. Ich hole nicht nur Informationen ein, sondern wähle die Erfahrungswerte von Partnern und sogenannten Konkurrenten. Wichtig ist es, Konkurrenten zu erklären, daß man nicht als Gegner sondern als Mitdenker auftritt. **Spielten Niederlagen in Ihrem Leben, in Ihrer Karriere eine wichtige Rolle?** Ja sicher. Die Analyse und das Ausarbeiten von Fehlentwicklungen sind der positive Umgang mit Niederlagen. Wir Menschen erfahren aber natürlich immer wieder alle möglichen Formen der Resignation, welche man eben wieder nur über die Analyse und die Akzeptanz der Niederlage lösen kann. **Welche Schritte zum Erfolg empfehlen Sie - ist es die Originalität oder die Imitation welche zum Erfolg führt?** Originalität heißt für mich, die Weiterentwicklung von schon vorhandenem, durch innovatives Verknüpfen von bisher nicht in Zusammenhang Gebrachtem. Für mich führt der Erfolg mit dem Auseinandersetzen von Bestehendem und dem darauffolgenden intensivem Nutzen der bestehenden Möglichkeiten. Dies spart Geld und ist gepaart durch die Erfahrungen welche man sich erarbeitet hat, sehr effektiv. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Neues ist nicht per se gut und altes nicht per se schlecht. **Welche Empfehlung für den Erfolg möchten Sie an die erfolgswillige nächste Generation weitergeben?** Man sollte sich nicht blenden lassen, von der breiten öffentlichen Erfolgssicht. Erfolg ist für mich, Ziele, welche ernsthaft gesetzt sind und die polarisierend für die Öffentlichkeit wirken, zu erreichen.

✱ Hoffmann Frank

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler. Funktion: Freiberufler. Geboren - Datum, Ort: 16. Juli 1938, Dresden. Familienstand: Else Ludwig-Hoffmann. Kinder: Daniela und Sophie. Ehrungen: Ehrenkreuz der Republik Österreich für Wissenschaft und Kunst. Hobbies: Harley-Davidson Motorradwandern, Radfahren, Laufen und früher Fliegen.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? In der Schule las ich lieber unter der Bank Literatur als aufmerksam zu sein und statt der Matura machte ich Regieassistenz am Heidelberger Theater. 1958-60 besuchte ich die Otto-Falckenberg Schauspielschule in München und spielte Anfang der 60er Jahre am Theater Heidelberg, in Graz, 1 Jahr in Basel, 2 Jahre in Dortmund und 2 Jahre in Köln. 1967 kam ich ans Burgtheater und hatte andere weitere Engagements unter anderem bei den Salzburger Festspielen, weltweite Aufführungen mit „Entführung aus dem Serail" (San Fransico, Los Angeles, Tokyo, etc.). Ich moderierte 19 Jahre lang „Trailer" im ORF und jetzt wieder im W1, sowie weitere Tätigkeiten als Schauspieler, Gestalter,

Moderator und Sprecher im Theater, TV, Film und Hörfunk. Demnächst bin ich auch am Broadway.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn ich mit dem, was ich tue - mit meiner Arbeit und als Persönlichkeit - im Einklang und im Lot bin. Erfolg selbst ist nicht so wichtig. Wenn man an der Sache Freude hat - dann ist der Weg das Ziel. Die Probe als kreativer Prozeß ist oft wichtiger als die Premiere. Mein schönster Erfolg war aber abseits des Berufes: im Zuge unserer jährlichen Weihnachtsaktion „Wunschwand für bedürftige Kinder". Ein 12-jähriges Mädchen hatte dort ihren Wunschzettel angepinnt und sich ein Kommunionskleid gewünscht. Als wir anriefen, wollte die Großmutter nicht zu der Veranstaltung kommen, also ging ich der Sache selbst nach. Nach längeren Telefonaten stellte sich heraus, daß das Mädchen nach einem traumatischen Erlebnis (ihr Vater hatte die Mutter vor den Kindern erschlagen) nicht mehr sprach. Die Großmutter genierte sich für die verhaltensgestörten Kinder und ich hatte größte Mühe, sie zu der Veranstaltung zu bringen. Als die Reihe an sie kam und ich ihr das Kommunionskleid gab, war die Situation sehr beklemmend, aber plötzlich machte Christine den Mund auf und bedankte sich - nach 1 1/2 Jahren hatte sie zum erstemal wieder gesprochen. Diesen Erfolg kann mir niemand nehmen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nein, weil ich das, was ich mache, nicht für weltbewegend halte. Im Sinne meiner Definition zu einem Teil, wenn auch zwischen dem Erreichten und den Zielen noch eine Lücke klafft. Das ist aber auch gut so, sonst könnte man sich - auch geistig - pensionieren lassen und das wäre das schlimmste. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zielstrebige Gelassenheit, nicht mit Verkrampfung, sondern mit Lust an die Arbeit herangehen. Wenn man seine Tätigkeit persönlich nicht wichtig nimmt, sollte man es bleiben lassen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich setze mir ein Ziel, das ich nicht leicht erreiche und wenn ich knapp daran bin, lege ich die Latte wieder höher, verliere aber das Ziel nie aus den Augen. Ich habe z.B. in „Wer hat Angst vor Virginia Wolf" 80 Abende versucht, die ideale Vorstellung zu geben. Und wäre es mir einmal gelungen - wäre das eine Katastrophe gewesen, denn dann hätte ich mir die Latte nicht hoch genug gelegt. **Welche Rolle spielen Freunde?** Kritische Freunde - wie Wolfgang Ambros - helfen mir mit ihrer Kritik bei der Lösung von Problemen, sie führen zur Komplettierung des Bildes, das man von sich selbst hat. In der Helligkeit seiner Umgebung sieht man besser als in der Dunkelheit seines eigenen Egos. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ohne Rückschläge würde man Erfolg nicht schätzen. An Niederlagen ist man meist selbst schuld, dann ist es an der Zeit, im Kopf wieder Ordnung zu schaffen, die Chance zu erkennen und gestärkt aus den Niederlagen hervorzugehen. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Kritiker sind kein Maßstab, da erfährt man mehr über den Schreiber, als über sonstjemanden. Lob von Leuten auf der Straße ist mir zumindest ebenso wichtig. **Ihre Vorbilder?** Alle Koryphäen, egal in welchem Beruf, man kann von allen Profis lernen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Lust an der Arbeit. Aus der Lust kommt die Kraft und ich schaffe es nach 5 Minuten Tiefschlaf wieder topfit zu sein. **Ihre Ziele?** Am Broadway in fremder Umgebung und in fremder Sprache nur ja keinen „Hänger" zu haben. **Ihr Lebensmotto?** „Today is the first day of the rest of your life" - das heißt, sorgsam und verantwortungsvoll mit der Zeit umzugehen. Leben ist das, was man selbst daraus macht, keiner kann einem das Leben anschaffen. **Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Für alles den vollen Einsatz, zumindest zu versuchen sein Ziel zu erreichen - aber wenn man es schafft, war die Latte nicht hoch genug. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** „Dranbleiben"!

✱ Hoffmann Gerd Alexander KommR.

Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: M.A.C. Hoffmann & Co GmbH., 1014 Wien, Kongreßzentrum-Hofburg, Schweizertor. Geboren - Datum, Ort: 3. August 1940, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Renate. Kinder: Alexandra (1968). Eltern: Walter und Elisabeth. Hobbies: Wein, Jagd, Tennis und Natur.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Prägend war für mich die Zeit bei den Wiener Sängerknaben, wo ich von 1949-54 Chormitglied war und das Realgymnasium besuchte. Durch zahlreiche Tourneen lernte ich die große Welt kennen, was dazu führte, daß ich ein weltoffener Mensch wurde, welcher keine Grenzen kennt. Nach dem Stimmbruch besuchte ich ein Jahr die Handelsakademie in Wels und absolvierte eine dreijährige Fremdenverkehrsschule in Wien. Meine Matura erfolgte im Jahre 1958. Nach der Matura engagierte man mich als Volontär der Wiener Kammer im Österreich Pavillon bei der Weltausstellung in Brüssel, wo ich meine Fremdsprachenkenntnisse sehr gut einsetzen konnte. Da mich Kontakte mit Menschen immer interessierte, widmete ich mich der Reisebranche und verbrachte einige Jahre in den USA als Verkaufsrepräsentant des Reiseunternehmens Simmons-Gateway-Tours New York. 1964 kehrte ich nach Österreich zurück und war zwei Jahre bei der Firma Elektrohansa im Verkauf und Marketing tätig. Nächste Station meines beruflichen Werdeganges war wieder mit der Touristikbranche verbunden. 1969 gründete ich die ARGE für Fachausstellungen und begann diverse Messen in Salzburg und Wien zu veranstalten. Damals waren solche Messen in Österreich überhaupt nicht bekannt und mir war es wichtig, das neue Geschäft ordentlich zu etablieren. Mir halfen meine nationalen und internationalen Verbindungen, Potential an Menschen in meinem Leben. 1982 verkaufte ich die ARGE für Fachausstellungen an die Wiener Messen AG und übernahm eine Vorstandsposition für die Bereiche Verkauf, Werbung und Marketing. 1984 wandelte man die Wiener Messe AG in die Wiener Messen & Congress Ges.m.b.H. und ernannte mich zum Hauptgeschäftsführer des Unternehmens und aller Tochtergesellschaften. 1993 wurde ich als Geschäftsführer der Wiener Messen & Congress abberufen. Ein Jahr später mit der Gründung der M.A.C. Hoffmann & Partner kehrte ich in die Selbständigkeit zurück.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn es mir gelingt, eine gute Ausstellung, eine gute Messe oder einen guten Kongreß zu organisieren, wo ich ein positives Feedback sowohl vom Teilnehmer bzw. vom Veranstalter, als auch von den Besuchern bekomme. In meiner Tätigkeit, die eine Zeitspanne über 30 Jahre umfaßt, organisierte ich über 50 Ausstellungen, die ich als meine Kinder betrachte. Einige sind besonders in Erinnerung geblieben, so wie „Jaspowa" (Jagd, Sport, Waffen) im Jahre 1968 in Salzburg, IE-Industrielle Elektronik, Antiquitäten-Messen in Wien (Hofburg) und in Salzburg (Residenz). **Was ist für Sie so reizvoll bei einer selbständigen Tätigkeit?** Die Unabhängigkeit bei der Verantwortung und bei Entscheidungen. Mit ist wichtig, ein Unternehmen selbständig zu führen,

als mich in politischen Mühlen zu drehen. **Was sind Ihre Stärken?** Mut, Identifikation mit meinem Denken und meinem Handeln. Es ist niemanden gelungen, mich zu zwingen, gegen meine Überzeugung zu agieren. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Indem ich sofort etwas Neues anfange, wo ich die Möglichkeit habe, zu beweisen, daß ich mein Handwerk perfekt beherrsche. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Ich betrachte meine Mitarbeiter als Team, als eine große Familie und bin vom amerikanischen Führungsstil geprägt. **Was bedeutet für Sie Familie?** Sie hat einen sehr hohen Stellenwert. Ich bin stolz, daß sowohl meine Frau als auch meine Tochter in der Firma beschäftigt sind. Meine Tochter arbeitet im vollen Einklang mit meinen Vorstellungen und wird in Zukunft die Firma übernehmen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem großen Bekannten- und Freundeskreis, aus meinen Hobbies - ich gehe gerne auf die Jagd, genieße die Natur und spiele Tennis. Ich befasse mich gerne mit Wein und einer meiner größten Erfolge ist die Weinmesse „Vivino", an welcher 600 Aussteller teilnehmen.

✱ Hoffmann Maximilian Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Funktion: Bundesobmann des RFW. Tätig bei: Ring Freiheitlicher Wirtschaftstreibender Bundesorganisation., 1080 Wien, Florianigasse 16/8. Geboren - Datum, Ort: 11. Mai 1954, Vöcklabruck. Schöpferische Akte: Fachartikel in Tages- und Fachpresse. Mitgliedschaften: FPÖ, zwei Fliegervereine, Verein Deutscher Studenten. Hobbies: Motorflug (Berufspilotenschein), Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Nationalratsabgeordneter, Geschäftsführer der Hofmann KG.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich die HTB in Pinkafeld absolviert hatte, studierte ich Energie- und Verfahrenstechnik an der Technischen Universität Berlin. Nach Abschluß meines Studiums 1980, arbeitete ich bei in- und ausländischen Unternehmen auf dem Gebiet der technischen Gebäudeausrüstung. 1984 machte ich mich schließlich mit einem Planungsbüro für Haustechnik in Vöcklabruck selbständig. Aber vor allem bin ich politisch tätig. Meine politische Karriere begann 1991, als Mitglied des Gemeinderates, und als Jugend- und Sportreferent der Stadt Vöcklabruck. Seit 1996 bin ich Bezirksparteiobmann-Stellvertreter der FPÖ-Vöcklabruck, und am 7. November 1997 wurde ich Abgeordneter zum Nationalrat. Zudem bin ich freiheitlicher Energiesprecher, Mitglied im parlamentarischen Wirtschaftsausschuß, im EU Ausschuß, und im Umwelt- sowie Industrieausschuß. 1998 wurde ich Obmann des Ringes Freiheitlicher Wirtschaftstreibender (RFW), der zweitstärksten Kammerfraktion innerhalb der Wirtschaftskammer Österreichs. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Ich lege großen Wert auf Individualität. Zu meinem Kundenkreis zählt die Privatindustrie; ich biete spezielle Lösungen an

● Zum Erfolg

Warum sind Sie erfolgreich? Ich sehe meine Stärken im Teamgeist und in meinen Zielsetzungen. Es ist sehr wesentlich, ein Ziel vor Augen zu haben, um etwas zu bewegen. Ich glaube, wenn man etwas erreichen will, darf man die Dinge nicht einfach geschehen lassen, sondern muß selbst aktiv sein. **Wie definieren Sie Erfolg?** Für mich ist Erfolg immer mit klaren Zielen verbunden, Erfolg bedeutet, ein Ziel erreicht zu haben. Wesentlich dabei ist, eigene Vorstellungen davon zu entwickeln, was man möchte, und dann aktiv in diese Richtung zu arbeiten. Letztlich ist Erfolg nicht von Anderen festzustellen, sondern etwas sehr persönliches. In der Politik sind Wahlen der Gradmesser für Erfolg. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Kraftquelle ist meine Familie. Sie gibt mir Rückhalt und Harmonie, und hat viel Verständnis für meine Tätigkeiten. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto?** Man muß sich bei allem was man tut in den Spiegel schauen können. Dieses Motto habe ich mir bis zum heutigen Tag bewahrt, nicht nur im politischen, sondern vor allem auch im beruflichen Bereich. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin zufrieden mit dem Erreichten. Ich habe auch schon meine Niederlagen einstecken müssen, aber ich finde, das gehört zum Leben dazu.

✱ Hofinger Christine

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Herrenmoden Amico Inh. Christine Hofinger., 2230 Gänserndorf, Hauptstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 2. März 1950, Matzen. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Sandra (1971). Eltern: Barbara und Alois Leibrecht. Mitgliedschaften: Seit 1999 bin ich Firmungsbegleiterin der Pfarre Schönkirchen, Sportclub SC-Reyersdorf. Hobbies: Spazierengehen, Yoga, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Einzelhandels-Kaufmannslehre im elterlichen, vom Vater 1946 gegründeten Bäckereibetrieb, blieb ich noch bis 1970 im elterlichen Betrieb. Im Herbst 1970 begann ich im Autohaus Ponny als kaufmännische Angestellte, und war für die Reparatur-Annahme und Kasse zuständig. Nach neun Jahren stieg ich in die Chefetage, als Sekretärin, auf und blieb weitere neun Jahre in diesem Betrieb. Im Dezember 1988 eröffnete ich das Herrenmodengeschäft Amico, in Gänserndorf. Mit meinem Erspartem und einer Jungunternehmerförderung von 200.000 Schilling begann ich das Geschäft einzurichten. Anfangs beschäftigte ich eine Teilzeitkraft und 1991 stellte ich eine zweite Teilzeitkraft ein. Heute beschäftige ich meine Tochter, aber auch nur in Teilzeit. Wir verstehen uns als modischen, klassischen Herrenaustatter, spezialisiert auf Anzug, Hose, Sakko und den dazu erforderlichen Accessoires. Außerdem führen wir Elemente des Freizeitbereichs wie Jeans, Polos, Shirts, Pullis und Jacken. Seit 1995 führe ich die Marke Boss. Die Preisgestaltung ist mit der Exklusivmarke Boss im höheren Niveau gegeben, bei den Marken der mittleren Preisklasse gibt es in jeder Saison tolle Preisangebote. Die Stärke unseres Geschäfts ist Flexibilität, und das Eingehen auf Sonderwünsche der Kunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Ziel meiner Vorstellungen annähernd erreicht zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Er-**

folg? Die Berücksichtigung von Kundenwünschen, meine Kommunikationsbereitschaft, und das Vertrauen des Kunden auf meinen Geschmack. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin stolz darauf, daß der Kunde mit dem Angebot meiner zeitgemäßen Mode zufrieden ist, und es bei mir Modelle gibt, die in manchem Stadtgeschäft in Wien nicht zu bekommen sind. Außerdem bin ich auch sehr stolz darauf, daß ich trotz aller Unkenrufe, daß man in Gänserndorf keine Herrenmode verkaufen kann, mich nicht beeinflussen ließ und ich mein Geschäft von Anfang an erfolgreich führen konnte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Vom ersten Tag an. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1995 die Marke Boss einzuführen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Die Industrie ist starr, kann nicht schnell genug auf Kundenwünsche reagieren. Die könnten von den Japanern etwas lernen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Selbständiges Denken, Eigenverantwortung und Freundlichkeit sind mir wichtig. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als zuwenig autoritär und als zu verständnisvoller Vorgesetzter. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ehrgeiz gehört dazu, und wenn es einmal nicht so funktioniert, muß man systematisch eine Bestandsaufnahme machen. Wenn man unvoreingenommen auf Fehlersuche geht, wird man immer etwas entdecken, daß man verbessern kann. Man sollte nicht nur auf Profit ausgerichtet sein, sondern die Liebe zum Geschäft leben. Ich bediene den Kunden so, wie ich bedient werden möchte. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meinen Umsatz verdoppeln, weil es in unserer Gegend genug Potential gibt, welches ich für mich nutzen möchte. Geplant ist eine Umstrukturierung und Erweiterung des Angebots und des Personals.

✱ Höfinger Alfred P. Mag.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Vorstand-Vorsitzender. Tätig bei: Pixelpark cee Holding AG., 1030 Wien, Löwengasse 47. Geboren - Datum, Ort: 28. Dezember 1947, Amstetten. Hobbies: Fotografie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich von 1967 bis 1971 Wirtschaftswissenschaften (Schwerpunkt Informatik) und vier Semester Mathematik, trat als Systemanalytiker bei CDC ein und war in dieser Funktion drei Jahre lang in Polen und Rußland tätig. 1974 wechselte ich zu Hewlett-Packard in den Vertrieb, wo ich für den Vertriebs- und Geschäftsstellenaufbau in Osteuropa zuständig war. Ab 1979 war ich Geschäftsführer von Texas Instruments für Österreich, Osteuropa und Nahost. 1985 übernahm ich im Zuge des ersten Management-Buyouts das Unternehmen mit allen Mitarbeitern und führte es, bis ich es 1991 verkaufte. Anschließend ging ich in die USA, wo ich die Firma Use It! Multimedia gründete, die ich 1993 nach Österreich transferierte. Diese Firma, die ab 1998 zu Österreichs führenden Multimedia-Dienstleistern zählte, baute ich hier gemeinsam mit meinem Sohn bis 1999 auf, dann verkauften wir die Anteile an die Pixelpark AG. Mein Sohn blieb Geschäftsführer von Pixelpark und ich gründete die Pixelpark cee (Central & Eastern Europe) Holding AG. Als einer der größten deutschen Online- und e-commerce-Anbieter betreuen wir ausschließlich Großkunden, wie Bank Austria, Meinl-Bank, u.v.a., denen wir Consulting und IT-Einbindung an das Logistik-System (Bestellwesen, Verrechnung, Lager) anbieten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, innere Zufriedenheit durch meine Tätigkeit zu erlangen. Dabei spielen auch die finanziellen Rahmenbedingungen für mich und meine Familie eine gewisse Rolle. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine positive Grundeinstellung. Ich bin mir immer sicher, daß es mir gelingt, wenn ich etwas beginne und verkrafte auch Mißerfolge sehr gut. Über Mißerfolge jammere ich nicht: Ich habe den Rat „don´t cry- over spilled milk" zu meinem Lebensprinzip erhoben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mich in meiner Haut unheimlich wohl fühle und das Angestrebte jedesmal erreichte. Gefällt mir ein Projekt, gehe ich aufgeschlossen darauf zu; gibt es mir den nötigen Kick, setze ich es konsequent um. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich traf meine Schlüsselentscheidung, als ich mich 1985 selbständig machte und Texas Instruments übernahm. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Für Entscheidungen nehme ich mir zwischen einer Woche und einem Monat Zeit, letztlich treffe ich sie aber aus dem Bauch. Ich lasse wohl die Realität, Zahlen und Fakten an mich heran, man kann aber nicht alles im Voraus berechnen - zum Beispiel, ob ein Geschäftspartner vertrauenswürdig ist. **Ist Imitation oder Originalität besser um erfolgreich zu sein?** Auf einer Skala zwischen Anpassung und eigenen Ideen siedle ich mich im ersten Drittel bei „Nase vornhaben" an. **Wie erkennen Sie Chancen?** Die spüre ich. Mein Gespür hat mich zwar auch schon fehlgeleitet, es lieferte mir aber öfter die richtige als die falsche Entscheidung. 1995 ins Internet-Business einzusteigen ging auf die Initiative meines Sohnes zurück, ich hätte wahrscheinlich länger damit zugewartet. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Aufgrund meiner mathematischen Ader und der Verdienstmöglichkeiten interessierte mich diese Branche immer schon. Bald kristallisierte sich auch mein Führungsverhalten heraus. Ich bin nicht zum Mitläufer geboren und ein schlechter zweiter Mann. Hingegen brauche ich selbst einen guten zweiten Mann, dem ich auch viel Freiraum einräume. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Die Komponente Mißerfolg nicht ertragen zu können, eine negative Grundhaltung und die „das geht nicht" - Mentalität. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Das private Umfeld ist ein 90-prozentiger Erfolgsfaktor, der bereits in der Kindheit beginnt. Entscheidend ist, daß ich bereits als Kind die Möglichkeit bekam, mich zu verwirklichen und zu entfalten. Ich hatte das Glück, in einem einfachen, aber sehr liebevollen und humorvollen Elternhaus aufzuwachsen und gute Lehrer zu haben. Meine eigene Familie ist mein Anker und die Grundlage meines Erfolges. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Loyalität, Offenheit und eine positive Grundeinstellung, sind für mich ausschlaggebende Kriterien zur Zusammenarbeit. Erst danach kommen für mich fachliche Kriterien. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Mitarbeitermotivation per se ist wahrscheinlich eine meiner Schwächen, weil ich davon ausgehe, daß sich Mitarbeiter auf Managementebene selbst motivieren können. Das wissen meine Mitarbeiter, sie interpretieren richtigerweise auch schon eine einfache Email als Lob. **Welche Ziele kommunizieren Sie Ihren Mitarbeitern?** Ich kommuniziere den Mitarbeitern die Ziele des Unternehmens. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Anerkennung von außen brauche ich nicht, es genügt mir, meine beruflichen Ziele zu erreichen. Die schönste Anerkennung erfahre ich, wenn ich in der Früh aufwache und meine Kinder sich freuen mich zu sehen. Was andere über mich denken ist mir nach meinem Reifeprozeß weniger wichtig. **Ihr Lebensmotto?** Gut und heute

leben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist eine positive Grundeinstellung, die man auch auf seine Kinder übertragen sollte. Was immer man macht, sollte man gerne tun. Für mich ist auch ein hoher Toleranzpegel selbstverständlich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe kein langfristig gestecktes Lebensziel, sondern mehrere kurzfristige. Bis 2005 will ich das Geschäftskonzept umsetzen, das Unternehmen von jetzt 200 auf bis zu 1.500 Mitarbeiter ausbauen und es anschließend verkaufen.

✱ Hofstätter Ludwig

„Vertrauen ist die Basis des Erfolges, da Mißtrauen auch nur Mißtrauen sät."

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: BG Brüder Gros Elektro- und Telefonanlagenbau GmbH., 1120 Wien, Hohenbergerstraße 22. Geboren - Datum, Ort: 5. Dezember 1956, Stögersbach. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele Dampf. Kinder: Michael (1983). Eltern: Josef und Anna.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte neun Jahre die Pflichtschule, absolvierte die dreieinhalbjährige Elektrikerlehre, und machte den Werksmeister für Elektrotechnik. Danach besuchte ich die zweijährige Meisterschule für industrielle Elektrotechnik, war ein Jahr Betriebsleiter, und schloß meinen Ausbildungsweg mit der Konzessionsprüfung ab. Da ich immer schon selbständige Entscheidungen treffen wollte, machte ich mich im Jahr 1982 im Bereich der Planung von Firma Brüder Gros selbständig. Durch meine langjährige Selbständigkeit, erwarb ich das Vertrauen vieler guter Kunden, und als ich ins Unternehmen einstieg, brachte ich die Kunden ins Unternehmen ein. Heute bin ich in der Geschäftsführung des Unternehmens.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich ein entsprechendes Lebensgefühl. Ich möchte frei in meinen Entscheidungen und in meiner Lebensführung sein. Erfolg ist für mich auch das Einbringen von Ideen, wirksame Präsentationen und die Beteiligung Aller am Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sich für eine Idee begeistern zu können und diese Begeisterung auch auf A,ndere übertragen zu können. Sich gegenüber Mitmenschen zu öffnen und so Vertrauen aufzubauen, kalkulierbar zu sein. Die Fähigkeit, gemeinsame Projekte zu organisieren. Innere Motivation, persönliche Identifikation mit der jeweiligen Tätigkeit. Vertrauen ist die Basis des Erfolges, da Mißtrauen auch nur Mißtrauen sät. Ich wußte als Lehrling, daß ich eine Führungsperson bin und mir machte es immer Spaß, Verantwortung zu übernehmen. Frei zu sein im Denken und die Freiheit Entscheidungen zu treffen, waren und sind für mich die wesentlichsten Parameter des Erfolges. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Die Werbewirksamkeit der Elektrobranche läßt zu wünschen übrig. Unsere Branche deckt viele Teilbereiche der Wirtschaft ab, von der die Konsumenten keine Ahnung haben. Die Kammern und die Organisationen sehen nur das Segment der Elektroinstallationen und vergessen die wichtigen Segmente der Sicherheit, wie die Bereiche der Alarmanlagen und das Segment für vereinfachte Formen der Energie- Steuerregelungen für Gebäude jeder Größe mittels Laptopbearbeitung. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben 90 Mitarbeiter und organisieren mittels dreier Ebenen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Konsequent arbeiten.

✱ Hofstätter Michael

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Ome internet communication services AG., 1100 Wien Leibnizgasse 1/Top 5. Geboren - Datum, Ort: 11. April 1974, Wien. Hobbies: Sport, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura 1992 absolvierte ich die Berufsakademie für Materialwirtschaft, Transportwesen und Logistik am WIFI. Danach arbeitete ich fünf Jahre lang in einem Speditionsunternehmen, und war dort für Marketing und Verkauf zuständig. Mitte 1999, als die WAP-Technologie ein Thema wurde, gründete ich gemeinsam mit vier Partnern die Marek, Hofstätter & Partner OEG, die im Juni 2000 in das Unternehmen OME internet communication services AG umgewandelt wurde. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** OME ist mit dem Produkt omeXchange auf den mobilen Zugriff auf Internetinhalte und Softwaresysteme spezialisiert. Ein zweiter Bereich ist das Entertainment: der Mensch ist ein verspieltes Wesen, und wir bieten nicht nur Spiele für Handys an, sondern auch Endgeräte, die durch die Mobilfunkbetreiber vertrieben werden. In Zukunft wird uns der Bereich m-commerce ganz intensiv beschäftigen, wobei die Rahmenbedingungen noch nicht ganz geschaffen sind.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich wollte schon sehr früh mein eigener Boß sein, und etwas aufbauen. Ich war weiters immer ein sehr zielstrebiger Mensch, und habe meine großen Ziele dabei immer in kleinere Teilziele unterteilt. Wesentlich ist dabei der zeitliche Rahmen, den ich immer sehr genau einzuhalten versuche. Meine Stärken liegen im kommunikativen Bereich, ich bin weiters sehr aktiv und engagiert. Meine fachlichen Qualifikationen liegen im Marketingbereich. Ich kann mich gut auf neue Situationen einstellen, auch hinsichtlich verschiedener Gesprächs- und Geschäftspartner. Unser Unternehmen ist gerade deshalb so erfolgreich, weil ein ganz besonderes Betriebsklima herrscht. Wir sind ein sehr junges und engagiertes Team: jeder Mitarbeiter hat das Interesse, dem Unternehmen seine ganze Leistung zu bieten und ist sozusagen ein Rad im gut funktionierenden Getriebe. Ich erwarte von meinen Mitarbeitern, daß sie selbst motiviert sind, sich begeistern können, es gilt ja in unserer Branche, einen neuen Markt zu gestalten. **Wie definieren Sie Erfolg?** Für mich bedeutet persönlicher Erfolg das Erreichen meiner Ziele. Ich habe in meinem Leben einige fixe Ziele, die ich erreichen möchte, und eines davon war immer die Selbständigkeit. Anerkennung von außen freut mich zwar, hat aber nicht so viel Bedeutung für mich. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Mein Ziel für die Zukunft ist, OME auf europäischer Ebene zu einem Markenbegriff für die mobile Datenübertragung zu machen. Ein weiteres, persönliches Ziel liegt sicher

im privaten Bereich und betrifft die Gründung einer Familie. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe sehr viel Kraft aus dem Erfolg selbst, aus dem Gefühl, ein Projekt erfolgreich abgeschlossen zu haben. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man muß immer flexibel bleiben. In den seltensten Fällen treten Ereignisse zu hundert Prozent so ein, wie man sie geplant hat. Ich bin weiters der Meinung, daß man nach Möglichkeit mit guten Partnern und Spezialisten zusammenarbeiten sollte; das erleichtert den eigenen Weg ungemein. Ich halte Teamarbeit für den Erfolgsfaktor schlechthin. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Aus Fehlern lernt man, das ist einer meiner Leitsätze. Man muß eine Niederlage hinnehmen und analysieren können, dann wird der gleiche oder ein ähnlicher Fehler auch nicht noch einmal passieren. **Haben Sie ein Motto?** Mein Motto ist es, immer im völlig legalen Bereich zu arbeiten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich bereits als erfolgreich, habe aber noch viel vor. **Ihre Vorbilder?** Mein Vater und mein Bruder waren durchaus Vorbilder für mich, weil sie mir vorlebten, die Ziele die man sich steckt, auch zu erreichen, und seinen eigenen Weg zu gehen.

✱ Hohenberg Georg Ing.

● Steckbrief

Beruf: Diplomat. Geboren - Datum, Ort: 25. April 1929. Familienstand: Verheiratet mit Eleonore Auersperg. Eltern: Dr. Max und Elisabeth. Besondere Vorfahren: Großeltern: Thronfolger Franz Ferdinand und Sophie. Hobbies: Geschichte, Lesen, fremde Kulturen und Sprachen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Stiftsgymnasium in Melk (1949), besuchte ich in Wien die Universität und studierte Rechtswissenschaften. 1955 erfolgte das Doktorrat. Am 1. August 1955 trat ich in das Außenamt, in die wirtschaftliche Abteilung ein, welche damals ein Teil des Bundeskanzleramtes war. 1956, während des Ungarnaufstandes legte ich die Höhere Beamtenprüfung ab, und im Februar 1957 wurde ich zur Botschaft nach Paris versetzt. Die nächsten sechs Jahre verbrachte ich in Frankreich. Während dieser Zeit heiratete ich, und meine zwei ältesten Kinder kamen in Paris zur Welt. 1963 kam ich nach Wien zurück, und arbeitete ein Jahr lang mit Dr. Fritz Bock zusammen. Nach diesem Jahr übte ich die Funktion des stellvertretenden Protokollchefs im Außenministeriums aus. 1966 wurde ich nach Argentinien versetzt, wo ich unter anderem die Funktion eines Geschäftsträges für Uruguay und Paraguay inne hatte. In Buenos Aires kam mein dritter Sohn zur Welt. Ende 1972 kam ich nach Österreich zurück und war in der Rechtsabteilung des Außenamtes tätig, dort beschäftigte ich mich mit Sozial- und Gesundheitsfragen. Mit dieser Tätigkeit waren mehrere Reisen in die Oststaaten verbunden. 1978 wurde ich als Botschafter nach Tunis versetzt, aufgrund der damaligen politischen Situation war das eine sehr interessante Tätigkeit, denn die Arabische Liga hatte ihren Sitz in Tunis, und auch das politische Büro von Yassir Arafat. Nach sechs Jahren kehrte ich wieder nach Österreich zurück und übernahm im Außenministerium die Abteilung Auslandsösterreicher. Dies hat mich sehr gefreut, weil ich mich mit diesem Bereich, bereits seit meinem Frankreichaufenthalt immer beschäftigte. Ich habe mich damals für das Wahlrecht der Auslandsösterreicher sehr eingesetzt, und freute mich über die damaligen Erfolge. Von 88-94 war ich Botschafter im Vatikan, für San Marino, und den Malteser Ritterorden. Beim Antritt des Ruhestandes ersuchte mich der damalige Außenminister, die Präsidentschaft der Auslandösterreicher weiterhin auszuüben, was ich auch mit großer Freude tue.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Erfolg bedeutete für mich und meine Kollegen, in erster Linie, das Wohlergehen der österreichischen Staatsbürger, in dem Land, wo man tätig war. Wenn man einen Erfolg hatte, freute einen dies und war zufrieden, wenn man die Beziehungen zum jeweiligen Staat intensivieren konnte. Dies habe ich als Erfolg empfunden. Wenn ich im Inland tätig war, dann war es mein Ziel, im Rahmen meiner Aufgabenstellung meinem Vaterland zu dienen. Die Arbeit konnte man wirklich nur gut machen, wenn man sein Vaterland liebt, dies sage ich für meine Generation. Vaterland war jener Begriff, mit welchem wir aufgezogen wurden, dieses Land verloren hatten und auch wieder zurückgewonnen haben. Dazu gehört Liebe und Begeisterung, denn die Tätigkeit als Botschafter ist kein Job, es ist ein wenig mehr. **Welche Eigenschaften sollte man für diese Tätigkeit besitzen?** Um diese Tätigkeit erfolgreich zu praktizieren, bedarf es neben der fachlichen Kompetenz ein hohes Maß an diskreter Neugier, weiters absolute Wahrheitsliebe. Dies erscheint mir wesentlich, denn ein Botschafter, welcher lügt, kann seinen Job aufgeben. Ebenso zählt eine rasche Auffassungsgabe dazu. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich eine hohe Befriedigung aus meiner Tätigkeit bekommen habe. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich hatte Glück, weiters hatte ich sehr gute Freunde, welche mich auch unterstützten. Ich habe viel von meinem Vater gelernt, aber auch ein wenig Showbusineß gehört zu diesem Job dazu. **Welchen Ratschlag würden Sie gern weitergeben?** An den Spielregeln, am internationalen Parkett, hat sich nicht viel geändert. Für mich zählte seinerzeit der bilaterale Zustand. Der nächsten Generation gebe ich den Rat, daß man sich heutzutage, der Multinationalität nicht entziehen darf, denn dadurch werden Tür und Tor geöffnet. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Auch wenn man verärgert ist, gilt es immer freundlich zu bleiben. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Ich hatte es mir am Beginn meiner Tätigkeit schwieriger vorgestellt, dies war aber nicht so. Meine Frau, hatte sich daran gewöhnt und hat sich primär um Haus und Kinder gekümmert. Ich hätte es ohne meine Familie sicher nicht geschafft, dieses Leben zu führen. Meine Familie war immer eine Kraftquelle für mich, und hat mir Rückhalt gegeben. Die Umzüge waren für mich persönlich kein Problem. Meine Kinder taten mir immer leid, weil sie immer das soziale Umfeld verloren. So gern ich meine letzte Botschafterfunktion in Rom hatte, bin ich mit leichtem Herzen nach Österreich zurückgekehrt, weil meine Kinder bereits selbständig waren. **Wie motivierten Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Motivation war für mich immer ein großes Anliegen. Ich habe immer behauptet, man muß versuchen, die Leute zu verstehen. Besonders als Botschafter muß man in der Lage sein, auf Menschen eingehen zu können, und eine dementsprechende Freundlichkeit an den Tag zu legen. Damit meistert man so manches Problem. Meine erste Aufgabe im Ausland war, daß ich immer darauf achtete, daß in der Botschaft Harmonie herrschte.

✱ Höher Peter

● Steckbrief

Beruf: Finanzdienstleister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Versicherungs- und Vermögenstreuhand Peter Höher GmbH., 2340 Mödling, Hyrtlstraße 53-55/1. Geboren - Datum, Ort: 20. Februar 1962, Kirchdorf. Eltern: Irene und Hans. Hobbies: Laufen, Lesen, gut essen und schöne Gespräche. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorstandsmitglied und Ausbildungsleiter der Fachakademie der Finanzdienstleister. Vorstand und Gründungsmitglied des EFA- European mit Sitz Wien. Stellvertretender

Fachgruppenvorsteher der Wiener Finanzdienstleister.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ab 1974 besuchte ich die zweijährige Fremdenverkehrsfachschule und lernte 1976-78 noch zwei Jahre Koch/Kellner im elterlichen, vom Vater gegründeten Familienbetrieb. In dieser Zeit war ich zwischendurch in einigen Betrieben saisonal beschäftigt und habe sowohl als Koch als auch als Kellner reichlich Erfahrung gesammelt. Ein Jahr später, 1982 absolvierte ich die Gastgewerbe- Konzessionsprüfung und auch die Aufnahmeprüfung bei der ÖBB. Dort bildete man mich über zwei Jahre als Fahrdienstleiter aus. In den Jahren 1984-86 war ich als Fachdienstleiter tätig. Mitte 1986 besuchte ich ein Grundseminar der HMI und begann in diesem Strukturbetrieb als Repräsentanten- Anwärter. Oktober wurde ich Repräsentant, bereits im Jänner 1987 leitender Repräsentant. Ende 1987 war ich dann Chefrepräsentant bis Ende 1993. Bereits im November 1993 machte ich mich als Versicherungsagent in meiner Wohnung selbständig. Im Juni 1994 absolvierte ich die Versicherungsmaklerprüfung, stellte einen selbständigen Geschäftspartner und eine Mitarbeiterin ein. Im Jänner 1996 kam ein weiterer selbständiger Geschäftspartner dazu und März 1996 wurde die Firma in eine GmbH umgewidmet und die Vermögensberatung kam dazu. Im November 1996 eröffnete ich das Büro in Mödling. Im Herbst 1998 stellte ich einen Lehrling und einen Assistenten der Geschäftsleitung ein. Zeitgleich wurden wir zum konzessionierten Wertpapier-Dienstleistungsunternehmen. Außer dem Lehrling und dem Assistenten sind alle vier Mitarbeiter am Unternehmen beteiligt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Finanzunabhängigkeit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Konsequentes, ständiges Arbeiten und nicht aufgeben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin stolz darauf, wo ich heute stehe. Das sind Dinge, die ich mir selber gar nicht so richtig zugetraut hätte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon zu Beginn im Strukturvertrieb. Während der Selbständigkeit war es nach den ersten zwei Jahren. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ende 1993 beim Strukturvertrieb aufzuhören und mich selbständig zu machen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Oft, aber ich habe einfach die Augen geschlossen und bin da durch. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Es ist der ungenügende, unzureichende Ausbildungsstand. Die Fachakademie für Finanzdienstleister hat mir die Vorstandstätigkeit angeboten, die ich annahm, um den Ausbildungslevel zu haben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen arbeiten wollen, das reicht. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Sicher charismatisch, hart aber herzlich. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung?** Ich konsumiere jährlich 30-40 Bücher, also 300 bis 400 Stunden im Jahr. Durch die Referenten der Fachakademie entsteht ein lebhafter Lern- und Erfahrungsaustausch. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Im Zuge der geschäftlichen Aktivitäten das Privatleben und auch das persönliche Seelenheil nicht vergessen. Der Klient ist und bleibt König, das darf man nie vergessen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Tun und lassen können, was ich will und mich den finanziellen Zwängen nicht aussetzen zu müssen. **Hatten Sie ein Vorbild?** Mehrere, Arnold Schwarzenegger, weil er für mich das Pseudonym ist, daß man von kleinen Verhältnissen herkommend, etwas aufbauen kann.

Hoi Alexandra Mag.

Steckbrief

Beruf: Übersetzerin und Dolmetscherin. Geboren - Datum, Ort: 12. April 1971, Villach. Hobbies: Sport, Kunst, Kultur.

Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1989) wußte ich noch nicht, was ich studieren sollte. Meine Interessen gingen in Richtung Medien und Journalismus. Da ich aber durchaus auch sprachlich talentiert war, entschied ich mich kurzerhand für die Übersetzer- und Dolmetscherausbildung an der Universität Wien. Parallel dazu inskribierte ich Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität. Schon während der Studienzeit ging ich diversen Nebenjobs nach, die viel mit meiner Ausbildung zu tun hatten, was meine Vorliebe für praktisches Arbeiten auch nach Abschluß des Dolmetschstudiums 1994 weiter stärkte. 1996 tat ich schließlich den Schritt in die Selbständigkeit.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich einerseits kontinuierliches Engagement im Beruf, aber auch die Anerkennung von Kollegen und Kunden. Praxisorientiertheit ist mir generell wichtig, da ich ein recht pragmatischer Mensch bin. Andererseits muß für Erfolg dieses ständige Arbeiten an sich selbst auch im Privaten erfolgen, denn Privat- und Berufsleben sollen sich langfristig zu einem Ganzen schließen, in dem ich mich wohl fühle. Erfolg bedeutet für mich nicht, rund um die Uhr im Einsatz zu sein und/oder viel Geld am Konto zu haben. Persönliche Zufriedenheit ist ebenso Teil des Erfolges wie gesundes selbstkritisches Weiterdenken. Zu meinem Job gehört neben Fachwissen auch viel Mut zur Selbständigkeit, denn man geht doch gewisse Risiken ein. Daran scheitern viele Kollegen in dieser Branche. Selbständigkeit ist aber für mich insofern wichtig, als ich mir mein Arbeitsleben selbst organisieren kann und von niemandem abhängig bin. Natürlich muß ich auch die Verantwortung dafür tragen. Somit war dieser Schritt für mich der Richtige, obwohl es in diesem Job immer wieder vorkommt, daß die Leistung im Vordergrund steht und nicht der Mensch. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Inzwischen ja, vor einem Jahr noch nicht, ich hatte damals auch noch keine klare Definition von Erfolg. Ich hatte dieses Gleichgewicht zwischen persönlicher Zufriedenheit und gesundem Erfolgsstreben noch nicht gefunden: Die Arbeit stand damals für mich absolut im Vordergrund. Mit der Zeit lernte ich, daß es man sich nicht für unabkömmlich halten darf, sondern sich Freiraum verschaffen muß. Die ersten vier Jahre betrachte ich als Kampf. Aber jetzt kann ich mir durchaus die eine oder andere Freiheit erlauben, auch mal Nein sagen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der kontinuierliche Aufbauprozeß. Die Kontakte, welche ich bereits während des Studiums aufgebaut hatte und die ich ständig pflegte. Allerdings konnte am Anfang meiner Selbständigkeit von wirtschaftlichem Erfolg noch keine Rede sein. Die ersten vier Jahre waren Kämpfe, ich übernahm jeden Auftrag, der mir angeboten wurde, akquirierte wie wild und investierte dafür sehr viel Zeit, hatte kaum freie Wochenenden und auch so gut wie keinen Urlaub. Der Wandel trat im letzten Herbst ein, als ich mich bei einem Projekt einfach übernommen hatte und körperlich wie psychisch vollkommen darniederlag.

Da begann ich umzudenken. Und das war ein wichtiger Lernprozeß. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es läßt sich nicht strikt trennen, denn mein Arbeitsplatz liegt in meinem Privatbereich, und ich habe auch nicht vor, dies zu ändern. Ich versuche aber, diese Bereiche mehr und mehr zu trennen und zwischenzeitlich gelingt es mir auch. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist, daß man sich so früh wie möglich im klaren ist, ob man bereit ist, das Risiko der Selbständigkeit einzugehen. Das ist der wesentliche Grundgedanke. Dabei sollte man sich immer vor Augen halten, daß es kein Kampf werden sollte. Natürlich wird es immer Hürden geben, das sollte einem immer bewußt sein. Wichtig ist ferner Flexibilität und daß man mit offenen Augen und Ohren durch die Welt geht. In der Praxis zählt der Umgang mit Kunden und Kollegen, das heißt, die soziale Komponente ist auf jeden Fall zu berücksichtigen.

✱ Holejsovsky Christian

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Verkaufsleiter. Tätig bei: Autohaus Triesterstraße AG., 1100 Wien, Triester Straße 40. Geboren - Datum, Ort: 21. September 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Stephanie (1986). Eltern: Johann und Traude. Hobbies: Skifahren, Radfahren, Motorradfahren, Schwimmen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich komme aus einer Familie, wo die Mutter im öffentlichen Dienst tätig war und der Vater ein kleines Taxiunternehmen besaß. Ich entschloß mich für eine kaufmännische Ausbildung in der Eisenwarenbranche. Nach Beendigung der Lehrzeit absolvierte ich den Präsenzdienst beim Bundesheer. Dann meldete ich mich auf eine Annonce, wo stand, daß man Jungverkäufer für Kraftfahrzeuge sucht. Ich bewarb mich und wurde ausgewählt. So fing ich 1981 bei der Firma Ford Königer als Verkäufer zu arbeiten an. Ein erfahrener und in der Branche sehr bekannter Mann nahm mich unter seine Fittiche und brachte mir den Verkauf von Pkws bei, und diese Tätigkeit dauerte bei mir bis 1993. In dieser Zeit bildete ich mich weiter, besuchte diverse Seminare beim WIFI, lernte Fremdsprachen. Um die Palette meiner Möglichkeiten zu erweitern, beschäftigte ich mich auch mit etwas trockener Materie und brachte mir Buchhaltung, Rechnung und Controlling, in einer dreijährigen Ausbildung, bei. 1993 avancierte ich zum Verkaufsleiter und war in dieser Position bis 2000 tätig. Anschließend bekam ich das Angebot, den Betrieb in der Triester Straße als Geschäftsführer-Stellvertreter neu zu organisieren, und nahm dieses Angebot wahr.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn ich mit meinem Leben zufrieden bin, wenn ich meine beruflichen und privaten Ziele erreicht habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Rückhalt meiner Frau, die hinter mir steht und mich immer unterstützt. Ich bin ihr dankbar, daß sie meinen überdurchschnittlichen beruflichen Einsatz, wo die Woche 70 Stunden dauert, akzeptiert. Zu meinen Stärken gehört Umgang mit Menschen, Einfühlungsvermögen, Organisationstalent, Identifikation mit dem Beruf. Das Um und Auf ist aber die Freude an der Tätigkeit, so wie die Konsequenz, mit welcher man Ziele verfolgt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich trotz verlockender Angebote von namhaften Unternehmen meiner Firma treu geblieben bin. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Grundvoraussetzung ist, daß die Chemie stimmt, daß die Mitarbeiter in das gegebene Gefüge hineinpassen und miteinander gut kommunizieren können. Generell bei Menschen schätze ich Fleiß, Geradlinigkeit, Ehrlichkeit und diese Qualitäten erwarte ich von meinen Geschäftspartnern. **Wie lösen Sie besonders schwierige Situationen?** Ich ignoriere sie nicht, sondern packe sie aktiv an. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt ein paar Grundprobleme, zum Beispiel, das Überangebot an Fahrzeugen, wodurch die Ertragslage wesentlich abwärts ging. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mehr Zeit für mich und meine Familie zu haben und das Leben weiter nach meinen Vorstellungen gestalten zu können.

✱ Höller Alois

„Nachdem ich mein Hobby zum Beruf machen konnte, fällt mir alles sehr leicht."

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandelskaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Aquariland - Aquarien & Zoo & Gartenteich., 4240 Freistadt, Linzerstraße 21. Geboren - Datum, Ort: 17. August 1974, Freistadt. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Marco (2001). Mitgliedschaften: Aquariumverein, Greenpeace. Hobbies: Tiere, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Volksschule, Hauptschule und dem Polytechnischen Lehrgang begann ich eine dreijährige Lehre als Einzelhandelskaufmann, in der Elektrobranche. Nach der positiv bestandenen Lehrabschlußprüfung ging ich zu verschiedenen Unternehmen und nahm diverse Arbeiten an. Dann ging ich für vier Jahre in einen Betrieb der Kunststofftechnik. Im Jahr 2000 machte ich mich dann mit meinem Hobby selbständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Für mich ist Erfolg die Anerkennung durch die Kunden und von der Gesellschaft, aber auch eine positive wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Mein Erfolgsrezept ist hohe fachliche Kompetenz und die Eigenschaft gut mit Kunden umgehen zu können. Nachdem ich in meinem Fall das Hobby zum Beruf machte, fällt mir das alles sehr leicht. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es ist wahrscheinlich meine Einstellung zu den Tieren und meine besondere Neigung zu Aquarien und zu den Fischen. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Während meiner beruflichen Entwicklung hatte ich keine Ambitionen mich selbständig zu machen. Erst als ich erfuhr, daß der ortsansässige Händler seinen Betrieb schließen wird, reifte in mir der Gedanke zum Schritt in die Selbständigkeit. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ich wollte nicht unbedingt Einzelhandelskaufmann werden, aber es gab zu dieser Zeit keine anderen attraktiven Lehrstellen. Schon nach einem Jahr bemerkte ich, daß mir diese Arbeit keinen besonderen Spaß macht, und ich hätte schon damals den Dienst quittieren sollen. Ich fand es aber wichtiger die Lehre mit der Gesellenprüfung abzuschließen. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Es gibt in meinem Betrieb noch keinen fix angestellten Mitarbeiter. Noch ist die Arbeit von mir allein zu bewältigen, meine Frau hilft mir

fallweise aus. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Meine Familie ist für mich deshalb sehr wertvoll, weil einerseits meine Frau mir fallweise aushilft, andererseits ich im Familienleben meine Ruhe und Entspannung erfahre die ich brauche. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Schon seit meiner frühen Kindheit befasse ich mich gerne mit Tieren. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war mit Sicherheit die Entscheidung für den Schritt in die Selbständigkeit. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Bei größeren und wichtigen Entscheidungen bespreche ich mich mit meiner Frau. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich verzichte größtenteils auf die übliche Werbung. Eine interessante Möglichkeit fand ich bei Mc Donalds, ich installierte dort ein Aquarium auf meine Kosten. Die Gäste sehen das und kommen zum Einkaufen zu mir. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Man muß laufend lernen. Um das Verhalten der Tiere zu begreifen, wäre es besser ein Tierarzt zu sein. Ich betreibe intensive Weiterbildung einerseits im Bereich der Tierhaltung andererseits in der Unternehmensführung. Kurse und Seminare gibt es für den fachlichen Bereich nicht, ich stütze mich deshalb in diesem Bereich auf die Fachliteratur. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Nachdem die Grenze nicht weit entfernt ist, kaufen manche Kunden in Tschechien. In Ballungszentren ist es üblich, daß Kleintiere in Baumärkten verkauft werden, dies ist weder für die Tiere noch für die Kunden von Vorteil. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Es kommt sehr oft vor, daß sich Kunden für die Einrichtung des Aquariums bei mir bedanken. Das freut mich und ich sehe daraus, daß ich meine Arbeit offensichtlich richtig mache. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer unternehmerischen Entwicklung?** Ich hatte bis jetzt weder einen unternehmerischen Rückschlag noch größere Mißerfolge oder Pannen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich betreibe etwas Sport und befasse mich auch in meiner privaten Freizeit mit Tieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich strebe die Expansion meines Unternehmens an und werde in weiterer Zukunft das Unternehmen in einem eigenen Haus betreiben. Ich hoffe in zwei Jahren den ersten Teil meines Ziels bereits realisiert zu haben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es läßt sich alles erreichen, man muß nur den Willen dazu haben.

✱ Höllrigl Richard

● Steckbrief

Beruf: Kraftfahrzeug Mechaniker, Gastronom. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Tennis Golf Hotel R. & H. Höllrigl GmbH., 2542 Kottingbrunn, Hauptstr. 29. Geboren - Datum, Ort: 6. März 1942, Baden. Familienstand: Verheiratet mit Hermine. Kinder: Barbara (1968) und Richard (1973). Eltern: Rudolfine und Richard. Hobbies: Tennis, Golf und Sportautos.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule absolvierte ich eine dreijährige Lehre zum Kraftfahrzeug-Mechaniker, und blieb noch fast zwei Jahre als Geselle im Lehrbetrieb. Ab 1962 war ich im elterlichen Transportgeschäft tätig, und nach dem Tod meines Vaters, habe ich 1967 den Betrieb übernommen. Nebenher habe ich 1970 in Leobersdorf das Bierdepot der Brauerei Schwechat gekauft. Dort haben wir dann ein Heurigenlokal eröffnet, welches meine Frau führte. Das Lokal habe ich selbst eingerichtet, die Möbel aus alten Baumstämmen selbst gebastelt, recht gemütlich und sehr rustikal, das Lokal hieß Barabra - Stüberl. Das Geschäft lief sehr gut, und nach einem halben Jahren hatte ich eine neue, viel bessere Idee und machte eine Diskothek daraus. Wir waren konkurrenzlos, 350 Sitzplätze und immer voll. Nach zehn Jahren, 1980 haben wir das Lokal verpachtet. Das Fuhrunternehmen haben wir 1978 verkauft. Zu gleicher Zeit habe ich parallel zur Diskothek drei Tennisplätze hier in Kottingbrunn selbst gebaut. Das war der Beginn. 1979 habe ich noch um vier Plätze erweitert und 1979 ließ ich mir eine Tennishalle bauen, mit drei Plätzen und ein Tennis-Stüberl dazu. 1982 kam ein weiterer Zweig dazu, wir haben mit vier Gästezimmer begonnen. 1985-90 habe ich in Bad Vöslau eine große Tennisanlage gekauft und auch geführt, mit 13 Plätzen, zehn Frei- und drei Hallenplätze in der Traglufthalle. 1996 habe ich diese Anlage an die Gemeinde verkauft. Mit diesem Geld haben wir hier in Kottingbrunn 1997 um- und ausgebaut und auch das Nachbarhaus gekauft. Heute vermieten wir 25 Gästezimmer und wir haben vor weiter zu expandieren. Seit 1994 gibt es bei uns eine Golf-Übungsanlage, eine „Pich & Put-Anlage", zum Trainieren für das kurze Spiel. Die Stärke unserer Anlage ist das viele Grün, vier Hektar Grund und der familiäre, persönliche Einsatz der gesamten Familie. Meine beiden Kinder haben die Hotelfachschule absolviert, meine Tochter ist im Büro und auch für den Hotelbetrieb zuständig, mein Sohn ist auch im Büro, ist aber auch in der Gastronomie und dem sportlichen Bereich tätig. Meine Frau und ich haben für alles rundherum offene Augen und Ohren, wir haben nur fünf Tage im Jahr geschlossen und beginnen täglich schon um 7.00 Uhr früh bis spät abends. Zur Zeit beschäftige ich zehn Mitarbeiter. Für Veranstaltungen haben wir im gemütlichen Kellerstüberl für 80 Personen Platz, in einem zweiten Stüberl ist Platz für 20 Personen. Weiters haben wir noch 60 Plätze im Lokal und im Sommer auf der Terrasse kommen noch 50 Sitzplätze dazu. Außerdem haben wir einen Seminarraum und in naher Zukunft kommen noch zwei Seminarräume dazu.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich viel Freude an dem habe, was ich mir geschaffen habe. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Alles was ich gemacht habe, passiert aus Leidenschaft. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschaffen hätten?** Meine Frau, ohne sie wäre nichts gegangen. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** 1970, mit dem Barabara - Stüberl, das war mein größter Erfolg. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich denke sehr schnell um und suche nach neuen Standbeinen. **Wie, vermuten Sie, sieht Sie Ihr bester Freund?** Als einen, der nicht ganz pünktlich ist, aber verläßlich, ehrgeizig und erfolgreich. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als Ratgeber und Partner, nur so arbeiten die Menschen mit Freude und das ist mir sehr wichtig. Schlechtes Klima würde sich auf unsere Atmosphäre hier ungut auswirken, Kunden spüren das.

Wie kennt Sie Ihre Familie? Wenn ich mir etwas einbilde, haben sie es nicht leicht mit mir.

Gibt es Anerkennung für Sie? Ja und sie ist sehr wichtig für mich, es hat etwas mit dem Ego zu tun, es tut meiner Seele gut. **Woher kommt die Kraft?** Aus der Leidenschaft aus dem resultierenden Erfolg. **Haben Sie noch Ziele?** Der Gästezimmerausbau liegt mir sehr am Herzen. Ich werde nicht locker lassen. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** In sich hören, man muß es gerne machen, sonst kann man es nicht gut machen. Einnahmen sind kein Gewinn. Der Umgang mit Menschen ist wesentlich - zum Gast aufschauen, für ihn da sein.

✱ Holstein Dieter Dipl.-Ing. Dr. techn.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Rauscher und Holstein Industriemaschinen KG., 1190 Wien, Cottagegasse 69. Geboren - Datum, Ort: 3. September 1960, Wien. Mitgliedschaften: Österreichischer Gewerbeverein (ÖGV), Mitglied des Verwaltungsrates, Techniker Cercle, Golfclub Spillern/Stockerau, Vorstandsmitglied. Hobbies: Golf, Skifahren, Malerei und Kunst des 19./20. Jahrhunderts. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Dipl.-Ing. Dr. Paul Rauscher KG, Geschäftsleitung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Neusprachlichen Gymnasium in Wien studierte ich ab 1979 Maschinenbau, Studienzweig Betriebswissenschaften an der TU Wien. Dieses Studium schloß ich in Mindestzeit 1984 ab und begann im Anschluß daran mit dem Doktoratsstudium. Meine Dissertation schloß ich schließlich 1987 am Institut für Systemtechnik und Methodologie an der TU in Wien ab, daneben leistete ich den Präsenzdienst ab, wobei ich sinnvoller Weise als EDV-Programmierer im BMLV eingesetzt wurde. Unter anderem entwickelte ich dort gemeinsam mit meinem Vorgesetzten ein EDV-Programm. Im Anschluß an mein Studium arbeitete ich ein halbes Jahr lang als freischaffender Berater für Organisation und Informatik und baute dabei die EDV-Abteilung der Firma Manpower neu auf, während ich eigentlich auf die Arbeitsgenehmigung für die Schweiz wartete. In den Jahren von 1989 bis 1991 war ich in Zürich als Managementberater für die Firmen Brandenberger + Ruosch AG und Vontobel EC Consulting AG tätig, in der zweitgenannten war ich zuletzt Senior Consultant. 1992 wechselte ich zu Conlane Consulting AG nach Baar/Zug, wo ich gemeinsam mit einem Partner tätig war und das Unternehmen schließlich vier Jahre lang selbständig führte. Dort wickelte ich internationale Projekte ab. 1996 kam der Ruf des Vaters, zurück nach Wien zu kommen – auch hatte mein ständiges Unterwegssein seit meine Hochzeit an Attraktivität verloren. 1997 stieg ich in die beiden Unternehmen der Familie ein: die Dipl. Ing. Dr. Paul Rauscher KG (Baumaschinenhandel und Stahlbau), wo ich in der Geschäftsleitung tätig bin, und zweitens die Rauscher und Holstein KG (Maschinen- und Anlagenhandel), dort bin ich mit 90 Prozent beteiligter geschäftsführender Gesellschafter. Ich führe dieses Unternehmen mit zwei Mitarbeitern, zu unserem Kundenkreis zählen alle Zement- und Baustoffwerke in ganz Österreich, wie: LAFARGE Perlmooser, der mittlerweile größte Zementkonzern der Welt, und Wopfinger, aber auch zahlreiche Industrieunternehmen in allen Sparten.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich denke, meine Stärke liegt darin, gute Ideen zu haben und diese sehr intensiv und nachhaltig durchzusetzen. Eine Idee macht etwa zehn Prozent des Erfolges aus: 90 Prozent bestehen in der Umsetzung und Realisierung. Weiter konnte ich mir durch meine langjährige Consulting-Tätigkeit Netzwerke und Seilschaften aufbauen, die sicherlich gerade in Österreich notwendig sind. Das Unternehmen zeichnet sich vor allem dadurch aus, daß es ausschließlich Marktleader vertritt. Wir operieren auf höchstem Qualitätsniveau und verzichten lieber auf das eine oder andere Projekt, weil sich auf längere Sicht nur die beste Qualität durchsetzt. Dabei pflegen wir als reines Dienstleistungsunternehmen sehr persönlichen und langfristigen Kundenkontakt, der sich bis in die Freizeitgestaltung (Golf!) ausdehnt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich heute erfolgreich, weil ich in meinem Leben sehr viel erreichen konnte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich differenziere dabei nach der Art des auftretenden Problems: Kommt es zu größeren Problemen, beschäftige ich mich über die Arbeitszeit hinaus damit, um Strategien zu finden. Kleinere Probleme delegiere ich durchaus an meine Mitarbeiter. Grundsätzlich löse ich viele Probleme ad hoc; bei manchen ist dies jedoch nicht ratsam, da man einige Tage später oft zu einer besseren Lösung kommt. Deshalb bin ich der Ansicht, daß man gewisse Entscheidungen nicht zu schnell treffen sollte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege bei meinen Mitarbeitern großen Wert auf Offenheit und Kommunikationsfreude, da wir ein sehr kundenorientiertes Unternehmen sind. Somit können wir keine Stubenhocker brauchen. Ich gebe weiters gewisse Leitlinien und Ziele vor, die unsere Mitarbeiter eigenverantwortlich erreichen. Ein harmonisches Betriebsklima ist mir dabei überaus wichtig. Hohes Fachwissen muß ich selbstverständlich voraussetzen.

✱ Holub Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandelskaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: ADEG aktiv-Markt., 2361 Laxenburg, Herzog Albrecht-Straße 3. Geboren - Datum, Ort: 8. August 1960, Wien. Eltern: Ingrid und Alois. Hobbies: Squash, Skifahren, Fußball, Tennis. Sonstige Tätigkeiten: Verwalter der Feuerwehr Mitterndorf, Abschnitts-Sachbearbeiter der Feuerwehr im Bezirk Baden.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Handelsschule begann ich eine dreijährige Lehre als Kfz-Mechaniker bei der Firma Denzel. Danach war ich noch bis 1983 bei der Firma, und wechselte dann für zwei Jahre in den elterlichen, von meiner Mutter gegründeten, Lebensmittelbetrieb. 1985 pachtete ich die neu gegründete ADEG-Filiale in Laxenburg. Dadurch, daß die Firma ADEG mich finanziell mit einer Million Schilling unterstützte und meine Eltern gegenüber der Bank mit eineinhalb Millionen Schilling für mich bürgten, konnte ich ohne eigene Ersparnisse im Juni 1985 eröffnen. Begonnen habe ich mit sechs Mitarbeitern, heute sind wir mit mir neun. In den ersten zehn Jahren konnten wir den Umsatz verdoppeln, obwohl die Situation durch die Shopping City Süd nicht einfach ist.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich viele Jahre im Geschäft und bei ADEG, vom Umsatz her, im Spitzenfeld bin. Außerdem bin ich in Laxenburg sehr anerkannt. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe immer viel gearbeitet und in die Zukunft investiert. In diesen 15 Jahren renovierte ich zweimal, und war der erste in Niederösterreich und der dritte in Österreich, der per Scanner kassierte. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht so-**

weit geschafft hätten? Meine Eltern, sie handelten bereits ab 1962 mit Lebensmitteln und ich bin dadurch mit dieser Materie groß geworden bin. **Wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Nach dem dritten Jahr hatte ich Oberwasser. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich warte nicht auf den Rückschlag, ich arbeite schon im Vorhinein dagegen, indem ich neue Pläne erstelle und andere Konzepte ausarbeite. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich als erfolgreichen Geschäftsmann, aber tauschen möchten sie aufgrund meines Arbeitseinsatzes mit mir nicht. Mitarbeiter sehen mich als sozialen Chef, der immer mitarbeitet und somit die Arbeit vorlebt. Für meine Familie arbeite ich zuviel, und bin oft gereizt. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, sonst würde ich nicht weitermachen, Kundenbindung ist wichtig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Durch die familiäre Unterstützung, aber es ist auch ein gewisser Trieb in mir, meine immer wieder neu gesteckten Ziele zu verfolgen. **Haben Sie noch Ziele?** Ja, mein 15 - Jahresvertrag ist abgelaufen, und ich bin in der Bedenkzeit. Ich habe jedoch vor, das Geschäft zu kaufen und eine Filialschiene auszubauen. **Ihr Rat zum Erfolg?** Ohne dementsprechenden finanziellen Rückhalt würde ich heute nicht mehr beginnen. Der stark frequentierte Standort, mit einer ordentlichen Analyse (Handelskammer) ist heute unerläßlich. Die Mitbewerber und das Einkommen der Bevölkerung kann man heute ebenfalls errechnen lassen, die Kammer hilft dabei.

✱ Holubowsky Kathrin Mag.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: WU Alumni-Club Absolventenverein der Wirtschaftsuniversität Wien., 1090 Wien, Roßauer Lände 23. Geboren - Datum, Ort: 23. Dezember 1973, Wien. Eltern: Dr. Erich und Christa-Maria. Schöpferische Akte: Fachartikel in WU-Alumni News. Mitgliedschaften: WU-Alumni News. Hobbies: Lesen, Kultur, Möbeldesign, Reisen, Jazzdance. Sonstige Tätigkeiten: Lektorin im Bereich Marketing an der Wirtschaftsuniversität und Chefredakteurin der Zeitung WU-Alumni News.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Matura an einer Handelsakademie studierte ich Handelswissenschaften an der Universität Wien. Während meines Studiums absolvierte ich Auslandspraktika an der Europäischen Kommission in Brüssel und an der Außenhandelsstelle in Rom. 1999 habe ich das Studium abgeschlossen und wurde Geschäftsführerin vom WU-Alumni Club. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir veranstalten Weiterbildungsseminare für WU Absolventen.

Zu diesem Zweck habe ich die Absolventenakademie ins Leben gerufen, das ist eine kostenlose Weiterbildungsmöglichkeit für Absolventen der WU in den Bereichen EDV Steuerrecht und Sprachen. Wir organisieren Social Events, sportliche und kulturelle Veranstaltungen, um das Networking unter den WU-Absolventen zu forcieren. Wir geben auch die WU-Alumni News mit einer Auflagenzahl von 25.000 Exemplaren heraus und haben ca. 2.500 Mitglieder.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person bzw. warum hat das Unternehmen Erfolg? Ich habe sehr viel Spaß an meinem Job und weiß, wo meine Stärken liegen. Ich bin ein Organisationstalent, besitze schnelle Entschlußkraft und eine ungeheure Zielstrebigkeit. Der Nutzen für unsere Mitglieder ergibt sich aus dem kostenlosen Seminarangebot und den Kontaktmöglichkeiten und des Networkings durch unsere diversen Veranstaltungen. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist das positive Erreichen meiner Ziele. Dadurch stellt sich der Erfolg meiner Meinung nach automatisch ein. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren Zielen vor?** Es geht mir darum das Programm für unsere Mitglieder weiter auszubauen und dabei immer aktiv und zeitgemäß zu bleiben und den erreichten Standard zu wahren. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft, Ihre Energie zum Erfolg?** Ich schöpfe meine Energie aus der Freude an meinem Beruf und dem Zusammensein mit meiner Familie und meinen Freunden. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich darf mich nicht nach den Bedürfnissen der Gesellschaft richten, sondern muß herausfinden, wo meine Interessen und Stärken liegen. Dann werde ich hoffentlich soviel Engagement und Tatendrang aufbieten, um in diesem Bereich erfolgreich zu sein. Persönlichkeitsbildung und Fachwissen gemeinsam, sind Grundvoraussetzung für Erfolg. Trotzdem sind die traditionellen Arbeitstugenden wie Ehrgeiz, Ausdauer, Disziplin und Hartnäckigkeit wichtige Komponenten um erfolgreich zu werden. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich muß die Ursachen des Mißerfolges analysieren. Bei Selbstverschulden muß ich mir den Fehler eingestehen und daraus lernen. Bin ich in meinem Beruf unfähig, bedarf es Mut zur Veränderung. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Immer vorwärts blicken und positiv denken. Mich beeinflußten immer jene Personen, die aus innerer Überzeugung handelten und die Menschlichkeit in den Vordergrund stellten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe erst den Grundstein meines Erfolges gelegt, bin jedoch zur Zeit mit meiner Position sehr zufrieden.

✱ Holzmann Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gerhard Holzmann Landesproduktenhandel, Lohnarbeiten mit landwirtschaftlichen Maschinen., 2114 Großrußbach, Berggasse 4. Geboren - Datum, Ort: 3. Februar 1954, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Hermine. Kinder: Karin (1985), Werner (1987) und Martin (1995). Eltern: Theresia und Josef. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr Großrußbach. Hobbies: Diskussionen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1973 besuchte ich für neun Monate die Pädagogische Akademie in Strebersdorf. Danach fuhr ich drei Jahre Lastwagen im Fernverkehr. 1979 begann ich bei der Firma Richard Busunternehmen in Wien, als Busfahrer und wurde im Februar 1982 Assistent der Geschäftsleitung der Firma Bajer-Bus-Verkehrsbetriebe. Nach einem Jahr bekam ich die Prokura und wurde zum Geschäftsführer ernannt, 1991 machte ich mich in Großrußbach selb-

ständig. Geschäftliche Tätigkeiten sind der Strohhandel, welcher im Landesproduktenhandel eher eine Marktlücke darstellt und für kleine Unternehmen geeignet ist. Hauptsächlich Viehhaltungsbetriebe im Grünland, vorwiegend in der Steiermark, Kärnten, Salzburg und Tirol benötigen Stroh zur Einstreu. Als Lohnunternehmer habe ich eine Stroh-Großballen-Presse, einen Mähdrescher, einen Maishäcksler und einen Zuckerrüben-Vollernter. Mit diesen Maschinen, die im Einkauf sehr teuer sind, und für kleine Betriebe unrentabel, werden von mir, im überregionalen Einsatz Lohnarbeiten verrichtet. In der Erntezeit arbeite ich mit selbständigen Landwirten zusammen und brauche dadurch keine Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Jene Selbstbestätigung, daß die eingebrachten, oft unkonventionellen Ideen zielführend waren. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Überdurchschnittlicher Einsatz, gute und realistische Kalkulation. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich bereit bin, in meinen begrenzten Arbeitszeiten Überdurchschnittliches zu leisten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Immer schon, ich habe nie an mir gezweifelt. **Gab es eine Situation, die für Ihren Erfolg wesentlich war?** Der Ankauf einer zweiten Strohpresse 1992, in der kurzen Saison arbeite ich fast rund um die Uhr. **Gab es eine Situation, bei der andere aufgegeben hätten?** Verregnete Ernten sind schon extrem schwierige Situationen, denn die Strohpresse steht sowieso elf Monate nur in der Halle, der Häcksler, der Mähdrescher und die Rübenmaschine nur zehn Monate. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung im Jahr?** Zirka drei Wochen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Festigung und Ausbau des bisher Erreichten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Marktlücken suchen und sich selbst und anderen etwas zutrauen.

✶ Horak Sandra

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Leiterin des Marketing, stellvertretende Geschäftsführerin. Tätig bei: contain:ad Containerwerbung GmbH., 1130 Wien, Trauttmansdorffgasse 28. Geboren - Datum, Ort: 26. April 1973, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Karl Stagl. Eltern: Dipl.-Kfm. Peter und Renate. Besondere Vorfahren: Großvater Dr. Hermann Falkensammer, Mitgründer der Brau-AG. Mitgliedschaften: Werbewissenschaftliche Gesellschaft Österreich (WWG). Hobbies: Sport, Reisen, Freunde treffen, Lesen, Moderne Kunst, Musik, Kino, Kochen, mein Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1991 am Oberstufenrealgymnasium mit Schwerpunkt Musik, und ging danach ein halbes Jahr als Au-pair nach Paris, wo ich einen Sprachkurs an der Alliance Francaise absolvierte. Anschließend besuchte ich das zweijährige Kolleg für Tourismus an der Fachhochschule Modul in Wien, da ich bereits während meiner Schulzeit im Tourismus und Gastgewerbe tätig war, und mich für diesen Bereich interessierte. Nach dem Kolleg arbeitete ich im Kongreßmanagement und organisierte nationale und internationale Kongresse. Zwei Jahre später meldete ich mich für den Universitätslehrgang für Werbung und Verkauf an, den ich im Juni 1998 abschloß. Daneben war ich in der Gesellschaft für Personalentwicklung (GfP) im Bereich Firmeninterne Seminare, tätig. Im Juni 1999 nahm ich das Angebot von Mediacom Vienna an, als Strategic Planner, Kundenberaterin und Mediaplanerin für Procter und Gamble Österreich und Schweiz, tätig zu sein. Im März 2000 machte ich mich schließlich gemeinsam mit meinem Partner selbständig und gründete das Unternehmen contain:ad. Ich bin dabei für den Bereich Marketing und Verkauf zuständig. Das Unternehmen beschäftigt sich mit innovativen Werbeformen und arbeitet mit freien Mitarbeitern zusammen. Unsere Idee war es, die Flächen von Bau-, Event- und Bürocontainern als Werbeflächen zu nützen – damit schufen wir ein völlig neues Außenmedium. Der Container kann dabei sowohl beklebt als auch foliert, von innen beleuchtet oder an drei Seiten mit Videoscreens versehen werden. Zu unserem Kundenkreis zählen Firmen aus ganz Österreich, wie zum Beispiel der ORF, Jet & Web, Telekom Austria, Siemens und Zipfer. Weitere Ansprechpartner sind Veranstalter diverser Events.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg findet für mich auf den beiden Ebenen Privatleben und Beruf statt, und kann nur in der Kombination dieser beiden Bereiche funktionieren. Beruflicher Erfolg bedeutet, das zu realisieren, was man sich immer schon gewünscht hat; einen Traum in die Realität umzusetzen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wenn ich mir etwas vornehme, verfolge ich mein Ziel sehr hartnäckig. Ich bin ein sehr ehrgeiziger Mensch und besitze viel Durchsetzungsvermögen. Ich versuche Probleme immer sofort zu lösen, um den Kopf frei zu haben. Ich suche immer wieder neue Herausforderungen, da alles Schwierige für mich sehr interessant ist. Durch meine Tätigkeit im Kongreßwesen gewann ich sehr große Erfahrung im Bereich der Organisation, besitze großes Talent zur Improvisation und bin sehr flexibel. Unser Unternehmen zeichnet sich durch seine innovativen Werbeideen aus, die wir völlig neu erfanden und patentieren ließen. Somit schufen wir ein einzigartiges Medium, das bis dahin noch nicht existierte und führen derzeit Gespräche mit einem amerikanischen Unternehmen, das unser Konzept übernehmen möchte. Da wir mit freien Mitarbeitern zusammenarbeiten, die auf ihrem Gebiet Spezialisten sind, können wir unseren Kunden ein vollständiges Konzept anbieten und ihre Ideen individuell und persönlich umsetzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute insofern als erfolgreich, weil ich meine Ziele bisher erreichen konnte, und habe noch viel vor. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege bei meinen Mitarbeitern großen Wert auf Kompetenz im jeweiligen Fachbereich und vor allem auch auf die Loyalität zu unserem Unternehmen. Die wesentlichsten Kriterien für die Zusammenarbeit mit einem Mitarbeiter sind neben den beiden erstgenannten, Verläßlichkeit und Ehrlichkeit, Teamfähigkeit sowie Kreativität. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich bin davon überzeugt, daß man nur erfolgreich sein kann wenn man das tut, was einem wirklich Spaß macht. Man sollte sich nie dazu drängen lassen, etwas zu studieren, nur weil es vielleicht der Vater bereits gemacht hat. Gute Ausbildung ist unbezahlbar und eigentlich fast unumgänglich, obwohl man immer wieder von Schulabbrechern hört, die Karriere machten. Ich denke, es ist wesentlich, sich immer weiterzubilden, und nicht stehenzubleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein unternehmerisches Ziel besteht darin, contain:ad noch weiter auszubauen, und in Ländern wie Deutschland, Italien und Frankreich, beziehungsweise in den USA und Japan zu etablieren. Weiters gibt es

den Plan, die Idee in Form von Franchising oder Beteiligungen weiter zu vermarkten, bekannt zu machen und zu fördern. Mein privates Ziel ist es, zum richtigen Zeitpunkt eine Familie zu gründen. **Ihr Lebensmotto?** Erfolg hat, wer ihm entgegensteht, anstatt ihm nachzulaufen.

✱ Horatschek Brigitta

● Steckbrief

Beruf: Mental-, Haltungs- und Bewegungstrainerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Brain-Body & Face-Work Studio Horatschek., 1060 Wien, Hofmühlgasse 7a/9. Geboren - Datum, Ort: 1. Juni 1939, Wien. Kinder: Roman (1966). Schöpferische Akte: Autorin dreier Bücher „Fit durch Ismakogie", „ISMAKOGIE von A-Z", „Dein Gesicht" und vier Musikkassetten, Verlag N.Ö. Pressehaus.

● Karriere

Welche waren für Sie die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich hatte selbst große Probleme mit der Wirbelsäule und, daraus resultierend, psychische Probleme. Daher beschäftigte ich mich sehr intensiv mit Körper und Muskulaturaufbau. Prof. Anna Seidel hat die Ismakogie vor 50 Jahren entwickelt und mich darin unterrichtet. Mein sonstiges Wissen erlangte ich über Anatomiekurse mit Prüfungen und diverse Fachbücher. Selbständig habe ich mich vor ca. zehn Jahren gemacht. Meine wichtigsten Kunden sind Siemens, Verbundkonzern, Wirtschaftskammer, Versicherungen und Banken. Natürlich unterrichte ich auch viele Privatkunden, die teilweise aus ganz Österreich zu mir kommen, und halte Vorträge und Seminare im Ausland. Bei der Ismakogie gibt es vier wesentliche Punkte. Der Wille, die Konzentration, die Bewegungsabläufe und die Vorstellungskraft. Wesentlich ist das bewußte Erleben und Fühlen der Muskulatur. Man trainiert bei der Ismakogie den gesamten Körper inklusive Gesichtsmuskulatur, aber auch die Psyche.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg liegt vor, wenn ich Echo erhalte. Wesentlich ist mir, daß ich den Leuten etwas vermitteln kann und sie etwas mitnehmen. Erfolg bedeutet auch, durch Mundpropaganda einen neuen Kunden gewonnen zu haben, oder zu Seminaren eingeladen zu werden. Mein Erfolg kann nicht groß genug sein, da ich mit ihm Leute helfe. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich liebe es mit Menschen zu arbeiten, egal ob sie alt, jung oder behindert sind. Wichtig ist, daß sich der Kunde öffnet. Das erreiche ich nur in einem angenehmen Ambiente. Ich freue mich auf jede Stunde die ich halte, und das Feedback, das ich erhalte. Neugier und Vorstellung sind die größten Kräfte, die uns motivieren. Wenn wir lernen, diese Kräfte zu nutzen, sind wir gesünder und erfolgreicher. In der Ismakogie lernt man, sich die Muskeln vorzustellen und sie sinnvoll zu nützen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, wenn ich sehe, wie die Menschen sich durch mein Training wohler und gesunder fühlen, wenn sie dadurch ein überzeugenderes Auftreten, ein strahlendes Gesicht, ein freudiges Lächeln, einen gestärkten Rücken, eine aufrechte Körperhaltung und ein gefestigtes Selbstbewußtsein ausstrahlen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sich seiner Haltung und seiner Bewegung bewußt werden, ist sicher ein sehr wertvoller Hinweis für jeden. Auch wenn man sich gesund ernährt, aber die Organe durch die schlechte Haltung zusammengedrückt werden, wird man krank und das ist etwas, das die Menschen noch als sehr wichtig erachten werden. Das Alter kommt nicht plötzlich, sondern die Menschen gewöhnen sich über Jahrzehnte an eine bükkende Haltung, und diese zeigt dann für viele plötzlich Krankheit und Alter. Wir erkennen an unseren Freunden und Bekannten, wenn sie sich verändern, aber wir sehen uns selbst nicht im wirklichen Licht, und daher kann ich Jedem nur empfehlen, sich selbst und seine Haltung zu beobachten.

✱ Horvat Nadja

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Horvat - Fertighäuser Ges.m.b.H. Planungs- Bau- u. Handelsgesellschaft., 1130 Wien, St. Veitgasse 76. Geboren - Datum, Ort: 17. Januar 1949, Warazdim (Kroatien). Familienstand: Verheiratet mit Josef. Kinder: Christian (1969) und Bernhard (1977). Eltern: Maria und Franz. Mitgliedschaften: Sekretärin des Lions-Clubs „Maria Theresia". Hobbies: Golf und Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Das Gymnasium schloß ich noch in Kroatien mit Matura ab und 1968 zog ich nach Wien. Mein Vater stammt aus dem Burgenland, so wuchs ich zweisprachig auf. Meine Großmutter, die in Wien lebte, nahm mich auf und ich begann als Filialleiterin in ihrem Geschäft zu arbeiten. Da ich mit meiner beruflichen Entwicklung noch nicht zufrieden war, wagte ich den Schritt in die Selbständigkeit und eröffnete ein Restaurant in Wien 17. Parallel zu dieser Tätigkeit begann ich, als Buchhalterin für eine deutsche Firma zu arbeiten, die Fertighäuser verkaufte. Ich drang immer mehr in diese Materie ein und stellte bald fest, daß mich die Baubranche sehr interessiert. So traf ich die Entscheidung, das Restaurant und das Lebensmittelgeschäft aufzugeben und mich auf diese neue Tätigkeit zu konzentrieren. Schließlich wurde ich als Geschäftsführerin eingesetzt, nach zwei Jahren wurde mir bewußt, daß ich das auch in Eigenregie machen könnte. So eröffnete ich 1988 bei mir zu Hause ein Büro für Fertig- und Ziegelhäuser. Die Firma wuchs schnell, nach drei Jahren mietete ich ein Büro in Wien und hatte zehn Angestellte. Meine beiden Söhne treten in meine Fußstapfen, was mich sehr freut. Heute verkaufen wir etwa 20-25 Fertig- und Ziegelhäuser pro Jahr und sind jedes Jahr auf der Messe „Bau und Wohnen" vertreten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich empfinde es als Erfolg, wenn ich merke, daß das Unternehmen, das ich auf die Beine gestellt habe, funktioniert. Ich empfinde es beispielsweise als Erfolgserlebnis, wenn meine Bemühungen mit dem konkreten Entstehen eines Hauses gekrönt werden. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine langjährige Erfahrung, ein korrektes Preis-Leistungsverhältnis, Mut, etwas Neues anzufangen und ständige Präsenz bei der Ausführung eines Auftrages sind die wesentlichsten Faktoren meines Erfolges. Weiters erachte ich meine Identifikation mit dem Beruf als wesentlich; ich bin mit Leib und Seele in der Baubranche tätig. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich entschied mich erfolgreich, als ich von der Gastronomie in die Baubranche wechselte, diesen Schritt habe ich nie bereut. **Nach welchen Kriterien wäh-**

len Sie Mitarbeiter aus? Ich aquiriere meine Mitarbeiter aus meinem Bekanntenkreis. Ich führe bewußt einen kleinen Betrieb, in dem jeder jeden kennt, weil ich damit die besten Erfahrungen gemacht habe. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich denke, daß die mangelnde Qualifikation des Personals ein ungelöstes Problem in unserer Branche darstellt, dem man in Zukunft großes Augenmerk schenken sollte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Beruf nimmt sehr viel Zeit in Anspruch und somit bleibt mir oft wenig Zeit für meine Familie. Mein Mann bringt mir jedoch viel Verständnis entgegen und meine Kinder sind bereits selbständig - das macht die Sache etwas leichter. Jedenfalls verbringe ich meine wenige Freizeit mit meiner Familie. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele bestehen darin, auf einem eigenen Grundstück ein Musterhaus zu errichten und mein Unternehmen weiterhin erfolgreich zu führen, weiters möchte ich meine Kinder in ihrer beruflichen Laufbahn unterstützen.

✶ Horvath Franz

● Steckbrief

Beruf: Angestellter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: msg Systeme GmbH Österreich - Gesellschaft für computergestützte Informationssysteme., 2700 Wiener Neustadt, Fischauergasse 150. Geboren - Datum, Ort: 18. April 1952, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Manuela (1974) und Christian (1980). Eltern: Franz und Katharina. Mitgliedschaften: Golfclub. Hobbies: Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule begann ich die kaufmännische Lehre, die ich jedoch nicht abschloß. Ich arbeitete als Hilfsarbeiter und machte nebenbei diverse Informatikkurse. Da man das Kursgeld immer rückerstattet bekam, wenn man zehn Stellenabsagen erhielt, schrieb ich in diesem Zusammenhang ein Stellengesuch an den verstorbenen EDV-Leiter der Wiener Gebietskrankenkassa, dessen Nachfolger mir prompt zurückschrieb und mich kennenlernen wollte. So stieg ich 1977 in die EDV-Abteilung der Wiener Gebietskrankenkassa ein. Nach sechs Jahren, in denen ich in verschiedenen Versicherungen tätig gewesen war, ging ich nach Deutschland, wo ich wieder für verschiedene Versicherungen arbeitete und machte mich schließlich als Subunternehmer der MSG Systeme selbständig. Nach zehn Jahren zog ich wieder nach Österreich und baute dort die Österreichische Niederlassung von MSG Systeme – ursprünglich in meinem Haus – auf. Mittlerweile beschäftige ich etwa 60 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, auf meine Leistung stolz zu sein. Weiters macht es mir große Freude, Lehrlinge und Quereinsteiger beobachten zu können, die ihrerseits durch ihre Tätigkeit hier im Unternehmen Erfolge erreichen – das gibt meinem Erfolg eine ganz andere Dimension. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß drei Dinge für meinen Erfolg ausschlaggebend waren: erstens mein Ehrgeiz, ich gebe mich nie mit etwas zufrieden, zweitens meine Familie und drittens Glück. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke, ich gehe mit meinem Erfolg ganz anders um als ein Universitätsabsolvent, weil ich es wirklich von ganz unten schaffte und mehr erreicht habe als ich mir je erträumt hätte. Das macht mich stolz. Andererseits habe ich noch viel vor und bin lange noch nicht zufrieden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich ab dem Zeitpunkt meiner Selbständigkeit in Deutschland als erfolgreich, weil man mir dort sehr viel Vertrauen entgegenbrachte und ich plötzlich merkte, das richtige gefunden zu haben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung ist jene, die ich nach einem erfolgreichen Projekt vom Auftraggeber erfahre. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich habe die größten Probleme damit, ausländische Spitzenkräfte einzustellen, weil diese keine Bewilligung bekommen und finde, daß gerade in unserer Branche dahingehend mehr Flexibilität seitens der Republik wichtig wäre. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne meine Mitarbeiter könnte ich meinen Betrieb schließen; sie sind mein wichtigstes Kapital. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich stelle sowohl Mitarbeiter ein, die von anderen Betrieben hierher kommen, als auch frische Schulabsolventen – vor allem aus der HTL. Zehn Prozent meiner Mitarbeiter sind Lehrlinge, das ist mir sehr wichtig. Weiters beschäftige ich derzeit acht Quereinsteiger aus völlig fremden Branchen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich veranstalte die klassische Weihnachtsfeier sowie ein Sommer- und ein Herbstfest, bei denen alle Mitarbeiter mit Begleitung eingeladen sind. Weiters gibt es einmal pro Jahr ein zweitägiges Seminar. Darüber hinaus hat jeder unserer Mitarbeiter ein Firmenhandy, wenn sich jemand auszeichnet, bekommt er nach einem Jahr ein Firmenauto (mittlerweile gibt es 32); wir zahlen eine Zusatzkranken-, sowie Pensionsversicherung für unsere Mitarbeiter. Neben all diesen Leistungen bieten wir eine freundliche Atmosphäre und immer neue Herausforderungen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht heute darin, den Erfolg des Unternehmens langfristig zu sichern und das Potential der HTL Wiener Neustadt und der Fachhochschule zu nützen, weil ich dadurch top-ausgebildete Mitarbeiter einstellen kann. Meine weitere Bestrebung ist die Erschließung des osteuropäischen Raumes über diesen Standort.

✶ Höss Leopoldine

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Leopoldine Höss Taxiunternehmen., 1180 Wien, Dittesgasse 6/3. Geboren - Datum, Ort: 14. April

1950, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Andrea (1966), Eva (1968) und Hermine (1978). Eltern: Maria und Franz. Schöpferische Akte: Fachartikel in der Fachpresse, Gedichte, (Alltags) Geschichten. Ehrungen: FWV Frauen (Frau des Jahres 1998). Mitgliedschaften: FWV Österreich. Hobbies: Schreiben, Esoterik, Lesen, Garten, Kochen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorsitzende Fachvereinigung Taxi im FWV (Freier Wirtschaftsverband Österreichs), Fachverband Österreich, Bundessektion, Sektionsobmann-Stellvertreter der Sektion Verkehr, Transport und Telekommunikation der Wirtschaftskammer Wien, Laienrichter beim Arbeits- und Sozialgericht Wien, im Ausschuß des AMS, Prüfungskommission der Taxilenker.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin sehr zielstrebig und lege großen Wert auf Leistung. Daneben habe ich ein gutes Feeling für andere Menschen. Ich bin sehr offen und gehe auf andere zu, und was ich für enorm wichtig halte ist Zuhören. Man kann von anderen Menschen so viel lernen, indem man sie einfach sprechen läßt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe sehr viel Kraft aus meiner Partnerschaft und aus meinen Töchtern. Eine weitere Energiequelle sind auch die Esoterik und das Lesen. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man soll vor allem Achtung haben und keine Vorurteile zulassen. Man muß andere Menschen so behandeln, wie man selbst gerne behandelt werden möchte. Ich habe gelernt, daß es manchmal besser ist, nichts zu sagen, was für einen anderen Menschen unangenehm sein könnte, wenn ich nicht danach gefragt werde. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Es gibt nichts Negatives, das nicht auch etwas Positives beinhaltet. Aus Fehlern kann und soll man lernen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Mein Leitfaden war eigentlich immer, mich nicht unterkriegen zulassen. Egal wie es kommt, man darf nichts als gegeben hinnehmen. Es gibt im Alltag sicher Dinge, die man nicht ändern kann, aber wenn ich nur den Lichtschimmer einer Chance sehe, etwas zu verändern, dann werde ich es versuchen. Ein weiteres Motto meines Lebens ist der Spruch: „Sage nie, das kann ich nicht". **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich betrachte mich heute durchaus als erfolgreich. Besonders stolz bin ich auch auf meine drei Töchter und ihre Entwicklung. **Ihre Vorbilder?** Wenn es in meinem Leben ein Vorbild gibt, dann sind das meine Eltern; insbesondere mein Vater. Er lehrte mich nicht nur Zielstrebigkeit und Charakter, sondern zeigte mir auch, wie wichtig es ist, für alles Verständnis zu haben und ehrlich zu sein.

✱ Hoyos Alexander MBA. Dr.

● Steckbrief

Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: Allianz Elementar Versicherungs AG., 1130 Wien, Hietzinger Kai 101. Geboren - Datum, Ort: 5. März 1941, Berlin. Familienstand: Verheiratet mit Bettina. Kinder: Lucie (1966), Alice (1968), Moritz (1990) und Johanna (1993). Mitgliedschaften: Präsident des Versicherungsverbands, Mitglied der Industriellenvereinigung. Hobbies: Golf, Skifahren, Wandern, Theater.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da meine Eltern sehr häufig übersiedelten, war ich in 15 Schulen, maturierte 1959 in Wien und studierte nach dem Militärdienst bis 1964 Jus. Anschließend war ich in New York bei einer Privatbank als Trainee, absolvierte die Harvard Business School von 1965-67 (MBA) und war bis 1970 bei der Citybank in New York im Overseas Planning & Operation Departement. Bis 1973 war ich Resident Vice President der Citybank Brasilien, machte mich dort kurz in der Versicherungsbranche selbständig und kam 1974 wieder nach Europa zurück, wo ich bis 1985 bei der Firma BASF beschäftigt war. Zuerst war ich ein Jahr in Ludwigshafen in der Stabstelle Finanzen, anschließend im Musik- und Magnettechnikbereich. Von 1975-77 war ich in Spanien für BASF tätig und ab 1978 in Münster im Bereich Planung und Controlling, zuständig für Anstriche und Reparaturlacke, weltweit. 1985 wechselte ich zur Allianz Versicherung München, zuständig für die Finanzen Ausland, wurde 1990 in den Vorstand berufen und bin seit 1996 als Vorstandsvorsitzender für Österreich zuständig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn man eine Sache so voran und zu Ende bringt, wie es der Zielsetzung entsprach. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Jein, da ich noch besser Chancen ergreifen hätte können. Vom Posten her und am Prestige nach außen gemessen habe ich wohl etwas erreicht, ich hätte aber auch mehr erreichen können. Allerdings hängt das nicht immer nur von einem selbst ab. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, Außenstehende sehen das Prestige der Position, den Titel als Leiter der größten Versicherung weltweit und Präsident des Versicherungsverbands. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Nach Harvard zu gehen, da ich dadurch aus dem gemütlichen Trott in Österreich herauskam, mich dort anstrengen mußte und einen anderen Arbeitsstil lernte. Auch zur Allianz nach Österreich zu gehen war eine gute Entscheidung. Obwohl ich in München bereits in einer relativ hohen Position innerhalb der Organisation war, habe ich hier doch größere Gestaltungsmöglichkeiten als Vorstandsvorsitzender. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Eine gute Ausbildung, schnelle Auffassungsgabe, Lernfähigkeit und Flexibilität. Wichtiges von Unwichtigen unterscheiden zu können, Durchhaltevermögen und die Tatsache, daß ich auch in Krisen gute Nerven behalte. Ich bin auch privat gut organisiert und kann als netter, umgänglicher Mensch, dem Herzlichkeit und Offenheit zugeschrieben wird, andere Menschen für mich gewinnen. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Mangelndes Selbstvertrauen überträgt sich nach außen, zu große Bescheidenheit, Faulheit und mangelnder Einsatz wirken sich negativ aus, ebenso als wenn man als Persönlichkeit keinen Charme hat. Auch unfreundliche Menschen können durchaus persönlichen Charme haben, der spielt sicher eine Rolle, ebenso wie die Ehrgeiz-Komponente. Wenn man ein Spiel spielt, sollte man auch versuchen es zu gewinnen. Ohne Ehrgeiz ist Erfolg nur schwer möglich. **Welche Rolle spielt Ihr privates Umfeld?** Für meinen Erfolg spielt die Familie nur eine begrenzte Rolle. Sie freut sich an der Anerkennung und am Geld, am beruflichen Erfolg hat sie aber wenig Anteil. Einerseits war das stabile Zuhause für mich nie ein wichtiger Faktor für beruflichen Erfolg, andererseits gibt die Familie dem Leben einen Sinn und durch sie hat man in dem Spannungsfeld eine gefestigte Basis, um sein seelisches Gleichgewicht zu finden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Eine große Rolle spielt es, ob man in der Lage ist gleich gute oder bessere Leute um sich zu scharen. Um an seiner Arbeit Freude zu haben muß man sich mit dem beruflichen Umfeld gut verstehen. **Nach welchen Kriterien suchen Sie Mitarbeiter aus?** Eine gewisse Erfahrung und Fähigkeiten sind Voraussetzung. Ich bevorzuge Bewerber, die anhand ihrer Ausbildung zeigten, daß sie diese schnell und mit gutem Erfolg machten, wobei ich Doppelausbildung schätze. Die Fähigkeit selbständig zu arbeiten, Dinge schnell zu erkennen und eigenständig Vorhaben zu entwickeln sind wesentlich. Letztlich sollte man auch das Gefühl haben, daß man mit jemanden

kann, auch wenn das nicht die wichtigste Voraussetzung ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Gute Leute motivieren sich selbst. Auch gemeinsame Erfolge motivieren, ebenso wie man durch Lob und Zuspruch für ein positives Gefühl sorgen kann. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen zu haben ist wichtig. Es kann zu echten Problemen führen, wenn man von ihnen entwöhnt ist und nicht frühzeitig lernt auch mit Mißerfolgen umzugehen. Die richtigen Folgerungen aus Mißerfolgen zu ziehen und sie zu überwinden sollte eigentlich schon in die Ausbildung miteinbezogen werden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus mir selbst. Ich bin mir auch meiner Grenzen bewußt und beschäftige mich mit Dingen außerhalb des Berufs und führe so ein ausgeglichenes Leben. **Ihre Ziele?** Ich stehe knapp vor meiner Pensionierung und versuche das kommende Jahr zu einem guten Jahr zu machen. Auch nach der Pensionierung möchte ich das eine oder andere noch weitermachen. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Eher zuviel, sowohl innerhalb der Gruppe als auch vom österreichischen Markt. **Haben Sie Vorbilder?** Ich hatte punktuelle Vorbilder für gewisse Eigenschaften oder Situationen, auch im negativen Sinn. In vielen Dingen, war mein Vater ein Vorbild, ebenso der Vorstand der Citybank John Reed, mein Chef bei BASF Ronaldo Schmitz oder der ehemalige Finanzvorstand der Allianz, Friedrich Schiefer. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolge die außen wahrgenommen werden sind nicht immer die Größten.

✶ Hrdlicka Alfred Prof.

● Steckbrief

Beruf: Künstler. Funktion: Künstler. Tätig bei: Galerie Hilger., Dorotheerg. 3. Geboren - Datum, Ort: 27. Februar 1928. Hobbies: Schreiben, ich habe zahlreiche Bücher zum Thema Kunst im Europa Verlag herausgebracht.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1942-45 Zahntechnikerlehre in Wien, 1945 Vorschule der Akademie der bildenden Künste, 1946-52 Studium der Malerei an der Akademie der bildenden Künste bei A.P. Gütersloh und J. Dobrowsky, 1953 Diplom, 1953-57 Studium der Bildhauerei bei F. Wotruba. 1962 Beitritt zur Secession, 1963 Leiter der Bildhauerklasse an der internationalen Sommerakademie in Salzburg, 1967 Renner-Denkmal, 1971-73 Professor an der Akademie der bildenden Künste in Stuttgart, 1973-75 Professor an der Akademie der bildenden Künste in Hamburg. Seit 1980 Zusammenarbeit mit der Galerie Hilger in Wien. 1981 Engels-Denkmal in Wuppertal, 1984 Hamburger Gegendenkmal, 1986 Professor an der Hochschule der Künste in Berlin und 1991 Denkmal „gegen Krieg und Faschismus" in Wien, Albertinaplatz. Eigentlich war ich ein Spätstarter. Erst mit 32 Jahren 1960, gemeinsam mit Fritz Martins hatte ich meine erste Ausstellung. Die Verblüffung war groß. Es war alles gegen den Trend und alles war gegenständlich. Bei der Biennale in Venedig im Jahr 1964 kam dann der Durchbruch. Es folgten internationale Preise, große Ausstellungen und 1969 eine Berufung an die Berliner Hochschule, die ich aber abgelehnt habe. Später habe ich dann an deutschen Hochschulen unterrichtet. Das ergab einen erheblichen Zeitkonflikt. Ich war immer Wunschkandidat der Studenten, hatte aber immer zu wenig Zeit. So ging ich endgültig nach Wien zurück und unterrichte seit 1986 an der Wiener Akademie.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Man muß sehr direkt an die Sache herangehen. Ich habe nie eine Auseinandersetzung gescheut und immer meinen Standpunkt vertreten. In anderen Worten: Durchsetzungsvermögen gehört sicherlich dazu. Zum Handwerklichen kann ich sagen, daß ich 12 Semester Malerei und 8 Semester Bildhauerei studiert habe. Kunst im öffentlichen Raum ist für mich sehr wichtig und sehr interessant. Dort findet die Konfrontation mit einem Kunstwerk statt - für zahllose Menschen, nicht nur für einen einzelnen Sammler. Auf der anderen Seite sind die privaten Sammler sehr wichtig, denn sie bilden nicht zuletzt die finanzielle Basis für Künstler.

✶ Hrebenda Ludwig

„...anfangs vorsichtig sein, nicht alles auf einmal wollen!"

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechanikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ludwig Hrebenda Fachwerkstätte für Mopeds - Rasenmäher - Motorsägen., 2130 Wolkersdorf, Hauptstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 23. Februar 1968, Wien. Eltern: Josefine und Ludwig. Hobbies: Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreieinhalbjährigen Kfz-Mechaniker Lehre in Wien, wechselte ich für vier Jahre zu Opel-Beyschlag als Kfz-Techniker. 1992 absolvierte ich im Tageskurs die Meisterprüfung und kam wieder nach Wolkersdorf zurück, in den elterlichen, vom Großvater 1889 gegründeten Betrieb. Als mein Vater 1994 in Pension ging, übernahm ich die Firma. In erster Linie präsentieren wir uns als Zweirad-Fachgeschäft, führen bekannte Markenräder aller Preisklassen, Mopeds und Zubehör. Auch die Montage und Reparatur in der eigenen Werkstatt zählt zu unserem Angebot. Zusätzlich handeln wir mit Leder und Spielwaren. Obwohl wir ein Familienbetrieb sind, beschäftige ich noch zwei Monteure und eine Angestellte. Unsere Kunden kommen auch aus den umliegenden Orten, es sind sowohl Familien, als auch viele Jugendliche, die unser Service in Anspruch nehmen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich führe dieses alt eingesessene Familienunternehmen erfolgreich weiter. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich kann gut auf Menschen und deren Probleme eingehen, und auch gut mit Jugendlichen umgehen. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meine Mutter, weil sie immer weiß was zu tun ist, und sich selten geirrt hat. **Wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erst zwei Jahre nach der Selbständigkeit, denn ich hatte eine Eingewöhnungszeit nötig. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich setze relativ schnell neue Aktivitäten. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Wir sind ein Team, die beiden Monteure sind schon seit ihrer Lehrzeit bei uns, und kannten mich bereits als Kind. **Wie sieht Sie Ihre Familie?** Sie sehen mich sicher als würdigen Nachfolger, der seinen Mann in der heutigen Zeit steht. **Erfahren Sie Anerkennung?** Wenig, mehr täte mir gut, sie wäre eine Bestätigung für meine Arbeit. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Abschaltphase an Wochenenden mit Freunden und beim Radfahren. **Haben Sie noch Ziele?** Ich will diesen Standard halten und werde die Lederwarenschiene noch weiter ausbauen. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Anfangs vorsichtig mit den Ausgaben sein, nicht alles auf einmal wollen. Einnahmen sind nicht gleich Gewinn, das wird anfangs oft angenommen und hat gravierende Folgen.

✱ Hrudka Eduard

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: TSW International Corporation., 1220 Wien, Varnhagenstraße 10; 100 E. Linton Blvd., Suite 133A, Delray Beach, Florida 33483. Geboren - Datum, Ort: 20. Juni 1947, Wien. Hobbies: Tennis, Lesen, Reisen, Wandern, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volksschule begann ich das Gymnasium, wobei mich in der ersten Schulstufe die Asiatische Grippe zu einem mehrmonatigen Auskurieren dieser Krankheit zwang. Man hätte es mir ermöglicht, die erste Klasse des Gymnasiums zu wiederholen, doch diese Krankheit zeigte mir einen Weg, der mir sonst verschlossen geblieben wäre. Ich entschied mich für den Besuch der zweiten Klasse Hauptschule. Nach Beendigung der Hauptschule wählte ich eine manuell tätige Ausbildung und ich erlernte in einer vierjährigen Lehrzeit den Beruf des Schriftsetzers. Ich war bis 1992 im graphischen Gewerbe tätig. Mit 22 Jahren begann ich als Schichtleiter bei einem Drei-Schicht-Unternehmen und arbeitete täglich 14 Stunden. In den Jahren 1986 bis 1992 konnte ich im graphischen Gewerbe die verschiedensten Abteilungen aufbauen, unter anderem arbeitete ich für die Firma Goldmann Druck. Da ich in den EDV-Bereichen sehr gut ausgebildet wurde, war meine Karriere vorprogrammiert. Ich kam in Positionen mit großer Verantwortung und einem sehr hohen Gehalt. Ich übernahm verschiedenste Projekte und da ich wußte, daß meine Zukunft in dieser Branche auf Dauer durch die rasante elektronische Weiterentwicklung und eine in wenigen Jahren abgeschlossene Umstellung der graphischen Wirtschaft in Richtung elektronische Datenverarbeitung nicht weiter erfolgreich sein würde, beschloß ich, mich selbständig zu machen. Ich wußte aus meiner Erfahrung, daß ich Betriebe aufbauen konnte, beziehungsweise daß ich fähig war, Strukturen zu erschaffen. Der erste Gedanke war natürlich, mich in meinem erlernten Beruf als Unternehmer zu betätigen. Die aber bereits vergebenen Marktanteile und die hohen finanziellen Anforderungen des Gewerbes stimmten mich jedoch zum Entschluß, die damals noch vorhandenen Vorteile des Baugewerbes zu nutzen. Ich eröffnete eine GmbH und arbeitete zu Beginn kurzfristig in dem damaligen guten Bereich des Trockenbaus. Anschließend führte mein Unternehmen sämtliche Baumeisterarbeiten im Hochbau aus. Ich habe im Frühjahr 2000 ein zusätzliches Unternehmen gegründet, welches als amerikanische Firma mit Management in Wien, sich um den Weinexport von Österreich nach Florida kümmert und österreichische Weinsorten dem amerikanischen Volk näher bringt, die im Süden der USA gänzlich unbekannt sind. Bei den zahlreichen Weinverkostungen in Florida konnten Weinsorten aus Spanien, Frankreich und Italien auf die Plätze verwiesen werden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich denke über Erfolg nicht nach, sondern ich übe nur Tätigkeiten aus, welche mir Spaß bereiten. Um erfolgreich zu sein, benötigt man die auch den Beistand von Freunden. Ich habe einen Freund, der mich von Anfang an im Bauwesen unterstützte, und trotz größter Anfeindungen immer zu mir hielt. Ich habe weder an die Pension, noch an Zeiten, in denen ich nicht tätig sein würde, gedacht. Ich liebe es, Leistungen zu erbringen. Ich war auch als Unselbständiger sehr gefragt, da ich immer mein Bestes gab und ich den Unternehmen dadurch auch die erforderlichen Umsätze bringen konnte. **Wie erkennen Sie Chancen und wie nützen Sie diese?** Ich treffe Entscheidungen mittels meiner Intuition. Nachdem ich eine Chance wahrgenommen habe, betrachte ich sie von allen Seiten und analysiere die Chance auf das Genaueste, um dann meine Entscheidungen zu treffen. Ich beschäftige mich seit dem Jahr 1976 mit den Möglichkeiten der Energiegewinnung durch magnetische Energie und brachte in Wien eine Konstruktion zur Anmeldung, welche unter anderem mit dem Argument „auch wenn ein Trugschluß nicht erkennbar ist, muß sie laut dem geltenden Patentrecht abgelehnt werden" nicht realisiert werden konnte. Sollte mir unerwartet wieder mehr Zeit zur Verfügung stehen, werde ich der bereits sehr weit gediehenen physikalischen Grundlagenforschung dieses Themas wieder höchste Priorität widmen können, wobei die theoretische Zielsetzung die Einbindung der Wärmeenergie als reversible Energieform zuläßt. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Jeder sollte versuchen, sich selbst darzustellen. Ist ein Mensch bestrebt, sich selbst und seine Ideen (von denen er überzeugt sein muß), durchzusetzen, ist er am richtigen Weg. Wenn jemand einen anderen imitiert, kann man sich selbst nicht leben und man kaschiert Schwächen, welche durch die Selbstlüge eines Tages überholt werden. **Wie verarbeiten Sie Niederlagen?** Eine Niederlage ist die Landschaft der österreichischen Bauwirtschaft. Niedrigstpreise bei Ausschreibungen werden noch viele Unternehmen in den Ruin treiben. Speziell die Unvereinbarkeit zwischen den geforderten Abgaben und den zu erzielenden Baupreisen erfordert einiges an Phantasie. Hier ist Realitätsbewußtsein der öffentlichen Hand gefordert. Ich hätte mich schon viel früher selbständig machen sollen. Es ist keine Niederlage, aber ich hätte schon viel früher mehr erreichen können. Im Prinzip löse ich mich sehr leicht von Niederlagen. Ein großer Vorteil meines Lebens ist meine Fähigkeit, daß ich mich mit der Stärke des Gegners immer steigern kann. Ich versuche immer sofort die Botschaft einer Nachricht zu erkennen und zu verstehen. Je mehr subjektive Meinungen ich erfrage, desto höher ist die Möglichkeit einer objektiveren Argumentation. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mitarbeiter, die etwas können und innerlich sehr motiviert sind, findet man sehr schwer. Diese rar gesäten Leistungsträger erkenne ich beim Vorstellungsgespräch. Sie werden ihrer Eignung gemäß respektiert. Ich spüre, ob die Bewerber verantwortungsvoll und motiviert sind. Meine Mitarbeiter werden leistungsgerecht bezahlt. Die Motivation liegt in mir als Vorbild. Als sehr wichtig erachte ich, daß die Bewerber verstehen, daß man für gutes Geld eine gute Leistung zu erbringen hat. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Ich kann eigentlich keine Empfehlungen weitergeben, aber aus meiner Erfahrung betrachtet, entstehen die größten Erfolge im Aufbauen an den Erfordernissen durch vollständigen Einsatz an kontrollierter Eigenenergie. Wenn ich gefordert bin, kann ich Höchstleistungen vollbringen. Wenn Ziele einfach zu erreichen sind, ist der Weg uninteressant und auch nicht lohnend. Wenn wir zu Beginn wüßten, welche großen Hürden bei wesentlichen Problemstellungen zu überwinden sind, würden wir die meisten Vorhaben nicht in Angriff nehmen. Wenn wir die Aufgaben jedoch Schritt für Schritt erledigen, beflügelt uns der Erfolg zu weiteren Taten.

✱ Hubacek Arthur Mag.

● Steckbrief

Beruf: Steuerberater. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter, Steuerberater.. Tätig bei: Dialog Steuer- und Wirtschaftsberatungs GmbH., 1080 Wien, Josefstädter Straße 16. Geboren - Datum, Ort: 12. August 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Gabriele. Kinder: Clemens (1999) und Constantin (2001).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1982) am Gymnasium in Wien 14 begann ich mit dem Studium der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften (Betriebswirtschaft) an der Wirtschaftsuniversität in Wien. Die Sponsion zum Mag.rer.soc.oec. erfolgte am 28. März 1988. Bereits während des Studiums war ich von 1984 bis 1994 als Revisionsassistent bei der AICO Treuhand- und RevisionsgmbH in Wien tätig. Am 19. Dezember 1994 erfolgte die Bestellung zum selbständigen Steuerberater, 1995 absolvierte ich eine Ausbildung zum Pharmareferenten; die Abschlußprüfung legte ich mit Erfolg am 31. Mai 1995 ab. Am 7. November 1995 erfolgte die Gründung der Dialog Steuer- und Wirtschaftsberatung GmbH.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie beruflicher Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet für mich, die Tätigkeit mit Freude auszuüben, sowie die Anerkennung der Beratungsleistungen und die erfolgreiche Umsetzung beim Klienten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Im Rahmen eines Angestelltenverhältnisses zu arbeiten war für mich dahingehend ein Problem, als ich meine eigenen Vorstellungen nicht realisieren konnte. Aus diesem Grunde habe ich mich selbständig gemacht. Durch eine entsprechend qualifizierte Beratung und laufende Weiterempfehlungen ist auch der Kundenstock stetig gewachsen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Geplant war dies nicht. Nach dem ersten Studienabschnitt wollte ich nebenbei arbeiten, und kam zu einer Wirtschaftsprüfungskanzlei. Im Laufe der Zeit bin ich immer mehr und mehr in dieses Metier vorgedrungen und habe mich weiterentwickelt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, insoferne,als ich die Arbeit gerne mache und der Kundenstock ständig wächst. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Unsere Türen sind immer offen, das heißt, wenn es Probleme gibt, werden diese sofort erledigt, weil auch ein permanenter Kontakt zu den Mitarbeitern besteht. Die Mitarbeiter haben viel Selbstverantwortung und können auch im Rahmen ihrer Aufgabenstellung selbständig handeln. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die beruflichen Probleme werden nicht nach Hause mitgenommen, sondern sofort in der Kanzlei bereinigt. Meine Familie mit noch sehr jungem Nachwuchs ist mein Ausgleich. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Die Monsterarbeit ist immer die jüngste Judikatur, welche täglich auf einen zukommt. Dabei bleibt es nicht, denn dies sind nur die Gesetzte bzw. Verordnungen. Auch gilt es die Fachartikel in den einschlägigen Journalen bzw. Zeitschriften zu kennen, denn wenn sich ein Klient auf diese besagten Artikel bezieht, muß man wissen, worum es dabei geht. Somit ist die Fortbildung ein permanenter Prozeß, mit dem man täglich konfrontiert wird.

✱ Huber Anton

● Steckbrief

Beruf: Landwirt. Funktion: Eigentümer. Geboren - Datum, Ort: 23. Februar 1972, Salau. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Hobbies: Skifahren, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Schulbildung besteht aus vier Jahren Volksschule, vier Jahren Hauptschule, und vier Jahren landwirtschaftliche Fachschule. Um mein praktisches Wissen zu erweitern, hielt ich mich für längere Zeit auf Farmen in den USA, England, Australien und Südafrika auf. Seit der Beendigung der Schule arbeite ich nun im elterlichen Betrieb mit großem Eifer, und habe diesen vor zwei Jahren übernommen. 1994 kauften wir einen landwirtschaftlichen Betrieb in Ungarn, den wir zusammen mit einem ungarischen Mitarbeiter ebenfalls selbst bewirtschaften.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Ich unterscheide zwischen dem wirtschaftlichen und dem privaten Erfolg. Unter dem privaten Erfolg verstehe ich ein intaktes soziales Umfeld, familiären Frieden und sich gut entwickelnde Kinder. Wenn aus diesen beiden Sparten des Erfolgs eine innere Zufriedenheit zustande kommt, dann ist das generell der persönliche Erfolg. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Meine Aufenthalte im Ausland brachten mir Erfahrungen und Einsichten, die weit über das in Österreich bekannte Fachwissen hinaus gehen. Ich bin ein sehr offener und optimistischer Mensch und eben diese Einstellung bringt mir große Vorteile im Verhältnis zu unseren Kunden, aber auch zu den Mitarbeitern. **War etwas Besonderes für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Vor ca. 25 Jahren begann mein Vater mit dem Anbau von Erdbeeren in, großem Stil. Auch mir ist es wichtig, nicht Massenprodukte, sondern Spezialitäten zu produzieren. Dazu gehört etwas Kreativität im Aufstöbern von neuen Geschäftsfeldern. Neben den Erdbeeren ist die Produktion von Essiggurken ein weiteres lohnendes und interessantes Marktsegment für uns. Kleine Sparten sind nicht so skandalanfällig und geben die Garantie eines kontinuierlichen Wachstums mit angemessenen Erlösen. Für meinen Erfolg war natürlich auch eine perfekte Vorarbeit meines Vaters ausschlaggebend. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Es gab für mich und meine Eltern nie andere Überlegungen, daß ich eventuell einen anderen Beruf ergreifen sollte. Daß ich Landwirt werde, war von Anfang an für mich klar, und ich wollte es auch so. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Es gab keine Einflüsse. Wenn es welche gegeben hätte, wären die von mir ignoriert werden. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Wir beschäftigen keine dauerhaften Mitarbeiter. Oftmals pro Jahr allerdings Saisonkräfte. Die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens hängt ausschließlich von den Entscheidungen der Familie und mir ab. In diesem Bereich arbeiten keine Mitarbeiter. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** In der Landwirtschaft ist es üblich, daß die Familie wie ein Team arbeitet, dies trifft auch für uns zu. Während meine Mutter im Innendienst bzw. in der Verwaltung tätig ist, befassen sich mein Vater und ich mit den Aufgaben auf den Feldern und mit dem Vertrieb. **Bei Entscheidungen größerer Tragweite, entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Bis jetzt entschied ich immer nach

Konsultation mit meinem Vater. Er hat die notwendige Erfahrung und es wäre von mir nicht klug, diese nicht zu nützen. **Wie erkennen Sie Chancen?** Wir betreiben intensiven Erfahrungsaustausch mit unseren Kunden und erkennen dabei unsere Chancen am Obst- und Gemüsemarkt. Wir bekommen auf diesem Weg die notwendigen Informationen, welche Sorten verlangt werden und produziert werden sollten. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ehrlichkeit und Offenheit erscheinen mir als die wichtigsten persönlichen Eigenschaften von Mitarbeitern. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Wie jeder andere Mensch auch, tut einem die Anerkennung gut. Lob kommt aber mehr aus der Familie als aus dem geschäftlichen Bereich. Dort erwartet man von uns einwandfreie Lieferungen und bezahlt auch dafür. Für Anerkennung oder Lob ist da kaum Platz. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer Entwicklung?** Von großem Unheil wurde ich bis jetzt verschont. Für kleinere Mißerfolge habe ich meinen Rückhalt in der Familie. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich versuche an einem Tag pro Woche meine innerliche Ruhe zu finden und möglichst nicht zu arbeiten. Dieser Tag ist meistens der Sonntag, und der gehört ausschließlich der Familie. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich möchte diesen Betrieb im Sinne meines Vaters weiterführen und durch meine Arbeit dem Unternehmen eine große nationale Bedeutung geben können. In weiterer Folge sollen meine Kinder diesen Betrieb in bestem Zustand übernehmen. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen. **Haben Sie Vorbilder?** In gewissen Segmenten ist mein Vater ein Vorbild. Ein weiteres Vorbild in Form einer Persönlichkeit gibt es für mich nicht. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Eine der wesentlichsten persönlichen Eigenschaften sollte eine positive Geisteshaltung sein. Der Optimismus in der Landwirtschaft fiel mir besonders in den USA und in Australien auf. Aufenthalte im Ausland sind absolut zu empfehlen. Die nächste Generation muß sich dessen bewußt sein, daß man sein Leben lang lernen muß. Dies besonders in der Landwirtschaft.

✱ Huber Cornel

● Steckbrief

Funktion: Gründungspartner und Vertriebsleiter für Österreich. Tätig bei: tera com. gmbH - telecom service provider., 1040 Wien, Prinz-Eugen-Straße 10. Geboren - Datum, Ort: 2. Oktober 1964. Hobbies: Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule erlernte ich den Beruf als Kfz-Mechaniker und Elektriker. Danach erfolgte ein zweijähriger Auslandsaufenthalt in Rußland und der damaligen DDR. Anschließend machte ich eine kaufmännische Ausbildung und war im Verkauf tätig. Ich begann in Zell am See mit dem Verkauf von Kraftfahrzeugen, der Marke Mercedes und Honda. Aufgrund meiner Fähigkeiten wurde ich von der Firma Porsche abgeworben. Nach acht Jahren machte ich mich mit einem Gastronomielokal selbständig, mit meinem jüngeren Bruder gemeinsam eröffneten wir in Imst in Tirol eine Großdiskothek. Nach weiteren vier Jahren eröffneten wir in Zell am See eine Bar und 1991 machten wir Events im Bereich „Open Air", wo wir unter anderem Joe Cocker engagieren konnten. 1997 verkauften wir die Lokale, und ich wanderte nach Spanien aus. Schließlich lebte ich ein Jahr lang in Palma und versuchte einen Geschäftsbereich zu finden, wo man als Ausländer noch ein Geschäft machen kann. Zwischenzeitlich fand ich immer mehr Interesse an der Telekommunikation, und nach der Rückkehr nach Österreich, wechselte ich nach Deutschland, wo ich im Bereich des Großhandels für Handys tätig war. In weiterer Folge ging ich nach Kitzbühel zur Firma Leust Cost telekom, welche jetzt ein Marktbegleiter ist. Mit meinem jüngeren Bruder und zwei Partnern realisierten wir eine Philosophie dahingehend, daß wir ein Unternehmen gründeten, welches heute den Namen „tera com." trägt. Wir sind ein Unternehmen mit 80 Mitarbeitern, haben ein Umsatzvolumen von einer viertel Milliarde Schilling erreicht und einen Marktanteil von fünf Prozent, in Österreich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Basis für den Erfolg ist der Glaube an eine Idee, und das Bestreben unser Ziel zu erreichen. Wir begannen klein, das heißt zu viert. Wir sehen uns als Österreichs Nummer eins, im Bereich der telecom service provider, und mit einem rasanten Innovationsschub bei digitalen Corporate-Netzwerken ist es uns in knapp zwei Jahren gelungen, eine Trendsetterrolle am Pioniermarkt für Service und Businesskommunikation zu werden. Dazu bedarf es Fachwissen, gepaart mit einem ausgeprägten kommunikativen Verhalten. Wichtig ist, wenn man sich mit einer Vision beschäftigt, sich auch umschaut was der Markt bisher anbietet. Dies ist einfach gesagt, das Geheimnis unseres Erfolges. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, weil ich mein Augenmerk auf die Vertriebsseite im Unternehmen gerichtet habe, und ich kann meinen Erfolg an der Leistung der Vertriebsmitarbeiter messen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Die Idee zu haben und daran zu glauben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Besonders in der Phase des Aufbaus des Unternehmens, mußte ich sehr große Abstriche im Privatleben machen, das heißt es gab keine private Beziehung für mich, denn es wäre aus zeitlichen Gründen unmöglich gewesen, eine Partnerschaft zu pflegen. Dies hat sich zwischenzeitlich aufgrund der positiven Entwicklung des Unternehmens geändert. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein, ich wollte es eigentlich mir selbst beweisen. Es geht mir um die eigene Zufriedenheit und diese bekomme ich aus dieser Tätigkeit. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** Wir führen regelmäßige Meetings durch, wobei die verschiedensten Themen angesprochen werden. Wichtig ist für mich dabei, daß ich nicht nur daran teilnehme, sondern auch die Gesprächsführung inne habe, denn für die Führung des Unternehmens ist es von eminenter Wichtigkeit, auch die Situation vor Ort zu kennen. Weiters bin ich für meine Vertriebsmitarbeiter jederzeit erreichbar.

✱ Huber Werner

● Steckbrief

Beruf: Mechaniker und Handelsreisender. Funktion: Eigentümer. Geboren - Datum, Ort: 11. Juli 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Marianne. Kinder: Sabine (1974) und Werner (1974). Ehrungen: 1967 1. Preis im Hindernislauf in der Gruppe (Bundesheer). Hobbies: Gartenarbeit, Umbauarbeiten am Haus.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreieinhalbjährigen Mechanikerlehre blieb ich noch sechs Jahre im Betrieb,

„Selbständigkeit ist kein Achtstunden-Tag."

war aber im vierten Jahr im Verkauf und die letzten drei Jahre Abteilungsleiter. 1973 wurde ich selbständiger Vertreter anfangs mit Sommer- und Wintersportartikel. 1980-90 war ich als Vertreter bei der Fima Toko Skiwachse, angestellt. 1990 bis 2000 war ich selbständiger Vertreter im Bereich Teamsport, mit Sportdressen und habe seit 1996, als zweites Standbein, mit Fanartikel und Transfernummern, samt den dazu notwendigen Geräten (Presse, Ploter) meine eigene Firma gegründet. Den Bereich Transferpressen und Materialien übergab ich im Februar 2000 meinem Sohn. Ich handle nach wie vor mir Fan- und Werbeartikel, und mein Sohn ist für den Fachhandel für Werbetechnik zuständig. Seit Jänner 2001 importiere ich italienische Teamsportbekleidung. Zur Zeit bechäftige ich zwei selbständige Handelsvertreter und besuche selbst die Gebiete Wien, Niederösterreich und Burgenland.

● Zum Erfolg

Gab es eine Situation, die für Ihren Erfolg wesentlich war? Das Risiko einzugehen, noch einmal eine neue Firma zu gründen, hat sich schon als richtig erwiesen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Meine Vertreter müssen Fachwissen und ein gutes Allgemeinwissen haben. Eine positive Einstellung, Ausstrahlung und Erfahrung besitzen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Daß es in Österreich keine Partner in der Produktion gibt. **Haben Sie einen Ratschlag für die nächste Genertion?** Die Selbständigkeit ist kein acht Stunden Tag. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich wahrscheinlich mehr arbeite als andere und weil ich mit der Wahl der Produkte Glück hatte. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Als Partner. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Der Mut zur Flexibiität, es ist eine gewachsene Struktur. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erst 1994/95, ich war auch vorher erfolgreich, aber wenn eine Partnerfirma in Konkurs geht, ergeben sich automatisch Rückschläge. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Unabhängigkeit, Schuldenfreiheit und ein vernünftiges Leben. **Ihr Ziel?** Ich will einen akzeptablen Marktanteil mit meinen Produkten, in ganz Österreich erreichen. In weiterer Folge denke ich an eine Übergabe eines gesunden Unternehmens an meinen Sohn.

✱ Hubmayer Heinz

● Steckbrief

Beruf: Fleischermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Der Spezi - Fleischer Hubmayer., 3204 Kirchberg an der Pielach, Soisstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 8. März 1955, Kirchberg an der Pielach. Familienstand: Verheiratet mit Theresia. Kinder: Martin (1977) und Christoph (1979). Eltern: Leopold und Berta. Ehrungen: FFW – 25jährige Jubiläumsurkunde. Mitgliedschaften: FFW, Union, Männergesangsverein, Kirchberg Aktive-Verein der Gewerbetreibenden, ARGE-Bund der Gastronomie. Hobbies: Skaten, Skifahren, Eislaufen, Radfahren, Tennis, Skilanglauf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Grundschule in Kirchberg erlernte ich den Beruf des Fleischer- und Lebensmittelkaufmanns im elterlichen Betrieb. Die Gesellenprüfung legte ich 1974 und die Meisterprüfung im Jahr 1977 ab. Im selben Jahr heirate ich, wobei meine Frau zu diesem Zeitpunkt bereits im Betrieb mitarbeitete. 1981 absolvierte ich die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe und übernahm zwei Jahre später als Einzelunternehmer den Witwenbetrieb meiner Mutter, Leopold Hubmayer. Gemeinsam begannen wir damit, die Firma - die Privat-, Geschäfts- und Kühlräume, sowie die Beibank, vollkommen neu zu renovieren. Das Schlachthaus lagerten wir aus; es wurde 1970 gebaut wurde und befindet sich ebenfalls in Kirchberg. Bis zum heutigen Tag bauen wir kontinuierlich unsere Anlagen und Gebäude aus und investieren so jährlich ein beachtliches Kapital in unser Unternehmen. Auf Grund des FCKW-Gesetzes waren wir gezwungen, sämtliche Kühlanlagen zu erneuern. 1990 begannen wir den Bereich Partyservice und später den Bereich Catering zu forcieren. Ab 1996 boten wir warme Mittagsmenüs in unserem Geschäft an, wobei vor allem Singlehaushalte und Pensionisten von diesem Angebot profitieren. Für manche Stammkunden stellen wir auch zu. Seit drei Jahren zählt auch das Hilfswerk zu unseren Kunden. Derzeit beschäftigen wir acht Mitarbeiter. Unsere Werbung erfolgt vorwiegend durch Massenaussendungen an hiesige Haushalte, sowie durch Einschaltungen in örtlichen Medien, aber auch durch Social-Sponsoring für viele Vereine. Das Partyservice und das Catering (bis zu 500 Personen, inklusive Geschirr, Gläser und Besteck) macht zwischen 20 und 25 Prozent unseres Umsatzes aus. Außerdem grillen wir für Veranstaltungen bis zu 1.000 Personen. Das Catering-Service ist unglaublich zeitaufwendig, aber es ist für uns ein wichtiges zweites Standbein. Unsere Rinderlieferanten kommen ausschließlich aus dem Bauernkammerbezirk Kirchberg an der Pielach, und die Schweine beziehen wir aus Mank und Obergrafendorf. Geschlachtet werden alle Tiere von uns selbst. Die vom Ortsmarketing Kirchberg gegründete ARGE unterstützen wir bei allen Festen, die für die Gemeinde veranstaltet werden. Auch produzieren wir schon seit vielen Jahren Convenience-Produkte (Halbfertigprodukte), wie Pizza, Lasagne, Gulasch, Knödel, Suppeneinlagen, etc. Auf Grund unseres Engagements und unserer Vielseitigkeit sehen wir der Zukunft des Betriebes mit großer Zuversicht entgegen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mit meinem Leben zufrieden bin, eine glückliche Familie habe und der Betrieb den ich mir aufgebaut habe meine Existenz sichert, dann nenne ich das Erfolg. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Engagement ist überaus groß. Ich nutze jene Bereiche, die durch die Supermarktketten nicht abgedeckt werden und positioniere mich somit in Nischen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zufrieden mit mir und muß weiterhin viel für meinen Erfolg tun, geschenkt wird mir nichts. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich wäre gerne Chemielaborant geworden. Mein Vater entschied aber, daß ich Fleischhauer werden sollte - diese Entscheidung war weise. **Werden Sie von Ihren Mitarbeitern als erfolgreich angesehen?** Ich hoffe schon, da ich ja Arbeitsplätze schaffe. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, von Kunden und der Gemeinde. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Meist mit schwarzem Humor, ich kann darüber lachen. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, meine Frau und meine Söhne arbeiten im

Betrieb mit. **Spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, ich habe sehr tüchtige Mitarbeiter. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich stelle nur gelernte Kräfte ein, die große Flexibilität aufweisen müssen. **Welches Problem erscheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unserer Branche schadet es sehr, Lehrlinge auszubilden, da diese dann meist in Supermärkte wechseln. Die Schlachthöfe, die die Supermärkte günstig mit Fleisch beliefern, gewähren ein 90 Tage Zahlungsziel und somit sind die kleineren Fleischhauerbetriebe nicht mehr konkurrenzfähig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Durch den Erfolg in meinem beruflichen Engagement. Ich lebe gesund und ausgeglichen. In meinem Hobby, dem Skaten, finde ich Entspannung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Daß ich bis zur Pension meine Existenz als Fleischer absichern kann. **Ihr Lebensmotto?** Positiv denken. **Haben Sie Vorbilder?** Nein, eigentlich nicht. Über negative Vorbilder, die ich kenne, erheitere ich mich - da schlägt mein schwarzer Humor durch. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Liebe zum Beruf entwickeln, positiv denken und sehr flexibel bleiben. Immer neue Ideen finden, um sie dann beruflich umzusetzen.

✶ Hübsch Susanne

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännische Angestellte. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: „Zur Steirerin“ Susanne Hübsch., 2301 Groß Enzersdorf, Lobaustraße 52. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1953, Graz. Kinder: Sandra (1973) und Cornelia (1975). Eltern: Robert und Maria Schenk. Hobbies: Lesen, Radfahren, Tauchen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der sechsten Klasse Gymnasium absolvierte ich eine Bürolehre in Graz, da dies die einzig verfügbare Lehrstelle war, und beendete diese 1972 mit der Handelskammerprüfung. In den darauffolgenden Jahren heiratete ich, bekam zwei Töchter und versorgte bis 1980 meine Familie, Haus und Garten. Die anschließenden eineinhalb Jahre arbeitete ich im Service eines benachbarten Gasthauses, bzw. eines Hotelrestaurants und stellte fest, daß mir diese Tätigkeit gefällt. So blieb ich bis 1993 in Graz in dieser Branche, unterbrochen von drei Jahren, während derer ich meine Großmutter pflegte. 1993 übersiedelte ich aus privaten Gründen nach Groß Enzersdorf, absolvierte im zweiten Bildungsweg eine Gastgewerbeausbildung mit Lehrabschlußprüfung und arbeitete in der Imbißstube Schlög bis 1997 als Kellnerin. Zu diesem Zeitpunkt übernahm ich das lokal und benannte es „Zur Steirerin“ um.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Neben den finanziellen Kriterien ist für mich Erfolg auch, die Akzeptanz durch meine Gäste. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Als ich mich selbständig machte, wußte ich was auf mich zukommt. Ich habe in den drei Jahren, die ich in meinem jetzigen Lokal als Kellnerin arbeite gesehen, daß mir die Art des Lokals entspricht und sah welche Fehler mein damaliger Chef machte. Ich erkannte die günstige Lage des Lokals, bedingt durch die naheliegende Industrie und lernte die Gäste kennen. Mir war klar, daß ich mich mit meinem Speiseangebot an den Wünschen meiner Gäste orientieren muß, das heißt eher Hausmannskost anzubieten und fallweise Spezialitätentage zu veranstalten, hatte. Dabei lege ich großen Wert auf Qualität, und habe das Glück eine gute Köchen zu haben. In meinem Beruf ist es äußerst wichtig auf Leute einzugehen, einen gewissen rauhen Ton, jedoch mit deutlich gesetzten Grenzen, zu akzeptieren, nach außen hin immer gut gelaunt und freundlich zu sein, und ein gutes Merkvermögen zu besitzen. Es ist wesentlich, daß ich zuhöre, mir das was mir erzählt wird auch merke, entsprechend reagiere und möglichst viel präsent bin. Was jedoch nicht Verzicht auf mein Privatleben bedeutet, da dieses für mich sehr wichtig ist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich konnte meinen Wunsch selbständig zu werden verwirklichen und bin mit meinem Erfolg zufrieden. **Ist Anerkennung für den Erfolg wesentlich?** Für mich schon. Ich arbeite besser, wenn ich gelobt werde. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Meinem harmonischen Familienleben kommt eine große Bedeutung zu. Häusliche Probleme machen sich im Geschäft negativ bemerkbar, da ich mich sonst nicht auf meine Aufgabe konzentrieren kann. **Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig?** Ja, es ist vorteilhaft, daß meine Kellnerin seit vielen Jahren hier ist und die Gäste sehr gut kennt. Einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg trägt meine ausgezeichnete, thailändische Köchin bei, und wir haben alle ein sehr gutes Verhältnis zueinander. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus einer guten Partnerschaft und den regelmäßigen Besuchen bei meiner Mutter und meinen Kindern in der Steiermark, wo ich mich sehr wohl fühle. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich reagiere sehr emotional, bin aber nicht nachtragend.

✶ Hudler Franz

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Thermo-Est Joens GmbH., 1100 Wien, Davidgasse 79. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Franziska. Kinder: Andreas (1964) und Petra (1971). Hobbies: Lesen, Kochen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Lehre zum Werkzeugmacher und arbeitete im Anschluß daran eineinhalb Jahre für die Firma Norma, und fünf Jahre lang in Düsseldorf bei einer Firma für Temperaturregler und –Meßgeräte. Danach kam ich wieder zurück nach Österreich und bereitete den Österreichischen Markt für diese Firma auf. In weiterer Folge wurde 1971 die Firma Joens in Österreich gegründet, und ich wurde gebeten, die Geschäftsführung zu übernehmen. Als drei Jahre später die deutsche Mutterfirma in Konkurs ging, gelang es mir gemeinsam mit der französischen Firma Thermo Est, die bei Joens einstieg, somit die österreichische Tochter zu retten. Ich bin seit 1989/90 Geschäftsführer der Österreichischen Niederlassung von Thermo Est und zuständig für den österreichischen Raum und Einzelkontakte aus dem osteuropäischen Raum. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Die Thermo Est besteht aus einer Holding und dem Thermo Est Konzern, der etwa 200 Mitarbeiter in den Niederlassungen Deutschland, Belgien, Österreich, Polen und Frankreich beschäftigt, und elektrische Temperaturfühler produziert. Zu unseren Kunden zählen in Österreich etwa 700-800

Industrieunternehmen, wie Anker Brot, VOEST, Solvay Ebensee, OMV. Unser Unternehmen legt höchsten Wert auf Qualität, Verläßlichkeit und Seriosität, und ist bestrebt, den Kunden die bestmögliche Lösung anzubieten. Wir arbeiten für und mit den Kunden, indem wir eine kompetente Beratung anbieten.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich habe durch meine Neugierde viel kennengelernt und viel Wissen angesammelt, das ich jetzt an meine Mitarbeiter weitergeben möchte, und das sehe ich durchaus als Erfolgsfaktor. Ich bin der Meinung, daß, bildlich gesprochen, ein Lehrer erst dann gut ist, wenn sein Schüler besser ist als er selbst. Ich war nie ehrgeizig, sondern konnte mich immer durch mein Spezialistentum auf meinem Gebiet profilieren. Ich sage mir auch immer wieder: Sei bei kleinen Dingen großzügig und bei großen Dingen kleinlich. Im Unternehmen bin ich Generalist, es gibt nichts, was ich nicht machen würde. **Wie definieren Sie Erfolg?** Ich fühle mich erfolgreich, wenn eine Sache wie geplant gelaufen ist, aber Erfolg oder Geld sind mir eigentlich nicht wichtig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe viel Kraft aus Alltagsgesprächen mit den verschiedensten Menschen, weil ich so wieder auf andere Gedanken kommen kann, und Streß und Anspannung abbaue. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich halte eine gute Ausbildung für einen ganz wesentlichen Bestandteil des Erfolges. Man kann nur durch Lernen und Wissen erfolgreich werden. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Man darf nicht aufgeben, wenn man eine Niederlage erfährt. Man muß analysieren, warum man ein Ziel, das man sich gesteckt hat, nicht erreichen konnte. Man muß den Fehler herausfinden, und von diesem Punkt aus wieder neu anfangen. Es gehört zum Leben, daß man Fehler begeht, wirklich schlimm wird es nur dann, wenn man ein und denselben Fehler wieder begeht: jedes Kind lernt das Gehen durch das Hinfallen und wieder Aufstehen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich habe eigentlich keinen besonderen Leitfaden, aber ich versuche immer, mein Leben für alle Beteiligten harmonisch zu gestalten. Ich bin ein Mensch, der lieber gibt als nimmt, das bereitet mir mehr Freude als eigener Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich fühle mich nicht subjektiv erfolgreich, weil ich mit dem Begriff selbst nichts anfangen kann. Für mich liegt das Glück in den kleinen Dingen. **Ihre Vorbilder?** Ich betrachte meinen Vater als mein Vorbild, weil er mich dazu brachte, einige Zeit im Ausland zu verbringen, und dort zu lernen.

✱ Huemer Peter Ing.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Madras Document Service Ges.m.b.H., 1030 Wien, Modecenterstr. 14. Geboren - Datum, Ort: 16. November 1953, Reutte. Familienstand: Verheiratet mit Gerda. Kinder: Alexander und Katharina. Eltern: Elisabeth und Ferdinand. Hobbies: Familie und Jagd.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer gutbürgerlichen Familie, mit einem monarchistisch angehauchten Großvater und einer intellektuellen Prägung des Hauses. Da meine Eltern beide berufstätig waren, kamen meine Geschwister und ich ins Internat, wo die ersten Anläufe für persönliche Selbständigkeit unternommen wurden und sich gewisse Tendenzen zum sozialen Denken in der Gruppe entwickelten. Bei der Auswahl der Ausbildung waren triviale Dinge entscheidend - eine Berufsschule bringt mehr als ein Gymnasium und so landete ich in der HTL für Werkzeug und Vorrichtungsbau. Nach der erfolgreichen Beendigung bin ichzu einem fortschrittlichen Unternehmen namens „Plansee-Werke", wo meine Mutter tätig war, gekommen und wurde dort im Bereich Konstruktion eingesetzt. Aufgrund einer gewissen Enge für meine Persönlichkeitsentwicklung beschloß ich, für ein Jahr nach Südafrika zu einer befreundeten Firma zu gehen. In dieser Zeit vervollständigte ich meine Englischkenntnisse, was mir bei meiner weiteren Tätigkeit sehr zugute kam, erkannte mein Interesse für den Verkauf und meine Fähigkeiten. Nach der Rückkehr zur Firma „Plansee-Werke" war ich zwei Jahre beim Verkauf von technischen Produkten engagiert und auf Empfehlung des Vorstandes, der aus der EDV-Branche kam, ging ich nach Wien zur Firma „Nixdorf", von welcher man damals viel erwartete. Ich konnte eine

wunderbare Ausbildung genießen, die ich in diversen Ländern vollzog. Diese Ausbildung umfaßte EDV, Rhethorik, Buchhaltung und Kommunikation. Nach einem Jahr begann ich technische Lösungen zu verkaufen. Diese Tätigkeit dauerte zehn Jahre und war von zunehmendem Erfolg gekennzeichnet. Als sich im Jahr 1988 neue Tendenzen entwickelten, mit welchen ich mich nicht identifizieren konnte, beschloß ich mich vom Unternehmen zu trennen. Es war aber nicht leicht etwas zu finden, wo die unternehmerische Ethik mit meinen Vorstellungen im Einklang war. Vier Jahre suchte ich nach einer Tätigkeit, die mich erfüllte, bis ich auf ein Marktsegment gestoßen bin, welches mich interessierte, und gründete 1995 meine eigene Firma - „Madras".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Eine Balance zwischen dem Beruf und einem ausgeglichenen glücklichen Familienleben. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Meine Erfahrung, die mir hilft, Probleme zu erkennen, zu lösen und den Umgang mit Fehlern zu beherrschen. Ich bin überzeugt, daß man vor den Fehlern keine Angst haben darf und das Wichtigste ist, aus den Fehlern lernen zu können. Mir war und bleibt wichtig, andere Kulturen kennenzulernen, um die medialen Meinungen objektivieren zu können. Diese Lebenseinstellung zeichnete sich bei mir schon in jungen Jahren ab, was zu meinen Auslandsaufenthalten unter anderem in Israel und Südafrika führte. Es ist von Bedeutung, über den Tellerrand schauen zu können und eine gewisse Toleranz gegenüber den Mitmenschen an den Tag zu legen. Ich lege großen Wert auf Einfühlungsvermögen und versuche bei meinen Gesprächspartnern immer etwas Sympathisches zu finden. Entscheidend für meinen Erfolg sind Kontakte und daraus resultierende Referenzen. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als absolut kooperativ. Wir haben eine sehr

flache Hierarchie, jeder weiß, was er zu machen hat und daß er mein Vertrauen genießt. Es ist mir ein Anliegen, meine Erfahrungen weiterzutragen und bei schwierigen Situationen meine Mitarbeiter nicht allein zu lassen, sondern sie zu unterstützen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich habe spät geheiratet, was mir erlaubt, mich mehr der Familie zu widmen, weil ich bereits das, was in der Jugend wichtig schien hinter mir habe. Ich vermeide Abendtermine und nehme lieber die Arbeit mit nach Hause, um wenigstens unter einem Dach mit der Familie zu sein. Das Wochenende gehört der Familie und bedeutet mir sehr viel. **Ihre Ziele?** Ein erfolgreiches kontrollierbares Unternehmen zu behalten und weiterhin mit meiner Familie glücklich zu sein.

✱ Humer Georg

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Uferhaus Georg Humer - Fischspezialitäten., 2304 Orth/Donau, Uferstraße 20. Geboren - Datum, Ort: 22. Februar 1954, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Lisa Linde. Kinder: Manu (1997). Eltern: Georg und Theresia. Hobbies: Reisen, Theater, Musik.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1972 verbrachte ich ein Jahr als Austauschstudent in Amerika. In dieser Zeit entdeckte ich meine Liebe fürs Reisen und die englische Sprache. Nach meiner Rückkehr nach Wien begann ich das Lehramtsstudium für Englisch und Geschichte, bzw. wechselte dann zu Englisch und Französisch. Nebenbei arbeitete ich im elterlichen Betrieb mit und spielte sehr viel Theater. 1985 kam es dann zu einem Familienrat, in dem geklärt wurde, wer das Uferhaus übernimmt. Nachdem mein älterer Bruder sich strikt weigerte, erklärte ich mich dazu bereit. Jedoch mit der klaren Einschränkung, daß ich das Fuhrhaus wohl übernehme, es jedoch nicht zu meinem Lebensinhalt mache. Es hätte mir leid getan hier nicht mehr leben zu können, und so gab ich das Studium auf. Ins Gewicht fiel auch, daß ich mit dem Studium nicht schnell voran kam, und mir außerdem bewußt war, welch gute Sache mein Vater mit dem Restaurant geschaffen hatte. Ich legte die Konzessionsprüfung ab, hatte ein Praxisjahr im Restaurantebetrieb des Hotels Hilton und stieg 1988 im väterlichen Betrieb ein. Unsere Absicht war, daß ich innerhalb von zwei Jahren in vierteljährlichen Abschnitten sämtliche Abteilungen des Hauses übernehme. Nach dem Tod meines Vaters übernahm ich dann 1989 den Betrieb.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn ich es schaffe, die Zufriedenheit, die mir den Lebensunterhalt bringt, auch selbst zu haben. Nicht nur der wirtschaftliche Aspekt ist für mich Erfolg, sondern ganz wesentlich ist für mich auch meine persönliche Zufriedenheit. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zunächst sicher, daß mir der Gastbetrieb seit meiner Kindheit vertraut war, ich praktisch damit aufwuchs und ich bei meinem Vater eine „learning by doing" - Ausbildung genoß. In den ersten fünf Jahren meiner Selbständigkeit richtete ich mich nach den Vorgaben meines Vaters. Während dieser Zeit arbeitete ich hart um den Ruf des Hauses zu erhalten, bzw. zu steigern und meinem Vater keine Schande zu machen. Dies verlangte von mir großen zeitlichen Einsatz, ich kümmerte mich praktisch um alles, vom Blumenschmuck über Küche bis zum Service. Ich lernte sehr viel, indem ich selbst Gast in den unterschiedlichsten Lokalen war und hier sowohl Positives als auch Negatives beobachten konnte, und dies dann im eigenen Betrieb umsetzte. Ich war mir aber immer bewußt, daß mir dies alles nicht genügt und ich auch Privatleben brauche. Daher setzte ich vor zweieinhalb Jahren einen Geschäftsführer ein, um mich etwas freispielen zu können. Trotzdem bin ich präsent und helfe wo immer Mangel an Kräften ist mit. Es ist wesentlich die eigenen Fähigkeiten zu kennen und deren Grenzen akzeptieren zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Hinblick auf meine Definition von Erfolg, ja. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Es freut mich wenn ich merke, daß die Gäste gern wiederkommen. Es bestätigt mich in meinem Tun und motiviert mich. Ebenso wichtig ist Kritik, damit man Fehler erkennt. **Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig?** In meiner Branche selbstverständlich. Neben der beruflichen Qualifikation ist für mich deren Freude am Beruf und persönliches Engagement wesentlich. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Für mich hat Familie und Privatleben sehr hohen Stellenwert. Ausgefülltes Privatleben ist nicht unwesentlich für Erfolg. Mir ist mit Hilfe meiner Partnerin sehr viel gelungen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich bin ein emotionaler Mensch und Niederlagen berühren mich. Ich überlege mir Lösungen, wobei ich häufig aus dem Bauch heraus agiere. 1991 hatten wir schlimmes Hochwasser. Um die folgenden Schwierigkeiten zu meistern trug meine Verbundenheit zu diesem Ort und mein Wille mich nicht unterkriegen zu lassen, bei. **Haben Sie Vorbilder?** Mein Vater, der die Firma aus dem Nichts aufbaute und seine Vision verwirklichte, war und ist für mich Vorbild.

✱ Huschka Maria

„Fröhlich nach vorn schauen, es geht immer weiter!"

● Steckbrief

Beruf: Verkäuferin und Gastwirtin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Gasthaus Steirische Bierinsel Maria Huschka KEG., 2231 Strasshof, Dr. Viktor Adler-Gasse 2. Geboren - Datum, Ort: 21. September 1950, Groß Enzersdorf. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Roman (1979) und Ursula (1990). Eltern: Anna und Josef. Hobbies: Schwimmen und Auto fahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule wurde ich in Groß Enzersdorf als Verkäuferin in der Lebensmittelbranche angelernt, und war dort bis 1968 beschäftigt. 1975 war ich Verkäuferin in einer Konditorei, 1978 begann ich in Schönau an der Donau im Gastgewerbe, als Servierein. Mein damaliger Chef ist heute mein Mann, und 1980 haben wir gemeinsam ein Gasthaus in Strasshof, in der Bahn-

straße gepachtet. Nach Ende des Pachtvertrages 1985 haben wir dieses Haus in der Dr. Viktor Adler-Gasse 2 gekauft, und in Eigenregie um- und dazugebaut. Im Juni 1987 eröffneten wir unser Lokal „Die steirische Bierinsel", ohne Eigenkapital, mit einem Bankkredit haben wir das ermöglicht. Wir sind ein richtiges Landgasthaus, mit gutbürgerlicher Küche, wofür ich verantwortlich bin. Zur Zeit beschäftige ich eine Küchenperle namens Eva, die schon neun Jahre bei mir ist und ausgezeichnet mitkocht, und eine Serviererin. Im Gastraum habe ich zirka 30 Plätze, im Speiseraum für 42 und im Extrazimmer noch einmal für 30 Leute Platz. Unser Publikum besteht hauptsächlich aus Stammgästen, viele alleinstehende Pensionisten, Arbeiter und Durchreisende. Seit 1998 haben wir auch zwölf Betten zu vermieten.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil wir in Straßhof die Nummer eins sind. Unsere Küche wird gelobt und die steirischen Biere gerne getrunken. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Ich bin zufrieden, wenn meine Gäste zufrieden sind und mein Personal gerne arbeitet. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Von Anfang an, wir mußten bereits nach drei Jahren schon dazu bauen, weil wir zu wenig Platz für unsere Gäste hatten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Kochkunst. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Ersatzmutter. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das eigene Gasthaus ohne Eigenkapital zu bauen war eine gute Entscheidung. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ja, wegen Personalmangel, hier ist es wirklich schwierig mit gutem Personal. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen gepflegt, nett, freundlich sein und besonders gut auf unsere Stammgäste schauen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Geschäft soll noch fünf Jahre, bis zur Pension so weiter laufen. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Fröhlich immer nach vorn schauen, es geht immer weiter. Ideenreich, mit immer neuen Angeboten die Gäste verwöhnen.

✱ Huszár László Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Diplomingenieur für Chemie. Funktion: Büroleiter. Tätig bei: Buckman Laboratories GesmbH, Büro Wien., 1200 Wien, Wehlistraße 29. Geboren - Datum, Ort: 23. Dezember 1952, Budapest. Familienstand: Verheiratet mit Milena. Kinder: Andrea (1978). Eltern: László und Aranka. Hobbies: Sport, Musik, Lesen, Familie.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Schon als Kind interessierte ich mich für Chemie und nach dem Abschluß des Gymnasiums in Budapest ging ich nach Tschechien, um dort Chemie zu studieren. Als ich mit dem Studium fertig war, kehrte ich nach Ungarn zurück und arbeitete zehn Jahre in meinem Beruf, wobei ich mit Textilien, Leder und diversen anderen Materialien zu tun hatte. 1989 bekam ich ein Angebot des amerikanischen Unternehmens Buckman Laboratories, beim Aufbau einer Niederlassung in Wien als technischer Berater einzusteigen. Die Gründe für dieses Angebot aus meiner Sicht, waren meine Erfahrung in diversen Facetten des Berufes und meine Sprachkenntnisse - ich spreche außer Muttersprache ungarisch auch noch englisch, tschechisch und polnisch und bin, wenn es notwendig ist, bereit sofort eine neue Sprache zu lernen. Meine Tätigkeit als technischer Berater dauerte neun Jahre, danach avancierte ich zum Geschäftsführer für das Wiener Büro mit der Verantwortung als Verkaufsleiter, 1999 übernahm ich die Verantwortung für Österreich und ganz Osteuropa.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Dieser Begriff ist ein vielschichtiger. Beruflich bedeutet es, für das Unternehmen Gewinne zu erzielen und den Eigentümern keine Probleme zu bereiten. Privat heißt es, eine Harmonie in der Familie und generell ist es wichtig, den kleinsten gemeinsamen Nenner für diverse Lebensbereiche zu finden sowie das innere Gleichgewicht zu genießen. Ich empfinde es als Erfolg, daß ich meine Arbeit als Hobby betrachten kann und jeden Tag gerne ins Büro gehe. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Eine fundierte Ausbildung, die Möglichkeit, die praktische Arbeit von der Pike auf zu lernen, Kommunikationsfähigkeiten, Sprachkenntnisse, die Gabe, Menschen zu führen. Mein Erfolg ist ein Team-Erfolg und mein Motto lautet: Ich werde ausschließlich an der Leistung meines Teams und nicht an meiner persönlichen gemessen. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Er ist nicht autoritär. Mit der Demokratie gehe ich sehr vorsichtig um, weil oft Gefahr besteht, Demokratie mit Anarchie zu vermischen. Ich bin für die Meinung meiner Mitarbeiter immer offen, finde Kritik auch sehr wichtig, bin mir aber meiner Verantwortung voll bewußt. Ich halte von der Spezialisierung der Mitarbeiter viel und delegiere gerne Aufgaben. Kontraproduktiv ist, zu glauben, daß man als Chef der „Obergescheite" ist und alles können muß. Die Stärke eines Unternehmens liegt unter anderem in der Kompetenz jedes einzelnen Mitarbeiters. **Welche Rolle spielt die Familie für Sie?** Sie ist für mich ein Rückhalt, eine Oase der Ruhe. Man braucht die Unterstützung der Familie, um im Beruf erfolgreich sein zu können. Die spärliche Freizeit, die mir bleibt, versuche ich intensiv mit meiner Familie zu verbringen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Naturell. **Was sind Ihre Ziele?** Bis zur Pension aktiv arbeiten zu können und die Lust am Leben nicht zu verlieren.

✱ Hyka Renate

„Erfolg? Zu wissen, sich etwas mehr leisten zu können!"

● Steckbrief

Beruf: Fußpflegerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Fußpflege Renate., 2130 Mistelbach, Bahnstraße 24a. Geboren - Datum, Ort: 4. Dezember 1972, Wien. Eltern: Herta und Hans. Mitgliedschaften: Reitclub Weikendorf. Hobbies: Hund, Pferd, Radfahren, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach zweijähriger Lehre zur Fußpflegerin, in einem Fußpflege- und Massagesalon in Wien, blieb ich noch zwei Jahre im Betrieb. Obwohl ich dort als etabliert galt, und meinen eigenen Kundenstock betreute, war ich trotzdem neugierig auf einen anderen Betrieb. So war ich für kurze Zeit in einem anderen Wiener Salon, bevor ich bald darauf ein weit besseres Angebot von meiner Lehrchefin, allerdings in Mistelbach, bekam. Hier in diesem eingeführten Fußpflegesalon

in der Bahnstraße, vertrat ich ab Oktober 1992 vorübergehend die erkrankte Inhaberin. Im April 1993 übernahm ich den Salon mit einem Jungunternehmerkredit, gänzlich ohne Eigenkapital. Im Juni 1993 absolvierte ich die Befähigungsprüfung. Erst 1999, als ich wieder schuldenfrei war, investierte ich neu. Mit meinem Lebensgefährten habe ich an den Wochenenden das Geschäftslokal selbst völlig neu renoviert. Ich arbeite allein, mein Kundenstamm besteht nur aus Stammkunden, die größtenteils jeden Monat ihren gewohnten Termin wahrnehmen. Es ist mir zeitmäßig nicht möglich neue Kunden anzunehmen.

● Zum Erfolg

Welche Entscheidung war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Die Entscheidung, das Geschäft zu nehmen. So ein Angebot konnte ich mir nicht entgehen lassen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ärzte sollten mehr mit Fußpflegern zusammenarbeiten. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Nur zu Beginn, die Anfangsschwierigkeiten mit den Behörden, und auch den Kundenstock wieder ganz neu aufbauen zu müssen, nachdem die Vorgängerin schon länger krank war, gaben mir schwer zu lösende Aufgaben auf. **Haben Sie einen Ratschlag für die nächste Generation?** Nicht nur aufs Geld, sondern auf die Qualität seiner Arbeit achten. Ich kann den Weg der kleinen Schritte empfehlen, anfangs nicht zu viel investieren, nicht unnötig Schulden machen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich ausgebucht bin und laufend positive Rückmeldungen erhalte. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Lehrchefin, das begann schon mit meiner exzellenten Ausbildung und sie hat es darüberhinaus verstanden, aus mir herauszuholen, was möglich war. Sie hat mich weit über die Lehrzeit hinaus gefördert. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon von Anfang an, aber nach der ersten Bilanz hatte ich es schwarz auf weiß. **Was bedeutet Erfolg für Sie?** Zu wissen, sich etwas mehr leisten zu können. **Hatten Sie Vorbilder?** Meine Lehrchefin, Angelika Rauch, weil sie immer hervorragende Arbeit leistet, und mir zeigte, wie man sich mit Können und Fleiß in diesem Beruf behaupten kann. **Ihr Ziel?** Ich habe in meinem Leben alles viel zu früh erreicht. Ich bin mit 18 Jahren aus einem guten Elternhaus ausgezogen, und habe mit 20 mein eigenes Geschäft gehabt. Da ich es heute genauso wieder machen würde, bin ich zufrieden.

✱ Iglauer Franz

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Tiba Produktions & Vertriebs GmbH., 1220 Wien, Anton Sattler-Gasse 103. Geboren - Datum, Ort: 1. Jänner 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Evelyn. Hobbies: Motorsport und Fußball.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura und der Ableistung meines Präsenzdienstes, ging ich in den Staatsdienst, und habe dadurch das System der Zentralbeschaffung kennengelernt. Da ich immer ein erfolgsorientierter Mensch war, und ich daher hochgesteckte Ziele hatte, dachte ich natürlich über meine Tätigkeit nach. Ich erkannte, daß wenn ich die Produkte einkaufen konnte, es natürlich auch eine Möglichkeit geben mußte, um diese Produkte verkaufen zu können. Daher setzte ich im Jahr 1977 den Schritt, mich mit einem gleichberechtigten Partner selbständig zu machen. Wir begannen im Telekommunikationsbereich des Festnetzes in der Linien und der Netztechnik. Wir verkauften Spleissysteme für Kabelenden an die verschiedensten Telekombetreiber. Um mit dem Unternehmen expandieren zu können, sah ich mich nach anderen Geschäftsfeldern um. Als zweites Standbein entstand der Bereich des Uniformzubehörs, also der textiltechnischen Sonderanfertigungen. Wir übernehmen nur Aufträge der öffentlichen Hand. Ich bin jetzt seit 24 Jahren selbständig und das Hauptgabegebiet meines Unternehmens ist die innovative Entwicklungsarbeit im Bereich des Telekom - und des Uniformbereiches.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Der Wille und das Ziel überhaupt Erfolg zu haben ist einer der wichtigen Punkte um Erfolg erlangen zu können. Sehr wichtig ist auch, die Produkte zu haben, welche der Kunde benötigt. Produkte zu verkaufen, die nicht benötigt werden, ist zwar möglich, aber äußerst schwierig. **Was glauben Sie, war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sehr viel Glück, 30 Prozent ist Glück, 30 Prozent ist die richtige Auswahl der Produktpalette, und der Rest ist die Überzeugungsarbeit und das dadurch erreichte Vertrauen. Um erfolgreich zu bleiben benötigt man hochqualitative Produkte, ein firmeninternes Controlling und höchste Flexibilität welches nötig ist, um bei Problemen kurzfristig vor Ort Lösungen anbieten zu können. Wir expandierten nicht, und heute 15 Jahre später, konnten wir uns von der Richtigkeit unserer Entscheidung überzeugen. **Wie erkennen Sie Chancen und wie nützen Sie diese?** Wir berechnen Situationen, schätzen Sie ein, besprechen es und entscheiden. **Glauben Sie, ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu werden?** Früher gelangte man über perfekte Imitationen zum Erfolg. Jetzt zählt es Originalität zu verkörpern. Imitation ist eine Art der Schaustellerei, und diese Art der Daseinsform ist für meine Mentalität nicht tragbar. Ich bin wie ich bin und diese Art zu Leben ist ehrlich und erfolgversprechend. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir sind ein beinahe familiäres Unternehmen und meine Mitarbeiter sind seit über zehn Jahren bei mir beschäftigt. Wir bilden Lehrlinge aus und unsere Firmenphilosophie, ist die der erledigten Arbeiten. Ich kontrolliere nicht ständig meine Mitarbeiter und wenn ein Mitarbeiter an seinem Schreibtisch eine Tasse Kaffee stehen hat und eine Zeitung liest, weiß ich, daß die Arbeit erledigt wurde. Dies bedingt Wertschätzung und Vertrauen auf gegenseitiger Basis. Ich habe sehr gute Mitarbeiter, welche auch bemüht sind fehlerlos zu arbeiten und deshalb genießen meine Angestellten großzügige Rahmenbedingungen. **Spielten Niederlagen in Ihrem Leben, eine wesentliche Rolle?** Ja, aber nur bis zu meinem 30. - 35. Lebensjahr. Ich lernte aus den Erfahrungen, daß in der Regel auf jede Niederlage ein Erfolgserlebnis folgt. Damals grübelte ich darüber nach, ohne den Erfolg der Zukunft anzuvisieren. Heute beherrsche ich diese Technik, da ich weiß daß es immer wieder aufwärts geht. Selbstverständlich ist höchster Einsatz notwendig um Niederlagen immer wieder in Erfolg verwandeln zu können. **Welche Empfehlung für Erfolg können Sie weitergeben?** Wenn man eine gute Idee hat, muß man an diese glauben und sich ein Zeitlimit setzen (zirka fünf bis sieben Jahre), um es zu realisieren. Bei mir selbst haben sich nach zirka zweieinhalb Jahren die ersten Erfolge eingestellt und ich konnte mit dem Vertrauen meiner Bank meine Ziele erreichen. Erfolg ist erst dann ein wirklicher Erfolg, wenn man kontinuierlich Erfolg hat. Je weniger Druck bei der Tätigkeit, desto leichter erfolgt der Erfolg und die Gier ist das Ende des Erfolges.

✱ Ilicali Renate

● Steckbrief

Beruf: Werbekauffrau. Funktion: Präsident. Geboren - Datum, Ort: 11. Februar 1959, Ybbs/Donau. Familienstand: Verheiratet mit Erdal. Kinder: Sabiye (1982), Sibel (1984) und Yasmin (1986). Eltern: Heinz und Maria. Hobbies: Lesen, Reisen, Backgammon, Karten spielen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da meine Eltern durch den Krieg alles verloren hatten, war meine Kindheit nicht mit materiellen Gütern gesegnet. Es war mir aber nicht so wichtig, weil ich in einem liebevollen Ambiente aufwuchs. Meine Mutter brachte mir bei, daß eine gute Ausbildung im Leben sehr wichtig ist. Ich lernte früh Verantwortung zu übernehmen, und habe oft auf Bitte unseres Englischlehrers, der gleichzeitig Schuldirektor war und viele administrative Aufgaben hatte, in seiner Anwesenheit, ihn sozusagen zu vertreten. So übernahm ich eine Aufgabe, die meinem Alter nicht entsprach, mir war es aber wichtig, sie zu erfüllen, was auch geschah. Da ich auch eine sehr gute Schülerin war, und alles relativ leicht lernte, verstand ich, daß man mit der Nachhilfe Geld verdienen kann, was mir erlaubte, mir Sachen leisten zu können, die ich mir mit meinem spärlichen Taschengeld nicht leisten konnte. Durch Zufall kam ich zu einer neuen Tätigkeit - Betreuung von Gästen als Reiseleiterin. Der Besitzer eines Hotels in unserem Ort, der mich bei einer Führung beobachtete und von meinen Qualitäten überzeugt war, bot mir an, das regelmäßig für seine Kunden zu machen. Es machte mir einen großen Spaß, ich lernte holländisch, flämisch und bekam eine große Chance, in einem kleinen Ort mit der sozusagen großen Welt konfrontiert zu werden. Durch den früheren Tod meines Vaters bin ich mit meinen 16 Jahren sehr schnell reifer geworden. Ich wollte meiner Mutter nicht zur Last fallen, mir wurde meine Verantwortung noch bewußter. Ich maturierte mit Vorzug, und übersiedelte nach Wien, um Handelswissenschaften zu studieren. Um mein Studium und mein Leben in Wien zu finanzieren, fing ich an, als Reiseleiterin beim Österreichischen Verkehrsbüro zu arbeiten. Zu meinen Aufgaben gehörte, Österreichische Gruppen im Ausland zu betreuen. Durch diese Tätigkeit, die mich nach wie vor fasziniert, verdiente ich relativ viel Geld und erweiterte meinen Horizont. Obwohl ich einige Diplomführungen in den Fächern, die mich interessierten, ablegte, litt grundsätzlich mein Studium durch meinen intensiven beruflichen Einsatz und Zeitaufwand. Im Rahmen meiner Arbeit lernte ich meinen Mann kennen, der bei einem Reiseveranstalter arbeitete, und mich abgeworben hat. 1980 gründete er „Pegasus-Reisen" und beschäftigte mich in seinem Büro. Das war für mich eine neue Erfahrung, weil ich nie mit einer Bürotätigkeit konfrontiert war lernte ich viel in der Praxis. Wir heirateten, 1982 kam unser erstes Kind auf die Welt und ich gab mein Studium auf, um mich noch mehr auf die Arbeit zu konzentrieren. Ich baute eine Incoming-Abteilung auf, legte die Konzessionsprüfung für das Reisebürogewerbe ab, eignete mir endliche theoretische Grundlagen an. Die Tätigkeit wurde immer umfangreicher, was dazu führte, daß ich eine eigene Firma gründete, die im ersten Jahre 25 Prozent Gewinn schrieb. Wir zählten ein paar Mal zu den Top-Jungunternehmen. 1990 gründeten wir ein Büro in Budapest, 1993 in Prag, was unsere Partner sehr begrüßten. Der neue Schwerpunkt, sind Intenciv-Reisen, wo wir uns auch erfolgreich entwickeln.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Beruflich fühle ich mich dann erfolgreich, wenn die Zahlen stimmen, wenn die Mitarbeiter glücklich sind, privat bedeutet es Harmonie in der Familie. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Wißbegierde, ich nahm jede Gelegenheit wahr, um zu lernen, eine positive Lebenseinstellung, die mir hilft, Mißerfolge schnell zu verkraften, Begeisterungsfähigkeit. **Wie führen Sie Ihre Mitarbeiter?** Mir ist es wichtig, den Mitarbeitern zuzuhören, ihre Neigungen zu berücksichtigen, um eine optimale Leistung von ihnen erwarten zu können. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich lege einen großen Wert auf eine aktive Einstellung zur Arbeit. Das heißt, bei mir zählt die Bereitschaft mehr zu tun, als gefordert ist. Von Bedeutung sind Ehrlichkeit, Freundlichkeit, Belastbarkeit, allgemeine Intelligenz. Fachwissen kann man sich aneignen, allgemeine Intelligenz muß man mitbringen. **Welche Rolle spielt die Familie für Sie?** Mit zunehmendem Alter eine immer größere. Ich bin meiner Mutter dankbar, die mich mit den Kindern unterstützt hat, weil ich durch meine Arbeit oft viel Zeit außer Haus verbringen mußte. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Ein guter Ruf in der Branche. Wenn die Konkurrenz über uns schlecht spricht, denke ich an das Sprichwort - Lob kann man sich kaufen, Neid muß man sich verdienen. **Ihr Leitsatz?** Think positive.

✱ Ingrisch Lotte

● Steckbrief

Beruf: Schriftstellerin. Geboren - Datum, Ort: 20. Juli 1930, Wien. Kinder: Minister Dr. Caspar Einem (Stiefsohn). Eltern: Karl und Emma. Mitgliedschaften: Pen-Vorstandsmitglied. Hobbies: Quantenphysik, Bewußtseinsforschung, Mythologie und Märchenforschung.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihres Werdeganges? Als Charlotte Gruber, Tochter eines Erfinders, wurde ich 1930 in Wien geboren. Nach Ausübung eines reinen „Brotberufes" begann ich mit 25 Jahren zu schreiben - vorerst drei Romane unter einem Pseudonym. Anfänglich war ich ganztags tätig, später halbtags und zog mich aus dem Geschäftsleben zurück, als ich vom Schreiben leben konnte. Ich begann für Radio- und Fernsehanstalten und für das Theater zu schreiben. Stücke, die vielfach gespielt wurden. In einer Fernsehsendung bekannte ich mich öffentlich zu anderen Wirklichkeiten und habe über paranormale Erfahrungen berichtet. Daraufhin hielten mich viele Menschen und vor allem Soziologen, die damals die Dramaturgenstellen fast aller Theater inne hatten, für verrückt und haben mich beiseite geschoben. Zwischenzeitlich hat sich die Welt und Ihr Gedankengut geändert. Ich kehrte also zur Prosa zurück und schrieb eine Reihe von Büchern. 1993 gründete ich die Schule der Unsterblichkeit, wo ich Seminare abhalte und versuche, den Menschen die Angst vor dem Sterben zu nehmen. In erster Ehe war ich 16 Jahre mit dem Philosophen Hugo Ingrisch und in zweiter Ehe 30 Jahre mit Gottfried von Einem (bis zu seinem Tod 1996) verheiratet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich fühle mich selbst nicht besonders erfolgreich, da ich glaube, Erfolg hat auch mit Ausstrahlung zu tun, die bei anderen Menschen gleiche Empfindungen weckt. Ich strahle sicherlich nicht das sogenannte „Hoppla, jetzt komme ich" aus. Erfolg bedeutet, mit dem Zeitgeist

deckungsgleich bzw. ihm fünf Sekunden voraus zu sein, sowie eine Mischung aus Information und Redundanz. Arnold Kaiserling sagte vor einigen Jahren, daß uns nur das Scheitern weiterbringt. Dieses Gefühl habe auch ich. Ist man erfolgreich, dann läuft man Gefahr, seine Arbeit zu wiederholen. Bei Mißerfolgen muß man sich neuen Dingen, Themen, etc. widmen. Mißerfolg ist also kein Übel. Man benötigt auch Intuition, um zu wissen, was man machen soll und was nicht. Man sollte von Dingen und Überzeugungen lassen können. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Man sollte versuchen, zu wachsen, sich nicht allzu sehr mit Erfolg zu identifizieren und erfolgreich werden zu wollen. Man sollte neugierig bleiben und den Radius des Bewußtseins immer vergrößern. **Haben Sie Vorbilder?** Meine Vorbilder sind große Geister. Ich versuche, in ihren Spuren zu denken. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** Verlasse die Welt immer ein wenig schöner, als du sie angetroffen hast.

✶ Ipp Alexander Bernhard Albert

● Steckbrief

Beruf: Hotelier. Funktion: Direktor. Tätig bei: Hotel Althof Retz., 2070 Retz, Althofgasse 14. Geboren - Datum, Ort: 31. Mai 1967. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Elisabeth. Mitgliedschaften: Österreichische Hoteliersvereinigung, Rotary Club. Hobbies: Sport, Theater.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule und dem Besuch der Unterstufe des Realgymnasiums absolvierte ich die Hotelfachschule in Wien. 1985 beendete ich diese Ausbildung mit sehr gutem Erfolg und besuchte danach noch für drei Jahre die Handelsakademie, 1988 legte ich die Matura ab. 1989 diente ich beim österreichischen Bundesheer. Anschließend jobbte ich bei verschiedenen großen Traditionshotels in Wien und war dort meistens im Bereich der Banketts tätig. Schon damals formulierte ich mein Ziel, Hoteldirektor zu werden. Fast ein Jahr arbeitete ich bei Novotel-Austria am Flughafen Wien und es wurden mir dort dann die Aufgaben des Sales- und Marketingmanagers übertragen. Dann wurde ich vom Nachbarunternehmen, dem World-Trade-Center Vienna abgeworben. Dort nahm ich die Position des Resident-Managers ein. Durch Kontakte in diesem Haus befaßte ich mich zunehmends mit dem Projektbereich. Schon nach kurzer Zeit wurde mir die Verantwortung für ein Hotelprojekt in Eillat übertragen. Dieser Schritt (1993) ins Ausland war eine signifikante Wende in meiner beruflichen Entwicklung. Für die Hotelgruppe Astron betreute ich dann ein neues Hotel in Kitzbühel und anschließend ein Hotel in Nürnberg-Fürth. Zu dieser Zeit begann ich mich immer mehr für das Hotelmarketing zu interessieren. 1996 wurde ich wieder in Kitzbühel gebraucht, machte mich aber dann im Herbst 1997 in Retz mit dem Hotel Althof selbständig.

„...das Haus des Erfolges mit jenen Brettern bauen, die andere vor dem Kopf haben!"

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Der Erfolg besteht für mich aus drei Komponenten: die Erfüllung eines persönlichen Traums und die damit verbundene positive wirtschaftliche Entwicklung; die karge Freizeit bewußt und mit der Familie zu leben; sich dessen bewußt zu sein, daß nicht alle Menschen auf die Schokoladenseite fallen. Man hat als „Erfolgreicher" die Verpflichtung, dem Rechnung zu tragen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Es ist für mich der gelebte Versuch, Mensch zu bleiben. Besonders im Umgang mit den Mitarbeitern und den Gästen. Wir arbeiten in sehr flachen Hierarchien jedoch mit einem roten Faden und mit soviel Individualität wie möglich und soviel Konformität wie nötig. Für uns ist Weiterbildung ein großes Thema, wir entwickeln unsere Mitarbeiter weiter und planen deren Karriere. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Während meiner schulischen Ausbildung bemerkte ich mein besonderes Talent im Umgang mit Menschen. Schon damals entwickelte sich meine soziale Ader. Ursprünglich hatte ich journalistische Ambitionen, entschied mich aber dann doch für die Hotelfachschule. Meine Eltern ließen mir bei der Berufswahl völlige Freiheit, es war ihnen aber doch daran gelegen, daß die berufliche Entwicklung nicht mit der Brotlosigkeit einhergeht. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Der Mitarbeiter spielt deshalb eine zentrale Rolle, weil er „Mit- Gastgeber" ist. Jeder, wirklich jeder Mitarbeiter in unserem Haus fühlt sich als Mitunternehmer. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich selbst bin ein glückliches Kind aus einem intakten sozialen Umfeld. Diese familiäre Harmonie lasse ich auch meiner persönlichen Familie angedeihen. Ich fühle mich in meiner Familie besonders geborgen und sehe es für mich als mein Refugium der Ruhe und der Erbauung. Nachdem meine Frau selbst aus der Branche stammt und die Usancen kennt, hat sie volles Verständnis für unser hohes persönliches Engagement. **Welche Rolle spielt die Fortbildung in Ihrer unternehmerischen Entwicklung?** Weiterbildung ist ein wesentlicher Teil meines Unternehmenskonzepts. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Eine der wichtigsten Komponenten ist Offenheit für alles Neue. Ich erwarte von meinen Mitarbeitern unternehmerisches Denken und aktive Mitarbeit, soweit, daß ich selbst gefordert werde. Selbstverständlich ist es, daß unsere Mitarbeiter zeitlich sehr flexibel sein müssen. Für diese Art von Mitarbeitern steht in unserem Haus jede Position offen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern, weil sie mir essenzielle Dinge für das Leben beibrachten. Ein ehemaliger Vorgesetzter lehrte mich die Selbstdisziplin und ein weiterer Vorgesetzter, der mir den Weg zwischen dem harten Unternehmertum und der menschlichen Unternehmensführung lehrte. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich empfinde die Anerkennung als angenehm und sehe sie als Feedback zu meiner geleisteten Arbeit. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich nehme sie hin und lerne daraus. Ich weiß, daß man aus Rückschlägen manchmal mehr lernt als aus Erfolgen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Für mich ist die körperliche Fitneß unabdingbar. Dreimal pro Woche laufe ich. Ich versuche auch meine Erfolge zu genießen und daraus neuerliche Kraft zu schöpfen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein großes Lebensziel ist ein solides Familienleben mit meiner Ehepartnerin und mit Kindern, die den richtigen Weg beschreiten. Mein berufliches Ziel ist die wirtschaftliche Absicherung des bis jetzt Erreichten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es sind dies die Mitarbeiter. Es gibt immer weniger Menschen die im Tourismus arbeiten wollen. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen für diese Berufsgruppe sollten neu überdacht werden. Die Akzeptanz der ausländischen Arbeitnehmer fehlt noch. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man darf sein Ziel nie aus den Augen verlieren. Man soll versuchen, das Haus des Erfolges mit jenen Brettern zu bauen, die andere vor dem Kopf haben. Je weiter man sich selbst entwickelt, desto mehr soll man auf andere achten, die den Erfolg mittragen.

✱ Ivo Herbert

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: IP Software Systems GmbH., 1120 Wien, Darnautg. 13. Geboren - Datum, Ort: 1. Jänner 1968, Friesach. Hobbies: Kultur, Musik und Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Matura 1986 in Wien begann ich verschiedenste Studien von Architektur über Philosophie bis Mathematik. Dann besuchte ich ein Kolleg für EDV, begann aber während dieser Ausbildung eine Ferialpraxis in einem Wiener Softwarehaus und blieb dort auch einige Jahre als Programmierer. Während meiner Jugendzeit habe ich viel mit Musik gearbeitet, habe an einem Musical mitgewirkt und eine Zeit lang in einer Band gespielt. Durch meine interessante Arbeit in der EDV-Firma gab ich dann auch dieses Studium auf. Ich wechselte zu einer kleineren EDV-Firma, blieb dort drei Jahre. In dieser Firma habe ich von Administration bis hin zum Programmieren alles gemacht. Anschließend ging ich in die IT-Branche und habe mich 1995 mit einem Partner selbständig gemacht. Heute führen wir das Unternehmen gemeinsam. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir entwickeln Software für die innerbetriebliche Kommunikationsunterstützung. Zu unseren Kundenkreis gehört IT, Telekom und Hightechindustrie. Wir decken zur Zeit den österreichischen Markt ab, unsere Expansion Richtung Deutschland soll jedoch bis Mitte des nächsten Jahres abgeschlossen sein. Zur Zeit umfaßt das Unternehmen 30 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Wir nehmen Menschen in all ihren Bereichen ernst und versuchen ihren Bedürfnissen voll und ganz zu entsprechen, das beinhaltet sowohl die Mitarbeiter als auch die Kunden selbst. Wir schwatzen unseren Kunden nicht die Konzepte auf, die wir wollen, sondern versuchen zu eruieren, was will der Kunde. Dann versuchen wir, genau diese, seine Ideen zu 100 % umzusetzen. Ich persönlich bin mit meinem Unternehmen erfolgreich, weil ich die richtigen Leute an die richtige Position bringe, also eine gute Menschenkenntnis besitze, ehrgeizig und zielstrebig bin. Weiters kann ich meine Visionen gut auf andere übertragen und sie durch Motivation für meine Ideen begeistern. So bringe ich sie auch dazu, ihr Bestes für sich und für das Unternehmen zu leisten. Unsere Mitarbeiter sollen sich ins Unternehmen miteinbringen und gemeinsam im Team zu arbeiten ist uns sehr wichtig. **Wie definieren Sie Erfolg?** Ich muß Spaß am Leben und am Beruf haben, denn es gibt nur ein Leben und das muß ich voll auskosten. Also muß ich das Beste daraus machen. Wenn ich das behaupten kann, bin ich erfolgreich. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Beruflich wollen wir in unserem Bereich in einigen Jahren Marktführer werden und auch an die Börse gehen. Mein persönliches Ziel liegt darin, viel Spaß in der Umsetzung meiner beruflichen Ziele zu haben und das Leben an sich voll auszukosten. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Bei Niederlagen gibt es einen einzigen Schuldigen und das bin ich selbst. Wenn ich das erkenne, habe ich schon viel gewonnen. Dann muß ich herausfinden, was ich falsch gemacht habe, damit ich denselben Fehler nicht noch einmal mache. Also eine gesunde Selbstkritik ist dafür notwendig, nur ich kann die Situation ändern und die Niederlage als Lernprozeß sehen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schöpfe Kraft aus meiner Tätigkeit, die ich gerne ausübe und aus den Menschen meiner Umgebung, also meiner Familie, Freunden und Mitarbeitern. Was mir noch sehr wichtig ist, ist die Musik. In jungen Jahren habe ich sogar einige Zeit davon gelebt. Auch das war eine interessante Erfahrung. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Wenn ich weiß, was ich will und worin ich gut bin, habe ich schon den halben Weg zum Erfolg beschritten. Dann muß ich versuchen den Willen als Ziel zu definieren, muß an mir und meiner Zielsetzung hart arbeiten und diese konsequent verfolgen. Dabei kann eine gute Ausbildung wichtig sein, ist aber nicht Voraussetzung, um meines Erachtens erfolgreich zu werden. Wichtig ist, daß ich bereit bin, mich als Mensch weiterzubilden, aus meinen Fehlern zu lernen und dabei den Dingen immer kritisch gegenüber stehe. Es ist wichtig, viel gesehen zu haben, viel ausprobiert zu haben und Erfahrungen gesammelt zu haben. Außerdem muß ich im Heute und Jetzt leben und die Zukunft vor mir sehen, denn wenn ich in der Vergangenheit schwelge, bleibe ich stehen und auch meine Persönlichkeit stagniert. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich möchte mich ständig weiterentwickeln. Dadurch bin ich immer an neuen Dingen interessiert. Daher hat sich bis heute noch kein Motto bei mir lange gehalten, weil mein Leben eine ständige Veränderung ist. Vorbilder hatte ich nicht, denn ich möchte nicht so sein, wie jemand anderer. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Bis heute habe ich viel erreicht, habe aber noch einiges vor und werde auch von Familie und Freunden als erfolgreich gesehen.

„Wenn ich weiß was ich will und worin ich gut bin, habe ich schon den halben Weg zum Erfolg beschritten.“

✱ Jagschitz Siegfried

● Steckbrief

Beruf: Hotelkaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Suzuki Wien-Süd Kraftfahrzeughandels- und Reparatur GmbH & Co KG., 1100 Wien, Murbangasse 3. Geboren - Datum, Ort: 6. April 1966, Salzburg. Eltern: Hans und Anita. Ehrungen: 8-facher Staatsmeister in Leichtathletik, Österreichischer Jugendrekord. Hobbies: Sport und Autos.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach fünf Jahren Gymnasium in Wiener Neustadt absolvierte ich die dreijährige Hotelfachschule Modul in Wien. Anschließend wollte ich eigentlich nach Australien gehen, um dort einige Zeit zu arbeiten, lernte jedoch meine heutige Frau kennen und blieb hier. Durch Zufall kam ich in die Autobranche: Als ich in der Zeitung ein Inserat entdeckte, in dem ein Autoverkäufer gesucht wurde, meldete ich mich kurzerhand und bekam die Stelle bei Ford Zezelitz in Wiener Neustadt. Ich merkte sofort, daß mir diese Tätigkeit sehr viel Spaß macht und wechselte nach sechs Jahren als Verkaufsleiter zur Firma Girtler. Nach zwei Jahren wurde ich dort Geschäftsführer. 1999 kam ich als Geschäftsführer in dieses Unternehmen, das ich seitdem führe. Ich bin für 32 Mitarbeiter verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das jeweils nächste Ziel zu erreichen, das ich mir gesteckt habe, um mir sofort wieder ein höheres zu suchen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist ganz sicher mein Fleiß: ich

habe mir alles hart erarbeitet und viel Engagement in meine Tätigkeit investiert. Heute bedauere ich, daß ich keine Werkstättenausbildung habe; meine Stärke liegt aber im kaufmännischen Bereich. Wesentlich ist meine unbedingte Ehrlichkeit und Loyalität gegenüber der Firma. Es ist mir egal, ob ich 70 Stunden oder mehr im Unternehmen bin, weil ich mich voll damit identifiziere und mein Beruf für mich das Wichtigste im Leben ist und weil ich meine Arbeit liebe. Ich brauche immer neue Herausforderungen; wenn ich etwas erreicht habe, wird es uninteressant und ich muß mir ein neues Ziel suchen; diese Einstellung kommt wahrscheinlich von meiner sportlichen Tätigkeit. Wenn ich etwas wirklich will, kann ich es auch erreichen, darin bin ich unglaublich hartnäckig. Ich fühle mich als Geschäftsführer für alles verantwortlich, kein Problem ist mir zu groß oder zu klein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin zufrieden mit dem Erreichten und habe noch viele Ziele vor mir. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine bisher beste Entscheidung war es, hierher zu kommen, obwohl ich in der letzten Firma ein absolut ruhiges, risikoloses Leben führen konnte. Ich entschied mich jedoch, den Schritt vorwärts und somit auch ins Risiko zu machen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein derzeitiger Chef ist für mich extrem wichtig, da ich sehr großen Respekt vor ihm habe. Er ist mir insofern Vorbild, als ich in eine Position möchte, wie er sie heute inne hat. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Anerkennung, die ich erhalte besteht in quantifizierbaren Erfolgen.

Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die größte Schwierigkeit innerhalb unserer Branche ist, abgesehen von den hohen steuerlichen Belastungen, der Mangel an Mitarbeitern. Ich denke, dies ist ein gesellschaftliches Problem, welche Mutter möchte hier in der Stadt schon, daß ihr Sohn Lehrling in einer Autowerkstätte wird. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern vor allem Loyalität zum und Identifikation mit dem Unternehmen, daneben zählen für mich fachliche Kompetenz, Leistungsbereitschaft und vor allem Pünktlichkeit. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich als Geschäftsführer bin unter der Ebene des Besitzers; darunter kommen die verschiedenen Abteilungsleiter, mit denen ich etwa einmal pro Woche kommuniziere.

Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich trenne ganz strikt meinen Beruf vom Privatleben, weil ich meine Arbeit unbedingt abgrenzen möchte. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich laufend weiter, habe jedoch leider nicht genug Zeit um mehr als tageweise Seminare und Schulungen zu besuchen. Ich bilde mich jedoch durch die Lektüre von Fachzeitschriften, Tagespresse und im Internet ständig fort, um immer up to date zu bleiben.

Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich kann jedem nur zu einer grundsoliden, guten Schulbildung raten: was man in der Schule nicht lernt, muß man sich später unter enormem Aufwand von Zeit und Geld aneignen. Wichtig ist es, seine Interessen zu definieren und möglichst früh Ziele zu haben.

✱ Jahn Manfred Ing.

● Steckbrief

Funktion: CEO. Tätig bei: Tel.me Telecom & Medien Products GmbH., 1010 Wien, Renngasse 4/Palais Schönborn. Geboren - Datum, Ort: 6. März 1967, Hollabrunn. Familienstand: Verheiratet mit Irmgard. Kinder: Patrik (1999). Ehrungen: Effie-Awards in Gold und Bronze für Handy-Werbung bei Ericsson. Hobbies: Tauchen, Tennis, Inline-Skaten Kino, Theater, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bis 1986 besuchte ich die HTL für Betriebstechnik, trat 1988 als Leiter für Controlling, Personal und Einkauf bei Fischer Tennis ein und absolvierte neben der Arbeit das zweijährige Marketing- College am WIFI. 1991 wechselte ich als Leiter für Dienstleistungsmarketing zu Aral, im Jahr darauf zu Ericsson Austria, wo ich für die Leitung der Bereiche Mobile Phones und Terminals zuständig war. Von 1999 bis August 2000 war ich Director für Consumer & SoHo Products der Schrack Business Com AG und Geschäftsführer der TeleScout Schrack GmbH, ehe ich Tel.Me gründete. Seither trage ich als Mehrheitseigentümer (64 Prozent), als CEO und Unternehmenssprecher die Gesamtverantwortung für das Unternehmen. Als Elektronikhersteller entwickeln wir Mobiltelefone, MP3 Player und Internet-Hardware in Österreich, die wir in Asien lohnfertigen lassen und international vertreiben. Das Ziel ist, 85 Prozent der Produkte am internationalen Markt zu verkaufen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Sich berufliche oder private Ziele zu setzen und diese zu erreichen. Ziele können qualitativer oder quantitativer Natur sein und von Anerkennung über Sozialkontakte bis zur Umsatzsteigerung reichen. Ich wollte bis 30 in eine übergeordnete Führungsposition aufsteigen, Mitarbeiter führen und in allen Bereichen eines Unternehmens tätig gewesen sein. Mit 30 Jahren setzte ich mir schließlich die Selbständigkeit als Ziel. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin ein visionärer Mensch, der nach vorne blickt und Szenarien der Vergangenheit in die Zukunft transferieren kann. Durch mein analytisches Vorgehen und situatives Handeln kann ich Prozesse rasch in eine andere Richtung lenken. Da ich selbst hochmotiviert bin, kann mit meinen Mitarbeitern gut umgehen. Auch gehe ich gerne Risken ein: ich brauche den Thrill, etwas von Null weg aufzubauen. Da ich gerne Verantwortung übernehme, ist mein Beruf kein Muß sondern Hobby. Durch mein Selbstvertrauen lasse ich mich von Niederlagen nicht unterkriegen. Bildung spielte in meiner Karriere eine wichtige Rolle, weil ich sie in der Praxis richtig einsetzen konnte und nicht in der Theorie steckenblieb. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich konnte meine beruf-

lichen und privaten Ziele erreichen und werde auch von meinem Umfeld als erfolgreich wahrgenommen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wesentlich war der Wechsel zu Ericsson/Schrack. Bei Aral hätte ich Marketingleiter werden können, nahm aber lieber den Job bei Schrackl an, da es mein Ziel war, in den Handy-Bereich zu wechseln. Dieses Ziel erreichte ich binnen eines Jahres. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Im Tagesgeschäft entscheide ich innerhalb einer Woche, für elementare Entscheidungen lasse ich mir bis zu einem Monat Zeit. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich betreibe intensive Markt- und Gesellschaftsforschung, lese täglich zehn Zeitungen und versuche stets, Chancen zu ergreifen. Ein Handy herzustellen trauen sich ja nur einige, ich analysiere sehr genau, welche Chancen sich am internationalen Markt eröffnen. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich würde beides in Betracht ziehen. Es muß nicht immer reine Originalität sein, man kann auch Bestehendes analysieren und neue Ideen einbringen, durch die ein Produkt besser wird. In meiner Branche zählt die „first mover advantage": Unser erstes Handy ist ein GPRS-Handy mit doppelter Datenübertragungsgeschwindigkeit als andere, unser MP3-Player hat erstmals kabellose Kopfhörer. Bei diesen Geräten zählt heute immer mehr das Design und weniger die Technik, auf die es ohnehin keine Patente gibt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Je höher die Position um so weniger Zeit bleibt für Fortbildung. Als Frühaufsteher lese ich bereits ab fünf Uhr früh Zeitungen um mich zu informieren; ich schätze, daß ich in den letzten Jahren durchschnittlich fünf bis sechs Wochen pro Jahr in Weiterbildung (Seminare, Fachliteratur) investiert habe. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Sich keine eigene Meinung zu bilden, einfach nur mitzuschwimmen, fehlende Eigenständigkeit und sich nicht trauen, Entscheidungen zu treffen. All das läuft auf Selbstvertrauen hinaus. Man muß auch Feinde haben können, kritisieren können sowie Kritik akzeptieren.

Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg? Das private Umfeld spielt ab der Geburt eine wichtige Rolle, es ist das Netz der Sicherheit und die Basis für das spätere Selbstvertrauen. Wichtig sind auch Freunde, mit denen man Erfolg teilen kann. Im beruflichen Umfeld ist es wichtig, Anerkennung und Bestätigung seines Erfolges zu finden und Aufstiegschancen zu bekommen. Von Mitarbeitern muß man auch dann anerkannt werden, wenn man kritisiert. Ganz wichtig finde ich es auch, sich schon in jungen Jahren ein Netzwerk von Förderern aufzubauen, Lobbying und persönliche PR zu betreiben.

Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich lege bei meinen Mitarbeitern mehr Wert auf den bisherigen Werdegang als auf die Ausbildung. Wesentlich ist der emotionelle Funke, der bei manchen Menschen sofort überspringt. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Die meiste Motivation ergibt sich durch das Übertragen von Verantwortung. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Im Zuge einer Niederlage darf man das Endziel nicht aus den Augen verlieren, sonst hat man wirklich verloren. Niederlagen bedeuten für mich auch Chancen. Ein Ziel sollte immer klar definiert werden, der Weg dorthin sollte aber offen sein, man muß flexibel in der Zielerreichung sein um Niederlagen zu vermeiden.

Woraus schöpfen Sie Kraft? Ich kann gut abschalten, weil ich Beruf und Privatleben strikt trenne. Meine Kraft schöpfe ich vor allem aus meinem familiären Umfeld und aus meinen sportlichen Aktivitäten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, Tel.Me in den nächsten beiden Jahren in die Gewinnzone zu führen und den Betrieb mittelfristig zu einem gesunden, selbständigen Unternehmen auszubauen, das auch ohne mich funktioniert. **Haben Sie Vorbilder?** Dieter Mateschitz (Red Bull) und Frank Stronach.

✱ Jahrmann Josef

● Steckbrief

Beruf: Beamter. Funktion: Schulaufsichtsbeamter, Bürgermeister. Geboren - Datum, Ort: 26. September 1947, Spitz/Donau. Familienstand: Verheiratet mit Maria, geb. Schopp. Kinder: Rainer (1971) und Christina (1973). Eltern: Alois und Maria. Ehrungen: Ehrenring und Ehrenzeichen der Marktgemeinde Loosdorf. Goldenes Verdienstzeichen des Landes Niederösterreich, Auszeichnungen vom Samariterbund, Auszeichnungen vom Blasmusikverband Niederösterreich, Auszeichnungen vom Landesfeurwehrverband; diverse Vereinsauszeichnungen. Mitgliedschaften: In verschiedenen Vereinigungen politischer und kultureller Art. Hobbies: Musik, Gesang, Spielen von diversen Instrumenten, Sammeln von alten Büchern (alte Schulbücher, Bücher sakraler Art), Grüner Veltliner. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorsitzender der SPÖ, Bezirk Melk; Vorsitzender Sozialdemokratischer Gemeindevertreter Verband Bezirk Melk.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volksschule in Spitz/Donau trat ich in das BRG Krems ein, und schloß dieses 1963 mit Matura ab. Im Anschluß daran absolvierte ich den Präsenzdienst und danach den Abiturientenkurs LBA-Lehrerbildungsanstalt in Krems. 1967 begann ich in diesem Beruf zu arbeiten und war zwanzig Jahre lang Volks- und Hauptschullehrer im Bezirk Melk. Danach wurde ich Schulaufsichtsbeamter, mit Sitz in der Bezirkshauptmannschaft Melk, und war in dieser Funktion bis 1997 tätig. Im Laufe meiner beruflichen Tätigkeit war ich politisch engagiert und trat schon frühzeitig in diverse Funktionen der sozialdemokratischen Partei ein. 1982 begann ich meine politische Karriere, indem ich Ortsparteivorsitzender, aber auch Gemeinderat für Kultur, in der Gemeinde Loosdorf, wurde. 1984 wurde ich zum Vizebürgermeister, und 1986 zum Bürgermeister gewählt. In den letzten 15 Jahren konnte ich wesentlich zum Aufbau der Marktgemeinde, sowie zu deren Strukturveränderung, beitragen. Ein Wandel von der Agrargemeinde zu einer Industriegemeinde ist in diesem Zeitraum nicht zu verkennen. Die gute Verkehrslage von Loosdorf (Autobahn, Westbahn, B1) wurde sehr bald erkannt, und bestmöglichst genützt. Die Autobahnzufahrt Loosdorf - von der A1 (die Verhandlungen dauerten zwölf Jahre) wurde im Vorjahr eröffnet. Die Betriebsansiedlung betreiben wir gemeinsam mit europaweit tätigen Projektentwicklern. Es wird allgemein nach dem Grundsatz gearbeitet, jegliche Umweltbelastung zu vermeiden und möglichst viele Arbeitsplätze zu schaffen. Auf keinen Fall darf im Industriepark ein Lebensmittelhandel entstehen, da dieser zu den ortsnahen Versorgungszweigen gehört. Aus diesem Grund wird die Gemeinde auch entsprechend mithelfen, daß im Ortszentrum ein Einkaufszentrum errichtet wird. Seit 1997 bin ich als Landtagsabgeordneter tätig. Durch diese Position war es mir auch möglich die Gemeinde in ihren Plänen noch hilfreicher zu unterstützen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn Vorhaben, die in meinem Kopf entstehen, eines Tages Realität werden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Zuweilen. **In welcher Situation haben Sie erfolg-**

reich entschieden? Das war die Entscheidung, verstärkt in die Politik einzusteigen (ich bin begeisterter Musiker und mußte mich zwischen Musik und Politik entscheiden). **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Kommunikationsfähigkeit und meine Konsenzbereitschaft. Ich halte an einmal gefaßten Plänen fest. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Natürlich, sie ist das ruhende Rückzugsgebiet. **Was bedeutet für Sie eine Niederlage?** Wenn ein Projekt nicht realisiert werden kann. **Wie gehen Sie damit um?** Vorerst bin ich unangenehm berührt, aber anschließend setze ich in dieser Sache noch mehr Energie ein als vorher, um sie, wenn vielleicht doch möglich, zu verwirklichen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie, meiner Musik (Gesang und Musizieren), und aus meinem Freundeskreis. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Die Marktgemeinde Loosdorf weiterhin aufzubauen (plus 500 Arbeitsplätze), und die Lebensqualität für alle Bewohner kontinuierlich zu erhöhen. **Ihr Lebensmotto?** Ich bin dann zufrieden wenn ich entscheidend zum Wohle meiner Mitmenschen beitragen kann. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Die Persönlichkeit zurücknehmen, und dafür der Gemeinschaft mehr Bedeutung beimessen. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, mein politisches Vorbild ist Altbundeskanzler Bruno Kreisky, das wirtschaftliches Vorbild ist Hannes Androsch. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Zwei Dinge: erstens, klare Konzepte erarbeiten und zweitens, den Kategorischen Imperative von Emmanuel Kant.

✱ Jakoubek Thomas Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Projektentwickler. Funktion: Vorstand, Geschäftsführer. Tätig bei: WED Wiener Entwicklungsgesellschaft für den Donauraum AG und Tech Gate Vienna Wissenschafts- und Technologiepark GmbH., 1020 Wien, Obere Donaustraße 19. Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Charlotte. Kinder: Marie-Therese (1988), Julia (1991) und Markus (1992). Schöpferische Akte: Studien und Vorträge zu den Themenbereichen Innovationshemmnisse, Technologietransfer, Technologiepolitik und -entwicklung. Ehrungen: Auszeichnungen für das Unternehmen „Tech-Gate", Scope-Veranstaltung und „Wissenschaftscafé". Hobbies: Moto-Cross-Fahren, Golf (Turnierspieler, Handicap 7), Laufen, Snowboard, Skilehrer (früher aktiv im Rennlauf, Bezirksmeister, etc.).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Schon während der Ausbildung (Höhere Technische Lehranstalt - Hochbau) hatte ich nebenbei im operativen Bereich Baustellen betreut, spielte in einer Musikgruppe, machte in den USA den Pilotenschein und besuchte Fortbildungs-Seminare. Anschließend studierte ich an der Technischen Universität Wien Raumplanung und -ordnung, war Vertrags- bzw. Studien-Assistent am Institut für Stadt- und Regionalforschung und eignete mir im Zuge eines Post-graduated Studiums die wichtigsten rechts- und wirtschaftswissenschaftlichen Bereiche an. Ab 1989 war ich drei Jahre als Projektleiter der Porr International AG mit der Entwicklung und Umsetzung von ausländischen Immobilien-Projekten (besonders Hotelprojekte in Osteuropa) beschäftigt. In dieser Pioniertätigkeit war Organisations- und Improvisationstalent nötig. Anschließend war ich als Geschäftsführer der WEG (heute TIG Technologie Impulse GmbH) mit dem Aufbau von 16 Technologiezentren und Gewerbeparks, darunter auch das grenzüberschreitende Technologiezentrum Gmünd, betraut. In dieser Funktion kam meine Ausbildung voll zum Tragen. Im Zuge dieser Tätigkeit kam ich über das „Tech-Gate"-Projekt mit der Stadt Wien in Berührung und bin nun seit 1998 Vorstand der WED Wiener Entwicklungsgesellschaft für den Donauraum AG (zuständig für die Nachnutzung des für die Expo vorgesehenen Geländes, die „Platte"), Geschäftsführer der Tech-Gate Vienna Wissenschafts- und Technologiepark GmbH sowie im Aufsichtsrat verschiedener Immobiliengesellschaften.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Seine Zielvorstellungen mit geringem Reibungsverlust zu realisieren und Probleme zu beseitigen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich trachtete stets danach, daß alles paßt und ich zufrieden bin. Gemeinsam mit dem Team konnte ich auch viele Projekte erfolgreich realisieren. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ich versuche nicht, mich privat über den Beruf und beruflichen Status zu definieren. So werde ich als erfolgreich wahrgenommen, mir ist das eher unangenehm. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Zu erfolgreichen Entscheidungen trugen mehrere Komponenten bei, wobei stets das Interesse an der Sache im Vordergrund stand. Für Erfolg ist auch die Konstellation, die Personen und Zeitfenster wesentlich. Zur falschen Zeit kann ein gutes Projekt erfolglos verpuffen. In diesem Zusammenhang sind selbsterfüllende Prophezeiungen ebenso wesentlich, als wie hoch man sich welche Latte legt. Für meinen Durchbruch wurde die Basis bei Porr geschaffen und die acht Jahre beim Bund waren insoferne gut, als ich dort Netzwerke aufbauen konnte und lernte, wie man in dem sensiblen, kurzlebigen Bereich mit Projekten und Politikern umgeht. In dieser Zeit mußte ich meine Anliegen u.a. vier Ministern immer wieder neu kommunizieren. Dabei lernte ich, Zeitfenster und das Wesentliche der Dinge zu erkennen. Ausschlaggebend ist neben seinem Netzwerk auch ein gutes Team aufzubauen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nicht im Sinne einer Karriereplanung; im Vordergrund stand immer das Interesse. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es gelang mir auch schwierige Projekte im Zeit- und Budgetrahmen erfolgreich umzusetzen. Dazu hatte ich einerseits die Vorkenntnisse als auch das Glück zur rechten Zeit am rechten Platz eingesetzt zu werden. Um solche Projekte zu realisieren ist Fachkompetenz ebenso wichtig wie soziale Kompetenz. Man muß mit Mitarbeitern richtig umgehen, sie überzeugen und motivieren können. Organisationstalent, der Blick fürs Wesentliche, erkennen von Zeitfenstern, die sich öffnen. Kommunikations- und Konsensfähigkeit und sich bei wesentlichen Dingen, dann wenn man weiß, daß die Ziele richtig sind, durchsetzen zu können sind wichtige Voraussetzungen für den Erfolg. In der Politik lernte ich kurzes, prägnantes Formulieren der Ziele. Insgesamt darf man nicht nur Risken und Probleme sehen, sondern muß an Lösungen denken und handeln. **Welche Rolle spielt Ihr privates Umfeld?** Privat bin ich kein Gesellschaftsmensch, der sich ständig mit vielen Menschen umgibt, sondern habe gerne Ruhe. Darin finde ich die Kraft für strategische Überlegungen, Ausgleich und den Findungsprozeß für kreative Ideen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Beruflich braucht man Rückendeckung und Vertrauen der Eigentümer-Vertreter ebenso wie einen auch die Mitarbeiter akzeptieren und vertrauen müssen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach seiner Persönlichkeits-Struktur. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich schaffe Anreize, indem ich ihnen Verantwortung übergebe. **Was bedeuten Niederlagen für Sie?** Aus Mißerfolgen, die man analysiert, lernt man und auch die Mitarbeiter müssen die Chance haben, aus Fehlern zu lernen. Es gibt keine blöden Mitarbeiter, sie können nur falsch eingesetzt sein. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Ruhe ebenso wie aus extremen Streßsituationen, zum Beispiel beim Moto-Cross - das ist Herausforderung und Nervenkitzel. **Was sind Ihre Ziele?** Anstehende Pro-

jekte, die mich auch von der Architektur her interessieren, umzusetzen. Das Schöne an dem Beruf ist die gestalterische Komponente, die lange bestehen bleibt, die man auch nach Jahren noch angreifen kann und man weiß, daß in diesem Bau viele Menschen arbeiten. Ziele sind mit der Zeit veränderbar. „Wirklich reich ist der, der schätzt was man hat“. **Bekommen Sie - ausreichend - Anerkennung?** Sicherlich braucht man auch Anerkennung. Anhand der Projekte sehe ich selbst, ob es gut lief; es tut natürlich gut, wenn das auch andere bemerken. Mir ist es wichtig, daß ich meine internen Zielvorgaben erreichte und lasse gerne auch die anderen den Erfolg auf ihre Fahnen schreiben. Man muß auch andere glänzen lassen; sie leisten ja auch einen wichtigen Beitrag. Ich bin auch kein Politiker, der gewählt werden muß. „Ein guter Manager steht im Betrieb, nicht in der Zeitung“.

✱ Janeschitz Helmut

● Steckbrief

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Geschäftsführer, Inhaber. Tätig bei: Reisinger GmbH Elektroinstallation., 2380 Perchtoldsdorf, Marktplatz 2. Geboren - Datum, Ort: 23. April 1964, Mödling. Kinder: Thomas und Andrea. Eltern: Christine und Helmut. Hobbies: Sport.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich die HTL für Elektrotechnik in Mödling absolviert hatte, begann ich in einem metallverarbeitenden Unternehmen als Betriebselektriker zu arbeiten. Nach drei Jahren wechselte ich zur Firma Bosch, wo ich fünf Jahre als Servicetechniker tätig war, und danach Leiter der Serviceabteilung für Österreich und Osteuropa wurde. Die Zeit bei Bosch war für mich eine sehr lehrreiche, ich bekam durch meine leitende Position Einblicke in die Bereiche Management und Controlling; doch nach weiteren fünf Jahren wurde mir die streng hierarchische Struktur doch zu eng. Gleich im Anschluß an die HTL hatte ich die Konzessions- und die Meisterprüfung absolviert, und arbeitete neben meinen Tätigkeiten immer schon im väterlichen Betrieb mit. 1996 wechselte ich vollständig in diese Firma und übernahm sie schließlich mit Ende 1999. Insgesamt beschäftige ich heute 17 Mitarbeiter.

> „Die Firma funktioniert nur als Kollektiv guter Kräfte.“

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Die Firma Reisinger GmbH, Elektroinstallationen existiert bereits seit 75 Jahren, am gleichen Standort in Perchtoldsdorf, und ist somit ein bestens eingeführtes Unternehmen. Wir setzen sehr stark auf Qualität und Beständigkeit, und arbeiten zu 99 Prozent in der Region, wo wir unsere Stammkunden haben. Zudem arbeiten wir mit langjährigen Mitarbeitern, die mit dem Betrieb bestens vertraut sind, und das hat natürlich seinen Preis. Wir können technische Problemstellungen realisieren, die über das Fachgebiet eines normalen Elektrikers hinausgehen, weil ich selbst ja aus dem Bereich der Industrie komme, beispielsweise können wir einem Kunden, der gerade ein Haus baut, sämtliche elektrotechnische Installationen von der Steckdose bis zur Alarm- und Telefonanlage anbieten. Somit sind wir für den Kunden ein Ansprechpartner, der sich um alles kümmert, und dabei zählen Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit. Ich persönlich liebe meine Arbeit. Es spielt für mich eigentlich keine Rolle, wieviel Zeit ich in meinem Betrieb verbringe, weil ich es gern tue. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Die Firma funktioniert nur als Kollektiv guter Kräfte, deshalb ist für mich in der Zusammenarbeit mit meinen Mitarbeitern hohes Fachwissen ausschlaggebend. Ich bilde zudem Lehrlinge aus, die ich als Kapital der Zukunft betrachte; deshalb lege ich großen Wert auf eine gute und umfassende Schulung. Weiters zählen für mich menschliche und persönliche Faktoren, weil meiner Meinung nach ein harmonisches Arbeitsklima wesentlich zum Erfolg eines Unternehmens beiträgt, ständige Reibereien hingegen das Gefüge empfindlich stören können. **Wieviel Zeit pro Jahr verwenden Sie zur Fortbildung?** Weiterbildung ist alles. Ich betrachte das ganze Leben als einen nie endenden Lernprozeß und verlagere meinen eigenen Schwerpunkt darin derzeit auf den kaufmännischen Bereich. Der Wissensstand im technischen wie auch im kaufmännischen Bereich wandelt sich mit der Zeit, man muß immer danach trachten, seine Informationsdefizite auszugleichen, weil es ja auch um den eigenen Betrieb geht. Deshalb beschäftige ich mich eigentlich täglich mit meiner eigenen Fortbildung. Wissen bedeutet für mich auch, die Kontrolle im Betrieb zu haben. **Welche Schwierigkeiten sehen Sie innerhalb Ihrer Branche?** Ich denke, daß das Problem in unserer Branche das selbe ist wie in anderen auch: Daß sich nämlich Betriebe gegenseitig mit Billigstangeboten zu unterbieten versuchen, um kurz vor dem eigenen unternehmerischen Tod noch einmal kurz aufzuleben, oder um gewisse Zeitspannen zu überbrücken. Dieses Handeln ruiniert sowohl Markt als auch Preise auf lange Zeit. Das nächste Problem unserer Branche liegt darin, daß es keine Preisregulierung gibt wie beispielsweise in Autowerkstätten. In letzter Zeit leiden wir zudem an Facharbeitermangel. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, den Betrieb meines Vaters zu übernehmen, war sicherlich eine sehr wichtige und richtige Entscheidung. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, etwas Beständiges zu schaffen, das von anderen anerkannt wird. Weiters fühle ich mich erfolgreich, wenn mir meine Arbeit nicht als Arbeit erscheint, und das Berufliche mit dem Persönlichen in Einklang steht. **Haben Sie sich Ziele gesetzt?** Mein großes Ziel ist es, das Unternehmen so erfolgreich zu führen, daß ich es eventuell einmal an meine Söhne weitergeben kann. **Ist Ihnen Anerkennung wichtig?** Anerkennung, die sich durch die Zufriedenheit meiner Kunden ausdrückt, ist für mich der sichtbare Beweis, daß ich etwas erfolgreich umgesetzt habe. **Was ist für Sie wichtiger, eigene Ideen oder die Umsetzung von Ideen anderer?** Ich glaube, es ist beides wichtig. Man braucht ja im täglichen Leben oft Anregungen von außen, um andere Standpunkte kennenzulernen. In vertrauten Abläufen hat man meistens selbst die zündende Idee, wie man ein Problem am besten lösen kann. Man muß seinen Standpunkt mit den sich ändernden Gegebenheiten und Prioritäten immer wieder hinterfragen, und somit ist es wichtig, nicht nach althergebrachten Schemata vorzugehen, und auch gute Ideen anderer aufzugreifen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich fühle mich heute prinzipiell erfolgreich und zufrieden, weil mir meine Arbeit sehr viel Freude bereitet, und weil ich in meinem Leben bisher viel erreicht habe.

✱ Janka Hubert

● Steckbrief

Beruf: Zahntechnikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Zahntechnisches Labor., 2214 Auersthal, Weingartenstraße 34. Geboren - Datum, Ort: 18. Jänner 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gerda. Kinder: Christoph

(1981) und Carina (1995). Eltern: Veronika und Hubert. Hobbies: Mountainbike, Tennis.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da ich als Kind gern kreativ tätig war, wollte ich Goldschmied werden. Ich bekam jedoch keine Lehrstelle und so begann ich, auf Anraten meines Onkels (Dentist), mit der Zahntechnikerlehre im Labor Krautwurst. Ich entwickelte bald Interesse und Freude an diesem Beruf und beendete die Lehre 1977 mit der Gesellenprüfung. Anschließend blieb ich in diesem Labor, wurde aber 1992 wegen des schlechten Betriebsfortgangs gekündigt. Da ich in Folge keine entsprechende Stellung finden konnte, meldete ich mich zur Meisterprüfung an und konnte zur selben Zeit in der Ordination von Dr. Hamburger in Wien als Zahntechniker beginnen. 1993 hatte ich den Vortest für die Meisterprüfung (die Zulassung war damals nicht einfach) absolviert und beendete den Kurs 1994 mit der Meisterprüfung. Nach der Unternehmerprüfung 1995 machte ich mich zusätzlich zu meiner ganztägigen Beschäftigung bei Dr. Hamburger in Auersthal selbständig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Mit effizienter Arbeit entsprechende wirtschaftliche Erfolg erreichen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zunächst Fleiß, großer Zeiteinsatz, der sich durch die Entfernungen von meiner Teilzeitbeschäftigung, zu meinem Labor und zu meinen Behandlern ergibt. Da ist es wesentlich, gut orientiert zu sein. Wichtig ist der persönliche Kontakt zu den Zahnärzten und deren technischer Beratung. Voraussetzung dafür ist meine gute fachliche Ausbildung, die ich zum Teil in meiner Lehrzeit erhielt und der für mich große Vorteil seit neun Jahren in der Ordination von Dr. Hamburger zu arbeiten, da ich hier Einblick in die Materie Zahnarzt-Patient-Techniker erhalte. Für gute zahntechnische Arbeit im Labor ist es also von Vorteil über den Patienten zumindest geringfügig informiert zu sein. Man sieht dadurch die zahntechnischen Probleme im Labor anders. Ich machte es mir zur Regel bei komplizierten Aufträgen den Patienten kennenzulernen bzw. kosmetische Sachen selbst anzupassen. Die Anfertigungen müssen möglichst natürlich aussehen.

Es bedeutet zwar zusätzliche Arbeit, macht sich aber durch gute Mundpropaganda bezahlt. Voraussetzung für Erfolg ist, daß man in seinem Beruf gut ist und über handwerkliche Fähigkeit, Kreativität und Vorstellungsvermögen verfügt. Da ich schon in meiner Schulzeit lieber zeichnete und werkte, war es für mich klar einen Beruf zu ergreifen, bei dem ich diese Fähigkeiten einsetzen kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Teilweise, ich habe aber noch Ziele, die ich erreichen möchte. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch das Lob von Zahnärzten und den Patienten. Lob bestätigt meine gute Arbeitsleistung und motiviert mich. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Ja, ich erhalte viel Rückhalt und habe in meiner Frau eine verständnisvolle Partnerin.

Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig? Dies fällt bei mir nicht sehr ins Gewicht, da ich derzeit nur einen Teilzeitbeschäftigten habe. **Ihr Erfolgsrezept?** Sich Ziele setzen, diese konsequent anstreben und fleißig sein.

✱ Jankowitsch Peter Dr.

Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Generalsekretär. Tätig bei: Österreichisch-französisches Zentrum., 1010 Wien, Salzgries 19/16. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1933, Wien. Hobbies: Ich sammle Reiseführer.

Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach dem Studium der Rechts- und Staatswissenschaften und der Dolmetschausbildung (Englisch) erfolgte 1957 der Eintritt in das damalige Bundeskanzleramt, wo ich u.a. bis 1962 dem Kabinett von Außenminister Dr. Kreisky angehörte. Nach der Tätigkeit an der österreichischen Botschaft in London (1964) war ich als Geschäftsträger a.i. (später ständiger Geschäftsträger) mit der Errichtung der ersten österreichischen Botschaf im frankophonen Afrika (Dakar) beauftragt. 1967 wurde ich Chef des Büros des SPÖ-Vorsitzenden Kreisky und 1970 dessen Kabinettchef. 1972 war ich als ständiger Vertreter Österreichs bei den Vereinten Nationen in New York und bei der Wahl zum Vorsitzenden des UB-Weltraumkomitees. 1973/74 wurde ich erster Vertreter Österreichs im UN-Sicherheitsrat und 1978 ständiger Vertreter bei der OECD in Paris.1983 wurde ich in den Nationalrat gewählt sowie zum Internationalen Sekretär der SPÖ. In den Jahren 1986/87 war ich Bundesminister für auswärtige Angelegenheiten. 1987 kehrte ich in den Nationalrat zurück und wurde zum Vorsitzenden des Außenpolitischen Ausschusses gewählt. 1987 wurde ich zum ersten Vorsitzenden des neuen Menschenrechtskomitees der Sozialistischen Internationalen gewählt. 1988 war ich Beobachter des SPÖ Parlamentsklubs und 1990 Staatssekretär für Integration und Entwicklungszusammenarbeit. 1992 kehrte ich neuerlich in den Nationalrat zurück und wurde zum Vorsitzenden des gemeinsamen Ausschusses zwischen dem Österreichischen und dem Europäischen Parlament gewählt. 1993 wurde ich ständiger Vertreter Österreichs bei der OECD und der ESA in Paris. Zwei Jahre später wurde ich Vorsitzender des Beirates des Entwicklungszentrums der OECD. 1988 wurde ich Generalsekretär des Österreichisch-französischen Zentrums für wirtschaftliche Annäherung in Europa und zum Voristzenden des Aufsichtsrates der österreichischen Weltraumagentur ASA gewählt.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Stufen außenpolitischer Tätigkeiten erklommen zu haben. **Gab es Niederlagen?** Dies ist eine Frage der Einstellung, besonders, wenn man einen Job bekommt und diesen wieder abgibt. Man muß lernen, mit Mißerfolgen umzugehen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Identifizierung mit meiner Tätigkeit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe das Maximum erreicht (Außenminister). **Was war hiefür ausschlaggebend?** In der Diplomatie und Politik braucht man Überzeugungsfähigkeit, Kommunikationsvermögen, Glaubwürdigkeit und fachliche Kompetenz. Diese Faktoren gilt es auch zu vermitteln. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Diese Bereiche kann man nicht trennen. Viele Politiker ziehen auch den Partnern bzw. die Familie in die Tätigkeit hinein. Wichtig ist auch, daß man im familitären Kreis „gehört" wird. **Was bedeutet Motivation?** Auch der größte Politiker schafft seine Arbeit nicht allein. Dazu gehört ein gutes Team, welches keinen Fehler machen sollte. Wenn man vom Vertrauen der Mitarbeiter getragen wird, sich auf sie verlassen kann und alles mit ihnen teilt, dann motiviert dies. Motivation ist die Basis hoher Leistungen. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, Bruno Kreisky. Ich war viele Jahre sein engster Mitarbeiter. Seine Persönlichkeit hat mich geprägt. **Ist Ihnen die Position oder die Tätigkeit wichti-**

ger? Rein protokollarische Funktionen haben mich nie interessiert. Die Tätigkeit ist wichtiger, weil man etwas bewegen kann.

✱ Janner Klaus-Peter Dr.

● Steckbrief

Beruf: Optikermeister, Kontaktlinsenoptiker, Jurist. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Klaus Peter Janner Optiker., 2130 Mistelbach, Hafnerstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 11. Jänner 1944, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Eveline. Kinder: Christian (1970), Brigitte (1974) und Wolfgang (1975). Eltern: Käthe und Heinz. Schöpferische Akte: Artikel für Optikerzeitschriften und für die Kulturnachrichten Weinviertel. Mitgliedschaften: 40 Jahre bei Kolping, Gardekameradschaft Wien, Offiziersgesellschaft Wien, Absolventenverein des Bundesstaatlichen Gymnasiums für Berufstätige in Wien 15., im Vorstand des Kulturbundes Weinviertel, Aktion „M“, Bezirksgruppe Mistelbach des Kulturbundes Weinviertel, Ausschußmitglied der Optiker für die Landesinnung Niederösterreich der Optiker, Vorstand der Leistungsgemeinschaft der österreichischen Optiker, Österreichischer Burgenverein, Flugsportverein Stockerau. Hobbies: Lesen, Bergwandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gesellschafter der Opticon GmbH.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreieinhalbjährigen Optikerlehre bei der Firma Kleemann in Wien, blieb ich noch weiter im Betrieb. Bereits während der Lehrzeit, mit Ende der Berufsschule, besuchte ich das Abendgymnasium, welches ich 1966 mit Matura abschloß. 1966/67 war ich Einjährig- Freiwilliger beim Bundesheer, und genoß die Ausbildung zum Reserve Offizier. Danach kehrte ich wieder zur Firma Kleemann zurück und absolvierte 1968 die Meisterprüfung. Neben der normalen Arbeitszeit als Optikermeister begann ich mein Jusstudium an der Universität Wien. 1970 unterbrach ich mein Studium und übernahm, das von meinen Eltern 1954 gegründete Uhren- und Schmuckgeschäft, zusätzlich nahm ich die Optik dazu. 1978 absolvierte ich die Konzessionsprüfung zum Kontaktlinsenoptiker, und nahm mein Studium wieder auf. 1980 eröffnete ich ein neues Optikfachgeschäft in Mistelbach, in der Zayagasse, und promovierte im Mai 1985. 1990 trennte ich die Geschäftsbereiche, und eröffnete für den Optik- und Kontaktlinsenbereich ein neues Geschäft in Mistelbach, in der Hafnerstraße, und nahm Hörgeräte dazu. Zur Zeit beschäftige ich 21 Mitarbeiter. 1994 gründete ich mit zehn selbständigen Augenoptikern die Opticon GmbH mit dem Ziel, in Zukunft am Markt erfolgreich gegen Ketten und Großanbieter bestehen zu können. Mittlerweile sind es 64 Optik-Fachgeschäfte in ganz Österreich, die unter der Marke „Augen auf!“ erfolgreich um Kunden werben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ziele zu erreichen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Daß ich erkannte, daß mehr Bildung zu mehr Möglichkeiten verhilft. Der Auslöser war ein Tiroler Schneidermeister, er war mein Zimmerkamerad im Kolpinghaus und besuchte das Abendgymnasium. Sein Verhalten und Fleiß waren für mich vorbildlich. Außerdem ist sehr wichtig, daß man ein klares Ziel verfolgt, gute Mitarbeiter hat und Beharrlichkeit besitzt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das zweite Geschäft, in der Zayagasse, zu eröffnen war eine gute Entscheidung. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** 1975, als mein Vater in Pension ging und ich allein das Geschäft führte. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Mein Personal wurde von mir ausgebildet. Sie müssen das Unternehmensziel respektieren, das heißt, zufriedene Kunden schaffen. **Hatten Sie Vorbilder?** Andere Optikerkollegen, die schon lang im Beruf sind. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es drängen zu viele Kapitalketten in den Markt. **Ihr Ziel?** Den Betrieb geordnet an die Kinder weiterzugeben, zwei meiner Kinder sind in der Optikerbranche tätig. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Viel ausprobieren und seine Grenzen kennenlernen. Mut zum Risiko, Beharrlichkeit und ständige Weiterbildung.

✱ Janotta Eleonore Mag.

● Steckbrief

Funktion: Leiterin. Tätig bei: Telekom Austria AG., 1010 Wien, Schwarzenbergplatz 3. Geboren - Datum, Ort: 27. Mai 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Michael. Kinder: Denise (1984). Mitgliedschaften: Internationale Advertising Association (IAA), Golfclub. Hobbies: Skifahren, Rollerskaten, Tennis, Golf, Lesen, kulturelle Interessen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Während meines Studiums (Handelswissenschaften bis 1977) war ich zuerst im metallverarbeitenden Betrieb meines Vaters und ab 1975 im Tierschutzverlag E. Bubel, der auch Barry Hundekuchen produzierte, tätig . In diesem Unternehmen blieb ich, nicht zuletzt auch aus privaten Gründen, zwölf Jahre, war zuletzt als Prokuristin für das Marketing verantwortlich, baute den Vertrieb über den Lebensmittelhandel auf, und war für die Einführung der EDV ebenso mit verantwortlich wie für die Kostenrechnung. Nach der Geburt meiner Tochter war ich einige Zeit halbtags tätig und wechselte 1987 als Product-Managerin für YO, Susi, Obi und die Eckes-Palette (Hohes C, etc.), zur Ybbstaler Obstverwertung (Tochtergesellschaft der Raiffeisen-Warenzentrale). Nach zwei Jahren wechselte ich innerhalb des Raiffeisen Konzerns zur „Garant Tiernahrungs GmbH., wo ich neun Jahre lang für den Bereich Heimtiernahrung zuständig war. Nach kurzer Tätigkeit in einer, Werbeagentur kam ich 1997 als Werbeleiterin zur PTA/Telekom Austria, wo ich heute den Bereich „e-shopping“ leite. Bezeichnend für meinen Berufsweg ist, daß ich stets in Unternehmen kam, in denen das Markenartikelbewußtsein noch nicht stark ausgeprägt war.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Vorgenommene Ziele innerhalb einer vorgenommenen Zeit zu erreichen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Meine Ziele habe ich, soweit ich sie selbst beeinflussen konnte, und die Umstände nicht von außen bestimmt wurden, erreicht. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Mein Mann ist auf seinem Gebiet selbst ebenfalls erfolgreich

und hat mich stets unterstützt, besonders als unsere Tochter noch klein war. Ihm ist wichtig, daß ich mich entfalten kann, denn dann bin ich zufrieden. Wir sind ein gutes Beispiel dafür, daß es möglich ist, daß in einer Familie sowohl der Mann als auch die Frau Karriere machen können. Das sehen auch unsere Freunde so. Erfolg ist keine One-Man-Show, er ist auch von den Mitarbeitern abhängig. Sie am Erfolg teilhaben zu lassen ist Teil des Erfolges. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Das Angebot der Telekom anzunehmen und die Werbeleitung zu übernehmen, ein Job, der Aufstiegsmöglichkeiten versprach, war die beste Entscheidung, da mir die Kommunikation im Marketingbereich immer schon am besten gefiel und in diesem Unternehmen eine schöne Herausforderung war. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Während meines ersten Jobs entwickelte ich mich in Richtung Kommunikation, da mir dieser Bereich am besten gefiel. Beim Tierschutzverlag hatte ich Gelegenheit alle Bereiche kennenzulernen und erkannte, daß ich mich für den Marketingbereich am besten eigne. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Als extrovertierter, kommunikativer Typ bin ich an Projekten, die zur Lösung anstehen, und an strategischen Entwicklungsentscheidungen, interessiert. Ich bin neugierig und stets auf der Suche nach meinen Grenzen.

Was ist für Erfolg hinderlich? Engstirnigkeit, nicht weiter zu denken, der fehlende Blick für Visionäres, Saturiertheit und Zufriedenheit mit dem was man hat. Man sollte sich stets selbst in Zweifel ziehen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich wurde bereits von meinen Eltern programmiert die HAK zu machen und habe das nie bereut.

Und die Mitarbeiter? Sie sind wichtig um Dinge weiterzuführen. Wenn man die Möglichkeit hat sich sein berufliches Umfeld zu schaffen, sucht man sich Mitarbeiter, die ins Team passen. Mitarbeiter arbeiten nicht an meinem Erfolg, sondern jeder an seinem eigenen Erfolg, Aufgabe einer Führungskraft ist es, Talente zu erkennen und sie einzusetzen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben fachlicher Kompetenz, Talent und sozialen Komponenten zählt Teamfähigkeit, wobei man nicht übersehen darf, daß jeder Mensch ein Individuum ist. Das Team geht nur bis zu einem gewissen Punkt, sonst wird es zu einem Gefängnis. **Wie motivieren Sie diese?** Ich helfe ihnen bei der Lösung gestellter Aufgaben. Sich gemeinsame Ziele zu setzen, die für den Einzelnen auch erreichbar sind, motiviert. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Strukturelle Änderungen, die es unmöglich machen meine Ideen zu verwirklichen betrachte ich als Niederlage. Ich erlebte in meiner Karriere zweimal einen kompletten Führungswechsel, der solch ein Strukturwandel war und fürs erste demotivierend wirkte. Eigenverschuldete größere Niederlagen habe ich jedoch noch nicht erlebt. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Grundeigenschaft positiv zu denken und einer gut funktionierenden Familie. **Ihre Ziele?** Es sollte in meinem Leben noch einen weiteren Entwicklungsschritt geben, auch wenn die Luft bereits anfängt dünn zu werden.

Bekommen Sie ausreichend Anerkennung? Man hat stets das Gefühl zu wenig Anerkennung zu bekommen, und ich habe mir abgewöhnt darauf zu warten. Lob und Anerkennung sollte man nicht in seine Motivation einbeziehen, sonst wird man leicht enttäuscht. Ich weiß am besten, ob etwas gut war oder nicht.

Anmerkung zum Erfolg? Um erfolgreich zu sein benötigt es 70 Prozent der eigenen Dynamik und zu 30 Prozent entsteht der Erfolg aus dem Umfeld, Mitarbeitern oder Chefs, die einem Chancen geben. Man sollte sich immer darauf besinnen, daß es auch Andere waren, die einem halfen. Erfolg hat aber auch mit Durchsetzungsvermögen zu tun, denn es gibt nicht nur helfende Hände, sondern auch Barrieren und Hindernisse, die es zu umgehen gilt, oder über die man hinweg muß. Auch das ist für Erfolg wichtig.

✱ Janovsky Martin

● Steckbrief

Beruf: Marketingfachmann im Finanzdienstleistungsbereich. Geboren - Datum, Ort: 13. September 1969, Wien. Eltern: Dr. Claus und Dr. Elfriede. Hobbies: Laufen, Skifahren, Radfahren, Inline-Skaten, Motorradfahren, Tauchen (Tauchlehrer), Musik (früher aktiv), Lesen, Fotografieren, Theater, moderne Kunst, Essen und Trinken, Freunde.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Theresianum (1988) studierte ich zunächst zwei Jahre Jus, da ich familiär in diese Richtung geprägt war (meine Eltern sind ebenso wie auch mein Bruder Juristen), erkannte aber bald, daß mir diese Materie zu trocken ist. Bereits neben dem Studium war ich als Versicherungsberater im Außendienst tätig, und von 1990-92 bei der CA-Versicherungs AG. Produktverantwortlicher für Versicherungen. 1993 kam ich in dieser Funktion zur Creditanstalt, wo ich bald darauf ins Controlling wechselte und für die Innenstadtfilialen der CA neue Controlling-Instrumente entwickelte. Ich absolvierte auch zahlreiche Fachausbildungen, Trainer und persönlichkeitsbildende Seminare und war ab 1994 Trainer an der CA-Akademie.1996 wurde ich als Marketingverantwortlicher mit dem Aufbau einer eigenen Abteilung betraut. Da ich nach der Fusionierung der CA mit der Bank Austria keine weiteren Aufstiegsmöglichkeiten sah, schied ich Mitte 1999 aus der CA aus und wechselte zur AXA Direct Versicherungsvertriebs GmbH, wo ich bis 31. Dezember 2000 Geschäftsführer war. Nach einem längeren Urlaub übernahm ich mit 1. April 2001 den Aufbau der Ost-Aktivitäten der S-Versicherung.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ich lebe nach dem Spruch: „Wenn Du willst, daß dir jemand ein gutes Schiff baut, zeige ihm keine Pläne und rede mit ihm nicht über Holz, sondern sage ihm wie schön und weit das Meer ist". Erfolg bedeutet für mich, sich hohe Ziele zu stecken und sie gemeinsam im Team zu erreichen. Zufriedenheit bedeutet für mich nicht Erfolg, denn wer zufrieden ist, wird faul. Ich bin aber eher ein unruhiger Geist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ich meine Ziele fast immer erreicht habe. Fast deshalb, weil einer der Faktoren für Erfolg ist es, auch Ziele fallenzulassen oder sie neu zu definieren, wenn man sieht, daß ein Ziel nicht erreichbar ist. Das ist ein Zeichen für Intelligenz. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Ja, da ich es mit 30 bereits zum Geschäftsführer einer mittelgroßen Firma gebracht habe. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erste Entscheidung war, das Studium abzubrechen. Diese Entscheidung zögerte ich sehr lange, bis Mitte der 90er Jahre hinaus, da ich fühlte, daß ich als Rechtsanwalt nicht ganz bei der Sache und daher auch nicht gut gewesen wäre, obwohl ich emotional mit Menschen gut umgehen kann und auch rhetorisch gut bin. Ich tendiere eher dazu, daß das was ich will, auch umgesetzt wird, bin kein Tüftler der ins Detail geht, sondern der Visionär. Die zweite wesentliche Entscheidung war von der CA wegzugehen, obwohl ich dort in einer guten Position war und bereits mit 27 Jahren Handlungsvollmacht hatte. Dennoch wollte ich aus diesem behüteten Umfeld weg und wollte wissen, ob ich es auch in einem anderen schaffe, und mir in einer rauheren Umgebung

ebenso Respekt verschaffen kann. Das brachte mir sehr viel in meiner persönlichen Entwicklung, ich wurde viel genauer und präziser. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich wollte mit 30 Führungsverantwortung haben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Erstens: ich mache nichts halb. Wenn ich von etwas begeistert bin setze ich mich dafür mit vollem Herzen ein und lasse nicht locker, ohne dabei stur zu sein. Zum Zweiten bin ich ein starker Teamarbeiter. Ohne Team und Netzwerk ist Erfolg kaum möglich. Dazu ist es wichtig, daß mein Team den ersten Punkt versteht. Drittens mein Kommunikationstalent. Ich bin in der Lage mich in die emotionalen Zustände meines Gegenübers hineinzuversetzen, mit Menschen gut umgehen, und kann mir so Netzwerke aufbauen, da ich schnell mit anderen auf eine Wellenlänge komme. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Erfolgreich zu sein, etwas erfolgreich umsetzen zu wollen, ist für mich eine Grundeinstellung. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Sich selbst Grenzen zu setzen. Mein Motto ist: „Geht nicht gibt´s nicht". Alles geht, solange bis mir nicht das Gegenteil bewiesen wurde. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Für mich hat sowohl das berufliche als auch das private Umfeld einen großen Einfluß, da ich fast kommunikationssüchtig bin. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich trennte mich vor zwei Jahren, als ich auch beruflich vor neuen Herausforderungen stand von meiner Frau. Das war sicher eine schwere Zeit für mich. Ich lebe derzeit alleine, habe aber einen aktiven Freundes- und Familienkreis. Alle Erfolgreichen, die ich kenne, gestalten ihr Leben sowohl beruflich als auch privat aktiv. **Welche Rolle spielen Ihre Mitarbeiter?** Im beruflichen Umfeld lege ich Wert auf Flexibilität. Wichtig ist Kreativität und Produktivität, nicht die reine Anwesenheit. Das muß sowohl nach unten wie auch nach oben hin funktionieren. Wichtig ist auch Anerkennung zu geben und die Kommunikation nicht nur am Schreibtisch zu pflegen. Ich halte viel von einer Art Unternehmensführung bei der ein Gespräch im firmeneigenen Fitneßraum oder an der Sushi-Bar stattfindet. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Gefühlsorientiert, da im Endeffekt doch die Sympathie zählt. Wichtig ist, daß ich dem Bewerber die Aufgabe zutraue und er ins Team paßt. Er darf kein Fremdkörper sein sondern ein produktiver Teil des Ganzen, der Einsatzwille und offene Kommunikation zeigt. **Wie motivieren Sie diese?** Durch Anerkennung, das Übertragen von Aufgaben und viele kleine Gesten. Wichtig ist, daß die Mitarbeiter wissen wozu sie etwas machen, und daran Freude haben. Dazu muß man die innere Motivation fördern. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlage ist, wenn ein Projekt deshalb schiefgeht, weil ich mich selbst nicht 100-prozentig eingesetzt habe. Mißerfolg impliziert aber auch wieder Erfolg und die Möglichkeit etwas besser zu machen. Es gibt lageorientierte Menschen, die die Situation endlos bejammern ohne etwas aktiv zu verändern, und handlungsorientierte, die sofort darangehen eine Lösung zu suchen. Ich zähle mich eindeutig zu letzteren. Wenn etwas schiefgeht suche ich auch nicht zuerst den Schuldigen, sondern gehe sofort daran es wieder gut zu machen. Fehler zu machen ist durchaus in Ordnung, man muß aber handlungsorientiert an sie herangehen, reparieren und daraus lernen. Wer nie mit Mißerfolgen und deren Mechanismen umzugehen gelernt hat wird nie erfolgreich sein können. Ich eigne mich auch nicht als Trost- und Zuspruchspender, das halte ich für vergeudete Zeit. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich bin Verfechter der inneren Motivation. Für mich ist es wichtig stets ein Ziel vor Augen zu haben und ein aktives Umfeld, mit dem man diskutieren kann. Ihre Ziele: In einigen Jahren wäre für mich Selbständigkeit durchaus denkbar. Das wäre die dritte große Entscheidung. Früher war ich von dem Gedanken an Selbständigkeit eher geschockt, verspüre nun aber immer mehr den Drang danach in mir, da sich meine Entscheidungen stets als richtig erwiesen. Wenn ich mir mein Team selbst zusammenstellen kann, laufe ich auch zu Höchstform auf. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Wenn ich Anerkennung will, hole ich sie mir aber schon, und von den Menschen, die mir wichtig sind, bekam ich im Großen und Ganzen genug Anerkennung. Daß ich für verschiedene Projekte Angebote bekomme betrachte ich als Anerkennung. **Ihr Lebensmotto?** „Geht nicht gibt´s nicht" und „Was du nicht willst daß man dir tut, das füge auch keinem anderen zu", dies gilt besonders für die Mitarbeiterführung. **Anmerkung zum Erfolg?** Um beruflich und privat erfolgreich sein zu können, muß man wissen was man will, für welche Werte man steht und sich auch dafür einsetzen, und zu seinen Werten stehen. Wesentlich ist es auch, seine Stärken und Schwächen zu kennen, und zuzugeben, wenn man etwas nicht versteht. Dazu muß aber auch die Unternehmenskultur stimmig sein.

✶ Janowitz-Hausknecht Brigitte

„Lernbereitschaft und analytisches Denken sollten eigentlich selbstverständlich sein!"

● Steckbrief

Beruf: Prokuristin. Funktion: General Manager. Tätig bei: Loryan HandelsgmbH., 1230 Wien, Dirmhirng. 106-108. Geboren - Datum, Ort: 18. Februar 1958, Mödling. Familienstand: Heinz. Kinder: Agnes (1986), Michael (1994) und Roman (1996). Eltern: Margarete und Othmar. Hobbies: Reisen.

● Karriere

Welche sind die wesentlichsten Stationen Ihres Lebens? 1976 nach der Matura habe ich mein BWL-Studium in Frankreich begonnen. 1982 Universitätsassistentin in Paris. 1987 Dozentin an der Universität in Angers, wo ich für die internationalen Beziehungen der Elitehochschule ESSCA verantwortlich war. Ich habe dort auch die Zusammenarbeit mit Unternehmen, die Projekte unserer Universität finanziert und in Auftrag gegeben haben, aufgebaut. 1991 wurde mir die Leitung der Österreich-Tochter eines französischen Konzerns angeboten. 1995 wurde dieser Konzern von der amerikanischen Firma Warnaco übernommen, dadurch sind auch die Österreich-Tochter und meine Kompetenz gewachsen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die gesteckten Ziele zu erreichen und dabei selbst zufrieden zu sein. Wenn man im Bereich der Distribution erfolgreich sein möchte, ist es notwendig, daß man neben dem fachlichen Background ein hohes Maß an Kommunikationsvermögen besitzt. Für die Tätigkeit ist es ebenso von Bedeutung, flexibel zu sein, denn die Distribution ändert sich permanent. Lernbereitschaft und analytisches Verhalten sollten eigentlich selbstverständlich sein, denn man muß bereits im kleinen, ich meine den Keim als solches erkennen, um zu spüren wohin die Entwicklung gehen wird. **Wo sehen Sie die Stärke des Unternehmens?** Unser Ziel ist es, den osteuropäischen Raum zu bearbeiten und dies tun wir sehr erfolgreich. In den ehemaligen Ostblockländern sind die Verkaufsstrukturen noch so wie bei uns vor ca. zehn Jahren und wenn man sich darauf einstellt, dann kann man ein Geschäft erfolgreich abwickeln. Wir helfen unseren Vertriebspartnern mit Marketingaktivitäten, die bis zur Auslagengestaltung gehen können. **Welchen Ratschlag können Sie für Erfolg weitergeben?** Eine fundierte kaufmännische Ausbildung ist unbedingt notwendig. In Anbetracht der Tatsache, daß die Grenzen innerhalb Europas, spezi-

ell was den Handel betrifft, total verschwunden sind, sollte man perfekte Sprachkenntnisse besitzen. Wichtig ist auch, Auslandserfahrungen zu sammeln um auch die mentalitätsbedingten Eigenheiten besser zu verstehen. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Ich kümmere mich nicht um die Mitbewerber. Ich versuche ein Konzept auf die Beine zu stellen, welches zu den Vertriebspartner paßt, denn dies ist in Osteuropa von eminenter Wichtigkeit. Weiters stelle ich Konzepte auf die Beine, welches zu den Vertriebspartnern paßt und dies funktioniert ausgezeichnet. Somit ist der Mitbewerber kein Thema für mich. **Wieviel Zeit verwenden Sie für die eigene Fortbildung pro Jahr?** Wir leben in einer Zeit des permanenten Umbruchs, das heißt, daß man selbst die Initiative ergreifen muß, um sich mit Neuem, wie z.B. elektronischen Verkaufsmedien auseinander zu setzen. Eigene Fortbildung wird immer wichtiger. Pro Jahr verwende ich ca. 20 Prozent meiner Arbeitszeit für die Fortbildung. Es ist wichtig, daß man sich mit Neuem, auch wenn es nicht den Schwerpunkt meiner Tätigkeit betrifft, auseinandersetzt.

✶ Janusch Ingrid

● Steckbrief

Beruf: Angestellte. Funktion: Pressesprecherin. Tätig bei: Wiener Börse AG., 1010 Wien, Strauchgasse 1-3. Geboren - Datum, Ort: 12. Februar 1971, Graz. Hobbies: Kunst, Ausstellungen, Lesen, Reisen, Musik (Gesangsausbildung am Konservatorium und mehrere Instrumente), Mode zu entwerfen und umzusetzen (Nähen, Stricken).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Da mein Vater Österreicher und meine Mutter Neuseeländerin ist, pendelte ich seit meiner Kindheit zwischen Österreich und Neuseeland hin und her, maturierte 1989 in Österreich, absolvierte 1991 den Journalistenlehrgang an der Uni Graz und studierte bis 1998 Germanistik in Österreich und Neuseeland. Bereits damals arbeitete ich bei PR-Agenturen (z.B. Publico), gab Englischunterricht und übersetzte. Nach dem Studium war ich 1998 Pressesprecherin des IHS (Institut für höhere Studien), anschließend bei der PR-Agentur Kommunikationshaus tätig, und kam 2000 zur Wiener Börse, wo ich seit Anfang 2001 Pressesprecherin bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn man die Dinge, die man erreichen will auch erreicht. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zielstrebigkeit, Fleiß, Zuverlässigkeit und Pflichtbewußtsein. Im Bereich Pressearbeit muß man sich aus menschlicher Sicht in Andere einfühlen können, muß spüren, was Journalisten interessiert und ihre Beweggründe verstehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nur begrenzt. Ich nehme den Erfolg eher von außen wahr, durch Artikel in Zeitungen und der Reaktion von Freunden und Verwandten. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Aufgrund meines Lebenslaufes, der Auslandserfahrung in Neuseeland und den USA, und der Tatsache, daß ich schon zuvor in verschiedenen Berufen tätig war, die wirtschaftliche Bereiche tangierten (Übersetzungen von Wirtschaftsenglisch, Pressearbeit bei IHS). **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Von meiner letzten Arbeitsstätte, die mir nicht 100-prozentig zusagte wegzugehen und mich für das richtige Angebot bzw. Unternehmen zu entscheiden. Die Börse ist ein bekanntes, angesehenes Unternehmen mit einem gewissen Prestige. **Ist Imitation oder Originalität besser um erfolgreich zu sein?** Ich bin für Originalität. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Illoyalität schafft sicher Probleme. Bei anderen kann ich Unkollegialität nicht akzeptieren und wenn ich mich auf jemanden nicht verlassen kann. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Ich selbst habe das Gefühl es dauert ewig, andere sagen mir nach, daß ich schnell entscheide. Berufliche Entscheidungen treffe ich schnell, da man dabei wenig Zeit hat. Um persönliche Entscheidungen zu treffen beschäftige ich mich sehr intensiv mit ihnen, deshalb kommt es mir lange vor. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, tatsächlich weiß ich bis heute nicht, was ich will, da ich mir sehr viele Tätigkeiten vorstellen könnte. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Aufgrund meines Lebenslaufes und meiner Zweisprachigkeit werde ich als erfolgreich angesehen. Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg: Das private Umfeld hat eigentlich kaum Einfluß, Probleme bereitet es mir, wenn mein berufliches Umfeld (Kollegen ebenso wie Vorgesetzte) nicht paßt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Besonderen Wert lege ich auf Zuverlässigkeit, alles andere kann man dazulernen, die wenigsten haben schon im Voraus die entsprechenden Börsenkenntnisse. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Durch Lob. **Welche Ziele kommunizieren Sie Ihren Mitarbeitern?** Die Ziele - in den Medien positiv aufzuscheinen - sind durch den Job vorgegeben. Ich erkläre den Mitarbeitern, weshalb wir etwas machen, so daß sie sich nicht nur als Handlanger fühlen. Wenn man jemanden etwas erklärt, macht er sich auch Gedanken darüber wie man es eventuell besser machen könnte. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ich denke schon, aber vermutlich nicht soviel wie ich gern hätte; das ist jedoch ein subjektives Gefühl. Anerkennung bekomme ich eher indirekt, indem ich z.B. um Rat gefragt werde. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen sind alle Probleme, die ich nicht lösen kann. Bisher konnte ich aber noch alle Probleme lösen, wenn auch nicht immer auf die beste Art. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Das ist unterschiedlich. Derzeit besuche ich jede Woche einen Französischkurs und bin regelmäßig auf der Börsenakademie und bei PR-Seminaren. Die Börse fördert die Weiterbildung der Mitarbeiter, sowohl in börsenrelevanten Themenbereichen als auch Fremdsprachenausbildung und ähnlichem - dafür wird mir die Zeit angerechnet und die Kosten von der Firma übernommen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem Ehrgeiz. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe kein großes Lebensziel, sondern ein tägliches Ziel, daß alles heute stimmen sollte. Mein Ziel ist Zufriedenheit mit dem was man hat. Darunter verstehe ich aber nicht Resignation, sondern durchaus auch zu versuchen, etwas zum Besseren zu ändern. **Ihr Lebensmotto?** Ich glaube fest daran, daß, wenn man etwas bewegen und erreichen will, das auch kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte sich mit etwas beschäftigen, das einen interessiert.

✶ Jaros Michaela

● Steckbrief

Beruf: Kosmetikerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Kosmetikstudio Michaela Jaros., 2344 Maria Enzersdorf, Hauptstraße 55. Geboren - Datum, Ort: 30. Dezember 1964, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Erich. Kinder: Lisa (1994). Eltern: Josefa und Adolf. Hobbies: Familie, Lesen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der einjährigen Handelsschule trat ich 1980 eine zweijährige Lehre zur Kosmetikerin in Wien an, und blieb bis 1989 in dieser Firma. Im Jänner 1990 eröffnete ich meinen eigenen Kosmetiksalon in Maria Enzersdorf. Mit der finanziellen Unterstützung meiner Eltern und eines Jungunternehmerkredites mietete ich dieses Geschäft, welches bereits ein Kosmetiksalon war, und löste das Inventar ab. Die Einrichtung war elegant und die Geräte entsprachen dem neuesten Stand, und so konnte ich nahtlos weiterarbeiten. Lediglich das Solarium habe ich nach einem Jahr auf ein Hochleistungsgerät ausgetauscht. Ich arbeite allein und verwende seit Jahren Pflegeprodukte der Firma Eckstein. Diese Produkte kann man auch für den täglichen Gebrauch bei mir kaufen. Ich biete Gesichtsbehandlung, Modellagen, Aromabehandlungen für den Körper, Beinenthaarungen und Maniküren.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mein eigener Herr zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einsatz, Energie, gute Ausbildung, langjährige Praxis und meine Art mit Menschen umzugehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mein Geschäft schon über zehn Jahre erfolgreich führe, und meine Kunden gern zu mir kommen. Ich habe nur Stammkunden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach einjähriger Anlaufzeit konnte ich mir einen Kundenstock aufbauen, der mit jedem Jahr etwas anstieg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Anschaffung des neuen Solariums war eine gute Entscheidung, weil es gut angenommen wurde. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Nach der Geburt meiner Tochter, nach zwei Monaten Pause, war das Geschäft wieder offen und das Baby mit mir im Salon. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt zu viele Kosmetikerinnen in der Umgebung. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** 50 Prozent Eigenkapital sind notwendig, denn die Zinsen sind hoch. Immer freundlich sein, auch wenn man einen schlechten Tag hat. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir, mein Berufsleben erfolgreich abschließen zu können, aber bis dahin ist noch viel Zeit.

✶ Jeannée Michael

Steckbrief

Beruf: Reporter und Kolumnist. Funktion: Reporter, Kolumnist. Tätig bei: Kronen Zeitung, Adabei., 1190 Wien, Muthg. 2. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1943, Olmütz. Familienstand: Verheiratet mit Benvenuta. Schöpferische Akte: Das Adabei-Buch ist im Entstehen. Hobbies: Jagd.

Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura 1963 inskribierte ich Jus an der Universität, ging jedoch nach einem halben Jahr nach Argentinien, wo ich vier Jahre als Korrektor für deutschsprachige Tageszeitungen in Buenos Aires arbeitete. Dabei entdeckte ich meine Liebe zum Journalismus und ging 1967 nach Österreich zurück. Ich begann als Volontär in der Lokalredaktion des „Express", wo ich auch meine erste Geschichte über die Idee eines Stadtrates, der Hundetoiletten errichten wollte (Huhauwi - Hundehäusl Wien-Aktion) veröffentlichte, ehe ich vom „Express" wegging. Nach kurzer Zeit in Italien und Deutschland fing ich erneut beim „Express" diesmal als Polizeireporter an und bekam auch eine eigene Kolumne (Jeannée 68-70). Damals hatte ich zu früh Erfolg, weil ich noch zu jung war. Chefredakteur Ewald Struwe, bekannt als der Titten-Struwe, der die Nacktheit salonfähig machte, zeigte mir damals meine Begabung als Reporter. 1973 wurde ich von Struwe (Dichand & Falk) abengagiert und kam als Chefreporter zu „Bild am Sonntag". In den kommenden 12 Jahren in Hamburg lernte ich alles über Reportagen, da ich weltweit alle großen Geschichten machte. 1985 verlor Struwe seine Position und ich ging wieder zurück nach Wien, wo ich mein Wissen in der Kronen Zeitung einbrachte. Bis vor sechs Jahren machte ich unter dem Titel „Das ungewöhnliche Interview" auch hier große Reportagen, ehe ich bei der Adabei-Kolumne von Roman Schliesser übernommen wurde.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg liegt in erster Linie in mir selbst. Erfolgreich bin ich, wenn ich mit meiner Leistung zufrieden bin. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition, ja. Erfolg ist aber für mich nicht materieller Reichtum, obwohl ich ganz gut verdiene, bin ich trotzdem nicht reich. **Sieht Sie Ihr Umfeld als erfolgreich?** Von Außenstehenden werde ich wahrscheinlich als erfolgreich gesehen. Sie sehen die Medienpräsenz und halten das für erfolgreich. Mein Beruf wird im allgemeinen als Traumberuf gesehen, aber nur in der Öffentlichkeit zu stehen, ist keine Garantie für Erfolg. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Möglichkeit, in Deutschland Erfahrungen zu sammeln, war unbezahlbar. Für einen erfolgreichen Reporter sind seine Neugierde, sein Interesse an Menschen sowie die Lust an Stories am wichtigsten. Als guter Journalist wird man geboren. Das Talent wird in die Wiege gelegt - das Handwerk ist erlernbar. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, schon seit frühester Jugend. Schon in der Schule fiel ich durch Schreiben auf. Ich wollte entweder Journalist oder Schauspieler werden, da ich jedoch nach meiner Matura keine Schule mehr besuchen wollte, fiel die zweite Wahl weg. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ein intaktes Familienleben ist in jedem Beruf wichtig, was in diesem Job besonders schwer ist , da man selten zu Hause ist. **Wie wichtig sind Mitarbeiter?** Ich brauche für meine Arbeit die Umgebung einer Redaktion. Die Redaktionsatmospähre faszinierte mich schon immer, weshalb ich auch nicht als freier Journalist tätig bin. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Mitarbeiter müssen arbeiten und schreiben können, neugierig und motiviert sein und gutes Auftreten haben. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Diese Leute muß man nicht motivieren, sie machen das, was sie wollen. **Kennen Sie Niederlagen?** Niederlagen versuche ich zu neutralisieren, zu bagatellisieren und zu verdrängen. Ich lasse mich nicht in den negativen Streß einer Niederlage drängen. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus der Lust am Beruf. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Anerkennung ist wichtig und auch nach 30 Jahren ist mir das Schulterklopfen des Chefredakteurs noch eine wichtige Befriedigung. Anerkennung braucht wahrscheinlich jeder Mensch, wer das Gegenteil behauptet, lügt. **Leben Sie nach einem Motto?** Leben und leben lassen.

✶ Jell-Paradeiser Wolfgang

Steckbrief

Beruf: Dekorationsmalermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Jell-Paradeiser Malerei-Stuck-Tapeten., 1080 Wien, Zeltgasse 11; 2540 Bad Vöslau, Industriestraße 2 Geboren - Datum, Ort: 9. September 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Simone. Kinder: Michaela (1971), Christian (1973), Markus (1974), Yvonne (1977) und Jedida (1983). Schöpferische Akte: Aus-

stellungen der Aquarelle und Veröffentlichungen der Bilder als Kalender (zuletzt im Auftrag der Bezirksvorstehung 8. Bezirk zum 300-Jahre Jubiläum der Josefstadt). Hobbies: Aquarellmalerei, Sport.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Lehre als Dekorationsmaler beim Restaurant Prof. H. Jenicek, anschließend bis 1970 Meisterschule des österreichischen Malerhandwerks (Meisterklasse Prof. Kaulfersch), 1971 Übernahme des elterlichen Betriebes. Das Unternehmen wurde vom Urgroßvater (als Kutschen- und Möbellackiererei) 1863 gegründet und führt seit 1873 den Titel (ehem.) „K&K Hoflieferant", Großvater (akad. Maler) und Vater (Architekt) führten es als Dekorationsmalereibetrieb weiter. Die Spezialitäten der Firma sind Dekorationsmalerei, Schablonenmalerei, Maserierarbeiten, Marmorieren, Vergoldungen, (Kirchen-)Restaurierungen, etc., sowie seit 1975 auch Stukkaturarbeiten. Neben dem Klerus, Bund (Restaurierungen der Hofburg, Parlament, etc.) und Gemeinden werden auch immer mehr Privatkunden betreut und der Betrieb übernimmt Subverträge von Kollegen um die Kapazitäten optimal zu nützen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Zufriedene Kunden und Mitarbeiter, die sich mit der Arbeit identifizieren können, kombiniert mit wirtschaftlichem Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Eher als glücklich und zufrieden. Von sich selbst zu sagen, daß man erfolgreich ist, halte ich für fragwürdig. Wenn man es ab er versteht, den Kunden das Beste zu bieten, ist man irgendwann erfolgreich. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Wenn man Neid als einen Indikator sieht, sicher. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Oft sind Entscheidungen Glückstreffer. Wenn man vieles versucht schlägt das eine oder andere ein. In den 70er Jahren fanden wir keine guten Stukkateure, und so übernahmen wir diesen Bereich selbst. Andere Versuche wie z.B. Lackmalerei oder Polyesterguß waren weniger erfolgreich. Generell wird es immer schwieriger Marktnischen zu finden. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Eigentlich wollte ich auf die Akademie gehen, aber als mein Vater starb brauchte mich der Betrieb. Eventuell war das auch Glück, sonst wäre ich heute vielleicht ein Künstler in der Toskana, der mehr den Verdünnungsmitteln als dem Pinsel zusprechen würde. Das Talent der Malerei wurde mir wahrscheinlich mit in die Wiege gelegt (Farbensinn kann man nicht lernen), ein guter Geschäftsmann war ich aber nie, das zu lernen war eine Frage der Existenz. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Vielfalt meines Könnens und Kreativität. Wesentlich ist vorauszudenken und dem Kunden das zu bieten, das er woanders nicht (oder nicht in der Qualität) bekommt. Dazu muß man ständig auf dem Laufenden bzw. einen Schritt voraus sein. Auch das Preis-Leistungs-Verhältnis muß stimmen. In der Kunst steht heute Marketing mehr im Vordergrund als Kunstverständnis. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Vertrauensbasis. Die Kunden sind erst im Laufe der Zeit von der Qualität überzeugt und werden zu zufriedenen Stammkunden. Wir leben ausschließlich von Mundpropaganda. **Was ist für den Erfolg hinderlich?** Wenn man in erster Linie ans Geld denkt und schnell reich werden möchte. Daß das zu Problemen führt sah ich bei Kollegen, die zu kurz dachen und falsch investierten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Leider sind langjährige Mitarbeiter bei den hohen Lohnnebenkosten, Abfertigungen, etc. kaum noch finanzierbar. Auch Mitarbeiterschulung ist sehr wesentlich. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Mitarbeiter werden nicht geboren, sondern entwickeln sich. Ich brauche sowohl Künstler als auch Handwerker. Grundvoraussetzung ist Geschicklichkeit, Interesse und der Wille diese Arbeit mit Freude zu machen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir zahlen durchschnittlich doppelt soviel wie andere Betriebe, verlangen aber auch mehr. In unserer Branche gibt es Höhen und Tiefen, je nach Auftrag und Herausforderung. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen sind die einzigen Lernmöglichkeiten. Wenn man sich für ein Projekt einsetzt und es letztlich (wegen Absagen, Geldmangel, andere Ausführungspläne des Kunden) nicht so wird, wie man es sich vorgestellt hat ist das eine Enttäuschung. Hier ist der private Ausgleich wichtig. Nach der ersten Emotion muß man lernen damit umzugehen. Meine erste große Niederlage war die Arbeit an der Michaelerkirche. Nachdem wir die Restaurierung der Seitenkapellen gut abgewickelt hatten und ich mich in das Projekt hineingelebt hatte, bekam ein Mitbewerber aus Preisgründen den Auftrag für das Hauptschiff. Dabei habe ich gelernt mich nicht so zu engagieren, da sonst die Enttäuschung besonders groß ist. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus den Erfolgen. Alles was mich interessiert gehe ich bis ins kleinste technische Detail nach. Schon die Überlegung dazu motiviert mich. Wächst mir die tägliche Arbeit über den Kopf schalte ich beim Malen ab. Inspiration dazu habe ich ständig vor Augen. **Ihre Ziele?** Freies Gestalten ohne Kompromisse ist mein Ziel. Schon seit 30 Jahren möchte ich eine große Decken- bzw. Kuppelmalerei machen und habe dazu viele Entwürfe, die ich ständig überarbeite. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, von meinen Kunden. Auch den Auftrag für den Kalender der Josefstadt betrachte ich als Anerkennung. **Ihr Motto?** „Farbige Welt". Mein Leitspruch ist wenn das Geschöpf imstande ist aus der Schöpfung etwas zu schöpfen und sich damit zu identifizieren, hat er die positive Lebenseinstellung. **Haben Sie Vorbilder?** Stets wechselnde, beginnend von meinem Vater über Lehrmeister bis zum Impressionismus und Futurismus. Heute bewundere ich vor allem Menschen, die nicht zeitgemäß handeln, sondern für sich selbst etwas gemacht haben. **Anmerkung zum Erfolg?** Reichtum allein ist kein Ziel. Wesentlich ist mir die geistige Einstellung (woher komme ich, wohin gehe ich),ohne Religionen anzusprechen. Wichtig ist es den Weg, den man als Vision sieht zu verfolgen und sich davon nicht abbringen zu lassen. Man muß sich immer Ziele stecken, wobei es nicht darauf ankommt, diese auch stets zu erreichen. Bei aller Realität braucht man auch Träume. Solange man noch träumen kann, lassen sich auch Niederlagen leichter ertragen.

✱ Jenisch Albert

● Steckbrief

Beruf: Theatertechniker und Beleuchter. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: BJS Handels GmbH., 1040 Wien, Viktorgasse 22. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1959, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Ilse, geb. Graner. Kinder: Philipp und Johanna. Eltern: Viktor und Irmgard. Hobbies: Klavierspielen, Segeln, Bergsteigen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß die Matura nicht ab und arbeitete an den verschiedensten Theatern dieser Welt (Australien, Frankreich, Deutschland, Schweiz und Österreich) als Theatertechniker (Bühnentechnik und Beleuchtung). Dann machte ich eine

vierjährige, freiberufliche Ausbildung am Beleuchtungssektor bei der Firma Kaltenbäck in Wien. Durch diesen völlig unorthodoxen Weg fand ich mein Betätigungsfeld in dieser Branche. 1992 gründete ich gemeinsam mit einem Freund die Firma „BJS". Durch die Vergabe eines größeren Auftrages der Firma Porsche AUSTRIA wurde die Selbständigkeit zu diesem Zeitpunkt möglich. Wir hatten im Vorfeld schon einige Male mit der Firma Porsche gearbeitet und dadurch ihr Vertrauen gewonnen. Zu unserem Aufgabengebiet gehören: Ausstellungsbau, Theatertechnik, individueller Messebau, Kunsthandling für diverse Kunstausstellungen; in diesem Bereich bieten wir Komplettlösungen an.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich eine Kombination aus anspruchsvoller, interessanter Arbeit und der Möglichkeit, mich und meine Familie ernähren zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich fühle mich teilweise erfolgreich, weil ich einen Teil der mir gesteckten Ziele bereits erreicht habe und fest daran glaube, daß es weiter aufwärts geht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Vorbilder gab es viele. Ich war immer neugierig und versuchte, viel zu lernen und abzuschauen. Mein Vater war für mich von Anfang an die Triebfeder; die Art, wie er seinen Beruf (Erdöl - Geologe) meisterte, eben mit Begeisterung, hat mich fasziniert. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Rückschläge sind Trainingshürden mit der Chance, gestärkt daraus hervorzugehen. **Wie leben Sie mit der Konkurrenz?** Die Branche teilt sich ganz gut auf; die Konkurrenz ist relativ klein. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es fehlt die Kommunikation zwischen den Unternehmen, welche die gleiche Leistung haben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Einzelne Meinungen und Ideen der Mitarbeiter werden in den Betrieb aufgenommen. Es ist keine Philosophie von uns, die Firma autoritär zu führen. **Wie motivieren Sie die Mitarbeiter?** Durch die Möglichkeit, viele eigene Entscheidungen treffen und Mitspracherecht haben zu können. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Circa eine Woche pro Jahr. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Anfangs sahen mich meine Freunde sicher etwas skeptisch an, wegen der mäßigen Schulerfolge. Inzwischen sind sie durch meinen Werdegang sicher von meiner Leistungsfähigkeit überzeugt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die Kraft kommt durch die gesteckten Ziele. Ein großer Teil aber auch durch persönliche Kraft, aus Natur, Familie und Sport. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Primär nicht nur an Geld zu denken; dadurch wird der Beruf und die eigentliche Idee des Lebens vernachlässigt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe ein gewaltiges Ziel vor Augen: ich möchte diese Firma in mehreren Städten Europas plazieren. **Ihr Lebensmotto?** Täglich an das Ziel denken und auch darüber nachdenken. Dadurch ist es immer präsent, und das ist wichtig.

✱ Jernelöv Arne Prof.

● Steckbrief

Beruf: Wissenschafter. Funktion: Direktor. Tätig bei: International Institute for Applied systems Analysis., 2361 Laxenburg, Schloßplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1941, Kiruna (Schweden). Schöpferische Akte: Über 200 wissenschaftliche Arbeiten, Mitherausgeber von wissenschaftlichen Büchern. Mitgliedschaften: New York Academy of Sciences, Royal Swedish Academy of Sciences, u.a..

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Biologie an der Universität von Stockholm und bin seit 1978 Professor für Genetik. Bereits ab 1962 war ich am Institut für Genetik als Assistent und Lektor tätig, von 1967 bis 1970 war ich Vorstand der Abteilung für Biologie am IVL, dem Schwedischen Umweltforschungsinstitut. Danach wurde ich ein Jahr als Gastprofessor an die Universität von Michigan, in den USA berufen. In den folgenden Jahren war ich unter anderem Direktor des Zentrums für Zusammenarbeit in Umwelt und Gesundheit der WHO, wurde Forschungsleiter der IVL, leitete ein wissenschaftliches Projekt am Inage-Institut in Japan, wurde als Experte für Meeresverschmutzung an die IOC/UNESCO berufen, entwickelte Umweltprogramme für die UNIDO, und beschäftigte mich mit Wasserkultur. Von 1990 bis 1991 war ich Programmkoordinator am SEI (Umweltinstitut Stockholm), danach bis 1994 wieder Forschungsleiter der IVL, und wurde 1995 schließlich als Direktor an das Institut für Umwelt- und Raumforschung in Kiruna, Schweden, geholt. Daneben führte ich Feldforschungen in Entwicklungsländern, wie Mexiko, Irak oder Kolumbien durch, und verbrachte insgesamt mehr als zehn Jahre im Ausland. Von 1994 bis 2000 hatte ich die Position des Generaldirektors im Schwedischen Rat für Forschungsplanung und Koordination inne, seit 25. September bin ich Direktor der IIASA (International Institute for Applied systems Analysis) in Laxenburg, Österreich. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Die IIASA ist eine nichtstaatliche Forschungsorganisation mit Sitz in Österreich, die 1972 gegründet wurde. Das Institut führt interdisziplinäre wissenschaftliche Studien durch, die sich mit Umwelt, Wirtschaft, Technologie und sozialen Themen im Zusammenhang mit menschlichen Dimensionen, und den weltweiten Veränderungen beschäftigen. Wichtige Bereiche sind dabei beispielsweise Energie, Wasser, Umweltrisiken und menschliche Siedlungsformen. Die IIASA verbindet die Natur- mit den Sozialwissenschaften, und stellt somit die Verbindung zwischen der wissenschaftlichen Gemeinschaft und den politischen Entscheidungsträgern her. Die Ziele der Institution, die von ihren Mitgliedsorganisationen in Europa, Asien und den USA finanziert wird, sind Lösungen, von denen die Öffentlichkeit und die wissenschaftliche Gemeinschaft profitieren können. Die IIASA gibt unabhängige kritische Studien heraus und fördert die internationale Zusammenarbeit von Wissenschaftern auf der ganzen Welt, indem sie Konferenzen und Workshops für ein Netzwerk von internationalen Forschern anbietet.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich betrachte es als großes Privileg, das tun zu können, was mir Freude bereitet. Die Triebfeder meines Erfolges als Wissenschafter ist ganz sicher meine Wißbegierde: ich interessierte mich schon sehr früh für die Facetten und Wunder der Natur. Der Weg der Forschung ist genau so faszinierend wie befriedigend, gilt es doch, Wissen nicht nur von anderen zu übernehmen, sondern selbst zu sammeln. Mein Berufsleben wäre unter anderen Umständen zu meinem Hobby geworden, und ich bin froh, daß ich von der Gesellschaft die Möglichkeit bekam, als Wissenschafter zu arbeiten. Am Anfang meiner Karriere war ich ein Einzelkämpfer, der seine Ideen verwirklichte; heute bin ich davon überzeugt, daß Erfolg kollektiv zustande kommt. In einer Organisation mit über 100

Mitarbeitern muß ich als Direktor versuchen, den Forschern Funktionen zu geben, die zum Erfolg führen, und diesen gemeinsamen daraus resultierenden Erfolg teile ich gern. Ich bin ein Mensch, der immer neue Herausforderungen sucht, und sich die eigene Latte sehr hoch legt. **Wie definieren Sie persönlichen Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich eine Kombination von guten Ideen und Glück. Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich Dinge umsetzen kann, die mir wichtig sind. Da ich in der Umweltforschung tätig bin, fühle ich mich dann erfolgreich, wenn die Resultate meiner Arbeit zu Lösungen führen. Erfolg bedeutet letztlich, meine Arbeit fortführen zu können. **Spielt Ihre Familie eine Rolle in Ihrem Erfolg?** Meine Familie ist mir sehr wichtig und macht einen enormen Teil meines persönlichen Erfolges aus, weil sie mir den Rückhalt für meinen beruflichen Erfolg gibt. **Ist Ihnen Anerkennung wichtig?** Ich wünschte, ich könnte diese Frage verneinen, und hätte so viel Selbstvertrauen, daß mir Anerkennung von außen nichts bedeutet. Aber in Wirklichkeit ist es schön und wichtig, wenn meine Arbeit von der wissenschaftlichen Gemeinschaft und der Gesellschaft anerkannt wird. **Ist es für Sie wichtig, sich Ziele zu setzen?** Ich habe meine Ziele immer sehr klar definiert, und ich kommuniziere sie auch mit meinen Mitarbeitern. Im wissenschaftlichen Bereich ist es schwierig, sich Ziele zu stecken: einerseits sind sie unverzichtbar im Forschungsbereich und andererseits kann man nie sicher sein, ob, und in welchem Zeitraum, man sie auch tatsächlich erreicht, weil man ja quasi Neuland betritt. **Sind Mitarbeiter wichtig für Ihren Erfolg?** Ja, das sind sie definitiv. Ich habe mit den Jahren gelernt, daß es äußerst wichtig ist, herauszufinden, wie man Mitarbeiter motivieren kann, beziehungsweise wie sie sich selbst motivieren. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition von Erfolg fühle ich mich heute sehr erfolgreich, da ich in meinem Leben immer das tun konnte, was mich wirklich interessierte; und ich habe noch viel vor. **Glauben Sie, daß Sie in Ihrer Kindheit etwas Wesentliches für Ihren späteren Erfolg gelernt haben?** Ja, ganz sicher. Es gibt eine kleine Episode aus meiner Kindheit, die wichtig für mein ganzes Leben werden sollte: Unsere Lehrerin ging eines Tages mit uns Schulkindern in den Wald, wobei sie den Weg nicht verließ. Als einige Jungen abseits des Weges eine Schlange entdeckten, fing ich sie, und meine Lehrerin wurde total hysterisch, aber ich wußte, wie ich die Schlange halten konnte, ohne daß sie mich verletzte; und somit wußte ich mehr als meine Lehrerin. Seit dieser Begebenheit hatte ich sozusagen die Rolle der Autorität inne, und wurde zu einem Spezialisten, der sein Wissen teilen wollte. **Haben Sie ein Vorbild?** Es gibt in meinem Leben vier Personen in meinem Umfeld, die für mich aufgrund ihrer Menschlichkeit zu wirklichen Vorbildern wurden.

Würden Sie aus heutiger Sicht Ihren Weg wieder so gehen? Ja. Selbstverständlich gibt es im Leben Entscheidungen, die man rückblickend anders treffen würde. Aber ich würde mich immer wieder für die Umweltforschung entscheiden.

✶ Jerusalem Susanne

● Steckbrief

Beruf: Politikerin. Funktion: Gemeinderätin. Tätig bei: Die Grünen., 1010 Wien, Rathaus/Stiege 6. Geboren - Datum, Ort: 10. Mai 1950, Wien. Kinder: Alexander (1969) und Nicolas (1971). Schöpferische Akte: „Leben lernen", Fachartikel in der Fachpresse, Drogenkonzept der Wiener Grünen. Mitgliedschaften: Die Grünen Wien. Hobbies: Schwimmen, Radfahren, Lesen, Kartenspielen, Brettspiele. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kollegium des Stadtschulrates Wien.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Als ich die Matura absolvierte, war ich schwanger, also begann ich mein Studium auf der Pädagogischen Akademie in Wien mit Verspätung. Im sechsten Semester brach ich das Studium ab, weil ich mit den dort vermittelten Inhalten nicht zufrieden war, und gründete gemeinsam mit einigen Kolleginnen die erste Wiener Alternativschule im Amerlinghaus. In den nächsten 15 Jahren folgten weitere Gründungen, zum Beispiel des Vereines für emanzipatorische Bildung, der Schülerschule, des Eltern-Schüler-Lehrer Vereins. Dadurch wurde ich 1987 von den damaligen Wiener Grün-Alternativen angeworben, und war bis 1991 in der Bezirksvertretung. Bei der Gemeinderatswahl 1991 kandidierte ich für die Grünen und wurde als Gemeinderätin gewählt. Seitdem habe ich aus Zeitgründen meine Tätigkeit an der Alternativschule beendet. Als Gemeinderätin betreue ich das Ressort Kinder, Jugendliche, Schule und Soziales. Heute bin ich Gemeinderätin, Abgeordnete zum Landtag, und Fraktionschefin für die Grünen im Kollegium des Stadtschulrates. Besonders wichtig ist mir an den Grünen, daß Ökologie und Soziales in dieser Partei immer zusammengehören. Ich identifiziere mich mit dem ganzheitlichen Zugang zu Problemen, eine Idee, die ich schon mit der Gründung der Alternativschule verfolgte. Die Basis des vernetzten Denkens, und die Frauenförderung innerhalb der Grünen heben diese Partei von den anderen ab.

> „... man muß ausloten, wo die eigenen Stärken liegen und mit diesen Stärken auch arbeiten. Ich glaube, daß das bestehende Schulsystem für diesen Vorgang sehr hinderlich ist, weil alle durch das selbe System geschleust werden, und Begabungen nur selten wirklich gefördert werden."

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Zwei Eigenschaften sind bei mir sehr stark ausgeprägt, und machen meinen Erfolg somit zu einem großen Teil aus: das erste ist meine Fähigkeit zur Argumentation, an zweiter Stelle stehen Ausdauer und Beharrungsvermögen. Nahezu gleichwertig ist die Tatsache, daß mir mein Beruf Spaß macht, weil er mir immer neue Herausforderungen bietet, und weil ich mir meine Zeit selbst einteilen kann. Ich kann in meinem Beruf Dinge umsetzen, und das ist für mich ein weiterer Erfolgsfaktor, weil mich das sehr motiviert. Mein Stärken im Erreichen von Zielen sind Hartnäckigkeit, aber auch Kreativität und Flexibilität, und viel Gespür dafür, mit wem ich gut zusammenarbeiten kann. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist, wenn ich ein Ziel erreichen kann, wobei es ganz wesentlich für mich ist, schon am Weg dorthin zufrieden zu sein. **Wo sehen Sie heute Ihre Ziele?** Ich sehe meine Ziele in der Politik. Es wäre schön, einmal die Opposition zu verlassen, und politische Verantwortung im Sinne einer Regierungsbeteiligung tragen zu können. Dabei geht es mir nicht um eine hohe Position, sondern um den Rollenwechsel und um neue Herausforderungen. Ein weiteres Ziel ist es, die psychische und physische Lebensqualität von Kindern in der Stadt zu verbessern, und das betrifft Kindergärten, Schulen, Spielplätze, Bäder, Sportanlagen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?**

Ich schöpfe die meiste Kraft aus dem Gelingen einer Sache, aus dem Wissen, daß man etwas geschafft hat. Zweitens ist es unglaublich motivierend, wenn man bei der Arbeit an Projekten gute Partner findet. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Zunächst einmal muß man ausloten, wo die eigenen Stärken liegen, und dann mit diesen Stärken auch arbeiten. Ich glaube, daß das bestehende Schulsystem sehr hinderlich für diesen Vorgang ist, weil alle durch das selbe System geschleust werden, und Begabungen nur selten wirklich gefördert werden. Wenn ein Schüler beispielsweise schlecht in Mathematik ist, wird das oft zum einzigen Thema seiner Schullaufbahn, weil es den Eltern und Lehrern nur um diese Schwäche geht. Und dann kommen seine Stärken auch nicht mehr zum Tragen, das kann aber bestimmend für das ganze Leben werden, weil sein Selbstbewußtsein auf Dauer geschädigt wird. Ich denke, man sollte gerade in der Schule die Talente und Begabungen fördern, und das Hauptaugenmerk nicht auf die Schwächen und die Probleme legen. Man soll sich fragen, was einem wichtig ist, und was man will, denn genau diese Fragen stellen sich die wenigsten. Wesentlich ist, seinen Weg zu finden, und dabei die Disziplin zu entwickeln, ihn auch wirklich zu Ende zu gehen. Die Fähigkeit, selbst Bildung zu erwerben, halte ich für enorm wichtig auf dem Weg zum Erfolg. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Man muß sich nach einem Mißerfolg die Phase des Frustriert- oder Traurigseins zugestehen. Aber gleichzeitig muß man Niederlagen als etwas begreifen, an dem man in keinem Leben vorbei kann. Im Prinzip weiß jeder im Innersten, was in solchen Situationen hilfreich ist. Insgesamt kommt es darauf an, aus geschehenen Fehlern zu lernen. Wenn man wirklich ständig Mißerfolge erfährt, sollte man sich ganz eindringlich fragen, ob man sich nicht verschätzt hat, was die eigenen Fähigkeiten betrifft. **Wie lautet Ihr Motto?** Aus allem immer das Beste herauszuholen. Weiters habe ich das Lachen nicht verlernt, selbst wenn mir etwas mißlingt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja. Ich habe in meinem Leben viel erreicht und habe noch sehr viel vor.

✱ Jesacher Karl Dr.

„...Dinge beim Namen nennen, Auseinandersetzungen fachlich führen, am Puls der Zeit bleiben."

● Steckbrief

Beruf: Industrie Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Siemens Business Services GmbH & Co., 1030 Wien, Dietrichgasse 27-29. Geboren - Datum, Ort: 03.Juni 1949, St Jakob. Familienstand: Verheiratet mit Gudrun. Kinder: Martin (1975), Miriam (1979), Evelyne (1987). Eltern: Theresia und Silvester. Mitgliedschaften: Kartellverband. Hobbies: Skifahren, Bergsteigen, Tennis, Golf, Fitneß. Sonstige Tätigkeiten: Bereichsleiter der Siemens AG Österreich, Information and Communication Products.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1968, studierte ich von 1969-1974 Rechtswissenschaften an der Universität Wien, und promovierte 1974. Während des Studiums habe ich immer wieder gejobt, unter anderem über die Ferien, in meinem Heimatort, im Tourismusverband, als Skilehrer, aber auch in Wien als Zusteller. In erster Linie arbeitete ich zur Taschengeldaufbesserung, ich hatte ein Stipendium. 1.Juli 1974 Einstieg bei Siemens, anfänglich als Jurist in der Vertragsstelle des Bereiches Privatnetze. Nach neun Monaten wurde ich dann als kaufmännischer Informant übernommen, und konnte somit die gesamte Weiterbildungsorganisation des Konzerns nutzen. An einem „training on the job", lernte ich die unterschiedlichsten Aufgabenstellungen, des Hauses kennen. 1977 nahm ich ein Jahr lang an einem Konzerntrainee- Programm in Berlin und München teil, Zielsetzung war, Nachwuchsleuten aus den Landesgesellschaften für den Konzern eine umfassende Information über das Haus Siemens zu vermitteln. Nach der Rückkehr übernahm ich die kaufmännische Leitung des Bereiches Basis Informations-Systeme im Vorstand der Siemens AG Österreich. 1981 erfolgte ein abermaliger Wechsel nach München, ich war zwei Jahre in der Konzernzentrale im Referat der Zentralverwaltung Ausland. 1983-1985 war ich in der Zweigniederlassung München im Bereich Vertrieb-Energietechnik im kaufmännischen, Leitung des Bereiches des Vertriebes Energietechnik. Das war konkret die Vorbereitung auf meine nächste Aufgabe bei Siemens in Österreich. 1985 erfolgte die Rückkehr nach Wien und die Übernahme der kaufmännischen Leitung des Bereiches Energietechnik. 1993 übernahm ich die Leitung der Organisationsabteilung für die Siemens AG Österreich, bis Ende 1995. 1996 Wechsel zu Siemens Nixdorf mit der Aufgabe als kaufmännischem Geschäftsführer. Ab 01.April 1999 wurde Siemens Nixdorf in verschiedene Nachfolge Organisationen neu strukturiert. Siemens Business Services, samt Tochtergesellschaft hat in Summe über 1.000 Mitarbeiter. Wir beraten, implementieren, betreiben und servicieren Systeme der Informations Technologie mit dem heutigen Schwerpunkt: E-Business und E-Commerc. Unsere Kundenbreite geht vom öffentlichen Bereich über Banken und Versicherungssegment bis zum Industriebereich. In meiner Aufgabenstellung habe ich einen besonderen Fokus auf die Anwendung eines geeigneten Managements, Informationssysteme gelegt.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich zum einen von meiner Ausbildung her kommend, einen anderen Weg beschritten habe, als das andere Juristen tun. Außerdem habe ich mir unter intensiver Nutzung der Weiterbildung eines Konzerns eine zusätzliche Disziplin (Betriebswirtschaft), angeeignet. Mit dieser Kombination, viel Einsatz und Durchhaltevermögen bin ich diesen Weg von unten nach oben gegangen. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht soweit wären?** Das sind schon die Vorgesetzten, denen man auf diesen Etappen begegnet. Herr Dr. Fruhmann, er hat mich damals aus meiner ersten Aufgabe in diese Trainee Position hinein gehoben. Auch der kaufmännischen Vorstand, Herr Hübl, er hat eine sehr eindrucksvolle Rolle wahrgenommen. Er hat mich massiv gefordert in der Aufgabe und dann auch gefördert. Nicht zuletzt Herr Merklein, er war der Inbegriff eines kollegialen Partners. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Mit dieser Stufe Traineeprogramm 1977. Diese Chance wurde ja nicht jedem geboten. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Zur Bewältigung der Rückschläge zählt eine offene Kultur. Dinge beim Namen nennen, Auseinandersetzungen fachlich führen, eine analytische Fähigkeit und einfach am Puls der Zeit zu sein. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als umgänglicher, sportiver, familiär verankerter Mensch mit wenig Freizeit, aber durchaus erfolgreich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Eher als ein interaktiver Typ, einer, der partnerschaftlich mit einem kollegialen Stil führt, aber durchaus beharrlich und zielorientiert. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Denke ja, obwohl ich durch mein berufliches Engagement viel zu wenig Zeit für die Familie habe. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, und das ist sehr wichtig. Es ist ein Teil der Selbstverwirklichung, daß der Einsatz, die Anstrengungen

sich lohnen, dadurch wird der Erfolg bestätigt. **Woraus können Sie Kraft schöpfen?** Aus der Familie und aus meiner Naturverbundenheit. Durchaus aber auch aus dem Kollegenkreis, diese kollegiale Zusammenarbeit gibt zusätzlich Kraft. **Haben Sie noch ein Ziel?** Diese Aufgabe mit der Dynamik dieses Marktes ausleben zu können. **Ihr Tip für die Um- und Nachwelt?** Wichtig ist Teamfähigkeit, Zielstrebigkeit und das heute fast unübersehbare Angebot an Aus- und Weiterbildung zu nutzen, wie E - Learning. Grundbedingung ist, seinen Hausverstand bei all den komplexen Themen vorne mitwirken zu lassen.

✱ Jeschek-Fritsch Raimund KommR.

● Steckbrief

Funktion: Direktor. Tätig bei: Hotel Bristol., 1010 Wien, Kärntner Ring 1. Geboren - Datum, Ort: 11. August 1947. Ehrungen: 1999 Goldenes Verdienstzeichen des Landes Wien, 1998 Silbernes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich. Mitgliedschaften: La Chaine des Rotisseurs, Skaal club -Bristol Presidents Club Austria Canada Business Club.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Ich stamme aus einer traditionellen Gastwirtfamilie, und somit erlernte ich den Beruf des Kochs im Hotel Südbahn am Semmering. Im Laufe meiner beruflichen Tätigkeiten gewann ich ein breites Spektrum an Erfahrung und Fachwissen in allen Bereichen der Hotelindustrie in Ländern in Asien, sowie in USA, Kanada, Iran und Europa. Mein beruflicher Werdegang begann nach dem Abschluß der Kochlehre in österreichischen Saisonbetrieben (1965-1967). Von 1967-81 war ich in Thailand, USA , Kanada, Iran und Monte Carlo als Executive Chef und Food&Beverage Manager bei internationalen Hotelbetrieben tätig. Ende 1981 erfolgte ein Wechsel nach Wien ins Tourhotel, wo ich als Executive Chef und Gastronomieleiter tätig war. Die Funktion des Executive Chef übte ich ab 1983 im Parkhotel El Dorado und als Gastronomieleiter im Schloß Liechtenstein aus. In den letzten 14 Jahren war ich bei den Imperial Hotels Austria AG, als gastronomischer Direktor und später als Hoteldirektor des Hotel Imperial tätig. Seit 1996 führe ich das Hotel Bristol in Wien, sowie das Palais Ferstl.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönlich die Nummer eins zu sein, dies im Beruf und auch im Privatleben. Beruflicher Erfolg bedeutet auch, daß dies eine egoistische Angelegenheit ist. Nur Egoisten werden Erfolg haben, wobei die Teamarbeit im Vordergrund steht, das heißt, daß man die Mitarbeiter dazu bringt, daß man persönlich der Beste ist. **Woher nehmen Sie Ihre Motivation?** Als ich zehn Jahre alt war, kam ich nach Oberschützen (Burgenland) ins Internat, obwohl ich dies nicht wollte. Es war eine Art von Trotzreaktion, daß ich es meinen Eltern beweisen wollte, daß ich es schaffe, dies war für mich die Motivation. Somit habe ich auch früh gelernt, mich durchzusetzen. Ich bin dann als 20-jähriger ins Ausland gegangen, trotz Widerstand meines Vaters. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** Ich habe mein ganzes Leben in internationalen Hotelkonzernen gearbeitet und habe den Ruf als Patriarch. Ich habe immer den Willen, daß ich es besser machen kann, als andere. Ich versuche, Fehler die andere gemacht haben, zu vermeiden und somit gehe ich auch meinen eigenen Weg, wobei ich jedes Unternehmen wie mein eigenes Unternehmen betrachte. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich einen Rekord aufweisen kann, welchen ich in erster Linie an den Finanzen messe. Ich habe mit meinem zielorientierten Verhalten sehr viel erreicht. Ich versuche für das Unternehmen die bestmöglichste Rendite zu erwirtschaften. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Diese Bereiche sind nicht einfach und ich befinde mich oft in einem Konflikt. Ich spreche mit meiner Ehefrau über den beruflichen Bereich, denn nur durch das Verstehen kann es zu einer Akzeptanz kommen. Es ist bekannt, daß es in der Gastronomie eine sehr hohe Scheidungsrate gibt. Meine Ehefrau kommt aus der Gastronomie und hat daher sehr viel Verständnis. Ich war auch bis zum 36. Lebensjahr Junggeselle, weil ich gesehen habe, daß sehr viele Beziehungen zerbrochen sind. Die Problematik liegt darin, daß der Partner damit leben muß, weil man nicht sagen kann, wann man für den Partner zur Verfügung steht. Private Termine zu vereinbaren und diese auch einzuhalten, sind in diesem Bereich so gut wie unmöglich. Wenn man allerdings Zeit hat, dann muß man diese Zeit mit dem Partner intensiv nutzen.

✱ Jester Frank Dr. Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Funktion: Prokurist. Tätig bei: Österreichische Philips Industrie GmbH., 1101 Wien, Triester Straße 64. Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1943, Waldenburg (Schlesien). Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Harald (1968) und Jürgen (1976). Eltern: Josef und Dora. Mitgliedschaften: Club Carintia Alpenverein. Hobbies: Bergwandern, Schwimmen, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule wollte ich arbeiten und begann so die Maschinenschlosserlehre. Schon nach kurzer Zeit machte mir diese aber keinen Spaß mehr und ich wollte die Lehre abbrechen. Mein Vater bestand jedoch auf den Lehrabschluß und so besuchte ich erst nach der Lehre die Handelsakademie in Villach. 1961 maturierte ich, trat bei der Handels- und Gewerbebank in Spittal an der Drau ein und leistete meinen Präsenzdienst ab. Hier traf ich einige Kollegen, die mir von Wien vorschwärmten und mir rieten dort zu studieren. So absolvierte ich die Hochschule für Welthandel, und erwarb das Doktorat in der kürzest möglichen Zeit. Ich bekam zwei mal ein Begabtenstudium und arbeitete in den Ferien weiterhin bei der Handels- und Gewerbebank. Nach Abschluß des Studiums begann ich im März 1973 bei der Firma Philips Bandgeräte als Assistent des kaufmännischen Leiters. Ich stellte die manuell geführte Fertigwarenbuchhaltung und Berichterstattung an die Konzernzentrale auf EDV um. Im Jänner 1975 wechselte ich als Assistent des dortigen kaufmännischen Leiters zu Philips Bauelementewerk nach Klagenfurt und wurde bereits im Mai 1976 kaufmännischer Leiter mit Prokura von Philips Haushaltsgerätewerk in Klagenfurt. Hier hatte ich sehr viel internationale Kontakte, war in strategischen Runden und Mitglied in der Jungen Industrie Kärnten. Im Februar 1984 ging ich als kaufmännischer Leiter in die Philips Elektronikfabrik, das ehemalige Bandgerätewerk, zurück. Dies war eine meiner härtesten Zeiten, mit enormem Zeiteinsatz. Im Jänner 1988 wechselte ich als Geschäftsführer zur AKG, hatte einen umfangreichen und sehr vielseitigen Aufgabenbereich, der nur im Team zu bewältigen war. So grün-

dete ich interdisziplinär besetzte Arbeitsgruppen und war weltweit unterwegs. Ende 1993 kam es zu einer einvernehmlichen Auflösung meines Dienstverhältnis und daher machte ich mich im April 1994 als Unternehmensberater selbständig, wurde 1995 von Philips gebeten eine entsprechende Position zu übernehmen und stieg im Juli 1995 bei F & A Konsumentenprodukte Philips Österreich ein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Innere Zufriedenheit und seine Ziele zu erreichen. Erfolg ist nicht so sehr an Einkommen und Status gebunden, sondern an Leistung. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Erziehung und Umwelt spielt dabei eine Rolle. Hier lernte ich Ordnungsliebe, Leistung, Einsatz zu erbringen und Disziplin. Ich hätte es aber nicht ohne meine eigene geistige Kapazität und natürlich der entsprechenden Ausbildung geschafft. Mein Leitspruch lautet: „Man muß sehr viel wollen um einiges erreichen zu können". Ich war immer leistungs- und zielorientiert und bereit großen Einsatz zu erbringen. Dazu gehört auch die Bereitschaft, Mitarbeiter zu führen. Das kann man nicht lernen, diese Fähigkeit muß einem angeboren sein. Sie zu motivieren und zu leiten, deren Leistungen anzuerkennen, sie entsprechend zu loben und zu belohnen und vor allem das Geforderte auch vorzuleben. Um wirklich Karriere machen zu können müssen sehr viele Faktoren zusammenstimmen, die man zum Teil gar nicht beeinflussen kann. Chancen muß man erkennen, aber dann auch ergreifen und dafür Leistung erbringen. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja, dies ist sicher ein wichtiger Punkt. Ohne sie würde man nicht wissen wo man steht. Zielorientiertes Arbeiten verlangt Orientierung. **Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig?** Natürlich, das Team ist wichtig. Ich verlange nichts, was ich nicht selbst einmal gemacht habe. Ich wertschätze eine Person immer aufgrund ihres Verhaltens, ihres Wissens und ihres Könnens. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ehrlichkeit gegenüber allen Beteiligten, gewillt sein Belastungen zu übernehmen, Ordnungsliebe, Disziplin und Verläßlichkeit. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Durch den Aufenthalt in der Natur. Ab einem gewissen Alter ist es nötig die eigenen körperlichen Kapazitäten zu respektieren.

✱ Jilka Brigitte Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Raumplanerin. Funktion: Leiterin. Tätig bei: MA 18 - Stadtplanung., 1010 Wien, Rathausstraße 14-16. Geboren - Datum, Ort: 1. November 1956, Lienz. Kinder: Melike (1987). Mitgliedschaften: Vertreterin Österreichs bei der Experts Advisory Group der EU zum 5. Rahmenprogramm Forschung und Entwicklung, Vorstandsmitglied der Österreichischen Gesellschaft für Raumplanung, Vertreterin des Landes Wien in der Raumplanerkonferenz, sowie in diversen Arbeitsgremien, Vertreterin des Landes Wien bei internationalen Fachtagungen. Leiterin der Geschäftsstelle der Stadtentwicklungskommission sowie turnusmäßige Leiterin der Geschäftsstelle der Planungsgemeinschaft Ost. Hobbies: Skifahren, Radfahren, Bergwandern, Reisen, Kochen, Freunde einladen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1975 besuchte ich das Handelsakademie-Colleg in Wien und begann 1976 das Doppelstudium Raumplanung und Regionalwissenschaften (auf das ich zufällig durch einen Freund aufmerksam wurde), an der TU Wien, das ich 1982 abschloß. Bereits während des Studiums hatte ich stets gearbeitet , u.a. drei Jahre als wissenschaftliche Assistentin bei der Österreichischen Geologischen Gesellschaft, wo ich zuletzt als Raumplanerin tätig war. 1983 trat ich als Sachbearbeiterin (Flächenwidmungs- und Bebauungsplan) bei der Gemeinde Wien ein, war von 1991-94 Leiterin eines interdisziplinären Projektteams zur Stadterweiterung, und wurde 1993 zur Stellvertretenden Leiterin der Abteilung für Stadtteilplanung und Flächennutzung Nordost. In diese Zeit fiel die Ostöffnung und die Stadterweiterung in den Bezirken 21 und 22, für die ich zuständig war. 1996 wurde ich als Gleichbehandlungsbeauftragte der Gemeinde Wien für den technischen Wirkungsbereich freigestellt, und kehrte Mitte 1997 als Leiterin der Abteilung für Stadtplanung und Stadtentwicklung wieder in den Planungsbereich zurück.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Eine Entwicklung voranzutreiben und zu einem Ergebnis zu bringen, Probleme zu lösen, selbst zufrieden zu sein und andere zufrieden zu machen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich eine sehr lösungsorientierte Arbeitsweise an den Tag lege, die ich auch systematisch durchziehe. Ich verweigere keine Arbeit bzw. Problemlösung und bin eine „notorische Ärmelaufkremplerin". **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Ja, zu meinem Erstaunen sogar als überhöht erfolgreich. Richtigerweise werde ich als ungeduldig eingeschätzt und als jemand gesehen, zu dem man sowohl privat als auch beruflich mit seinen Problemen kommen kann, da ich diese gleich als die meinen akquiriere. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Nach der (eher zufälligen) Berufsentscheidung war die erste wesentliche Entscheidung nicht als Universitätsassistentin (den Vertrag dazu hatte ich schon) zu beginnen, sondern in die Praxis zu gehen. Nachträglich stellte sich der Schritt in den Gleichbehandlungsbereich zu gehen, als richtig heraus, da ich hier mit einem komplett neuen Aufgabenbereich konfrontiert wurde und eine neue Organisation aufzubauen hatte. Dabei mußte ich von den Büromöbeln bis zum Personal alles organisieren und lernte dabei den gesamten Magistratsbereich kennen. Diese Entscheidungen fielen aufgrund meines Interesses aus dem Bauch heraus und waren nicht karrieregesteuert ; erst jetzt muß ich Karriereplanung und Weiterbildung bewußt betreiben, wobei diese auf Erhaltung, nicht auf höher hinaus ausgerichtet ist. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, eigentlich war ich für fünf Jahre als Gleichbehandlungsbeauftragte abgestellt, wurde aber gebeten, mich für diesen Posten zu bewerben, und wurde unter einem guten Dutzend Bewerbern ausgewählt, da ich genau das Bild erfüllte, das man sich für diese Position vorstellte. **Wann und wie erkannten Sie Ihre Fähigkeiten?** Das kam im Laufe der Zeit. Bei verschiedenen Projekten nahm ich immer wieder das Heft in die Hand, da ich in der Lage war in die unterschiedlichen Ideen ein System – sowohl visuell als auch ein Denkbild – zubringen. Dazu ist mir mein Matrix, Netzwerkdenken behilflich, da ich nicht linear orientiert bin. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Neben fachlicher Kompetenz und meinem Spaß am Tun bin ich vor allem kommunikativ, obwohl das manchen Problemen bereitet und von meinem Gegenüber nicht immer positiv aufgenommen wird, da ich oft zu schnell bin. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Langsamkeit, Disziplinlosigkeit und fehlende Toleranz anderen gegenüber. Wenn man nicht bereit ist zu akzeptieren, daß auch andere gute Lösungen bringen können, und ihnen nicht vertraut, kann

man nicht delegieren und wird damit nie in eine Führungsposition gelangen. Aufgrund der Spezialisierung in der Technik ist das, schon von Seiten der Ausbildung her, ein generelles Problem der Techniker . Führen kann man nur, wenn man Vertrauen zu seinem Team hat, und das auch vermittelt. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** Berufliches und privates Umfeld haben sicher Einfluß auf den Erfolg. Ich habe mich nie um die Trennung von Privat und Beruf bemüht und zog aus einer gewissen Verflechtung auch Vorteile. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich achte insbesondere darauf, wie die Person in den ihr zugedachten Bereich und in die alteingesessene Gruppe paßt. Ich habe sowohl Verantwortung gegenüber der Gruppe als auch den Einzelnen und man tut keinem etwas Gutes, wenn diese nicht zusammenpassen. **Und wie motivieren Sie diese?** In Zeiten des Beamtenabbaus ist das schwierig. Es stehen nicht viele finanzielle Mittel zur Verfügung, Beamte haben oft eine schlechte Nachrede und wir führen als langfristige Aufgabe der Stadtentwicklung auch einen gewissen Kampf gegen die kurzfristige Tagespolitik. Ich motiviere, indem ich den Spaß an der Arbeit vorlebe, Befriedigung zu vermitteln versuche, und auch die zweitbeste Lösung als Erfolg ansehe. Obwohl ich die Abteilung in der Öffentlichkeit darstelle, lasse ich auch meine Mitarbeiter deren Erfolge nach außen hin selbst verkünden. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlage ist das falsche Wort: das würde bedeuten, daß Leben ein Krieg ist. Erfolg und Niederlage ist keine Polarität. Ein Rückschlag löst bei mir eine Kurz- und Langzeitreaktion aus: erstens sich abschütteln und wieder aufstehen und zweitens herauszufinden, was ich falsch gemacht oder die Lage unrichtig eingeschätzt habe. Das mache ich aber nur dann, wenn ich einen zweiten Anlauf nehmen will, sonst war's eben nichts. Von zehn Ideen muß man sowieso acht verwerfen. **Ihre Ziele?** Ich würde in meinem Berufsleben noch gern etwas anderes machen, z.B. in der Personalentwicklung oder im Ausbildungsbereich. Um die 50 herum würde ich gern ein Jahr Auszeit nehmen, längere Zeit auf Reisen, ins Ausland oder auch in den Betreuungsbereich (als Nanny oder in ein Hospiz) gehen. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Kein Tadel ist schon Anerkennung. Ich bekomme Lob, wenn ich es einfordere. Auch Geld, das heißt finanzielle Anerkennung, gehört als Zeichen des Erfolges dazu.

✱ Jirsa Gerhard M. Mag.

● Steckbrief

Funktion: Leiter Qualitätsmanagement, Organisation und Fortbildung. Tätig bei: Dragoco Fabrik für Riech- und Geschmackstoffe GmbH., 1235 Wien, Mellergasse 4. Geboren - Datum, Ort: 19. April 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sonja. Kinder: Christopher (1999). Eltern: Ingeborg und Ing. Ferdinand. Schöpferische Akte: Diplomarbeit, Fachartikel. Mitgliedschaften: Arbeitskreis OPWZ. Hobbies: Reisen, Literatur, Musik, Technik, Wissenschaft, Natur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte am Bundesrealgymnasium, leistete anschließend meinen Präsenzdienst ab und studierte danach an der WU Wien. 1994 schloß ich das Studium ab, parallel dazu hatte ich im letzten Semester hier in dieser Firma zu arbeiten begonnen. Zunächst war ich Assistent im Qualitätsmanagement und wurde 1995 Leiter des Bereiches. Im Laufe der Zeit konnte ich meine fachlichen Kompetenzen immer weiter ausbauen und bin mittlerweile für das Umweltmanagement ISO 14001, für die Planung und Koordination der betrieblichen Fort- und Weiterbildung, und für die betriebliche Organisation im Bereich EDV-gestützte Abläufe, zuständig. Das Unternehmen wurde 1919 in Deutschland gegründet und ist seit 1959 in Österreich tätig. Es beschäftigt sich mit Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Aromen, kosmetischen Grund- und Wirkstoffen, sowie Parfumölkompositionen. Wir fungieren als reiner Zulieferbetrieb für die weiterverarbeitende Industrie und beliefern die gesamte Nahrungsmittelindustrie, die Getränke- und Genußmittelindustrie, sowie die Kosmetik- und Körperpflegeindustrie, die Reinigungsmittel- und Haushaltsindustrie. Unser Stammarkt war Österreich, wir betreuten aber darüber hinaus die ehemaligen K.u.K.-Länder Tschechien, Ungarn und Jugoslawien; heute sind wir in ganz Ost- und Südosteuropa bis Zentralasien, sowie im Nahen und Mittleren Osten und Afrika tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich unmittelbar dann gegeben, wenn ich ein Ziel, sowohl ein kleines Teilziel als auch ein wirklich großes, visionäres Ziel, erreiche. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr zielorientierter Mensch und habe den nötigen Durchsetzungswillen, meine Ziele zu erreichen; allerdings bin ich bereit, im entscheidenden Moment Kompromisse einzugehen. In der Zielerreichung selbst bin ich sehr flexibel: das Ziel steht für mich fest, die Wege dorthin sind verschieden, und können sich immer wieder ändern. Unser Unternehmen ist nach wie vor ein Familienbetrieb, dabei jedoch modern und dynamisch. Man hat als Mitarbeiter hier einen gewissen Stellenwert; man ist nicht einfach eine Nummer sondern „Dragocaner". Das Unternehmen agiert weltweit und vernetzt, der Vorteil liegt in den vielen Standorten, das Wissen des gesamten Unternehmens wird geteilt. Wir legen höchsten Wert auf Qualität und gehen sehr individuell und persönlich mit unseren Aufträgen um. Der Kunde bekommt ein Produkt, das auf seine speziellen Bedürfnisse zugeschnitten ist, beziehungsweise eine optimale Lösung für sein spezifisches Problem. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe in meinem Leben viel erreicht und habe noch viel vor. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne Problemen und Herausforderungen absolut analytisch. Es gilt zunächst zu untersuchen, wie es zu einem Problem kommen konnte, wenn die Ursache bekannt ist, kann ich mich mit der Lösung befassen, und das geschieht vor allem im Team. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern neben fachlicher Kompetenz, die ich voraussetzen muß, Fremdsprachen- und EDV-Kenntnisse, Flexibilität und Zielorientierung. Generell müssen sich unsere Mitarbeiter auch für unser Metier, also vor allem Düfte und Geschmack interessieren. Wesentlich ist mir die Teamfähigkeit, weil Gruppenarbeit in unserem Unternehmen ausschlaggebend ist. Dabei präzisiere ich das Wort Teamarbeit auf die Begriffe Kommunikationsfähigkeit und Koordinationstalent beziehungsweise –wille. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine grund solide Ausbildung ist heute wichtiger als je zuvor. Gute Allgemeinbildung ist ein sehr wichtiges Fundament, man sollte dem Spezialistentum nicht zu sehr huldigen, sich aber in dem Fachgebiet weiterbilden, das einen interessiert. Wesentlich ist es, für sich herauszufinden und ganz exakt definieren, was man will, und dieses Gebiet konsequent verfolgen. Wenn man etwas gerne und mit Überzeugung macht, wird man darin auch erfolgreich werden, ganz egal, welche Hürden man dafür über-

winden muß. Wesentlich wäre es, jungen Menschen ihre Möglichkeiten aufzuzeigen, die ihnen so die Orientierung ermöglichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Eines meiner Ziele besteht in der materiellen Absicherung meiner Familie, meine beruflichen Ziele betreffen die Festigung der Position in der sich das Unternehmen befindet. Mein vorrangiges Bestreben ist es, das Management so zu strukturieren, daß die Kunden in den neuen Märkten optimal betreut werden können.

✶ Jöbstl Michael

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Rosenberger Markt-Restaurant Wien Restaurantbetriebs GmbH & Co KG., 1010 Wien, Maysedergasse 2. Geboren - Datum, Ort: 22. August 1968, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Julia (1995) und Michael (1998). Eltern: Andreas und Gertrude. Schöpferische Akte: Skripten und Lehrunterlgen zur Küchenpraxis und Hygiene. Hobbies: Beruf, Fachliteratur (Peter Drucker, Jürgen Höller, Mc Cormack, Fredmund Malik, Napoleon Hill).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Hotelfachschule in Bad Gleichenberg und ging anschließend als Jungkoch nach Deutschland. Nach etwa zwei Jahren auf Saison als Küchenchef kehrte ich in den elterlichen Betrieb, einen Alpengasthof in der Steiermark, zurück, und begann nebenbei beim WIFI Graz zu unterrichten. Ich absolvierte eine Ausbildung zum Trainer in der Erwachsenenbildung und zum Fachmann in Lebensmittel- und Betriebshygiene. Nach sieben Jahren begann ich im Grazer Kongreß- und Casino- Restaurant als F & B Manager, arbeitete etwa ein Jahr bei einem Bekannten, der ein großes Restaurant eröffnet hatte, und kam 1998 zu Rosenberger. Ich durchlief mehrere Stationen in verschiedenen Filialen von Rosenberger, absolvierte eine Managementausbildung und wurde nach einem Jahr Geschäftsleiter des Rosenberger Marktrestaurants Wien. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Rosenberger hat eine Qualitätsphilosophie, die konsequent umgesetzt wird. Die hohe Qualität, der Geschmack und die Frische der Speisen sind uns ebenso wichtig wie die Schnelligkeit und die Freundlichkeit unserer Mitarbeiter, sowie die Hygiene und die Sauberkeit im Restaurant.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich beruht Erfolg auf folgenden fünf Säulen: Beruf, Familie, Finanzielles, Soziales und Gesundheit. Meiner Meinung nach definiert sich unsere Gesellschaft über den Beruf. Ich persönlich bin vor allem ein Familienmensch und denke, daß man nur dann Erfolg hat, wenn sich all diese Ebenen im Einklang befinden. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin ein sehr zielstrebiger Mensch und wußte immer schon sehr konkret, wohin ich will. Ich habe eine sehr positive Lebenseinstellung, fördere die Stärken meiner Mitarbeiter und mache sie ebenfalls erfolgreich. Ein wesentlicher Faktor für meinen Erfolg ist mein ständiges Bemühen um Weiterbildung; ich lese sehr viel und verbringe etwa eine Stunde pro Tag mit dieser Art der Fortbildung. Ich übernehme jederzeit Verantwortung für mein Handeln und sehe Kritik als „Feedback". **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich komme aus bescheidenen Verhältnissen eines Berggasthofes, und habe durch kontinuierliche Arbeit und Engagement sehr viel erreicht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, vor allem Wolfgang Rosenberger und Hubert Pferzinger (Casino Graz). Erfolgreiche Menschen sind auch immer dankbare Menschen. An dieser Stelle bedanke ich mich bei meiner Frau Doris, bei Eltern, Großmutter, meinen Freunden und allen meinen ehemaligen und derzeitigen Chefs. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich lege sehr großen Wert auf fachliche Kompetenz und Führungsqualitäten im jeweiligen Bereich. Ich denke, wir leben in einer Zeit, in der Spezialisten gefragt sind; deshalb setze ich in jedem Bereich andere Kriterien ein. Wesentlich ist es für mich, die Stärken der Einzelnen zu einem guten Team zu kombinieren. Es gibt in unserem Unternehmen eine sehr klare Hierarchie, in der jeder Mitarbeiter zunächst einmal mit der nächsthöheren Ebene kommuniziert, wobei ich versuche, sehr viel Herzlichkeit zu vermitteln und so ein starkes Vertrauensverhältnis herzustellen. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Mißerfolge begreife ich als Chance, um daraus zu lernen und die Strategie zu verändern. Ich analysiere ein Problem zunächst einmal sehr genau, um den Kern begreifen zu können. Ganz wesentlich ist dabei das Gespräch mit allen Beteiligten, das sachlich und nicht emotionell verlaufen muß. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß für sich selbst herausfinden, welche Ziele man kurz- und langfristig hat. Dabei darf man die kurzfristigen Ziele weder über-, noch die langfristigen unterschätzen. Jeder muß wissen, wie er sich am besten organisiert, um zum Erfolg zu kommen und dabei die eigenen Stärken zu nützen. Es ist vielleicht hilfreich, sich zu fragen, in welcher Position man beim Pensionsantritt gerne einmal sein möchte. Wesentlich ist es, sich an seinem Wertesystem zu orientieren, und einen möglichst hohen Beitrag für die Gesellschaft zu leisten. Ausbildung ist heute ganz wichtig und endet nicht mit der Schule: man muß sich auch danach ständig durch Lesen, Kurse und Seminare weiterbilden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein langfristiges Ziel ist es, innerhalb der nächsten fünf Jahre eine übergeordnete Funktion, beispielsweise die Gebietsleitung, zu übernehmen. 2015 möchte ich ein Buch herausgeben, da ich mein Wissen weitergeben will, von dem andere profitieren können.

✶ Jonas Karl

„Dynamisch, fleißig und geradlinig leben, nie auf die Uhr schauen, immer anwesend sein."

● Steckbrief

Beruf: Schmiedemeister, Meister für Landmaschinentechnik und Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Karl Jonas Landmaschinenhandel, Ersatzteile-Maschinenbau., 2232 Deutsch-Wagram, Rohrengasse 1. Geboren - Datum, Ort: 26. November 1941, Deutsch-Wagram. Familienstand: Verheiratet mit Katharina. Kinder: Roswitha (1971) und Karl (1972). Eltern: Rosa und Karl. Ehrungen: 1990 Silberne Ehrenmedaille der Handelskammer Niederösterreich (zum 100-jährigen Firmenjubiläum). Mitgliedschaften: MGV-Sängerbund Deutsch-Wagram (seit 40 Jahren), Obmann des Wirtschaftsbundes der Ortsgruppe im Bezirk Gänserndorf, Bezirks-

vertrauensmann des Maschinenhandels, Prüfungskommissär bei der Kaufmannsgehilfen-Prüfung im Bezirk Gänserndorf. Hobbies: Singen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule lernte ich vier Jahre Schmied, und den Beruf des Landmaschinentechnikers im elterlichen Betrieb, der von meinem Großvater gekauft wurde und seit 1874 in Familienbesitz ist, aber schon seit 1770 besteht. Von 1959-62 lernte ich zusätzlich noch den Beruf des Kaufmanns, und schloß ihn mit der Meisterprüfung ab. Ende 1966 ging mein Vater in Pension und ich übernahm den Betrieb im Jänner 1967. 1972-2000 war ich Vertragspartner der Steyr-Daimler-Puch AG. In dieser Zeit besuchte ich mehrere Seminare in Steyr und St. Valentin. 1982 absolvierte ich einen Lehrgang für Schweißtechnik der Güteklasse drei. 1983-90 war ich Obmann und Gründungsmitglied der Werbegemeinschaft Wirtschaftsring Deutsch-Wagram. Auch mein Sohn ist in diesem Beruf eingestiegen, er hat ab 1987 bei mir gelernt und arbeitet seither im Betrieb mit. Als ich 1967 übernahm, lebte der Betrieb zum größten Teil vom Fahrzeugbau. Die Reparatur von Landmaschinen zieht sich wie ein roter Faden durch mein Berufsleben. Ende der 70er Jahre bis heute, kam ein neuer Geschäftszweig dazu, wir reparieren Pumpen, die zur Bewässerung auf den Feldern dienen. Auf Bestellung fertigen wir Maschinen für die Gemüseproduktion, z.B. Kartoffel- und Karotten-Waschmaschinen. In all den Jahren habe ich viele Lehrlinge ausgebildet, denen ich viel von meiner Erfahrung mitgeben konnte. In der letzten Zeit sind die Bauern immer weniger geworden und wir haben viele Hauptkunden verloren. Wir reduzierten das Personal und beschäftigen uns jetzt vermehrt mit Schlosserarbeiten. Zur Zeit sind wir zu dritt, die Betriebsfläche beträgt ca. 1.000m².

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich bis heute diesen traditionellen Familienbetrieb erfolgreich weiterführen konnte, und mein Name in der Landmaschinentechnik in Niederösterreich ein Begriff ist. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Dynamisch, fleißig, und geradlinig leben, nie auf die Uhr schauen, immer anwesend sein, und das Geschäft mit oberster Priorität behandeln. **Wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Anfang der 70er Jahre, da hatten wir die höchste Beschäftigungsrate, bis Mitte der 90er Jahre. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Mit Konsequenz, mit Fleiß und Sparsamkeit. Ich hatte das Glück, immer ein Umfeld zu haben, welches mir zur Seite stand. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als ehrlicher, erfolgreicher Mensch. Meine Mitarbeiter sehen mich als Chef, mit dem man reden kann. Für meine Familie bin ich ein gleichberechtigter Partner. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, Anerkennung ist wichtig, sie gibt mir Sicherheit. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich bin praktizierender Katholik und brauche meine Ruhepausen zum Auftanken. **Haben Sie noch Ziele?** Mein Wunsch wäre, daß dieser Betrieb weiter bestehen bleibt. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Wichtig ist, ein Team von zwei bis drei Leuten zu haben, denn ganz allein funktioniert es nicht. Weiters sollte man in der Startzeit um begleitende Hilfe bei der Wirtschaftskammer ansuchen, und man muß auf Leute zugehen können, das Fachwissen allein reicht nicht aus.

✱ Joussen Karin Dr. med.

● Steckbrief

Beruf: HNO-Ärztin, Fachärztin für Phoniatrie und Pädaudiologie. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Inhaber., 80333 München, Briennerstraße 1/3. Geboren - Datum, Ort: in Bad Schandau (Deutschland, in der Nähe von Dresden). Eltern: Werner und Irma Peschke. Schöpferische Akte: Fachpublikationen. Hobbies: Musik (speziell: Gesang), Theater, Literatur und Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Fachvorträge.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich habe mein Abitur in der Nähe von Dresden absolviert und wußte schon sehr früh, daß ich Medizin studieren wollte. Während der Schulzeit interessierte ich mich für Theater, Oper, Literatur und Kunstgeschichte. Ich studierte nach dem Abitur Medizin und entdeckte während der klinischen Ausbildung mein Interesse für die Phoniatrie. Nach dem Studium habe ich mich für eine HNO Ausbildungsstelle beworben und während der gesamten HNO-Ausbildungszeit zusätzlich phoniatrische Fragestellungen bearbeitet. Die Facharztausbildung für HNO-Heilkunde habe ich nach dem Übertritt aus der DDR in die Bundesrepublik in Lübeck beendet. Anschließend begann ich die Ausbildung zum Facharzt für Phoniatrie und Pädaudiologie, die ich in Hamburg abgeschlossen habe. Ich ging als Phoniaterin nach München und organisierte in der HNO-Klinik des Klinikums rechts der Isar den Aufbau einer Stimm- und Sprachabteilung. Danach bot sich mir die Möglichkeit, eine HNO-Praxis zu übernehmen, die ich um das Fachgebiet Phoniatrie und Pädaudiologie erweitert habe. Da meine Neigung zur Oper und zum Theater sehr groß ist, konnte ich Hobby und Beruf miteinander verbinden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich habe beständig darauf hingearbeitet, im Fachbereich HNO, Phoniatrie und Pädaudiologie eine hohe fachliche Kompetenz zu erreichen. Dafür habe ich regelmäßig Fachliteratur gelesen, Kurse besucht und an Kongressen teilgenommen. Das Wissen ist die Basis, auf der Erfolg möglich wird. Da ich schon während des Studiums angefangen habe, mich mit dem Fachgebiet der Phoniatrie und Pädaudiologie zu befassen, konnte ich frühzeitig Erfahrungen sammeln. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe Glück, daß ich meine Arbeit sehr gerne mache und viel Spaß daran habe. Da ich mich unter anderem speziell mit den Problemen professioneller Sprecher und Sänger beschäftige, sehe ich es als eine sehr große Herausforderung, mich immer wieder neu mit den Erkrankungen und der Gesunderhaltung der Sing- und Sprechstimme auseinanderzusetzen. **Wer hat Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt?** Ich bin sehr froh, daß mir meine Eltern in der Kindheit und in der Jugend viel Freiheit gelassen haben. Sie haben mich und meine Geschwister in unserer Entwicklung immer unterstützt. Der Drang nach Freiheit und Entwicklung war für mich ein wichtiger Motor, aus der ehemaligen DDR wegzugehen. Ich wußte damals, daß das meine Eltern akzeptierten. Freiheit ist für mich die Basis, auf der Entfaltung und Entwicklung möglich ist. Ich gestehe sie immer auch anderen Menschen zu. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich empfinde eher Spaß und Freude in und an meinem Leben. Ich orientiere mich an positiven Dingen. Ich wache morgens mit guter Laune auf, habe eine hohe Motivation für meine Arbeit und damit auch Kraft für sogenannte „schwierige Fälle". **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Gravierende Rückschläge in meiner Arbeit hatte ich bis jetzt nicht. Wenn Irritationen mit Patienten oder Mitarbeitern aufkommen, überlege ich, was ich verändern

könnte und versuche dann alles schnell zu regeln. Für die Schulung meiner Mitarbeiter investiere ich viel Zeit. Ich versuche ihnen klarzumachen, daß wir eine wunderbare Arbeit machen und daß wir nur gemeinsam erfolgreich sein können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Den Beruf, den man sich aussucht, sollte man nicht wegen der Karriere machen. Zwischen Erfolg und Karriere ist ein Unterschied. Erfolg entwickelt sich langsam und ist beständig. Die Karriere dagegen ist auch mit verschiedenen Mitteln zu erreichen und der Absturz kann sehr schnell kommen. Man sollte sich eine Arbeit suchen, die einem Spaß macht und einen fordert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte lange aktiv in meinem Beruf bleiben und junge, motivierte Menschen fördern.

✶ Judt Ernst

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechanikermeister. Funktion: Geschäftsführer und Betriebsleiter. Tätig bei: Wiesenthal & Co Troststraße GmbH - Vertragswerkstätte., 1102 Wien, Troststraße 109-111. Geboren - Datum, Ort: 27. September 1945, Felsörönök (Ungarn). Familienstand: Verheiratet mit Vera. Kinder: Sabine. Eltern: Ernst und Ella. Hobbies: Hunde und Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule absolvierte ich die Lehre zum Kfz-Mechaniker bei der Firma Karwinsky im Dritten Bezirk, einem Tochterunternehmen von Wiesenthal. 1963 legte ich die Gesellenprüfung ab. Zur damaligen Zeit war ich Fußball-Halbprofi, entschied mich jedoch für meinen Beruf als Mechaniker. Also blieb ich im Unternehmen und absolvierte 1966 zusätzlich die Meisterprüfung. Anschließend wurde ich stellvertretender Meister und wurde 1972 Filialleiter der Firma Karwinsky in Wien-Oberlaa. Nach etwa sechs Jahren kam ich, wieder als Meister, nach Strebersdorf, und ging nach drei Jahren zurück nach Wien-Oberlaa, wo ich noch vier Jahre lang als Betriebsleiter blieb. 1985 kam ich als Troubleshooter in dieses Unternehmen. 1987 wurde ich stellvertretender Leiter des Reparaturwerkes und wechselte nach fünf Jahren als Geschäftsführer nach Strebersdorf. 1995 wurde ich Geschäftsführer und Betriebsleiter von Wiesenthal & Co Troststraße GmbH und bin heute für 160 Mitarbeiter verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit meiner Tätigkeit zufrieden zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, daß ich das Glück hatte, zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Entscheidungen zu treffen und darüber hinaus die richtigen Förderer zu treffen. Ich habe meine Position eigentlich nie angestrebt, sondern wurde gebeten, sie zu übernehmen, weil ich sehr engagiert und leistungsbereit bin. Meine größte persönliche Stärke neben meiner hohen fachlichen Qualifikation sehe ich in meiner Kommunikationsfähigkeit, sowohl Kunden als auch Mitarbeiter betreffend. Wiesenthal ist ein Dienstleistungsunternehmen in dem der Kunde wirklich König ist. Ich bin ein Mensch, der sich ständig weiterbildet, nicht erst dann, wenn ich Zusatzqualifikationen brauche. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich hier im Konzern vor 42 Jahren als Mechanikerlehrling begann und heute Geschäftsführer bin. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erste wichtige Entscheidung sehe ich heute darin, diesen Beruf ergriffen und nicht die Laufbahn als Fußballer eingeschlagen zu haben. In weiterer Folge lehnte ich die Angebote ab, im Öffentlichen Dienst, beziehungsweise in der Pensionsversicherungsanstalt zu arbeiten. Ich verwarf später sowohl den Gedanken, zu Mazda zu gehen, als auch den Wunsch, mich selbständig zu machen und sehe es rückwirkend als gute Entscheidung, hier im Haus geblieben zu sein. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Einerseits leiden wir heute unter der Globalisierung und unter der zunehmenden Konzentration am Markt; andererseits gibt es in unserer Branche große Nachwuchsprobleme, vor allem auf dem Sektor der Facharbeiter, weil diese Berufsgruppe unter einem sehr schlechten Image in der Gesellschaft leidet. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zunächst einmal erwarte ich hohe fachliche Qualifikation im jeweiligen Bereich, darüber hinaus lege ich sehr hohen Wert auf den menschlichen Aspekt: ich muß meine Mitarbeiter achten und respektieren können. Wesentlich ist mir weiters Teamfähigkeit, also die Bereitschaft, sich untereinander zu helfen und miteinander statt gegeneinander zu arbeiten. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir sind insgesamt vier Geschäftsführer (wobei ich das Tagesgeschäft leite), in der Ebene darunter befindet sich der Betriebsleiter-Stellvertreter. Danach kommen der Assistent der Geschäftsleitung und sechs Abteilungsleiter. Die sechzehn Meister befinden sich, übergreifend in die dritte, auf der vierten Ebene. Ich lege großen Wert auf gute Kommunikation mit allen Mitarbeitern bis hin zum Hilfsarbeiter oder Lehrling, und möchte, daß jeder meiner Mitarbeiter mir seine Meinung sagt, beziehungsweise Verbesserungsvorschläge macht. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich investiere etwa drei Wochen pro Jahr, die ich in intensiven, externen Schulungen verbringe; damit ist es aber noch lange nicht getan, wie ich glaube. Deshalb bilde ich mich in meiner Freizeit ständig durch die Lektüre von Fachzeitschriften weiter.

✶ Jung Dieter

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Jung & Sohn GmbH Baustoffgroßhandlung., 1194 Wien, Heiligenstädter Straße 22. Geboren - Datum, Ort: 11. Oktober 1942, Wien. Kinder: Brigitte (1963), Thomas (1968) und Alexandra (1971). Eltern: Josef und Anna. Mitgliedschaften: Verband der Baustoffhändler Österreichs, Wirtschaftsbund, Paradise of Horse (Countryclub), Döblinger Faschingsgilde (Senator). Hobbies: Beruf, Countrymusik, Fußball, Westernfan, Heurige. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Landesgremialvorsteher für den Handel mit Baustoff und Flachglas.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Großvater Johann errichtete dieses Unternehmen im Jahre 1916 als Handelsagentur für Baustoffe. Diese Handelsagentur wurde 1918 in einen Baustoffhandelsbetrieb umgewandelt. 1928 trat mein Vater Josef Jung als Gesell-

schafter in die Firma ein, die von da an unter dem Namen Johann Jung & Sohn geführt wurde. Ich trat schließlich 1956 in die Firma meines Vaters ein, war dort von 1967 bis 1976 Kommanditist, bis 1983 Komplementär und anschließend bis 8. Mai 1991 Alleininhaber der Firma Johann Jung und Sohn. 1991 wandelte ich das Unternehmen in eine GmbH um, seit Mai desselben Jahres bin ich Geschäftsführer des Unternehmens, das sich heute Jung & Sohn nennt. Mein Sohn Thomas, der Urenkel des Firmengründers, trat bereits 1987 in die Firma ein. Er zeigt seinerseits reges Interesse am Weiterbestehen des Baustoffhandels und freut sich auf ein künftiges 100-jähriges Firmenbestehen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, jene Ziele zu erreichen, die man sich selbst gesteckt hat. Jeder Mensch, besonders ein Unternehmer, hat in seinem Leben Zielsetzungen, die er verfolgt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich steckte mir immer Ziele, die ich konsequent und hartnäckig verfolgte. Dabei plane ich sehr genau – sowohl kurzfristig, als auch mittel- und langfristig. Eine meiner Stärken ist meine unbedingte Ehrlichkeit. Ich führe ein kleines Unternehmen und scheue mich nicht, selbst den Besen in die Hand zu nehmen. Ich war von klein auf dazu bestimmt, im Unternehmen meines Vaters zu arbeiten, obwohl ich als Kind den Berufswunsch Büchsenmacher hegte. Mit der Zeit bin ich in meinen Bereich hineingewachsen und fühle mich heute sehr wohl damit. Durch meine langjährige Tätigkeit konnte ich mir ein hohes Maß an Fachwissen aneignen, weiters werde ich von meinen Kunden sehr geschätzt, weil ich beste Qualität und höchste Zuverlässigkeit biete. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich möchte mich nicht als endgültig erfolgreich bezeichnen, weil ich noch nicht ganz zufrieden mit dem Erreichten bin. Ich glaube, daß es immer schwierig ist, Erfolg an sich selbst festzustellen. Es ist oft wichtig, ihn von jemandem bestätigt zu bekommen, der einen völlig anderen Blickwinkel hat als man selbst. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege bei Mitarbeitern großen Wert auf Fachwissen, Zuverlässigkeit und Ehrlichkeit. Weiters ist mir gepflegtes Auftreten wichtig. Ich denke, daß ich als Chef meine Mitarbeiter durch meine Vorbildwirkung positiv wie auch negativ motivieren bzw. beeinflussen kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Früher war mir mein Beruf wichtiger als mein Privatleben; heute haben sich die Wertigkeiten sehr stark in die andere Richtung verschoben. Ich kann mein Leben heute genießen, weil ich bereits sehr viel erreichen konnte. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Gute Bildung ist heute sehr wichtig, egal ob sie in Form eines Studiums oder eines Handwerks absolviert wird. Es ist ebenso wesentlich, Erfahrungen in verschiedenen Unternehmen zu sammeln. Weiters denke ich, daß man dem nachgehen soll, was man in sich spürt: Wenn man als Erfolgstyp geboren ist, fühlt man bereits mit 17, 18 Jahren, daß man gut ist und an der Materie Spaß haben wird. In einer solchen Situation ist es unbedingt wichtig, ins Ausland zu gehen. Ich würde sagen, daß die magische Grenze bei einem Alter von 40 Jahren liegt; bis dahin sollte man es geschafft haben. Generell möchte ich an dieser Stelle etwas vielleicht provokantes sagen: In der Jugend nicht radikal zu sein ist ein Verbrechen – im Alter noch radikal zu sein ist die größte Dummheit.

✶ Jurica Peter

Steckbrief

Beruf: Kellner. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Seminarhotel Strudlhof GmbH., 1090 Wien, Pasteurgasse 1. Geboren - Datum, Ort: 15. Jänner 1945, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Karin und Robert. Eltern: Franz und Rosina. Mitgliedschaften: Freier Wirtschaftsverband der Hotelkommission des Wiener Tourismus. Hobbies: Fußball, Golf, Tennis, Bowling.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Kellner im Hotel Regina/Wien. 1962 schloß ich die Gesellenprüfung ab und blieb ein Jahr lang in meinem Lehrbetrieb. Diese Zeit war sehr hart und brachte mich zu der Erkenntnis, daß ich eine höhere Position anstrebte. Anschließend arbeitete ich als Saisonkraft in Holland und Tirol und absolvierte in der Folge den Militärdienst. 1966 war ich erneut als Saisonkraft tätig, diesmal in der Schweiz. Von 1966 bis 1973 war ich Chef de Rang im Coq d'Or und am Donauturm, 1973 gründete ich gemeinsam mit einem Kollegen das Restaurant Paprika. 1976 wurde ich Direktor des Haas-Haus, 1978 war ich als Assistant Manager im Brunswick Wien und anschließend in Nürnberg als Manager desselben Unternehmens tätig. Um meine Familie zu mir zu holen, kaufte ich ein Restaurant, das meine Frau mit der Freundin meines Sohnes führte, mein Sohn selbst arbeitete bei mir. In der Zwischenzeit absolvierte ich von 1982 bis 1984 verschiedene Trainings und Kurse in den USA. Da meine Familie wieder nach Österreich wollte, suchte ich nach einer Stelle und war schließlich ab 1989 als Manager bei Rogner Touristik tätig. Als Frau Rogner den Betrieb unstrukturierte, blieb ich auf der Strecke und war ab 1991 als Betriebsberater tätig, da ich zuvor den vier Semester dauernden WIFI-Kurs für Kostenrechnung und Controlling, sowie diverse Rhetorikkurse am WIFI absolviert hatte. Zu dieser Zeit drückte ich jedem meiner Freunde und Bekannten meinen Lebenslauf in die Hand, und wurde schließlich – ich weiß bis heute nicht, welchem Grund ich das zu verdanken habe – bei SOTOUR tätig. In der Folge übernahm ich das Apollon und zusätzlich das Hotel Strudlhof. Das Apollon wurde verkauft, und ich übernahm zusätzlich zum Hotel Strudlhof noch die Jugendherbergen und ein Reisebüro. Heute bin ich Geschäftsführer des Seminarhotel Strudlhof. Wir beschäftigen zur Zeit etwa 50 Mitarbeiter.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele umsetzen zu können und dabei mit meiner Familie in Harmonie zu leben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war zum Großteil meine Gattin, die mich in meinem beruflichen Werdegang nie aufhalten wollte und mich immer wieder ermutigte, weiterzumachen. Je hektischer die Situation wird, desto ruhiger werde ich selbst. Ich interessiere mich für sehr vieles und bin ein sehr offener Mensch. Ich bin kommunikationsfreudig, kann durch meine mannigfaltigen Erfahrungen im sozialen Bereich sehr gut auf andere zugehen und habe einen guten „Schmäh". Weiters war mir meine Weiterbildung immer sehr wichtig. Ich habe großen Spaß an meiner Arbeit und verrichte sie deshalb mit großer Freude. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich meine Karriere zurückverfolge, sehe ich mich heute als erfolgreich. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Imitation ist gefährlich. Es ist sicher nichts schlechtes daran, sich an Vorbildern zu orientieren, aber eigene Ideen sind entschieden besser als Kopien. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ih-**

rem Erfolg? Meine Mitarbeiter sind mir sehr wichtig! Bei Weihnachtsfeiern ehre ich immer zuerst die Reinigungskraft, weil ich ihr das Gefühl geben möchte, wichtig zu sein. Ohne diese Mitarbeiter könnten wir insgesamt keinen Erfolg haben, dessen bin ich mir voll bewußt. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich bin als Geschäftsführer der GmbH meinem Präsidenten unterstellt, unter mir gibt es die Ebene des Abteilungsleiter; die Personalchefin, die auch für Buchhaltung und Controlling zuständig ist, einen Haustechniker und darunter die Ebene der sonstigen Mitarbeiter. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben ist mir sehr wichtig, meine Frau war mir immer Stütze und Rückgrat. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich lege sehr großen Wert auf Fortbildung und bilde mich ständig fort, weil ich mein Wissen auch an meine Lehrlinge weitergeben möchte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man nicht bereit ist, auch negative Erfahrungen zu sammeln, wird man auch keine Erfolgserlebnisse haben. Wesentlich ist es, interessiert und offen zu sein und seine Chancen zu erkennen und in letzter Konsequenz auch zu ergreifen.

✱ Kadecka Gottfried Ing.

● Steckbrief

Beruf: Techniker im Außendienst. Funktion: Vertriebsleiter Österreich. Tätig bei: TRANE GmbH., 2345 Brunn am Gebirge, Campus 21 Liebermannstraße F03/ Top 201. Geboren - Datum, Ort: 4. Jänner 1963, Wien. Ehrungen: Firmeninterne Anerkennungspreise für engagierte Mitarbeit. Mitgliedschaften: ÖKKV, Österreichischer Klima- und Kälteverband. Hobbies: Squash, Schifahren, Wandern, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die HTL für Elektrotechnik in Wien und arbeitete anschließend drei Jahre lang im Betrieb meines Vaters. Da ich mich mit dieser Tätigkeit nicht verwirklichen konnte, wechselte ich zur Firma Norma, wo ich ebenfalls drei Jahre lang tätig war – im Bereich Technik und Qualitätssicherung. Danach wechselte ich in das Unternehmen ABB GOERZ AG und war zwei Jahre im technischen Innendienst, Vertrieb und Produktmanagement tätig. Da NORMA und ABB GOERZ fusionierten und ich keine weiteren Karrieremöglichkeiten für mich sah, nahm ich ein Angebot von GOULD Electronics an. Für nahezu sechs Jahre war ich dann erfolgreich im Vertrieb von messtechnischen Produkten für GOULD RECOMS Electronics in Österreich tätig. Im Jahre 1996 fand ich eine interessante Position bei TRANE GmbH, ein international tätiger Konzern weltweit führend in der Klima- & Kälteindustrie. Im Zuge dessen ging ich 1997 ein halbes Jahr nach Amerika, um ein Postgraduate, Studium im Bereich Mechanik zu absolvieren. Das Unternehmen beschäftigt sich mit dem klassischen Airconditionbereich bei Großklimageräten, beispielsweise im Twin-Tower, Donauplex, Andromeda-Tower oder im Cineplexx, sowie mit Klimaanlagen für kleine Objekte, wie Büros, Shops oder Privathaushalte. Trane ist ein amerikanischer Konzern; ich bin der Leiter in Österreich und somit für den Vertrieb von Kältemaschinen und allem nötigen Zubehör verantwortlich. Zu unserem Kundenkreis zählen vor allem Installateure, Architekten und Planungsbüros, manchmal auch der Endverbraucher selbst.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist eine Form der Verwirklichung und hängt immer von der jeweiligen Situation und den Rahmenbedingungen ab, die ein Mensch vorfindet. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube nicht, daß man als Einzelperson erfolgreich sein kann; das Geheimnis meines Erfolges liegt darin, daß ich andere mitreißen und begeistern kann. Ich habe die Fähigkeit, meine Mitarbeiter zu motivieren um als Unternehmen zielstrebig in eine Richtung zu gehen. Ich bin ein sehr hartnäckiger Mensch und gebe nicht so leicht auf. Prinzipiell habe ich eine sehr positive Grundeinstellung zum Leben. Ich genieße es in einem Unternehmen mit einer flachen Organisation zu arbeiten, weil ich sehr eigenverantwortlich agieren kann und muß. Mein Ziel ist es von meinen Kunden und Geschäftspartnern aktiv weiter empfohlen zu werden. Ein qualitativ hochwertiges Produkt bei einer vernünftigen Preisgestaltung ist natürlich dabei sehr hilfreich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich als erfolgreich. Erfolg ist für mich eine Art der Selbstverwirklichung. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Die größten Herausforderungen sind Probleme, denen man sich stellen muß, ohne diese selbst verschuldet zu haben, die aber dennoch gelöst werden müssen. Ich differenziere dabei nach der Art des Problems. Es gibt Situationen, die nur auf den ersten Blick ein Problem darstellen und sich sozusagen von selbst lösen – in solchen Fällen muß man die Coolheit besitzen, nicht nervös zu werden und abzuwarten. Dabei hilft mir meine Erfahrung, weiters profitiere ich generell von meiner persönlichen Eigenschaft, der Hartnäckigkeit. Grundsätzlich gibt es Probleme, die sich meinem Einflußbereich entziehen, wenn ich das erkenne, nehme ich Ratschläge an. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Einsatzbereitschaft, Loyalität, schnelle Auffassung und Reaktionsvermögen sind für mich die ausschlaggebenden Kriterien zur Zusammenarbeit mit Mitarbeitern. Grundsätzlich habe ich Mitarbeitern gegenüber die gleiche Erwartungshaltung wie an mich selbst. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Der hohe Grad an Eigenverantwortung und ein Bonussystem, mit dem Leistungen honoriert werden, sind Ansporn und Motivation für die Mitarbeiter des Unternehmens Trane. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Balance ist das Wichtigste, wesentlich ist mir die Aufrechterhaltung meines Freundeskreises. Ein funktionierendes Privatleben ist meiner Meinung nach Grundvoraussetzung für beruflichen Erfolg. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Alles im Leben hat zwei Seiten. Ohne Licht keine Schatten - ohne Niederlagen keinen Erfolg. Es wichtig aus Niederlagen zu lernen. Noch wichtiger ist es aber, Niederlagen zu akzeptieren und wegzustecken. Rückblickend erkenne ich oft in Niederlagen durchaus etwas positives, weil ich gelernt habe, Menschen oder Situationen dann anders zu sehen. **Haben Sie Vorbilder?** Nein, eigentlich habe ich kein konkretes Vorbild, ich schätzte aber viele Menschen die ich aus den unterschiedlichsten Gründen bewundere, schätze und dankbar bin. Besonderen Dank gebührt meiner Mutter, meiner Freundin Isabella, meinen ehemaligen Kollegen Ing. Karl LAUSCHER (GOULD RECOM Electronics) und Ing. Robert Gröblinger (TRANE GmbH.). **Welchen Ratschlag an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Man muß wissen was man wirklich will, und das zum Beruf machen, woran man Spaß und Interesse hat. Wenn Interesse an einer Sache besteht, wird man auch die nötigen Fähigkeiten entwickeln. Gute Ausbildung ist ein wichtiger Grundstein zum Erfolg, wenn man für sich herausgefunden hat, was man will, geht man dahingehend auch in die richtige Richtung. Wichtig ist auch ein intaktes Familienleben in der Kind-

heit. Wirklich erfolgreiche Menschen sind sozial kompetent, und diese Fähigkeit erwirbt man in den ersten Lebensjahren in der Familie. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine unternehmerischen Ziele bestehen darin, Niederlassungen in Linz und Salzburg zu gründen, und Trane somit in Österreich noch besser zu positionieren. Mein privates Ziel ist meine bevorstehende Heirat im nächsten Jahr.

✱ Käfer Roland Dipl.-Ing. Dr. h.c.

● Steckbrief

Beruf: Vorstand. Funktion: Vorstand. Tätig bei: ALSTOM Power Austria AG., 1810 Wien, Wienerbergstraße 11B. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1939, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Roman, Norbert und Kathrin. Schöpferische Akte: Zahlreiche Fachvorträge sowie Veröffentlichungen in Fachmedien. Ehrungen: 1999 Verleihung des Ehrendoktorates der Technischen Universität Graz. Mitgliedschaften: Mitglied der Evaluierungskommission für die Elektrotechnische Fakultät der Technischen Universität Graz 1993, Forschungs- und Entwicklungskoordination der österreichischen ABB Gruppe mit den Konzernforschungsstellen in der Schweiz, Deutschland und Schweden. EU- Kontakte beim ABB Forschungsprojekt „Biomasse". Mitglied des österreichischen Verbands für Elektrotechnik, Mitglied des Verwaltungsrates der CIGRE, Mitglied des WEC, Leiter der Arbeitsgruppe Energietechnik des FEEI, Mitarbeit in Arbeitsgruppen der Industriellenvereinigung und der WKÖ. Hobbies: Volkswirtschaftslehre und Organisationstheorie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bezeichne meinen Werdegang als nicht spektakulär. Nach dem normalen Ausbildungszyklus- Mittelschule, Bundesheer und Studium, trat ich bei der Firma Brown Boveri ein. Das Unternehmen hatte mittels eines Begabtenstipendiums mein Studium an der Technischen Universität- Graz ermöglicht, daher war ein Eintritt ins Unternehmen eine Selbstverständlichkeit. Jetzt im Jahr 2001 kann ich auf eine 36-jährige Laufbahn im Konzern zurückblicken. 1987 wurde ich zum Vorstandsmitglied ernannt. Von 1980- 1990 half ich bei der sehr interessanten Fusionierung von BBC und ASEA mit und wurde Mitglied des Vorstandes der ASEA Brown Boveri AG. Von 1991- 1996 war ich Sprecher des Vorstandes der ABB Energie AG, von 1997- 1999 war ich Alleinvorstand der ABB Energie AG. Nach der Übernahme der ABB Energie AG durch die Unternehmensgruppe ALSTOM wurde ich Generaldirektor und Alleinvorstand der ALSTOM Power Austria AG sowie Präsident der ALSTOM in Österreich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg, wenn man an der Zielformulierung an vorderster Stelle mitwirkt und gestaltet und bei der Ausführung, also der Realisierung einen wesentlichen Einfluß geltend macht. Für mich ist die Zielformulierung wichtiger und interessanter, da sie die Erschaffung einer Kreation ist. Wir haben dreijährige Zielerfassungen, da wir in einer konservativen Branche solide Fundamente bauen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Erfolg kann man nur teilweise mittels einer Rezeptur erlangen. Eine profunde Ausbildung, knochenharte Arbeit und Glück sind die Zutaten die ich jederzeit empfehlen kann. Ich hatte sehr oft Glück und sehr lange Arbeitstage. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich spreche nicht sehr gern darüber, kann es aber bejahen. **Wie lösten Sie besonders schwierige Situationen?** Ich stand nie vor schwierigen Situationen, da jede Situation, nur eine Aufgabe darstellt, die zu lösen ist. Die wichtigste Eigenschaft um Aufgaben lösen zu können, ist die Veränderungsbereitschaft. Wir Österreicher sind Entscheidungsriesen, aber Ausführungszwerge. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Wir erleben im Jahr 2001 einen seit 50 Jahren noch nicht dagewesenen Freimarkt, der in sehr vernünftigen Stufenprogrammen bis zum Herbst 2001 abgeschlossen sein wird. Diese einschneidende Veränderung der Rahmenbedingungen der E-Wirtschaft, mit ihrem bisherigen Monopolgedanken wurde nur durch die seriöse Vorarbeit der E-Wirtschaft möglich. Durch diese Veränderungen und der Überkapazitäten Europas werden Investitionen zurückgehalten. Die gesellschaftsrechtlichen Veränderungen sind bis dato noch nicht vollzogen, bzw. ist deren Umsetzung noch in einem stark unklarem Licht. In dieser unsicheren Übergangsphase sind Entscheidungen nur punktuell gestaltet. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die erste zu beantwortende Frage, ist die Frage der Ausbildungsstätte. Wenn die Ausbildung im ordentlichen Rahmen gestaltet ist, stellt die soziale Kompetenz der Person ein weiteres wesentliches Entscheidungskriterium im Hinblick auf die Einbindung in das bestehende Team dar. Wenn Menschen einen Job suchen, der nur zur Befriedigung ihrer eigenen Bedürfnisse dient und das aufgesuchte Unternehmen einer sekundären Priorität zuordnet, ist er/sie woanders besser aufgehoben. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Der ALSTOM Konzern hat weltweit 140.000 MitarbeiterInnen mit zirka 22 Milliarden Euro Umsatz. Der Konzern ist in sechs Sektoren gegliefert und zwar Power Business (Kraftwerksgeschäft), das zirka die Hälfte des Umfanges ausmacht, T&D, Contracting, Power Conversion, Transportation und Marine. Hier in Österreich, werden von den sechs Sektoren, fünf abgebildet, wobei der sechste Sektor, die für Österreich nicht notwendige Marine (Schiffserzeugung) darstellt.

✱ Kainz Andreas Dr.med.

● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Physikalische Medizin, Primarius. Funktion: Primarius. Geboren - Datum, Ort: 24. November 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Andrea. Kinder: Christoph und Katharina. Ehrungen: 2000 Osteopathie Diplom. Mitgliedschaften: Präsident der österreichischen Gesellschaft für Sportphysiotherapie (ÖGS), Vizepräsident der österreichischen Gesellschaft der Osteopathie (ÖGO), Sekretär der österreichischen Gesellschaft für Thermologie. Hobbies: Musik (Trompete, Klavier), Theater, Sport, Oper, Literatur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1974, war ich beim Bundesheer und studierte danach Medizin (Pro-

motion 1984). Danach arbeitete ich als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Forschungsprojekt für Elektrostimulation bei Querschnittgelähmten mit. Dann begann ich meine Ausbildung zum Facharzt für Physikalische Medizin. Meine Ausbildung in Osteopathie erstreckte sich von 1991-1997 in Wien, mit Semestern in Frankreich und England. 1992 übernahm ich die Abteilung für Physikalische Medizin an der Wiener Privatklinik als ärztlicher Leiter.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich muß gestehen, nie direkt auf den Erfolg hingearbeitet zu haben, er ist vielmehr mit der Art und Weise, wie ich meine Arbeit getan habe, einhergegangen. Man muß viel lernen und an sich arbeiten, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort sein, was vielleicht eine Portion Glück voraussetzt, und man muß vor allem die Fähigkeit besitzen „Ja" zu den jeweiligen Anforderungen sagen zu können. Ich habe das Glück, meinen Beruf gleichzeitig mein Hobby nennen zu können. Ich glaube auch nicht, daß ich meine Arbeit anders als andere mache - vielleicht ist aber mein Zugang ein anderer. So wird zum Beispiel der Patient als „Ganzes" gesehen und betreut, er wird in der Behandlung als Mittelpunkt betrachtet, meine ganze Aufmerksamkeit wird ausschließlich ihm gewidmet. **Wie sehen Sie Ihre Position in Ihrer Branche?** Von vielen unangefochten und von manchen umstritten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Tag hat nur 24 Stunden. **Spielen Niederlagen eine Rolle im Erfolg?** Da ich zum Glück keine wirklich großen Niederlagen in meinem Leben hinnehmen mußte, reduziert sich diese Frage in seiner Tragweite lediglich auf eine Unzufriedenheit mit meiner Arbeit, wenn sich zum Beispiel ein Patient nicht gut betreut fühlt. Solche Momente bringen einen jedoch vorwärts, man analysiert die Fehlerquelle, lernt dazu, verbessert seinen eigenen Standard. Wenn sich bei der Analyse herausstellt, daß die Fehler bei einem selbst liegen, kann man zwischen zwei Richtungen wählen: Entweder man zieht sich zurück, um seine Wunden zu lecken, oder man steuert bewußt einen Lernprozeß an. Dies kann durch ein Gespräch mit einem Außenstehenden beginnen, um die Stolpersteine auch aus objektiver Sicht zu identifizieren. **Wie leben Sie mit dem Mitbewerb?** In dem ich meine Arbeit individuell auf meine Patienten und mich abstimme, und mir eine Nische gesucht habe. Mein Bereich ist die Osteopathie. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Vorbildgebung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Letztendlich aus meiner Arbeit, aus der Resonanz meiner Patienten. Die Menschen, die zu mir kommen, sind oft von der klassischen Schulmedizin „austherapiert", hoffnungslos und deprimiert. Wenn hier dann die ersten Erfolge meiner Behandlung spürbar werden, stellt dies eine enorme Motivation dar. Diese Freude und Dankbarkeit treibt mich voran. Es gibt hier oft einzigartige Glücksmomente, die meinen Energiespeicher, aus dem ich meine Kraft schöpfe, immer neu aufladen. Eine Summe von Komponenten spielt hier zusammen, vor allem aber versuche ich, alle Personen, mit denen ich zu tun habe, als gleichwertige Partner zu betrachten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Tief in mir trage ich die Hoffnung, noch lange das umsetzen zu können, was mir an Talenten mitgegeben wurde. Wenn man das Glück hat, erkannt zu haben, wo die jeweiligen Fähigkeiten liegen, man die Möglichkeit hat sie umzusetzen so muß man dies so lange wie möglich auch tun. Mein Ziel ist es weiterzusuchen, zu versuchen, meine Fähigkeiten noch weiter auszubauen, um Menschen zu dienen. Selbstgefälligkeit ist der Tod des Erfolges.

✱ Kainz Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Gastwirt. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Gebrüder Kainz GmbH., 1220 Wien, Stadlauerstraße 26. Geboren - Datum, Ort: 15. November 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Anna-Maria Kainz. Kinder: Mathias und Elisabeth. Mitgliedschaften: Landesfahrreferent des Pferdesportvereines. Hobbies: Gespann fahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Meine erste geschäftsmäßige Karrierestation begann, als ich mich mit 25 Jahren das erste Mal selbständig machte. Der Wunsch zur Selbständigkeit erwuchs aus dem Wunsch, selbständig etwas erschaffen zu können und der Notwendigkeit mich vom Unternehmen meines Vaters zu lösen. Ich war meiner Zeit voraus und die Gäste schätzten damals noch nicht diese Art des Angebotes. Heutzutage lieben die Gäste diese Art des Angebotes und als mein großes Ziel ersehe ich, mein seit sechs Jahren geführtes „Restaurant Kainz" in der Stadlauerstraße auch einem neuem Publikum zu präsentieren. Ich habe mit meinem 35. Lebensjahr das Restaurant von meinem Vater geerbt, und unser Restaurant besteht seit 1985.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Basis des Erfolges ist ein kontaktes Familienleben. Von meiner Gattin erhalte ich die nötige Motivation, um auch über schwierige Hürden springen zu können. Erfolg ist für mich, wenn getane Leistungen mich persönlich weiterbringen, wenn meine Familie zufrieden ist, wenn ich stolz auf mich sein kann und wenn meine Gäste mit meinem Angebot mehr als zufrieden sind. **Wie erkennen Sie Chancen und wie nützen Sie diese?** Um Chancen zu erkennen, sollte man sich Zeit nehmen, um die gesamten Möglichkeiten des Marktes zu analysieren. Der wichtigste Faktor jedoch ist die Umsetzung der erkannten Möglichkeiten. Dies ist ein schwieriger Punkt, den es zu überwinden gilt. Die Umsetzung ist nur im Team möglich. Wenn man alles auf weiter Flur arbeitet und arbeitet, wird nicht viel herausschauen , deshalb ist es wichtig, das die Gleichgesinnten auch etwas tun wollen. Nur über die Teamarbeit ist die Möglichkeit gegeben, erkannte Chancen auch umzusetzen. **Glauben Sie, ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu werden?** Originalität ist das Zielbild, daß es zu erreichen gilt. Sie hilft die eigenen Ideen zu verwirklichen. Der Verwirklichung von Ideen, folgt das Gefühl der Erfüllung, und je öfter man dieses Gefühl erreicht, desto erfolgreicher ist man. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Mich interessiert es nicht wirklich, wenn mir Bewerber erzählen, wo sie überall waren und was sie alles können. Mir ist es wichtig, daß wenn BerwerberInnen vorstellig werden, daß sie gleich beginnen können, und daß sie mir zeigen, was sie bereit sind zu leisten. Nach einem Probetag wissen die BewerberInnen ob es ihnen gefällt und ich weiß ob unsere Teamarbeit durch den Eintritt gefördert wird oder nicht. Erst wenn jemand bewiesen hat welchen Wert er/sie in unsere Gemeinschaft einbringen kann, sollte er/sie mit mir über die Entlohnung sprechen. Sehr wichtig ist jedoch immer der erste Eindruck. **Haben Sie noch Ziele?** Ich habe seit sechs Jahren dieses Unternehmen und ich möchte positiv wirtschaften, um

meiner Familie einen gewissen Wohlstand bieten zu können. Wir hoffen, daß unsere Linie, die bodenständige Kost weiter zu bewerben, möglich ist, beziehungsweise das kleine heimische Ambiente meinen Gästen schmackhaft zu machen. Ich bin Geschäftsführer des Unternehmens Gebrüder Kainz GmbH, aber hauptsächlich bin ich Wirt. Wirt zu sein bedeutet, sich persönlich um die Gäste zu kümmern. Wir haben ein sehr gutes Stammklientel und möchten, da ich ja auch Obmann der Stadlauer Einkaufstrasse bin, viele Menschen bewegen sich unsere wunderbare Einkaufs und Geschmacksmeile anzuschauen um sich hier im persönliche Ambiente verwöhnen zu lassen. **Spielten Niederlagen in Ihrem Leben eine wesentliche Rolle?** In Stadlau war, bevor die Autobahn fertiggestellt wurde, für zwei Jahre die Stadlauerstraße gesperrt, und nach dem wir diese Zeit überstanden hatten, verringerte die Gemeinde die Parkplatzanzahl durch die Parkplatz Zwischenstücke und erschwerten die Situation zusätzlich durch die Einführung der Kurzparkzonen. Diese für unsere Geschäftswelt einschneidenden Stadteingriffe, kann ich schon einmal als eine von außen herbeigeführte Niederlage empfinden. Die Jahre 1996 - 1997 waren die schwierigsten Jahre unseres Bezirkes. Niederlagen waren immer schon wichtig für mich, da ich Niederlagen analysiere und damit die Basis für meine Entwicklung schaffe. Ich lerne sehr viel aus Niederlagen, da mir die Niederlagen die nötigen Erfahrungen bringen, um in der Zukunft mehr zu wissen und über dieses Lehrgeld zu verhindern, daß man immer wieder dieselben Fehler begeht. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Für mich ist das wichtigste, den Erfolg so darzustellen wie ich ihn persönlich sehe. Erfolge, sind die kleinen und die großen Schritte des Lebens. Ich brauche immer kleine und große Erfolge um in der Früh aufzustehen und die Treppe des Erfolges, tagtäglich neu zu beginnen. Die tagtägliche Tat, egal ob schwierig oder nicht, ist der Hauptfaktor des Erfolges. Man benötigt auch Illusionen und Visionen um zu lernen, und um Ziele zu haben.

✱ Kaiser Helmut KommR.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Kaiser & Sohn OHG., 1030 Wien, Apostelgasse 15. Geboren - Datum, Ort: 1. Juni 1936, Schwaz. Familienstand: Verheiratet mit Gerlinde. Kinder: Klaus, Roland und Alexander. Eltern: Anton und Hildegard. Schöpferische Akte: Fachartikel in der Fachpresse. Ehrungen: Silbernes Verdienstzeichen der Stadt Wien, Goldenes Verdienstzeichen der Stadt Wien, Goldener Rathausmann 1995, Verleihung des Titels Kommerzialrat 1995, Goldenes Ehrenzeichen des Roten Kreuz. Mitgliedschaften: Funktionär im Trabrennverein Krieau. Hobbies: Skifahren, Kartenspielen, Trabrennfahren, karitative Projekte. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Landesinnungsmeister der Wiener Bäcker, Geschäftsführer eines Reisebüros und einer Bäckerei in Bratislava.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach vier Klassen Gymnasium absolvierte ich die Bäcker- und Konditorlehre, und beide Meisterprüfungen. 1964 übernahm ich die elterliche Bäckerei und erweiterte den Betrieb zur Café-Konditorei, die heute von meinem Sohn als Jugendlokal geführt wird. Danach war ich einige Zeit lang Bezirksrat für den dritten Bezirk, später wurde ich Innungsmeister-Stellvertreter. Heute bin ich Landesinnungsmeister der Wiener Bäcker in der Wirtschaftskammer Wien, und Konsulent des Österreichischen Verkehrsbüros. Zusätzlich führe ich ein Reisebüro, und zusammen mit einem Wiener Partner eine große Bäckerei, beide in Bratislava.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich hatte immer gute Partner, und konnte somit viele Aufgaben delegieren. Einer meiner wichtigsten Erfolgsfaktoren ist sicher, daß ich gut mit Menschen zusammenarbeiten kann, da ich sehr kommunikativ bin. Für meine Mitarbeiter bin ich mehr Kollege als Chef. Für mich ist es ganz wesentlich, Geschäfte mit Menschen, und nicht mit Firmen zu machen. Ich besitze gute Menschenkenntnis und ein gutes Gespür. In meinem Leben ist immer der Mensch im Mittelpunkt gestanden. Ich kann meine Fähigkeiten gut einschätzen, und stehe offen zu meinen eigenen Fehlern, das fördert eine solide Vertrauensbasis zu den Menschen, mit denen man zu tun hat. **Wie definieren Sie Erfolg?** Ich setze Erfolg mit Zufriedenheit gleich. **Was sind Ihre Ziele?** Mein Ziel ist es heute, noch lange so gesund zu bleiben, wie ich bin. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe sehr viel Energie aus dem Sport. Ich war fünf Jahre lang Wiener Meister im Hochsprung, und Mitglied der Nationalmannschaft für Leichtathletik und Basketball. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Die richtige Selbsteinschätzung ist das Um und Auf für den eigenen Erfolg. Unterschätzt man sich, schadet man sich dadurch, daß man von den anderen auch dann nicht anerkannt wird, wenn sie wissen, wie gut man ist. Wenn man sich hingegen überschätzt, kommt man bei den anderen ebenfalls nicht an. Man fliegt dann vielleicht schnell sehr hoch, stürzt aber auch um so tiefer ab. Je authentischer man im Leben ist, desto erfolgreicher wird man in seinem Leben sein. Ebenso darf man sich seine Ziele nie zu hoch stecken, oder dem Erfolg krampfhaft nachjagen. Man muß aber natürlich auch Leistungsbereitschaft zeigen, dann wird man im Berufsleben niemals ein Problem haben. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Zunächst muß man gründlich analysieren, wo die eigenen Fehler an einem Mißgeschick liegen, um daraus zu lernen. Zum Erfolg gehört in gewisser Weise auch der Mißerfolg, denn wer nichts riskiert, wird immer in seinem Schneckenhaus zurückgezogen bleiben. Man muß ebenso lernen zu siegen, als auch zu verlieren. **Ihr Motto?** Mein Credo lautete schon immer: Leben und leben lassen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin mit dem bisher Erreichten sehr zufrieden, und fühle mich deshalb als erfolgreich.

✱ Kaiser Oliver

● Steckbrief

Beruf: Eigenständiger Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Beweg-Bar Österreichs 1. Bar-Catering., 1050 Wien, Schönbrunner Straße 90. Geboren - Datum, Ort: 12. Jänner 1971, Klagenfurt. Eltern: Manfred und Monika. Ehrungen: 1999: Innovativster Jungunternehmer, Walter Nettig Preis Mitgliedschaften: Präsident des AGPRO (Austrian Gay Professionalists), Österreichische Barkeeperunion. Hobbies: Beruf, Kochen, Kontakt mit Menschen, Musik.

Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Veranstaltung von Seminaren zum Thema Barkeeper.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Gastgewerbefachschule in Bad Gleichenberg. Neben meiner Ausbildung arbeitete ich immer schon auf Saison in Bars. Nach der Schule begann ich zu arbeiten und war beispielsweise in Zürs am Arlberg, in Ischgl oder am Attersee als Barkeeper tätig. Durch einen schweren Autounfall war ich ein halbes Jahr arbeitsunfähig und ging danach nach Wien, wo ich Veranstaltungen in einem Heurigen betreute. Das sagte mir jedoch nicht besonders zu und so wechselte ich zu den Sophiensälen, wo ich die Bar führte und Betriebsleiter der Gastronomie und später Barchef wurde. Daraufhin machte ich mich 1996 mit der Beweg-Bar selbständig. Das Unternehmen spezialisierte sich auf Catering und Partyservice mit Event-Charakter. Wir entwikkelten eine mobile Bar, weil unsere Grundidee darauf basiert, die Bar zum Gast zu bringen, und nicht den Gast zur Bar. Mittlerweile betreuen wir nicht nur große Unternehmen, sondern auch Messen. Zu unserem Kundenkreis zählen Firmen und Veranstalter für Events mit durchschnittlich 150 Gästen, wie OMV, Bayer, UTA, Netway, Bene, Ericsson, Mc. Donalds, etc. Im Messeservice sind wir international tätig, sonst konzentrieren wir uns vorwiegend auf Österreich und Wien. Demnächst werden wir die neu entstehende, 4.000 Personen fassende Veranstaltungshalle in den Gasometern betreuen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, akzeptiert und respektiert zu werden; Geld zu verdienen und auch die Möglichkeit zu haben, es auszugeben. Beruflicher Erfolg ist das Mittel zum Zweck, es sich gut gehen zu lassen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe sehr gute und fundierte Fachkenntnisse und bin ein wirtschaftlich denkender Mensch. Ich bin in hohem Maße ausdauernd. Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist sicherlich mein gutes Auftreten und meine Art, auf Probleme zuzugehen. Da ich auch angesichts scheinbar unlösbarer Probleme immer ruhig bleibe und einen Weg finde, wird mir viel Vertrauen entgegengebracht. Zu meinen absoluten Stärken gehören mein Organisationstalent, meine Liebe zum Detail und mein beinahe schon krankhafter Perfektionismus. Ich lege großen Wert auf hohe Qualität. Wir bieten unseren Kunden die Sicherheit, daß sein Fest ein gelungenes wird und organisieren nicht nur das Catering, sondern darüber hinaus auch die Band, die Technik und den Strom, sofern dies gewünscht wird. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich heute erfolgreich, weil ich viel bewegt habe und meine Idee etablieren konnte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich packe den Stier an den Hörnern! Man wächst mit seinen Aufgaben auch dann, wenn man sie im ersten Anlauf nicht richtig löst, wenn man sich seine Fehler eingestehen kann, kann man auch aus ihnen lernen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter müssen nett, sympathisch und freundlich sein und den Gast als Mittelpunkt betrachten. Darüber hinaus müssen sie gepflegt aussehen, weil das in diesem Beruf einfach wichtig ist. Wesentlich ist für mich auch Fachkenntnis, alle meine Barkeeper sind Profis. Ich muß spüren, daß ihnen ihr Beruf Spaß macht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde einem jungen Menschen raten, konsequent und ausdauernd zu sein und sich nicht vom Weg abbringen zu lassen. Jede noch so verrückte Idee läßt sich verwirklichen, wenn man sich dafür engagiert. Hat man einmal ein Grundkonzept, darf man nicht mehr daran herumbasteln, man muß die Ruhe besitzen und warten, bis es greift. Gute Ausbildung ist dabei sehr hilfreich, aber nicht immer vonnöten: es ist wichtig, sich auf sich selbst zu verlassen und Mensch zu bleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein mittelfristiges Ziel ist es, den Betrieb so zu halten wie er läuft; mein langfristiges Ziel besteht in der Eröffnung eines kleinen Hotels an der Dalmatinischen Küste. **Ihr Lebensmotto?** Mit beiden Beinen am Boden nach den Sternen greifen.

✶ Kallat Rudolf KommR.

● Steckbrief

Beruf: Hotelfachmann. Funktion: Generaldirektor und Geschäftsführer. Tätig bei: Rosen-Hotels-Austria Gastgewerbebetriebsges.m.b.H., 1140 Wien, Linzer Str. 161. Ehrungen: 1997 Goldenes Ehrenzeichen der Fachgruppe „Hotelerie" der Wirtschaftskammer Wien, 1999 Ehrenurkunde des Verkehrsvereins und der Marktgemeinde Weissenkirchen in der Wachau für Verdienste um die „Donau-Festwochen", 2000 Silbernes Ehrenzeichen für Verdienste um das Land Wien. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied der österreichischen Jungarbeiterbewegung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Absolvieren der Hauptschule (1952), besuchte ich den einjährigen Sonderfachschullehrgang an der Hotelfachschule Wien. Von 1953-55 verbrachte ich meine Lehrzeit als Restaurantfachmann im Hotel Straubinger in Badgastein. Parallel dazu besuchte ich die Berufsschule im Ort. Von 1955-56 war ich als Chef de rang im Hotel Straubinger tätig. Die nächsten zwei Jahre verbrachte ich in London im Hotel Connaught in gleicher Funktion. 1957 kam ich nach Wien zurück und trat ins Hotel Europa als Maître d' hotel ein und übte diese Funktion bis 1961 aus. Die nächsten zwei Jahre verbrachte ich wieder in England und zwar im Hotel Golden Lyon, in Hunstanton als F+B Manager. 1963 brachte ich den Militärdienst in Wien hinter mich. Danach nahm ich die Funktion des Hoteldirektors im Hotel Traunstein wahr. In weiterer Folge wurden ein Ganzjahreshotel und zwei Sommerhotels eingegliedert. Von 1967-74 war ich auch Ortsvertrauensobmann der Kammer der gewerblichen Wirtschaft für Oberösterreich und Obmann des Wirtschaftsbundes Attnang-Puchheim. 1968 wurde ich in den Gemeinderat von Attnang-Puchheim gewählt. 1974 erfolgte die Gründung der Rosen-Hotels-Austria Gastgewerbebetriebsges.m.b.H, wobei ich ein zentrales Reservierungsbüro, eine zentrale Einkaufsabteilung und eine Zentrale für Werbe- und Marketingaktivitäten einrichtete. Von 1975-98 wurden sechs weitere Hotels in die Hotelkette eingegliedert. Von 1991- 97 war ich Vizepräsident des „Wiener Musikseminares", welches die Aufgabe hat, junge Musikstudenten nach Wien zu bringen und von fachlichen Kapazitäten, wie z.B. Prof. Kammersänger Walter Berry unterrichten zu lassen. Seit 1997 bin ich Präsident des „Wiener Musikseminares".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ein Ziel erreicht zu haben, dies gilt sowohl für den beruflichen als auch für den privaten Bereich. Beruflich gelingt dies mit fachlicher Kompetenz und Menschlichkeit. Längerfristiger Erfolg in meiner Funktion ist auch auf die Mitarbeiter zurückzuführen, die

wesentlich am Aufbau des Unternehmens beteiligt gewesen sind. Dadurch kam es auch zu Stammkunden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war, daß ich zur rechten Zeit das Richtige getan habe. Vor mehreren Jahren war es einfacher, Erfolge zu erzielen. Jetzt im Jahr 2001 ist es wesentlich schwieriger, da der Mitbewerberkampf größer und intensiver geworden ist. Allein in Wien haben die Geschäfte viele tausend Betten zur Auswahl. Diese Bettenwahl stellt das äußerliche Feld dar. Die persönliche Note ist in vielfältigster Natur zu finden, ist aber der ausschlaggebende Faktor, um Erfolg zu haben. Einen Parameter des Erfolges stellt das Personal dar. Wenn die Mitarbeiter motiviert und freundlich den Gästen entgegentreten, kann man auch in ihmen unserer schnellebigen Zeit ein besonderes Ambiente bieten. Sehr wichtig ist es, Veränderungen wahrzunehmen und ehestmöglich auf sie zu reagieren. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen hat es eigentlich keine gegeben. Kleinere Rückschläge gab es schon, speziell wenn diese Rückschläge von außen kamen, das heißt, es hat Zeiten gegeben im Tourismus, in welchen die Bettenkapazität höher war als die Nachfrage - diese Situation ist durch den Hoteldirektor nicht beeinflußbar - um dies zu ändern sind wir neue Wege gegangen, wobei meine Mitarbeiter einen wesentlichen Anteil daran hatten, daß der Expansionskurs gegriffen hat. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Mein Motto lautet: „Mein Beruf ist meine Freizeit". Darunter verstehe ich eine 100%ige Identifikation mit meiner Tätigkeit. Dadurch bedingt, daß ich aus einer Wirtsfamilie komme, ist mir Verantwortung und Zielstrebigkeit nicht unbekannt. Auch meine Frau, welche ebenfalls in dieser Branche tätig ist hat mich immer mit ganzer Kraft unterstützt. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Ich habe 1961 geheiratet und meine Frau und ich haben gemeinsam ein Hotel geführt, das heißt, daß die Bereiche nicht klar zu trennen sind, wenn beide Partner in der selben Branche und im selben Betrieb tätig sind. Die Arbeit war für uns immer wichtig. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich der Ansicht bin, das Beste aus meinem Berufsleben gemacht zu haben, denn mit 25 Jahren Hoteldirektor zu sein, hat mich doch mit Stolz erfüllt. **Gab es ein Erfolgsrezept?** Nein, ich glaube ich bin mit Visionen und Aufgaben gewachsen. **Gab es Vorbilder?** Es gab mehrere Personen, welche mich durch verschiedene Leistungen beeindruckt haben. Ich möchte jedoch festhalten, daß ich mich mit Ellbogentechnik nie identifizieren konnte. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Als freundlicher und erfolgreicher Mitmensch, der jederzeit ein offenes Ohr für seine Umgebung hat, aber auch als kritischer Zeitgenosse - auch gegenüber sich selbst. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Auf Grund meiner fachlichen Kompetenz und Akzeptanz - wird mein Rat gern eingeholt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mein Erfolg ist auch der Erfolg meiner Mitarbeiter und dazu stehe ich. Bei mir gibt es Mitarbeiter, die bereits Jahrzehnte bei mir sind - was in dieser Branche nicht immer selbstverständlich ist. Dies gelingt, indem Mitarbeiter ihren eigenen Verantwortungsbereich haben und auch ihre Meinung und Vorschläge einbringen. Dadurch erreiche ich eine höhere Identifikation mit der Unternehmenspolitik, wobei die Selbständigkeit, besonders meiner Direktoren, für mich sehr wichtig ist. Auch für private Angelegenheiten bin ich gern für meine Mitarbeiter da. **Wie sehen Sie die Situation der Mitbewerber am Markt?** Ich glaube, daß wir uns durch ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis in den Vordergrund stellen - Service ist sehr wichtig. Dies geht sogar so weit, daß unsere Direktoren Stammkunden persönlich kennen. Ebenso von Bedeutung ist, daß man in der Hotelbranche nicht mehr auf Jahre hinaus planen kann - auf Grund des kurzlebigen Tourismus. **Ihr Erfolgstip für Ihre Branche?** Um in die Hotelbranche einzusteigen, sollte man ein Dienstleistungstyp sein, das heißt, offen gegenüber seinen Kunden sein, umgänglich sein, eine große Portion Kommunikationsbereitschaft besitzen und privat einen Partner haben, der für diese Tätigkeit sehr viel Verständnis aufbringt, da speziell in dieser Branche auch zu Zeiten gearbeitet werden muß, wenn andere Freizeit haben. Einfach gesagt, ohne Partner, welcher voll hinter einem steht, geht so gut wie nichts.

✱ Kallinger Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Koch, Kellner und Gastronom. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Rothneusiedlerhof - Kallinger & Thomasberger GmbH., 1100 Wien, Himbergerstraße 53. Geboren - Datum, Ort: 22. Juli 1961, Unterfrauenhaid. Kinder: Jürgen (1982) und Marion (1987). Eltern: Ida und Ludwig. Hobbies: Tennis, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule begann ich eine vierjährige Koch- und Kellnerlehre bei der Austria Hotel KG. Danach ging ich auf Wintersaison nach Tirol, als Kellner. Zurück in Wien war ich mit 20 Jahren der jüngste Geschäftsführer von Wien, im Tritsch-Tratsch. Ab 1987 war ich eineinhalb Jahre Geschäftsführer in einem Billiard-Center, und Anfang 1989 machte ich mich mit der Kallinger & Begic GmbH, selbständig. Das Lokal „2 Lausern" bekam ich günstig, und mit Unterstützung eines Weinhändlers und der Brau Union begann ich. Bereits ein halbes Jahr später kam ein weiteres Lokal, in der Davidgasse, dazu, welches auch zu den „2 Lausern" hieß. 1990 übernahm ich den Rothneusiedlerhof, alle drei Lokale waren bestehende, aber schlecht geführte Lokale. 1991 verpachtete ich das Lokal in der Quellenstraße, aber seit Oktober 2000 betreibe ich es wieder, da ich mit dem Pächter unzufrieden war. Das Lokal in der Davidgasse verkaufte ich 1993, um in der Himbergerstraße eine Totalrenovierung durchführen zu können. Das Lokal wurde bis auf die Grundmauern erneuert, inklusive der Leitungen. Mit diesem Restaurant schaffte ich mir mein Lebenswerk. Zur Zeit beschäftige ich bis zu 15 Mitarbeiter. Wir kochen von der bodenständigen Hausmannskost, über Wiener- und internationaler Küche, bis zu saisonalen Spezialitäten. Im Lokal haben 70 Gäste Platz, im Festsaal sind 100 Plätze, und im Sommer haben wir einen schattigen Naturgarten (Kastanienbäume), mit einem Kinderspielplatz, inklusive Piratenschiff und ausreichender Spielfläche, da ist nochmals Platz für 200 Leute. Unsere Gäste sind Arbeiter, Politiker und Künstler. Durch unsere gleichbleibende Qualität an Speisen und Getränken sind wir weit über unsere Bezirksgrenzen bekannt. 2000 und 2001 gab es die Aktion „Schülerlotsen für Wien", und ich verpflichtete mich, sämtliche Schülerlotsen im zehnten Bezirk mittags gratis zu verköstigen. Diese Aktion wurde über Printmedien und Radio Wien publik gemacht, und hat große Kreise gezogen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich habe bei Null begonnen, und konnte mir viel schaffen. Außerdem leistete ich immer meine Zahlungen, auch wenn es manchmal schwerfiel. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin rund um die Uhr im Betrieb, stehe auch in der Küche und helfe im Service wenn Not am Mann ist. Ich delegiere nicht nur, sondern ich lebe auch vor. **Hatten**

Sie ein Vorbild? Jeder meiner drei Chefs hatten etwas, was mir gefiel. Ich habe mir überall das Beste herausgenommen und auf mich umgemünzt. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Es gab einen Bankdirektor, der mir zu Beginn viel Vertrauen geschenkt hat. **Wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Als ich mich 1989 selbständig machte, war ich mir bereits sicher, daß ich es mit meiner Arbeitskraft und meinem Willen schaffen werde. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Freunde sind sicher stolz, daß mir alles gelungen ist. In der Firma gibt es monatliche Meetings, und ich bin bereit auch Vorschläge meiner Mitarbeiter anzunehmen. Priorität hat bei uns der Gast, darauf schule ich meine Mitarbeiter intensiv, für manche sicher zu intensiv. Außerdem habe ich ein Ohr für die privaten Probleme meiner Mitarbeiter. Meine Familie sieht mich als Arbeitstier. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, das ist wichtig, denn es ist der treibende Motor. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der langjährigen Verbindung zu meiner Lebensgefährtin, die mich tatkräftig in der Firma unterstützt. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Ich empfehle ein kleines Lokal, damit man sich den Grundstock schafft. In dem man alles überblickt, ohne große Personalkosten und womöglich ohne einen Kredit.

✱ Kalousek Franz Ing.

● Steckbrief

Beruf: Vertragslehrer und Tischlermeister. Funktion: Werkstättenlehrer. Tätig bei: HTL - Mödling, Abteilung Innenausstattung und Möbelbau., 2340 Mödling, Technikerstr. 1-5. Geboren - Datum, Ort: 9. Mai 1960, Wien. Hobbies: Beruf, Tennis, Tanzen und Gartenarbeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Tatsache, daß mein Großvater im Jahre 1923 eine Sitzmöbeltischlerei gegründet hatte, sehe ich bereits als wesentliche Voraussetzung für meine eigene Karriere. Mein Vater übernahm diesen Betrieb und mir war schon immer klar, daß ich unsere Firma weiterführen würde. 1982 beendete ich die HTL in Mödling mit der Matura und legte 1985 die Meisterprüfung ab. 1988 fuhr ich nach Venedig, um dort die Ausbildung am Europäischen Zentrum für Handwerker im Denkmalschutz zu absolvieren. Diese Ausbildung erweiterte meine Palette an Fachwissen. Im gleichen Jahr übernahm ich die Führung der Firma und begann unsere Schwerpunkte weiter zu pflegen. Wir produzierten hauptsächlich Sitzmöbel, aber auch Tische und Betten, wobei bei uns fast alles in Handarbeit erzeugt wurde. Wir restaurierten und bauten Möbel verschiedener Stilrichtungen von der Antike bis zur Moderne nach, weiters fertigten wir Prototypen nach Entwürfen von Architekten und Künstlern. Dabei arbeiteten wir mit vielen namhaften Persönlichkeiten zusammen. In letzter Zeit wurde es immer schwieriger, ausreichend viele Aufträge zu bekommen, um die Personal- und Betriebskosten zu tragen. In dieser Situation traf ich die Entscheidung, die Firma stillzulegen und mich an der HTL-Mödling, als Lehrer zu bewerben und wo ich seit dem Schuljahr 1999/2000 unterrichte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? In der Zeit als selbständiger Tischlermeister fühlte ich mich erfolgreich, wenn es mir gelang, die Kundenwünsche zu erkennen und in Holz umzusetzen. In der jetzigen Zeit bedeutet mir Erfolg, wenn es mir gelingt, den Schülern Fachwissen in einer interessanten Art und Weise weiterzugeben und diese das Gelernte für ihr Berufsleben behalten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Liebe zum Beruf, mein Fachwissen und Können sowie mein großes Engagement sind die wesentlichsten Faktoren meines Erfolges. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, meinen Vater, der mir die Liebe zum Beruf beigebracht hat. Man kann sagen, daß er in seinem Metier zu einem großen Meister geworden ist. Seine Arbeit wurde und wird von seinen Auftraggebern hoch geschätzt. Seit über 25 Jahren arbeitet er für Herrn Prof. Fuchs und gibt dessen Ideen Gestalt. Für seine lebenslangen Leistungen zeichnete die Republik Österreich meinen Vater mit dem Goldenen Ehrenkreuz aus. Es ist eine seltene Auszeichnung für einen Handwerker, darauf sind wir alle sehr stolz. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Da wir ein Familienbetrieb waren, ist die Familie wesentlicher Bestandteil des Erfolges. Wir wohnen im gleichen Haus und sind immer füreinander da. **War es im Nachhinein gesehen die richtige Entscheidung, die Firma stillzulegen?** Ja, weil es nicht mehr möglich war, als kleiner spezialisierter Betrieb zu überleben. Immer weniger Kunden brauchen diese Branche. Unseren Schwerpunkt, Sitzmöbel verschiedener Stilrichtungen zu bauen und zu restaurieren, konnte ich nicht aufgeben und ändern, da dies mit hohen Investitionen in Bezug auf Maschinen und Werkstätten verbunden gewesen wäre. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus den Erfolgserlebnissen und aus meiner Freizeit, in der ich abzuschalten versuche. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Als Werkstättenlehrer möchte ich den jungen Leuten den Umgang mit Holz und die Handhabung des Werkzeuges beibringen, außerdem mein Wissen und Können weitervermitteln. **Ihr Lebensmotto?** Auch das Unmögliche möglich zu machen!

✱ Kammerer Werner

● Steckbrief

Beruf: Versicherungsmakler. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Akad. Vkfm. Werner Kammerer - staatlich geprüfter Versicherungsmakler., 3812 Groß-Siegharts, Schwabengasse 23. Geboren - Datum, Ort: 12. April 1960, Groß-Siegharts. Kinder: Stefan (1985). Mitgliedschaften: Verband der akademischen Versicherungskaufleute, Stadtkapelle. Hobbies: Musik, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule besuchte ich das Bundesrealgymnasium in BRG in 3830 Waidhofen/TH, legte 1978 die Matura ab und absolvierte anschließend den Präsenzdienst. Danach trat ich in die Dienste einer großen österreichischen Versicherungsgesellschaft und war dort etwa zehn Jahre lang im Außendienst tätig. 1991 begann ich nebenbei den Universitätslehrgang für Versicherungswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien. Zur gleichen Zeit wechselte ich den Dienstgeber und ging zu einer anderen Gesellschaft. Den Universitätslehrgang schloß ich mit dem Diplom des akademisch geprüften Versicherungskaufmanns ab. 1994 legte ich die Gewerbeprüfung für den Versicherungsmakler ab und machte ich mich im Juli des selben Jahres mit meiner eigenen Kanzlei selbständig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein klaglos funktionierendes Unternehmen mit zufriedenen Kunden und einer positiven

wirtschaftlichen Entwicklung zu führen und die persönliche Zufriedenheit, die sich sowohl aus dem Berufsleben als auch aus dem Privatbereich ergibt. Es gibt für mich auch noch andere Felder des Erfolgs: Ich bin sehr stark in der Stadtkapelle engagiert. Weiters bin ich sehr sportlich; mein sportlicher Erfolg ist in der Zwischenzeit durch mein großes persönliches Engagement im Beruf etwas in den Hintergrund getreten. Generell ist Erfolg, egal in welchem Bereich, sehr wichtig für mich. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Mein Erfolgsrezept lautet, meine Kunden mit meiner Arbeit zufriedenzustellen und auch im Schadensfall mit meinen Leistungen zu überzeugen. Wenn meine Kunden mit meiner Leistung zufrieden sind, erzählen sie es weiter. Somit kommt die Dynamik der Mundpropaganda in Schwung und sorgt für weitere geschäftliche Kontakte. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine hohe fachliche Kompetenz, mein großer Einsatz für die Kunden und Mundpropaganda waren die ausschlaggebenden Faktoren meines Erfolges. **Streben Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ich hatte schon immer das Gefühl mich selbständig mache zu müssen, weil ich kein klassischer Befehlsempfänger bin. Ich arbeite gerne eigenverantwortlich und dadurch auch produktiver.

Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl? Ich hatte während meiner Schulzeit gewisse Ambitionen in Richtung Chemie. Nach dem Bundesheer wurde ich durch einen Freund auf die Versicherungsbranche aufmerksam und ergriff meinen Beruf eigentlich durch Zufall. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld beim Erfolg?** Während meiner unselbständigen Tätigkeit gab es mit Sicherheit einige Mitarbeiter, die meiner Karriere förderlich waren. In meinem eigenen Unternehmen beschäftige ich kein Personal, zur Zeit hilft meine Mutter im Betrieb aus. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die für mich wichtigste und gleichzeitig erfolgreichste Entscheidung war mein Schritt in die Selbstständigkeit. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Im beruflichen Bereich entscheide ich selbst. Im privaten Bereich entscheide ich manchmal gemeinsam mit meinem Sohn oder mit meiner Mutter. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich besuche in periodischen Abständen bestimmte Seminare. Auch die Versicherungsgesellschaften bieten für bestimmte Sparten Schulungen an. Fortbildung ist für mich „lebenswichtig", weil sich die Produkte der verschiedenen Gesellschaften laufend ändern und man als Versicherungsmakler die Pflicht hat, ständig am laufenden zu sein. **Gibt es jemanden, der Ihren Lebensweg besonders prägte?** In meinem ersten Dienstverhältnis hatte ich einen Vorgesetzten, der heute zu meinen Vorbildern zählt. Er arbeitete oft bis in die späte Nacht mit mir, erklärte mir alles und machte mir so die Branche schmackhaft. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Name „Makler" ist meiner Meinung nach nicht die richtige Berufsbezeichnung. Ich würde den Begriff gerne durch einen anderen ersetzen und denke dabei an eine Bezeichnung, wie „Versicherungstreuhänder". **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung ist für mich ein wesentlicher Teil des Erfolges. Denn Kundenzufriedenheit drückt sich eben in positivem Feedback, ausgesprochenem Lob oder Dank aus. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Einmal im Jahr vergönne ich mir einen ausgiebigen Urlaub. Dabei kann ich mich für den Rest des Jahres entspannen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich werde alles daran setzen, daß sich mein Unternehmen weiterhin so positiv entwickelt wie bisher. **Ihr Lebensmotto?** Mensch bleib Mensch. Sei ehrlich, dann wird es keine Probleme geben.

Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Eine ausreichende Grundausbildung, stetiges Lernen, hohes Engagement und optimistische Geisteshaltung sehe ich als gute Voraussetzungen, um erfolgreich zu werden.

✱ Kamnik Gerhard

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Team Compact Elektroinstallationen GmbH., 1100 Wien, Himbergerstraße 15. Geboren - Datum, Ort: 24. Februar 1969. Hobbies: Kinder, Garten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Lehre als Elektroinstallateur, wobei ich das letzte halbe Jahr im Kfz-Bereich arbeitete, denn da hatte ich die Möglichkeit, mich mit der Lackiererei zu beschäftigen. Anschließend absolvierte ich das Bundesheer und arbeitete daraufhin bei der Firma Würth als Versandleiter und später leitete ich den Telefonverkauf. In weiterer Folge besuchte ich verschiedene Seminare und führte Produktschulungen durch. Ich wechselte zur Firma Rothmund, wo ich als Einkaufsleiter tätig war. Bereits während dieser Zeit arbeitete ich nebenbei für eine Werbeagentur. Während dieser Zeit lernte ich meinen jetzigen Partner, Herrn Zika, kennen und wir kamen auf die Idee, uns ein eigenes Unternehmen aufzubauen. 1997 machten wir uns dann selbständig. Wir kannten bereits eine Führungspersönlichkeit bei der Firma Siemens und durch diesen Kontakt hat sich im Lauf der Zeit eine positive Zusammenarbeit ergeben, die dazu führte, daß wir für Siemens Verkabelungen durchführen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet für mich, daß man seine Ziele und Aufgaben erreicht bzw. wahrnimmt. Ebenso zählt für mich dazu die Homogenität des Unternehmens, das heißt, daß jeder Mitarbeiter im Unternehmen den anderen Mitarbeiter jederzeit ersetzen kann. Auch den Kundenstock wollen wir in Zukunft vergrößern. Um dies zu praktizieren ist es notwendig, Fachwissen zu besitzen, aber auch ein hohes Maß an Erfahrung. Wichtig ist, daß man Fehler, die man einmal gemacht hat, kein zweites Mal macht. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sicher hat meinen Partner und mir geholfen, daß wir auf eine profunde Erfahrung verweisen können, das heißt wir haben gelernt, was Kundenzufriedenheit bedeutet. Zu unseren Kunden zählen namhafte Unternehmen und daraus resultieren eine Reihe von Folgeaufträgen. Die Basis für unsere Tätigkeit ist auf den Kontakt zu Siemens zurückzuführen und wenn Siemens seinerzeit mit uns nicht zufrieden gewesen wäre, käme es zu keinen Aufträgen. Somit hat die Kundenzufriedenheit für uns eine sehr große Bedeutung. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn als wir die Firma gründeten war z.B. Betriebswirtschaft für uns ein Fremdwort. Wir haben uns diese Kenntnisse im Lauf der Zeit angeeignet und sind am besten Weg unsere Ziele erfolgreich zu realisieren. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?**

> „Wir haben immer über unseren Tellerrand geschaut und auch gern jene Tätigkeit ausgeführt, welche nicht unbedingt zu unseren Aufgaben zählte."

Diese Bereiche kann man nicht trennen. Früher als ich noch Angestellter war, hatte ich Freizeit und genoß diese auch. Als Selbständiger nimmt man so manche Probleme mit nach Hause oder man bleibt länger als sonst in der Firma. Darüber hinaus lernt man täglich dazu. **Ist der Mitbewerber für Sie ein Thema?** Es gibt mehrere konzessionierte Elektroinstallationsunternehmen, welche genauso wie wir eine Leistung erbringen. Ich lebe mit dem Bewußtsein, daß die anderen Mitbewerber einmal Aufträge bekommen könnten, die uns vielleicht fehlen könnten. Somit versuchen wir uns permanent zu verbessern und durch unsere qualitative Arbeit zu einem noch höheren Stammkundenanteil zu kommen. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Primär ist es wichtig, daß man sich Fachkenntnisse aneignet und die Bereitschaft hat, sich weiterzubilden. Mut gehört ebenso dazu wie Glück. Einen Kundenstamm zu schaffen ist für einen Selbständigen lebenswichtig. Der Vorteil von meinem Partner und mir ist, daß wir uns als Allrounder bezeichnen, das heißt wir haben immer über unseren Tellerrand geschaut und auch gern jene Tätigkeit ausgeführt, welche nicht unbedingt zu unseren Aufgaben zählte. Durch die Selbständigkeit bekommt man auch eine höhere Selbstmotivation, da man auch mehr Verantwortung zu tragen hat.

✱ Kampits Peter Univ. Prof. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Univ. Prof. für Philosophie. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Institut für Philosophie der Universität Wien., 1010 Wien, Universitätsstr. 7. Geboren - Datum, Ort: 28. Juni 1942, Wien. Familienstand: Mag. pharm. Elfriede, geb. Körner. Kinder: Maria-Katharina (1979). Schöpferische Akte: „Der Mythos vom Menschen. Zum Atheisums und Humanismus von Albert Camus", Salzburg 1968, „Sartre und die Frage nach dem Anderen", Wien-München 1975, „Zwischen Schein und Wirklichkeit. Eine kleine Geschichte der österreichischen Philosophie", Wien 1984, Übersetzung ins Italienische 2000, Übersetzung ins Tschechische: Malé dejiny rakouské filozofie, Prag 1995. „Ludwig Wittgenstein, Wege und Umwege zu seinem Denken" Graz 1985. Mitgliedschaften: Mitglied des Vorstandes der Österreichischen Ludwig-Wittgenstein Gesellschaft, Mitglied der Europäischen Akademie der Wissenschaften und Künste.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Mein rebellisches Verhalten gegenüber dem mittelbürgerlichen Elternhaus. **Wie meinen Sie das?** Meine Eltern waren zwar damit einverstanden daß ich studieren wollte, aber sie wollten, daß ich eine eher wirtschaftliche Richtung studieren sollte. Ich begann mit dem Studium der Philosophie, Psychologie und Geschichte an der Universität Wien und war relativ schnell fertig (in fünf Jahren). Meine Dissertation handelte über Albert Camus, die dann auch schnell veröffentlicht wurde. Ich absolvierte ein Post-graduate-Studium an der Sorbonne in Paris, kam nach einem Jahr nach Wien zurück und begann als Kulturjournalist bei der Zeitung „Die Presse". 1968 wurde eine Universtitätsstelle frei und ich nahm sie an. 1974 habilitierte ich und wurde 1977 zum Professor ernannt. Zwischendurch gastierte ich an diversen Universitäten, unter anderem 1970-71an der University of Alaska und 1980 an der Beyazit Universität in Istanbul). 1987-91 leitete ich das Institut für Philosophie der Universität Wien. 1988 beauftragte man mich, die Landesakademie für Niederösterreich aufzubauen, wo ich bis 1995 als wissenschaftlicher Leiter fungierte, bis heute bin ich Direktor des von mir gegründeten Zentrums für Ethik und Medizin. Seit 1993 habe ich eine ständige Gastprofessur in Zagreb und bin permanent zur Gastprofessur an der Universität Banska Bystica (Slowakei) eingeladen. Ich halte sehr viele Vorträge im Ausland und habe etliche Funktionen, unter anderem war ich von 1988-90 Präsident der Österreichischen Gesellschaft für Philosophie. Derzeit bin ich Vorstand des Institutes für Philosophie der Universität Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Beruflich bedeutet Erfolg, die Bedingungen zu schaffen, die einem ermöglichen, das zu verwirklichen, was man in sich trägt. Das Berufliche und das Private sind schwer voneinander zu trennen. Im Privatbereich bedeutet das Erfolgserfahrung in der schöpferischen Domäne, Glückserfahrung in der Partnerschaft und im Umgang mit Freunden. Der Erfolg ist nicht nur ein Zustand der „Macher" und „Winner". **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Engagement, sehr viel Arbeit, eine Portion Glück, verbunden mit Beharrlichkeit. **Haben sich Ihre Erfolgsziele im Laufe der Zeit verändert?** Mit 20 wollte ich die Philosophie nach dem Motto „Nietzsche oder Nichts" revolutionieren. Mit 50 wird man bescheidener, man will gute Arbeit leisten und etwas bewirken können. Ich möchte auch nach wie vor so unterrichten, daß meine Studenten von mir überzeugt sind, daß sie nachdenklich und kritisch werden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich ungefähr 30 Jahre alt war und wesentliche Schritte in meiner universitären Karriere machte. Damals bekam ich das Gefühl, Philosophie zu verstehen, empfand zunehmend Sicherheit bezüglich meines Berufes. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Selten, vielleicht in der Absage, in der Politik tätig zu sein, oft in der Öffentlichkeit zu erscheinen und im Versuch der Rückkehr in das philosophische Nachdenken. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ambivalent. Meiner Familie erscheine ich viel zu beschäftigt, meinen Mitarbeitern manchmal sprunghaft, meinen Freunden als Ruhepol. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Philosophische Probleme sind an sich nicht lösbar. Ärgerlich sind Bürokratie und eine Universitätsreform unter ausschließlich ökonomischen Gesichtspunkten. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Nur die Originalität setzt sich durch. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Von einem, der besser ist, als man selbst. Es ist die Wertschätzung meiner Arbeit bei den Studenten, das Gefühl, daß meine Art der wissenschaftlichen Betreuung gut ankommt. Eine Form der Anerkennung sind Einladungen zu hochkarätigen internationalen Symposien, die ich ständig bekomme. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner slawischen Seele (die Zähigkeit liegt sozusagen in den Genen) und aus schönen Erlebnissen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Seit 2001erfülle ich die Funktion des Vorstandes des Institutes für Philosophie und möchte als solcher eine Aufwertung der Philosophie und die Integration der Interessensgegensätze am Institut sowie an der Universität erreichen. Ich wünsche mir auch genug Zeit zum Nachdenken, um das Buch über den Tod, an dem ich seit Jahren schreibe, zu vollenden. **Ihr Lebensmotto?** Wenn es eine Partei oder Gruppe von Leuten gibt, die nicht sicher sind, recht zu haben, dann bin ich sofort dabei. Man muß den Augenblick aus der Zeit herauslösen können.

✱ Kanz Erich

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Zum Doppeladler., 1070 Wien, Schottenfeldgasse 95. Geboren - Datum, Ort: 25. November 1958. Hobbies: Fitneßcenter, Motorrad.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1973-77 absolvierte ich die Lehre als Koch, 1978-83 war ich in Tirol und Kärnten in verschiedenen Restaurants und Hotels als Küchenchef tätig. 1983 trat ich als Oberkoch in das Kaiser Franz Josef-Spital ein, wo ich bis 1987 beschäftigt war. 1988-99 war ich bei Eurest für die Verpflegung der Firmen Hoechst, Digital, Österreichische Staatsdruckerei und Philips verantwortlich. Während dieser Zeit (1995) legte ich die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe ab. Am 16. Oktober 1999 machte ich mich mit dem Gasthaus „Zum Doppeladler" selbständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß ich eine Tätigkeit ausübe, die mich befriedigt. Im konkreten Fall ist dies die Führung des Lokals. Wenn sich die Gäste wohlfühlen, dann ist es für mich Erfolg. Wichtig ist in diesem Gewerbe, daß man umfangreiche Erfahrung mitbringt, bevor man sich selbständig macht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Einerseits ja, weil ich mein Ziel, ein eigenes Lokal zu besitzen, erreicht habe. Ob ich allerdings damit Erfolg habe, wird sich erst in den nächsten Jahren weisen, denn die Zeit von der Eröffnung bis heute ist zu kurz, um dies analysieren zu können. Bis jetzt kann ich behaupten, daß ich auf dem richtigen Weg bin. **Wie gehen Sie mit Mitbewerbern um?** Es gibt in der näheren Umgebung einige Lokalitäten, aber ich sehe hier keine Konkurrenz im eigentlichen Sinn, schließlich entscheidet der Kunde in welches Lokal er geht und in welches nicht. **Welche Probleme scheinen Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** BSE hat unsere Branche sehr in Mitleidenschaft gezogen, Die Fleischpreise steigen einerseits, und andererseits wird vom Konsumenten zur Zeit auch nicht viel Fleisch verlangt. Dies wird sich längerfristig aber wieder ändern. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wichtig ist, daß man die Arbeit vorlebt und daß man den Mitarbeitern hilft, wenn es nötig ist. In meiner beruflichen Vergangenheit habe ich eine Reihe von Fachseminaren zu diesem Thema besucht, und dies hat mir auch sehr geholfen, besonders in dieser Phase meines Lebens, sprich bei der Führung meines Lokals. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Wir sind ein zu kleiner Betrieb, um die Mitarbeiter auf Kurse zu schicken. Ich war früher bei Eurest tätig, und dort habe ich mir mein Fachwissen angeeignet. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist eine fundierte Ausbildung in der Gastronomie, z.B. Gastgewerbefachschule oder ähnliches. Darüber hinaus zählt Kreativität, welche in der Gastronomie sehr gefragt ist, denn man muß dem Kunden immer etwas Neues anbieten. Die Gastronomie ist ein beinharter Konkurrenzkampf geworden, das heißt, der Kunde verlangt verstärkt nach Außergewöhnlichem. Darauf muß man eingehen können; daß Qualität dazu gehört ist eine Selbstverständlichkeit.

✶ Kapek Eva Maria

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Theater- und Konzertkartenbüro Flamm Inh. Eva Maria Kapek., 1010 Wien, Kärntnerring 3. Geboren - Datum, Ort: 20. Dezember 1932, Wien. Eltern: Josef und Maria Kapek. Ehrungen: Ehrung anläßlich der Winterolympiade 1976, sowie der Salzburger Festspiele. Mitgliedschaften: Mitglied des Fachgruppenvorstandes österreichischer Freizeitbetriebe. Hobbies: Kochen, Tiere, Blumen, Musik (ich singe seit meinem achten Lebensjahr, auch regelmäßig in verschiedenen Kirchenchören, aber auch solo).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1951 besuchte ich die Musikhochschule in Wien, Hauptfach Gesang und Oper, und schloß das Studium 1958 ab. 1954 und 1955 war ich jeweils im Herbst, für drei Monate, mit dem Akademie-Kammerorchester in Amerika auf Tournee. Ab dem zweiten Studienjahr war ich Werkstudentin, und verdiente mir mein Studium im ORF-Chor. Bei der Frau von Kammersänger Hans Duhan, nahm ich nach dem Studium zwei Jahre Privatstunden. Nach einer kurzen Tätigkeit als Assistentin bei einem Facharzt für Chirurgie und Unfallchirurgie, nahm ich eine Stelle im Österreichischen Verkehrsbüro an. Aufgrund meiner Ausbildung, wurde ich sofort in das Theaterkarten-Referat aufgenommen. 1973 wechselte ich in das Kartenbüro Flamm, welches ich 1984 übernehmen konnte. Ich sehe meine beiden Berufe, das Singen, sowie auch das Theaterkartenverkaufen, als ein Service an der Menschheit, ich trage zu einer niveauvollen Unterhaltung der Menschen bei.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn ich Vorhaben positiv erledigen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einsatzfreude und Disziplin. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolg war schon, daß ich dieses gut eingeführte Geschäft überhaupt übernehmen konnte, und er ging nahtlos weiter. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Dieses Kartenbüro zu übernehmen war eine folgerichtige Entscheidung. **Gab es eine Situation, in der Andere aufgegeben hätten?** Ja, während des sechs Jahre dauernden Umbaus der Ringstraßen-Galerie. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Daß unser Gewerbe freigegeben wurde und Jeder, auch ohne persönliche Beratung, Ahnung und Know-how unser Geschäft betreiben kann. Auf der Strecke bleibt der Kunde. **Wie sehen Sie Ihre Position in Ihrer Branche?** Das Kartenbüro Flamm ist eines der drei ältesten Kartenbüros in Wien. Mein Büro besteht seit ca. 80 Jahren. **Wie leben Sie mit den Mitbewerbern?** Ich versuche zu allen Kollegen ein gutes Verhältnis zu haben. Natürlich gibt es einige, mit denen man eng und gern zusammenarbeitet. **Hatten Sie Vorbilder?** Meine Mutter, weil sie eine positive Lebenseinstel-

lung hatte, und nie den Humor verlor. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Nach einem arbeitsreichen Leben, ich bin 38 Jahre in der Branche, denke ich daran, die Firma in jüngere Hände abzugeben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** 150-prozentigen Einsatz. Ohne Ausbildung tut man sich in so einem Geschäft sehr schwer. Eine Ausbildung in Musik, Theater, Literatur, aber auch im Kaufmännischen, halte ich für unerläßlich.

✱ Kapper Johannes

● Steckbrief

Beruf: Drucker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Kapper & Kapper GmbH., 1050 Wien, Stauraczgasse 10. Geboren - Datum, Ort: 19. April 1953. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Hobbies: Mein Hobby ist das Betreiben eines privaten Rettungsdienstes. Ich bin Mitbegründer des „Ferdinandus-Ordens". Dieser betreibt zwei Rettungsfahrzeuge, die bei Veranstaltungen wie z.B. Volksfesten eingesetzt werden. Der Verein ist gemeinnützig und wir unterstützen geistig behinderte Kinder.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mein erlernter Beruf ist Buchdrucker und Kunstbuchbinder. Eines Tages habe ich einen Pergamentband gebunden und mich dabei in die Kalligraphie verliebt. Dann vertiefte ich mich in die entsprechende Fachliteratur und übte intensivst. Besonders faszinierte mich die gotische Buchmalerei. All das war zunächst Hobby. Meine fertigen Arbeiten bot ich Antiquariaten an - mit mäßigem Erfolg. Dann stieß ich auf die Firma Witte, die damals - wie heute - Urkunden anbot. Ich stellte aber fest, daß die vorgedruckten Urkunden meist nicht oder nicht wirklich auf die entsprechenden Anlässe paßten. So hat sich mein Geschäft entwickelt. Heute stelle ich handgeschriebene Urkunden her. Mein Kundenkreis sind vor allem Gemeindeämter, Feuerwehren, Musikvereine etc., weiters große Firmen wie Wiener Allianz oder AKG und natürlich auch Privatpersonen. Ich führe natürlich auch Zubehör wie Mappen, Rollen und Bilderrahmen. Die handgeschriebenen Urkunden kann der Kunde entweder auf edlem Papier oder auf echtem Pergament bekommen. Seit kurzem habe ich auch einen PC-vernetzten Farbkopierer für einfache und preiswerte Urkunden.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Intensive und kompetente Beratung bei Stil und Text sind sehr wichtig. Ich mußte viel lernen, nicht nur über die Kalligrphie, sondern auch über Heraldik. Dieses Fachwissen ist Voraussetzung, denn die meisten Aufträge entstehen unter Termindruck und da muß ich mich auf meine Erfahrung verlassen können.

✱ Karas Othmar Mag. M.B.L.-HSG

● Steckbrief

Beruf: Politiker. Funktion: Mitglied des Europäischen Parlaments. Tätig bei: ÖVP., 1010 Wien, Schenkenstraße 8-10. Geboren - Datum, Ort: 24. Dezember 1957, Ybbs/Donau. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Christa Karas-Waldheim. Kinder: Gabriel (2000). Eltern: RgR Othmar (Bezirksschulinspektor) und Gerlinde (Volksschuldirektorin). Schöpferische Akte: Fachartikel und politische Kommentare, Autor und Herausgeber der drei Bände: Lebensraum morgen, Menschwärts, Wissenschaft und Sinnlichkeit: Zusammenfassungen der Zukunftswerkstätte „Kraftfeld Längenfeld"; Die Lehre. Österreich: Schicksalslinien einer europäischen Demokratie. Mitgliedschaften: ÖVP, Politische Akademie, Österreichisches Hilfswerk, Kuratorium des Europäischen Kartellverbandes, Schuhmann-Stiftung. Hobbies: Familie, Lesen, die Seele baumeln lassen, die vielfältige Naturschönheit genießen, und mit Menschen ins Gespräch kommen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vizepräsident der Politischen Akademie, Präsident des Österreichischen Hilfswerkes, und Vizepräsident der Internationalen Organisation des Hilfswerkes, Vorsitzender im Kuratorium des Europäischen Kartellverbandes, Vizepräsident der Schuhmann Stiftung und des Schuhmann-Institutes in Budapest.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich übe zwei Berufe aus, meinen politischen und jenen in der Privatwirtschaft. Die Grundlage für meine heutige Tätigkeit bildete die Schüler- und Jugendarbeit, ich vertrat die Schüler Österreichs in der Schulreformkommission und setzte mich für die Schülermitbestimmung ein. Über die Bundesschülervertretung kam ich dann sehr früh in die Politik. Nach meiner AHS-Matura im Jahr 1976 wurde ich Landes- bzw. Bundesobmann der UHS. Ab 1979 war ich politischer Referent der ÖVP, beteiligte mich dort an der 17. Reformkommission, und wurde 1981 zum Bundesobmann der jungen ÖVP, und zum Vizepräsidenten der Europäischen Union, Junger Christdemokraten, gewählt. Mit 25 Jahren wurde ich schließlich als jüngstes Mitglied Abgeordneter zum Nationalrat. Von 1995 bis 1999 war ich Generalsekretär der ÖVP. Daneben war ich immer wieder in verschieden starkem Ausmaß als Privatangestellter im Banken- und Versicherungsbereich tätig, zuletzt als Generalsekretär-Stellvertreter bei der Bundesländerversicherung; nicht aber während meiner Funktion als Generalsekretär. Ab 1992 studierte ich an der Universität Wien Politikwissenschaft und eine Fächerkombination aus Rechtswissenschaften, Versicherungswirtschaft und Publizistik- und Kommunikationswissenschaft, und wurde 1996 Magister der Philosophie. Danach folgte das Nachdiplomstudium im Europäischen und Internationalen Wirtschaftsrecht, an der Universität St. Gallen, das ich 1997 abschloß. Seit 1999 bin ich Mitglied des Europäischen Parlaments. Weiters bin ich Mitglied des Präsidiums in der Fraktion, und somit zuständig für die Finanzfrage und die strategische Planung von Veranstaltungen, die über die parlamentarische Tagesordnung hinausgehen. Meine weiteren politischen Funktionen sind (auszugsweise): Vizepräsident der Politischen Akademie, Präsident des Österreichischen Hilfswerkes und Vizepräsident der Internationalen Organisation des Hilfswerkes, Vorsitzender

im Kuratorium des Europäischen Kartellverbandes, Vizepräsident der Roman Schuhmann Stiftung und des Schuhmann-Institutes in Budapest.

Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin ein sehr engagierter Mensch, und habe schon in meiner Schulzeit begonnen, mich der Dinge anzunehmen. Ich bin ein Mensch, der dem Streit nicht ausweicht, sondern versucht, zu kalmieren und einen Konsens zu suchen, der für beide Seiten vertretbar ist. Ich habe großes Verständnis und Respekt für die Meinung anderer, und ich habe immer versucht, meine Position in einer Tätigkeit ganzheitlich zu sehen. Ich wäre in meinem politischen Leben nie so weit gekommen, wenn ich nicht Menschen gehabt hätte, die mir Vertrauen entgegenbrachten: darin sehe ich eine große Verantwortung. Ich war und bin immer bereit, diesen Menschen Rechenschaft abzulegen, weil ich mich als deren Delegierter empfinde. Weiters habe ich große Freude an meiner Arbeit, und das halte ich für enorm wichtig, weil der eigene Zugang zu dem was man tut einen großen Teil des Erfolges ausmacht. Meine ständige Bereitschaft, weiterzulernen, spielte ebenfalls eine große Rolle. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit, Verantwortung tragen zu dürfen, und etwas gestalten zu können. Ich fühle mich erfolgreich, wenn ich Mehrheiten für meine eigene Meinung finde. Doch es zählt vor allem das Gefühl, mit sich, und der Umwelt im Reinen zu sein. Ich bin auch jemand, der den Begriff Macht nicht zum Unwort macht: sie hat sehr wohl mit Erfolg zu tun, es kommt aber darauf an, sie richtig zu handhaben und nicht zu mißbrauchen. Macht kann in einer Situation entstehen, man bekommt sie verliehen, geschenkt, oder auf Zeit. Man hat sie nicht von sich heraus, sie darf nicht auf einen selbst beschränkt bleiben, man muß sie auch weitergeben und teilen können. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe sehr viel Kraft aus der zwischenmenschlichen Kommunikation und aus meinem Freundeskreis. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man soll sich vor nichts fürchten, und Veränderungen als Chance begreifen. Es ist gerade in unserer Gesellschaft ohnehin schon beinahe gebräuchlich, vier bis fünf Mal im Leben den Job zu wechseln, also soll man die eigenen Fähigkeiten immer weiter ausbauen; sich ergänzendes Wissen, Charakter und ein Wertegerüst aneignen, mit dem man sich in die Gesellschaft einbringen kann. Besonders die junge Generation hat heute einen völlig anderen, nämlich durch die neuen Medien auch spielerischen – Zugang zu Bildung und Information. Ein weiterer wesentlicher Punkt ist für mich, Prioritäten zu setzen und keine halben Dinge zu machen: man soll Dinge entweder mit ganzem Einsatz machen oder auch bewußt beenden. Man soll versuchen, seine Aufgaben und seine Verantwortung als Teil des Ganzen zu empfinden: man muß begreifen, daß das „Ich" das „Du" braucht, nicht nur in Beziehungen, sondern innerhalb der Gesellschaft. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Der Umgang mit Niederlagen ist etwas ganz Wichtiges. Niederlagen schmerzen dann besonders, wenn sie ungerechtfertigt geschehen. In Politik und Wirtschaft weichen die öffentliche Beurteilung und Meinungsbildung oft wesentlich von der tatsächlichen Leistungsbeurteilung ab. Es gibt aber auch Niederlagen, die Erfolge sein könnten. Das Entscheidende im Fall einer solchen Niederlage ist, nicht in Selbstmitleid zu versinken, sondern die Lage erstens zu realisieren, dann zu analysieren, und schließlich das Beste daraus zu machen. Ich habe Mißerfolge und die damit verbundenen Veränderungen nie wirklich als Problem betrachtet, weil ich immer wußte, was ich im Fall einer solchen machen würde. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich habe Freude an der Verantwortung, ich übernehme und trage sie gern. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin derzeit sehr glücklich und zufrieden.

✱ Karasek Georg

Steckbrief

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Partner. Tätig bei: CMS Strommer, Reich-Rohrwig, Karasek Heinz., 1010 Wien, Ebendorfer Str. 3. Geboren - Datum, Ort: 2. Juli 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Lukas (1982), Benedikt (1986) und Florian (1992). Eltern: Franz und Gertrud. Hobbies: Oper, Gartengestaltung, Jagd, Lesen und EDV.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Da mein Vater Diplomat war, verbrachte ich meine Kindheit im Ausland, drei Jahre in Paris und drei Jahre in Moskau. Als wir nach Wien zurückkamen, fing ich meine schulische Ausbildung am Lycee francais an, wo ich 1970 maturierte. Als Studienrichtung suchte ich mir Rechtswissenschaften aus, da dieses Studium mehr Möglichkeiten für eine berufliche Entwicklung bot. Parallel zum Studium engagierte ich mich sozial und machte Karriere bei der Hochschülerschaft vom Vorsitzenden Juristen der Fachschaft über den Vorsitzenden der Hochschülerschaft der Universität Wien zum Vorsitzenden der Hochschülerschaft Österreich. In dieser Zeit war die Studentenbewegung in Österreich sehr aktiv und wir konnten viel erreichen. Unter der Bundesministerin Firnberg wurde ein neues Gesetz erlassen, laut welchem Studenten das Mitbestimmungsrecht bekamen. Nach Abschluß des Studiums wurden mir interessante Angebote unterbreitet, die mit einer politischen Tätigkeit verbunden waren. Ich lehnte sie ab, weil ich von keiner Partei abhängig sein wollte und meine berufliche Ausbildung zu vollenden beabsichtigte. Nach dem Ableisten des Präsenzdienstes trat ich als Konzipient in die Kanzlei von Herrn Dr. Strommer ein. **Was waren die Gründe, aus drei juridischen Berufen - Richter, Notar, Rechtsanwalt - sich für das letztere zu entscheiden?** Ich legte immer großen Wert auf die Unabhängigkeit, daher kam der Beruf des Richters für mich nicht in Frage. Die Tätigkeit eines Notars ist für mich zu eintönig und vom Beruf des Rechtsanwaltes erwartete ich mir mehr Kreativität. Meine Diplomarbeit war dem Zivilrecht gewidmet und diese Materie interessierte mich sehr. Nach der Anwaltsprüfung, die ich in kürzester Zeit ablegte, wechselte ich zur Kanzlei Dr. Weiss-Tesbach, um neue Erfahrungen zu sammeln. 1985 bekam ich das Angebot von der Kanzlei „Strommer" Partner zu werden und nahm dieses Angebot an. **Was ist Ihr Schwerpunkt in der Kanzlei?** Mein Spezialgebiet ist Bauvertragsrecht. Seit vielen Jahren halte ich Vorträge beim ÖPWZ, leite auch Seminare zu diesem Thema.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Persönliche Ziele im Beruf und im Privatbereich zu erreichen. **Wandeln Ihre Ziele?** Mit 20 war es wichtig, den beruflichen Erfolg zu erreichen, nach oben zu kommen. Mit der Zeit verlagern sich Schwerpunkte und die Familie gewinnt mehr an Bedeutung. Einen großen Stellenwert bekommt auch die Freizeit und man ist bereit, weniger zu verdienen, um sich der Familie und den außerberuflichen Interessen mehr widmen zu können. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Philosophisch. Alles im Leben verläuft in Wellen und wenn man unten ist muß man gelassen auf die ansteigende Kurve warten. Bis zu einem gewissen Grad kann man das steuern, es ist aber sinnlos sozusagen gegen den Orkan zu segeln.

Was bedeutet für Sie Familie? Eine Herausforderung und ein Ruhepol. Zum Ruhepol wird die Familie nur dann, wenn die Herausforderung optimal bewältigt wird. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Von den Klienten, von den Fachleuten, aber auch vom Bekanntenkreis. **Was schätzen Sie bei den Menschen?** Direktheit. In guten und schlechten Zeiten muß man die eigene Meinung sagen können, ohne zu intrigieren. **Ihr Motto?** Leben und leben lassen.

✱ Karasek Norbert KommR.

● Steckbrief

Beruf: Spengler- und Schlossermeister. Funktion: Inhaber und Geschäftsführer. Tätig bei: Karasek Behälter- und Anlagenbau GmbH., 2640 Gloggnitz-Stuppach, Neusiedlerstraße 15-19. Geboren - Datum, Ort: 12. November 1935, Reichenau an der Rax. Familienstand: Verheiratet mit Annemarie. Kinder: Andreas (1962). Eltern: Franz und Maria. Ehrungen: Staatsmeister im Motorsport, C-Kader Skilauf, Landesmeister Wildwasserfahren; Silbernes Ehrenzeichen der Republik Österreich für Verdienste um den Sport; Goldener Ehrenring der Stadtgemeinde Gloggnitz, Goldener Ehrenring der Handelskammer, Verleihung des Titels Kommerzialrat. Mitgliedschaften: Handelskammer, diverse Sportvereine, Österreichischer Skiverband. Hobbies: Sport, Bienenzucht, Schnapsbrennen, Garten, Fischen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich hatte bis zum Alter von neun Jahren eine sehr glückliche Kindheit, bis 1945 beinahe meine ganze Familie ermordet wurde. Mein Vater heiratete noch einmal und ich war von diesem Zeitpunkt an auf mich selbst gestellt, wuchs in verschiedenen, fremden Umgebungen auf. Im Alter von zwölf Jahren mußte ich bereits für mich selbst sorgen und mir mein Geld verdienen, das prägte mich sehr stark. Ich besuchte die Volks- und Hauptschule und lernte im väterlichen Betrieb das Spenglergewerbe. Anschließend wechselte ich in die damalige Verstaatlichte Schöller-Bleckmann AG in Ternitz, die sich mit der Produktion von Edelstahlblechen beschäftigte. Ich blieb zehn Jahre in diesem Betrieb und besuchte währenddessen noch die dreijährige Werkmeisterschule, danach machte ich mich mit einer kleinen Spenglerei am Semmering selbständig. In der Zwischenzeit absolvierte ich die Meisterprüfung im Spengler-, sowie im Schlossergewerbe, besuchte die dreijährige Maschinenbauschule und legte die Meisterprüfung ab. 1967 erwarb ich ein Gewerbegrundstück in Gloggnitz und errichtete eine neue Betriebsstätte. Nicht zuletzt durch meine Erfahrungen in Verarbeitung mit Edelstahl, die ich bei Schöller-Bleckmann gesammelt hatte, konnte ich meine Auftragslage immer weiter steigern. So wuchs mein Betrieb schließlich auf 45 Mitarbeiter an. Als mir der Betrieb in Gloggnitz zu klein wurde und ich Probleme mit den Nachbarn bekam, da ich im Zweischichtenbetrieb arbeitete, kaufte ich das gesamte Areal der Papierfabrik Neusiedler AG in Stuppach. Mit meinem Sohn gemeinsam übernahm ich noch zusätzlich den großen Apparatebaubetrieb G I G in Oberösterreich. In der Folge verkauften wir einen Teil des 75 000 Quadratmeter umfassenden Areal in Stuppach und schufen gemeinsam mit der Gemeinde, dem Land und dem Bund die nötige Infrastruktur, wie eine direkte Zufahrt zur Autobahn und einen Bahnanschluß ins Werk. In der Zwischenzeit haben sich an diesem Standort elf Firmen angesiedelt, die etwa 400 Mitarbeiter beschäftigen. Derzeit haben wir einen Beschäftigungsstand von etwa 160 Mitarbeitern und sind in Europa und Übersee tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein gut funktionierendes Unternehmen zu führen und eine glückliche Familie zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß mein Durchhaltevermögen ausschlaggebend für meinen Erfolg war. Wesentlich war weiters meine Flexibilität: Ich lege großen Wert darauf, immer wieder neue Produkte zu erzeugen und mich nicht auf meinen Lorbeeren auszuruhen. Ich biete meinen Kunden Handschlagqualität und bin absolut verläßlich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich heute erfolgreich, weil ich mit 66 Jahren noch arbeiten und sportlich aktiv sein kann. Den Erfolg des Unternehmens tragen alle Beteiligten, ich nehme mich dahingehend nicht so wichtig. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich entschied mich sehr erfolgreich, als ich mich selbständig machte und einige Zeit später, als ich Stuppach und GIG übernahm. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wir haben sehr viele langjährige Stammkunden, manche bereits seit 40 Jahren, dies empfinde ich als große Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wie fast alle Branchen kämpfen wir mit dem niedrigen Preisniveau, auf dem einige unserer Mitbewerber operieren. Deshalb rate ich jedem Unternehmer, der dadurch keine Zukunft mehr sieht, sich nicht zu ruinieren und in Schulden zu stürzen, sondern rechtzeitig vorher aufzugeben. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Wenngleich ich auch manchmal als „weicher Kern mit rauher Schale" gesehen werde, schätzt man mich aufgrund meiner Geradlinigkeit und unbedingten Verläßlichkeit. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne meine Mitarbeiter könnte ich keinen Erfolg haben! Ich bin sehr stolz auf unsere Mitarbeiter und habe bald hundert Lehrlinge ausgebildet, weil ich als Meister großen Wert darauf lege, gute Handwerker zu fördern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter sind zu 70 Prozent ehemalige Lehrlinge. Die Atmosphäre in unserem Betrieb ist sehr familiär, ich lege bereits bei der Auswahl der Lehrlinge großes Augenmerk darauf, daß sie menschlich zu uns passen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich ziehe eine ganz klare Grenze zwischen beiden Bereichen. Da meine Gattin für die Buchhaltung der gesamten Gruppe zuständig ist, können wir Beruf und Privatleben sehr gut vereinbaren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jedem, auch in schwierigen Situationen nicht aufzugeben und vor allem Mensch zu bleiben. Weiters denke ich, daß man als Unternehmer sein Wissen vor allem den jüngeren Mitarbeitern weitergeben soll. Ganz allgemein soll man an seiner Tätigkeit Spaß haben, sein Leben genießen und immer in Bewegung bleiben, körperlich und geistig.

✱ Karasek Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister, Restaurator. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Wolfgang Karasek - Kunsttischler & Restaurator., 1090 Wien, Stroheckgasse 2/6. Geboren - Datum, Ort: 22. April 1971. Hobbies: Beruf.

Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? In der siebenten Klasse Gymnasium ist mir bewußt geworden, daß mich die Tischlerei sehr interessiert. Dies hängt sicher damit zusammen, daß mein Vater Antiquitäten sammelt. Somit wechselte ich die Schule und begann mit der Tischlerlehre, mein Ziel war primär die Restauration, wobei ich zuerst versuchte dies am Universitätsweg zu erlernen, dies war jedoch nichts für mich. Ich schaffte schließlich die Lehrausbildung und Meisterprüfung in kürzester Zeit. Die Meisterprüfung legte ich am 28. November 1997 ab. Während meiner Ausbildungszeit lernte ich, daß man die Theorie in einigen Wochen lernen kann, jedoch die Praxis als Restaurateur dauert vermutlich ein ganzes Leben lang. Mit jedem Stück wird man besser. Seit eineinhalb Jahren habe ich nun dieses Geschäft.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist die Summe der erreichten Ziele. Ich sehe Erfolg nicht im finanziellen Ertrag, sondern in der Erreichung der Ziele. Mein ehrgeizigstes Ziel war in der Vergangenheit, so schnell wie möglich die Meisterprüfung zu machen und dies habe ich auch mit Erfolg erreicht. Ich suche immer wieder neue Herausforderungen, dies ist für meine Befriedigung von wesentlicher Bedeutung. Mein nächstes Ziel ist unter anderem, gerichtlicher Sachverständiger zu werden. Wichtig ist, daß man neben dem fachlichen Grundwissen auch fachliche Neugierde besitzt. Auch Verkaufen zu können ist in diesem Gewerbe wichtig. Ich habe diesbezüglich Glück, denn ich kann mich sehr gut auf meinen Kundenstock einstellen. Auch ein gewisses Maß an Psychologie gehört dazu, denn manche Kunden wollen einen „Meister Eder“, und andere einen kühlen, sachlichen Typ. Von wesentlicher Bedeutung ist, daß sich der Kunde aussuchen kann, welche Art der Restaurierung er haben möchte, ich biete den Kunden deshalb verschiedene Varianten der Restaurierung an. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Identifikation mit der Tätigkeit. Für mich ist es ein großer Anreiz Möbel zu restaurieren. Ich messe mich dabei mit dem Tischler, der es gemacht hat. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich bis jetzt meine Ziele erreicht habe. Dies gelang mir mit großem Ehrgeiz. Die Ziele müssen allerdings eine Herausforderung für mich darstellen. **Wie sehen Sie die Situation mit den Mitbewerbern?** Als Konkurrenten betrachte ich nur jene Mitbewerber, die das gleiche machen und können wie ich. Mein Problem sind jene, die das gleiche anbieten, aber nicht das gleiche liefern, diese sind nicht seriös. **Gab es Vorbilder?** Beeindruckt haben mich Produkte von Menschen, aber keine Personen. **Wie sehen Sie die Bereiche Privatleben und Beruf?** Diese Bereiche muß man trennen, die wenigen Stunden die man für sein Privatleben aufbringen kann, sind sehr wichtig. Ich bin aber sehr schnell dahinter gekommen, daß das leider nicht funktioniert. Denn auch im Privatleben denkt man sehr oft an den Beruf.

✱ Kasper Heribert

Steckbrief

Funktion: Verkaufs- und Marketingleiter. Tätig bei: Autosalon Oberlaa - Heribert Kasper & Team., 1230 Wien, Sulzengasse 10. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Ehrungen: Ehrenpräsident auf Lebzeit des Clubs Scuderia Ferrari Austria, Lebensrettungsmedaille. Mitgliedschaften: Scuderia Ferrari Austria. Hobbies: Sport, Sportautos, Design. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ehrenpräsident und Gründer des Clubs Scuderia Ferrari Austria, Vermietung von Ferraris, Sportwagenveranstalter.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich habe mich seit jeher mit Sportautos beschäftigt und hatte mit 21 Jahren meinen eigenen Ferrari, was meine Liebe zu Sportwagen noch vertiefte. Ich war anfangs Verkaufsleiter für Fiat-Lancia und Alfa Romeo im elterlichen Betrieb in der Steiermark. Ich übernahm dann eine Filiale meines Vaters und war bereits mit 22 Jahren Vorgesetzter von 50 Mitarbeitern. 1989 bekam ich ein Angebot des Generalimporteurs für Maserati, Lamborghini und Aston Martin, einen neuen Standort in Wien als Geschäftsführer zu übernehmen. Diese Chance wollte ich nützen. Heute bin ich in diesem Salon in Oberlaa Verkaufsleiter für die Automarken Aston Martin, Bentley, Bugatti, Ferrari, Jaguar, Lamborghini, Lotus, Maserati, Porsche und Rolls Royce.. Ich begann dann auch Sportwagenevents, Ferraritreffen, etc. zu organisieren, bis es mir schließlich 1997 gelang, den Ferrari-Club Scuderia Ferrari Austria zu akkreditieren. Wir haben mittlerweile über 200 Mitglieder und ich wurde zum Ehrenpräsident auf Lebenszeit gewählt. Zusätzlich betreibe ich mit einem Partner gemeinsam eine Ferrari-Vermietung mit mittlerweile vier Ferraris, und erfülle somit vielen Menschen den Lebenstraum, diesen Mythos einmal hautnah zu erleben. Zu unseren Kunden zählen Privatpersonen ebenso wie Unternehmen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, mir in meiner Branche aus eigener Kraft einen Namen gemacht zu haben, und den Zuspruch der Kunden ebenso wie die Anerkennung der Medien zu genießen. An finanzielle Aspekte denke ich bei diesem Thema nicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Stärke ist, daß ich mit ganzem Herzen bei der Sache bin. Der Kunde bemerkt im Verkaufsgespräch nicht nur die Erfahrung und mein großes Fachwissen, das ich mir im Laufe der Jahre angeeignet habe, sondern auch meinen Enthusiasmus, die Emotion und meine Liebe zum Detail. Ich glaube außerdem, gut mit Menschen umgehen zu können. Ich denke, die Grundeigenschaften eines guten Verkäufers, nämlich gutes Benehmen, ein Lächeln und sympathische Ausstrahlung kombiniert mit Fachwissen, zu besitzen. Mein Beruf ist zugleich mein Hobby. Ich schaue nicht auf die Uhr, meine Kunden können mich bei eventuellen Problemfällen zu jeder Tageszeit, auch am Wochenende, permanent erreichen. Ich glaube, ein Verkaufs- und Marketingprofi zu sein, ich bin kreativ und habe immer wieder neue Ideen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, denn ich habe in meiner Branche Pionierarbeit durch viele Sportwagen-Events in Österreich geleistet und dadurch sehr viel erreicht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich lebe in einer glücklichen Beziehung und schöpfe viel Kraft daraus. Mein Beruf ist außerdem gleichzeitig mein Hobby. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es gibt keine Konkurrenz. Es gibt nur Mitstreiter, Partner und Mitbewerber. Wenn man konstruktiv ist und gute Ideen hat, wird man sich ohnehin durchsetzen. Man darf nicht neidisch sein und sollte nie schlecht über andere reden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe mir vorgenommen, noch mehr Events zu organisieren. Ein Lebenstraum wäre es, mein Unternehmen als hundertprozentige Tochtergesellschaft des Ferrari-Unternehmens in Maranello einzugliedern. Ich würde gern einmal ein Buch über meine Erlebnisse schreiben. Aber eigentlich denke ich, in

meiner Branche fast alles erreicht zu haben und mir einen Namen gemacht zu haben, der für Handschlagqualität garantiert. Dieser ehrlichen, seriösen Linie möchte ich weiterhin treu bleiben.

✶ Katlein Franz KommR. Ing.

● Steckbrief

Beruf: Baumeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Baufirma Ing. Franz Katlein GmbH & Co KG., 1050 Wien, Nikolsdorfergasse 33. Geboren - Datum, Ort: 24. Juni 1942, Wien. Kinder: Karin, Heinz, Jutta und Eva. Eltern: Dr. Dipl.-Ing. Franz und Helga. Schöpferische Akte: Politische Artikel in der Fach- und Tagespresse. Ehrungen: Ernennung zum Kommerzialrat 1999, Große Silberne Medaille der Wirtschaftskammer Wien 1999, Verleihung des Umweltzertifikates 2001. Mitgliedschaften: Wirtschaftsbund. Hobbies: Beruf, Tennis, Golf, Laufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bausprecher des Wirtschaftsbundes Wien, Fachsprecher der Sektion Gewerbe, Obmann-Stellvertreter der Wiener Gebietskrankenkasse, Mehrheitseigentümer der Firma Oreste Pasterie.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule arbeitete ich zehn Jahre lang im väterlichen Betrieb, zwei Jahre lang bei der Firma Neue Reform Bau, und machte mich schließlich 1979 mit zwei Mitarbeitern in der Baubranche selbständig. Heute beschäftige ich 40 Mitarbeiter und bin auf die Sanierung von Fassaden, Dachbodenausbauten und die Generalsanierung von Häusern spezialisiert. Zu meinem Kundenkreis zählen außer privaten Hausbesitzern hauptsächlich Hausverwaltungen, die Gemeinde und die Bundesimmobiliengesellschaft. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Ich lege größten Wert auf Qualität, und kann auf Objekte hinweisen, die ich gebaut oder saniert habe; beispielsweise das Richard Wagner Haus in der Döblergasse 4, den Umbau des WIFI im 18. Bezirk, eine Großvilla in Hinterbrühl, oder die Renovierung des Hotels Sacher. Ich bin sehr traditionsverhaftet, und bereits in der vierten Generation Baumeister. Was die Stärke meines Unternehmens ausmacht, sind meine Flexibilität und mein Einfühlungsvermögen. Ich versuche, offen auf den Kunden zuzugehen, ihn zu verstehen, und auf seine Wünsche einzugehen. Eine gegenseitige Vertrauensbasis durch persönliche Betreuung ist mir sehr wichtig, und rechtfertigt auch meine Preise.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin deshalb so erfolgreich, weil ich eine gute Kombination aus Können, Wissen, Flexibilität, Ausdauer und Spaß an meinem Beruf erworben habe. Ich gehe sehr konsequent meinen Weg, und halte das in erster Instanz für einen der wesentlichsten Erfolgsfaktoren überhaupt. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich mein Hobby zu meinem Beruf machen kann. Wesentlich dabei ist nicht das Geld, sondern die Freude, etwas zur vollen Zufriedenheit meiner Kunden erledigt zu haben. Erfolgreich fühle ich mich auch dann, wenn ich etwas erreicht und geschaffen habe, das außerhalb der Norm liegt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe sehr viel Energie aus meinem Privatleben und meiner Familie. Weitere Kraftquellen sehe ich im Sport; ich gehe laufen, spiele Tennis und Golf. Generell bin ich ein sehr ausgeglichener Mensch, und versuche auch ganz bewußt, mir die Rahmenbedingungen dafür zu schaffen, indem ich mir Zeit für mich selbst nehme. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich würde einem jungen Menschen raten, den Ernst des Lebens nicht so ernst zu nehmen. Es ist oft viel leichter, etwas zu erreichen, wenn man sich dabei nicht anstrengen muß. Vieles funktioniert viel leichter, wenn man sich auf die Menschen einläßt, mit denen man zusammenarbeitet. Man soll sich nicht unbedingt immer sofort präsentieren, sondern eher durch Humor und Lockerheit ausloten, welche Persönlichkeit das Gegenüber repräsentiert. Eine gute Ausbildung ist dabei die unabdingbare Basis; einmal abgesehen von den wenigen Quereinsteigern, die es in fast jeder Sparte gibt. Man soll sie aber als Ausnahmen betrachten, und darf sich nicht generell auf Zufälle verlassen. Ich glaube, der Erfolgsweg beginnt in einem sehr frühen Alter: wenn man erfolgreich sein möchte, muß man seine Chancen ergreifen, und selbst aktiv sein. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Wenn man erfolgreich ist, dann ist man das eigentlich nie alleine – umgekehrt ist man in Zeiten des Mißerfolges immer auf sich selbst gestellt. Ich denke, Fehler sind dazu da, wie beim Mensch-Ärgere-Dich-Nicht zurück zum Start zu gehen, und es erneut zu versuchen. Man kann ohne Fehler gar nicht lernen, andere Sichtweisen zu erlangen, und es dadurch auf einem anderen Weg besser zu machen. **Ihr Motto?** Wer mit dem Leben spielt, kommt nie zurecht. Wer sich nicht selbst befiehlt, bleibt immer Knecht. Das heißt, man muß sich gewissermaßen selbst am Schopf packen, sonst stagniert man, und kann nicht erfolgreich werden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe in meinem Leben mehr erreicht, als ich wollte, bin mir aber darüber im klaren, daß es immer noch Bereiche gibt, in denen ich mehr erreichen könnte. **Ihre Vorbilder?** Mein Vorbild ist mein Großvater Franz Katlein.

✶ Katzenberger Harald Mag.

● Steckbrief

Beruf: Steuerberater. Geboren - Datum, Ort: 14. September 1965, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Mag.Eva. Eltern: Dipl.- Ing. Helmut und Birgitt. Hobbies: Reisen, Skifahren, Radfahren, Heimwerken, Familie und Freunde.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Studium begann ich bei der Pentagonale in Graz, wo ich meine Ausbildung zum Steuerberater absolvierte. Im Dezember erfolgte die Bestellung zum Steuerberater. Von 1997 bis Juni 2001 war ich Büroleiter sowie in weiterer Folge Geschäftsführer der GfB Treuhand Wien StB und WP GmbH. Parallel zu dieser Aufgabe war ich zunächst nebenbei selbständig tätig. Ab Juli 2001 konzentriere ich mich zur Gänze auf den Aufbau meiner eigenen Kanzlei.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Mein Erfolg begründet sich in der Zufriedenheit meiner Klienten und deren Weiterempfehlung. Ich glaube, auch wenn man seine Arbeit gerne erfüllt wird auch die finanzielle Anerkennung folgen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Gott sei Dank habe ich noch nicht den höchsten Grad des Erfolges erreicht, denn dann hätte ich keine Ziele mehr und das Leben wäre eintönig. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Für mich war es zunächst klar, daß ich in Richtung Steuerberater gehe, aber es war keineswegs klar, daß ich diesen

Beruf ergreifen werde. Im Zuge meiner Ausbildung wurde es immer transparenter diesen Beruf auszuüben. **Sehen Sie Ihre Familie und Freunde als erfolgreich?** Meine Familie natürlich. Meine Freunde sehen mich, glaube ich, schon als erfolgreich, was sich in der gemeinsamen Kommunikation manifestiert. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, daß für meinen Erfolg persönliche Komponenten ausschlaggebend sind. Fachliche Kompetenz, Zuverlässigkeit und Ehrlichkeit den Kunden gegenüber ist ein wichtiger Bestandteil dessen. Überzeugung in diesen Belangen trägt wohl zum Erfolg bei. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich habe die Gabe, auf die unterschiedlichsten Leute eingehen zu können, ihnen meine Verläßlichkeit in Form eines Auftrages zu beweisen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nach dem Studium praktizierte ich den Beruf Steuerberater und fand gefallen an meiner Tätigkeit, und so hat es sich „step by step" ergeben. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Eine sehr große, denn ich bekam jegliche finanzielle und seelische Unterstützung. Es macht einen großen Unterschied, ob ich als Student mein Geld verdienen muß, oder meine ganze Kraft ins Studium stecken konnte. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Ihre Mitarbeiter ein?** Sie sollen fachlich kompetent sein, ein gutes Auftreten haben und zuverlässig sein. Ich versuche in diesem einstündigen Gespräch zu erkennen, ob der Mitarbeiter in meine Kanzlei paßt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Es ist sehr wichtig, den Menschen im Mitarbeiter zu sehen. Die Motivation erfolgt durch Prämien, gemeinsame Aktionen und persönliche Gespräche. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Für mich wäre eine Niederlage, wenn ein Klient von mir nicht zufrieden ist und aus Gründen die in meiner Person liegen wechseln wollte. **Wie gehen Sie damit um?** Ich versuche in einem persönlichen Gespräch die Gründe zu eruieren und ihn zu überzeugen, daß er bei mir gut aufgehoben ist. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Durch meine Ausgeglichenheit, an der meine Frau maßgeblich beteiligt ist. Abschalten kann ich auch wenn ich einen Umgebungswechsel vollziehe und mich mit neuen Dingen konfrontiere. Ich bin sehr froh, den vollen Rückhalt von zu Hause zu haben. **Was sind Ihre Ziele?** Noch mehr Qualität in die Arbeit bringen und der Aufbau der eigenen Kanzlei - perfekte Organisation und Arbeitseinteilung, sodaß ich mit 30 Stunden arbeiten pro Woche auskomme. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Es freut mich persönlich sehr, wenn Klienten zu mir kommen, von denen ich über Dritte empfohlen wurde. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung ist sehr wichtig für mich, denn darin liegt der Beweis für meine Tätigkeit. **Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Mein Erfolgsrezept liegt in meinem Engagement und meiner Zuverlässigkeit. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gerne weitergeben?** Man muß etwas bewegen wollen und Freude daran haben, dann wird sich der Erfolg einstellen.

✱ Katzenschlager Nicole

● Steckbrief

Funktion: Manager of IBM-Account. Tätig bei: IBM GmbH., 1020 Wien, Lassallestraße 1. Geboren - Datum, Ort: 6. Dezember 1962. Hobbies: Mein Sohn, Joggen, Mountainbike fahren und Skifahren.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß die Handelsakademie ab und arbeitete danach in der Allgemeinen Unfallversicherungsanstalt. Schließlich wechselte ich in ein Software-Unternehmen, danach in die Erste Bank, wo ich im Vorstands-Sekretariat tätig war. Danach folgte meine Schwangerschaft; nach der Karenz bewarb ich mich bei IBM und trat 1990 in das Unternehmen ein. Dort war ich im Bereich „Global Service" tätig, führte danach das Sekretariat des ehemaligen Generaldirektors, „Büro 2000", wo ich Projektleiterin war. Seit März 1999 bin ich nun Manager of IBM Account-CIO.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter dem Begriff Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit und Spaß an der Arbeit zu haben. Weiters zählt dazu, die Tätigkeit auch erfolgreich auszuüben, selbst dann wenn es momentan eine sehr hohe Herausforderung darstellt. Als Führungskraft ist es notwendig, daß man gerne mit Menschen umgeht, denn die Mitarbeiter sind das wichtigste Gut eines erfolgreichen Unternehmens. Daß die Weiterbildung wie auch die Loyalität zum Unternehmen dazugehört, ist eigentlich eine Selbstverständlichkeit. **Woher kommt die Triebfeder?** In meiner Vergangenheit war es so, daß ich mir sehr konkrete Ziele setzte; dies endete mit meinem 30. Lebensjahr, das heißt, ich plane nun nicht mehr so konkret wie in der Vergangenheit. Wichtig ist auch noch, daß man den neuen Dingen offen gegenübersteht. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Aus der Sicht von anderen - ja, da ich ein dementsprechendes Feedback erhielt. Man behauptet, daß ich nur die Karriere und nichts als die Karriere wollte - ich sehe dies jedoch anders. Wichtig ist und war für mich immer, daß ich zufrieden bin und mir mein Job Freude bereitet; daß ich versuche meinen Job optimalst auszuüben, ist für mich eine Selbstverständlichkeit. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Aufgrund der Telearbeit ist es leichter als früher, alles unter einen Hut zu bringen. Ich sehe es als eine Schwierigkeit an, die Balance zwischen Beruf und Privatleben zu finden. **Wie erfolgt die Führung der Mitarbeiter?** Man kann selbst nur so gut sein wie seine Mitarbeiter. Die Motivation kommt bei mir aus dem Bauch heraus, und es funktionierte immer gut. Ich sehe es so, daß die Mitarbeiter das fachliche Spezialwissen haben - die Führungskraft braucht dies nicht, dafür zählen die Führungsqualitäten. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Meine Ziele sind nach wie vor die gleichen wie in den letzten drei Jahren. Wichtig ist für mich, daß der Job Spaß und Freude bereitet.

✱ Katzmann Werner Univ. Prof. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Ökologe. Funktion: Projektleiter. Tätig bei: Österreichisches Bundesinstitut für Gesundheitswesen., 1010 Wien, Stubenring 6. Geboren - Datum, Ort: 6. Mai 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Marianne. Kinder: Karoline (1973), Sophie (1975) und Julia (1977). Eltern: Liesl und Erich. Schöpferische Akte: Herausgeber der Fachpublikation „Umweltreport Österreich" (1985), sieben Ausgaben der „Spürnasen" - Kinderbücher (160.000 verkauft), Mitwirkung an 50 Sendungen „Count down" im ORF, als wissenschaftlicher Berater. Ehrungen: Konrad Lorenz Preis: 1987,

Preis der ÖGUT: 1988, Josef Schöffl-Preis: 1999, und diverse Ehrungen für die Kinderbücher „Spürnasen". Mitgliedschaften: Diverse wissenschaftliche Beirat-Tätigkeiten, zum Beispiel Nationalpark Donauauen und Tschechischer Nationalpark Thayatal, Obmann und Mitgründer des Spürnasen-Clubs, dessen Aufgabe die lustige Umwelterziehung ist. Hobbies: Schreiben für Kulturzeitschriften, Interesse für Malerei und Ausstellungen, Architektur, Radfahren, Schwimmen und besonders gerne Fischen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura (1962) studierte ich an der Universität Wien Meeresbiologie mit Promotion (1971). Um meine Dissertation mitzuverdienen, arbeitete ich nebenbei als Bierausführer bei der Schwechater Brauerei. Während meines Studiums hatte ich oftmalige Aufenthalte in Kroatien, wo ich die Zeit zu allen Jahreszeiten am Meer verbrachte, um die Doktorarbeit abschließen zu können. Dort wurde ich mit den Problemen der Meeresverschmutzung, konfrontiert, und seither setze ich mich vehement für Umweltfragen ein. 1973 hatte ich die erste Fernsehsendung im ORF zum Thema Meeresverschmutzung und war auch in dieser Angelegenheit des öfteren im Club 2. Mein erster Job für zwei Jahre war Vertragsassistent an der Universität Wien, in einem meeresbiologischen Programm; ich war im Mittelraum tätig. 1973 wurde ich in das neu gegründete Bundesinstitut für Gesundheitswesen aufgenommen, um ökologische Fragen abzudecken. Wir waren verantwortlich für die wesentliche Umweltgesetzgebung, zum Beispiel für das Luftreinhalte-Gesetz und das Abfallwirtschaftsgesetz. 1985 mußten wir uns durch die Gründung des Umweltbundesamtes spezialisieren, und meine Spezialisierung ging in Richtung Wasserreinhaltung und Landschaftsschutz. Seit 1985 bin ich habilitiert für angewandten Umweltschutz und Umwelterziehung an der Universität Salzburg. Professur: 1995, seither unterrichte ich an der Technischen Universität Wien Landschaftsökologie. Im Wesentlichen bin ich beteiligt an Projekten, die mit Umwelterziehung im Weitesten zu tun haben. Das sind auch Freizeitprojekte, zum Beispiel Nationalpark-Erschließungen. Außerdem beschäftige ich mich mit dem Transfer von Kulturlandschaftsforschungsprojekten für den schulischen Unterricht. Das letzte Projekt, welches mir sehr am Herzen liegt, ist die Viktor Kaplan Akademie für Zukunftsenergien.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, es macht mich stolz, daß es mir gelungen ist, daß ich viele Kinder und Jugendliche für den Gedanken des Umweltschutzes gewinnen kann. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Engagement, sonst kann man andere Leute nicht begeistern. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ja, zum Beispiel Herrn Konrad Lorenz; er hat Wissenschaft mit Erfahrung und Beobachten betrieben. Auch Hans Hass; er hat Begeisterung mit seinen Filmen entfacht, ihn habe ich schon in meiner Jugendzeit bewundert. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Herrn Prof. Rupert Riedl; er war mein Dissertationsbetreuer. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Vom Anfang an schon, ab 1967. Das Thema war auf der Hand liegend, und allgemein interessant. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich analysiere und versuche es nochmal, aber gescheiter zu machen; natürlich kann es auch passieren, daß ich mich irgendwann geschlagen gebe. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Sicher bewundern sie mein Engagement und wundern sich über mein Durchhaltevermögen. Wenn man oft in Sendungen im Fernsehen gesehen wird, gilt man allgemein als erfolgreich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als gleichberechtigte Partner. Natürlich werde ich um Tips gefragt. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Sie bewundert mich. **Erfahren Sie Anerkennung?** Eher weniger, sie wäre aber sehr wichtig für jeden, weil man natürlich auch gewisse Unsicherheiten hat. Lob bestätigt, daß man immer noch am rechten Pfad ist. **Woraus können Sie Kraft schöpfen?** Aus der Familie, auch aus der landwirtschaftlichen Gegend, wo ich wohne, außerdem aus der Problematik der Umweltentwicklung heraus. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ich habe vor, im Bildungsbereich meine Überzeugungen weiter einzubringen. **Ihr Tip für die Um- und Nachwelt?** Wichtig ist, daß die Jugendlichen lernen, mit weniger auszukommen, und trotzdem glücklich zu sein. Sie sollen selbst einsehen, daß die materiellen Ansprüche zurückgestellt werden müssen. Es soll nicht als Verzicht erlebt werden, sondern als Ansporn.

✶ Kauer Georg

„...das wesentlichste ist, daß ich versuche, ganz nah mit den Menschen zu arbeiten, für die ich verantwortlich bin."

● Steckbrief

Beruf: Diplomierter Behinderten-Pädagoge. Funktion: Einrichtungsleiter der Behinderteneinrichtung Lanzendorf. Tätig bei: Caritas - Behindertenheim Maria Frieden, Caritas der Erzdiözese Wien, Gemeinnützige GmbH., 2326 Lanzendorf, Obere Hauptstr. 35-37. Geboren - Datum, Ort: 6. Juni 1970, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Matthias (1992), Florian (1994) und Simon (1997). Eltern: Eva und Franz. Hobbies: Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Obwohl seit meinem 17. Lebensjahr für mich klar war, daß ich Biochemie studieren werde, absolvierte ich nach der Matura am Humanistischen Gymnasium zunächst den Zivildienst beim Roten Kreuz und kam hier mit Menschen in besonderen Situationen in Kontakt, bzw. erfuhr hier Werte wie Unabhängigkeit, Menschlichkeit usw. neu. Dies war der Anlaß, daß ich mich für die Ausbildung an der Lehranstalt für heilpädagogische Berufe entschloß. Ich beendete diese 1993 mit dem Diplom und begann anschließend als Basismitarbeiter bei der Lebenshilfe NÖ, in Mödling tätig zu sein. Da ich mich für die Art der Leitung der Werkstätte interessierte, sah ich bald die organisatorischen Defizite, arbeitete zunächst mit der damaligen Chefin der Werkstätte zusammen und übernahm 1997 deren Leitung. Es war mir klar, daß ich im organisatorischen Bereich von non-Profit Einrichtungen arbeiten will. So besuchte ich von 1997-1999 die Akademie für Sozialmanagement, welche eine sehr vielschichtige Ausbildung anbietet, und schloß diese mit einem Diplom ab. Da die Werkstätte in Mödling in sehr „guten Bahnen" lief, wechselte ich im März 2000 in meine derzeitige Stellung, welche für mich eine große Herausforderung bedeutet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich verschiedene Komponenten. Einerseits die Zufriedenheit von Kunden und Mitarbeitern, andererseits meine eigene Zufriedenheit. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich glaube am Wesentlichsten ist, daß ich versuche ganz nah mit den Menschen zu arbeiten, für die ich verantwortlich bin, das merken diese. Ich habe mit Menschen zu tun, die in besonderen Situationen stehen, in der Gesellschaft eine ganz besondere Stellung haben. Dies ist

Ansporn für mich, etwas für sie zu tun. Es ist jedoch nur möglich wenn die Arbeit ganz professionell gemacht wird. Die Zeiten, wo Hilfsbereitschaft und Mitgefühl ausreichten, ist vorbei. Mein Arbeitsansatz soll dazu führen, daß die 160 behinderten Menschen, die wir hier betreuen, wissen was sie wollen, und ihre Bedürfnisse genau artikulieren. Unsere Aufgabe ist es dann uns an diesen Bedürfnissen zu orientieren. Die Grundwerte wie soziales Engagement und Menschlichkeit sind die Voraussetzung, müssen jedoch mit zielgerichtetem Arbeiten verbunden sein. Ich setze mir klare Ziele, die meist aus den Kundenwünschen resultieren und versuche gemeinsam mit meinen Mitarbeitern den optimalen Weg zu deren Erreichung zu finden. Ich kann Menschen sehr schnell für etwas begeistern und motivieren. Stehe jedoch voll und ganz hinter guten Ideen von Mitarbeitern, und bin bemüht diese mit ihnen gemeinsam zu verwirklichen. Ein Faktor meines Erfolges ist sicherlich das Wissen, in meiner Funktion wichtig zu sein, aber gleichzeitig auch die Ersetzbarkeit zu akzeptieren. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich denke schon, ich kann beruhigt auf meine 30 Lebensjahre zurückblicken und bin heute sicher einer der Jüngsten in dieser Position in ganz Österreich. **Spielt die Familie eine Rolle beim Erfolg?** Für mich ist es ein wichtiger Faktor. Die Familie ist der Ausgleich, der Ruhepol, innerhalb derer ich Ruhe finde, loslassen und mich zurückziehen kann. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich merke wie wichtig es ist wenigstens einmal im Jahr für längere Zeit Urlaub zu machen, mit meiner Familie zu verreisen, andere Kulturen zu sehen und meine Fähigkeit schnell abschalten zu können, zu nutzen. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Absolut. Denn die Mitarbeiter stellen den Großteil von dem dar, was wir nach außen präsentieren können. Ich denke, daß sie gemeinsam mit den Kunden eigentlich das Potential sind, das unsere Einrichtung hat. Die Leitungsposition hat den Rahmen zu schaffen, aber das Leben innerhalb der vorgegebenen Leitschienen füllen die Mitarbeiter und Klienten.

✶ Kaufmann Alexander Mag.

● Steckbrief

Funktion: Mitglied des Vorstandes. Tätig bei: Leasfinanz AG., 1060 Wien, Windmühlgasse 22-24. Geboren - Datum, Ort: 26. Juni 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Astrid. Hobbies: Laufen, Golf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer mehrerer Tochterunternehmens in München, Geschäftsführer der Firma Denzel Auto Italia.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Matura absolvierte ich den Präsenzdienst. Im Anschluß begann ich mit dem Studium der Betriebsinformatik, das Studium der Betriebsinformatik schloß ich ab. Bereits während der Studienzeit arbeitete ich bei der Wirtschaftsprüfungskanzlei KPMG, wo ich anfangs halbtags tätig war. Diese Tätigkeit ist schließlich immer mehr und mehr geworden, und nach dem Studium war ich noch ein Jahr in diesem Bereich tätig. Ich habe aber sehr schnell bemerkt, daß die Tätigkeit als Wirtschaftsprüfer für mich zu wenig Dynamik innehatte und nahm daher ein Angebot von KUONI-Reisen an. Bei Kuoni war ich zuständig für Finanzen und Administration. Nach vier Jahren wechselte ich zur Firma Denzel (1998), wo ich die Funktion eines Assistenten des Alleinvorstandes (Herr Sieber) mit Schwerpunkt Controlling ausübte. Seit März 2000 bin ich bei der Firma Leasfinanz AG im Rahmen des Vorstandes für die Bereiche Finanzen und Administration zuständig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich sehe mich als Projektmanager und sehe den Erfolg darin, daß man die Projekte zu einem erfolgreichen Ende führt. Vielfach ist es so, daß man in der konzeptionellen Phase gut ist, aber es krankt an der Umsetzung. Ich meine, man ist dann erfolgreich, wenn man die Konzeption in der Praxis erfolgreich realisiert. Dazu bedarf es Fachwissen, gepaart mit sozialer Kompetenz, dies ist entscheidend. Beim Projektmanagement geht es auch darum, daß man die unterschiedlichsten Interessengruppen unter einen Hut bringt, denn schließlich sollten alle Gruppen an einem Strang ziehen. **Woher nehmen Sie Ihre Motivation?** Ich glaube, die hat man oder hat man nicht. Ich habe eine Abneigung gegen Bewahrer, die trotz unbestreitbaren Argumenten das Althergebrachte bewahren möchten. Ich behaupte, daß man für Veränderungen bereit sein muß und Veränderungen gibt es in diesem Unternehmen genug, weil wir zur Zeit in einer Umbruchphase sind. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, wir haben in der Zwischenzeit sehr viel erreicht. Wir sind in einer Umstrukturierungsphase, Mein Partner im Vorstand und ich bin angetreten, den aufgrund verschiedenster Ursachen in der Vergangenheit entstandenen Reformstau in dieser Unternehmens- Gruppe aufzulösen. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Diese Bereiche kann man nicht trennen, denn man hat eine Persönlichkeit und kann im Privatleben nicht plötzlich ein anderer Mensch sein, als im Büro. Bei meiner Frau und mir funktioniert es sehr gut, weil auch meine Frau in ihrem Beruf erfolgreich ist. Wir sprechen auch über so manches berufliche Problem, das heißt es liegt ein gegenseitiges Austauschen an Erfahrungen bzw. Vorgangsweisen vor. **Ihr Erfolgsrezept?** Durchsetzungsfähigkeit sehe ich als wesentliches Erfolgsrezept. Besonders wenn man seine Tätigkeit projektbezogen sieht, ist der Erfolg nach Beendigung des Projektes leicht ablesbar. **Wie funktioniert die Führung der Mitarbeiter?** Ich habe die Erfahrung gemacht, daß MBO ein gutes System ist, das heißt daß die strategischen und operativen Ziele auf den einzelnen Mitarbeiter herabgebrochen werden. In der Praxis ist dies allerdings nicht so einfach, es gibt Widerstände und man muß dieses Konzept recht gut verstehen. **Was war Ihnen wichtiger, Tätigkeit oder Position?** Ich glaube, daß die Tätigkeit mit der Position zusammenhängt. Um Entscheidungen treffen zu können, braucht man den nötigen Freiraum, den man durch die Position gewinnt. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Wir versuchen eine neue Unternehmenskultur zu leben, das heißt verstärkte Konzentration auf das Leistungsprinzip bei gleichzeitiger Dezentralisierung der Entscheidungsstrukturen.

✶ Kaufmann Astrid

● Steckbrief

Funktion: Bereichsleiterin Business Solutions. Tätig bei: Schrack BusinessCom AG., 1121 Wien, Wienerbergstraße 53. Geboren - Datum, Ort: 14. April 1968, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Alexander. Hobbies: Golf, Reisen, Theater, Kino, Konzerte, Essen gehen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HAK-Matura (1987) ging ich für ein halbes Jahr in die USA und begann anschlie-

ßend in einem Reisebüro zu arbeiten, wobei ich mich auf Geschäftsreisen spezialisierte. Nach fünf Jahren (1993) übernahm ich erstmals als Leiterin der Geschäftsreisen bei Kuoni Mitarbeiterverantwortung. In dieser Position war ich auch international tätig, da ich auch Großkunden von Österreich aus betreute. 1999 kehrte ich der Touristikbranche den Rücken, da diese stagnierte und für mich als Frau der Plafond der Führungspositionen erreicht war. Also suchte ich nach einer boomenden Branche, in der mir viele Möglichkeiten offen stehen würden. Dafür nahm ich auch Rückschritte in der Hierarchie in Kauf, und begann bei Ericsson Account-Managerin. Nach dem Management-Buyout übernahm ich im Dezember 1999 die Verkaufsleitung für den mittelständischen Bereich, wurde nach vier Monaten Bereichsleiterin der Schrack Businesscom AG. und werde per April 2001 Geschäftsführerin des Schrack-Tochterunternehmens „Twentyfourseven", das sich mit e-commerce- und CMR-Lösungen beschäftigt.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich die mir gesetzten Ziele immer erreicht habe. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Ich denke schon, da ich nicht nur als zielstrebig wahrgenommen werde, sondern meine Ziele, mit denen ich nicht hinter dem Berg halte, transparent darlegen kann. Damit wird mein Erfolg für meine Umfeld nachvollziehbar. da meine Karriere nicht nur atypisch ist, sondern zum Teil auch veröffentlicht wurde, denke ich, daß sich als erfolgreich gesehen werde. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** In der letzten Phase ging meine Erfolgskurve steil nach oben, weil ich flexibel genug war den Schritt zu wagen die Branche zu wechseln und dafür auch einen Rückschritt in Kauf nahm. Das war für mich das Schlüsselerlebnis. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Im Vergleich zu sehr analytisch denkenden Personen entscheide ich meist aus dem Bauch heraus. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ein entscheidendes Kriterium bei der Wahl des Arbeitsumfeldes war es, auszuloten wo die Grenzen sind. Da in dieser Branche die Grenzen sehr weit gesteckt sind und sich mir grenzenlosen Möglichkeiten bieten, fiel meine Wahl auf dieses Gebiet. **Wieviel Zeit investieren Sie in Weiterbildung?** In den Bereichen Coaching und Managementausbildung halte ich mich stets up to date. Als ich in dieser Branche begann, investierte ich überproportional mehr Zeit in meine Fortbildung. Heute hat es sich auf monatlich zwei bis drei Tage eingependelt, und ist damit genau soviel wie früher. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine hohe Eigenmotivation mit der ich auch in der Lage bin andere zu motivieren , meine Zielstrebigkeit, Verläßlichkeit und meine Art für meine Ziele geradezustehen. Dazu, kommt ein gewisses verkäuferisches Talent, ich kann mich selbst gut präsentieren und halte mit den was ich kann nicht hinterm Berg. Ich habe Selbstbewußtsein und den Mut zuzupacken - „ probieren geht über studieren"- dieses Motto scheint aufgegangen zu sein. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Durch meinen verkaufsgesteuerten Focus bewies sich in den Monaten zuvor , daß ich die entsprechenden Fähigkeiten besitze. Erfolg ist im Verkauf leicht an Zahlen zu messen und ich hatte die Fähigkeit mein ganzes Team erfolgreich zu machen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Ich bin sehr harmoniebedürftig, hole mir viel Kraft aus meinem Umfeld, brauche aber auch den Freiraum mein Umfeld vernachlässigen zu dürfen, wenn es die Situation verlangt. Daher muß mir besonders mein privates Umfeld viel Toleranz entgegenbringen, ich muß aber wissen, daß ich mich darauf verlassen kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In erster Linie müssen Sie ins Team passen, ohne dabei Einheitsmitarbeiter zu sein . Mein Team besteht aus lauter Persönlichkeiten, die ein harmonisches Ganzes bilden. Ich lege Wert auf Flexibilität , Aufgeschlossenheit, Toleranz und den Wunsch gemeinsam an Ziele zu arbeiten. Einzelkämpfer sind bei mir fehl am Platz. **Und wie motivieren Sie diese?** Tendenziell muß man sich selbst motivieren. Ich helfe bei Schwächen, indem ich Hilfestellung gebe, ohne damit jemanden die Verantwortung zu entziehen. Die Mitarbeiter müssen dabei das Gefühl bewahren, daß sie selbst erfolgreich sind. Meine Aufgabe ist die Schaffung eines Umfeldes, das Erfolg für den Einzelnen ermöglicht. Voraussetzung dafür ist eine entsprechende Atmosphäre und geringe Reibungsverluste durch die Organisation. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen versuche ich immer als Chance zu sehen, auch wenn man die Chance nicht sofort erkennt. **Ihre Ziele?** Mein nächstes Ziel steht schon fest, da ich mit April die Geschäftsführung von „Twentyfourseven" übernehme. Aufgrund des dot-com-Sterbens und der Stagnation des Marktes, dem ich entgegensteuern muß, um mit diesem Unternehmen erfolgreich zu werden, ist diese Herausforderung besonders groß. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, ich hole Sie mir in Form von Feedback von Kunden und von den Mitarbeitern für erfolgreich durchgeführte Aktionen. Anerkennung ist es für mich dann, wenn die Erwartungen des Kunden erfüllt werden und meine Leistung anerkannt wird. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolg ist für mich ein Phänomen, das schon viele ergründen wollten, für das es aber kein Rezept gibt. Es gibt vieles, das einen Menschen erfolgreich macht, das im Einzelnen vielleicht gar nicht als Erfolg erkannt wird. Erfolgreich zu sein bedeutet Grenzen zu erkennen und diese Grenzen nach außen zu verschieben.

✶ Kaufmann Götz

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler, Kabarettist, Orgelbauer. Geboren - Datum, Ort: 15. Jänner 1949, Wien. Eltern: Johann Marcellinus und Wilhelma. Schöpferische Akte: Götz-Zitat im Freizeitmarkt. Ehrungen: Goldener Rathausmann (1999). Mitgliedschaften: Freimaurer. Hobbies: Rapid-Fan, Musik, Jazz und Swing.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? 1963 beendete ich meine Lehre zum Orgelbauer und war im Allgäu bis 1969 tätig. Ab 1963 spielte ich im Laientheater in Ober St. Veit. Im Jahr 1969 bestand ich die Aufnahmsprüfung für das Reinhard-Seminar, in das von 380 Bewerbern lediglich 18 aufgenommen wurden. 1970 war ich erstmals im Fernsehen in einem Marek-Krimi in der Serie „Tatort" zu sehen, danach in „Ein echter Wiener geht nicht unter" und in der „Alpensaga". Von 1972 bis 1977 hatte ich ein Engagement am Landestheater Salzburg und spielte danach 200mal „Tscharlie der Kegel". Im Jahr 1978 wirkte ich im Film „G'schichten aus dem Wienerwald" und 1979 im Film „Car Napping" mit und hatte 1980 42 Rollen in der Produktion „Die letzten Tage der Menschheit". 1980 gründete ich auch „ARGE KABARETT". Zwei Jahre später war ich bei der Livesendung „Stark Sein" für den ORF dabei, und 1983 hatte ich mein erstes eigenes Kabarett-Programm: „Götz Zitate". Es folgten „Zeitzündler" und ab 1984 zahlreiche Produktionen am Raimundtheater. Nach „Mozart und Meisel" und meinem schweren Autoun-

fall begann ich voerst mit Krücken meine Solokarriere, und seit 1991 arbeite ich gemeinsam mit Marianne Mendt. Seit dem Jahr 1993 bin ich auch beim „Kaisermühlen Blues" dabei und widme mich jetzt wieder einem eigenen Kabarettprogramm.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Ich denke, daß persönlicher Erfolg etwas ungeheuer Ehrliches ist. Gewisse Erfolge haben mich lediglich erstaunt, andere Menschen hätte darüber gejubelt. Auch der Erfolg bei der Aufnahme am Reinhardt-Seminar ist mir erst wesentlich später bewußt geworden. Bewußt war mir jedoch, daß ich einen Beruf erlernte und das ist auch ein Erfolg. Den Erfolg in Salzburg habe ich enorm gespürt und gleichzeitig gewußt, daß ich nach Wien zurück muß. Erfolg ist für mich etwas sehr Emotionales. Ich glaube, daß die Schauspielerei zu 90 Prozent aus Handwerk, zu 7 Prozent aus Glück und zu 3 Prozent aus Talent besteht. Die Begabung ist bei mir sicher etwas stärker ausgeprägt. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Leider kann ich nur ein Beispiel für eine mißlungene Entscheidung aufzeigen. Ich beteiligte mich Anfang der 90er Jahre an einem Wiener Innenstadtlokal, der Fledermaus. Aufgrund größerer Differenzen mit meinem Kompagnon kam es zu meinem Austritt. **Werden Sie von Freunden als erfolgreich angesehen?** Durch Briefe und Telefonanrufe bekomme ich großes ernstgemeintes und vor allem positives Feedback. Das ist für mich ein persönlicher Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das Handwerk als wesentlicher Bestandteil einer Schauspielkarriere, und dieses Handwerk beherrsche ich. Ich habe den Beruf des Schauspielers erlernt und habe - ohne arrogant zu wirken - vergleichsweise viel Talent. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich war im Allgäu als Orgelbauer tätig und habe nebenbei bei einem Theater der deutschen Bundeswehr mitgewirkt. Daraufhin bot mir meine Mutter an, die Aufnahmsprüfung am Reinhardt-Semiar zu machen. Den letzten Kick habe ich erst in Salzburg bekommen, aber immer wissend, daß ich ja auch als Orgelbauer erfolgreich sein könnte. **Welche Rolle spielen Freunde beim Erfolg?** Ich habe mir immer Menschen ausgesucht und um mich geschart, die etwas schwächer waren und habe mich ihrer Probleme angenommen. Dadurch bekam ich eine gewisse Dominanz. Leider nahm ich auch vielen die Luft zum Atmen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihr Umfeld aus?** Vor vielen Jahren habe ich nach einer heftigen Kritik des ehemaligen Volkstheaterdirektors Paul Blaha in einem Brief mitgeteilt, daß ich nur noch mit Freunden Theater spielen möchte. **Welche Rolle spielen Niederlagen, und wie gehen Sie damit um?** Zu Niederlagen und Mißerfolgen rechne ich meinen schweren Autounfall. Ansonsten frage ich zuerst, wer was falsch gemacht haben könnte. Jahrzehntelang machte ich mich selbst für vieles verantwortlich, bis ich mir sagte, daß nicht immer ich an allem schuld sei. Seither habe ich viel eingesteckt und Rückgrat bewiesen, was ich als eine Art Zivilcourage definiere. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Am meisten von den Bretter, die die Welt bedeuten. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Ich möchte umfassend wirken, also schreiben, spielen und Kabaretts oder Filme machen. Ich lasse mich nicht gerne in eine Schablone pressen. Zur Zeit arbeite ich an einem Drehbuch für eine 15-teilige Serie namens „Doppel-Jackpot" und werde im Herbst vielleicht eine CD mit Liedern herausgeben. **Woher bekommen Sie Ihre Anerkennung?** Es genügt mir, wenn Zuschauer nach einer Vorstellung einfach „Danke" sagen. Eine für mich sehr beeindruckende Anerkennung war die Verleihung des Goldenen Rathausmannes. Ich betrachte dies als ein Geschenk. Anerkennung ist es aber auch, wenn 14- oder 15-jährige von mir ein Autogramm haben wollen. **Haben Sie Vorbilder?** Ein Vorbild war Attila Hörbiger. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** Ich suche nach gelebter Zufriedenheit.

✱ Kaufmann Regina

Steckbrief

Beruf: Angestellte. Funktion: Gebietsmanagerin. Tätig bei: flic flac - Kinderbekleidungs HandelsgmbH., 5073 Wals-Himmelreich, Kasernenstraße 1/4/105. Geboren - Datum, Ort: 17. Oktober 1963, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Johann. Kinder: Julia (1982) und Hannes (1984). Eltern: Annemarie und Josef. Hobbies: Lesen, Skifahren, Reisen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich ein Jahr die Fachschule für Fremdenverkehr, und begann 1978 eine Kellnerlehre, welche ich 1981 abschloß. Nach der Babypause war ich im elterlichen, von meiner Großmutter gegründeten, Gasthausbetrieb im Service tätig. 1989 wechselte ich dann in den DM-Markt als Halbtagskraft. 1996 wurde ich zur Filialleiterin bei flic flac bestellt, einer 100-prozentigen Tochter des DM-Drogeriemarktes. Durch eine Umstrukturierung der Geschäftsleitung wurde ich im Juni 1997 zur Gebietsmanagerin für den Raum Wien und das nördliche Niederösterreich befördert. Zu meinen Aufgaben zählen die Filialbetreuung mit Schwerpunkt Mitarbeiterführung, Mitgestaltung der Unternehmens- und Personalentwicklung, Wirtschaftliche Planung der Region, Gestaltung und Leitung von Besprechungen und Seminaren die Firma flic flac bietet sportive, topmodische Kinderbekleidung.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, denn diese Position ist verantwortungsvoll, bietet immer wieder Herausforderungen und ich entwickle mich in dieser Position immer weiter, beruflich aber auch persönlich. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Sich Ziele zu stecken und diese auch zu erreichen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Daß ich sehr kommunikativ, engagiert und beharrlich bin. Sicher ist auch meine positive Einstellung wichtig. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Den Sprung zur Gebietsmanagerin habe ich gewagt, weil der Wunsch nach einer verantwortungsvolleren Tätigkeit gereift war. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Ab 1996, als ich Filialleitern bei flic flac wurde. **Hatten Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Natürlich gab es Niederlagen, aber ich sehe darin neue Chancen mich weiter zuentwickeln. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wichtig sind für mich Auftreten, Engagement, Flexibilität und die Bereitschaft dazuzulernen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Eher als objektiv, nicht nachtragend und gesprächsbereit. Sicher aber auch als humorvoll, erfolgreich und daß ich auch Fehler zulasse. **Hatten Sie Vorbilder?** Meine Mutter, sie hatte fünf Kinder und hat dabei ihr Gasthaus mit Humor geführt. **Ihr Ziel?** Ich strebe ein optimales Zeitmanagement an, und für meine Filialen eine gute wirtschaftliche Basis. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Gelegenheiten beim Schopf packen, sich selbst etwas zutrauen und sich dann dafür auch engagieren, bereit sein für Veränderungen.

✱ Kaufmann Renate

● Steckbrief

Beruf: Lehrerin. Funktion: Bezirksvorsteherin. Tätig bei: Bezirksvorstehung für den 6. Bezirk., 1060 Wien, Amerlingstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 18. Juli 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Walter. Kinder: Sandra und Walter. Hobbies: Schnapsbrennen (mein Mann hat einen Bauernhof, auf dem wir verschiedene Schnäpse und Liköre herstellen - dafür haben wir bereits zahlreiche Preise und Medaillen gewonnen), Schwimmen, Dampfbad und Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1973, besuchte anschließend den Hochschullehrgang Werbung und Verkauf und begann 1976 als Hauptschullehrerin in Wien. Nach einer dreijährigen Kinderpause in der ich mich im Bereich Programmieren, Lohnverrechnung, Buchhaltung an der Volkshochschule weiterbildete, war ich bis 1993 bei verschiedenen Firmen und auch selbständig als EDV-Organisatorin tätig und schulte EDV-Mitarbeiter ein. Ich war immer schon an Kommunal- und Frauenpolitik interessiert, war politisch bei den Roten Falken, der Jungen Generation und anderen Organisationen tätig, wurde 1983 Bezirksrätin, 1993 stellvertretende Bezirksvorsteherin und bin seit 2001 Bezirksvorsteherin des 6. Bezirks.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Persönlicher Erfolg ist selbst gesteckte Ziele zu erreichen, allgemein ist es von anderen definierte Ziele zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich, sobald ich Probleme erkenne nicht vor deren Lösung aufgebe. Mit Elan, Ehrgeiz und Fleiß kann man praktisch jedes Ziel erreichen. Wenn ich das schaffe, bin ich in meinen Augen erfolgreich. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Ich schiebe Entscheidungen nicht vor mir her sondern entscheide so schnell als möglich. Dabei kommunizieren Kopf und Bauch. Für Entscheidungen sind sowohl Fakten als auch gefühlsbedingte Einschätzungen wichtig. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, bereits in jungen Jahren wollte ich Kommunalpolitikerin werden. **Wieviel Zeit investieren Sie jährlich in Fortbildung?** Durchschnittlich wende ich mindestens zwei Wochen pro Jahr für fachspezifische und persönlichkeitsbildende Seminare auf. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ausdauer, Beharrlichkeit, ehrliches Bemühen und Authentizität. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** In der Kommunalpolitik ist persönlicher Kontakt und das Eingehen auf die Wünsche der Menschen das Um und Auf, deshalb kennt auch praktisch jeder Bürger meine Handy-Nummer und ich bin tatsächlich rund um die Uhr für ihn erreichbar. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Weil ich die Faktoren erfülle, die meine Partei als Richtlinien für diese Position aufgestellt hat. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Kompromißlosigkeit, mangelnde Teamfähigkeit, mangelnde Beharrlichkeit und Faulheit. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Ein gewisses Wohlbehagen in meinem Umfeld ist für mich wichtig, unter Spannungen mit Mitarbeitern könnte ich nicht gut arbeiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In der Politik ist ein kommunikatives Wesen, Freundlichkeit und Geduld anderen gegenüber wichtig. Ich lege auch Wert auf Lernbereitschaft. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Das Um und Auf ist das positive Vorbild. Positives sollte man hervorheben und loben, Negatives aufzeigen, aber nicht maßregeln. Ist man selbst bereit überdurchschnittliche Leistungen zu erbringen, tun es die Mitarbeiter auch. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Für dauerhaften Erfolg sind Teilerfolge ebenso nötig wie Niederlagen. **Wie gehen Sie damit um?** Niederlagen veranlassen mich mein Handeln zu hinterfragen. Nicht die großen Erfolge, sondern die Niederlagen sind es, die einen weiterbringen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Familie ist mein Kraftspender. Zusätzlich verfüge ich glücklicherweise über eine hohe Selbstmotivationsfähigkeit. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In meinem Wahlprogramm ist definiert, was ich als Bezirksvorsteherin erreichen will. Wenn ich einen Großteil davon in der laufenden Legislaturperiode umsetzen kann, bin ich zufrieden. Mein übergeordnetes Lebensziel ist, solange arbeiten zu dürfen, wie ich möchte. Für all das was ich tun möchte wird mir vermutlich die Zeit zu kurz. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Der heurige Wahlerfolg war für unsere Partei einzigartig und für mich Anerkennung in höchster Form. Wenn ich ein Problem positiv erledigen kann, ist das für mich Anerkennung genug. **Ihr Lebensmotto?** Man kann alles was man sich vornimmt erreichen, wenn man nur fest genug dahintersteht. **Welchen Rat, möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist lebenslang zu lernen, was immer sich bietet. Ein Studium ist heute leider zu wenig. Lebenslanges Lernen wird zunehmend wichtiger. Man sollte auch nicht immer nur in einer Firma oder einem Bereich bleiben, mehrseitig zu sein schafft Verständnis.

✱ Kautz Herbert

● Steckbrief

Beruf: Elektriker. Funktion: Landtagsabgeordneter, Bürgermeister. Tätig bei: Gemeindeamt - Rathaus Neunkirchen., 2620 Neunkirchen, Hauptplatz 1/Rathaus. Geboren - Datum, Ort: 28. Jänner 1945. Familienstand: Verheiratet mit Christa. Kinder: Günther (1970). Eltern: Karl und Maria. Schöpferische Akte: Raumordnung und Flächenwidmungen in Gemeindezeitung österreichweit. Hobbies: Oldtimer, Motorrad. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: LAND: Präsidium, Raumordnung, Wirtschaftsförderung, Sozialhilfebeirat, Landessportrat, Gesundheitsausschuß, Rechnungshofausschuß, Landesparteivorstand und Landesvorstand, Sozialdemokratischer Gemeindevertreterverband. Weiters im Bezirksvorstand: Standesamtsverband, Staatsbürgerschaftsverband, Müllbeseitigungsverband, Kabel TV, Abwasserverband, ARGE Schwarzatal, Grüne Tonne, RAIBA, Rotes Kreuz, ARGE Notarzt, Stellvertretender Bezirksobmann der SPÖ und Obmann des SPÖ GVVB Bezirk Neunkirchen, EU Regionalverband, Fremdenverkehrsverband.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Elektriker und hatte bereits während meiner Ausbildung die Chance, Vertrauensmann meiner Kollegen zu

sein. Nachdem ich ausgelernt hatte, besuchte ich ein Jahr lang die Sozialakademie und stieg 1970 mit 25 Jahren in die Politik ein, indem ich (österreichweit einer der jüngsten) Bezirksgeschäftsführer der SPÖ Neunkirchen wurde. 1979 wurde ich auf die Kandidatenliste für den Niederösterreichischen Landtag gesetzt, am 30. Oktober 1980 wurde ich schließlich im Landtag angelobt. 1983 ernannte man mich zum Stadtrat für, Sozial- und Wohnungswesen, 1985 wurde ich dritter Vizebürgermeister, 1990 übernahm ich das Krankenhausressort und wurde erster Vizebürgermeister. 1993 wählte man mich zum Bürgermeister von Neunkirchen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg ist für mich die Bestätigung daß die Dinge, die ich mache, richtig sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Fleiß und Ehrgeiz waren für meinen Erfolg ausschlaggebend. Ich bin ein Mensch, der immer versucht, alles positiv zu erledigen. Ich habe beim Arbeiten nie auf die Uhr gesehen und engagiere mich weit über meine Pflichten hinaus, beispielsweise indem ich einen Großteil meiner Freizeit für Fortbildung verwende. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Bis zu einem gewissen Grad: ja. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich ab dem Zeitpunkt als erfolgreich, an dem ich gewählte Funktionen übernahm, das heißt, Gemeinderat, Bürgermeister, beziehungsweise Landtagsabgeordneter wurde. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich denke, ich traf eine wichtige Entscheidung im Jahr 1970, indem ich mich gegen den möglichen Besuch der Montanuniversität und für die Politik entschied. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich halte absolut nichts von Imitation! Jeder muß seiner eigenen Persönlichkeit gemäß handeln und selbst der schlechteste Selbstdarsteller ist besser als ein guter Kopierer. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt drei Menschen, die meinen Lebensweg sehr stark prägten: zum ersten meine Frau, die meine Entscheidung, in die Politik zu gehen, mitgetragen hat und zum zweiten zwei väterliche Freunde, die mir auf meinem Weg zum Erfolg geholfen haben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bin, unter Anführungszeichen, prominent, somit ist die Anerkennung, die ich erfahre nicht immer nur positiv. Ich habe fast kein Privatleben, weil ich durch meine vielfältigen Tätigkeiten österreichweit erkannt werde. Grundsätzlich werden meine Leistungen anerkannt, und das ist etwas sehr schönes. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich betrachte es als Problem, daß in Österreich wie in den meisten westlichen Demokratien, Journalisten die glauben, alles zu wissen, über Fachleute in der Politik urteilen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Von meinem Umfeld werde ich manchmal als Polterer gesehen, da ich ein sehr emotioneller Mensch bin.

Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter spielen eine große Rolle, da ich als Führungspersönlichkeit mit ihnen stehe und falle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Natürlich zählen für mich Qualitäten, die meßbar sind. Darüber hinaus vertraue ich dem ersten Eindruck, den ich von einem Menschen habe: Dieser Eindruck hat mich dabei fast noch nie betrogen. Ich erwarte von meinen Mitarbeitern nichts was ich nicht selbst bereit bin zu tun. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann einem jungen Menschen heute zu guter Ausbildung und Leistungsbereitschaft raten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es auch heute noch, für die Bevölkerung da zu sein und Mißstände beseitigen zu können. **Ihr Lebensmotto?** Lebe solange du lebst.

✱ Kefer Harald

„Erfolg hat so viele Gesichter, daß jeder Mensch ihn für sich selbst definieren muß."

Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Kefer KEG Gebäudereinigung., 1140 Wien, Ernst Bergmanngasse 27. Geboren - Datum, Ort: 2. November 1958, Wien. Kinder: Beate. Hobbies: Musik und Sport.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule und danach das Gymnasium. Nach meiner Lehre als Industriekaufmann erfüllte ich mir meinen Berufswunsch und begann im Außendienst zu arbeiten. Ich übte diese Tätigkeit etwa vier Jahre für mehrere Firmen aus. Da ich nicht mehr ständig unterwegs sein wollte, entschloß ich mich, eine Stelle in einer Reinigungsfirma anzunehmen, die sowohl Innen- als auch Außendienst beinhaltete. Dieser erste Kontakt mit der Reinigungsbranche sollte mein weiteres Berufsleben verändern: Da ich durch meine Leistungen positiv auffiel, bot man mir schon bald eine Stelle als Filialleiter in Salzburg an. Als die Söhne des Unternehmens beschlossen, die Salzburger Filiale zu verkaufen, wechselte ich wieder nach Wien, wo ich allerdings einige Konflikte mit dem Personal hatte. So begann ich bei der Wirtschaftskammer Wien im Bereich der Reinigungsbranche. Im Zuge dieser Tätigkeit begann ich, den gesamten Bereich umzuorganisieren und nützte nach drei Jahren die Möglichkeit, wieder direkt in meine Branche einzusteigen, indem ich den Direktor eines großen Reinigungsunternehmens wurde. Bei einem Unternehmen mit über 600 Mitarbeitern ist es jedoch sehr schwierig, optimale Qualität anzubieten, und so machte ich mich schließlich mit meinem eigenen Unternehmen selbständig. Heute beschäftige ich 30 Mitarbeiter.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat so viele Gesichter, daß jeder Mensch ihn für sich selbst definieren muß - für mich ist beruflicher Erfolg eng mit guter Auftragslage verbunden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Erfolg meiner Firma basiert auf meiner Vision und meinem Konzept, qualitativ hochwertige Reinigung anzubieten. Als ich mich selbständig machte, hatte ich das Glück, über einen Bekannten einen Kleinauftrag zu erhalten, der zu weiteren Aufträgen führte. Mit hohem persönlichen Einsatz und viel Engagement gelang es mir, ein Unternehmen mit mehr als zwölf Millionen Schilling Umsatz aufzubauen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich persönlich fühle mich heute eigentlich nicht so erfolgreich, wie es meinen Wunschvorstellungen entsprechen würde: Ich mußte zuviel Lehrgeld zahlen, um mich als wirklich erfolgreich betrachten zu können. Meine Firma ist jedoch definitiv erfolgreich, da der Werdegang des Unternehmens durch meinen Einsatz besser ausfiel als erwartet. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich lernte aus vielen Rückschlägen, daß man als Unternehmer kompetente Berater und Partner braucht, die einem viele Niederlagen ersparen können. Ich selbst mußte meine Fehler teuer bezahlen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Hauptproblem unserer Branche liegt im Bereich der Mitarbeiter - besonders was deren Motivation betrifft. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich entscheide mich nach dem äußerlichen Eindruck und nach den Sprachkenntnissen, mit wem ich zusammenarbeite. **Welche Ziele haben Sie sich**

gesteckt? Meine Ziele liegen heute in der Beibehaltung der positiven Auftragslage meines Unternehmens.

✱ Keil Erwin Ing.

● Steckbrief

Beruf: Elektroniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: ameg media systems GmbH., 1160 Wien, Degeng. 70/3. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1952, Wien.

ameg media systems gmbh
ameg
advanced
media
group
professional system design & consulting

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach sechs Jahren HTL mit Fachrichtung Nachrichtentechnik und Elektronik begann ich 1973 bei Siemens Österreich als Teilkonstrukteur für audiovisuelle Anlagen, anschließend war ich bei Elektro Diesel, dem Vertreter für die Firma Bosch in Österreich. 1985 wechselte ich als technischer Leiter zu Listo Video. Danach war ich als Sales Ingenieur bei Sony Broadcast, die Videoanlagen planten und vertrieben. Im November 1991 gründete ich dann die Firma IBS, die ich mit 1. Jänner 1999 in eine GmbH umwandelte. Seit 24 April 2001 umänderung des Firmennamens IBS GmbH in ameg media systems GmbH. Unser Ziel war es, Forschung und Entwicklung im Bereich Video- und Audioanlagen zu betreiben.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönliche Erfolg? Persönlicher Erfolg muß man teilen in persönlichen, privaten Erfolg und in persönlichen, beruflichen Erfolg. Privater Erfolg bedeutet für mich das Bestehen eines gesicherten Platzes, wo man nach Mißlichkeiten der beruflichen Tätigkeiten , Ruhe findet. Beruflicher Erfolg definiert sich durch Anerkennung der Mitarbeiter und Kollegen sowie durch eine gute Bilanz am Jahresende und einem Beruf, an dem man Spaß hat. Optimal ist natürlich, wenn beide Bereiche voll abgedeckt sind und sich gut ergänzen. **Sehen Sie sich persönlich als erfolgreich?** Meine von mir gesteckten Ziele habe ich grundsätzlich erreicht und ich sehe mich auf den richtigen Weg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Aus meiner Erfahrung heraus, muß ich mir zuerst ein Ziel setzen, das ich immer vor mir sehe und erreichen kann. Dann muß ich das Ziel konsequent verfolgen und umsetzen. Habe ich das Ziel fast erreicht, muß ich mir das nächste Ziel setzen. Also immer in Bewegung bleiben und neue Aufgaben planen. Vermeiden sollte man, das Vertrauen an seine Möglichkeiten nicht zu verlieren. Ich muß mir mehr vornehmen, als ich glaube, erreichen zu können. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Wenn ich erkenne, daß es ein Rückschlag war, ist er bereits passiert. Ich kann nur eine Analyse machen, warum er passiert ist und ich muß aus diesem Fehler lernen, denn ich darf ihn kein zweites Mal machen. Passiert er doch zum zweiten Mal, bin ich auf den Weg dumm zu werden. Das Optimale wäre, den Mißerfolg zu erkennen, bevor er passiert. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Unsere Kunden sind Fernsehstudios wie ATV, aber vor allem der ORF selbst. Wir produzieren zum Beispiel die gesamte Confetti-TV-Sendung des ORF mit unseren Videoanlagen und Audioanlagen. Wir liefern maßgeschneiderte Anlagen auf jeden einzelnen Kunden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Teamarbeit ist das wichtigste Instrument eines Unternehmens. Aber das Team muß auch geführt werden, also muß der Teamleader die Rahmenbedingungen vorgeben, damit sich das Team bestmöglichst entwickeln und arbeiten kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Jede Entscheidung die ich rational treffe, also genau durchkalkuliere und hinter frage, hat mir in der Praxis gezeigt, daß sie falsch war. Jene Entscheidungen, die ich aus dem Gefühl heraus treffe, waren immer Entscheidungen, die Erfolg gebracht haben. Also treffe ich Entscheidungen in diesem Bereich meist auch aus dem Bauch heraus. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich hole mir meine Kraft bei meiner Frau, also in der Familie. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Jeder Mensch braucht Visionen, also weit entfernte Ziele und ich glaube, daß ich meine Visionen erreichen kann. Ich glaube, daß ich meine visionären Ziele erreichen kann, wenn ich den Weg so geradlinig wie möglich verfolge und die Frustschwelle, also das Nichterreichen meines visionären Zieles innerhalb meiner vorgegebenen Zeit durch sogenannte Definition und Erreichen von Teilzielen so gering als möglich halte.

✱ Keipel Martina

ORACLE

● Steckbrief

Beruf: PR-Marketingkommunikatorin. Funktion: Leiterin Marketing. Tätig bei: Oracle GmbH., 1203 Wien, Brigittenauer Lände 50-54. Geboren - Datum, Ort: 14. Jänner 1967, Wien. Hobbies: Skifahren, Tauchen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der HAK arbeitete ich elf Jahre lang bei der Bank Austria, wo ich alle Stationen, von der Privatkundenbetreuung bis zum Account Management für Kommerzkunden, durchlief. Danach begann ich bei Oracle, und man bot mir sehr bald meine heutige Position an. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Oracle bietet eine große Vielzahl von Software an. Diese reicht von E-Business über Business to Business bis zu Business to Consumer-Lösungen, wobei die Produkte auf das Internet abgestimmt sind. Die größte Spezialität von Oracle ist seine hohe Flexibilität. Wir versuchen, die Problemstellungen unserer Kunden schnell und kompetent zu lösen, und das ist das Überzeugende an diesem Betrieb.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet für mich, mit dem was man tut, glücklich zu sein. Ich glaube, mit meinem Beruf meinen persönlichen Erfolg gefunden zu haben, weil er mir sehr viel Spaß macht.

Für mich bedeutet Erfolg zu 90 Prozent harte Arbeit und zu zehn Prozent, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich heute durchaus als erfolgreich, weil ich auch einige Anstrengungen dafür investiert habe, und glaube, daß diese sich somit gelohnt haben. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich gesehen?** Ich bekomme eigentlich sehr viel positives Feedback, und lerne immer wieder Menschen kennen, die dann zu wirklichen Freunden werden. Ein Indiz dafür, erfolgreich gesehen zu werden, war ganz sicher das Angebot von Oracle. **Welchen Stellenwert hat Anerkennung für Sie?** Persönliche Anerkennung war für mich eigentlich immer sehr wichtig. Es ist ein schönes Gefühl, zu wissen, daß man auf dem richtigen Weg ist, und da spielt Anerkennung natürlich eine große Rolle. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine wichtigste Entscheidung traf ich wahrscheinlich, indem ich die Bank verließ, und zu Oracle wechselte, weil ich persönlich weiterkommen wollte. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich absolvierte neben meiner Arbeit in der Bank den Lehrgang für Werbung und Verkauf an der Wirtschaftsuniversität, und mache seit diesem Jahr auch noch eine Fachhochschule. Somit ist es für mich wesentlich, immer noch dazuzulernen, und mich nie mit dem aktuellen Wissensstand zufriedenzugeben. Wissen ist vielleicht nicht Macht, aber es macht erfolgreich. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren Zielen vor?** Es ist meiner Meinung nach gefährlich, sich sein Ziel zu weit vorne zu stecken, weil man dann meist sehr schnell wieder aufgibt, wenn man es aus den Augen verliert. Ich bin daher ein Mensch, der nahe Ziele definiert, und diese dann Schritt für Schritt, in kleinen Schritten, verfolgt. **Was war wichtig, um Ihr Ziel erreichen zu können?** Man darf seine Persönlichkeit auf dem Weg zu einem Ziel niemals aufgeben. Man kann nur so wie man ist, erfolgreich werden. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Für mich ist die persönliche Ausstrahlung eines Menschen sehr wichtig, wenn ich ihn in mein Team hole. Gerade im Marketing sind Leute gefragt, die sehr viel Energie haben. **Wie sehen Sie den Begriff Teamarbeit, und wie setzen Sie diese um?** Ich bin selbst ein Teammensch, und betrachte Teamarbeit als enorm wichtig. Ich glaube, man kann als Einzelgänger, vor allem in meiner Branche, nicht wirklich erfolgreich sein. Ich glaube, daß es einem guten Team wesentlich schneller gelingt, ein Ziel zu erreichen. Ich setze Menschen innerhalb eines Teams möglichst nach ihrer Begabung ein und achte darauf, daß die Leute zusammenpassen. **Wie reagieren Sie auf unvorhergesehene Quereinflüsse?** Man sollte sein Ziel nicht aus den Augen verlieren, wenn auch ein kleiner Schritt zur Seite oft sehr lehrreich sein kann und vieles an Erfahrung bringt. Wichtig ist es, sich im Falle eines Umweges wieder neue Informationen zu holen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Rückschläge sind Situationen, die ich als Chance begreife. Ich weiß zum einen, daß ich aus Fehlern lernen kann, und zum zweiten, daß ich eine Familie habe, die mich im Fall eines wirklich groben Mißerfolges auffangen würde. Man muß im Fall eines Fehlers ganz genau analysieren, worin er überhaupt besteht, und was man selbst falsch gemacht hat, und man darf vor allem nicht daran verzweifeln. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Energiequelle liegt in der Natur, dort kann ich völlig abschalten. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Ich bin ein sehr positiver Mensch, und möchte, daß das auch nach Rückschlägen so bleibt.

✱ Kellner Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Koch. Tätig bei: Altwienerhof, Fam. Rudolf Kellner., 1150 Wien, Herklotzgasse 6. Geboren - Datum, Ort: 23. September 1938. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Hobbies: Musik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1952 begann ich eine Lehre als Koch zuerst in Wien, dann in Bad Gastein im Hotel Straubinger. Dort erfuhr ich, daß man als Executive Chef sehr viel Geld verdienen konnte, also strebte ich in ferner Zukunft diese Position an. Um internationale Erfahrungen zu sammeln ging ich nach Genf, Zürich und Basel. Von dort wechselte ich in den Schweizer Hof nach St. Moritz, kam kurzfristig nach Wien zurück, um über Stockholm wieder ins international renommierte Waldhaus Vulperra ins Engadin in die Schweiz zurückzugehen. Hier verkehrte die Creme de la Creme wie die Fürsten Thurn und Taxis und die Grimaldis. Dann fuhr ich mit dem Kreuzfahrtschiff „Rotterdam" über die Meere, um anschließend in Paris zu stranden und zu arbeiten. Dann kam ein interessantes Angebot vom Savoy in London, wo ich zwei Jahre verbrachte und war dann noch im Victoria Palace in Montevideo. 1965 starb mein Bruder und ich mußte nach Hause zurückkehren, um das Gasthaus meines Vaters in Wien zu übernehmen. In den kommenden Jahren und Jahrzehnten bauten wir das Haus bis zum Hotel aus, das Geschäft florierte. Wir kreierten „Die neue Wiener Küche" mit Fokussierung auf Frischprodukte und sind damit bis dato sehr erfolgreich.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie persönlichen Erfolg? Ich muß Ziele definieren und diese erfolgreich umsetzen. Für mein Ziel muß ich hart arbeiten, Erfahrung sammeln und einbringen, um besser als andere zu sein. Ich definiere dabei meine Ziele sowohl im privaten als auch im beruflichen Bereich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Durch harte Arbeit, Fleiß, Ehrlichkeit und internationale Erfahrung habe ich sehr viel erreicht und mir in meiner Branche einen Namen geschaffen. **Was muß man auf dem Weg zum Erfolg beachten, was sollte man vermeiden?** Ich muß mit offenen Augen und Ohren durch die Welt gehen, soviel Erfahrung und neue Ideen als möglich sammeln und diese mit Fleiß, Ehrlichkeit und Ehrgeiz umsetzen. Was ich nicht machen sollte ist mich in große finanzielle, unkalkulierbare Risiken zu stürzen. **Wo liegen Ihre persönlichen Stärken?** Ich liebe meinen Beruf und kann auf jahrzehntelange internationale Erfahrung zurückgreifen. **Wie stehen Sie zur Teamarbeit und wie setzen Sie Teamarbeit erfolgreich um?** Teamarbeit ist in unserer Branche sehr wichtig. Ich lege mit meinen Mitarbeitern in unseren monatlichen Meetings fest, welche Richtung wir gehen und wie wir sie gehen werden. **Wie setzen Sie Motivation ein bzw. um?** Ich finde, daß Eigenmotivation die größte Antriebskraft bei einem Menschen darstellt. **Wie gehen Sie mit Anerkennung von außen um?** Meine Mitarbeiter und Kollegen sehen mich als erfolgreich und wie jedem Menschen ist auch mir persönliche Anerkennung wichtig. **Wie begegnen Sie einem Mißerfolg?** Der erste Schritt nach einem Mißerfolg ist die Analyse. Habe ich die Ursachen ergründet, bin ich um eine Erfahrung reicher. Ich habe also aus meinem Mißerfolg gelernt und darf denselben Fehler nicht noch einmal machen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine persönliche Lebensphilosophie?** In meinen verschiedenen Lebensabschnitten gab es immer wieder Menschen, von denen ich etwas gelernt habe und die mich beeindruckten. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir sind heute ein „Drei Hau-

ben Restaurant" und offerieren zum Beispiel Rebhühner frisch vom Jäger in freier Wildbahn geschossen oder holen die Butter und selbst gebrannte Schnäpse frisch vom Bauern. Unsere Fischhändler beliefern uns jeden Tag mit absolut frisch gefangenen Fischen. Wie Sie sehen können, wenden wir sehr viel Zeit für die Produktsuche auf. Dementsprechend sind auch unsere Preise, aber auch die Qualität der Speisen. International ist unsere Weinkarte als die 14. Beste der Welt eingestuft worden.

✱ Kerbl Franz

„Erfolg bedeutet für mich persönliche Genugtuung."

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Betriebsleiter. Tätig bei: Raiffeisen-Lagerhaus Marchfeld GenmbH., 2261 Angern an der March, Bahnstraße 3-5. Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1959, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Michaela. Kinder: Johannes (1985), Katharina (1987) und Maria Theresa (1994). Eltern: Theresia und Franz. Ehrungen: Verdienstmedaille der Feuerwehr von Hagenberg für 25 Jahre Zugehörigkeit. Mitgliedschaften: Feuerwehr Hagenberg bei Mistelbach; Obmann vom Kultur- und Verschönerungsverein Hagenberg. Hobbies: Skifahren und Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen landwirtschaftlichen Fachschule in Obersiebenbrunn stieg ich im Juli 1977 in das Raiffeisen-Lagerhaus in Gänserndorf als Praktikant ein. Nach zwei Jahren übernahm ich die Leitung des Haus- und Gartenmarktes in Angern an der March. Vom Herbst 1979 bis zum Frühjahr 1980 war ich beim Bundesheer und rüstete nach Waffenübungen mit dem Dienstgrad des Wachmeisters der Reserve ab. Ab Mai 1980 begann ich mit dem Aufbau des Baustoffhandels im Zentralbetrieb des Lagerhauses in Gänserndorf. Im Januar 1986 wurde mir die Leitung des Raiffeisen-Lagerhauses und Baumarktes in Straßhof übertragen und im Januar 1989 wechselte ich hierher nach Angern/March. Ich führe diese Niederlassung zur Zeit mit sechs Mitarbeitern. Wir sind auf den Getreide- und Kartoffelhandel spezialisiert und sind zudem eine Saatgut - Aufbereitungsstelle. Seit 1995 konzentrieren wir uns vermehrt auf den Ein- und Verkauf von biologischem Getreide. Weiters führen wir Weinbauartikel für die umliegenden Weinbaubetriebe, außerdem verkaufen wir Bau- und Brennstoffe. Seit Januar 1999 bin ich auch für den zugekauften Betrieb in Mannersdorf (mit einem Silo, der ein Fassungsvermögen von 15 000 Tonnen hat) zuständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönliche Genugtuung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, mein Ehrgeiz. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich einen Betrieb leite, der sehr gut funktioniert und dafür auch positives Feedback erhalte; sowohl von den Kunden, als auch von der Direktion. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Mein Erfolg zeigte sich 1982/83 mit dem Aufbau des Baustoffhandels in Gänserndorf. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1986, als ich mit 27 Jahren die Herausforderung annahm, diesen Baustoffbetrieb mit damals 50 Millionen Schilling Umsatz und 17 Mitarbeitern zu leiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir brauchen Leute, die sich gewissenhaft für den Betrieb einsetzen, flexibel sind und ein gutes Auftreten haben. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als toleranter Chef, der aber auch Leistung verlangt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Lernen! Man sollte sich heute vor allem mit EDV und Sprachen befassen; die beiden Bereiche sind für jeden jungen Menschen unbedingt wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte diesen Betrieb erfolgreich weiterleiten.

✱ Kern Daniela Mag.

● Steckbrief

Beruf: Klinische - und Gesundheitspsychologin. Funktion: Leiterin. Tätig bei: WHO-Modellprojekt Frauengesundheitszentrum F.E.M., 1180 Wien, Bastiengasse 36-38. Geboren - Datum, Ort: 27. Oktober 1971, Wien. Eltern: Mag. Ludwig und Giuliana. Mitgliedschaften: Österreichische Osteoporose Selbsthilfe Wien, Buddyverein (Betreuung und Begleitung von HIV-positiven Menschen). Hobbies: Lesen, Freunde, Theater, Ausstellungen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Gymnasium St. Ursula in Mauer studierte ich Psychologie mit Schwerpunkt Frauenforschung. Bereits mit 15 Jahren half ich in einem Behindertenheim aus, mein Wunsch war es, in irgend einem Bereich der Betreuung tätig zu sein. Auch während des Studiums arbeitete ich immer wieder in diesem Sektor. 1998 beendete ich das Studium der Psychologie und absolvierte gleich im Anschluß daran die postgraduelle Ausbildung zur Klinischen - und Gesundheitspsychologin. Danach begann ich im FEM zunächst im Akademikertraining und arbeitete schließlich auf Werkvertragsbasis an einer Broschüre mit. Als die damalige Leiterin das FEM verließ, übernahm ich erst die inhaltliche Leitung, seit zweieinhalb Jahren habe ich die Gesamtleitung inne. Das FEM ist ein Gesundheitszentrum im Krankenhaus, das es sich zur Aufgabe gemacht hat, Frauen dabei zu unterstützen, einen gesundheitsbewußten Lebensstil zu finden. Unsere Aufgabengebiete umfassen Information über Verhütung und Beratung zu den Themen Schwangerschaft, Geburtsvorbereitung, Elternschaft, Streßmanagement, Mobbing und Eßstörungen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich habe – wie jeder Mensch – meine eigenen Leistungsansprüche: Erfolg bedeutet für mich, diese zu erfüllen und mir dabei selbst treu zu bleiben. Ich denke, man merkt vor allem durch die Anerkennung anderer, daß man erfolgreich ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, es ist gerade im Sozialbereich, in dem es ja um Schicksale geht, sehr wichtig, sich und sein Privatleben gleichermaßen abzuschirmen und sich nicht total von seinem Beruf vereinnahmen zu lassen. Ich muß sehr gut auf mich achtgeben und brauche einen Raum in

meinem Leben, aus dem ich das Leid, mit dem ich täglich konfrontiert bin, sozusagen ausschließen kann. Ich denke, ich bin ein sehr konsequenter Mensch und ziehe Dinge auch dann durch, wenn ich mich zwischendurch frage, was ich mir damit eingebrockt habe. Auch wenn mein Weg oft mühevoll ist, behalte ich mein Ziel immer vor Augen. Ich möchte Herausforderungen annehmen, weil ich sehr neugierig bin. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich grundsätzlich als erfolgreich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Da wir hier sehr eng miteinander arbeiten, ist mir das Betriebsklima sehr wichtig. Die Beziehungen untereinander müssen vielleicht mehr als in einem anderen Unternehmen in sich stimmig sein: Ich denke, daß wir unserem hohen Streß nur so standhalten können. Fachliche Qualifikation kann man sich weit eher aneignen als Teamfähigkeit. Wesentlich ist das grundsätzliche Interesse an dieser Tätigkeit, Freude und Enthusiasmus. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben ist mir unglaublich wichtig, weil ich in meinem Beruf einfach sehr viel Leistung erbringen muß. In letzter Zeit denke ich überhaupt darüber nach, meine eigenen – auch körperlichen – Grenzen wieder mehr zu akzeptieren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich sehr gerne weiter, muß dies jedoch in meiner Freizeit, also abends oder am Wochenende machen, da mich meine Tätigkeit im FEM voll in Anspruch nimmt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke grundsätzlich, daß man ab einem gewissen Punkt wissen sollte, was man will. Man sollte seine Begabungen erkennen und fördern, auch durch eine adäquate Ausbildung. Weiters sollte man den eingeschlagenen Weg konsequent gehen und seine Ziele nicht aus den Augen verlieren. Man soll immer offen bleiben, neue Ideen zulassen und keine starren Denkmuster verfolgen.

✶ Kern Wolfgang Ing.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Vertriebsleiter Prokura Österreich. Tätig bei: Schrack Seconet AG., 1122 Wien, Eibesbrunnergasse 18. Geboren - Datum, Ort: 1. Jänner 1964, Wien. Hobbies: Mountainbiken, Badminton, Tennisspielen, Lesen, Geselligkeit mit Freunden und Motorrad fahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Während meiner HTL-Ausbildung absolvierte ich bereits mein Praktikum bei der Firma Schrack. Nach meiner Matura 1983 begann ich bei der Firma Schrack Electronic im Bereich Vertrieb/Projektierung. Dieser Bereich umfaßte unter anderem Brandmeldeanlagen, Telekommunikation, Rohrpost. Die Firma wurde dann geteilt, eine dieser Abteilungen war die Sicherheitstechnik, in der ich dann beschäftigt wurde. Nach fünf Jahren wurde mir die Leitung der Projektierung in diesem Bereich übertragen. Dann wurde die Schrack Seconet gegründet, für die ich als Geschäftsstellenleiter eingesetzt wurde. Seit Jänner 2000 verantworte ich die Vertriebsleitung für ganz Österreich. Unser Unternehmen befaßt sich einerseits mit Sicherheitstechnik, bei der unser Schwerpunkt die Brandmeldetechnik ist. Andererseits beschäftigen wir uns mit Krankenhauskommunikation, für die wir österreichweit auch Marktführer sind.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich besitze ein besonderes Gespür für Menschen, kann gut organisieren, bin sehr vielseitig und besitze zudem noch einen gesunden Ehrgeiz. Unsere Kunden halten uns die Treue, weil in unserem Unternehmen der Mensch im Mittelpunkt steht, was sich einerseits durch außerordentlich motivierte Mitarbeiter zeigt, andererseits durch zufriedene Kunden, die immer wieder zu uns kommen. **Wie definieren Sie Erfolg?** Es ist wichtig mit sich und seinem Umfeld zufrieden zu sein. Um zufrieden zu sein, muß ich auch ein angenehmes Arbeitsumfeld für alle schaffen. Die Motivation der Mitarbeiter ist meiner Meinung nach das Kapital des Unternehmens. **Ihre Ziele?** Es ist wichtig, ein motiviertes Team zu haben und dieses auch gut zu führen. Ein weiteres Ziel wäre die Expansion und eine gute Bilanz am Ende des Jahres. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Niederlagen dürfen einen nicht am Boden zerstören, man muß im Lauf seines Lebens lernen, damit umzugehen, denn auch sie sind Erfahrungswerte, die man als solche betrachten muß. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem privatem Bereich, Sport, Partnerschaft und Freunden. **Welchen Ratschlag für Erfolg können Sie weitergeben?** Es ist wichtig, eine Sache zu finden, die man aus Überzeugung machen kann. Dann muß man die Aufgaben, die einem gestellt werden zu 150 Prozent bewältigen. Das heißt auch, bereit zu sein mehr als nur das Minimum zu investieren. Dazu brauche ich eine gute Aus- und Weiterbildung. Man darf im Leben nicht stehen bleiben, sondern muß sich immer weiterentwickeln. **Ihr Motto?** Ich möchte mit meinem Leben zufrieden sein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin heute erfolgreich, möchte aber noch einiges im Leben erreichen.

✶ Kernegger Margarete Mag.

● Steckbrief

Funktion: Direktorin. Tätig bei: Vorstudienlehrgang der Wiener Universitäten (VWU)., 1090 Wien, Liechtensteinstraße 155. Geboren - Datum, Ort: 20. März 1953, Wiener Neustadt. Schöpferische Akte: Fachbeiträge in Fachpublikationen. Mitgliedschaften: ödaf, European Access Network. Hobbies: Lesen, Theater, Kultur, Kunst. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitarbeit bei der internationalen Deutschlehrertagung, Tagungen und Kongresse – internationale Arbeitskreise.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura am Gymnasium in Wiener Neustadt studierte ich Germanistik und Anglistik in Wien. 1976 schloß ich das Studium ab und wurde im Rahmen des damaligen Schulversuchs integrierte Gesamtschule als Lehrerin eingestellt. In dieser Zeit heiratete ich und bekam ein Kind, nach der Babypause von einem Jahr ging ich zunächst an diese Schule zurück; ergriff jedoch bald darauf die Chance, in die Erwachsenenbildung einzusteigen und wechselte 1980 zum VWU. Dort durchlief ich die Stationen als Lehrerin, Personalvertreterin, sowie Administratorin und wurde schließlich 1994 Direktorin, nachdem mein Vorgänger relativ früh in Pension gegangen war.

Der VWU ist eine Einrichtung der Wiener Universitäten für all jene, denen ein Element zur Zulassung zum Studium fehlt, in erster Linie der Nachweis der Deutschkenntnisse, aber auch Prüfungen in anderen Schulfächern. Die Finanzierung unserer Institution wird zu einem Teil vom Bund, zu einem anderen Teil aus den Unterrichtsgeldern finanziert, die unsere Studierenden bezahlen. Ich führe die Institution mit etwa 50 MitarbeiterInnen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das zu erreichen, was man sich vorgenommen hat; von anderen wahrgenommen zu werden und etwas zum Positiven zu verändern. Dabei bin ich jedoch äußerst skeptisch gegenüber der Gleichstellung von Karriere und Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich sehe meine Stärken in erster Linie darin, mit anderen gut umzugehen und Inhalte gut vermitteln zu können. Ich kann auch in problematischen Situationen überzeugen und motivieren, generell zeichne ich mich vor allem dadurch aus, daß ich Konfliktpotentiale sehr rasch und früh erkenne und somit allen Beteiligten eine Lösung ohne Gesichtsverlust anbieten kann. Ich bin nicht fixiert auf Punktuelles, sondern denke in größeren Kontexten. Dabei übersehe ich nie die Emotionen einzelner und bin oft eine gute Mediatorin. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich viele meiner Chancen gut genützt habe und viel erreicht habe. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich differenziere sehr stark zwischen den verschiedenen Problemen und finde Einzellösungen, die ich hier nicht generalisieren kann. Grundsätzlich agiere ich in Dingen, die keinen Aufschub dulden, sehr rasch. Weil Probleme meist sehr komplex sind, hole ich meist andere Meinungen ein, weil ich prinzipielle Ad Hoc-Entscheidungen für kontraproduktiv halte. Weiters konsultiere ich ab und an einen persönlichen Coach. **Nach welchen Kriterien wählen Sie MitarbeiterInnen aus?** Ich lege großen Wert auf sorgfältigen Umgang untereinander, deshalb ist mir Offenheit gegenüber den KollegInnen sehr wichtig. Ich fördere die Teamfähigkeit meiner Mitarbeiterinnen, wo ich kann, weil sie in unserem Bereich nicht selbstverständlich ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Meine persönliche Philosophie, die ich an dieser Stelle weitergeben kann, lautet: Erfolg an sich ist nicht viel wert. Er soll mit einem persönlichen Anliegen verknüpft sein, deshalb sollte man sich eine Tätigkeit suchen, die diesem Anliegen entspricht, die die eigenen Grenzen ständig erweitert und Freude macht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Objektiv gesehen besteht die Notwendigkeit, diese Institution an die geänderten und neuen Rahmenbedingungen anzupassen. Mein Ziel besteht darin, diese Anpassung so vorzunehmen, daß alle Beteiligten daraus Gewinn ziehen können.

✱ Kerschenbauer Siegfried Dr.

● Steckbrief

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Ciba Vision GmbH., 1030 Wien, Modecenterstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1965, Sternegg. Hobbies: Familie, Skifahren, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die HTLA für Bautechnik in Pinkafeld und studierte anschließend an der WU Wien BWL mit Schwerpunkt Controlling und Marketing. 1989 schloß ich das Studium ab, 1993 erfolgte meine Promotion. Von 1990 bis 1993 war ich im Konzerncontrolling tätig, 1994 wechselte ich zu CIBA Vision, wo ich als Leiter der Finanzen und Verwaltung begann. Im November 1997 ging ich in die Konzernzentrale nach Atlanta, USA, war dort im Controlling und im Marketing tätig, und bin seit September 2000 Geschäftsführer von CIBA Vision in Österreich. Das Unternehmen beschäftigt sich mit Kontaktlinsen und Linsenpflege und hat über 50 Standorte weltweit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich etwas zu erreichen das man sich vorgenommen hat. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß mein Erfolg in erster Linie auf harter Arbeit und hohem persönlichen Einsatz beruht. Ich bin ein Mensch, der immer ein Ziel vor Augen hat und habe die Intention, diese Ziele ständig zu verbessern und alle meine Möglichkeiten auszuschöpfen. Ein weiterer Faktor meines Erfolges ist sicher mein Generalistentum, ich konzentrierte mich nie auf ein einziges Gebiet. Eine meiner Stärken ist meine Bereitschaft, ein hohes Maß an Eigenverantwortung zu übernehmen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin mit dem bisher Erreichten durchaus zufrieden, habe aber auch noch viele Ziele, die ich verwirklichen möchte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege bei meinen Mitarbeitern Wert auf ein gewisses Maß an Sympathie, auf Ehrlichkeit und auf Zivilcourage. Ich möchte mündige Menschen um mich haben, die sich nicht davor scheuen, Kritik auszusprechen. Weiters erwarte ich mir Selbständigkeit und Fachwissen, das ich ganz einfach voraussetzen muß. Wichtig ist mir außerdem gutes Auftreten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Zuerst muß ich mein Ziel analysieren, um Probleme und Einflußfaktoren erkennen zu können. Danach unterteile ich das Problem in einzelne Segmente und kann somit die Lösungsstrategien delegieren, weil ich der Ansicht bin, daß man Probleme nur im Team lösen kann. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Grundsätzlich muß man sich darüber bewußt werden, was man möchte, denn Erfolg bedeutet für jeden etwas anderes, sei es viel Freizeit oder eine hohe Position. Beim Erreichen seiner Ziele ist man dann konsequent, wenn man Freude an seiner Tätigkeit hat. Im beruflichen Alltag darf man sich nicht durch die Einstiegsphase, in der man vielleicht noch nicht so viel verdient, entmutigen lassen, man muß sie vielmehr als Chance begreifen. Weiters ist es sehr wichtig, mit offenen Augen durch die Welt zu gehen und vielseitig interessiert zu sein. Gute Ausbildung ist etwas sehr wesentliches, ein Studium ist aber nicht unbedingt notwendig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein momentanes Ziel ist ein kurzfristiges: Ich möchte einfach mehr Zeit für mich selbst und meine Familie haben.

✱ Khail Maria

„Eigene, private Interessen zurückstellen, also opferbereit sein."

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Khail-Khail OHG - Tenniscenter., 2326 Maria Lanzendorf, Himbergstr. 15. Geboren - Datum, Ort: 26. April 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Thomas. Kinder: Stefan (1991). Eltern: Anna und Erich. Hobbies: Lesen, Computer, Tennis und mein Garten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matur 1975 studierte ich sechs Semester Betriebswirtschaft an der WU-Wien. 1978 machte ich mich mit einem Büro- und Papierfachgeschäft im 4. Bezirk selbständig. Als meine Mutter 1981 in Pension ging, übernahm ich ihr Geschäft im 5. Bezirk. 1984 verkaufte ich das Geschäft im 5. Bezirk und schloß 1985 auch das im 4. Bezirk. 1986 kaufte ich im 5. Bezirk eine Trafik, welches ich 1989 wieder verkaufte. 1990-92 hatten mein Mann und ich ein Kaffeehaus in Wiener Neudorf gekauft. Im April 1993 kauften wir dann das Grundstück hier in Maria Lanzendorf und errichteten innerhalb eines halben Jahres eine Tennisanlage mit acht Hallenplätzen, vier Freiplätzen, einem Restaurant (70 Plätze) mit Garten (40 Plätze) und Nebenräumen, wie Sauna, Duschen, Garderoben, Ruheraum und Tennis-Shop. Ich führe den Betrieb zusammen mit meinem Mann und wir haben das Glück, daß meine Schwiegermutter für das leibliche Wohl der Gäste bestens sorgt. Wir sind also ein Familienbetrieb mit einem Kellner. Unser Einzugsgebiet ist Wien und Umgebung und unsere Kunden besteht zu 90 Prozent aus Stammkunden. Ins Lokal kommen auch Gäste aus dem Ort, die nicht Tennis spielen, sondern einfach nur gern unsere angenehme Atmosphäre genießen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, obwohl wir zu einer Zeit bauten, als die Konkurrenz schon groß war, zehn Jahre früher wäre besser gewesen. Wir konnten uns trotzdem in kurzer Zeit, innerhalb der Branche, einen guten Namen machen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Individualität. Ich gehe auf die Wünsche unserer Kunden ein. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meine Mutter, von ihr lernte ich, wie man ein Geschäft führt. **Gibt es jemanden ohne den Sie nicht so weit wären?** Meinen Mann. Er hatte schon einen sehr guten Namen im Tennisbereich, denn ohne seinen Bekanntheitsgrad und seiner Trainingstätigkeit, hätte sich unser Betrieb niemals so entwickelt. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Daraus lernen, um ähnliche Situationen in Zukunft besser zu meistern. **Wie glauben Sie, werden Sie von Freunden gesehen?** Als erfolgreiche Geschäftsfrau und guter, verläßlicher Freund. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Wir haben mit unserem Kellner ein sehr gutes Verhältnis, fast schon familiär. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Ja, sie sehen mich als arbeitsam, tüchtig und dadurch auch erfolgreich. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, sie ist für jeden Menschen wichtig. Ich weiß dadurch, daß ich in diesem Sinn auch weiterarbeiten kann. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Wenn ich zweimal im Jahr verreise. **Was wollen Sie noch erreichen?** Den erreichten Standard zu halten und bald schuldenfrei zu werden. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Eigene, private Interessen zurückstellen, also opferbereit sein. Keine Scheu haben vor Menschen, mit Verständnis auf sie zugehen. Ideen haben und sich bis zu einem gewissen Prozentsatz auch selbst gut verkaufen.

✱ Khol Andreas Univ. Prof. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Politiker. Funktion: Klubobmann. Tätig bei: Österreichische Volkspartei (ÖVP)., 1010 Wien, Dr. Karl Renner Ring 3 - Parlament. Geboren - Datum, Ort: 14. Juli 1941, Bergen - Südtirol. Familienstand: Verheiratet mit Adelheid. Kinder: Andrea (1966), Veronika(1967), Hemma (1969), Florian (1971), Lorenz (1975) und Julian (1979). Eltern: Vater Dipl. Ing., Mutter Dr. Philologie, Germanistin. Schöpferische Akte: Zahlreiche Publikationen auf den Gebieten der Außen-, Europa-, Verfassungs- und Rechtspolitik, Sicherheitsfragen, allgemeine politische Verfassungs- und Regierungspolitik, unter anderem „Mein politisches Credo - Aufbruch zur Bürgersolidarität", „Durchbruch zur Bürgergesellschaft - Ein Manifest", seit 1975 Gründer und Mitherausgeber des Österreichischen Jahrbuches für Politik. Ehrungen: Großes Goldenes Ehrenzeichen mit Stern für Verdienste um die Republik Österreich; Großes Verdienstkreuz mit Stern des Verdienstordens der BRD; Offizierskreuz des Ordens der Französischen Ehrenlegion. Mitgliedschaften: ÖVP, CV, Kartellverband. Hobbies: Wandern, Schwammerlsuchen, Gartenarbeit, Biotop, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Jus-Studium in Innsbruck, Wien und Paris (Promotion 1963), anschließend Assistent an den Universitäten Innsbruck und Wien. 1966 Sekretär im Österreichischen Verfassungsgerichtshof, 1969 Habilitation (Verfassungsrecht und Internationale Organisation), 1969 Internationaler Beamter im Europarat (Menschenrechte). Zu diesem Zeitpunkt erfolgte der Übergang in die (österreichische) Politik. Ein wesentlicher politischer Schritt war die Berufung als Präsident der Personalvertretung des Europarates (1972). 1974 Direktor der Politischen Akademie der ÖVP, 1978 Exekutivsekretär der EDU, 1980 außerordentlicher Universitätsprofessor, 1981 Mitglied des Rates für Auswärtige Angelegenheiten. 1983 erstmals Wahl in den Nationalrat als Vertreter des Wahlkreises Tirol (Wiederwahl 1986, 1990, 1994, 1995 und 1999). 1986 Verfassungssprecher der ÖVP, 1990 Außenpolitischer Sprecher der ÖVP, 1992 Vizepräsident der Politischen Akademie, 1992 Leiter des Internationalen Büros der ÖVP. Seit 1994 als Klubobmann des ÖVP-Parlamentsklubs Berufspolitiker. Seit Oktober 1999 gewählter geschäftsführender Klubobmann des ÖVP Parlamentsklubs und Dritter Präsident des Nationalrates.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Selbstgesteckte Ziele zu erreichen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Als ÖVP-Klubobmann und Dritter Präsident des Nationalrates gehört man im politischen Establishment Österreichs zu den obersten Zwanzig. Das zu erreichen ist sicher Erfolg. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Als Klubobmann kandidierte ich deshalb, weil ich glaubte, der beste Mann für diesen Job zu sein. Ich wußte, daß ich ein gutes Programm hatte, war davon überzeugt, die Wahl zu gewinnen und gute Arbeit zu leisten. Letztlich habe ich das auch erreicht. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Politik hat mich immer interessiert. Seit der Schulzeit strebte ich den Beruf eines Spitzenpolitikers an und auch meine Mitschüler waren der Meinung, daß ich einmal Politiker würde. **Was ist für**

Ihren Erfolg ausschlaggebend? Eine generalistische Ausbildung (ich war Universitätsdozent, habe Sprachkenntnisse, konnte Auslandserfahrung sammeln und habe nebenbei immer ehrenamtliche Tätigkeiten ausgeübt, weil ich das für wesentlich hielt - daher kommt auch mein Organisationstalent), Leistungsbereitschaft und Lebenserfahrung. Mit diesem Rezept kann in einer Demokratie wie Österreich jeder sein Lebensziel erreichen. Zusätzlich benötigt man eine Portion Glück - das heißt, man muß Gelegenheiten, Chancen und gewisse Konstellationen nützen. **Wie kamen Sie in diese Position?** Ich war bekannt, schätzte die Situation richtig ein und hatte das richtige Wahlprogramm. Gewählt wurde ich, weil die Leute wußten, daß sie mit mir keinen gemütlichen Kumpel, sondern einen harten Peitschenknaller bekommen würden, und das wollten sie offenbar auch. **Welche Rolle spielt die Familie?** Das Privatleben ist für jeden Spitzenpolitiker entscheidend. Diesen Beruf kann man nur mit einer mitbeteiligten Familie und mit intaktem Privatleben ausüben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Gegen sein Umfeld kann man nicht gewählt werden. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Für jeden Posten gibt es ein spezielles Anforderungsprofil. Generell nehme ich nur erfahrene Leute und Spitzenkräfte, die auch Spitzengehälter bekommen. Charakterlich muß der Bewerber ins Team passen und, da wir bei Akademikern einen starken Männerüberschuß haben, nehme ich derzeit - wegen der Gleichberechtigung - nur Frauen auf. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch Vorleben. Wir haben keine Rangordnung, sondern entscheiden im Team, in dem absolute Verläßlichkeit herrscht und Leistung verlangt wird. Bei uns gibt es keine Intrigenwirtschaft, sondern wir verstehen uns als Leistungsteam. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Als Politiker muß man mit Wahlniederlagen leben lernen. Bei meinen persönlichen Zielen bin ich sehr genügsam und in meiner Position strebt man auch nichts mehr an. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Die Wunden lecken und Konsequenzen ziehen. Dabei darf man nicht wehleidig sein. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Erziehung, meinem Wertesystem und Grundsatzüberlegungen ebenso wie aus dem Willen zum Erfolg. Kraft schöpfe ich auch aus der Gemeinschaft, die mich trägt, der Familie und der Partei - auf der Energie der Mitarbeiter schwimmt man wie auf einem Meer. **Haben Sie Ziele?** Nein. Haus bauen, Sohn zeugen, Baum pflanzen und Buch schreiben - das habe ich alles schon gemacht. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** In meiner Position bekomme ich fast zu viel davon. Die wichtigste Anerkennung ist die der Abgeordneten, die meist nonverbal vermittelt wird. Sichtbare Zeichen sind Orden, und auch hier bin ich befriedigt. **Wie lautet Ihr Ratschlag zu Erfolg?** Immer weiterlernen, nicht nur mit dem Hirn, auch mit dem Herzen: „Man sieht nur mit dem Herzen gut" (Der kleine Prinz).

✱ Kienberger Christian

● Steckbrief

Beruf: Sportlehrer, Bankkaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Solarent VIP., 80333 München, Theatinerstr. 46. Geboren - Datum, Ort: 29. August 1958, Innsbruck. Eltern: Ida Kienberger. Hobbies: Ski fahren, Surfen, Dolce Vita

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich lernte in Innsbruck Bankkaufmann und arbeitete anschließend bei einer Bank im Devisen- und Außenhandel. Dann absolvierte ich meinen Wehrdienst und ging danach für ein Jahr zu einem Sport- und Studienaufenthalt in die USA. Bereits während meiner Lehre war ich Leistungssportler (Ski fahren). Aus dieser Zeit hatte ich gute Kontakte zu Sponsoren-Firmen. Über diese Kontakte kam ich schließlich dazu, für die Sponsoren im Bereich Verkauf, Promotion und Messeaktionen tätig zu sein. Ich leitete unter anderem verschiedene Sportclubs im europäischen Ausland und veranstaltete Events für verschiedene Sportartikel- und Sportmodefirmen in Italien und Deutschland. Außerdem leitete ich Ausbildungen für Vertriebsmannschaften und war auch als freiberuflicher Trainer tätig. Über Verkaufsschulungen, die ich leitete, kam ich schließlich in Kontakt mit Firmen, die nicht nur mit Sport, sondern auch mit Mode zu tun hatten. Ich arbeitete drei Jahre für Giorgio Armani Düsseldorf in verschiedenen Geschäftsbereichen. Dann ging ich zu Hugo Boss München, wo ich drei Jahre blieb. Dort war ich ebenfalls in verschiedenen Bereichen des Unternehmens sehr erfolgreich tätig. 1998 machte ich mich als Consultant im Vertrieb und Verkauf selbständig. Seit 1999 bin ich Inhaber des exklusivsten Sonnenstudios in München, das es bereits seit 20 Jahren gibt. Ich habe das Studio von einem großen Konzern gekauft. Das Studio liegt in einem Geschäftsviertel und hat ein sehr gehobenes Publikum. Sonne hat nicht nur einen kosmetischen Effekt, sondern hat auch etwas mit Gesundheit und Wohlbefinden zu tun. Wir vertreten den Standpunkt, daß ein gutes Sonnenstudio seine Kunden auch entsprechend beraten muß. Kein Wunder, daß wir über 1.000 Stammkunden haben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meine Definition von Erfolg ist, daß ich mit dem, was ich mache, 100-prozentig zufrieden bin. Zufriedenheit beinhaltet für mich unter anderem finanzielle Absicherung und auch eine entsprechende Lebensqualität. Das bedeutet Freizeit und das Verwirklichen von Zielen. Ein sehr wichtiger Faktor des Erfolges für mich ist Zeit zu haben. Ich denke, wenn man etwas gut macht und Spaß an der Sache hat, stellt sich der Erfolg automatisch ein. **Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus?** Ich bin sehr flexibel und spontan. Außerdem habe ich eine gute Kommunikationsfähigkeit. Ich denke, eine wichtige Rolle spielt sicher auch, daß ich Spaß an dem habe, was ich mache. Und daß ich meinen Kunden diese Einstellung vermittle. Und was sicher auch wichtig ist, daß ich in der Lage bin, Chancen zu erkennen und wahrzunehmen. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich mußte zum Glück keine großen Rückschläge in meinem Leben einstecken. Als Rückschlag habe ich nur empfunden, wenn ich mit etwas, was ich gemacht habe, unzufrieden geworden bin. Für mich sind mein privates Umfeld, meine Freizeit, meine Lebensqualität wichtig. Wenn diese in irgendeiner Form durch meine Arbeit leiden, empfinde ich das als Rückschlag. Ich versuche dann immer, Rückschläge als einen ganz normalen Bestandteil des Weges zu betrachten. Sie gehören für mich einfach zum Leben und sind in jedem Fall etwas, was mich weiterbringt. **Welche Rolle spielt die Familie, das soziale Umfeld für den Erfolg?** Familie halte ich für wichtig. Außerdem ist es mir wichtig, ein harmonisches Umfeld zu haben. Diese Harmonie halte ich für eine gute Grundlage für den Erfolg. **Was gibt Ihnen Kraft und Energie?** Sicher auch die Harmonie in meinem Umfeld. Und ich schöpfe Kraft aus den Sachen, die mir Spaß machen. Wenn ich mich wohl fühle, habe ich auch Energie. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich brauche genug Freiraum - sowohl zeitlich, als auch im Kopf -, um mich auch um andere Dinge kümmern zu können. Dinge, die mir wichtig

sind, die ich schön finde. Ich möchte viel Neues ausprobieren und vielleicht auch alte Erlebnisse wiederbeleben. Außerdem brauche ich Zeit für persönliche Kontakte, vor allem für Freundschaften. Ein berufliches Ziel wäre, das Geschäft eventuell zu vergrößern. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich glaube, man sollte nur etwas machen, wovon man selbst wirklich überzeugt ist. Und dieses Ziel sollte man dann auch mit einem gewissen Ehrgeiz weiterverfolgen. Außerdem sollte man seine persönlichen Ziele nicht zu sehr in den Hintergrund stellen. Denn all das, was einem Spaß macht, trägt wesentlich zum Erfolg bei.

✶ Kiesenhofer Karl Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Informatiker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: C.E.T. - EDV-Beratung und Informationsverarbeitung GmbH., 1120 Wien, Giersterg. 8. Geboren - Datum, Ort: 21. März 1956, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Dagmar. Kinder: Elisabeth (1991) und Bernhard (1993). Eltern: Hildegard und Josef. Schöpferische Akte: fallweise Artikel für Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Präsident des Lions Club, Wien-Gloriette. Hobbies: Laufen, Radfahren, Schwimmen und Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Acht Jahre Akademisches Gymnasium in Linz, Matura 1974 mit Auszeichnung. Schon während der Schulzeit jobbte ich in den Sommerferien beim Vermessungsamt in Linz, zur Taschengeldaufbesserung. Während des Studiums als Ferialpraktikant, später als freiberuflicher Mitarbeiter (Programmierer) bei IBM-Österreich, um Erfahrung zu sammeln, Kontakte zu knüpfen und sanft in das Berufsleben zu gleiten. Parallel zu meiner Tätigkeit bei IBM schrieb ich eine von der Industrie geförderte Diplomarbeit, für Philips-Österreich. 1979 gründete ich zusammen mit vier Studienkollegen die Firma „Servo-Data", wo ich dann bis 1992 Geschäftsführender Gesellschafter war. Anfang 1993 bin ich mit einem Gründungskollegen der Servo-Data aus dieser ausgeschieden und habe eine kleine Firmengruppe unter dem Dach der KMS-Holding ins Leben gerufen. Zur KMS-Holding gehören zwei operative Schwester-Gesellschaften, die C.E.T. -EDV-Beratung und Informationsverarbeitung GmbH und die Stratis Informationssysteme-Projektentwicklung GmbH, die sich mehrheitlich im Eigentum der KSM-Holding GmbH befinden, wo ich geschäftsführender Gesellschafter bin. Die C.E.T. aber auch die Stratis (mit insgesamt 50 Mitarbeitern, 2/3 Angestelltenverhältnis, 1/3 Subunternehmer und freie Mitarbeiter) verstehen sich als IT-Dienstleister, mit dem Schwerpunkt auf dem IT-Consulting Sektor und der Konzeption von IT-Lösungen. Diese Dienstleistungen werden ausschließlich für Großanwender aus dem Finanzdienstleistungsbereich, der Industrie, der öffentlichen Verwaltung und der Telekommunikations-Branche erbracht. Im Jahr 2000 wurde die Stratis mit der C.E.T. zusammengeführt und von dieser übernommen. Im Vergleich zu den anderen drei Geschäftsführern in der operativen Gesellschaft, bin ich derjenige, dessen Hauptaufgabe es ist, das Unternehmen administrativ zu managen und nach außen hin zu repräsentieren. Die Kollegen beschäftigen sich in erster Linie mit dem Management von Kunden-Projekten. Wichtige Entscheidungen werden gemeinsam diskutiert und auch gemeinsam getroffen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich fühle mich so. Ich habe es zweimal gemeinsam mit Kollegen geschafft, ein erfolgreiches Unternehmen auf die Beine zu stellen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Meine fachliche Qualifikation ist die Grundvoraussetzung für den Erfolg. Mindestens genauso wichtig sind für mich die „Soft Skills", ich habe das richtige Gefühl für den Umgang mit Menschen, bin kommunikativ. **Hatten Sie ein Vorbild?** Mich faszinieren die großen Mathematiker, was auch ein Steckenpferd von mir ist. **Gibt es jemanden, ohne dem Sie nicht so weit wären?** Meine Eltern, auf sie führe ich meine soziale Kompetenz zurück. Da ist auch noch mein Mittelschul-Mathematik-Lehrer, Herr Mag. Ernst, er hat es geschafft, die Liebe zur Mathematik in mir zu wecken. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich finde es ist wichtig, jemanden zu haben, mit dem man alle Situationen offen besprechen und auch Rat holen kann. Am beruflichen Sektor war und ist das mein langjähriger Studien- und Berufskollege Herr Dipl.- Ing. Saghafi. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappt?** Mit 14 Jahren wußte ich bereits, wo ich beruflich hin tendieren werde. In meiner ersten Firma ist dann 1982/1983 unser Bekanntheitsgrad durch Großprojekte sprunghaft angestiegen. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Erfolgreich, aber trotzdem umgänglich und nicht überheblich - ein guter Kumpel. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als Vaterfigur! **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Bis auf die zeitliche Komponente, glaube ich, daß mich alle lieben. **Erfahren Sie Anerkennung und ist es Ihnen wichtig?** Ja das ist wichtig und auch gut für die Motivation. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie und ausspannen kann ich bei Musik (Klassik & Pop). **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich möchte für meine Kunden möglichst gute Arbeit leisten und den Erfolg meiner Kunden vorantreiben. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Erfahrungen sammeln, über den eigenen Tellerrand hinaus. Durch ein Zweitstudium, empfehle Auslandsaufenthalte. Dem Ziel treu bleiben und dann mit voller Kraft voran.

✶ Kinast Christian Dr. med.

● Steckbrief

Beruf: Orthopädischer Chirurg. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gemeinschaftspraxis - Dr. med. Christian Kinast (Chirotherapie / Sportmedizin) und Prof. Dr. med. Johannes Hamel - Rheumatologie - (Chirotherapie/Physikalische Therapie/Sportmedizin) - Fachärzte für Orthopädie., 80335 München, Schützenstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 23. März 1954, Berlin. Familienstand: Verheiratet mit Simone, geb. Heider. Kinder: Marc (geboren: 1988). Eltern: Dr. med. Günther und Brigitte. Hobbies: Tennis, Skifahren, Segeln, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Veranstalter der interdisziplinären Kolloquien für Fußerkrankungen, Gründer der internationalen Seminare für Fußchirurgie.

> „Mir wurde von Anfang an mitgegeben, daß ich mehr als der Durchschnitt sei."

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1973 bestand ich mein Abitur in Berlin. Ich hatte das Ziel in die Medien zu gehen, mußte aber wegen des Numerus clausus eine längere Wartezeit in Kauf nehmen. Ich begann mit dem Chemiestudium, und 1977 fing ich das Humanmedizinstudium in Berlin an. Das Physikum bestand ich mit 85 Prozent. 1978 studierte ich in München weiter und 1982 machte ich mein Staatsexamen. Während des Studiums war ich zweimal in der USA und einmal in der Schweiz. Hier habe ich einen ganz anderen Blickwinkel für das Wesentliche bekommen. Ich lernte viele interessante Leute kennen, die mich inspirierten. Während des Studiums half ich bei der Organisation eines Kongresses mit, und lernte dabei meinen späteren Chef kennen. Er vermittelte mir eine Assistenzstelle an einer Klinik in Basel. Am 1. Jänner 1983 begann ich dort mit der regulären Rotation. Zwei Jahre lernte ich alles von der Orthopädie über Handchirurgie, bis hin zur Neurochirurgie und allgemeinen Chirurgie. Dann ging ich an die Universtiätsklinik für Orthopädie in Bern. Dort machte ich vier Jahre lang meine Orthopädieausbildung und ein Jahr davon war die Biomechanik mein Schwerpunkt. Ich ging wieder nach Augsburg zurück, dort hatte man aber kein Interesse an Erneuerungen in der Orthopädie. Dann kam ich nach München, in die Klinik in Bogenhausen, und die der TU. Aber auch dort wollte man mir die Möglichkeit für neue Erkenntnisse in der Orthopädie nicht ermöglichen. 1991 beschloß ich, mich selbständig zu machen. Ich war zusammen mit einem Seniorpartner Belegarzt in einer Klinik. 1996 trat ich in seine Praxisgemeinschaft ein. 1998 suchte ich mir eigene Praxisräume. Ich spezialisierte mich auf Fußchirurgie, da ich merkte, daß im deutschsprachigen Raum großer Bedarf in dieser Richtung war.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn ich die Ziele, die ich mir selbst steckte, ganz oder teilweise erreiche. Die allgemeine Anerkennung durch die Öffentlichkeit, sprich der Patienten und Kollegen, ist für mich Erfolg. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Beharrlichkeit, Begeisterung und Fleiß sind wesentliche Kriterien für Erfolg. Ich besitze ein kritisches Auge, was auch zur Selbstkritik fähig ist. Mein guter Umgang mit Menschen und große Kommunikationsfähigkeit ist ein weiterer Erfolgsfaktor. Für mich ist nicht Quantität entscheidend, sondern Qualität. Ich lege keinen großen Wert auf möglichst viele Patienten, sondern möchte mich um jeden einzelnen zeitintensiv und fachgerecht kümmern. Außerdem ist mir fachliche Kompetenz sehr wichtig. **Haben Sie Vorbilder?** Während meiner Studienzeit lernte ich viele Menschen kennen, deren markante Charaktereigenschaften für mich eine große Rolle spielten. Zum Beispiel habe ich Kompetenz, Sachkenntnis und Offenheit bewundert, und sie zusammen mit der Unvoreingenommenheit gegenüber bestehender Meinungen übernommen. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Für mich ist ein Rückschlag, wenn ich als Arzt an meine Grenzen stoße, oder sich mir eine Institution in den Weg zum Ziel stellt. Ich gehe dann aber nicht in die Offensive, sondern suche mir einen neuen Weg. Ich will und kann mich nicht anpassen. **Welche Rolle spielt die Familie für den Erfolg?** Eine sehr große. ich war in meiner Familie der Erstgeborene und daher wurden an mich besondere Ansprüche gestellt. Mir wurde von Anfang an mitgegeben, daß ich mehr als der Durchschnitt sei. Meine eigene Familie spielt auch eine große Rolle, sie wirkt auf mich stimulierend. Sie toleriert und unterstützt mich. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich habe eine angeborene Begeisterung für alle möglichen Dinge. Ich bin Sportler und die Probleme des Bewegungsapparates haben mich schon immer fasziniert, und mir den Antrieb gegeben, mich für die Orthopädie zu interessieren. **Ihre Ziele?** Ich möchte eine von äußeren Einflüssen unabhängige Berufstätigkeit ausüben. Mein Ziel ist eine eigene Klinik, in der ich keine Vorgaben habe, mit welchen Kollegen ich zusammen arbeiten muß. Außerdem möchte ich mir mehr Zeit für kreative Tätigkeiten nehmen, wie zum Beispiel Artikel oder Bücher zu schreiben, und Vorträge zu halten. Ich möchte mir mehr Freizeit für Dinge außerhalb der Medizin suchen, daher habe ich auch zwei Kollegen mit in die Praxis geholt.

✱ Kinder Manfred Komm.-Rat.

Steckbrief

Beruf: Rauchfangkehrermeister. Funktion: Inhaber. Geboren - Datum, Ort: 15. Dezember 1942, Potsdam. Hobbies: Reisen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Berufsschule besuchte ich einige Fortbildungsseminare, absolvierte 1963 die Meisterprüfung und machte mich 1966 selbständig. Die berufliche Weiterbildung war weiterhin ein wichtiger Punkt für mich, unter anderem besuchte ich Fortbildungs- und Spezialseminare am Institut für Strömungstechnik an der Technischen Universität München bei Prof. Fremberger. Seit 1974 bin ich Mitglied im Fachnormenausschuß für Luftreinhaltung und wurde Mitglied des Landesinnungsausschusses. 1980 wurde ich zum technischen Bundesinnungswart gewählt und war von 1990-2000 Bundesinnungsmeister. Seit 1994 bin ich Vizepräsident der Europäischen Schornsteinfegermeister-Förderation. In der letztgenannten Funktion bin ich für die Ausbildung und Standortbestimmung der europäischen Rauchfangkehrer zuständig. Zur Zeit beschäftige ich mich damit, eine Dokumentation zu erarbeiten, welche das Thema „wie der Rauchfangkehrer zukünftig aussehen wird“ beinhaltet.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichen Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet für mich, stete Fortbildung und Anpassung an die Wünsche der Kunden. Dazu gehört fachliches Wissen, gepaart mit den eigenen Erfahrungen, um den Kunden optimalst beraten zu können. Ebenso zählt ein dementsprechendes Kommunikationsvermögen dazu. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich mir im Lauf der Zeit ein umfangreiches Fachwissen angeeignet habe und in Fachkreisen, sowohl in Österreich als auch im Ausland als anerkannte Fachkraft auf diesem Gebiet gesehen werde. **Welchen Ratschlag für Erfolg können Sie weitergeben?** An erster Stelle steht für mich eindeutig, daß man jede Gelegenheit wahrnehmen muß, um sich weiterzubilden, denn auch für Rauchfangkehrer zählt: „Wissen ist Macht“. Ebenso von Bedeutung ist, daß man mit jeder Art von Menschen kommunizieren kann. Man hat in der beruflichen Praxis mit jeder Bevölkerungsschicht zu tun, und hier ist Kommunikation und Anpassungsfähigkeit sehr gefragt. **Wie sehen Sie die Situation mit den Mitbewerbern?** Ein Konkurrenzdenken hat es und wird es auch nie in diesem Gewerbe geben. Denn der Rauchfangkehrer ist mit öffentlichen Aufgaben betraut, das heißt er ist die rechte Hand des Bürgermeisters im Bereich Umweltschutz und Brandschutz. Daß Beratungstätigkeit etwas kostet, wird jeder verstehen. Der Kunde schätzt uns und sucht auch die fachliche Beratung. Der Preis war dabei noch nie ein Thema, weil alle Rauchfangkehrer einen ähnlichen Tarif haben. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Ich bin glücklich darüber, daß ich neben den vielen Funktionen, die ich ausübe, noch immer mit meinen Kunden einen sehr guten Kontakt habe. Der Sonntag gehört meiner Frau und mir. **Wie erfolgt die Führung Ihrer Mitarbeiter?** Ich lege größten Wert auf

Weiterbildung. Die Führung geht in die Richtung, daß jeder Mitarbeiter die Eigenverantwortung für seine Tätigkeit hat. Weiters können sie sich die Arbeit selbst einteilen. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Das nächste Ziel ist eine moderne und der Zeit angepaßte Meisterprüfungsordnung zu entwickeln. Ich versuche zur Zeit einen Überblick über die Gegebenheiten in den EU-Ländern zu bekommen und versuche die positiven Aspekte aufzunehmen, um diese auch zu verarbeiten.

✶ Kirschner Ewald Ing.

● Steckbrief

Beruf: Bautechniker. Funktion: Vorstandsdirektor. Tätig bei: GESIBA Ges.m.b.H., 1010 Wien, Esslingg. 8-10. Geboren - Datum, Ort: 11. August 1957, Eisenstadt. Eltern: Hermann und Eleonore. Hobbies: Fußball.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Gymnasium besuchte ich die Höhere Technische Lehranstalt in Wiener Neustadt mit Fachrichtung Hochbau. Danach ging ich als Bautechniker zur Firma Union Bau, wo ich von der Picke auf lernte. Ich bin über die Kalkulationsabteilung und Ausschreibungsabteilung zur Planungsabteilung und von dort direkt auf die Baustelle gekommen. Schon bald wurden mir Bauaufträge mit 300 Mill. Schilling und mehr überantwortet. Einerseits war dies eine große Verantwortung, andererseits aber auch große Motivation. Dadurch habe ich schon sehr früh Personalphilosophie und Teamarbeit gelernt umzusetzen. Ich war mitverantwortlich für einen großen Kraftwerksbau an der Drau in Kärnten mit einem Gesamtkostenbeitrag von ca. 1 Mrd. Schilling. Dann kam ich wieder nach Wien zurück. Hier war das erste durchzuführende Bauvorhaben das Hundertwasserhaus. Damals wurde die Union Bau fusioniert mit der Universale wodurch auch mein Einstieg in den Wohnbaubereich des öffentlichen Dienstes erfolgte. Mit dem Beschluß des Wohnbausanierungsgesetzes Mitte der 80iger Jahre plante die Stadt Wien ein ungeheures „Stadterneuerungsbauvorhaben". Von der Informationsarbeit bis hin zu den Planungs- und Finanzierungskonzepten mußte alles vorbereitet und umgesetzt werden. Daher wurde ein eigenes Büro, die Baudirektion, gegründet. Dort beschäftigten wir uns mit den Bauvorbereitungen und Koordinierungsaufgaben. Ich hatte die gesamte Koordinierung für Stadtbüroerneuerung über. Vom damaligen Wohnbaustadtrat habe ich dann ein Angebot zum beruflichen Wechsel erhalten und bin diesen Ruf auch gefolgt. Ich wurde mit der Koordinierung für den gesamten technischen Bereich betraut (Baupolizei, Fonds). Später übernahm ich die Gesamtbüroleitung des Wohnbaustadtrates, bewarb mich aber dann im Herbst 1997 für den technischen Vorstandsbereich bei Gesiba. Am 1. Jänner 1998 wurde ich in den Aufsichtsrat der Gesiba bestellt. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Die Gesiba ist ein gemeinnütziges Wohnbauunternehmen mit zwei Kernbereichen: Zum einen beschäftigen wir uns mit der Wohnhauserrichtung und der Wohnhauserhaltung. Zum anderen mit der Errichtung von Öffentlichen Einrichtungen wie Schulen oder Pensionistenheime der Stadt Wien. Außerdem verwalten wir diese Projekte auch selbst. Wir haben noch zwei weitere Unternehmen, die Alterlaa AG und die Stadterneuerungs GesmbH. Insgesamt verwalten wir ca. 23.000 Wohneinheiten und mit den lokalen Büroeinheiten und Garagen insgesamt sind dies fast 40.000 Objekte.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Unter persönlichen Erfolg verstehe ich einen gewissen Grad an Ausgeglichenheit, sowohl im beruflichen als auch im privaten Bereich, zu erreichen. Und daß ich meine Ziele, die ich mir stecke, auch umsetzen kann und dadurch innere Zufriedenheit erreiche. **Sehen Sie sich persönlich als erfolgreich?** Ich lass mich diesbezüglich von außen beurteilen und glaube, daß ich von meiner Umwelt als erfolgreich gesehen werde. Erfolgreich sehe ich mich aber nicht als Einzelperson in einem Unternehmen, sondern als Erfolg im Team. Ich kann nur so gut sein wie mein Team und umgekehrt. **Wie treffen Sie Entscheidungen?** Bei uns werden unternehmerische Entscheidungen im Team getroffen, da verschiedenste Abteilungen in die unterschiedlichen Entscheidungen involviert sind und auch die fachliche Kompetenz aus den jeweiligen Abteilungen kommen muß. **Nach welchen Kriterien wählen Sie neue Mitarbeiter für Ihr Team aus?** Das hängt davon ab, in welcher Abteilung ich jemand suche? Generell ist jedoch zu sagen, daß uns fachliche aber auch soziale Kompetenz, Teamorientiertheit und vor allem ist uns die Persönlichkeit, der sich bei uns bewerbenden Person sehr wichtig. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich versuche den Mitarbeitern soviel Entfaltungs- und Einbringungsmöglichkeiten als möglich zu geben, d.h. sie sollen kreativ sein und Eigenverantwortlichkeit wird von mir gewünscht und geschätzt. Denn wenn jemand das Gefühl vermittelt bekommt, daß ich ihm vertraue und für kompetent halte, entwickelt der Mitarbeiter auch große Eigenmotivation. **Was war für Ihren persönlichen Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin sehr teamorientiert, zielstrebig, aber auch offen für Probleme anderer, ich kann meine Mitarbeiter gut motivieren, besitze auch den nötigen Ehrgeiz, um erfolgreich zu sein und ich besitze Freude an meiner Arbeit!

Wie begegnen Sie Niederlagen/Mißerfolgen? Ich muß Niederlagen analysieren und auch verarbeiten, dann wirken sie auf mich stärkend und motivierend. Fehler werde ich immer wieder machen, aber ich darf nie denselben Fehler zweimal machen. **Was möchten Sie persönlich noch erreichen?** Ich möchte immer einer Arbeit nachgehen, die mir Spaß macht und meinen inneren Zufriedenheitsgrad, den ich jetzt schon besitze, möchte ich noch weiter festigen. **Hatten Sie ein bestimmtes Vorbild oder eine Lebensphilosophie?** Ich darf nie die Freude am Leben verlieren und muß auch die kleinen Dinge des Lebens schätzen können.

Was sollte man auf seinem Weg zum Erfolg beachten? Ich muß mit offenen Augen und offenen Ohren durchs Leben gehen und meine Chance erkennen und auch den Mut haben, diese Chance zu nützen. Dann gehört die Freude an meiner Arbeit dazu, damit kommt auch das nötige Engagement, um hart an sich und seinen Zielsetzungen zu arbeiten und alles andere kommt dann hoffentlich von selbst.

✱ Kisling Edith

„...Erfolg: Zufriedenheit, auch Zufriedenheit anderer und Anerkennung."

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Ing. Andreas Kisling Gutsbetrieb und landwirtschaftliche Brennerei-Ölmühle., 2241 Schönkirchen, Gut Zuckermantelhof 88. Geboren - Datum, Ort: 29. Dezember 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Andreas. Kinder: Isabel (1983), Stephanie (1987) und Andreas (1989). Eltern: Josefine und Josef. Schöpferische Akte: Artikel in der eigenen Clubzeitung. Ehrungen: Bezirksrittmeisterin, Fahnenpatin beim Feldmarschall Radetzky Orden. Mitgliedschaften: Landesfachverband für Reiten und Fahren in NÖ; Obfrau im Reitclub Zuckermantelhof; Klub der Land- und Forstwirte. Hobbies: Rad fahren, Lesen und den Reitstall betreuen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1980 begann ich mit dem BWL-Studium an der Universität Wien; leider brach ich das Studium aus familiären Gründen im zweiten Abschnitt ab, um meinem Mann hier im Betrieb zu helfen. Unser Betrieb ist ein Gutsbetrieb mit circa 300 ha Land, der 1949 von meinem Schwiegervater gekauft und 1989 von meinem Mann und mir übernommen wurde. Ab 1985 spezialisierten wir uns für den Bio-Diesel, der aus Pflanzenölen (Rapsöl) produziert wird, rückstandsfrei und umweltfreundlich ist. Durch unsere Kinder kamen wir praktisch auf das Pferd. Begonnen hat es 1995 mit zwei Ponys, heute sind 85 Pferde bei uns eingestellt, davon sind zehn unsere eigenen. Für medizinische Zwecke erzeugen wir seit mehr als 50 Jahren Rohspiritus; das ist eine Familientradition. Auf dem Gut beschäftigen wir zur Zeit sieben bis zehn Mitarbeiter. Wir veranstalten Turniere, wie z.B. Dressur- und Springturniere (diese werden bei uns für circa 200 Pferde abgehalten) und 2001 das österreichweite Harley-Davidson-Treffen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich Anerkennung habe: mein Betrieb wird weiterempfohlen, die Leute kommen gerne zu uns, auch ausländische Diplomaten. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Zufriedenheit, auch die Zufriedenheit anderer und Anerkennung. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** Nach zwei Jahren „Durststrecke" wegen der Reitanlage. **Erinnern Sie sich an eine Situation, in der Sie erfolgreich entschieden haben?** Ja, als ich mich für den Bau des Reitbetriebes entschloß, weil wir viel Erfolg damit haben und dadurch in der Branche zu einem Namen gekommen sind. Unsere sportlichen Erfolge, speziell die unserer Kinder, können sich sehen lassen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ideenreichtum, Durchhaltevermögen, Willensstärke und Risikobereitschaft. **Gab es eine Situation, in der Ihrer Meinung nach andere aufgegeben hätten?** Sicherlich, es gab Neid und Mißgunst, sogar Haßkampagnen anderer. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche oder in Ihrem Beruf ungelöst?** Das größte Problem ist qualifizierte Arbeitskräfte zu bekommen. Gerade in der Reitbranche gibt es nur Ausländer und eine Arbeitsgenehmigung für sie zu erhalten ist immer mit Schwierigkeiten verbunden. Manchmal ist es sogar überhaupt nicht möglich. **Nach welchen Kriterien stellen Sie neue Mitarbeiter ein?** Auf das sympathische Erscheinen kommt vieles an; wie sie sich entwickeln, merkt man ja erst später. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Ungefähr zwölf Tage. **Wie werden Sie von den Mitarbeitern gesehen?** Mehr oder weniger als Kollegin. **Was ist Ihr persönliches Ziel?** Die Bio-Dieselanlage auszubauen, damit wir österreichweit richtig ins Geschäft kommen. Außerdem werde ich mich dafür einsetzen, daß die Reitstallauslastung gegeben bleibt. **Haben Sie einen Ratschlag für die nächste Generation?** Ja: leben und leben lassen. Der Reitsport in Österreich gehört gefördert.

✱ Kiss Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Tischler und Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Einrichtungshaus Kika., 2351 Wr. Neudorf, IZ. NÖ-Süd, Straße 6. Geboren - Datum, Ort: 15. Oktober 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Andreas (1973) und Daniela (1978). Eltern: Maria und Rudolf. Mitgliedschaften: Harley Davidson Club: „Vienna Chapter". Hobbies: Motorrad fahren, segeln und Fitneß.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Tischlerlehre blieb ich noch zwei Jahre im Betrieb. In den folgenden Jahren sammelte ich in verschiedenen Tischlereien Erfahrungen und absolvierte 1973 am Wifi Wien, einen Raumgestalter- Kurs. Ab 1975 wechselte ich in den Verkauf und war als Einrichtungsberater tätig. 1984 wurde ich zum Abteilungsleiter, und 1986 zum Betriebsratsvorsitzenden für sieben Jahre bestellt. Zugleich wurde ich mit der Funktion des Laienrichters am Arbeits- und Sozialgericht betraut. Als die Firma Michelfeit 1988 in eine GmbH umgewandelt wurde, konnte ich durch meine Position im Aufsichtsrat auch Einiges für die Mitarbeiter bewirken. 1993- 1995 erteilte man mir die Verkaufsleitung in der Michelfeit - Filiale Laxenburgerstraße. 1996 übernahm ich die Geschäftsführung hier in Wiener Neudorf. 1999 ist Michelfeit von Kika übernommen worden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich anderen Menschen helfen kann. Natürlich auch wenn unsere Umsatzzahlen passen, was selbstverständlich nur im Team funktioniert. Wir sind eine erfolgreiche Filiale. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Ausbildung, mein Durchsetzungsvermögen und meine Art mit Menschen umzugehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich und warum?** Ja, weil ich nie aufgebe und versuche aus meinen Fehlern zu lernen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon als Einrichtungsberater, da war jeder Verkaufsabschluß ein Erfolg, aber auch schon früher, als Tischler. Wenn ein vollendetes Werkstück vor einem steht, hat man eine große Freude und es macht auch stolz. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ja, mit diesem Raumgestalter - Kurs begann meine Karriere. Diese drei Jahre Abendschule, diese Doppelbelastung, das war sicher damals eine harte Zeit, die sich für mich aber gelohnt hat. Dadurch konnte ich meiner Kreativität freien Lauf lassen, und mit fundiertem Wissen die Einrichtungsprobleme der Kunden lösen helfen. **Hatten Sie ein Vorbild?** Mein ehemaliger Vorgesetzter, er

hatte eine besonders gute Hand für die Mitarbeiterführung und hat aus mir das Beste herausgeholt. Er hat auch mich gefördert, indem er mich besonders gefordert und immer an mich geglaubt hat. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege Wert auf Leute die eigenständig arbeiten können, Verantwortung übernehmen, und sich auch Entscheidungen zutrauen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als gerechter und hilfsbereiter Vorgesetzter, der auch Ansprechpartner für private Probleme ist. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Weiterbildung hat bei mir Priorität, zur Zeit vervollkommne ich meine Englischkenntnisse und beschäftige mich sehr mit der EDV. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ständige Neuorientierung ist unerläßlich in unserer Zeit. Die Ziele zwischendurch immer wieder korrigieren und trotzdem am Weg bleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir, daß ich den derzeitigen Erfolg noch festigen und weiter ausbauen kann.

✱ Kitzler Günter

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Vok & Kitzler Veranstaltungs KEG., 1010 Wien, Himmelpfortg. 24. Geboren - Datum, Ort: 7. August 1970, Wien. Kinder: Bernhard (1996). Eltern: Brigitte und Robert. Hobbies: Tennis, Sqash.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein beruflicher Werdegang begann im Hotel Bristol und ging über Ischgl, Eurest, Do & Co bis zu meiner Selbständigkeit. 1994 eröffnete ich eine Veranstaltungsagentur und 1996 mein Restaurant „Himmelpforte".

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe beinahe alle großen japanischen Reiseveranstalter unter Vertrag. Meine weiteren Schwerpunkte liegen auf Firmenfeiern und Catering, ich führe heute noch ein zweites Lokal. Unseren Kunden – also den Reiseveranstaltern – bieten wir vollste Zuverlässigkeit und Flexibilität. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es gibt für mich insofern keine wirklichen Probleme als ich für jedes Problem eine Lösung finden kann! Ich weiß, worauf meine Kunden Wert legen; wenn ein Fehler passiert, geht es meist um Kleinigkeiten. Wichtig ist es für mich, zu meinen Fehlern stehen zu können und sie in Zukunft zu vermeiden. Generell löse ich schwierige Situationen sofort, indem ich den Ursprung suche und den Fehler analysiere. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich würde mich nicht als erfolgreich bezeichnen: das überlasse ich den anderen. Ich persönlich bin jedoch relativ zufrieden mit dem Erreichten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter müssen sich mit dem Betrieb identifizieren können, darüberhinaus erwarte ich selbstverständlich Sauberkeit, Pünktlichkeit und Verläßlichkeit. Es geht mir nicht darum, daß meine Mitarbeiter für mich arbeiten, denn ich betrachte mich als „unwichtigste" Person im Unternehmen. Wesentlich ist es vielmehr, den Gast hundertprozentig gut und gerne zu betreuen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das wichtigste Kriterium zum Erfolg ist die Freude an der Tätigkeit, die man ausübt! Wenn man etwas gerne macht und dadurch auch voll dahintersteht, stellt sich der Erfolg von selbst ein. Deshalb sollte man seinen Beruf nicht aufgrund anderer Meinungen und Ratschläge wählen – also nicht etwa Arzt oder Jurist werden, weil schon der Vater diesen Beruf ausübte – sondern auf seine eigenen Stärken und Talente achten. Ich glaube, es ist dabei wichtig, vieles auszuprobieren, weil man mit 14 Jahren einfach nicht wissen kann, was man in seinem künftigen Leben machen will. Grundsätzlich würde ich jedem raten, bis 18 in die Schule zu gehen und erst dann eine Lehre zu beginnen, was beispielsweise in Deutschland nichts Außergewöhnliches ist. Gute Schulbildung ist ein wichtiger Grundstein zum Erfolg: alles was man sich als Erwachsener an Bildung aneignet, kostet sehr viel Geld und Energie. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele bestehen heute darin, das Unternehmen so weiterzuführen wie bisher und nicht mehr größer zu werden. Im privaten Bereich möchte ich wieder mehr Zeit für mich selbst haben und auf meine eigene Lebensqualität achten.

✱ Klammer Franz

● Steckbrief

Beruf: Sportler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Franz Klammer GmbH., 1130 Wien, Modl Toman-G. 23a. Geboren - Datum, Ort: 3. Dezember 1953. Hobbies: Golf und Radfahren.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ab meinem 14. Lebenjahr war ich im aktiven Rennsport tätig. Mit 18 Jahren kam ich in die Österreichische Nationalmannschaft und fuhr ein Jahr später mein erstes Weltcuprennen. Mit 20 Jahren gewann ich mein erstes Weltcuprennen (in Schladming). 1976 wurde ich Olympiasieger in Innsbruck, 1974 Welt- und Vizeweltmeister (Kombination bzw. Abfahrt). 1985 trat ich von der aktiven Laufbahn zurück. Insgesamt gewann ich 25 Weltcuprennen. Von 1985-91 hatte ich meine eigene Modeproduktion „Klammer Linie" und seit 1991 beschäftige ich mich mit PR-Aktivitäten, Sponsoring und verschiedenen Auftritten.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Disziplin, keine Angst vor Niederlagen, Risikobereitschaft und Durchhaltevermögen. Man darf negative Konsequenzen nicht scheuen. Ein Sieg wird zu 80% von der mentalen Einstellung bestimmt. Das Gefühl muß stimmen. Ich bin zum Beispiel sehr froh, daß ich rechtzeitig aufgehört habe. Auch da war das Gefühl richtig. Heute gibt es im Skirennsport weit mehr Ausgeglichenheit, als noch vor einigen Jahren, und zwar durch die Pistenpräparierungen und das Material. Da ich unter anderem bei ATM Tyrolia für Head Ski unter Vertrag stehe und in dieser Eigenschaft viele PR-Veranstaltungen, vor allem in den USA und in Japan, mache, muß ich natürlich sportlich fit bleiben. Beim Golf, an sich ein Hobby, gibt es berufliche Überschneidungen.

✱ Klapfenberger-Schaffer Rosalinde Dr.

● Steckbrief

Beruf: Apothekerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Fraunhofer Apotheke., 80469 München, Fraunhoferstr. 38. Geboren - Datum, Ort: 4. Februar 1952, München. Kinder: Stephanie (1983). Eltern: Johann und Rosa. Schöpferische Akte: Diverse wissenschaftliche Publikationen; „Gesundheit und Medizin heute" (Mitautor), Bechtermünz Verlag. Hobbies: Schreiben, Natur, Skifahren, Fitness, Fernöstliche Medidation.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Familiengeschichte ist sehr wichtig für meine Karriere. Ich wurde in München als einziges Kind eines Apothekers geboren. Mein Vater ist meine Leitfigur. Er hat 1948 die Apotheke eröffnet. Die Geschichte meines Vaters hilft mir, Schwierigkeiten zu überwinden, weil ich weiß, daß ich es viel leichter habe. Nach dem Tod meines Vaters mußte ich die Apotheke übernehmen. Eine Apotheke war für mich immer etwas anderes als ein Laden und ein Pharmazeut ist für mich etwas anderes als ein Verkäufer. Das ist mein Hintergrund. Ich wurde in München geboren, bin dort aufgewachsen und zur Schule gegangen, habe das Gymnasium besucht und lernte drei Sprachen. Ich war sehr gut in der Schule und habe das Abitur mit einem Notendurchschnitt von 1,1 gemacht. Ich entschloß mich, Pharmazie zu studieren. Bereits mit 23 Jahren bekam ich meine Approbation und war Apothekerin. Dann promovierte ich unter Herrn Prof. Dr. Hildebert Wagner, hatte während dieser Zeit eine Assistentenstelle und verdiente mein eigenes Geld, was mir sehr wichtig war. Meine Dissertation war über die Synthese von Xanthon-O-Glykoriden, das sind unter anderem Inhaltsstoffe des gelben Enzians. Diese Inhaltsstoffe synthetisch herzustellen, um im größeren Rahmen pharmakologische Testreihen durchführen zu können, war unter anderem meine Aufgabe. Ich habe meine Doktorarbeit innerhalb von drei Jahren mit einer Eins abgeschlossen. Damals war ich 27 Jahre alt. Eigentlich wollte ich den wissenschaftlichen Weg weitergehen. Ich hatte von meinem Doktorvater schon ein Labor und finanzielle Mittel zur Verfügung gestellt bekommen, doch dann starb überraschend mein Vater, und ich übernahm Anfang 1981 die Apotheke. In den ersten Jahren habe ich noch sehr viel am Institut gearbeitet, habe Praktika mit Studenten übernommen, Zweitkorrekturen der Publikationen meines Doktorvaters gemacht und ich arbeitete an zwei Lehrbüchern mit. Die Apotheke lief nebenbei. Dann bekam ich meine Tochter, meine Ehe ging auseinander und meine Mutter wurde zu einer großen psychischen Belastung. Deshalb habe ich 1985 die Wissenschaft aufgegeben und nur noch in der Apotheke gearbeitet und dort auch einiges verändert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich glaube, Erfolg ist eine relative Größe. Für jeden Menschen wird Erfolg etwas anderes sein. Es gibt keine Normierung. Der Begriff Erfolg kommt aus dem Lateinischen „succedere" und heißt „nachfolgen". Das heißt, es kann nur etwas folgen auf etwas Vorhergegangenes, also ist jeder Erfolg verbunden mit Leistung, Engagement, Arbeit, die ich voranstellen, erbringen muß. Jeder Erfolg ist abhängig von einem persönlichen Einsatz. Für die meisten Menschen ist Erfolg Geld und damit verbundene Macht. Das ist für mich nicht Erfolg. Ein erfolgreicher Tag heißt für mich nicht, daß ich viel Geld in der Kasse habe. Ich hatte dann einen erfolgreichen Tag, wenn viele Menschen zufrieden aus meiner Apotheke gegangen sind, wenn ich gute Ratschläge geben und Hilfe leisten konnte. Macht, Geld, Jugend und Schönheit haben in unserer Gesellschaft -meiner Meinung nach - einen viel zu hohen Stellenwert. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich glaube, das Vorbild meines Vater, der sich unter widrigen Umständen Erfolg schwer erarbeiten mußte, und daß ich immer nach den Prinzip gelebt habe „Anspannung - Entspannung". Entweder ich mache viel oder gar nichts. Oft tu ich einfach zu viel, weil ich Perfektionist bin. Man muß loslassen können, zu viel Arbeit führt ausschließlich zu materiellem Erfolg. Aber die Persönlichkeit selbst bleibt dabei auf der Strecke. In der Zeit der Anspannung muß man pflichtbewußt, diszipliniert, strebsam und engagiert sein. Man sollte aber die schönen Dinge des Lebens nicht aus den Augen verlieren, muß genießen können. Man sollte trotz Erfolg Mensch und auch Frau bleiben. Man sollte freundlich und herzlich zu Menschen sein, egal was sie sind. Auch das habe ich von meinem Vater gelernt. Bei ihm zählte nur der Mensch. Genauso gehe ich auch mit Menschen um, und das macht mich erfolgreich bei meinen Kunden. Ich kenne viele Leute, die mich sehr schätzen - das ist für mich Erfolg **Was bedeutet die Familie für den Erfolg?** Das ist etwas zwiespältig. Mein Vater, der mich prägte, spielte eine sehr große Rolle. Er war jemand, den ich zutiefst bewundert, aber auch sehr verurteilt habe. Verurteilt deshalb, da er mir viel zu altmodisch und zu konservativ schien. Meine eigene Familie war eigentlich eher hinderlich für meinen Erfolg. Ich war zwei Mal zehn Jahre verheiratet, habe zwei Scheidungen hinter mir, und kann sagen, daß meine Ehen primär deshalb auseinander gegangen sind, weil ich zu erfolgreich war. Meine beiden Männer konnten mit meinem Erfolg nicht umgehen, obwohl sie selbst erfolgreich waren. Der erste ist Apotheker, der zweite Tierarzt. Sie wollten beide eine intelligente, autonome Frau, die Gesprächspartner ist, aber als ich diese Eigenschaften auslebte, waren sie psychisch und emotional überfordert. Ich würde sagen, meine beiden Ehen haben mir zwar auf anderer Ebene sehr viel gegeben - ich möchte meine Ehen nicht missen - aber mein beruflicher Erfolgsweg wurde durch sie eher behindert. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die meiste Kraft schöpfe ich aus dem Verhältnis zu meiner Tochter, die für mich die beste Gesprächspartnerin ist. Ich kann mich mit niemanden so gut austauschen, wie mit meiner Tochter. Sie ist ehrlich und kritisch. Es gibt da noch viele Kraftquellen. Durch Schreiben ordne ich die Dinge und das gibt mir wieder neue Kraft. Auch aus meiner philosophischen Betrachtungsweise des Lebens - es zieht mich sehr zur östlichen Philosophie - schöpfe ich Kraft. Ich bin sehr dem Buddhismus und dem Taoismus zugewandt. Gelassenheit, auch im Alltag, zu praktizieren, ist für mich ganz wichtig. Ich lese, meditiere und betreibe Chi-Gong, das ist eine Abwandlung von Tai Chi. All das gehört für mich zum Aspekt der Entspannung. Daraus schöpfe ich viel Kraft. Ich bin sehr naturverbunden und versuche, jede freie Minute in der Natur zu verbringen, fahre ans Meer, das für mich eine ungeheure Kraftquelle ist. Auch die Bewegung (Sport, tanzen, Spaziergänge) hat einen sehr hohen Stellenwert in meinem Leben. Ich liebe das Skifahren in den Bergen, gehe leidenschaftlich gerne ins Fitnessstudio und tanze am liebsten nach modernen Rythmen. Auch aus scheinbar banalen Dingen, wie einem guten Essen oder einem Shopping-Bummel schöpfe ich Kraft, weil das einfach pure Lebensfreude ist. Ich kann mich an kleinen Dingen erfreuen. Dazu muß man natürlich auch eine gewisse Bescheidenheit besitzen, sich zurücknehmen, sich selbst nicht so wichtig nehmen und sich als Teil des Ganzen sehen. Durch diese Denkweise verliert man Ängste, denn alles ist nur die Folge eines ganz natürlichen Prozesses und das Ganze ist ein Kommen und Gehen. Das „Ich" und das „Selbst" müs-

sen miteinander „tanzen“ können, damit man glücklich leben kann. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Wenn das „Ich“ dominant ist, treffen mich Niederlagen sehr. Dann bin ich konsterniert, werde wütend, lebe das auch aus und es gibt Streit. Ich bin dann sehr kopfgesteuert und das ist schlecht. Ich merke das, es geht mir psychisch als auch körperlich schlecht. Ich erkenne auch sehr schnell, daß das der falsche Weg ist, mit einer Niederlage umzugehen. Dann hilft mir wieder meine östliche Denkweise, die sagt, daß ich es nicht so wichtig, so ernst nehmen soll. Die Gelassenheit kehrt in irgendeiner Form zurück, ich gewinne Abstand zur Niederlage. **Ihr Motto?** Der Weg ist das Ziel. Jeden Tag das Beste geben, jeden Tag erfolgreich sein wollen und hoffentlich auch sein, und jeder Tag ohne ein Lächeln ist ein verlorener Tag.

✱ Klasnic Waltraud

● Steckbrief

Funktion: Landeshauptmann. Tätig bei: Landesregierung Steiermark., 8010 Graz-Burg, Hofgasse 15. Geboren - Datum, Ort: 27. Oktober 1945, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Simon. Kinder: Simon (1963), Horst (1965) und Michaela (1969). Schöpferische Akte: Biographie von Hans Rauscher. Hobbies: Wandern, Lesen, Spielen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine persönlich wichtigsten Stationen waren meine Heirat 1963 und die Geburt meiner drei Kinder. 1970 begann meine politische Karriere im Gemeinderat. 1977 wurde ich Mitglied des Österreichischen Bundesrates, 1981 wurde ich in den steirischen Landtag und 1983 zur Vizepräsidentin des Landtages gewählt. 1988 übernahm ich das Landesressort für Wirtschaft, Tourismus und Gewerbe, Lehrlinge etc., 1991 zusätzlich das Ressort Verkehr und Straße (kein typisches Frauenressort!). 1993 wurde ich zur Landeshauptmannstellvertreterin gewählt, seit 1996 bin ich mit Begeisterung Landeshauptmann der Steiermark.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das schönste ist es, das Gefühl zu haben, jemand anderem etwas ermöglicht zu haben. Ein Beispiel aus der Praxis verdeutlicht dies: Ich fahre nicht Schi und ich spiele nicht Golf; es ist mir aber ein Anliegen, dafür zu sorgen, daß es genug Infrastruktur im Tourismus und im Sport gibt, die andere bestens nützen können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das war ein Zusammenspiel, das von jenen Menschen mitgetragen wurde, die mit mir zusammenleben: das heißt, meine Familie bietet mir den nötigen Freiraum - und Freiraum heißt in diesem Zusammenhang, daß ich täglich von sieben Uhr früh bis 22 Uhr arbeite. Weiters gelang es mir, viele Menschen zu gewinnen, die mich unterstützen, mir helfen, mich informieren und tragen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich nehme den Erfolg, den ich habe, dankbar an – und sehe mich als jemand, der gerne und mit Begeisterung arbeitet. Zum Erfolg gehört auch Arbeit. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Manchmal sollte man – und ich rate das vielen – leise bis drei zählen, bevor man eine Entscheidung trifft. Ich bin relativ spontan, auch aus Zeitgründen: wenn man etwas wirklich will, muß man Ja (respektive Nein) sagen. Die größte Qualität eines Politikers besteht aus meiner Sicht in diesem Ja und Nein-Sagen, und zwar im spontanen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ich erinnere mich an ein großes Verkaufsgespräch und sehe vor mir acht Herren, die sagen – wir sollten doch noch ein Fax abwarten. Ich habe in dieser Situation darauf bestanden, die Entscheidung sofort zu fällen und nicht aufgegeben. Es gab auch andere Situationen, in denen andere noch eine Sitzung abwarten und überlegen wollten; ich aber weiß, daß ich durch meine schnelle Entscheidung einmal ein Leben gerettet habe. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich gehöre zu den glücklichen Menschen, die sagen müssen und dürfen, daß es Dankbarkeit gibt und langfristige Erinnerung – sonst hätte ich nicht ein Plus von 11, 2 Prozent bei der letzten Wahl erreicht. Dieses Ergebnis ist die Anerkennung für 30 Jahre Arbeit. Ich glaube, daß man Anerkennung braucht, ich glaube, daß es nicht gut ist, nur im Büro zu sitzen: Ich brauche den Kontakt mit Menschen, weil ich spüre, daß ich etwas verändern und vielen helfen kann. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt vieles, das gelöst werden muß – sonst würden wir Politiker überflüssig sein. Was mich in diesen Tagen beschäftigt, ist die Oberflächlichkeit, mit der mit den inneren Problemen der Jugend umgegangen wird und die Sorge um die Zukunft, wissend, daß die Menschen älter werden und länger leben. Das ist einerseits sehr schön, aber die Bedingungen dafür sind problematisch. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** In meinem Umfeld habe ich das Gefühl, daß ich einerseits von vielen unterschätzt wurde, aber andererseits bin ich so beliebt, daß jemand, der lange Zeit mit mir zusammenarbeitet, schwer weggeht. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich zählt hier gewissermaßen „Liebe auf den ersten Blick“. Dabei geht es mir nicht um das Gesicht, sondern um das Wesen eines Menschen. Ich habe sehr viele weibliche Mitarbeiterinnen, zu denen ich ein gutes, partnerschaftliches Verhältnis habe. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Es kommt nicht auf die Quantität an: Ich halte viel von Vorgaben, die aber mit den Mitarbeitern selbst erarbeitet wurden. Vorgaben zu erfüllen kann nur dann begeistern, wenn man glaubt, es sind die eigenen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mit meiner Familie habe ich folgende Vereinbarung getroffen: In jener Zeit, in der ich die große Aufgabe als Landeshauptmann habe, heißt meine ganze Familie Steiermark. Ich habe heute fünf Enkelkinder, die ihren Großvater beschäftigen, der somit „versorgt“ ist. Meine Kinder sind lebenstüchtig – ihnen das zu vermitteln, war mir immer wichtig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man Rat ist schlicht und einfach, sich Zeit zu nehmen für sich selbst und für seinen Nächsten und neben allem Wissen schweigen zu lernen – dieses Schweigen-können ist das schwierigste.

Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich bin heute was ich will – und das von ganzem Herzen. Deshalb habe ich in diesem Sinne keine beruflichen Zielsetzungen mehr, obwohl ich in meinem Leben noch viel vorhabe. **Ihr Lebensmotto?** Gott schreibt gerade Wege auf krummen Zeilen. **Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Sich in der Früh zu freuen, daß es einen neuen Arbeitstag gibt. **Anmerkungen zum Erfolg?** Vielleicht sollte man das Halten, das Teilen und das Loslassen üben. Wenn ein Kind zur Welt kommt, freut man sich, wenn es sich festhält, nach einem Jahr sagt man ihm: Jetzt mußt du teilen und dann soll es ein ganzes Leben lang loslassen – dieses Loslassen muß man selbst wieder lernen.

✱ Klein Dieter

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: BASF ChemTrade GmbH., 1131 Wien, Hietzinger Hauptstraße 119. Geboren - Datum, Ort: 13. Februar 1945. Hobbies: Musik, Theater, bildende Kunst, Haus, Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1964 an der Handelsakademie, absolvierte ich den Präsenzdienst. Meine Berufslaufbahn begann 1965 bei Orgachemie GmbH, wo ich zunächst als Trainee ein Jahr lang, und von 1966 bis 1969 im Verkauf-Innendienst tätig war. 1970 wechselte ich zu BASF Österreich GmbH. Bis 1980 war ich im Verkauf-Außendienst für die Kunden im Bereich Papierindustrie tätig. Von 1980 bis 1986 Gruppenleiter für den Verkauf von Farben, von 1987 bis 1990 Abteilungsleiter für Logistik und von 1991 bis 1997 Abteilungsleiter für den Verkauf von Chemikalien. Seit 1998 übe ich die Funktion des Geschäftsführers der BASF ChemTrade GmbH aus. Während des beruflichen Werdeganges absolvierte ich zahlreiche fachliche und persönlichkeitsbildende Seminare, sowohl im In- und Ausland.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Aufgrund meiner Schulausbildung und der gesamten gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Entwicklung der letzten 35 Jahre habe ich beruflichen Erfolg erreicht, welchen man heute mit dieser Schulausbildung nicht mehr erreichen wird können. Mein persönlicher Erfolg war und ist, daß ich das Maximum persönlich erreicht habe, was erreichbar war. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe meine Jobs einfach gut gemacht. Ich war in all meinen Tätigkeiten mit Höhen und Tiefen in Summe betrachtet erfolgreich, und hatte das Glück, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich für die Unternehmensgruppe gewinnbringende Tätigkeiten absolviert habe, welche von der jeweiligen Geschäftsleitung dahin gehend anerkannt wurden, daß ich mit jenen Tätigkeiten betraut wurde, welche einen hierarchischen Aufstieg darstellten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem 30. Lebensjahr. Ich bin zu dem Schluß gekommen, daß man zwar besser werden möchte, aber trotzdem wollte ich so sein wie ich bin und mich nicht ändern. Dies hat sicher mit dem Erfolgsbewußtsein zu tun, aber auch damit, daß man mit sich selbst zufrieden und erfolgreich ist. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es hat viele Personen gegeben, die mich beeindruckt haben, aber ein klassisches Vorbild gab es für mich nie. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Aufgrund der schriftlichen Unterlagen. Überzogene Bewerbungsschreiben werden aussortiert und mit der Zeit bekommt man ein Gefühl ob es richtig oder falsch ist. Ein persönliches Bewerbungsgespräch ist unbedingt notwendig um den jeweiligen Bewerber einschätzen zu können. Ich lege großen Wert auf die Art und Weise, wie sich der Bewerber darstellt. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** Wenn man auf mein Geburtsdatum blickt, bin ich in einer autoritären Zeit erzogen worden. Besonders Konzerne wie dieser, dachten seinerzeit sehr autoritär und der Führungsstil war patriarchalisch. Es wäre illusorisch, wenn die berufliche Erziehung an mir spurlos vorübergegangen wäre. Verglichen mit der Zeit meiner Jugend, führe ich kollegial kooperativ, verbunden mit hoher Delegationsbereitschaft. Sicher spielte dabei die Mitarbeiterstruktur eine wichtige Rolle. Auch ich habe meinen Führungsstil im Laufe der Zeit angepaßt, das heißt man kann heute jüngere Leute nicht so behandeln, wie ich seinerzeit behandelt worden bin. Es wäre jeglicher Uraltstil der Führung zum Scheitern verurteilt. Es ist ein Erfordernis der jüngeren Kollegen, daß sie zu Recht anders geführt werden wollen und dies auch einfordern. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich behaupte, jeder der sagt, wenn er nach Hause geht und die Firma vergißt, der macht keinen guten Job oder er lügt. Ich bezweifle ob man überhaupt seinen Job vom Privatleben völlig trennen kann. Wenn man seinen Job erfolgreich machen möchte, muß einen dies beschäftigen. Ein Verkäufer, der sich nachhaltig über ein Geschäft freuen kann, oder über einen Geschäftsverlust leiden kann, kann nicht gut sein. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe nie einen Job gemacht, den ich nicht verstanden habe. Ich hatte das Glück, beruflich etwas zu beginnen, was man heute als „Trainee-Programm" bezeichnet. Weiters nahm ich die Gelegenheit wahr, eine vernünftige verkäuferische Ausbildung zu machen und in manchen Situation profitiere ich auch heute noch davon. Ich wollte nie einen Job machen, den ich nicht wirklich kann, man kann sich eine Zeitlang sehr elegant über Wasser halten, doch die Gefahr besteht darin, wenn man die Dinge nicht wirklich versteht, man dazu neigt eine Theorie aufzubauen, wie es funktioniert. Dies bemerke ich besonders bei jüngeren Leuten, welche ins Berufsleben eintreten, und aufgrund ihrer Schulausbildung nicht mit einem Basisjob beginnen und somit daran leiden, daß sie die Basis nicht verstanden haben und die Zusammenhänge nicht erlernt haben. Somit werden Fehler gemacht, die einfach nicht notwendig wären, wenn sie ihren Job von Grund auf erlernt hätten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Absolvierung einer Hochschule ist heutzutage unerläßlich. Tatsache ist, daß es heute eine sehr große Menge von Absolventen von der Wirtschaftsuniversität gibt, und jeder glaubt damit einen Job zu bekommen. Die Realität ist jedoch eine andere, für den Einstieg ins Berufsleben zählt, daß man etwas gemacht hat, was einen von den anderen abhebt, z.B. Auslandsaufenthalt, eine Spezialisierung die über das normale Maß hinausgeht oder eine positive Absolvierung eines College im Ausland, usw. Besonders bei den Bewerbungsgesprächen ist dieses „Abheben von den Anderen" ein ganz wichtiger Punkt.

✱ Klein Erich

● Steckbrief

Beruf: Werkzeugmacher. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde Himberg., 2325 Himberg, Hauptstraße 38. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1946, Wien. Kinder: Erich (1969). Eltern: Maria und Erich. Schöpferische Akte: Fachbeitrag „Rezept: Hirschkeule a'la Erich" im Pulkautaler Schmankerlkochbuch. Ehrungen: 1983 Silbernes Verdienstzeichen für Verdienste um die Marktgemeinde Himberg, 1998 Goldenes Verdienstzeichen für Verdienste um die Marktgemeinde Himberg, 1999 Goldener Ehrenring der Marktgemeinde Himberg. Mitgliedschaften: Seit 37 Jahren Mitglied der SPÖ, Präsident des Sportclubs Himberg, Mitglied der Naturfreunde Himberg. Hobbies: Ski- und Radfahren, Saunabesuche.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Lehre zum Werkzeugmacher blieb ich noch kurz im Betrieb und wechselte 1964 zur Skibindungsfirma Tyrolia, als Werkzeugmachergeselle. Ab 1971 war ich Betriebsratsmitglied und drei Jahre später Betriebsratsvorsitzender für Arbeiter. Nach zehn Jahren bestellte man mich zum Zentral- Betriebsvorsitzenden für Arbeiter und Angestellte. In dieser Zeit besuchte ich abends, neben dem Beruf, die dreijährige Gewerkschaftsschule, beziehungsweise unzählige Kurse für den Bereich Arbeitstechnik, Rhetorik, Ergonomie, Personal- Verhandlungsführung und Arbeitsrecht. Bis 1999 war ich bei Tyrolia tätig, in meiner Funktion als freigestellter Betriebsrat ab 1974. Bereits 1973 trat ich in den Gemeinderat ein und war 1980 Geschäftsführender Gemeinderat für öffentliche Einrichtungen. 1985 wurde ich zum Vize- Bürgermeister gewählt und 1989, am 12 Oktober, vom Gemeinderat zum Bürgermeister gewählt. Dies wurde 1990 von den Bürgern bestätigt, und man hat mich schon zwei Mal wiedergewählt, mit steigenden Tendenzen. Zur Zeit beschäftigen wir 60 Gemeindebedienstete. Ich bekleide das Personal- und Finanzressort selbst und habe ein Jahresbudget von 140 Millionen Schilling zu verwalten. Unsere Gemeinde ist schuldenfrei. In meine Amtszeit fällt der Bau der Bahnunterführung der Ostbahn, Richtung Schwechat, was mich mit besonderer Genugtuung und Stolz erfüllt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich in der Bevölkerung beliebt und anerkannt bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine 28 Jahre Betriebstätigkeit haben mein soziales Handeln, den Kontakt mit Menschen sehr geprägt, ich bin in der Gemeinde anerkannt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum?** Ja, weil ich mit meinen Mitarbeitern in meiner Amtszeit viele positive Dinge verwirklichen konnte. Mein besonderes Anliegen gilt dem gesamten Ortsgebiet. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon in der Zeit als Betriebsrat, nach den ersten wichtigen Erfolgen. Das waren Verhandlungen mit der Geschäftsleitung, im Bereich Lohnerhöhung und zusätzliche Sozialeinrichtungen. **Erinnern Sie sich an eine Situation, in der Sie erfolgreich entschieden haben und warum?** Die Entscheidung, in der SPÖ mitzuarbeiten und als Gemeinderat tätig zu werden, war sicher eine der wichtigsten Entscheidungen und hat meinen Lebensweg geprägt. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ja, schon mein Vor-Vorgänger, Altbürgermeister Rudolf Wieser, weil er die Bürgernähe vorgelebt hat und immer wußte wo der Schuh die Bevölkerung drückt. Er ist auch für meinen politischen Werdegang mitverantwortlich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Das Verkehrsproblem, aber wir arbeiten daran. Es wird auch laufend verbessert und es ist eine großräumige Umfahrung um unser Gemeindegebiet geplant. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als Kollegen und Partner, also eher freundschaftlich. **Nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich zur Zusammenarbeit mit Personen?** Bei der Zusammenarbeit mit den anderen Parteien lege ich Wert auf Paktfähigkeit und Handlungsqualität. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Die Kommunalakademie schreibt laufend Schulungen und Seminare für wichtige, aktuelle Themen aus, die ich auch laufend besuche, es sind zirka zwei Wochen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Nicht unbedingt in ein Amt hineindrängen, dadurch versperrt man sich oft einen Weg. Leistungen zeigen und abwarten ist oft die bessere Lösung. Wichtig ist die Freundlichkeit und die Bürgernähe. **Welches Ziel haben Sie sich gesteckt?** Ich habe vor, 2005 wieder zu kandidieren. Zur Zeit arbeiten wir an der Errichtung eines großen Gemeindezentrums und der Ortsumfahrung, wo schon 2002 der Baubeginn sein soll. Ein großes Ziel in dieser Legislaturperiode ist die Stadterhebung Himbergs.

✶ Klein Oscar Prof.

Steckbrief

Beruf: Jazz-Musiker (Trompete, Gitarre, Klarinette, Mundharmonika). Geboren - Datum, Ort: 5. Januar 1930, Graz. Kinder: Rahel, David, Jessika und Peter. Eltern: Alexander und Agnes. Schöpferische Akte: Tonträger: 130 LP's und ca. 60 CD's. Ehrungen: Professor-Titel, verliehen durch den Bundespräsidenten. Hobbies: Jazz, Radfahren, Fachliteratur über Jazz.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Schon als Kind habe ich mich für Musik interessiert. Aufgrund der jüdischen Abstammung mußte meine Familie 1937 aus Österreich nach Italien flüchten. Dort war ich von der rhythmischen, italienischen Musik fasziniert und geprägt. 1943 waren wir gezwungen in die Schweiz (eine Oase des Jazz !) zu flüchten. Musik bedeutete mir viel, aber zuerst betrachtete ich sie als Hobby. Da ich sehr gut zeichnen konnte, erlernte ich den Beruf eines Grafikers und begann mit 18 Jahren zu lernen. Doch Jazz, der meine Berufung ist, dominierte schon damals in meinem Leben. Letztlich entschied ich mich, mich auf die Tätigkeit eines Musikers zu konzentrieren, die ich seit über 50 Jahren ausübe. Die ersten fünf Jahre spielte ich mit der FATTY GEORGE-BAND (zusammen mit Joe Zawinul), danach wechselte ich zu den TREMBLE KIDS und landete später bei der berühmten DUTCH SWING COLLEGE-BAND. Seit 1963 bin ich selbständig in den verschiedensten Formationen. Seit Jahrzehnten spiele ich erzieherische Konzerte an Schulen und glaube fest, daß eine Jazz-Darbietung musikalisch hochstehend, aber auch unterhaltend sein sollte.

Zum Erfolg

Was ist Ihr Schlüssel zum Erfolg? In meinem Beruf ist das Charisma ein „Um und Auf". Das, was man spielt und zum Ausdruck bringt, muß rüberkommen. Wenn ich auf der Bühne bin, stelle ich meine Persönlichkeit dar; ich spreche auch mit meinem Publikum und baue somit sofort eine Brücke zu den Zuhörern auf. Wichtig ist, daß man seiner eigenen Linie treu bleibt, trotzdem aber über Jahre nicht die Aktualität verliert, sprich, nicht „veraltet" wirkt. Das Geheimnis meines Erfolges lautet, daß ich mit Menschen, auch mit ganz jungen oder auch mit Babies, sofort Kontakt aufnehmen kann. Diese Gabe liegt in meiner Natur - jedes Kind, das ich anlächle, lächelt zurück. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Anerkennung des Publikums. Das heißt, daß genügend Leute zu meinen Konzerten kommen, daß sie meiner Musik stundenlang zuhören, ohne ein Zeichen der Müdigkeit zu zeigen und nach einem mehrstündigen Konzert noch nach einer Zugabe verlangen. Als Erfolg betrachte ich die Tatsache, daß die Leute zu meinen Konzerten immer wieder kommen, und daß ich für meine Tätigkeit dementsprechend honoriert werde. Wenn ich sage: „Ich koste so und so viel" und die Veranstalter akzeptieren es, oder geben mir sogar mehr, dann ist es ein Erfolg. Ein Zeichen des Erfolges ist auch die Gabe, verschiedene Menschen im Saal zu vereinen und trotz Differenzen, die sie haben, zu den Gesinnungsgenossen an diesem Abend, wo sie mir zuhören, zu machen. Erfolg bedeutet, sich einen Namen zu machen und diesen auch zu halten. **Welche Art der Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Wenn man immer noch gefragt ist und ordentlich entlohnt wird. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrem Leben?**

Eine untergeordnete. Bei mir dominiert die Musik. Ich freue mich, wenn ich an meiner Seite jemanden habe, der mich versteht und unterstützt, gebe aber zu, daß der Beruf - sprich Jazz - immer den Vorrang hat. Ich empfinde meinen Beruf als eine Leidenschaft, damit ist viel gesagt. **Was ist für Sie im Leben wichtig?** Das Wichtigste ist gesund zu bleiben, da es bei meiner Tätigkeit als Trompeter absolut notwendig ist. Trompete zu spielen ist körperlich sehr anstrengend, da braucht man eine gute Kondition. Ich kenne fast niemanden, der das in meinem Alter noch öffentlich macht. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem gesunden Naturell und aus meiner Faszination zum Beruf. **Haben Sie eine Botschaft an die jungen Menschen, die den Beruf eines Musikers ergreifen möchten?** Außer Talent - was eine absolute Voraussetzung ist - braucht man Fleiß und Pünktlichkeit. Die nonchalanten „Bohemienns" sind nicht gefragt.

✶ Klein Volker Walter Dipl.-Kfm.

„Gewisse Rückschläge spornen mich an und ich sage mir dann: jetzt erst recht!"

● Steckbrief

Beruf: Angestellter. Funktion: Finanzdirektor und Controller. Tätig bei: Pharmacia Austria GmbH., 1100 Wien, Oberlaaer Straße 251. Geboren - Datum, Ort: 27. Jänner 1943, Steyr. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Wolfgang (1969) und Michael (1971). Eltern: Margarethe und Franz. Mitgliedschaften: Präsident im Yachtclub Weiden am See. Hobbies: Familie, Bergsteigen, Segeln, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HAK-Matura 1961 studierte ich an der Hochschule für Welthandel in Wien Handelswissenschaften bis zum Diplom 1964. Während des Studiums begann ich schon mit dem ersten Job bei der Firma Seidensticker Textilwerke in Tarragona (Spanien) als Assistent des Produktionsleiters, zur Verbesserung meiner Spanischkenntnisse, und um erste Praxiserfahrungen zu sammeln. Nach fünf Monaten kehrte ich nach Österreich zurück und begann im Textileinkaufsverband als Assistent des Geschäftsführers. Zwei Jahre später wechselte ich zur Firma Tupack Verpackungswerke, als stellvertretender Leiter des Finanz- und Rechnungswesens. 1967 wurde die Firma verkauft und ich ging zur Firma Gerot Pharmazeutika, als Leiter des Finanz- und Rechnungswesen, und war auch für die EDV zuständig. In den 14 Jahren meiner Tätigkeit ist die Firma um das Dreifache gewachsen, und war bei meinem Ausscheiden die bedeutendste und erfolgreichste österreichische Arzneimittelfirma. In Folge des Verkaufs der Firma Gerot 1981, trat ich in die Firma Pharmacia als Direktor für Finanz und Administration, EDV und Logistik ein. die Firma hat sich seither auch verdreifacht, sowohl Umsatz- als auch mitarbeitermäßig, und zählt zu den führenden Pharmafirmen am österreichischen Markt. Wir sind die Tochter eines amerikanischen Pharmakonzerns, mit Schwerpunkten Antirheumatika, Antitrombotika, Antibiotika, Onkologie, Wachstumshormone und Diagnostika. In den letzten zehn Jahren gab es insgesamt acht Mergers, Firmenzusammenschlüsse mit schwedischen, italienischen und amerikanischen Pharmafirmen. Zur Zeit beschäftigen wir 145 Mitarbeiter und haben ein Umsatzvolumen von 800 Millionen Schilling im Jahr 2000. Zu unseren Kunden zählen etwa 16.000 niedergelassene Ärzte in Österreich, alle Krankenhäuser und Pharmagroßhändler.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich leite eine Mitarbeiterrunde von etwa 30 Kollegen, die mit mir zusammen hochmotiviert und einsatzfreudig zum Erfolg der Firma beitragen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich interessiere mich grundsätzlich für viele Dinge, für Neuigkeiten selbst und es macht mir Spaß, selbst Neues auszuprobieren. Ich bezeichne mich als Realist mit guter Menschenkenntnis und lasse mich auch durch Schwierigkeiten und Rückschläge nicht aus der Ruhe bringen. Mein Durchhaltevermögen ist laut Aussagen meiner Vorgesetzten außergewöhnlich. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht soweit gekommen wären?** Einer meiner Chefs bei der Firma Tupack, Dr. Warnecke, einerseits durch menschliche Größe, andererseits durch große Sachlichkeit und Zielstrebigkeit, auch in schwierigsten Situationen. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich versuche die Ursachen zu erkennen und suche vehement nach neuen Lösungen und Auswegen. Gewisse Rückschläge spornen mich an und ich sage mir dann, jetzt erst recht. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich als ruhig, besonnen, verläßlich und erfolgreich. Mit meinen Mitarbeitern pflege ich ein kollegiales Verhältnis, fordere sie aber auch. Meine Familie sieht mich stark beschäftigt im Beruf, aber auch in der Freizeit mit der Familie. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, ich freue mich darüber, und sie gibt Zufriedenheit. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Arbeit, die berufliche Tätigkeit muß eine gewisse, laufende Freude bereiten, dann klappt es auch mit der Kraft. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ich möchte meine Erfahrungen noch einige Jahre in Form einer selbständigen Tätigkeit als Berater für Management Informationssysteme weitergeben und habe bereits aus dem Konzern heraus einige Angebote bekommen. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Gutes Klima mit Kollegen und Vorgesetzten schaffen, Aufgeschlossenheit für Neuigkeiten und Veränderungen, und ein solides Basiswissen sind enorm wichtig.

✶ Kleindienst Wolfgang Ing.

● Steckbrief

Beruf: Textiltechniker. Funktion: Direktor. Tätig bei: Erlebnis Liebnitzmühle, Hotel - Restaurant, Freizeit- und Reitbetrieb, 3822 Karlstein/Thaya, Goschenreith 23. Geboren - Datum, Ort: 12. Juni 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Ulrike. Kinder: Fabian (1992) und Philip (1995). Mitgliedschaften: Verschiedene Sportvereine. Hobbies: Sport, Lamas.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die HTL für Weberei und Spinnerei. Nach dem Abschluß dieser Ausbildung leistete ich anstelle des Präsenzdienstes den Zivildienst, beim Roten Kreuz ab. Dort engagierte ich mich stark beim Aufbau einer neuen Ortsstelle. In weiterer Folge war ich für drei Jahre im Sozialbereich tätig, anschließend zog ich mit meiner Frau ins Waldviertel. Wir suchten und fanden hier verschiedene Standbeine. Sieben Jahre war ich mit einem sozialökonomischen Projekt befaßt, bin dort auf eigenen Wunsch aus-

getreten und machte mich selbständig, vorerst im Bereich der Unternehmensberatung. Nach einem Jahr, 1995, beendete ich diese Tätigkeit aus privaten Gründen und steckte mir neue Lebensziele. Zu dieser Zeit erfuhr ich, daß Architekt Friedreich die Liebnitzmühle kaufte. Ich bewarb mich um die Leitung des Hauses, und bekam diese Stelle.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Man ist dann erfolgreich, wenn die Arbeit, die Familie und die Freizeit einen harmonischen Gleichklang ergeben. Wenn dann daraus eine persönliche Zufriedenheit entsteht, kann man sich als erfolgreich bezeichnen. Man kann auch nur dann erfolgreich sein, wenn man die Arbeit nicht als Bürde, sondern als Herausforderung und Freude sieht. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe die Eigenschaft Personen motivieren und mitreißen zu können. Dieser besondere Umgang mit Menschen hilft mir bei der Behandlung von Gästen, genauso wie bei den Mitarbeitern. Meine weiteren, für das Unternehmen positiven Eigenschaften sind der sehr hohe persönliche Einsatz, eine große Belastbarkeit und meine sprichwörtliche Hartnäckigkeit. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Erfolg kommt zum großen Teil von meinem hohen persönlichen Engagement. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Die Lust, Verschiedenes auszuprobieren. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen deshalb eine große Rolle, weil ich immer versuche gemeinsam Ziele zu formulieren, und diese auch zu verwirklichen. Ich suche auch nur Mitarbeiter mit diesen Qualifikationen. Sie müssen in hohem Maß teamfähig sein und gemeinsam Projekte verwirklichen wollen. Ich erwarte von ihnen nicht das Ausführen eines Jobs, sondern hohe Identifikation mit den gestellten Aufgaben. Wenn die Mitarbeiter eine entsprechende Begeisterung für ihre Aufgaben haben, so springt diese Begeisterung auch auf die Gäste über. **Gibt es jemanden, der Ihren Lebensweg besonders prägte?** Vor dem Ableben meiner Mutter kam es zu einem Gespräch, das mich sehr beeindruckte, und mich für meinen weiteren Lebensweg prägte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich sehe keine Probleme. Es sollte allerdings mehr Kooperation unter den Betrieben und weniger Neid geben. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Meine Frau ist auch berufstätig, und wir brauchen beide ein hohes Maß an Selbstdisziplin für das Familienleben und für die Bewältigung des Haus-Managements. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gibt keine herausragende große Entscheidung. Im Lauf meiner beruflichen und persönlichen Entwicklung gab es viele kleine Entscheidungen, und davon waren der Großteil offensichtlich richtig und erfolgreich. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Die großen Entscheidungen treffe ich prinzipiell gemeinsam mit der Familie. Schwerwiegende Entscheidungen im Unternehmen treffe ich gemeinsam mit meinen Vorgesetzten und Kollegen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein Mitarbeiter braucht ein hohes Maß an Identifikation für das gesamte Projekt, Loyalität, hohes persönliches Engagement, fachliche Kompetenz und Freude am Beruf. Für die Einstellung von neuen Mitarbeitern mache ich kurze Tests unter Streßsituationen, und entscheide dann nach dem Gefühl. Mit dieser Methode hatte ich bislang die besten Erfahrungen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich nehme mir viel Zeit für die Gespräche mit dem Personal. Ich unterstütze die Mitarbeiter besonders in jenen Belangen, wo ich ein Defizit spüre. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich nutze die für den Tourismus zur Verfügung stehenden Seminare und Kongresse. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich bekomme Anerkennung und brauche sie auch. Für mich ist die Anerkennung das notwendige Feedback um meine Leistungen zu verifizieren. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer Entwicklung?** Ich leide stark unter Mißerfolgen. Ich lerne aber auch aus aller Kritik und aus allen Pannen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner spärlichen Freizeit und aus der Familie schöpfe ich die meiste Kraft. Große Entspannung erfahre ich in der Natur oder bei handwerklichen Tätigkeiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Einen großen Teil meiner Lebensziele konnte ich bereits realisieren und werde vorerst keine neuen Ziele formulieren. **Ihr Lebensmotto?** Ich arbeite für mich und nicht für andere. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es scheint mir wichtig zu sein, international und global zu denken und sich vieles anzusehen. Internationale Erfahrungen sammeln und Sprachen lernen.

✱ Klenkhart Norbert

„Wenn ich nochmals von vorne anfangen könnte, würde ich noch mehr lernen."

Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Schloß Raggendorf Sekt- und Weinhandel AG., 2242 Prottes, Bahnstraße 74. Geboren - Datum, Ort: 26. Oktober 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Martha. Eltern: Monika und Erwin. Ehrungen: Golfclub Schönfeld. Hobbies: Jagen, Skifahren, Golf spielen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Kellnerlehre im Hotel Sacher wechselte ich in den elterlichen, vom Großvater 1958 gegründeten Sektproduktionsbetrieb Klenkhart. Nach einem Jahr ging ich ins Ausland, um Erfahrung zu sammeln. Erste Station war 1987 Deutschland, dort war in Eltville am Rhein in der Sektkellerei Seagram beschäftigt. 1988 war ich ein dreiviertel Jahr bei Oetker in Wiesbaden bzw. Henkel Sekterzeugung tätig. Danach verbrachte ich ein Jahr in Kalifornien und arbeitete bei Vintners International. In all diesen Jahren absolvierte ich zusätzlich mehrere Kurse und Seminare. 1991 trat ich wieder in unserem Familienbetrieb ein und war anfangs in der Produktion tätig. 1994 kaufte ich einen Teil des Betriebes und gründete die AG. 2001 erwarb ich die restliche Firma von meinem Vater. Der Betrieb ist heute die größte Sektkellerei Niederösterreichs, wir arbeiten mit der größten Sektkellerei der Welt, der Sektkellerei Schloß Wachenheim AG in Trier (Deutschland), zusammen. Auf einer Betriebsfläche von 40.000m² erzeugen wir Sekt, Wein, Fruchtschaumweine, Frizzante, Kinder-Partygetränke und Limonaden. Zur Zeit beschäftigen wir ca. 20 Mitarbeiter und beliefern den gesamten österreichischen Lebensmittelhandel sowie Kunden in Skandinavien, Deutschland und der Schweiz.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit Freiheit. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ein gesunder Menschenverstand. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich führe ein großes Unternehmen und bin mit 34 Jahren Vorstand einer Aktiengesellschaft. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit der Gründung der AG. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die übermäßige Steuerbelastung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mitarbeiter müssen ins bestehende Team passen und sehr flexibel sein. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Als recht lusti-

ger, aber auch ernstzunehmender Mensch. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn ich nochmals von vorne anfangen könnte, würde ich noch mehr lernen. Die Ausbildung ist das Allerwichtigste, allerdings sollte man sich trotzdem den gesunden Menschenverstand bewahren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es ist heute mein Ziel, weiterhin in der Branche erfolgreich bestehen zu können und aus dem Bestehenden noch mehr zu machen. **Ihr Lebensmotto?** Gut essen und gepflegt trinken.

✱ Klenovec Hans Dipl. - Ing.

● Steckbrief

Beruf: Zivilingenieur für Bauwesen. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Ingenieurbüro A. Pauser, Ziviltechnikergesellschaft für Bauwesen GesmbH., 1130 Wien, Münichreiterstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 1. Juli 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ing. Brigitte Stamminger. Kinder: Christine und Michael. Eltern: Leopoldine und Johann. Hobbies: Musik, Theater, Tennis, Wandern, Natur erleben, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Bundesrealgymnasium im 3. Wiener Bezirk begann ich mit dem Studium an der Technischen Universität. Noch während des Studiums trat ich ins Büro vom Professor Pauser ein, wo ich die Möglichkeit hatte, verschiedene Bereiche kennenzulernen. Mit der Zeit kristallisierte sich mein Spezialgebiet heraus, konstruktiver Hochbau und Infrastruktur. Die Entwicklung des kurz vor meinem Eintritt gegründeten Büros war sehr positiv , bald hatten wir auch einen guten Namen in der Branche. Von dem ursprünglichen Ort im 6. Bezirk übersiedelten wir in den 13. Bezirk, und eröffneten in der Münichreiterstraße unsere neue Lokalität. Mit der Expansion des Unternehmens mieteten wir das Haus Nummer vier in der gleichen Straße, welches wir in weiterer Folge kauften. Als Professor Pauser eine Lehrkanzel an der Technischen Hochschule übernahm, stellten wir eine neue Arbeitsaufteilung zusammen. Zur Zeit führen wir zu viert das Ing. Büro, das 1994 in eine GesmbH unstrukturiert wurde und wo wir zirka 50 Mitarbeiter beschäftigen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn es mir gelingt, die gesteckten Ziele zu erreichen, unter Berücksichtigung des menschlichen Faktors. Ich würde nie etwas um jeden Preis anstreben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Für mich war meine erste Stelle sofort die richtige. In Professor Pauser fand ich einen Förderer. Von Bedeutung ist ständige Entwicklung, man darf nie stehen bleiben. Bei diesem Prozeß braucht man Ausdauer, Fleiß und Konsequenz. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Man darf sich nicht abschrecken lassen und man muß an sich und an das Team glauben. **Welche Rolle spielt die Familie?** Das ist für mich ein Ort der Geborgenheit, wo ich eigene Gespräche führen kann, von welchen ich viel halte, wo ich neue Erkenntnisse schöpfe. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich lege großen Wert auf Kommunikation, durch welche man eine neue Betrachtungsweise bekommen kann und die oft hilft, die Richtigkeit des eingeschlagenen Weges zu bekräftigen. **Was ist Ihnen bei Kommunikation wichtig?** Die Meinung meiner Gesprächspartner zu akzeptieren und nicht vorgefaßt zu sein.

✱ Klima Anna

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Anni K. Trachtenstubn - Inhaberin Anni Klima., 2340 Mödling, Pfarrgasse 4. Geboren - Datum, Ort: 9. Oktober 1957, Petersbaumgarten. Familienstand: Verheiratet mit Ing. Christian. Kinder: Andrea (1977), Georg (1979) und Florian (1983). Eltern: Anna und Franz. Mitgliedschaften: Tennisclub Gaaden. Hobbies: Tennis, Skifahren, Gartenarbeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Modeschule in Mödling war ich ab 1975 in einer Kürschnerei beschäftigt, und habe die Leder- und Pelzverarbeitung kennengelernt. 1984 war ich Teilzeitverkäuferin in einem Trachtengeschäft in Mödling. Neben der Arbeit absolvierte ich einen Dekorationskurs auf der künstlerischen Volkshochschule in Wien, und in dieser Zeit beschäftigte ich mich in meiner Freizeit mit Kunsthandwerk. Ich fertigte Keramiken, diverse Blumenarrangements und Lebkuchen in allen Variationen, und besuchte mit meinen Werken zahlreiche Ausstellungen. Im März 1996 machte ich mich, fast ohne Eigenkapital, selbständig. Ich eröffnete ein Trachtengeschäft, in einem, mit viel Atmosphäre behafteten Kellergewölbe. Mit Fremdkrediten richtete ich den Keller ein und orderte die erste Ware. Im ersten Jahr rechnete ich mit drei Millionen Schilling Umsatz, es wurde fast das Doppelte. 1997 hatten wir pro m² 160.000 Schilling Umsatz, was die Auszeichnung „Top-Jungunternehmerin" zur Folge hatte. 1999 übersiedelte ich in ein größeres Geschäftslokal, und im Oktober 2000 eröffnete ich ein neues Geschäft in Wien-Hietzing, mit Gössl-Philosophie, aus reiner Überzeugung. Gössl ist Hersteller von traditioneller Tracht und Tracht in der Moderne. Zur Zeit beschäftige ich zwischen drei und vier Mitarbeiterinnen, und bin selbst täglich in meinen Geschäften.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Daß es mir durch meine Arbeit gut geht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich war zur richtigen Zeit am richtigen Ort, und natürlich hat auch meine Persönlichkeit eine Rolle gespielt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich etwas geschaffen habe und auch Anerkennung bekomme. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** 1997, das Geschäft war fast nicht zu bewältigen, an essen oder Pausen war fast nicht zu denken. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Schritt in die Selbständigkeit, das hatte ich schon in der Modeschule vor. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mit meinen Mitarbeiterinnen war ich schon vorher befreundet, sie sind alle sympathisch im Auftreten und vertreten meine Interessen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich bin und bleibe die Freundin, was natürlich oft zu locker gesehen wird. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In der Trachtenbranche gibt es zur Zeit ein Tief, an dessen Überwindung ich gerade arbeite. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** ca. eine Woche/Jahr. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Ein sicherer Tip ist, Kompetenz und Glaubwürdigkeit zu haben, und hinter den Dingen zu stehen. Spezialisierung ist von Vorteil. **Welche Ziele haben Sie noch?** Mein oberstes Gebot ist, zufriedene Kunden zu haben, denn letztendlich ist davon meine Zufriedenheit abhängig.

✱ Klima Helmuth

● Steckbrief

Beruf: Großhandelskaufmann. Funktion: Filialleiter. Tätig bei: Friedrich Rothmund OHG., 2201 Hagenbrunn, Industriestraße 14. Geboren - Datum, Ort: 6. März 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Eltern: Melitta und Josef. Hobbies: Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Ausbildung (mit Auszeichnung bestanden) zum Großhandels-Kaufmann bei der Firma Rothmund, in der Zentrale, im dritten Bezirk, blieb ich weiterhin in der Firma. Schon als Lehrling durchwanderte ich sämtliche Abteilungen des Betriebes, Endstation war dann im Kraft Fahrzeug Ersatzteile Verkauf. Bereits mit 20 Jahren, zwei Jahre nach der Lehrzeit hatte, ich durch einen Unglücksfall in der Firma die Gelegenheit, als Filialleiter den Standort Hagenbrunn zu übernehmen. Ich leite den täglichen Ablauf, den Warenversand in die Bundesländer, sowie die Warenübernahme aus dem Ausland, bin verantwortlich für personelle Dinge und für den Verkauf. Hier beschäftigen wir 30 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Eine Art Genugtuung in meinem Bestreben gut zu sein. Es bestätigt mit den richtigen Weg. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ungefähr nach drei Jahren, nachdem wir die Umsätze steigern konnten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Ehrgeiz, meine gute Bildung und die gute Beziehung zum Verkaufsleiter der Firma, der von Anfang an Vertrauen in mich setzte. **Sehen Sie sich als erfolgreich und warum?** Ja, weil ich mit dem Personal recht gut umgehen kann, die Umsätze stimmen, und über Jahre hinweg der Ablauf hier so gut von statten ging, daß wir uns in den letzten Jahren zum zentralen Versand entwickeln konnten. **Erinnern Sie sich an eine Situation, in der Sie erfolgreich entschieden haben und warum?** 1989, mit 20 Jahren, die Herausforderung anzunehmen, diesen Betrieb hier zu leiten. **Gab es eine Situation, in der andere Aufgegeben hätten?** Ja, es hat Situationen gegeben, wo es besonderen Druck von oben gab, um die Personalsituation in den Griff zu bekommen. Man kommt ja mit allem zu mir, aber mit einer positiven Einstellung und dem entgegengebrachten Vertrauen meines Chefs, geht es ja doch immer wieder weiter. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche/ Beruf ungelöst?** Die Vielfalt der Kraft Fahrzeug- Zubehörhändler. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Als Kollege, Freund und Chef. **Nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich zur Zusammenarbeit mit Mitarbeitern?** Das Gefühl einer gewissen Seriosität muß schon zu mir herüber kommen und Fachkenntnis ist erforderlich. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** 14 Tage im Schnitt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Strebsames Arbeiten und Selbständigkeit zu zeigen, ist oberstes Gebot. Freundlichkeit, Einsatzbereitschaft und Kollegialität ist heute unerläßlich, und man sollte auch genau wissen, was man will. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe bereits in jungen Jahren sehr viel erreicht. Zur Zeit gibt es für mich keine Veränderungsmöglichkeit, aber ich fühle mich auch in meiner jetzigen Position sehr wohl. Wobei Verbesserungen und Umsatzsteigerungen immer ein Thema sind. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meine Eltern, sie haben mir schon in der Kindheit sehr viel mitgegeben, hatten sehr viel Zeit für mich und mir somit den Start ins Berufsleben enorm erleichtert.

✱ Klinger Eva Maria Dr.

● Steckbrief

Beruf: TV-Journalistin. Tätig bei: ORF., 1036 Wien, Würzburgg. 30. Geboren - Datum, Ort: 8. August 1944. Kinder: Christoph (1972). Hobbies: Tennis, Kochen, Lesen und Golf.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? 1967 gewann ich den ORF-Wettbewerb für TV-Sprecherinnen. 1970 schloß ich als Werkstudentin das Studium für Theaterwissenschaften und Germanistik ab und wollte Theaterkritikerin werden. Vorerst war ich als Moderatorin in TV und Radio tätig. In den 80er Jahren wechselte ich in den Journalismus, was mir viele nicht zutrauten. In die Kulturredaktion des ORF-Radios stieg ich 1984 ein. Ich war mit Kulturberichten für die Journale befaßt. 1992 wurde ich als Moderatorin und Beitragsgestalterin in die Kultur-Fernsehkulturredaktion geholt. Damals moderierte ich die Sendung „Achtung Kultur" (später K1). Zur Zeit arbeite ich als Journalistin in der Kulturredaktion und für die aktuelle Berichterstattung in den „Zeit im Bild"-Sendungen und in „Treffpunkt Kultur". Außerdem wurde mir die Leitung der Sendung „TIPP" übertragen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wenn man ein Ziel erreicht, das man sich gesteckt hat. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Keine Ahnung. Ich sehe mich als selbständige Frau, die ihren Weg alleine, ohne irgendeine Unterstützung geht. Erfolg empfinde ich wenn ich die mir gestellten Aufgaben perfekt erfüllt habe. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, 1984 vom Fernsehen zum Radio zu wechseln, war wohl eine der wesentlichsten. Ich habe dadurch mein Arbeitsgebiet vertieft und viel gelernt. Es war aber auch schmeichelhaft, wieder zum Fernsehen zurückgeholt zu werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Als Frau sollte man sich nur für einen Job bewerben, den man wirklich beherrscht. Moderieren kann man zwar lernen, es ist aber eher eine Begabung. Ich habe jahrelang auch Moderatorinnen ausgesucht. Viele, die heute im Fernsehen moderieren, wurden von mir entdeckt. Für den Journalismus braucht man Neugierde, Gerechtigkeitssinn und Konsequenz. Ich selbst möchte die Zuschauer gerne auf etwas hinweisen, was sie selbst nicht gleich erkannt werden. **Was konnten Sie durch Ihre Tätigkeit bewegen?** Aufmerksamkeit und Interesse wecken. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Angestrebt habe ich eine Form von Kultur-Journalismus, es hätte auch bei einem print-medium sein können. Die wirkliche Karriereplanung begann jedoch erst ziemlich spät. Ich wäre gerne etwas mehr in Richtung Management gegangen. **Wie werden Sie von Familie und Freunden gesehen?** Wahrscheinlich hat man nur Freunde, die einen schätzen. Deshalb ist das Feedback auch eher positiv. Meine Freunde halten mich für erfolgreich, strebsam und liebenswert. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ein traditionelles Familienleben hätte mich in meiner Tätigkeit eingeschränkt. Aus Rücksicht der Familie gegenüber konnte ich einiges nicht wahrnehmen. Als alleinerziehende Mutter hatte ich immer ein schlechtes Gewissen, wenn ich nicht genügend Zeit für meinem Sohn hatte. Für eine Karriere-Frau ist eine große Familie oft eine Belastung. Heute ist mein Sohn eine Bereicherung und Stüt-

ze. **Welche Rolle spielen Niederlagen, und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen und Mißerfolge passieren immer wieder. Ich versuche daraus zu lernen und zu ergründen, warum wer etwas falsch gemacht hat. Zuerst analysiere ich das Problem, um künftig den gleichen Fehler zu vermeiden. Auch suche ich vorerst den Fehler bei mir. Einmal galt eine Opernball-Reportage von mir als Mißerfolg. Damals waren zwar vor allem die Umstände sehr widrig, aber ich habe ebenfalls daraus gelernt, wie man mit Live-Pannen umgehen sollte. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich, wenn ich mit mir selbst ins Reine komme und eine harmonische Welt schaffe. Ich versuche Konflikte immer sofort zu lösen, um den Kopf wieder frei zu bekommen. Ich beziehe auch Kraft aus mindestens fünf Stunden Schlaf, der sportlichen Aktivität (zwei Stunden Tennis) und aus der nicht-beruflichen Auseinandersetzung mit Kunst. **Welche Ziele wollen Sie noch erreichen?** Da die Zukunft immer kürzer wird, wird auch die Planung weniger wichtig. Ich glaube mich in meinem letzten Berufsabschnitt zu befinden und sollte mir vielleicht Gedanken über die Zeit nach dem 6oer machen. Diese Zeit muß ich erst planen - sie wird sicherlich kreativ sein. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Im Beruflichen kommt Anerkennung durch das Feedback der Kollegen und der Öffentlichkeit. Die Quoten - ich bin der Meinung, der Quotendruck besteht zurecht - zeigen eine Anerkennung, die man relativieren muß. Die Mehrheit ist wichtig, aber sie hat nicht immer Recht. **Leben Sie nach einem Motto, oder haben Sie ein Vorbild?** Man beobachtet natürlich andere erfolgreiche Frauen, auch Mütter mit vielen Kindern bewundere ich, aber Vorbilder habe ich eigentlich keine. Mein Lebensmotto lautet: Morgen ist ein neuer Tag!

✱ Klinger Ewald Mag. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Leitender Angestellter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: EBS Entsorgungsbetriebe Simmering GmbH., 1110 Wien, 11. Haidequerstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 20. Dezember 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dorothea. Kinder: Ewald. Schöpferische Akte: Geschichte der Christlichen Gewerkschaften. Ehrungen: Leopold-Kunschak-Preis; Großes Goldenes Verdienstzeichen des Landes Kärnten. Mitgliedschaften: Mitglied des Aufsichtsrates der Bank Austria AG (bis 31. Dezember 2000); Mitglied des Sparkassenrates der Gemeinde Wien (bis 30. April 2001, nunmehr Anteilsverwaltung Zentralsparkasse AAVZ); bis dato Vorstandsmitglied der „ALWA“ Güter- und Vermögensverwaltung, Mitglied des Aufsichtsrates der „GSG“ Gesellschaft für Stadtentwicklung und Stadterneuerung Gemeinnützige GmbH und Geschäftsführer der Tierkörperbeseitigung Wien GmbH; außerdem Mitgliedschaft im Lions Club. Hobbies: Tennis, Skifahren, Jagd und Fischerei.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach erfolgreichem Abschluß der Matura im Jahr 1962 ging ich für ein Jahr zum Österreichischen Bundesheer um bei der Luftwaffe die Ausbildung zum Flugzeugführer zu beginnen. Da das Bundesheer auf eine langjährige Verpflichtung bestand, wechselte ich meine Zielvorstellung und begann in Wien das Studium der Rechtswissenschaften (1963-1968). Danach absolvierte ich mein Gerichtsjahr im Bezirks- und Landesgericht Wien. Als mein Sohn Ewald das Licht der Welt erblickte, war ich gerade 24 Jahre alt und wollte (mußte) dadurch natürlich unser Einkommen von ca. 1.400 Schilling erhöhen, um die Familie auch ernähren zu können. Daher begann ich 1969 mit meiner Tätigkeit in der Branche der Industrie mit einem Gehalt von ca. 3.500 Schilling und wechselte ein Jahr später zur Firma Böhler & Co AG. Dort übte ich mich im – sehr interessanten – Gebiet des internationalen Patentrechtes. Meine weiteren Schritte führten mich 1972 zuerst ins Rechtsbüro der Firma Terrag ASDAG AG dem ich bis Ende 1974 angehörte. Im Februar 1975 wechselte ich zu der im Frühjahr 1974 neugegründeten Wiener Allgemeinen Beteiligungs- und Verwaltungs GmbH (nunmehrige Wiener Holding AG). Ab 1977 war ich Handlungsbevollmächtigter und ab 1984 bis zu meinem Eintritt in die EbS Gesamtprokurist. Als Leiter der Rechtsabteilung wurden mir unter anderem zahlreiche Aufsichtsrats- und Geschäftsführerfunktionen in Konzerngesellschaften übertragen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg entsteht aus den Komponenten Glück, Zielsetzung und Ehrgeiz. Mein Motto „no risk, no fun“ gibt mir und meinen Mitarbeitern jene Motivation, die dem Unternehmen zugute kommt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Hauptsächlich die guten Mitarbeiter und das Glück wichtige Aufgaben übertragen zu erhalten, sowie das Vertrauen meiner Vorgesetzten bzw. der Organe. Dies ist sicher auch aus meiner Kommunikationsfähigkeit und dem Zugang zu anderen Menschen entstanden. Die EBS bzw. das Werk Simmeringer Haide der Fernwärme Wien zu dem Schmuckstück zu gestalten, welches heute wahrgenommen werden kann, war sicher von mehreren Faktoren abhängig. Der Einbau von Rauchgasreinigungsanlagen mit den besten Werten Europas, der Bau des dritten Wirbelschichtofens, des zweiten Schlammtraktes, die Erneuerung der CP Anlage, der Bau der Aufbereitungsanlage für den Sondermüll – dies sind unter anderem einzelne herausragende Tätigkeiten, die zu einem erfolgreichen Unternehmen geführt haben. 1997 wurden aus dem Osten, 1999 auch aus Italien Sondermüll entgegengenommen, womit ich die Entsorgungsbetriebe Simmering von den österreichischen Entsorgern unabhängiger machte. Zusätzlich wurde eine zweite Schiene, nämlich der Ausbau der direkten Kundenbetreuung, installiert. Ausschlaggebend um erfolgreich zu sein war und ist, daß man immer versuchen muß, jener zu sein, der besser und schneller als alle anderen Mitbewerber ist. Mitarbeiter zu motivieren, indem man ihnen die Wichtigkeit ihrer Arbeit erklärt, und wie man es schafft, die Kundenzufriedenheit zu erhöhen; dann bleibt nur noch das Wesentlichste, nämlich Arbeit, viel Arbeit über. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich kann auf einige Erfolge und ein rund 30-jähriges Berufsleben zurückblikken und sehe mich daher als erfolgreich an. Ich habe selbstverständlich auch Niederlagen erlebt, aber wenn ich mir etwas vornehme, gelingt es auch. Ich sehe mich auch als erfolgreich, weil ich gute Freunde und ein gutes Umfeld für Geschäftsbeziehungen habe. Ich kann Leute überzeugen, habe mir über Jahre Vertrauen erarbeitet und verlange nur das, was ich auch selbst bereit und in der Lage bin zu tun. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit ich in der Causa „Bauring“ einen großen Passivprozeß gegen einen arabischen Provisionär für meinen damaligen Arbeitgeber gewonnen habe, betrachte ich mich als erfolgreich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich schätze an meinen Mitarbeitern ihre Belastbarkeit und daß sie selbstverantwortlich arbeiten. Ich habe sehr gute Mitarbeiter, ohne die mein Erfolg sicher nicht so möglich gewesen wäre. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich hatte das Glück, eine verständnisvolle

Frau geheiratet zu haben, ohne die ich es wahrscheinlich nicht so weit geschafft hätte. Von ihr erhalte ich die nötige private Ruhe, welche ich für meinen Beruf benötige. Wir sind seit nunmehr 33 Jahren glücklich verheiratet und haben einen Sohn, auf den wir stolz sind. Ich bin meiner Gattin Dorothea dafür sehr dankbar. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Fertigstellung der größten Kläranlage Europas und der erforderlichen Kanalnetzausbauten im Wert von ca. 7,5 Milliarden Schilling sowie Erschließung neuer Geschäftsfelder auf Joint-Venture Basis im In- und Ausland.

✱ Knausz Werner Ing.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Altpapier-Recycling-OrganisationsgmbH., 1061 Wien, Gumpendorfer Straße 6. Geboren - Datum, Ort: 27. März 1959, Minihof Liebau. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Michael (1982). Eltern: Karl und Anna. Hobbies: Golf, Snowboard.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1973-78 fünf Jahre Höhere Technische Lehranstalt, Fachrichtung Maschinenbau in Pinkafeld; 1978 mit Matura abgeschlossen, 1979 Bundesheer, Juli 1979 Eintritt in die SGP AG als Konstrukteur im Industrieanlagenbau, 1980 Wechsel in die Abteilung Projektmanagement der SGP AG, 1981 technischer Projektleiter für ein Stahlbauprojekt in der OMV in Schwechat (20 Millionen Schilling), 1983-89 technischer Projektleiter für eine Seifenfabrik in Maghnia in Algerien (300 Millionen Schilling), ab 1987 Gesamtprojektleiter, 1986-88 Gesamtprojektleiter für Rauchgasreinigungsanlagen in den Entsorgungsbetrieben Simmering (700 Millionen Schilling), 1990 Akquisition von Umweltschutzanlagen in Europa, 1991-93 Gesamtprojektleitung für Rauchgasreinigungsanlagen bei AVR in Rotterdam (1.800 Millionen Schilling), 1993-94 Wechsel zur Altstoff Recycling Austria AG (ARA) als Technischer Leiter für den Aufbau und Betrieb von bundesweit flächendeckenden Sammel- und Verwertungssystemen für Verpackungen, Juli 1994 Wechsel zur Altpapier Recycling OrganisationsgmbH (ARO) als Geschäftsführer, Sanierung der mit 150 Millionen Schilling überschuldeten Gesellschaft bis Ende 1996, Alleingeschäftsführer der ARO seit 1. Jänner 1999, Geschäftsführer beim 50ig-prozentigen Tochterunternehmen AVM seit 1. Jänner 1999.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mit 22 Jahren erfüllte ich meine erste Projektarbeit in der ÖMV und diese sehr erfolgreiche Tätigkeit führte mich mit 23 Jahren als Projektmanager nach Algerien. Als erstes lernte ich, daß Erfolg an einem seidenen Faden hängt und man alles geben muß um ihn auch zu verdienen. Eine fremde Kultur zu verstehen, damit umgehen zu können und daraus zu lernen, bedingt die Fähigkeit zuzuhören, das Verständnis für die Probleme einer fremden Kultur zu haben. Ein Manager lebt in Wahrheit von der Leistung seiner Mitarbeiter. Eine wesentliche Leistung die ein Manager vollbringt, er muß eine hohe soziale Verantwortung haben. Ein Manager hat die Pflicht, die Mitarbeiter zu motivieren und er hat sich zu interessieren, wie es seinen Mitarbeitern geht. Von seiner eigenen Leistung allein kann man nicht leben. Außerdem müssen Manager lernen mit großen Niederlagen umgehen zu können ohne aufzugeben. Ich hatte nie eine Lebensplanung für Erfolg. Mein Motto lautet: „Hart arbeiten und vollbringe besondere Leistungen. Dann führt dich das Leben zum Erfolg". Man muß durch seine Leistungen auffallen, dann kommen die Leute die Probleme haben und dadurch kann man wieder erfolgreich sein **Was war Ihre größte Niederlage?** Ein Projekt, daß mich zwang 90 Mal im Jahr nach Rotterdam zu fliegen. Dieses Projekt schien einen Verlust von 700 Millionen Schilling statt der prognostizierten 100 Millionen Schilling Gewinn auszuwerfen, daß wäre das Ende der Firma gewesen. In solchen Situationen, wo man nicht erfolgreich agiert, sieht man die menschlichen Qualitäten seiner Vorgesetzten und seiner Mitarbeiter und das kann dann wirklich eine Niederlage sein. Aus dieser Niederlage habe ich sehr viel gelernt. Menschen kennt man erst wirklich wenn man Probleme hat und ich habe gelernt aus einer Not eine Tugend zu machen. Mittels Forderungsmanagement konnten wir innerhalb von 14 Monaten den Verlust von 700 Millionen Schilling auf 300 Millionen Schilling reduzieren. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Nach 13 Jahren im Industriemanagement hatte ich vorerst genug vom ständigen Reisen. Also beschloß ich ein Jahr auszusteigen. Da das Nichtstun keine wirkliche Herausforderung darstellt, schrieb ich zwei Headhunterfirmen an und stieg dadurch wieder in die Arbeitswelt ein. Mein jetziger Freund und damaliger Chef Herr Stieglitz führte das Aufnahmegespräch. Wir waren innerhalb zweier Tage handelseinig und so begannen wir mit einigen Mitstreitern das ARA-System aufzubauen. Wir mußten unter sehr starkem Zeitdruck (sechs Monate) ein Büro suchen, Mitarbeiter aufnehmen und mit 12.000 Kunden Verträge schließen. **Was sind Ihre Stärken?** Ich habe einen kollegialen Führungsstil, aber mit einer klaren autoritären Entscheidung am Ende eines Arbeitstages. Außerdem bin ich ein Generalist. Ich will von nichts sehr viel wissen, das heißt ich will so viel wissen, daß ich in der Lage bin, für Spezialisten intelligente Fragen zu stellen. Für diese Stärke benötigt man keine spezielle Bildung, sondern Interesse. **Ihr Erfolgsrezept?** Gute Manager haben keine Angst vor guten Mitarbeitern. Ich fördere gute Mitarbeiter und das bedeutet, daß man die Mitarbeiter so weit bringt, daß man abkömmlich sein kann. Ich habe drei Kategorien von Zielen. In die erste Kategorie fallen die Ziele, die ich mir selbst setze (hoch, aber erreichbar), in die zweite fallen die Ziele, die ich nach außen trage (die sind etwas tiefer gesetzt) und in die dritte Kategorie fallen die Visionen (die werden irgendwann einmal ein Ziel). Visionen sind natürlich mit der Aufgabe verknüpft und daher ständig veränderbar. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Kriterien verändern sich durch die Erfahrungswerte, die man im Lauf seiner Berufslaufbahn erlernt, das heißt wenn ich jemanden von einem Bekannten empfohlen bekomme, sind Zeugnisse eine Nebensache.

✱ Knie Louis

● Steckbrief

Beruf: Artist. Funktion: Besitzer. Tätig bei: Österreichischer National Zirkus., 2115 Merkersdorf 52, Winterquartier: Schloß Hof. Geboren - Datum, Ort: 23. Juni 1951, Bern. Familienstand: Germaine, geb. Theron. Kinder: Louis (1974). Eltern: Rolf und Tina. Besondere Vorfahren: Großvater Friedrich, er gründete 1919 den Circus Knie. Hobbies: Fußball.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ab dem 5. Lebensjahr Auftritte im Familienzirkus mit Elefanten bzw. Vorführung einer Ponynummer. Während der Primärschulzeit hielt ich mich bei einem Onkel in

Rapperswill bei Zürich auf, dem Wintequartier und Zoo des Zirkus. Ich besuchte 3 Jahre die Sekundärschule und 1 Jahr die Handelsschule in Montreaux. Während der Ferien reiste ich mit dem Zirkus und arbeitete mit den Elefanten. Ab 1967 konnte ich dann ständig beim Zirkus bleiben und ging mit einer Elefantennummer und einer mit exotischen Tieren auf Tournee. Meine Ausbildung machte ich teils bei meinem Vater, teils bei namhaften Tiertrainern wie Gillbert Houcke. 16 Jahre führte ich eine Raubtiernummer mit 11 Tigern vor. Danach wechselte ich in die Geschäftsleitung, wobei mein Aufgabenbereich in der technischen Leitung und im Bereich Tiere lag. 1993 erwarb ich den Österreichischen National Zirkus Jacoby-Althoff, wobei für mich wichtig war, den Namen des Zirkus und die Tournee zu bekommen. Es war ein guter Schritt, den ich nicht bereue. Trotz der enormen Investitionen, die notwendig waren und noch sind.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Wenn ich aus der Reaktion des Publikums schließen kann, daß meine eigene oder die Vorstellung meiner Artisten gut ankommt. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Immer am Boden der Realität bleiben und bei Erfolg nicht hochmütig werden. Ich bin nicht eingebildet, kümmere mich gut um meine Leute. Es ist wichtig so zu bleiben wie man ist, auch als Direktor eines Zirkus. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich hatte immer eine besondere Beziehung zu Tieren und es macht mir Freude mit ihnen zu arbeiten. Ein wichtiger Punkt ist der Besuch von Festivals und Vorstellungen, das frühzeitige Abschließen von Verträgen, denn gute Nummern sind weltweit gefragt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin stolz auf das, was ich in den letzten viereinhalb Jahren geschafft habe. Die neuen Tiergehege, neue moderne Zirkuswägen und vor allem die neue Art der Zirkusdarbietungen und der Atmosphäre. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Ja, es gab innerhalb des Familienzirkus Probleme, speziell mit meinem autoritären Onkel, so daß ich die Konsequenzen zog und mich selbständig machte. Es tut jedoch weh, wenn man nicht mehr dazugehört. Ich habe viele Jahre den Zirkus Knie mitaufgebaut. **Haben Sie Vorbilder?** Meinen Vater als Kaufmann und Diplomat. Meinen Onkel als Techniker und artistischen Künstler. **Wie sind Ihre Ziele?** Mein größter Wunsch ist, daß dieser Zirkus in Österreich so ein Begriff wird, wie der Zirkus Knie in der Schweiz. Die Leute überzeugen, daß die Tiere mit viel Liebe dressiert, nicht vermenschlicht aber tiergerecht gehalten werden.

✱ Knoll Gabriele Mag.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Mag. Gabriele Knoll Think Tank Projektagentur., 1180 Wien, Witthauergasse 25/17. Geboren - Datum, Ort: 7. Juli 1955, Purbach. Eltern: Gabriele und Ladislaus. Hobbies: Reisen, Kino, Lesen, Freundschaften pflegen und Restaurieren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich erinnere mich gern an meine Kindheit zurück; meine Eltern haben mich immer unterstützt und mir das Studium ermöglicht. Als wichtig empfinde ich die Auswahl meines Studiums der Betriebswirtschaft, wofür ich mich noch während des Besuches der Handelsakademie entschieden habe. Unser Lehrer legte mir das Thema Finanzbuchhaltung ans Herz und ich traf die Entscheidung, Steuerberater zu werden. Das Studium absolvierte ich mit einem guten Erfolg, bin aber durch die Laune des Schicksals nicht Steuerberaterin geworden. Ein Head-Hunter entdeckte meine Talente im Kommunikationsbereich und im Umgang mit den Menschen. Ich folgte seinem Rat, bewarb mich beim Henkel, und wurde sofort aufgenommen. So begann mein Leben in der Kommunikationsbranche. Ich arbeitete bei den großen Agenturen im Bereich Werbung/Marketing und baute ein sehr gutes Netzwerk auf. Aufgrund meines Bekanntheitsgrades in der Branche holte man mich zu den österreichischen Lotterien, wo ich als Werbeleiter das Unternehmen mitaufbaute und zwei Jahre dort arbeitete. Als ich feststellte, daß ich meine Arbeit zwar geleistet hatte, mir jedoch nur die Verwaltung blieb, traf ich die Entscheidung zu kündigen. Meine nächste Station war Lintas, die zweitgrößte Agentur damals in Österreich, wo ich in der Geschäftsleitung arbeitete und im internationalen Bereich tätig war. Diese Station dauerte sechs Jahre, dann wagte ich den Schritt in die Selbständigkeit.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Soziale Intelligenz, Umgang mit den Menschen, Disziplin und Loyalität. **Wie definieren Sie persönlich den Erfolg?** In den unterschiedlichen Phasen meines Lebens gab es unterschiedliche Definitionen vom Erfolg. In der Schule, die eine strenge Klosterschule war, hatten die Freuden des Lebens die Priorität. Während des Studiums war mir wichtig, mich sowohl im privaten, als auch im beruflichen Bereich zu verwirklichen. Zu Beginn des Berufslebens wollte ich eine Karriere machen, das heißt eine Position mit den begleitenden äußeren Merkmalen erreichen. Nachdem ich das alles geschafft hatte, war mir wichtig, mich als Selbständige zu etablieren, indem ich auf den erfolgreichen Abschluß der Projekte angewiesen war. Zunehmend wichtig war für mich, meinen genauen Platz im Leben zu finden.

Nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich für die Zusammenarbeit mit den Menschen? Ich lege großen Wert auf Intelligenz, auf Schnelligkeit im Denken und auf Loyalität. **Warum haben Sie Erfolg?** Durch die Selbständigkeit. Sie gibt mir die Möglichkeit, selbst zu entscheiden, über vieles zu bestimmen und mich in meiner Tätigkeit wohl zu fühlen. **Wie lösen Sie besonders schwierige Situationen?** Ich nehme mir Zeit, sie zu analysieren und bespreche sie mit den Menschen, deren Meinung ich schätze. **Welche Probleme in der Branche sind noch ungelöst?** Die erfolgsorientierte Honorierung und der Umgang mit den veränderten Medien. **Was ist Ihre Zielsetzung für die nächste Zeit?** Ein Unternehmen so aufzubauen, daß ich mehr Zeit meinen außerberuflichen Interessen widmen kann. Ich möchte den Druck des Tagesgeschäftes reduzieren und mir wäre es wichtig, eine Möglichkeit zu finden, mein Wissen zu vermitteln.

✱ Knoll Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Immobilienmakler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: FVG Fertighäuser Vertriebs-GmbH., 2334 Vösendorf Süd, Fertighauspark Blaue Lagune. Geboren - Datum, Ort: 16. Juni 1962, Voitsberg. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Stefan (1985) und Heimo (1991). Eltern: Franz und Pauline. Hobbies: Golf, Tauchen, Skifahren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin eigentlich gelernter Chemielaborant, und war in diesem Beruf vierzehn Jahre lang tätig. 1985 begann ich mit dem Verkauf von Lebensversicherungen und bemerkte im Zuge dieser Tätigkeit, daß ich sehr redegewandt bin und mich gut auf die Kunden einstellen kann. Nach etwa drei Jahren ging ich eher zufällig in die Immobilienbranche. Ich war vier Jahre als Angestellter tätig und absolvierte schließlich die Prüfung zum Immobilienmakler und Hausverwalter. 1995 machte ich mich mit FVG selbständig, 1997 trat das deutsche Unternehmen Streif an mich heran und bot mir den Generalvertrieb seiner Fertigteilhäuser in Österreich an. 2001 teilte sich das Unternehmen, und ich übernahm somit die Firma AssHaus. Ich führe das Unternehmen mit zwölf Mitarbeitern und bin in ganz Österreich mit Schwerpunkt Ostösterreich tätig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit von Kunden und Mitarbeitern und die Schaffung eines harmonischen Betriebsklimas. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für meinen Erfolg war der Glaube daran ausschlaggebend, daß man mit Persönlichkeit und gutem Auftritt seine Kunden zufriedenstellen kann. Ich bin deshalb so erfolgreich, weil ich meinen Kunden ehrlich und zuvorkommend begegne und dabei absolut authentisch bleibe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich erfolgreich, und die gute Beziehung zu meinen Kunden gibt mir recht. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich meinen ersten Versicherungsvertrag abschloß, spürte ich, daß ich durch gute Beratung und Freundlichkeit etwas im eigentlichen Sinn abstraktes verkauft hatte, wovon der Kunde erst in zwanzig Jahren etwas haben würde. Somit hatte ich das Produkt aufgrund meiner Persönlichkeit und Glaubwürdigkeit verkauft, und das empfand ich als großen Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste Entscheidung war meine Heirat vor zwölf Jahren. Eine weitere enorm wichtige berufliche Entscheidung traf ich, als ich die Ausbildung zum Immobilienmakler begann. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Den besten Erfolg erzielt man natürlich durch Originalität, beispielsweise in der Sprache – sie hat in meinem Bereich sehr viel mit der Beziehung zwischen Käufer und Verkäufer zu tun. Die Wiener schätzen meinen originellen steirischen „Schmäh". **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich glaube, daß ich bei meinen Mitarbeitern als gemütlicher Chef beliebt bin, Anerkennung erfahre ich aber vor allem von meinen Kunden, die sich auch noch nach Jahren bei mir melden, weil sie mit dem Produkt sehr zufrieden sind. Ich werde auch immer wieder weiterempfohlen und empfinde dies als große Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt in unserer Branche einige Kollegen, die anstatt der üblichen drei Prozent Provision nur ein Prozent verlangen, somit die Kunden verunsichern und den Markt ruinieren. Ich würde mir wünschen, daß innerhalb der Branche wieder alle am gleichen Strang ziehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle bei meinem Erfolg, weil mein Unternehmen mit ihnen als Verkäufer steht und fällt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege bei meinen Mitarbeitern kaum Wert auf Schulbildung: Alle meine Verkäufer kommen aus der Gastronomie, also aus dem Dienstleistungsbereich, und haben somit gelernt, mit Kunden umzugehen und auf sie einzugehen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter sollen sich in meinem Unternehmen wohlfühlen und gerne bei mir arbeiten, deshalb lege ich großen Wert darauf, ihnen eine angenehme Atmosphäre zu bieten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein klares Ziel besteht heute darin, das Produkt AssHaus in Österreich bekannt und groß zu machen.

✱ Knoll Gertraud Mag.

Steckbrief

Beruf: Evang. Superindendentin AB. Funktion: Superindendentin AB. Tätig bei: Evang. Superindendent AB, Burgenland., 7000 Eisenstadt, Bergstr. 16. Geboren - Datum, Ort: 7. Dezember 1958, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Otmar, Pfarrer im Schuldienst. Kinder: Esther (1991), Eleni (1993) und Levi (1997). Hobbies: Skifahren und das Anlegen von Familien-Fotoalben.

Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Volksschule besuchte ich das Gymnasium in Linz, studierte danach Theologie in Wien und war Assistentin am Institut für Syst. Theologie an der Universität Wien (Systematische Theologie). Mein erstes Pfarramt war jenes in Weppersdorf. Im April 1994 wurde ich zur Superindendentin gewählt und ich trat mein Amt im Oktober des gleichen Jahres an. Im März 1998 war ich Kandidatin für die Bundespräsidentenwahl.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Mein zentrales Anliegen ist das Reflektieren der Gegenwart im theologischen Bereich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Sprachbegabung, der Umgang mit dem Wort und somit meine Kommunikationsfähigkeit. Ich lebe mit unglaublicher Konsequenz, aber die Arbeit selbst muß Freude und Spaß bereiten, dadurch wandeln sich eventuelle Schwächen in Pflichtbewußtsein und ermöglichen mir, über meine Grenzen hinaus zu gehen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, wenn auch atypisch. Meine Eigendefinition lautet: Ich muß mit Wehmut lernen Schwerpunkte zu setzen und auf mich selbst zu hören! **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Sie machen menschlich und spielen eine große Rolle. Niederlagen sind unverzichtbar und stellen ein wesentliches Potential zur Schärfung der eigenen Sinne dar. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern und der Familie eingeschätzt?** Meine Familie schätzt meinen Humnor. Bei heiteren Erzählungen kann ich lachen, bis mir die Tränen kommen. Beruflich anerkennt man mich als menschlich-angenehme Chefin. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Als atypische Führungspersönlichkeit aus der Mittelschicht gehe ich nicht nach Planung vor, sondern mit Bodenhaftung. Ich lebe die theologische Kommunikation sehr teamorientiert mit der Freude, die Talente anderer einzusetzen. **Haben Sie Vorbilder?** Alle Menschen, die andere motivieren und ihre Talente wie ein Dirigent einsetzen können, der sein Orchester zum optimalen Zusammenspielt führt, wie beispielsweise Heinz Böhm, den ich sehr bewundere. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ich erlebe sie täglich immer wieder. Positives Feedback ist eine wichtige Quelle der Freude. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Meine Spiritualität ist eine wesentliche Quelle sowie die heilsame Rückmeldung an die Wurzeln durch meine Familie. **Haben Sie eine persönliche Zielsetzung?** Mir immer selbst treu zu bleiben und keinen Kniefall vor anderen zu machen. Niemals gegen meine Überzeugung handeln oder einen Beruf aus-

üben, der mir zuwider ist. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** In der Gegenwart zu leben und das Beste aus seinen Talenten zu machen. Nein-Sagen zu können ist auch wichtig. Keine Erfolgsschienen betreten, sondern sich die Dimension der Freiheit bewahren und sich überraschen lassen. Die Bälle sollte man aufnehmen, die einem zugespielt werden. **Leben Sie nach einem Motto?** Meinen Kindern das Leitbild zu geben, in ihrer Weltbezogenheit zu der eigenen evangelisch-christlichen Überzeugung zu stehen. Die Barmherzigkeit und Notwendigkeit der Vergebung sollte man erfahren. Eine Bergpredigt sagt: „Wer viel liebt, dem muß auch viel vergeben werden!"

✱ Knorr Renate

● Steckbrief

Beruf: Tierpflegerin, Tierarztassistentin. Funktion: Event Teamleiterin. Tätig bei: OPT-ORG Kongreß-, Veranstaltungsorganisations und Public Relations GmbH., 2100 Korneuburg, Am Hafen 8/61. Geboren - Datum, Ort: 21. März 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Michael. Kinder: Kilian (1993) und Severin (1999). Eltern: Fritz und Edith. Mitgliedschaften: Golfclub Spillern. Hobbies: Golf, Basteln, Töpfern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich zwei Jahre lang eine Schule für wirtschaftliche Frauenberufe. Ich wollte eigentlich Krankenschwester werden, da ich immer meine Mutter als Vorbild hatte, kam aber durch eine Freundin, deren Vater an der Universität für Veterinärmedizin arbeitete, auf die Idee, dort die dreijährige Ausbildung zur Tierpflegerin und Tierarztassistentin zu machen. Nach Abschluß dieses Lehrganges arbeitete ich etwa acht Jahre lang in einschlägigen Berufen, zum Beispiel als Tierarztassistentin oder in Zoofachgeschäften. Als ich meinen Mann kennenlernte, baute er gerade dieses Unternehmen auf, und ich stieg 1990 dort ein. Ich bin hier in der Firma für Dekoration, Pressearbeit, Organisation und Erstkontakte mit Sponsoren zuständig. Wir führen das Unternehmen mit fünf fixen Mitarbeitern und arbeiten zudem mit vielen Partnerfirmen am Sektor Ton- und Lichttechnik zusammen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, am Abend nach Hause zu kommen und sagen zu können, daß das was ich gemacht habe, gut war. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin einerseits sehr gut im Organisieren und weiters sehr engagiert, also immer voll bei der Sache, die ich gerade mache. Meine Tätigkeit macht mir sehr viel Spaß und ich glaube, daß dies einer der wichtigsten Faktoren für meinen Erfolg ist. Ich denke, daß ich sehr gut mit Menschen umgehen kann, weil ich mich gut auf andere einstellen kann. Unser Unternehmen zeichnet sich vor allem durch seine Flexibilität aus, wir haben beispielsweise viel mit unprofessionellen Veranstaltern zu tun, die kurz vor der Veranstaltung zu uns kommen und uns um Hilfe bitten. Unsere Stärke liegt darin, solche Fälle sofort aufzugreifen – und die Veranstalter als Kunden zu behalten. Weiters legen wir sehr großen Wert auf persönliche und individuelle Kundenbetreuung: mein Mann fungiert bei allen Projekten als Ansprechpartner und ist auch bei der Veranstaltung selbst vor Ort. Wir arbeiten nur mit verläßlichen und langjährigen Partnerfirmen zusammen – gerade am Veranstaltungssektor ist der Bereich Licht und Ton oft ausschlaggebend für das Gelingen. Es gibt nichts, was wir nicht organisieren: Wir sind für unsere Kunden einziger Ansprechpartner und kümmern uns um alle relevanten Teilbereiche – vom Layout der Eintrittskarten über Planung, Gastronomie, Personal bis zur Pressearbeit. Unser Slogan lautet: „Kommen Sie als Gast auf Ihre eigene Veranstaltung". **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Eigentlich sehe ich mich als erfolgreich, obwohl ich manchmal gerne mehr Zeit für mich und meine Kinder hätte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich denke, jede kleine Entscheidung ist irgendwie wichtig für den Erfolg: Eine meiner besten Entscheidungen war mein Einstieg in das Unternehmen meines Mannes. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität ist in unserer Branche das Um und Auf. Unsere Kunden sind so verschieden, daß es uns unmöglich wäre, ein 08/15–Konzept zu bieten; es sei denn, ein Kunde hat eine Vorlage, nach der wir eine Veranstaltung organisieren sollen. Für uns zählt Ideenreichtum und Kreativität. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre Anerkennung vor allem dann, wenn eine Veranstaltung reibungslos über die Bühne ging und sowohl Kunden als auch Gäste zufrieden sind. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unsere Branche leidet vor allem unter jenen, die eben nur glauben, gute Leistungen zu bieten. Weiters gibt es viele Mitbewerber, die sich zu sehr auf einzelne Bereiche konzentrieren und sich andere Aufträge nicht zutrauen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege bei meinen Mitarbeitern hohen Wert auf Engagement, Einsatzfreude und eigenständiges Arbeiten. Weiters müssen unsere Mitarbeiter bereit sein, - abhängig von der jeweiligen Veranstaltung – auch einmal länger zu arbeiten – dafür gibt es aber auch Tage, an denen nicht viel zu tun ist. Wir haben auch privat sehr guten Kontakt und sind untereinander alle per Du, weil ich meine Mitarbeiter kennen will um zu wissen, wie ich mit ihnen umgehen muß. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir pflegen ein sehr freundschaftliches Verhältnis und haben eine sehr flache Hierarchie innerhalb des Unternehmens. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann Beruf und Privatleben sehr gut miteinander verbinden, da ich gemeinsam mit meinem Mann im selben Unternehmen arbeite und imstande bin, mir meine Zeit so flexibel einzuteilen, daß ich mich um meine Kinder kümmern kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, daß die jungen Leute zu wenig riskieren und sich zu viel auf andere verlassen – daran sind aber auch die Eltern schuld. Ich denke, man sollte von sich aus Dinge versuchen und sich selbst engagieren.

✱ Knotzer Manfred

● Steckbrief

Beruf: Elektriker. Funktion: Marketingleiter. Tätig bei: AURA Wohnungseigentumsges.m.b.H., 2351 Wiener Neudorf, Schillerstraße 50. Geboren - Datum, Ort: 14. März 1966, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Andrea, geb. Kaiser. Kinder: Stefan. Eltern: Josef und Josefine. Hobbies: Sport.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da ich technisch interessiert war, begann ich in einer kleinen Firma in Vöslau mit der Elektrikerlehre und hatte sowohl an der fachlichen Ausbildung, als auch am Umgang mit Kunden viel Freude. 1984 beendete ich meine Lehre und absolvierte anschließend die Kaderausbildung beim Bundesheer bis zum Unteroffizier. Ich wechselte dann von meiner Lehrfirma zur Firma Zottl, wo ich in der Anlagen- und Automatisierungstechnik beschäftigt war. Nach dieser hochinteressanten Tätigkeit war ich zehn Jahre lang als Fremdmonteur für die

Hochtechnologieanlage bei der Firma Semperit in Traiskirchen tätig. Zusätzlich bekam ich über eine Bekannte Zugang zu den Niederösterreichischen Nachrichten, indem ich kurzfristig für sie einsprang und fotografierte, obwohl ich vorher noch nie fotografiert hatte. In der Folge war ich sieben Jahre lang neben meiner regulären Tätigkeit freiberuflich bei den N.Ö.Nachrichten engagiert, hatte den Redakteurstatus für den ganzen Bezirk Baden Süd, und arbeitete noch nebenbei ein Jahr lang für die Chronikabteilung des Kuriers. Das war eine Zeit, in der mein Interesse für Medien und PR-Belange geweckt wurde. Außerdem hatte ich die Möglichkeit, Kontakt mit Leuten aus der Wirtschaft und Politik zu knüpfen. Es war eine äußerst hektische und turbulente Zeit, die ich jedoch nicht missen möchte, denn es machte mir großen Spaß, und ich lernte zu kämpfen. Im Rahmen meiner Redakteurstätigkeit lernte ich meinen derzeitigen Chef und Bürgermeister von Leobersdorf, Herrn Bosch kennen und machte vor fünf Jahren auf seine Bitte die Gemeindezeitung von Leobersdorf mit. Ende 1997 bekam ich von Herrn Bosch das Angebot, in seiner Firmengruppe die Öffentlichkeitsarbeit und Werbung zu übernehmen, das heißt den Verkauf zu koordinieren und die Angestellten zu motivieren. Dies war für mich ein völliges Neuland. Ich kündigte bei der Firma Semperit, beendete schweren Herzens meine Arbeit bei den NÖN und bin seit Januar 1998 in meiner derzeitigen Position.

Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Zunächst einmal sicherlich mein Interesse an allem Neuen und Fremden, und meine Aufgeschlossenheit denen gegenüber. Darüber hinaus meine Fähigkeit, Unbekanntes in Angriff zu nehmen, verbunden mit dem Ehrgeiz, es zu erlernen und gute Leistungen zu vollbringen. Ich bin der Meinung, daß man alles kann, wenn man will, sich Ziele setzt, und an sich selber glaubt. Dazu kommt der Zufall, beziehungsweise das Glück, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein. Ich habe mir immer vorgenommen, etwas zu leisten. Ich hatte immer das Bestreben, etwas selbständig zu tun, weil ich mich nicht auf andere verlassen wollte. Ich wollte jedoch nicht eine leitende Position, sondern einen Beruf haben, der für mich nicht ein Job, sondern eine Berufung ist, und den ich mit Interesse und Freude mache. Verantwortung zu tragen und kommunizieren, machen mir Freude. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich die Ziele so zu setzen, daß man sie auch erreicht, um sich darüber im Klaren zu sein, daß bei der Zielerreichung viele Faktoren zusammenspielen. Erfolg ist dann gegeben, wenn man mit dem, was man erreicht hat, gut lebt und damit zufrieden ist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn ich bin mit meiner Arbeit zufrieden. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Sie war mir früher wichtig, heute halte ich die eigene Einschätzung wichtiger. Ich muß das Gefühl haben, etwas gut gemacht zu haben. Was für eine Rolle spielt die Familie beim Erfolg? Für mich eine sehr große Rolle, da sie mir den nötigen Rückhalt und die Entspannung gibt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter auf dem Weg zum Erfolg?** In meinem Beruf als Elektriker spielten sie eine große Rolle, weil man nie alleine arbeitete. Im journalistischen Bereich kam es nur auf meine Leistung an; da versucht jeder besser zu sein als der andere. In dieser Firma dagegen ist jeder vom anderen abhängig. Wenn das Marketing nicht funktioniert, wird der Verkauf keine Erfolge haben, demzufolge bekommt man keine Aufträge. Unsere Arbeit ist daher eine Teamarbeit. Ich erwarte von meinen Mitarbeitern Identifikation mit ihrer Arbeit, Freundlichkeit zu den Kunden und Ehrlichkeit. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich bin ein sehr emotionaler Mensch, versuche jedoch den Grund für die Nichterreichung von Zielen zu analysieren und daraus zu lernen.

✱ Köberl Walter Ing.

Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Matthias Kaller GmbH., 1120 Wien, Breitenfurterstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 30. September 1950, Wien. Kinder: Martina (1977). Hobbies: Tischtennis, Tennis, Snowboardfahren, Badminton, Wandern, Reisen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner HTL Matura im Jahre 1970 begann ich als Techniker und Konstrukteur bei einer Leihtechnikerfirma zu arbeiten. 1975 wechselte ich als Verkaufsleiter für Österreich, Schweiz, BRD und Osteuropa zuständig, zur Firma Zuckermann. 1991 erwarb ich das beinahe konkursreife Unternehmen Matthias Kaller GmbH. In den folgenden Jahren erweiterten wir den Personalstand, bauten den Fuhrpark aus und kauften 1995 eine große Halle. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir beschäftigen uns mit Einzelanfertigungen im Stahlbaubereich. Wir fertigen Stiegengeländer, Balkone, Aluportale und Fenster. Unsere Stärken liegen in der Flexibilität und der Kundenorientiertheit. Unsere Kunden sind sowohl große Baufirmen als auch Privatpersonen, die Individualität schätzen und Sonderanfertigungen wünschen. Schließlich wollen wir mit Qualität und nicht mit Quantität überzeugen. Wir haben zur Zeit 20 Mitarbeiter und neun Fahrzeuge. Neben Neuanfertigungen bieten wir auch Serviceleistungen an.

Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person bzw. das Unternehmen an sich Erfolg? Ein Unternehmer selbst ist nur so gut wie seine Firma und sein Team gemeinsam. Unsere Kunden können sich darauf verlassen, daß wir unsere Liefertermine stets einhalten und Spitzenqualität liefern, daraus resultiert ein hervorragender Ruf in der Branche. Unser Erfolg ist zurückzuführen auf ein Spitzenteam mit ausgezeichnetem Fachwissen, Spaß an der Arbeit, einem hohen Engagement und einer guten Zusammenarbeit untereinander. Durch logisches Denken und zielorientiertes, risikokalkuliertes Handeln habe ich stets die richtigen Entscheidungen getroffen. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg definiert sich durch innere Zufriedenheit und der Akzeptanz meiner Leistungen von außen. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Ich

möchte den Betrieb auf diesem wirtschaftlichen Niveau halten, die Qualität eventuell noch steigern und das angenehme Arbeitsklima weiterhin forcieren. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich muß erreichbare Ziele definieren. Um erfolgreich zu werden, muß ich ein Unternehmen von Grund auf kennen lernen und Erfahrungen sammeln. Nur so lerne ich die einzelnen Produktionsabläufe eines Betriebes kennen. Das wiederum schafft Selbstsicherheit im Umgang mit Mitarbeitern und Kollegen. Eine fundierte Ausbildung ist eine Basis aber keine Garantie für Erfolg. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** In jeder Schwäche steckt eine Stärke und jeder Mensch erleidet Niederlagen. Ich muß richtig mit ihr umgehen und sie als Herausforderung und Lernprozeß sehen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich bin ein sehr optimistisch und lebensbejahender Mensch und versuche in jeder Niederlage das Positive zu finden. Ich lebe sehr gesund und lebensbewußt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin mit mir und meinen Leistungen zufrieden, möchte aber noch vieles zuwege bringen.

✱ Kobler Friedrich Ing.

● Steckbrief

Beruf: Techniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Lödige GmbH Austria., 1210 Wien, Moritz Dreger-Gasse 18. Geboren - Datum, Ort: 4. Dezember 1948, Wien. Eltern: Georg und Gerti. Hobbies: Tennis und Tauchen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Absolvierung der HTL kristallisierte sich in den folgenden Berufsjahren heraus, daß ich für den Verkaufsbereich geboren war, und ich mich von der Technik immer mehr abwendete. Ich arbeitete für verschiedene Firmen im Verkauf, bis mich die Firma Lödige abwarb. Bei Lödige wechselte ich im Laufe der Jahre die Aufgabenbereiche und bin heute der Geschäftsführer in Bereichen Engineering, Planung, Montage und Verkauf von Aufzügen. Es gibt in Österreich nur einen Geschäftsführer und meine Aufgabenstellung ist nicht konzerngebunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn man sieht, daß etwas weitergeht, wenn man im Leben etwas bewegen kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Ehrgeiz, immer weiter zu kommen. Das Gesamtwissen über den Ablauf, die Schwachpunkte des Unternehmens und die Routine. Wichtig ist das Nachgeschäft kundenorientiert zu gestalten. Ohne Visionen ist jedoch kein Erfolg auf Dauer möglich. Solange man plant, bleibt man wachsam und ist mit Freude erfüllt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich interessiere mich für bestimmte Menschen, besser gesagt dafür, wie sie ihr Leben aufbauen und agieren und nehme mir, was ich davon brauchen kann. Menschen, die heute Vorbilder sind, können morgen nicht mehr in dieser Vorbildweise erscheinen, deshalb ist es wichtig für mich, zwischen Vorbild und Vorbildwirkung zu unterscheiden. Wenn jemand vorbildlich eine Tätigkeit ausführt, ist die Art des Umganges mit dieser Tätigkeit eine für mich genannte Vorbildfunktion, welche jedoch nicht mit der Person in Einklang zu bringen ist. Deshalb prägen nicht Vorbilder, sondern die durchgeführten Handlungen die Menschen. Wenn man dies erkannt hat, kann man selbst kreativ tätig werden und sich die Frage Originalität vice Imitation selbst beantworten. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Die Niederlage gehört genauso zum Leben wie der Erfolg. Es beginnt im kleinen, indem etwas nicht verwirklichbar wird oder sich nicht so gut als vorgestellt verwirklicht. Manchmal wird man auch von Mitarbeitern enttäuscht und hat seine Menschenkenntnis neu zu hinterfragen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir haben keine so groß zu nennenden Problemstellungen. Wir haben den normalen Wettbewerbsgedanken, der völlig normal für jede Branche gilt. Es gibt natürlich auch bei uns Unternehmen, welche sich Aufzugfirmen nennen, die jedoch keine wirklichen Aufzugfirmen darstellen. Aus diesem Grund ist es wichtig, sich von diesen Unternehmen nicht nur zu distanzieren, sondern sich auch aus diesem Umfeld hervorzuheben. Da wir ein sehr normeingeschränktes Produkt anbieten, ist das Spielfeld klein, daher müssen wir immer interessiert sein, immer etwas besser zu sein als die anderen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Die Mitarbeiter respektieren mich, wir haben ein gutes Verhältnis zueinander und besprechen gemeinsam Ideen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine sehr wichtige Rolle spielt die Kommunikation zwischen den Mitarbeitern und der Führungsebene. Als sehr wichtig erachte ich, daß ich den Mitarbeitern unsere Firmenzielsetzungen verständlich darstellen kann, damit sie meine Entscheidungen mittragen können. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Wir haben wöchentliche Meetings, in denen die Ziele besprochen werden und diese Ziele werden monatlich kontrolliert. Wir gewähren unseren Mitarbeitern Weiterbildungen jeglicher Art, welche natürlich für unser Unternehmen als sinnhaft zu erscheinen haben. Jeder Mitarbeiter kann sich selbst seine Seminare auswählen und am Jahresanfang wird für das jeweilige Jahr die Entscheidung über die Seminarauswahl getroffen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir haben für jede zu vergebene Tätigkeit ein genaues Anforderungsprofil und nach diesem sind die Aufnahmeentscheidungen zu treffen. **Wie ist Ihr hierarchisches Strukturkoeffizient?** Das Unternehmen Lödige ist eine deutsche Konzernform und wir sind in Österreich in einer Holding nicht konzerngebunden tätig. Hier in Österreich sind nach meiner Funktionsebene das Qualitätsmanagement, die technische Abteilung, die Montageabteilung, der Vertrieb, das Rechnungswesen und der Kundendienst mit den Abteilungen Modernisierung und Service mit den technischen Abteilungen als weitere Ebenen anzuführen. Wir haben in Österreich 60 Mitarbeiter. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich eines Tages wegrationalisieren können.

✱ Koblizek Willy Ing.

● Steckbrief

Beruf: Fahrschullehrer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Fahrschule Schwedenplatz., 1020 Wien, Taborstraße 8. Geboren - Datum, Ort: 25. Mai 1971, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Kinder: Maximilian (1998). Eltern: Hedwig und Willi. Schöpferische Akte: Artikel in Fachzeitschriften, Mitautor von Fachbüchern und CD-Roms. Hobbies: Skifahren, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Fünf Jahre TGM Maschinen- und Kraftfahrzeugbau, Abschluß mit Matura 1992. Nach einer einjährigen Fahrschullehrerausbildung ging ich in den, seit 1951 bestehenden, elterlichen Betrieb. In unserer Fahrschule lernte ich den praktischen Teil dieses Berufs. Ab 1994 begann ich Theoriekurse abzuhalten und ab

Ende 1994 hielt ich auch Fahrlehrerkurse zum Thema Kfz-Technik in unserer Fahrschule und auch im WIFI. In dieser Zeit (1994-97) wurden nicht nur Fahrlehrer ausgebildet, sie wurden auch in Qualitäts-Management-Seminaren von mir weitergebildet. Dies wurde der Grundstein für unser internes, ab 2000 eingeführtes „FQM-System" (Fahrschul-Qualitäts-Management-System). Damit garantieren wir jedem Schüler die komplette Zufriedenheit in der gesamten Führerschein-Ausbildungszeit. Es sind drei Garantien: die Fahrstundengarantie, die Durchkommensgarantie für den Theorie- und Praxisteil. Innerhalb der letzten fünf Jahre hatten wir eine „drop out"-Quote von weniger als zehn Prozent. Wir sind die einzige Fahrschule Österreichs, die nach einem vom KDV (Kraftfahrgesetz-Durchführungs-Verordnung) anerkannten, von mir entwickelten, reformierten und geschützten Lehrplan schult. 1997 wurde ich vom Fachverband der Kraftfahrschulen Österreichs in einen Arbeitskreis bestellt. Wir entwickelten den praktischen Lehrplan für die Klasse A, da bis dato so ein Werk in Österreich nicht vorhanden war. 1998 zog sich mein Vater aus dem aktiven Fahrschulwesen zurück und übertrug mir die Leitung der Fahrschule. 2000 starteten die MA46 mit der Fahrschule Schwedenplatz und namhaften österreichischen Zweiradhändlern die Aktion „BIKE 2000". Eine in Europa neue Art von Motorrad-Präsentation, mit der gleichzeitigen Möglichkeit eines Motorrad-Tests. Bei dieser Veranstaltung, die im Jahr 2000 vier Mal stattfand, habe ich die Fahrtechnik mit meiner Crew (25 bis 30 Instruktoren) geleitet. An jedem der vier Wochenenden hatten wir ca. 1.000 Testfahrten. Zur Zeit beschäftige ich ca. 30 Mitarbeiter, meine Fahrlehrer sind ausschließlich von meiner Stamm-Crew und mir ausgebildet. Bei einer Kursteilnehmerzahl von ca. 40, wähle ich für mein Unternehmen die zwei Besten aus. Das bestehende Team wird ständig von einem Seminarinstitut und mir selbst weitergebildet. Mein Ziel ist, die Mitarbeiter stets so motiviert zu halten, daß unsere Führerscheinkandidaten nach unserem Motto: „Fahren lernen light!" ausgebildet werden können.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich habe für meine Fahrschule ein einzigartiges System eingeführt, mit dem nicht nur die Kunden, sondern auch die Mitarbeiter zufrieden sind. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Immer auf die Menschen zugehen, kein Problem stehen lassen, zuhören und sich viel Zeit nehmen. **Gibt es jemanden ohne den Sie nicht soweit gekommen wären?** Mein Vater, er hat den fachlichen Grundstock gelegt. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Zeit gewinnen und sich kurz zurückziehen. Analysieren und Lösungsvorschläge finden. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich kumpelhaft und immer noch normal, trotz des Erfolgs. Zu meinen Mitarbeitern bin ich mehr Kollege als Chef. Meine Eltern sind sicher stolz auf mich. Meine Frau teilt Freud und Leid mit mir und hält mich sicher auch für erfolgreich. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, die braucht jeder um selbst einen Sinn im Weitermachen zu sehen. **Ihre Ziele?** Den Betrieb weiter auszubauen und die Qualität weiter zu steigern. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** In einem Dienstleistungsbetrieb ist die Zufriedenheit des Kunden oberstes Gebot. Es gilt also: Sich in den Kunden hineindenken, öfter hinterfragen, und festzustellen, was er von mir als Ausbilder erwartet.

✱ Koch Harald A. Prof. Mag. Dipl.-Ing. Dr.

Kanzlei Dr.Koch
Zivilingenieur für technische Physik
Allgemein beeideter u. gerichtlich zertifizierter Sachverständiger
Bauphysik & Haustechnik
Niedrig Energie Konzepte

Steckbrief

Beruf: Technischer Physiker, allgemein beeideter, gerichtlich zertifizierter Sachverständiger. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Mag.rer.nat.Dipl.Ing,Dr.techn. Harald A. Koch Zivilingenieur für technische Physik., 2351 Wiener Neudorf, Triester Straße 14. Geboren - Datum, Ort: 22. Jänner 1946, Aschaffenburg (Deutschland). Mitgliedschaften: VDI (Verein Deutscher Ingenieure). Hobbies: Musik (Konzertmeister des Sinfonieorchesters Mödling. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrer an der HTL Mödling, Oberstudienrat.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner AHS-Matura absolvierte ich zunächst das Studium der Technischen Physik an der TU Wien, binnen acht Semestern. Im Anschluß war ich zwei Jahre lang in der Bundesversuchs- und Forschungsanstalt Arsenal und acht Jahre als Assistent am Institut für Angewandte Physik an der TU Wien tätig. 1978 machte ich die Lehramtsprüfung und wurde Lehrer an der HTL Mödling, gleichzeitig eröffnete ich meine Zivilkanzlei, die sich heute in Wiener Neudorf befindet. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Der erste Schwerpunkt meiner Kanzlei ist die Bauphysik und umfaßt beispielsweise Wärme- und Schallschutz, zweitens beschäftigt sich das Unternehmen mit der kompletten Haustechnik (Heizung, Lüftung, Klimatisierung, etc.). Hier haben wir uns insbesondere auf Niedrigenergie- und Alternativenergie-Konzepte spezialisiert, und werden immer dann konsultiert, wenn es um außergewöhnliche Lösungen in diesem Bereich geht. Unser derzeit wichtigstes Projekt befaßt sich mit der Planung eines Weinkellers, dessen Kühlung mit niedrigstem Energieaufwand konzipiert wurde.

Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich versuchte immer schon, das zu tun, was mich wirklich interessierte und mir in der Folge auch Freude bereitet. Ich habe mich nie sklavisch dem Nachjagen eines wirtschaftlichen Erfolges untergeordnet. Natürlich muß man, um erfolgreich zu sein, die Bereitschaft zeigen, einen überdurchschnittlichen Arbeitseinsatz zu investieren. Meine Arbeitszeit beträgt bis zu 80 Stunden pro Woche; dabei ist es ganz wesentlich, daß ich mich selbst und meinen Streß gut managen kann. In meinem Unternehmen versuche ich, das Team in meine Richtung zu führen, lasse aber meinen Mitarbeitern die Freiheit, im eigenen Bereich Entscheidungen zu treffen. Ich lege großen Wert auf persönlichen und freundschaftlichen Umgang miteinander und halte nichts von einem autoritären

Führungsstil. **Wie definieren Sie Erfolg?** Ich sehe persönlichen Erfolg dann für gegeben, wenn man eine Tätigkeit ausüben kann, die einem Spaß bereitet und die Gelegenheit bietet, mit Menschen zu arbeiten. Erfolg bedeutet auch, Dinge zu bewegen. Persönliche Zufriedenheit bedingt dabei meiner Meinung nach sehr stark den beruflichen Erfolg. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Energiequelle ist einerseits mein familiärer Background; ich bin seit 31 Jahren glücklich verheiratet und glaube, daß ich nur so beruflich erfolgreich sein kann. Weiters schöpfe ich viel Kraft aus der Musik, sie bietet mir absolute Erholung und bietet mir die Gelegenheit, völlig abzuschalten. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Teamfähigkeit ist unabdingbar für Erfolg. Gute Mitarbeiter sind das wichtigste für ein Unternehmen. Selbstverständlich ist fachliche Kompetenz enorm wichtig, daneben zählt aber auch die eigene Persönlichkeit, der erste Eindruck, den man bei anderen hinterläßt. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich bin der festen Überzeugung, daß man sich auf dem Weg zu einem großen Ziel nicht durch kleinere Mißerfolge beirren lassen darf. Ist ein Fehler geschehen, muß man versuchen, ihn zu analysieren. Dann kann man im Rahmen seiner Grundhaltung auch darauf reagieren. Ich glaube, daß man Mißerfolge nicht überbewerten darf, weil es in jedem Beruf Berg- und Talfahrten gibt. **Wie lautet Ihre Lebensphilosophie?** Mein Hauptcredo war eigentlich immer, bei aller beruflicher Belastung zu versuchen, die Dinge klar zu sehen, und mich nicht vom Streß auffressen zu lassen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich fühle mich heute durchaus als erfolgreich, weil ich in meinen beiden Berufen sehr viel Erfüllung finde. Diese beiden Berufe ergänzen sich sehr gut, da ich mein Praxiswissen aus der Kanzlei an meine Schüler weitergeben kann. Ich habe das große Glück, mit Menschen zusammenzuarbeiten, mit denen ich mich ganz ausgezeichnet verstehe.

✶ Koch Manuela

● Steckbrief

Beruf: Leitende Angestellte. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Revital Versicherungs- und Anlagenvermittlungs GmbH., 1150 Wien, Ullmannstraße 44/4. Geboren - Datum, Ort: 20. August 1963, Klosterneuburg. Kinder: Manuel (1990). Eltern: Karlheinz und Edith. Hobbies: Arbeiten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da mein Vater ein Transportunternehmen hatte, war mir der Gedanke der Selbständigkeit nicht fremd. Nach einem Jahr Handelsschule, zog ich mit 15 Jahren von zu Hause aus. Meine Existenz verdiente ich mir selbst, zunächst in einer Steuerberatungskanzlei. Nach kurzer Zeit stellte ich fest, daß diese Tätigkeit nicht meiner Linie entsprach, und wechselte in das Gastgewerbe, wo man mich als Kellnerin beschäftigte, und wo ich sehr gut verdiente. Mit der Zeit wurde mir diese Tätigkeit aber zu anstrengend, und ich fing an, in der Immobilienbranche zu arbeiten, wo ich zur Erkenntnis kam, daß man dort leichter Geld verdient. Als Herr Pfeiffer die Aurea AG gründete, lud er mich ein, bei ihm zu arbeiten. Mein Bereich war der Gewinnschein, das heißt der Ertrag zwischen sechs und acht Prozent jährlich auf eine Geldanlage zwischen 100.000 und einer Million Schilling, die in die Immobilienbranche investiert wurde. Ich fand Leute, die sich bereit erklärten, mit uns zusammenzuarbeiten, und war somit erfolgreich. Nachdem Herr Pfeiffer sich entschied, sich bei der Revital AG zu beteiligen, betraute er mich mit der Geschäftsführung. Im Laufe der Zeit fand ich Interessenten, die die Firma kauften, und neue Finanzierungen einbrachten.

VERMÖGENS REVITAL VERWALTUNG

● Zum Erfolg

Was bedeutet Erfolg für Sie? Das Gefühl, das erreicht zu haben, was ich mir vornahm. Erfolg heißt für mich, persönliche Freiheiten in meiner Arbeit zu genießen, die Entscheidungen zu treffen, die ich für richtig halte. **Wo liegen Ihre Stärken?** Zu wissen, wo ich mit meiner Firma hin möchte, wie ich sie lukrativ machen kann. Es ist wichtig, nicht locker zu lassen, sondern sich durchzubeißen. Von Bedeutung ist, den Mitarbeitern das Gefühl vermitteln zu können, daß man sich auf mich verlassen kann. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Indem ich nicht stehen bleibe, sondern vorwärts blicke und mir sage, daß das Vergangene der Vergangenheit gehört. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als familiär und freundschaftlich. Es gibt aber unsichtbare Grenzen, das heißt die Mitarbeiter wissen, wie weit sie gehen dürfen. Es ist mir ein Anliegen, das Vertrauen der Mitarbeiter zu gewinnen. Es ist nicht einfach, sich in einer Männerdomäne zu behaupten, umso mehr ist es wichtig, die Akzeptanz des Umfelds zu erreichen. **Welche Art der Anerkennung schätzen Sie am meisten?** Die Anerkennung der Mitarbeiter ist mir genauso wichtig, wie die Anerkennung der Eigentümer. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem positiven Denken und meinem Selbstvertrauen. Nach dem Motto: „Man kann alles schaffen, wenn man will". **Ihre Ziele?** Vielleicht noch zwei Kinder zu bekommen und mehr Zeit für mein Privatleben zu haben.

✶ Kodek Günter Prof.

● Steckbrief

Funktion: Persönlich haftender Gesellschafter. Tätig bei: Dr. Hans Werba OHG., 1010 Wien, Lugeck 1-2. Geboren - Datum, Ort: 4. Mai 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva Maria Kodek-Werba. Schöpferische Akte: Als Herausgeber: „Jochen Rindt" (Ueberreuter - deutsche Ausgabe) und Lizenz in Finnland; gemeinsam mit Walfried Reismann: „Wien bei Tag und in der Nacht" (Ueberreuter, Wien 1969),

„Wien von 7-7" (Falk Verlag, Hamburg - mehrere aktualisierte Neuauflagen von 1971-82, und später wieder unter dem Titel „Wien bei Tag und in der Nacht", Edelmann Verlag, Wien 1985) - Gesamtauflage deutsch und englisch 100.000 Exemplare; „HB-Bildatlas Wien" (HB-Verlag, Hamburg 1985) - Gesamtauflage bisher 350.000 Exemplare; „Wien" (Silva Verlag, Zürich 1992); „Vienne" (Silva Verlag, Zürich - ins Französische übersetzt von Elfie Schaller-Gehenn); „Vienna" (Silva Verlag, Zürich - ins Italienische übersetzt von Alfeo Tavernini) - Erstauflage der drei Ausgaben 40.000 Exemplare; „Wien bei Tag und Nacht" (Ueberreuter, 1993) - völlig neue Ausgabe; „Österreich - Daten zur Geschichte und Kultur" (Neubearbeitung und Aktualisierung der „Kleindel-Chronik" gemeinsam mit Frau Dr. Ackerl); „Marktorientierte Unternehmensführung". In Vorbereitung: „Sitten und Gebräuche im alten Wien", „Praxis-Handbuch für die Entwicklung von Corporate Identity & Corporate Design". Ehrungen: 1994 Verleihung des Berufstitels „Professor" durch den österreichischen Bundespräsidenten. Mitgliedschaften: Kuratorium der Höheren Graphischen Bundeslehr- und Versuchsanstalt, Kuratorium der Deutschen Handelskammer in Österreich, Vorstand der Österreichischen Gesellschaft für Zukunftspolitik. Hobbies: Leben. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vizepräsident des Roten Kreuzes/Landesverband Wien.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Unterstufe eines Realgymnasiums, lernte den Beruf des Schriftsetzers und Buchhändlers, und schloß die Meisterklasse an der Graphischen Bundeslehr- und Versuchsanstalt mit Diplom ab. Zwei Jahre Hersteller im S. Fischer Verlag in Frankfurt, anschließend Mitarbeiter in der elterlichen Buchhandlung. Am Mitte 1962 war ich Herstellungsleiter im Verlag Carl Ueberreuter und zusätzlich ab 1965 technischer und personeller Leiter der neu gegründeten Industriebuchbinderei Thomas F. Salzer KG mit Prokura. 1971-85 in mehreren Phasen Neubau und Leitung der Druckerei und Buchbinderei Salzer-Ueberreuter in Korneuburg (500 Mitarbeiter, Endlosformularerzeugung, Akzidenz- und Zeitschriftendruck, industrielle Buchproduktion, Wertpapierdruck), Übersiedlung der bestehenden Druckerei aus Wien, verbunden mit grundlegenden organisatorischen, technischen und personellen Veränderungen (z.B. Installation der ersten Cameron-Buchfertigungsanlage in Europa und der ersten digitalen Lichtsatzanlage in Österreich, Einführung von Prämiensystemen und EDV in der technischen Verwaltung). Anläßlich der Gründung der Aktiengesellschaft wurde ich Mitglied des Vorstandes, zuständig für Personal, Einkauf, Produktion und zuletzt auch für Marketing und Verkauf. In dieser Zeit war ich auch Funktionär Stellvertretender Vorsitzender des Verbandes industrieller Buchbinder, Mitglied des Landesgruppenvorstands sowie des Hauptvorstands des Hauptverbandes der graphischen Unternehmungen Österreichs und der Landesinnung Druck, sowie Beisitzer beim Arbeitsgericht und allgemein beeideter, gerichtlicher Sachverständiger. 1985-92 war ich geschäftsführender Gesellschafter („hpt-Verlagsgesellschaft mbH") und Verlagsleiter, gründete die Tochtergesellschaft des Schulbuchverlags Hölder-Pichler-Tempsky für den Bereich Jugend- und Sachbuch, übernahm den bestehenden Breitschopf-Verlag, verbunden mit der Schaffung einer deutlich veränderten Programmstruktur (z.B. „Bilderbuch-Werkstatt"), sowie konzeptioneller Entwicklung und Herausgabe der erfolgreichen Sachbuchreihe „kurz und bündig" (insgesamt 60 Bände). Seit 1992 bin ich Konsulent für das Druckereiwesen (zuletzt z.B. Fusion der Ungar-Druckerei des Österreichischen Wirtschaftsverlags mit der Druckerei Holzhausen), als auch Kommunikation (z.B. Wiener Rotes Kreuz, Handelskammern in Tirol, Vorarlberg und Wien), Corporate Identity und Corporate Design (z.B. Wiener Stadtwerke, Bundesministerium für Umwelt, Jugend und Familie, EnergieComfort) und Printmedien (z.B. redaktionelle und optische Neukonzeption mehrerer Zeitschriften, z.B. Wien-aktuell, Öko-projekt). Seit 1995 bin ich zusätzlich Geschäftsführer und persönlich haftender Gesellschafter im Familienunternehmen, der Firmengruppe Werba. Meine Frau ist geschäftsführende Gesellschafterin der Firmengruppe Werba.Unser Unternehmen wurde 1953 vom Chemiker Dr. Hans Werba als Personengesellschaft gegründet. Es befindet sich heute unverändert im Familienbesitz. Wir zählen zu den großen und renommierten Handelshäusern Österreichs und liefern an die Industrie in Mittel- und Osteuropa, chemische Roh- und Zusatzstoffe, Compounds und Verarbeitungshilfsmittel aus einem weltweit ausgesuchten und immer wieder aktualisierten Lieferprogramm.

Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Allen Mitarbeitern unseres Hauses ist bewußt, daß jede einzelne Tätigkeit einen wichtigen Beitrag zur Qualität des Endproduktes bei unseren Kunden darstellt. Unter anderem sind das, international bewährte Produktqualitäten, Innovative Spezialprodukte, kompetente und verläßliche Hersteller, auf ihre Bedürfnisse abgestimmte Anwendungsberatung, individuelle Vorschläge für die Rezeptur ihrer Produkte, Lieferungen mit Analyse-Zertifikat, produkt-, transport- und verarbeitungsgeeignete Verpackungen, systemüberwachte Logistik und das Qualitätszertifikat EN ISO 9001:2000 (CD2) - auf die richtige Mischung kommt es an. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg beginnt im Kopf. Sie lösen Glücksgefühle aus, machen einen stolz, denn Menschen lieben es, gebraucht zu werden. Die Vision ist die Kraft der Phantasie, ein Mensch kann nichts denken, was es nicht gibt. Erfolg besteht im Erreichen dessen, was man sich selbst wünscht. Spannende Gedanken (Visionen) werden automatisch zum Motor des Handelns. Erfolg führt zu Identität („Jeder Mensch braucht eine Identität" - Konrad Lorenz). Probleme stehen meist nicht allein im Raum, sondern haben ein Umfeld (begeben wir uns daher in die „Vogelperspektive"). Voraussetzungen sind persönliche Freiräume, Initiative und Flexibilität. Wer keine Fehler macht, arbeitet entweder nicht oder kehrt die Fehler unter den Teppich. Die eigenen Stärken intensivieren und die Schwächen vergessen. Aus den eigenen und den fremden Fehlern lernen. Erfolg hat nur bedingt mit Geld zu tun, Geld ist für mich das Ergebnis vorheriger Erfolge und nicht Motivator. **Was sind die Voraussetzungen für den Erfolg eines Unternehmens?** Kunden erwarten Nutzen, nicht Produkte bzw. Dienstleistungen. Sie erwarten außerdem Flexibilität, Geschwindigkeit, Offenheit (und nichts Kleingedrucktes), die Einzigen zu sein und günstige Preise (nicht „billige" Preise). **Ihre Grundsätze?** Freiheit, Gleichheit, Gerechtigkeit, Solidarität, Leistung, Partnerschaft, Aufgabenteilung, Partizipation und Demokratie, Weltbild und religiöser Glaube. **Gibt es Gedanken, die Sie gern weitergeben möchten?** Es genügt nicht, nur Rechte für sich selbst zu fordern, ohne sich drüber klar zu sein, daß mit mehr Rechten und Fähigkeiten auch mehr Pflichten verbunden sind. Hier ist jedoch nicht von Gesetzen die Rede, deren Verletzung unter Sanktion steht, sondern von freiwillig übernommenen und verinnerlichten humanitären Pflichten, die uns als Träger von Menschenrechten bei Handlungen und Unterlassungen leiten sollten. Sie entspringen der Einsicht in die Verantwortung jedes einzelnen für sich selbst, die Mitmenschen und die Umwelt. Ihre Beachtung soll zur sittlichen Vervollkommnung beitragen. Nur über die Verbesserung vieler einzelner kann die Verbesserung der Menschheit voranschreiten. Es ist daher notwendig, daß jeder einzelne als mündiger Mensch im Leben durch Wort und Tat für Ausgewogenheit zwischen begehrten Rechten und davon unabtrennbaren Pflichten sorgt. Dazu gehören: Verantwortung gegenüber sich selbst, Verantwortung gegenüber den Mitmenschen und Verantwortung gegenüber der Umwelt. **Sehen Sie**

sich selbst als erfolgreich? Ja, selten bewegte ich mich in eine Richtung, immer lag mein Bestreben im Beschreiten neuer Wege, um mein Leben spannend zu gestalten, ausgeprägte Neugierde unterstützte meine Handlungen.

✶ Köfer Gerhard Peter

● Steckbrief

Beruf: Bankkaufmann und Manager. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Stadtgemeinde Spittal an der Drau., 9800 Spittal an der Drau, Burgplatz 5. Geboren - Datum, Ort: 11. Februar 1961, Spittal an der Drau. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Fiona. Eltern: Rudolf und Helene. Hobbies: Motorrad, Laufen, Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Für mich sind vier Berufsfelder erwähnenswert. Die erste wichtige Funktion war für mich die Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Kärntner Landes-Hypothekenbank. Nach fünf Jahren im Bankwesen absolvierte ich die Ausbildung zum Gendarmeriebeamten. Eine weitere wichtige Ausbildungsschiene war die Manager-Akademie der Wiener Allianz, daraufhin folgte meine Selbständigkeit mit der Gründung meiner Firma, der Österreichischen Baumaschinen Consulting. Ich konnte jede Ausbildung mit Auszeichnung abschließen und bin stolz auf meine Gründer-Idee und die Verwirklichung dieser. Die Tätigkeiten meines Unternehmens sind einzigartig in Österreich. Wir sind eine Einkaufsfirma, überprüfen Angebote, kaufen für die Kunden ein und können Projekte jeder Größenordnung übernehmen. Ich bin seit meinem zwanzigsten Lebensjahr in den unterschiedlichsten, politischen Funktionen tätig und nun seit drei Jahren Bürgermeister von Spittal an der Drau.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist das Umsetzen von Vorstellungen persönlicher Visionen. Er kann nur dann eintreten, wenn man Gelegenheiten nützt und dadurch auch die Macht erhält, positive Aktionen zu bewirken. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ich fühle mich als zufriedener Mensch, bin erfolgreich, da es mir gelang immer mit Freude zu arbeiten, da ich immer Tätigkeiten ausüben konnte, welche meinen inneren Fähigkeiten entsprachen. **Wie treffen Sie Entscheidungen?** Sehr rasch; wichtig ist es für mich, daß ich ein Gefühl entwickeln kann, daß meine Entscheidung für mich und meine Umwelt positiv ist. Wesentliche Arbeit steckt in der Kombination von Gefühl, Verantwortung und Verstand. Ich erkenne klar und deutlich wie ich mich zu entscheiden habe. **Wie verbinden Sie Familie und Beruf?** Diese Verbindung ist sehr schwer herzustellen. Ich bin Bürgermeister und Unternehmer, daher sind lange Arbeitstage vorprogrammiert. Für die Zukunft nahm ich mir vor, die Beziehung zu meiner Familie zu vertiefen, da sie mir die Kraft gibt, meine Aufgaben bestmöglich zu verrichten. Die Prioritätssetzung erfolgt über ein best ausgearbeitetes Time-Management und damit kann ich die Mängel aus der Vergangenheit beheben. **Haben Sie ein persönliches Erfolgsrezept?** Ja, ich versuche in meiner politischen Arbeit die Ehrlichkeit in den Vordergrund zu stellen. Es gibt natürlich Menschen, welche nicht einverstanden sind, wenn Politiker die Wahrheit sagen, aber für mich ist es außerordentlich wichtig, da die von mir praktizierte Ehrlichkeit gleichzeitig auch einen Selbstschutz auslöst. Niemand wird von mir behaupten können, daß ich ein unehrlicher Mensch bin. Ich habe natürlich sehr viele negative Dinge zu bearbeiten und jeder Bürger, der mich aufsucht, wird von mir in ehrlicher Form aufgeklärt, auch wenn es manchmal sehr schwer zu akzeptieren ist. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Meine Kriterien sind die fachliche Kompetenz und der persönliche Eindruck, den ich aus den Gesprächen erhalte. Bei Vorstellungsterminen ist es wichtig, sich präsentieren zu können. Ich habe die Gabe, sehr rasch zu erkennen, ob jemand etwas kann oder nur scheint etwas zu können. Dabei haben mir meine pädagogischen Ausbildungen und meine Erfahrungen durch die bisher geleisteten Tätigkeiten sehr geholfen. **Wie motivieren Sie Ihre MitarbeiterInnen?** Im Rathaus herrscht ein neuer Stil. Ich verlange sehr viel von unseren Bediensteten, denn wir sind nicht umsonst mit dem Speyer Preis, für die bestgeführte Verwaltung in Europa, ausgezeichnet worden. Dies bedingt einen harten, gerechten Führungsstil, dadurch sind wir jederzeit mit dem freien Markt konkurrenzfähig. Dies erkennen unsere Bediensteten und sind deshalb motiviert noch mehr für die Gemeinde zu leisten. Eine Motivation, auf die ich sehr stolz bin, ist die Freundschaft in der Kollegenschaft, die uns im Amt verbindet. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Ja. Ich lerne jeden Tag etwas Neues - aus positiven und negativen Erlebnissen, und das ergibt eine permanente Erneuerung meines Wissens und meiner Kraft. **Spielten Niederlagen in Ihrem Leben und Ihrer Karriere eine Rolle?** Ja, eine sehr wesentliche. Innerhalb kürzester Zeit verlor ich alles was ich mir aufgebaut hatte. Ich war sehr erfolgreich und habe nach meiner Scheidung ganz neu begonnen. Ich gab niemals auf und lernte sehr viel aus dieser Niederlage. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Sicher aus meiner Familie. **Wie wichtig ist Ihnen Anerkennung von außen?** Anerkennung spielt eine nicht unwesentliche Rolle für mich, da ich von dieser nach jeder Periode die Auswirkung erfahre. Sie ist für mich die Bestätigung meiner Arbeit und falls diese eines Tages ausbliebe, wäre das mit fatalen Folgen verbunden. **Haben Sie Vorbilder?** Bruno Kreisky verstand es, die Menschen zu motivieren, daher ist er für mich ein Vorbild. Bei der Umsetzung von Ideen bewunderte ich immer Mahatma Ghandi. **Welche Empfehlung könnten Sie der nächsten Generation weitergeben?** Prinzipiell ist beim Erfolg zu bemerken, daß, wenn Erfolg vorherrscht auch der Neid nicht lange auf sich warten läßt. Wichtig ist, seine Neider zu erkennen, sie auf diese Problematik anzusprechen, ebenso daß man so viel Hilfe als nötig erhält, um leichter mit allen Problemen umgehen zu können. Wichtig ist die Selbstkontrolle, die Scheu abzulegen, mit neuen Dingen zu beginnen, das Leben nicht als Ganzes, sondern als in einzelne Abschnitten des Ganzen zu erkennen. Jeder sollte versuchen die Pragmatisierung abzulegen. Nur die Veränderung gewährt die Verbesserung und der Mut zur Veränderung führt zum Erfolg.

✶ Kofler Gerhard Dr.

● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Hals-, Nasen- und Ohrenkrankheiten. Funktion: Ordinationsinhaber. Geboren - Datum, Ort: 19. Jänner 1963, Villach. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Oliver und Kerstin. Schöpferische Akte: Artikel in Fachzeitschriften. Hobbies: Familie, Segeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Für mich war immer wichtig, das zu erreichen, was ich mir zum Ziel gesetzt hatte. Nach meiner mit Auszeichnung bestandenen

Matura absolvierte ich meine Wehrpflicht. Ich studierte in Wien Medizin und schloß das Studium nach zwölf Semestern 1988 mit meiner Promotion ab. Von Juli 1988 bis Jänner 1990 arbeitete ich im Forschungslabor der ersten Universitäts - Hautklinik unter Prof. Stingl. Von Februar 1990 bis November 1990 leistete ich meinen Turnusdienst teilweise in Wolfsberg ab. Nach meiner Heirat und unserer Übersiedlung nach Krems kam unser Sohn Oliver zur Welt. In Krems setzte ich den Krankenhausturnus fort und bewarb mich um Facharztausbildungsstellen. Ich interessierte mich für Dermatologie, HNO und Neurologie. Es ergab sich die günstige Konstellation, daß ich zwei Zusagen für die Ausbildung zum HNO-Arzt erhielt. Es begann die Ausbildung in Krems und ich schloß diese Ausbildung an der HNO-Klinik Wien ab. Inzwischen kam unsere Tochter Kerstin zur Welt, und ich war bis Oktober 2000, zuletzt als stationsführender Oberarzt an der HNO-Klinik beschäftigt. Im November 2000 erhielt ich eine Kassenordination im 5. Bezirk und stand vor der Entscheidung, einen Karriereweg an der Klinik einzuschlagen, oder die Ordination zu übernehmen. Da ich immer schon selbständig werden wollte, nahm ich die Herausforderung des Unternehmertums an.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, das zu erreichen, was man sich zum Ziel gemacht hat. Dies gilt jedoch auch für die alternativen Zielsetzungen, wenn etwas nicht erreichbar ist. Eine gewisse Flexibilität einerseits und eine gesunde Portion Sturheit andererseits helfen einem beim Weiterkommen. Als Arzt ist man vielen ethischen Konflikten ausgesetzt, welche man nur durch die Verfolgung einer entsprechenden, moralischen Linie einer Lösung zuführen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, da ich alle meine wesentlichen Ziele, wie Familie und Selbständigkeit erreicht habe, sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin konservativ in meiner Denkweise und ging daher auch immer konservativ vor. Ich erreichte meine Ziele Schritt für Schritt durch konsequentes Vorgehen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Im gesamtmedizinischen Bereich gibt es viele Problemstellungen. Unter anderem ist die Anzahl der Medizinstudenten gegnüber dem Bedarf an Ärzten unverhältnismäßig groß; die Zukunftsaussichten für Ärzte sind dementsprechend schlecht. **Wie lösen Sie schwierige Situationen?** Es war schwierig für mich, eine gute Ausbildungsstelle zu erlangen. Da kann man nur über Ausdauer, mittels Zielstrebigkeit und durch Diplomatie versuchen, Fuß zu fassen. Manche Kollegen haben Schwellenangst vor einer Tätigkeit an einer Klinik. Diese Angst entsteht dadurch, daß viele nicht bereit sind, das zu erwartende Arbeitspensum zu erbringen. Für mich war immer zweitrangig, die Pflicht einen erhöhten Arbeitseinsatz leisten zu müssen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Im Prinzip hat jeder Mensch seine Ziele selbst zu definieren und diese auch weiter zu verfolgen. Man muß an sich glauben, darf nicht zu viele Konflikte in seiner Umwelt verursachen, sich aber auf der anderen Seite auch nicht zu sehr anpassen. Die gesunde Mischung dieser Vorgangsweise ist ein Erfolgsparameter.

✱ Kofler Gerhard Ing.

● Steckbrief

Beruf: Werbeberater. Funktion: Gschf. Ges.. Tätig bei: Agentur Bauer WerbegmbH., 1120 Wien, Oswaldg. 21. Geboren - Datum, Ort: 23. November 1952, Wr. Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Markus (1973), Felix (1994) und Moritz (1995). Eltern: Heinrich und Hertha. Schöpferische Akte: Lehrbücher für Meß- und Regeltechnik. Mitgliedschaften: Global 2000, Gesellschaft bedrohter Völker. Hobbies: Musik, Literatur, Kommunikation.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HTL in Mödling (Nachrichtentechnik und Elektronik) 1972 startete ich meine Berufslaufbahn im Forschungszentrum Seibersdorf als Labortechniker. Ab 1976 war ich im Rahmen der Entwicklungshilfe zuerst für eine österreichische und später für eine holländische Organisation als technischer Lehrer (französisch- und englischsprachig) in Afrika tätig. 1982 kehrte ich nach Österreich zurück. Nach einjähriger Betriebszugehörigkeit zu einer Gesellschaft für neue Medien, wechselte ich zu einem technischen Verlag als Redakteur - im Elektronikbereich - kehrte also wieder in mein altes Metier zurück. Da ich im Verlag kein Weiterkommen mehr sah, vollzog ich die Trennung und beschloß gemeinsam mit Herrn Bauer eine Spezialagentur für den Elektronik- und Investitionsbereich zu gründen. Seit 1987 betreue ich während aller Hochs und Tiefs diese Agentur.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Anerkennung, finanzielle Dinge waren mir nie besonders wichtig. Bei Luxusgütern denke ich nicht darüber nach, ob ich sie mir leisten kann, sondern ob ich deren Kauf in der heutigen Zeit verantworten kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich erfolgreich, weil ich ein intaktes soziales Umfeld habe und mir über finanzielle Dinge keine Sorgen machen muß. Ich bekomme viel Anerkennung von meinen Kunden und bin zufrieden, obwohl man immer irgend etwas verbessern könnte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich habe im Allgemeinen ein Problem damit, wie unsere Branche von außen gesehen wird. Werbung und Marketing ist ein sehr aufgeplusterter Bereich, der mit den größten Luftschlössern, beziehungsweise deren „Erbauern", leben muß, und ich habe mit dem Transport von Luftblasen absolut nichts zu tun, weil meine Agentur tatsächliche Inhalte vermittelt und schwierige Zusammenhänge begreifbar macht. Somit sehe ich mich nur wenig zu dieser Branche zugehörig, und kann auch nicht über die bracheninternen Probleme sprechen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Vertrauen und Verläßlichkeit sind für mich die beiden ausschlaggebenden Kriterien, die ich in der Zusammenarbeit mit Mitarbeitern unverzichtbar finde. Daneben ist es mir wichtig, daß ein Mitarbeiter hohes Engagement einbringt. **Nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich zur Zusammenarbeit mit Kunden?** Es gibt keine Dienstleistung, die nicht auf Vertrauen basiert. Deshalb ist mir ein Vertrauensverhältnis zu meinen Kunden äußerst wichtig. Ich lege weiters großen Wert auf eine gemeinsame, quasi weltanschauliche, Basis, ich will Kundenbeziehungen aufbauen, die langfristig sind. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich setze mich sehr intensiv mit Problemen auseinander und versuche, richtiggehend hineinzuwachsen. Dabei suche ich immer das Gespräch mit Kunden, Mitarbeitern und Partnern, die in diesen Problemkreis passen. Grundsätzlich löse ich Probleme alleine, nehme aber auch Hilfe von außen in Anspruch, wenn ich alleine nicht mehr weiterkomme. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich lerne praktisch täglich,

durch das Internet und durch meine Kunden. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** In der heutigen Zeit erachte ich eine profunde Auslandserfahrung für äußerst wichtig, unter anderem wegen der zu erwerbenden sprachlichen Sicherheit. Darüber hinaus auch um den eigenen Standpunkt und die eigene Persönlichkeit zu festigen und Selbstvertrauen zu gewinnen.

* Kofler Robert M.B.A.

● Steckbrief

Funktion: Mitglied des Vorstandes. Tätig bei: Meinl Bank AG., 1010 Wien, Bauernmarkt 2. Geboren - Datum, Ort: 8. Oktober 1956, Kirchberg in Tirol.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin seit 1992 als Managing Director für die Bereiche Institutional Banking zahlreiche Finanz- und Management in der Meinl Bank tätig und habe in dieser Funktion zahlreiche Finanz- und Kapitalmarkttransaktionen auf dem österreichischen wie auch internationalen Markt erfolgreich durchgeführt. Seit 1997 bin ich zudem Vorstandsmitglied der Meinl Bank. Weiters war ich maßgeblich an der Gründung der Global Equity Partners Beteiligungs-Management AG beteiligt und habe das unter Verwaltung stehende Venture Capital Volumen großteils bei institutionellen Kunden platziert. Während der dreijährigen Tätigkeit als SeniorVice President der Girozentrale und Bank der Österr. Sparkassen AG, war ich als Leiter der Abteilung Institutional Banking und International Sales tätig. Erfahrungen im Investmentbanking und Venture Capital/ Private Equity Markt sammelte ich während der sechsjährigen Berufslaufbahn als Financial Consultant bei Merrill Lynch Pierce Fenner & Smith in den USA und als Senior FinancialAnalyst bei Exxon Company USA in Houston. Ich studierte an der University of Houston.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Unter beruflichem Erfolg verstehe ich einerseits den finanziellen Ertrag für das Unternehmen und andererseits den Stellenwert des Unternehmens. Ich bin das achte Jahr in diesem Haus und das heurige Jahr wird das achte Rekordjahr dieser Bank. Wir haben jedes Jahr unsere Ziele überschritten. Um dies zu erreichen, bedarf es sicherlich Fachwissen, aber auch einer soliden Kundenbeziehung und hier sehe ich meine kompetitive Stärke, konkret gesagt die Beziehung und das Auftreten gegenüber den Kunden. Dies ist von wesentlicher Bedeutung, denn eine Bank ist ein Dienstleistungsbetrieb. Viele Banken haben in der Vergangenheit diesen Dienstleistungsgedanken nicht gelebt. Wenn man Kunden zuhörte, so hatte man das Gefühl, als wären sie Bittsteller. Unser Dienstleistungsgedanke hat einen sehr großen Anteil am Erfolg unseres Hauses und dies ist auch meine Stärke. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin schon sehr früh mit dem Dienstleistungsgedanken konfrontiert worden. Ich habe bereits während meiner Schulzeit Tätigkeiten ausgeübt um meine Ziele zu finanzieren. Mein erster Job war Liftboy. Ich war immer mit der Dienstleistung verbunden und habe auch mein Studium in den USA durch eine Tätigkeit im Gastgewerbe finanziert. Wichtig ist, daß das was man tut, Freude macht und die Kundenzufriedenheit in den Vordergrund stellt, und dies auf langfristiger Basis. Dies sehe ich als mein Efolgsrezept. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil wir einen permanenten Kundenzuwachs aufweisen können, eine sehr lange Behaltedauer der Kunden und auch eine sehr große Kundenzufriedenheit erreicht haben. **Was war für Sie wichtiger, Tätigkeit oder Position?** Eindeutig die Tätigkeit, die Position ist nicht maßgeblich. Meine Stärke liegt nicht im Bereich der Personalführung, denn wenn dies der Fall wäre, müßte ich in einer Großbank tätig sein. In meinem Bereich zählt die Kundenbeziehung und dort sehe ich auch meine Stärken. Der Grund warum ich seinerzeit die Girozentrale verlassen habe, lag drin, daß die administrativen Aufgaben sehr im Vordergrund standen, und somit immer weniger Zeit für Kundenkontakte blieb. Auch heute kämpfte ich noch persönlich um Kunden zu gewinnen, dies unterscheidet mich wohl von den meisten meiner Vorstandskollegen der Großbanken. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Ich glaube, daß ich (wir) keinen Mitbewerber fürchten muß (müssen), im Gegenteil bin ich der Überzeugung, daß durch die Mitbewerber die eigene Leistung gefördert wird und die persönliche Qualität noch klarer zum Vorschein kommt. Natürlich muß man aber immer an sich selbst arbeiten und interessante Produkte auf den Markt bringen. Wir waren in vielen Fällen eine der Ersten, die so manches Produkt auf den österreichischen Markt gebrachte haben, sind aber nicht die Erfinder gewesen. Für uns, als kleines Haus, kann man mit dementsprechenden Produkten perfekt am Markt agieren, wobei die Professinonalität wesentlich ist. **Wie vereibaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche die Zeit, die ich einsetze, optimal zu nützen. Mein Beruf ist auch mein Hobby, mein Tätigkeit macht mir Spaß und so widme ich meinem Beruf auch den Großteil meiner Zeit. Das Wochenende versuche ich für meine Familie freizuhalten und auch unter der Woche besuche ich nur die wichtigsten Veranstaltungen um meine Zeit optimal zu nützen um so neben der Arbeit auch Zeit für die Familie und für Sport zu finden. Ich fühle mich als Mitunternehmer, sozusagen jederzeit für meine Tätigkeit zuständig´wie verantwortlich und bin somit auch praktisch immer zu erreichen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Neben meiner Familie gibt es sportliche Aktivitäten wie Yoga und Laufen und wenn ich länger abschalten möchte tauche ich gern, dies ausnahmsweise ohne Handy, damit mich niemand erreichen kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Abgesehen von der fachlichen und intellektuellen Kompetenz, zählt Ehrgeiz zu den wesentlichen Punkten des zukünftigen Erfolges. Die Mitarbeiter die einen überdurchschnittlichen Einsatz zeigen, werden auch überdurchschnittlich bezahlt. Wesentlich ist auch die Erfahrung, das heißt, ich kann jeden Interessenten nur empfehlen, einige Jahre im angelsächsischen Raum tätig zu sein, um die Bankenszenerie und die Arbeitsweise kennen zu lernen.

* Kokeisl Brigitte

● Steckbrief

Beruf: Floristin und Wirtin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Gasthaus Brigitte., 1110 Wien, Simmeringer Hauptstr. 385. Geboren - Datum, Ort: 19. März 1946, Wien. Kinder: Marko (1980). Eltern: Karl und Emilie. Hobbies: Basteln, Lesen, Gestalten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer Arbeiterfamilie und meine Eltern haben es mit vier Kindern sicher nicht leicht gehabt. Mich interessierten immer Blumen, was dazu führte, daß ich eine Lehre zur Floristin absolvierte, und dann im Beruf jahrelang arbeitete. Mein Sohn, der eine Koch- und

Kellnerlehre absolvierte träumte davon, ein eigenes Gasthaus zu besitzen. Leider kam es nicht mehr dazu, denn er ist verstorben. Es war mir ein Anliegen, seinen Traum dennoch zu erfüllen. Das Haus, wo jetzt das Lokal untergebracht ist, gehörte meiner Schwägerin und der Zustand des Gebäudes war ziemlich desolat. Ich begann Schritt für Schritt es zu renovieren und jedes Jahr war ein Stück vom Ganzen fertig. Das Gasthaus wurde schnell beliebt, bald hat sich ein Stammkundenstock herauskristallisiert. Durch unsere Lage vis-á- vis vom Zentralfriedhof veranstalteten wir Trauerfeiern, aber auch Geburtstagsfeiern, Travestie-, Karaoke-Shows und vieles mehr. Ein thematischer Ausflug mit dem Titel „Leben und Tod" endet in unserem Lokal, das ist schon zu einer Tradition geworden. Zu unseren Stammgästen gehören zehn Vereine, ein Jäger-Verein bekam vor kurzem einen neuen Stammtisch. Wir feiern mit unseren Gästen gemeinsam Weihnachten, jedes Jahr wird der Gründungstag des Lokals gefeiert. Ich trenne mich nicht von meinen Gästen, wir sind wie eine große Familie.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Für mich ist relativ schwierig, mit diesem Begriff etwas anzufangen. Es ist mir wichtig, daß sich die Leute in unserem Lokal wohlfühlen, ich bin froh, daß mein zweiter Sohn den Beruf Koch erlernt hat und ich hoffe, daß er einmal das Gasthaus übernehmen wird. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Daß ich immer präsent bin und zu meinen Gästen eine persönliche Beziehung habe. Bei uns sind Leid und Freud nebeneinander und es ist wichtig, jedem zu zeigen, daß man für ihn da ist. In unserem Beruf ist es notwendig, selbst Mensch zu sein, dann kommen die Leute gerne zu dir. Ich versuche meinen Gästen immer etwas Neues anzubieten, sie warten schon, was noch renoviert wird, was wir an Unterhaltung anbieten. Das erfüllt das Haus mit Leben. **Welche Anerkennung schätzen Sie am meisten?** Die Treue meiner Kunden. Sie bleiben uns selbst dann treu, wenn wir ausbauen, und erleben unsere Entwicklung mit. Dafür sind die Türen unseres Hauses seit der Eröffnung jeden Tag für die Gäste offen, was sie sehr schätzen. Beim Aufputz des Hauses zu Weihnachten kommt mir mein Beruf als Floristin sehr zugute, und die Gäste freuen sich auf eine besonders schöne Blumendekoration. **Ihre Ziele?** Das Gasthaus so weiter zu führen, daß sich jeder hier wohlfühlt und gerne wiederkommt!

✱ Kolitsch Andreas

Steckbrief

Beruf: Bankangestellter. Funktion: Mobiler Berater. Tätig bei: Bank für Arbeit und Wirtschaft AG., 1040 Wien, Favoritenstraße 39. Geboren - Datum, Ort: 3. Oktober 1967, Wien. Eltern: Theresia und Adolf. Mitgliedschaften: Golf Club Schönfeld. Hobbies: Musik machen, (Gitarre und Gesang), segeln und Golf spielen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HAK-Matura 1988 besuchte ich ein Semester BWL, an der Wiener Universität Wien und wechselte danach in die Erste Bank als Schaltermitarbeiter. Nach der betriebsinternen Ausbildung, mit der absolvierten Bankkaufmann-Prüfung, mit ausgezeichnetem Erfolg, war ich nach drei Jahren Schalterleiter. Ende 1993 wechselte ich in den Wertpapierbereich. März 1994 Einstieg in die BAWAG als Außendienstmitarbeiter. Ich absolvierte wieder alle betriebsüblichen Seminare und 2001 steht die Möglichkeit in Richtung Führungsebene oder Spezialisierung als Finanzberater bevor.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich sehr viel Feedback von den Kunden bekomme und auch weiter empfohlen werde. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Die gesetzten Ziele zu erreichen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich bin schon mit 13 Jahren auf der Bühne gestanden, als junger Musiker, das war auch Erfolg. Im Beruf hatte ich dieses Gefühl ab 1992, als ich zum Schalterleiter bestellt wurde. Bankinterne Wettbewerbe zeigen einem auch immer wieder, daß man fähig ist, erfolgreich zu arbeiten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Positives Denken, und aus allem mit Freude das Beste machen wollen. Menschen waren mir immer wichtig. **Hatten Sie ein Vorbild?** Leute die erfolgreich waren haben mich immer sehr interessiert. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als vertrauenerweckenden Kollegen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Eine Devise von mir ist, dort zu beginnen, wo andere aufgegeben haben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Wechsel in die Bawag war für mich eine Verbesserung um 100 Prozent. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein zu dicht besiedeltes Filialnetz. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung?** Zirka zwei Wochen pro Jahr. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Schon als Kind war ein Wunsch von mir, einmal Filialleiter zu werden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Trotz aller Arbeitsbelastung sollte man nie vergessen, daß der Kunde König ist und auch in Zukunft bleiben muß.

✱ Koll Michael

Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechaniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Koll & Partner OEG., 1220 Wien, Soldanellenweg 53/2. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1966, Wien. Eltern: Lieselotte und Peter. Hobbies: Verrückte Ideen entwickeln, verbessern und umsetzen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: EDV-Dienstleistungen (Webposting und -design).

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule machte ich einen kurzen Abstecher (ein Jahr) an die Bundes-

fachschule für Flugtechnik, in Langenlebarn. Es folgte ein Jahr TGM im Bereich Maschinenbau und Kraftfahrzeugtechnik, und 1982-86 absolvierte ich eine Kfz-Mechanikerlehre, bei der Firma Opel-Beyschlag. Im Sommer 1988 hatte ich einen Motorradunfall, sitze seither im Rollstuhl und bin in Invaliditätspension. 1989 begann ich ein Selbststudium am Computer und beschäftigte mich mit Hard- und Software. 1992 erhielt ich die Bewilligung einen Kfz-Fachbetrieb zu führen. 1994-95 half ich einen Freund in seiner Firma bei Ein- und Verkauf, Reparatur und Kundenbetreuung, im UDS-Computershop, auf der Hütteldorferstraße. 1997 bildete ich mich wieder selbst im Bereich Internet, Webdesign und Webmarketing weiter. Im Mai 2001 machte ich mich mit einem Handelsgeschäft und zwei Partnern selbständig. Wir führen Papier, Schreibwaren, Schulartikel und Computerzubehör. Außerdem bieten wir unterschiedlichste Dienstleistungen, wie Webposting und -design, Kopier- und Faxservice, Binden und Laminieren.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist jeder Tag ein Erfolg, mit dem ich zufrieden bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mich haut nichts um, es geht nur vorwärts, ich stecke keinesfalls zurück. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich Wege gehe, die andere nicht gehen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Richtig stolz war ich, als man mich 1992 als Kfz-Meister im Rollstuhl anerkannte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Dadurch, daß ich Kfz-Mechanikermeister bin, kann ich auch jeden anderen Handelsbetrieb führen, also der Meister war für mich entscheidend. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ich habe selbst erlebt welche Schwierigkeiten beim Übergang vom Rehabilitationszentrum ins tägliche Leben entstehen können, und nicht jeder kann dies verkraften. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sympathie, Qualifikation und der gute Umgang mit Menschen sind mir wichtig. **Wie werden Sie von Ihren Partnern gesehen?** Als guten Freund, auf dem man sich immer verlassen kann. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Alles was ich kann und täglich dazulerne ist „Marke Eigenbau". **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mehr Verständnis für alles. Ein Rollstuhlfahrer ist nicht behindert, er wird behindert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die größte österreichische Webseite für Rollstuhlfahrer habe ich bereits verwirklicht, und sie wächst täglich weiter. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meine Eltern, die beide vorbildliche Arbeit leisten. Besonders meine Mutter die mich immer unterstützt.

Kollenz Norbert Werner Ing.

Steckbrief

Beruf: Techniker. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Ing. Norbert Kollenz Installationen., 3843 Dobersberg, Hauptplatz 4. Geboren - Datum, Ort: 18. Februar 1964, Gmünd. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Florian (1991), Benjamin (1993) und Victoria (1995). Hobbies: Familie, Reisen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach vier Jahren Volksschule und vier Jahren Hauptschule in Schrems besuchte ich die HTBLA in Pinkafeld, Fachrichtung Maschinenbau. Die Matura bestand ich 1985. Bis 1987 war ich im elterlichen Betrieb in Schrems als Techniker beschäftigt. Anschließend war ich zwei Jahre lang in Wien in einem Planungsbüro tätig, und weitere drei Jahre mit Planung und Ausführung in einem Wiener Unternehmen, das sich mit Gebäudetechnik beschäftigt, befaßt. 1992 trat ich wieder in den elterlichen Betrieb ein, den ich schließlich 1998 übernahm.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Ich würde jemanden als erfolgreich bezeichnen, der sein Unternehmen zur allgemeinen Zufriedenheit führt und gleichzeitig in einer intakten Familie lebt. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bemühe mich im Geschäftsleben wie auch im Familienleben, immer ehrlich zu sein. Im Umgang mit meinen Kunden ist mir die sogenannte Handschlagqualität wichtig. Ein wesentlicher Teil meines Erfolges ist die Kundenberatung. Für mich ist sie nicht nur ein Schlagwort, sondern elementarer Teil einer geschäftlichen Vereinbarung. Durch gute Gespräche und entsprechende Beratung kann man im Vorfeld eines Projekts eventuell auftretende Probleme vermeiden. Im Betrieb ist mir Controlling im Lauf der Zeit sehr wichtig geworden. Ein weiterer Teil meines Erfolgs kommt aus dem Familienleben. Dort finde ich auch in Zeiten großen Einsatzes für die Firma starken persönlichen Rückhalt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war und ist wohl mein hohes persönliches Engagement für den Betrieb. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Schon als Kind wollte ich in die Fußstapfen meines Vaters treten und Unternehmer werden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es war für mich bereits in sehr jungen Jahren klar, daß ich den elterlichen Betrieb übernehmen würde. Meine Eltern übten aber keinen Druck auf mich aus, ich hätte auch anders entscheiden können. Während meiner Zeit in der HTL hatte ich kurzfristig Ambitionen in Richtung des Studiums der Montanistik. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Echte Anerkennung gibt es sehr selten. Ich sehe Anerkennung als angenehme Begleiterscheinung; sie ist positives Feedback zum Image meines Unternehmens und deshalb Motivation für das gesamte Team. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Mir fehlt die Partnerschaft oder auch nur der Erfahrungsaustausch unter den Branchenkollegen. Für manche Projekte wäre Kooperation besser als Konkurrenz. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für den Erfolg?** Eines der wichtigsten Standbeine eines Unternehmens sind seine Mitarbeiter. Sie vertreten das Unternehmen nach außen, der Kunde zieht aufgrund der Kompetenz der Mitarbeiter Rückschlüsse auf das Unternehmen. Meine Familie spielt in meiner persönlichen Entwicklung die größte Rolle. Ich sehe in meinen Kindern mein Kapital für die Zukunft, deshalb bekommen sie auch jede Art der Unterstützung von mir. Die Erziehung richtete ich so aus, daß aus meinem Nachwuchs mit großer Wahrscheinlichkeit erfolgreiche und wertvolle Menschen werden. Meine Frau ist selbst im Betrieb tätig und hat somit Verständnis für mein großes persönliches Engagement. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Schon als Kind und in den frü-

hen Jahren meiner Entwicklung interessierte ich mich für den elterlichen Betrieb und die Technik. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Bei größeren Entscheidungen hole ich im Vorfeld die Meinungen kompetenter Persönlichkeiten ein, bevor ich endgültig entscheide. Entscheidungen werden mitunter zwei Mal überlegt. **Wie erkennen Sie Chancen?** Um Chancen zu erkennen nutze ich meine eigene Kreativität und verschiedene Medien. Dazu gehören Fachliteratur, die Presse, das Internet und Mundpropaganda. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern, daß sie nicht nur Arbeitskräfte sind, sondern auch unternehmerisch denken. Neben der fachlichen Qualifikation schätze ich die Fähigkeit, Eigenverantwortung zu übernehmen, sowie Flexibilität und Ehrlichkeit. Unsere Mitarbeiter müssen auch entsprechend mit den Kunden umgehen können. Bei der Einstellung von Mitarbeitern verlasse ich mich auf einen Test, auf ein persönliches Gespräch und auf die Probezeit. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** In periodischen Abständen führe ich Mitarbeitergespräche durch. Bei diesen Anlässen wird alles besprochen, was von Relevanz ist. Dadurch verstärkt sich der Teamgeist und die Mitarbeiter sind wieder neu motiviert. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich nütze nur ausgewählte Seminare, Kurse und einschlägige Fachliteratur. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Man sollte Niederlagen sofort wegstecken, dies ist für mich jedoch etwas schwierig. Ich sehe Mißerfolge als einen Teil des Lernprozesses, akzeptiere Fehlleistungen und versuche, Fehlerwiederholungen zu vermeiden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe meine Kraft aus dem jährlichen Urlaub mit der Familie und einem Kurzaufenthalt in einem Wellness-Hotel. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist die unternehmerische Unabhängigkeit und eine weitere positive Entwicklung des Betriebes. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bei der Berufswahl muß man unbedingt auf die eigenen Fähigkeiten und Neigungen Rücksicht nehmen. Es wäre falsch, einen Beruf zu ergreifen, an dem man keine Freude und keinen Spaß hat. Wenn man sich für eine Tätigkeit entschieden hat, soll man mit großem persönlichen Einsatz und Ehrlichkeit seine Ziele verfolgen.

✱ Koller Johann

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeister und Fußpfleger. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Franz und Johann Koller GmbH., 2380 Perchtolsdorf, Sonnbergstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 28. September 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christa. Kinder: Robert (1976). Eltern: Adele und Franz. Ehrungen: 1997 Brilliantene Nadel der Firma „Novomatic" für besondere Verdienste. 1999 Kammerehrung für 25 Jahre Franz & Johann Koller GmbH, 2000 Weinritter von der Thermenregion Baden. Hobbies: Urlaub. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführender Gesellschafter der folgenden Betriebe: „Frisiersalon Koller „ 2340 Mödling, Neudsiedlerstraße 13; „Jungbrunnen Fachinstitut für Massage, Fußpflege und Solarium" 2340 Mödling, Neusiedlstraße 13/3; „Salon Christa" 2340 Mödling, Schillerstraße 1; „Health & Beauty" 2500 Baden, Erzherzog Rainer Ring 22.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Friseurlehre im elterlichen, vom Vater 1958 in Perchtoldsdorf gegründeten Friseurbetrieb, blieb ich noch ein Jahr im Betrieb. 1968 kaufte mein Vater ein bereits bestehendes Unternehmen in Mödling, das fünf Angestellte beschäftigte und ich wurde mit 20 Jahren, als Geschäftsführer eingesetzt. Als mein Vater 1974 verstarb, gründete ich mit meinem Bruder die Franz & Johann Koller GmbH, und erwarb in den Jahren 1986/87 das Haus. 1989 gründeten wir im Beatrix Altenheim, in Perchtoldsdorf, einen Frisiersalon, den heute meine Ex-Frau Sylvia mit meinen Neffen betreibt. 1992 eröffnete ich den „Salon Christa", den meine jetzige Frau Christa, im Gartenbereich, seit neun Jahren erfolgreich führt, sie arbeitet nur auf Bestellung. 1995 eröffneten wir den „Jungbrunnen" und 1998 das „Health & Beauty" im Hotel Admiral am Kurpark, in Baden. Zur Zeit beschäftige ich 16 Mitarbeiter, wovon fünf, einschließlich meiner Person, Familienmitglieder sind.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Daß ich mit meinem Beruf zufrieden bin, und das Umfeld stimmt. Das kleinste Glied in der Kette ist das wichtigste. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Elternhaus, mein Vater war strebsam und hat seine Söhne schon von Jugend an auf die Positionen gesetzt, wo wir heute sind. Als vorausblickender Mensch habe ich mir mehrere Standbeine geschaffen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja weil ich mit 53 Jahren meinen Beruf noch immer liebe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Bereits in meiner Jugend. Mit meinem Bruder, der leider mit 45 Jahren verstarb, hab ich mich sehr gut verstanden. Wir machten alles gemeinsam. Sein Sohn steht heute in seinen Fußstapfen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Den Salon Christa zu gründen, denn meine Frau hat 300 ihrer Stammkunden mitgebracht. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Daß die Modemacher eigentlich den Berufsstand Friseur in einer gewissen Weise unterminieren. Für die heutigen Frisuren sind Fachkräfte nicht mehr so notwendig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es entscheidet das erste Gespräch. Wenn ein Mitarbeiter die Firma verlassen hat, gibt es kein zurück mehr. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als sehr korrekt, vielleicht ein bißchen übergenau. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka eine Woche im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Firma nicht zu groß aufziehen, die Freizeit bleibt sonst auf der Strecke. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Potential zu halten. **Hatten Sie Vorbilder?** Meinen Vater, er war ein Patriarch mit großer Ausstrahlung und eine große Persönlichkeit. Mein Bruder war eher ein praktischer Typ; ich gerate eher dem Vater nach.

✱ Kollross Andreas

● Steckbrief

Funktion: Verbandsvorsitzender der Sozialistischen Jugend Österreich. Tätig bei: Sozialistische Jugend., 1070 Wien, Neustiftg. 3. Schöpferische Akte: Politische Artikel in der Fachpresse. Mitgliedschaften: SPÖ, SJ, Vorsitzender der ortsansässigen Kinderfreunde, Präsident des Arbeitertum- und Sportvereins. Sonstige Tätigkeiten: Geschäftsführender Gemeinderat in Trumau.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Elektroinstallateur und übte diesen Be-

„Bildung ist ein wichtiges Instrument in jedem Bereich, dieser Tatsache muß man sich stellen.“

ruf sieben Jahre aus. Außerdem war ich nebenbei seit meinem 17. Lebensjahr bei der Sozialistischen Jugend (SJ) als Ortsvorsitzender meiner Heimatgemeinde Trumau aktiv. Als ich 1993 Landesvorsitzender der SJ Niederösterreich wurde, nahm diese Tätigkeit so viel Zeit in Anspruch, daß sie sich mit meinem erlernten Beruf nicht mehr vereinbaren ließ. Danach eröffnete ich ein Café, das ich einige Monate nebenbei betrieb. In weiterer Folge trat ich in ein Beschäftigungsverhältnis der SPÖ-NÖ, bis ich am 23. September 2000 zum Verbandsvorsitzenden der Sozialistischen Jugend Österreichs gewählt wurde. **Wie spezifizieren Sie diese Organisation?** Die Sozialistische Jugend gliedert sich in ihrer Organisation wie eine Partei in Orts-, Bezirks- und Landessegmente. Die Summe dieser Strukturen ist die Verbandsorganisation, die einerseits Serviceangebote für die Mitglieder und AktivistInnen bietet, andererseits die nötige Lobbyarbeit für Jugendliche leistet.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich sehe meinen Erfolg nicht unbedingt an meiner Person alleine festgemacht. Ich glaube überhaupt, Erfolg ist von vielen Personen und vor allem von sozialen Gegebenheiten abhängig. Meine persönlichen Erfolgsfaktoren sind sicherlich Spaß und volles Engagement an der Arbeit. So ist es auch kein Problem für mich, wenn der Arbeitstag 16 Stunden dauert. Ich bin darüber hinaus ein sehr kommunikativer Mensch, der immer ein offenes Ohr für die Probleme anderer hat und gerne im Team arbeitet. Die Sozialistische Jugend strebt eine offene, liberale Gesellschaft an, in der nicht das Vermögen der Eltern zählt, wenn es um den Bildungsweg geht. Wir treten für Chancengleichheit ein, gerade in einer Zeit, in der wirtschaftlich und geographisch schlechter situierte Jugendliche wegen der jüngst beschlossenen Studiengebühren schwer benachteiligt sind. Die Philosophie der SJ ist weiters, daß die Wirtschaft dem Menschen zu dienen hat, und nicht umgekehrt. Der Tatsache, daß sich die Menschen immer mehr der Wirtschaft unterordnen, wollen wir als politische Bewegung entgegenwirken. Einen großen Schwerpunkt bildet auch das Streben nach mehr politischer Mitbestimmung für Jugendliche. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolgreich zu sein heißt, einen erteilten Auftrag zur Zufriedenheit aller erfüllen zu können. **Ihre Ziele?** Meine Ziele sind eng mit jenen der Sozialistischen Jugend verknüpft: Ich möchte meinen Beitrag zu einer offenen, liberalen Gesellschaft leisten, in der Toleranz und Akzeptanz nicht nur Schlagworte bleiben. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Kraft schöpfe ich aus dem Spaß an der Arbeit und aus der Umsetzung meiner Ziele. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man darf sich erstens vor keiner Arbeit scheuen, in zweiter Linie soll das eigene Licht nicht unter den Scheffel gestellt werden. Drittens ist das Wesen jeglichen Erfolges die ständige Weiterbildung, und viertens soll man auch Schlüsse aus der eigenen sozialen Umgebung ziehen und danach trachten, sein politisches Umfeld nicht einfach hinzunehmen. Damit meine ich für Werte (wie die oben genannte Chancengleichheit) zu kämpfen. Bildung ist ein wichtiges Instrument in jedem Bereich; dieser Tatsache muß man sich stellen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Niederlagen kann man als Motor für neue Motivation Betrachten. Durch Mißerfolge kann man erkennen, daß nicht immer alles den eigenen Vorstellungen entspricht. Man kann eigentlich nur so lernen, daß man Teil einer Gesellschaft ist, und somit nicht gegebenermaßen alles umsetzen kann, was man sich wünscht. Vor allem aber sind Niederlagen dazu da, Schlüsse daraus zu ziehen und es beim nächsten Mal besser zu machen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Mein Leitfaden ist die Erkenntnis, daß man die Welt nur gemeinsam verändern kann und nicht im Alleingang. Nicht Einzelpersonen, sondern die Menschen sind es, die Geschichte machen und so wäre es Größenwahn, der Vorstellung zu verfallen, man könne Wichtiges alleine bewerkstelligen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin generell ein sehr zufriedener Mensch und glücklich mit dem bisher Erreichten.

„Mein Leitfaden ist die Erkenntnis, daß man die Welt nur gemeinsam verändern kann und nicht im Alleingang. Nicht Einzelpersonen, sondern die Menschen sind es, die Geschichte machen und so wäre es Größenwahn, der Vorstellung zu verfallen, man könne wichtiges alleine bewerkstelligen.“

✶ Kolm Elisabeth Mag.

● Steckbrief

Beruf/Funktion: Bereichsleiterin. Tätig bei: Österreichische Postsparkasse AG., 1018 Wien, Georg-Coch-Pl. 2/1. Geboren: 3. August 1962. Hobbies: Viel lesen und den Freundeskreis pflegen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura am Bundesgymnasium Vöcklabruck besuchte ich die Wiener Universität von 1980 bis 1981 (Studienrichtung: Statistik). Im Jahre 1981 wechselte ich an die Wiener Wirtschaftsuniversität und studierte Handelswissenschaften. Die Sponsion zum Mag. rec.soc.oec. Erfolgte im Mai 1986. Mit April 1987 absolvierte ich ein Traineeprogramm bei der Creditanstalt-Bankverein und von Juli 1988 bis April 1991 war ich in der Abteilung Verkauf/Privatkunden tätig. Mai 1991 wurde ich Vorstandsassistentin beim stellvertretenden Generaldirektor der CA-BV, Herrn Mag. Kothbauer. Von Dezember 1993 bis Dezember 1995 arbeitete ich im Bereich Verkauf/Privatkunden mit und mit August 1994 wurde ich Geschäftsführerin der CA-Telefon Service GmbH. Ab 1996 wurde ich stellvertretende Leiterin der Abteilung Vertriebsstrategie mit Schwerpunkt auf Elektronische Vertriebswege. Im August 1997 wechselte ich zur PSK, wo ich die Leitung des Büros des Generaldirektors der PSK inne hatte und seit Juli 1998 bin ich Bereichsleiterin „Privatkunden-Markt“ der PSK.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Etwas bewegen können. Ich glaube, es wäre für mich nicht befriedigend etwas zu tun, ohne sich Gedanken zu ma-

chen. Das Schöne an meiner Tätigkeit im Bereich des Marketing ist es, eine Idee zu haben und alles daranzusetzen, daß man diese Idee auch realisieren kann. Dazu gehört fachliches Wissen, aber auch ein hohes Maß an Hartnäckigkeit und Durchsetzungsvermögen. Etwas zu bewegen heißt auch, andere Menschen begeistern zu können und seine Meinung auch zu vertreten, dies erachte ich für sehr wichtig. **Von wo kommt die Triebfeder?** Ich glaube, daß jeder Mensch „Energiequellen" hat und die können verschiedenste Ursache haben. Ich komme aus einer Familie, wo es vier Kinder gibt und habe relativ rasch gelernt, daß man etwas tun muß, um etwas zu erreichen bzw. zu bekommen. Heute kann ich behaupten, daß mir niemand etwas geschenkt hat, sondern ich habe mich bemüht etwas zu erreichen, wobei ich festhalten möchte, daß mich meine Vorgesetzten sowohl gefordert als auch gefördert haben. **Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend?** Meine Erziehung hat mich sicherlich geprägt. Ich habe früh mitbekommen, daß man Verantwortung tragen muß, um etwas zu erreichen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Gemessen an dem, was ich mir vor zehn Jahren als Ziel gesetzt habe - ja. Heute bin ich stolz, daß ich diesen Job ausübe, der für mich vor zehn Jahren noch undenkbar gewesen wäre. **Wie sehen Sie die Bereiche „Beruf und Privatleben"?** Ich habe kein Problem damit. Wichtig ist, daß der Partner die Sache genauso sieht wie ich - und dies ist der Fall. Ich glaube, daß die Grundhaltung sehr wichtig ist, damit eine Partnerschaft bzw. Ehe gepaart mit dem Beruf funktionieren kann. **Wie erfolgt die Führung der Mitarbeiter?** Dies hat einen sehr hohen Stellenwert und ist meiner Ansicht nach auch die schwierigste Managementaufgabe. Das kann man nur „innovativ" betreiben. Ich bin in der glücklichen Lage, 25 Mitarbeiter zu haben, versuche sie zu fordern und fördern und freue mich ebenso wie die Mitarbeiter selbst, wenn er an einer Aufgabe gewachsen ist. Diesbezüglich hat es in der Vergangenheit eine Reihe von positiven Beispielen gegeben, zum Beispiel wie der Euro eingeführt wurde, haben sich eine Reihe von Mitarbeitern wirklich toll geschlagen und sind über sich gewachsen. Daß jeder Mitarbeiter anders zu motivieren ist, versteht sich von selbst. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Momentan sind wir in einer Umbruchsphase, das heißt, der Eigentümer ändert sich und wir werden neue Vorstände bekommen. Ich habe Vorstellungen, doch es gilt erst einmal abzuwarten, wie sich die Übernahme und die Zukunft des Unternehmens entwickelt.

✱ König Friedrich Dr. Prim.

● Steckbrief

Beruf: Chirurg und Musik. Funktion: Ärztlicher Leiter. Tätig bei: Krankenhaus Waidhofen/Thaya., 3830 Waidhofen/Thaya, M. Schadekg. 28. Geboren - Datum, Ort: 28. September 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Veronika. Kinder: Susanna (1989) und Nikolaus (1992). Eltern: Gustav und Friederike König. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel. Mitgliedschaften: Lions. Hobbies: Musik, Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich beendete mein Studium 1982 im Alter von 22 Jahren. Schon drei Tage nach der Promotion trat ich im Krankenhaus Horn in der Anästhesie, als Gastarzt ein. Ich bewarb mich in der Folge bei allen Krankenhäusern der Bundesländer Niederösterreich und Wien, und wechselte dann als Turnus-Arzt nach Gmünd. Ich hätte dort die Möglichkeit vorgefunden zu bleiben, entschied mich aber dann wieder für Horn. Einer der Gründe war, daß meine jetzige Ehepartnerin dort wohnte. Anfang September 1988, im Alter von 28 Jahren bekam ich meine Facharzt-Anerkennung. 1998 wechselte ich als Primarius in das Krankenhaus Waidhofen und wurde dort im Jahr 2000 mit der ärztlichen Leitung betraut. Ich pflegte intensive Weiterbildung in der Gefäßchirurgie in Wien, London, Amsterdam und Nürnberg. Diese Erfahrungen und die dadurch entstandenen persönlichen Kontakte kommen mir jetzt sehr zugute.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Das Erreichen von Zielen stellt für mich den persönlichen Erfolg dar. Es ist mit Sicherheit kein Erfolg, wenn man ein Ziel erreicht und damit nicht glücklich ist. In diesem Fall hatte man falsche Vorstellungen betreffend dem Ziel. Das persönliche Glück und die Zufriedenheit sind für mich die sichtbaren Zeichen des Erfolgs. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Einerseits ist es die fachliche Kompetenz, andererseits ist es wohl die Gabe mit Menschen umgehen zu können. Mir ist es ein absolutes Anliegen, mit den Patienten so umzugehen, daß sie keinesfalls Angst haben müssen. Ein Teil meines Erfolgsrezeptes ist es, die Patienten reden zu lassen und ihnen genau zuzuhören. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Neben meiner fachlichen Kompetenz sind es sehr persönliche Eigenschaften wie Konsequenz, Vertrauenswürdigkeit und Berechenbarkeit. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Nach der Matura mußte ich zwischen der Musik und der Medizin entscheiden. Schweren Herzens vernachlässigte ich die Musik und wendete mich dem Medizinstudium zu. Weder das Primariat noch die ärztliche Leitung hier in Waidhofen wurden von mir angestrebt. Das ergab sich offensichtlich durch meine Leistungen. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Schon als Kind interessierte ich mich für den Menschen und die Natur. Der Auslöser war ein Schulbuch über den menschlichen Körper. Dieses Buch interessierte mich besonders und gab schlußendlich den Ausschlag für das Medizinstudium. Ich kam aus einer bürgerlichen Familie, und war als erster angehender Akademiker in der Familie hoch motiviert zu studieren und im Beruf erfolgreich zu sein. In meinen ersten Vorstellungen wollte ich Unfallchirurg werden, dieses Ziel warf ich nach persönlichen Erfahrungen sehr bald über Bord. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Als Arzt ist man in starkem Maß Einzelkämpfer. Große Bedeutung in meiner beruflichen Entwicklung hatten jedoch meine Chefs und Oberärzte. Besonders hervorzuheben sind meine beiden Chefs im Krankenhaus Horn. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Familie hat für mich sehr große Bedeutung. Nachdem meine Ehepartnerin selbst Ärztin ist und aus einer Chirurgenfamilie stammt, freue ich mich über großes Verständnis für mein hohes persönliches Engagement im Beruf. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erste große und gleichzeitig erfolgreiche Entscheidung war der Wechsel in das Krankenhaus Horn. Eine schwierige aber dennoch erfolgreiche Entscheidung war, das Primariat hier in Waidhofen zu übernehmen. Ich hatte allerdings nie das Gefühl, eine der übernommenen Herausforderungen nicht zu schaffen. Manchmal hatte ich Bedenken bzgl. der wirtschaftlichen Entwicklung der verschiedenen Krankenhäuser. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Wenn es mir möglich ist, entscheide ich gerne mit Ratgebern. Dabei akzeptiere ich vorwiegend Meinungen von Personen von hoher fachlicher Kompetenz. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich erkenne neue Chancen durch Fortbildung und das Studium der einschlägigen Fachliteratur. **Welche Eigenschaften von Kollegen sind**

Ihnen besonders wichtig? Abgesehen von der fachlichen Qualifikation sind mir die wichtigsten Kriterien Teamfähigkeit und Kooperation. Ehrlichkeit, Loyalität und ein entsprechender Umgang mit den Patienten sind mir weitere wichtige Eigenschaften. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich freue mich darüber, wenn meine Leistungen anerkannt werden und sehe in der Anerkennung eine neuerliche Motivation. Tatsache ist allerdings, je höher man die Karriereleiter hinaufkommt, desto weniger Anerkennung erfährt man. **Welche Rolle spielen Niederlagen für Sie?** Niederlagen bespreche ich mit der Familie. Meine Frau ist es bereits gewöhnt, mich zu trösten und mich wieder aufzubauen. Eine Niederlage ist für mich dann leicht zu verkraften, wenn ich für mich keine Schuldhaftigkeit erkenne. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich entspanne mich am besten in meinem sozialen Umfeld, vorwiegend in der Familie. Sehr erquicklich ist für mich der Umgang mit meinen Kindern. Auch die Musik spielt dabei eine große Rolle. **Was wollen Sie noch erreichen?** Meine größten Ziele erreichte ich bereits. Ein weiteres Ziel für mich ist es, das Krankenhaus Waidhofen vor Angriffen der Obrigkeit zu bewahren. Ich werde verhindern, daß dieses Haus in seiner Wertigkeit abnimmt. Ich werde versuchen, es auf ein breiteres Fundament zu stellen und weitere Standbeine suchen. Meine persönlichen Ziele im Bereich der Musik sind eher bescheiden, weil das Zentrum für Konzerte und die Probenarbeit Wien ist und diese räumliche Trennung meiner musikalischen Entwicklung nicht förderlich ist. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem. **Haben Sie Vorbilder?** Ich habe keine Vorbilder, ich orientiere mich an meinen Erfahrungen und an meinen Erfolgen. **Welche Empfehlungen würden Sie gern weitergeben?** Man muß prinzipiell mehr zu leisten bereit sein als es das Gesetz fordert. Hohes persönliches Engagement ist unabdingbar. Wenn man von etwas völlig überzeugt ist, soll man es auch durchführen, egal wie die Rahmenbedingungen sich darstellen.

✱ Kopa Helmut R. Ing.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Soziale Dienste der Adventmission, Verein für Hilfsdienste der Gemeinschaft der Siebenten-Tags-Adventisten., 1090 Wien, Lustkandlgasse 5. Geboren - Datum, Ort: 11. Dezember 1951, Wien. Schöpferische Akte: Fachbeiträge in Magazinen. Hobbies: Garten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die HTL und trat gleich darauf als Techniker in die ITT Austria ein, bekam 1976 die Verantwortung über eine Gruppe und wurde 1989 Direktor und zuständig für Engineering Services, den Konstruktions- und CAD-Bereich, Design, Arbeitstechnik und –vorbereitung in der Produktion, Prüftechnik, EDV und weiters für Support Engineering, das heißt die Verwirklichung kundenspezifischer Wünsche an unseren Produkten. Ende 1996 stieg ich als Quereinsteiger in das Sozialwesen ein und übernahm die Stelle des Geschäftsführers der Sozialdienste der Adventmission. Das Unternehmen beschäftigt etwa 170 Mitarbeiter. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Die sozialen Dienste der Adventmission sind in der Heimbetreuung tätig und umfassen die Bereiche Hauskrankenpflege, Heimhilfe, Besuchs- und Reinigungsdienst und Sonderreinigungsdienst. Letzterer wird von ehrenamtlichen Mitarbeitern durchgeführt, wenn zum Beispiel Wohnungen alter Menschen aufgrund von Sammelwut regelrecht zuwachsen und dadurch die Delogierung droht. Generell ermöglichen wir betagten oder kranken Menschen ein Leben zu Hause, das heißt ein Leben in ihrer gewohnten Umgebung. Weiters bieten wir Ausbildung zur Heimhilfe und unterstützen pflegende Angehörige.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele zu erreichen. Ich sehe dabei nicht Geld- oder Machtmaximierung als Ziele und bin der Meinung, daß am Erfolg immer viele Menschen mitwirken. Das wichtigste ist es, sich bei allem Erfolg noch selbst in den Spiegel sehen zu können. Mir persönlich ist es ein Anliegen, positiv auf die Gesellschaft einzuwirken. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich war rückblickend mein ganzes Leben lang sehr erfolgreich, wobei ich immer auf die Zusammenarbeit mit einem guten Team aufbaute. In meiner heutigen Tätigkeit fühle ich mich erfolgreich, weil ich durch meine Arbeit soziale Anliegen lösen, und somit etwas verändern und bewegen kann, und das gibt mir Zufriedenheit. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist eines der wesentlichsten Elemente des Erfolges. Ich freue mich über Anerkennung, versuche jedoch, dabei den Boden nicht unter den Füßen zu verlieren, weil Hochmut etwas ganz gefährliches ist. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Eine sehr wichtige Entscheidung, die ich in diesem Haus traf, war die intensive Investition in den Hauspflegebereich und stellt rückblikkend eine sehr wesentliche strategische Entscheidung dar. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich denke, daß meine Fähigkeit, hart an meinen Zielen dranzubleiben, ausschlaggebend für meinen Erfolg war. Ich habe mir immer realistische Ziele gesetzt, und bin darüber hinaus meinen Wertvorstellungen immer treu geblieben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein berufliches Ziel ist es, diese Organisation in ihrer erfolgreichen Tradition weiterzuführen und zu stärken und vielleicht noch die eine oder andere Nische zu finden, in der wir tätig sein können. **Nach welchen Kriterien holen Sie sich neues Wissen?** Wissen ist natürlich sehr wesentlich. Ich lese die Medien sehr genau und aufmerksam und besuche Vorträge und Seminare. Wichtig ist, daß ich weiß, wie ich mir die Informationen ganz gezielt bei Bedarf holen kann. **Wie würden Sie Niederlagen begegnen?** Im Chinesischen gibt es ein Schriftzeichen, das gleichzeitig für Krise und Chance steht. Niederlagen und Krisen zeigen, daß Ziele nicht mehr realistisch sind und bieten dadurch die Chance einer Neuorientierung. Vielleicht sieht man dabei sogar Möglichkeiten, die noch viel weiter reichen als das ursprüngliche Ziel, das man hatte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich führe sehr offene Einstellungsgespräche, und möchte, daß der Umgang untereinander ebenso offen ist. Ich brauche in meinem Team keine Menschen, die auf Kosten anderer Karriere machen und sich Vorteile verschaffen wollen. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Es gibt zwei Methoden, um zum Erfolg zu kommen: Es gibt Menschen, die sich auf den Erfolg wie auf ein herunterhängendes Seil stürzen, sich daran emporhangeln und dabei mit Händen und Füßen ihre Position verteidigen. Man darf jedoch nie vergessen, daß es immer jemanden geben wird, der noch eine Position höher ist und das Seil kappt, wenn man ihm lästig wird. Am Weg nach unten begegnet man aber all jenen wieder, die einem beim Aufstieg begegnet sind, das sollte man nicht vergessen. Die zweite und entschieden bessere Methode um erfolgreich zu werden besteht darin, fleißig, ehrlich und vor allem geduldig seinen Weg zu gehen und dabei sachlich zu bleiben. Die Arbeitswelt ist heutzutage in vielen Bereichen schon sehr unmenschlich geworden; gerade deshalb sollte man seinen Egoismus

hintanhalten. Eine große Gefahr sehe ich im Mobbing, das ja dem Egoismus entspringt, weil man einen Großteil seines Lebens in dieser Arbeitswelt verbringt. Leben und leben lassen ist heute meiner Meinung nach moderner und wichtiger denn je. **Ihr Lebensmotto?** Ich zitiere Martin Luther: Wenn ich wüßte, daß morgen die Welt untergeht, würde ich heute noch ein Apfelbäumchen pflanzen.

✱ Kopetzky Peter

● Steckbrief

Beruf: Tanzmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tanzschule Kopetzky Ges.n.b.R., 1070 Wien, Neubaugasse 7/9. Geboren - Datum, Ort: 21. Februar 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Erika, geb. Kruscha. Kinder: Michael (1987) und Catrin (1989). Eltern: Elisabeth und Fritz. Schöpferische Akte: Eine Serie von „Tanzbüchln", die sich mit Gesellschaftstanz und einzelnen Tänzen befaßt; 1989 „Wien, die Hauptstadt des Walzers". Ehrungen: Diverse Ehrungen um Verdienste für den siebenten Bezirk. Hobbies: Familie, Malen, Fotografieren (eigenes Labor), Elektronik und Gartenarbeit. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ab 1987 Laienrichter am Sozial- und Arbeitsgericht für Wien, NÖ und Burgenland.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem dreijährigen Besuch des TGM (Abteilung Radiotechnik) mit erfolgreichem Abschluß, war mein erster Job für ein Jahr bei der Versuchsanstalt für Wärme und Schalltechnik, am TGM. Parallel dazu absolvierte ich die dreijährige Ausbildung zum Tanzlehrer im elterlichen, bereits seit 1879 bestehenden Betrieb. Danach war ich bis 1973 bei der Firma Viennatone in den Bereichen Akustik und Biogrothetik als Techniker beschäftigt. In all den Jahren arbeitete ich abends immer als Tanzlehrer. Danach wurde die Tanzschule in eine Gesellschaft umgewandelt, die ich mit meiner Mutter zusammen führte. Seit circa 20 Jahren, seit dem 75. Lebensjahr meiner Mutter, bin ich für die Tanzschule allein verantwortlich. Seit sieben Jahren führe ich diese Gesellschaft als Familienbetrieb mit meiner Frau Erika zusammen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Eine gut abgeschlossene Arbeit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich arbeite mit Zähigkeit, bin immer an Innovationen didaktischer, technischer und psychologischer Art interessiert. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil meine Tanzschüler zufrieden weggehen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** In den Jahren 1973 und 1974 florierte das Geschäft sehr gut, heute auch wieder, weil die Tanzschule - gegen die Tendenz der Zeit - wieder besser geht. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das war der Entschluß, auch für Film und Fernsehen zu arbeiten. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ja, oft, aber ich bin der Typ, der nie aufgibt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich orientiere mich immer nach Menschen, die gescheiter sind als ich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Kontakt zur Jugend. Die Jugendlichen haben ein total falsches Bild von der Tanzschule; das wurde ihnen von den Generationen vor ihnen vermittelt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Das ganze Jahr. Wenn ich meine Urlaubsreisen plane, kontaktiere ich dabei Musiker, Tänzer, Tanzlehrer und Tanzlokale. Von diesen Reisen hole ich mir das Material, welches ich meinen Bedürfnissen anpasse, um es dann meinen Tanzschülern zu übermitteln. Zum Beispiel gehören Irisch- und Western-Dance dazu. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine Erstklassige Ausbildung machen, von allen Berufen und von allen Menschen lernen, was lernbar ist. Außerdem sollte man den richtigen Zeitpunkt abwarten können und dann braucht man nur noch etwas Glück. Glück ist erlernbar: Man muß bereit sein Chancen zu ergreifen. **Welche Ziele haben Sie sich noch gesteckt?** Das 125jährige Jubiläum der Tanzschule.

✱ Köpf Heidi

● Steckbrief

Beruf: Sportartikelfachverkäuferin. Funktion: Einkäuferin, Geschäftsführerin. Tätig bei: Sport Köpf., 80336 München, Sendlinger-Tor-Platz 6. Geboren - Datum, Ort: 8. August 1944, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Herbert. Kinder: Stefan (1968) und Georg (1976). Mitgliedschaften: Cowboyclub München. Hobbies: Kanufahren, Skifahren, Schwimmen, Amerika.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich wurde in Salzburg geboren und ging dort zur Schule, dann besuchte ich in Wien die Handelsakademie, die ich wegen des Todes meines Vaters abbrechen mußte. Die Berufsberatung empfahl mir als Leistungsturnerin eine Ausbildung im Sportfachhandel. Die Ausbildung erfolgte bei Markus Meier. Mit 18 Jahren zog ich von Salzburg nach München und fand eine Stelle bei Sport Scheck. Obwohl ich bereits Fachverkäuferin war, lernte ich in dieser Firma noch viel dazu. Im Rahmen für Sport Scheck übernahm ich viele Reiseleitungen. 1970 bekam ich eine Stelle bei Sport Köpf. Drei Jahre später heiratete ich den „Junior" der Firma. Zusammen mit seinen Eltern haben wir dieses Geschäft weiter ausgebaut, und sind mit der Spezialisierung auf Langlauf, die Nummer 1, in ganz Deutschland.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolgreich sein ist, wenn man seine Sache gerne macht, dahinter steht, und sich mit seinem Lebenspartner versteht. Ich bin mit meinem Mann im Geschäft und im Privatleben zusammen und da ist es wichtig, miteinander klar zu kommen und geschäftliches und privates zu trennen. Man kann man von Erfolg sprechen, wenn die Angestellten gerne in die Arbeit kommen und der Umsatz stimmt. **Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus?** Die Persönlichkeit, „Größe" des Geschäftes. Wir haben sehr viele Stammkunden, die nur zu uns kommen, weil sie hier in familiärer Umgebung bedient werden. Wenn man dann Bestätigung und Anerkennung der Kunden erhält, dann weiß man einfach, daß sich der ganze Aufwand gelohnt hat. **Welche Rolle spielt die Familie für den Erfolg?** Natürlich eine sehr große. Die Harmonie die zwischen uns herrscht, beeinflußt auch den geschäftlichen Erfolg. Mitentscheidend ist aber auch die Rolle der Schwiegereltern, mein Schwiegervater ist heute noch in der Firma tätig, und die Schwiegermutter hat mir die geschäftliche Verantwortung übertragen. Sie kümmert sich jetzt um die Familie, zum Beispiel in dem sie für uns kocht, wenn wir aus dem Geschäft kommen, was im Winter oft sehr spät ist. **Hatten Sie Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Für mich sind Rückschläge Probleme mit dem Personal, denn es ist mitausschlaggebend für den geschäftlichen Erfolg. Ich habe mir aber mit der Zeit abgewöhnt, mich darüber zu ärgern, oder mir Gedanken über das Personal zu machen, denn es gibt viele Mitarbeiter, die schon fast 30 Jahre dabei sind, und die eine andere Einstellung zur Arbeit haben als heutzutage üblich ist. Traurig ist nur, daß sie oft die Unfähigkeit der anderen ausgleichen müssen. **Woraus nehmen Sie**

Ihre Kraft, Ihre Energie? Die Eltern meines Mannes haben sich mit sehr viel Mühe und Schweiß dieses Geschäft aufgebaut, da ist es unsere Pflicht, es weiter zu führen. Freude und Kraft gibt uns auch der Katalog, den wir selbst noch entwerfen, daß heißt, die Texte schreiben und die Produkte aussuchen. Es ist sehr mühevoll und kräfteraubend, aber die Anerkennung der Kunden ist dann die Bestätigung, daß sich die Mühe gelohnt hat. **Was sind Ihre Pläne für die Zukunft?** Mein Sohn, der zur Zeit BWL studiert, soll eine geschäftstüchtige Frau finden, um in unsere Fußstapfen zu treten. Es war hier in dem Geschäft schon immer üblich, daß die Männer sich um die Hartware gekümmert haben, und die Frauen um die Textilien. Persönlich wünsche ich mit meinem Mann einen schönen Lebensabend verbringen zu können, geschäftlich soll es so weiterlaufen wie bisher. **Haben Sie einen Ratschlag für den Erfolg?** Man muß das, was man macht, gerne machen. Es hat keinen Sinn, wenn man etwas aus Zwang heraus tut. Weiterhin ist es wichtig, sich gute Warenkenntnisse zu verschaffen, und sich mit dem Personal gut zu verstehen.

✱ Koppelhuber Werner Ing.

● Steckbrief

Beruf: Techniker, Maschinenbauingenieur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Sondermaschinenbau Koppelhuber., 3652 Leiben, Sandgasse 17. Geboren - Datum, Ort: 24. Februar 1961, Markersdorf. Familienstand: Verheiratet mit Anna. Kinder: Iris (geboren 1990) und Johannes (geboren 1993). Eltern: Josef und Maria. Schöpferische Akte: Schulunterlagen, Skripten für Festigkeitsberechnung und Kalkulation. Hobbies: Malen, Eislaufen, Schwimmen, das Lesen in der Heiligen Schrift.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volksschule in Markersdorf und der Hauptschule in Prinzersdorf, trat ich in die HTL in St. Pölten, Abteilung- Maschinenbau ein, und schloß diese mit der Matura 1980 ab. In den Folgejahren absolvierte ich eine zusätzliche REFA und CNC Ausbildung im WIFI St. Pölten. 1989 machte ich die Schlossermeisterprüfung, um die Gewerbeberechtigung für das Schlossergewerbe zu erhalten, da dies damals nötig war um sich selbständig machen zu können. Mein beruflicher Werdegang begann 1980 als Konstrukteur bei der Maschinenfabrik Voith, St. Pölten, im Bereich Wasserkraftanlagen, Stahlwasserbau, Bearbeitungs- und Montagevorrichtungen. Bereits 1985 begann ich eine nebenberufliche Vortragstätigkeit im WIFI in den Fachgebieten Technisches Zeichnen, Kalkulation, Festigkeitsberechnung (Statik), Zerspannungstechnik und CNC-Programmierung. 1989 entschloß ich mich selbständig zu machen und gründete eine Firma, als Einzelunternehmer im Bereich Sondermachinenbau. Meine Leistungen umfassen Konstruktion, Berechnung, Entwicklung und Anfertigung von Produktionsmaschinen für Industrie und Gewerbe, wie z.B. Hydraulische Pressen, Maschinen zur Bearbeitung von Stahl, Holz und Kunststoff, sowie Bearbeitungsvorrichtungen. Die Momentaufnahme der betrieblichen Zielsetzung ist der Bau von Maschinen zur Lösung kundenspezifischer Probleme, unter Berücksichtigung individueller Bedürfnisse, sowie solide Dimensionierung und klare Konstruktion der Maschinen. Meine Kundenzielgruppe ist im industriellen, aber auch im gewerblichen Bereich, angesiedelt. Zu meinen bisherigen Kunden zählen unter anderem die Firmen ÖGUSSA; SUNPOR; VOITH, HABICH, BUSATIS und WURZER.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mit meinem Umfeld weitgehend im Gleichklang bin, dann ist das für mich Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wechselnd, aber überwiegend erfolgreich. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Der „Nächste" ist mir wichtig. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, eine zusätzliche Tätigkeit zu meinem Hauptberuf, nämlich als Vortragender in der Erwachsenenbildung, permanent auszuüben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich kann sehr gut auf die Sonderwünsche meiner Kunden eingehen und sofort Lösungen dafür anbieten. Ich sehe mich vorwiegend als Problemlöser. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich arbeite sehr präzise und kontrolliere jedes Detail meiner Arbeit. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, bereits wenige Jahre nach der Matura traf ich die Entscheidung, mich selbständig zu machen. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja. Meine Frau arbeitet im Betrieb mit. **Spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, wobei ich in meinem Betrieb viele Leistungen von anderen Unternehmen zukaufe. Diese Firmen tragen im weitesten Sinne auch zu meinem Gesamterfolg bei, wobei ich sehr auf die Qualität dieser Produkte achte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Lieferanten aus?** Nach deren Flexibilität, Qualität und unbürokratischem Handeln. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, speziell von meinen Kunden. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich versuche an der Verbesserung von Unzulänglichkeiten zu arbeiten. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe Kraft aus einer nahen Beziehung zu Gott. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Eine größere innere Weisheit erlangen. Dies erachte ich als möglich, durch eine Harmonisierung von Körper, Geist und Seele. **Ihr Lebensmotto?** Jeder Tag ist ein neues Geschenk. **Haben Sie Vorbilder?** Jesus, Martin Luther King und Mutter Teresa. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Den Frieden in der Welt zu bewahren und ihn auch im Beruf umzusetzen.

✱ Korber Wilhelm Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Beruf: Steuerberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Korber & Partner Wirtschaftstreuhand - Steuerberatungs GmbH., 1120 Wien, Grünbergstraße 31. Geboren - Datum, Ort: 16. August 1924, Wien. Familienstand: Verheiratet in erster Ehe mit Dr. Anna (Prof. an der HAK Wien), in zweiter Ehe mit Stefanie (Oberst in der Justizverwaltung). Kinder: Dr. Wilfried (1954), Steuerberater; Dr. med. Christiana (1979), prakt. Ärztin und Reinhart (1979). Eltern: Karl und Victorine. Mitgliedschaften: Briefmarkenclub Militär und Philatelie, ARGE Deutsche Ostgebiete (Sudetenland). Hobbies: Philatelie, Gesundheit.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte 1942 die AHS-Matura am Grillparzer-Realgymnasium und wurde gleich danach einberufen, zunächst nach Rußland, da ich jedoch krank wurde, kam ich kurze Zeit später nach Berlin in das Oberkommando der Wehrmacht. 1944 wurde dieses Kommando in einen Nord- und einen Südteil gesplittert, und so kam ich nach Tirol und schließlich nach Ende des Zweiten Weltkrieges ohne Gefangenschaft zurück nach Wien. Dort war es mir möglich, die damalige Hochschule für Welthandel (die heutige Wirtschaftsuniversität) zu besuchen, und 1948 als Diplomkaufmann abzuschließen. Im Mai 1952 machte ich mich schließlich als Steuerberater selbständig, nachdem ich zuvor schon in der Kanzlei meines Vaters gearbeitet hatte. Heute betreue ich etwa 1.000 Kunden, davon 650 Firmen. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Klein- und Mittelbetrieben, vorwiegend im Gastronomie, Bauhilfsgewerbe, Künstlern und Ärzten, sowie Einzelhandel. Seit Dezember 1999 habe ich einen Partner, um das Unternehmen - auch in Hinblick auf meine Söhne - zu sichern. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Meine Spezialität ist zum einen meine Mobilität: ich habe mir in einem VW-Bus ein Büro eingerichtet, und kann so von Kunde zu Kunde fahren. Das erspart vielen meiner Klienten den Weg in meine Kanzlei, und ich kann mein Service einem Kundenkreis vom Burgenland bis nach Oberösterreich anbieten. Darüber hinaus biete ich meinen Klienten zusammen mit 15 Mitarbeitern individuelle Betreuung in der Kanzlei und lege größten Wert auf ein umfassendes Service und zusätzliche Leistungen.

Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich arbeite sehr viel und meine Arbeit bereitet mir große Freude. Aufgrund meiner 50jährigen Berufserfahrung kann ich sehr viele Dinge in kürzerer Zeit erledigen als junge Mitarbeiter. Ich bin ein sehr rationeller Mensch, und das macht mich auch flexibel. Weiters sehe ich meinen Humor und mein positives Denken durchaus auch als Faktoren, die mich erfolgreich gemacht haben. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, innere Zufriedenheit zu erlangen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Kraftquelle sehe ich in der Zukunft meiner Söhne, die mein Unternehmen einmal weiterführen werden; und weiters aus der Freude an meinem Beruf. Darüber hinaus macht es mir Freude, mich meinem Hobby, der Philatelie zu widmen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute als erfolgreich, obwohl ich - wahrscheinlich durch meine Gutmütigkeit - auch viele Fehler gemacht habe. Beim Spenden an diverse Organisationen bin ich sehr zurückhaltend, ich finde es klüger, individuell Personen zu unterstützen, die es notwendig haben. **Wie verarbeiten Sie Niederlagen?** Ich bin trotz aller Rückschläge, die mir in meinem Leben begegnet sind, 110-prozentiger Optimist geblieben. Ich habe mich immer darauf verlassen, daß ich durch Fleiß alles schaffen kann, und daß Niederlagen vorübergehen. **Ihr Lebensmotto?** Ehrlichkeit, Anstand und Fairneß haben mich mein ganzes Leben lang begleitet. Mein Motto lautet: „Leben und leben lassen", und „Wenn man das Leben so ernst nehmen würde, wie es ist, müßte man sich schon im Mutterleib an der Nabelschnur aufhängen." **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Die beiden Vorbilder meines Lebens sind mein Vater und Dr. Reinhard Kamitz, mein Hochschullehrer. Er war bis 1960 Finanzminister und danach Nationalratspräsident, und ich empfinde ihn als idealen Menschen und guten Lehrer. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß fleißig sein und darf sich nicht ablenken lassen. Das Allerwichtigste ist für mich die Freundlichkeit: man muß andere Menschen mit Respekt behandeln und darf sie nicht für dumm verkaufen. Eine gute Ausbildung ist natürlich sehr wesentlich, kann aber in keinem Fall die Praxis ersetzen. Deshalb rate ich, sich schon im Vorhinein für berufsbildende Schulen zu entscheiden, denn eine AHS-Matura ist eigentlich nur sinnvoll, wenn man Jurist oder Arzt werden möchte. Ich glaube, man muß des Erfolges zuliebe auch in der Lage sein, „Trittbrettfahrer" zu erkennen und sich von ihnen zu befreien.

✱ Kornfeil Susanne

Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Mitinhaberin. Tätig bei: WORX Multimedia Consulting GmbH., 1060 Wien, Mariahilfer Str. 81/11/5a. Geboren - Datum, Ort: 13. April 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gerald Obrovnik. Eltern: Marianne und Fritz Kornfeil. Hobbies: Fotografieren, Schwimmen, Reisen, Musik und Bücher.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Obwohl ich in Wien geboren wurde, verbrachte ich viel Zeit in Berlin, da meine Mutter aus Berlin stammt, und sammelte dort Eindrücke, die bis heute in meiner Erinnerung wach sind. Ich beobachtete die Situation in der damals noch gespaltenen Stadt und die Wirkung der Politik auf die Menschen. Meine Mutter legte großen Wert darauf, daß ich und meine Schwester auf eigenen Beinen stehen und animierte uns dazu, sozusagen ins „Bubenspielzeug" hineinzuschnuppern. Eine wichtige Prägung war für mich Sport - sechs Jahre lang bin ich leistungsmäßig geschwommen, was mir half, meine Grenzen zu erkennen und die zu überschreiten. Unsere Familie ist auf der ganzen Welt zerstreut, was zu meiner Internationalität beitrug, meine Weltoffenheit und Neugierde weckte. Meine Interessen waren vielseitig, jedoch wußte ich lange nicht, was ich beruflich machen will. Nach Absolvierung der Lehre zur Einzelhandelskauffrau, die ich in einem Möbelgeschäft vollzog, weil mich Innenarchitektur interessierte, wollte ich bei einer Handelsakademie die Matura nachholen. In dieser Zeit ist aber mein Vater gestorben, was für mich einen neuen Lebensabschnitt bedeutete und mich auf andere Gedanken brachte. Durch Zufall bekam ich die Möglichkeit, bei einer Werbeagentur einzutreten, wo für mich alles neu und interessant war. Bald bekam ich die Chance, die Leitung der Produktion zu übernehmen, was ich als Herausforderung empfand. Ich verbrachte viel Zeit in einer Druckerei, opferte sogar meinen Urlaub, um zu lernen, las viele Bücher und sammelte meine Erfahrungen. Nach zweieinhalb Jahren wechselte ich zu einer internationalen Werbeagentur, wo ich die Aufgabe bekam Markenartikel-Kunden zu betreuen. Da es wieder eine neue Domäne für mich war, begann ich mich intensiv damit zu beschäftigen, las Fachliteratur und stellte viele Fragen. Mit 30 Jahren kam die erste Lebenskrise, wo man über den Sinn der Existenz nachdenkt. Ich begab mich auf eine Rundreise in die Südsee, die acht Monate dauerte, und bin auf menschliche und persönliche Grenzen gestoßen. Diese Zeit brachte mir trotzdem eine ruhigere Lebenseinstellung und Erkenntnisse bezüglich meiner beruflichen Zukunft. So stellte ich fest, daß die Werbebranche für mich zu oberflächlich ist und daß mich das Thema „Internet" interessierte, mit welchem ich zum ersten Mal in New York konfrontiert war. Um dieses Interesse in die Realität umzusetzen, trat ich bei der Firma „Herold Business-Data" ein und begann den Bereich „Neue

Medien" aufzubauen. Die Firma investierte viel in meine Ausbildung, was mir erlaubte, Internationale Kongresse zu besuchen und meinen Horizont zu erweitern. 1997 lernte ich meinen jetzigen Mann kennen und wir gründeten gemeinsam die Firma „WORX".

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ein erfülltes Leben, wo der Beruf mit dem Privatleben im Einklang ist. Mir ist wichtig nach einem arbeitsreichen Jahr festzustellen, daß ich mir menschlich treu geblieben bin. Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn ich sagen kann: „Es hat wieder Spaß gemacht!" **Was sind Ihre Stärken, die zu Ihrem Erfolg beitragen?** Anpassungsfähigkeit, das Gefühl, nie genug zu wissen, Offenheit für alles Neue, die Gabe „kreuz und quer" zu denken, die Überzeugung, daß ich mich in jeder Situation auf mich verlassen kann. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Zu Beginn bin ich emotional betroffen, das tut einfach weh. Dann beginnt die Analyse, was beim Rückschlag negativ und was doch positiv war und man zieht die Konsequenzen. Ich betrachte Rückschläge als einen Lernprozeß, welcher zum Fortschritt in der Persönlichkeitsentwicklung beiträgt. **Wie führen Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bin bestrebt, Stärken der einzelnen Personen zu erkennen und sie optimal für Erreichung unserer gemeinsamen Ziele einzusetzen. Wichtig ist, das Können der Mitarbeiter zu fördern. Ansonsten könnte ich meinen Stil als einen offenen und kollegialen definieren. Ich lege großen Wert auf das Vertrauen und lebe dieses Prinzip aus. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Ein positives Feedback meiner Mitarbeiter. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Meine Großfamilie ist meine Geschichte. Mein Großvater prägte mich sehr, ein Kämpfer gegen Nazis, der doch eingezogen wurde und dann sieben Jahre in Sibirien verbrachte, wo er versuchte, das Land, dessen Kultur und die Menschen zu begreifen. Meine eigene Familie, die aus mir und meinem Mann besteht, bedeutet für mich einen Ruhepol, Zufriedenheit und Sicherheit. **Ihre Ziele?** WORX auf gesunde Beine zu stellen, die Position unter den Top 3 in der Internetszene in Österreich zu erreichen und in Amerika unter den Top 20 zu sein. Mein Wunsch ist, in Sydney leben und arbeiten zu können und vor allem meinem Mann zu ermöglichen, seine schriftstellerische Tätigkeit auszuüben, weil er in meinen Augen ein großes Talent besitzt.

✱ Kos Erika

● Steckbrief

Beruf: Köchin, Kellnerin und Gastronomin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Gösser Bierklinik zum güldenen Drachen - Hieronymus Kos., 1010 Wien, Steindlg. 4. Geboren - Datum, Ort: 17. Oktober 1968, Klagenfurt. Kinder: Jasmin (1989). Eltern: Brigitte und Hermann. Mitgliedschaften: Komitee fürs Gastgewerbe. Hobbies: Laufen, Lesen und klassische Musik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich absolvierte eine dreieinhalbjährige Koch- und Kellnerlehre in der Gastgewerbeschule in Oberwolanig bei Villach. Mein erster Job war bereits als Alleinköchin in Kärnten. In dieser Zeit belegte ich an der WIFI einen Kurs für die Oberkellnertätigkeit. 1987 ging es direkt auf Saison, als Oberkellnerin nach Saalbach. Die Sommersaison 1988 war ich dann auch als solche in Gösselsdorfsee in Kärnten und dann ein halbes Jahr in einem Cafe. Nach der Babypause jobbte ich als Verkäuferin. 1991-93 führte ich das Stadtcafe in Bleiburg. Anschließend war ich Hotelmanagerin in einem Kinder-Familienhotel in St. Michael in Kärnten, wo ich zwei Jahre blieb. 1994 belegte ich wieder Kurse an der WIFI, FB-Management und Englisch für Fortgeschrittene im Tourismus. Im Herbst 1995 bin ich nach Wien übersiedelt, um meinem Bruder hier in der Gösser Bierklinik zur Seite zu stehen. Mein Bruder hat die Büroarbeiten erledigt und ich war für den Einkauf, das Service und das Personal zuständig. 1997 legte ich am WIFI-Wien die Lehrlingsausbilderprüfung ab. Im Februar 1999 war die Eröffnung der GmbH Bieronymus bei der U3-Endstation. Das Bieronymus ist ein junges dynamisches Bierlokal ohne Ruhetag. Von zehn Uhr bis ein Uhr früh kann man sechs verschiedene Biersorten genießen und durchgehend warm essen. Vier Köche, vier Küchengehilfen, zwei Zapfer und sechs Kellner sorgen für das leibliche Wohl unserer Gäste. Bekannt sind wir für die 30 cm langen Spezialbrote. Seit der Eröffnung des zweiten Lokals sind unsere Tätigkeiten geteilt. Mein Bruder ist im Bieronymus und ich bin in der Steindlgasse allein verantwortlich. Die Gösser Bierklinik ist das älteste Lokal in Wien, seit 1638 urkundlich erwähnt. Das Lokal umfaßt zehn verschiedene Stüberln mit Platz für zehn bis 40 Personen, 240 Sitzplätze für die verschiedensten Anlässe. Wir sind ein typisches Bierlokal, unser Augenmerk gilt einem gepflegt gezapften Bier, sechs verschiedenen Biersorten frisch vom Faß und acht bis zehn Flaschenbiersorten. Unser Speisenangebot ist eine sehr deftige bodenständige Wiener Küche. Abends bieten wir auch internationale Spezialtitäten in unserem Restaurant (40 Personen) im 1. Stock, im ältesten Zimmer des Hauses, an. Im Service sind zehn Kellner, zwei Lehrlinge und ein Schankbursch. In der Küche beschäftigen wir sechs Köche, zehn Lehrlinge und fünf Abwäscher. Sonn- und Feiertag haben wir geschlossen, wochentags von zehn bis 23.30 Uhr geöffnet, essen kann man bei uns von zehn bis 23.00 Uhr - durchgehend. Im Sommer 2000 haben wir unserer Bierklinik zu ihrem ursprünglichen Aussehen verholfen, wir öffneten die Räume zueinander, und inszenierten die Halle wieder zum Innenhof, indem man sein Bier quasi im Freien genießen kann, jedoch ohne den Wetterunbilden ausgesetzt zu sein.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich optimistisch bin, alles ist möglich. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe Prioritäten gesetzt, mich laufend weitergebildet, private Dinge hinten angestellt und keine Stunden gezählt. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ja, meine Mutter. Mein Vater ist sehr früh gestorben und sie hat sechs Kinder und eine Landwirtschaft durchgebracht. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Mein Vater, ich habe seine Charakterzüge - „Ohne Fleiß kein Preis" - und natürlich mein Bruder, der mir viel ermöglichte. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Schon nach dem Oberkellnerkurs, als ich sofort auf Saison als Oberkellnerin eingesetzt wurde. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Mein Motto ist, den Kopf nicht hängen lassen, das nächste Mal geht es besser. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Meine Freundin sieht mich als total starke Power-Frau. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Sehen mich sicher als sehr gerechte, kompetente und täglich mithelfende Chefin. Alle, nicht nur die Lehrlinge kommen mit Sorgen jeglicher Art zu mir. Ich habe immer ein offenes Ohr für meine Mitarbeiter. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Meine Großfamilie sieht mich als Erfolgsfrau, die durch Arbeitssuche ihre Erfüllung findet. Meine Kleinfamilie sieht mich sicher auch als stark engagierte, erfolgreiche Frau mit Herz. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, ist ganz wichtig. Es ist der Ansporn für weitere Tätigkeiten, man bemüht sich dann, noch besser zu sein, noch mehr zu geben. Ich gebe auch täglich Lob an meine Mitarbeiter weiter. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Durchs Laufen und in der Familie. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich habe fixe Ziele in verschiedene Rich-

tungen. Die Bierklinik möchte ich wieder dorthin bringen, wo sie vor 20 Jahren war, - als sie die 1. Bierinstitution in Wien war. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Umsatz ist nicht Gewinn. 50 Prozent Eigenmittel halte ich heutzutage für notwendig. Es ist wichtig zu wissen, was man wirklich will und sich dann nicht verzettelt und vom Ziel abweicht.

✱ Kossdorff Heinz Dr.

„...im Alter mehr auf die Gesundheit achten und außerberufliche Interessen pflegen."

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Dr. Kossdorff Werbeagentur GmbH., 1130 Wien, Melthartgasse 9. Geboren - Datum, Ort: 7. Jänner 1944. Familienstand: Verheiratet mit Margit. Kinder: Heike (1968), Holger (1970), Jan (1972) und Jasmin (1982). Eltern: DDr. Hugo und Franka. Hobbies: Kunst und Bergsteigen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang prägend? Sicher mein Elternhaus. Mein Streben war, sofort nach der Matura nach Wien zu gehen, um dort zu studieren, was ich auch in die Tat umsetzte. Entfernt vom Elternhaus und vom schulischen Bereich, blühte ich auf und nahm die Eigenverantwortung wahr. Das Studium der Publizistik beendete ich in acht Semestern und war als jüngster von meinen zwei Brüdern als erster mit dem Studium fertig. Das war wiederum ein positiver Faktor meiner Erziehung zu Hause, wo die Bedeutung der Leistung immer betont wurde. Während des Studiums arbeitete ich als Redakteur-Aspirant bei der Tageszeitung Express, wo ich meine Frau kennenlernte. Wir heirateten bald, ein Jahr später kam unser erstes Kind zur Welt. Nach einem Seminar, geführt von Professor Manfred Mautner Markhof, bot er mir an, bei seiner Agentur ‚Die Hager, anzufangen. Ich nahm dieses Angebot wahr und verbrachte dort sieben Jahre meines Berufslebens. Zu meinen Aufgaben gehörte die Entwicklung von Werbekonzepten, die Betreuung von PR-Aktivitäten der Agentur. Ich war sehr erfolgreich, man betrachtete mich als einen jungen Motor. Mit der Zeit stellte ich fest, daß es im Rahmen dieser relativ kleinen Agentur für mich keine Aufstiegsmöglichkeiten gibt, und folgte dem Ruf von Dr. Helmut Zumbo, welcher mich auf eine Zusammenarbeit in einer deutsch-amerikanischen Werbeagentur in Düsseldorf eingeladen hat. Das war ein Meilenstein in meiner Karriere, durch welche sich neue Perspektiven für mich öffneten. Es drückte sich unter anderem in einer wesentlichen Gehaltserhöhung und in der Erweiterung des Arbeitsgebietes aus. Ich avancierte zum Management-Supervisor, und betreute mehrere Kontaktgruppen. Meine kreative Tätigkeit, die ich intensiv bei Die Hager ausübte, fiel den administrativen Aufgaben zum Opfer. Nach sieben Jahren kehrte ich nach Wien zurück und übernahm die Leitung der Niederlassung von Troost, Campell und Ewald. Diese Tätigkeit dauerte ein Jahr, mir ist gelungen, viele interessante Etats zu gewinnen, unter anderen hat sich Rank Xerox für mein Konzept entschieden, was zu internen Auseinandersetzungen führte. Für mich bedeutete es den Anlaß, mich selbständig zu machen. Außer Rank Xerox bekam ich die P.S.K. und Mc Donalds als Kunden, was unseren Start wesentlich erleichterte. Zu Beginn waren wir zu viert, rasch ist das Team auf 16 Mitarbeiter gewachsen. Meine Frau war von Anfang an als Konzeptionistin und Texterin tätig, wir sind nach wie vor ein ideales Gespann, welches schnell zu guten Ergebnissen kommt. Es war und bleibt mir ein Anliegen, mein Wissen weiter zu geben und außer meiner regen Vortragstätigkeit widme ich mich der Ausbildung unserer Lehrlinge sowohl im Kontakt, als auch im grafischen Bereich. Seit 1984 spezialisieren wir uns auf Direktmarketing und gehören heute zu den führenden Agenturen für Direktmarketing und neue Medien.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ein hohes Maß an persönlichem Einsatz, Integrität mit meinen Partnern und Kunden, Ehrlichkeit Talent für den Beruf. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als kollegial. Es ist wichtig, die Mitarbeiter zu einer gewissen Selbständigkeit zu erziehen. Erst dann kann man mit einer Identifikation mit dem Unternehmen von der Seite der Mitarbeiter rechnen. Mein Streben ist eine gewisse Kontinuität zu gewährleisten, und ich bin froh, daß mein Sohn in die Agentur eingetreten ist, die er in weiterer Folge übernimmt. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Sie hat einen sehr hohen Stellenwert in meinem Leben. Meine Frau ist ein unentbehrlicher Teil meines Erfolges, wir sind stolz auf unsere Kinder, und pflegen intensiv Kontakte mit ihnen. **Haben Sie noch Ziele?** Im Alter den Erfolg in Gesundheit umzusetzen, das bedeutet, mehr die Gesundheit und die außerberuflichen Interessen zu pflegen. Mit zunehmendem Alter steigert das analytische Vermögen, man erfaßt die Dinge schneller und kommt schneller zu einem Ergebnis. Bei mir sind die Interessen im Zusammenhang mit der Kunst sehr stark ausgeprägt, ich habe eine Galerie in meinem Haus und nehme mir vor, in diesem Bereich aktiver tätig zu sein. Wichtig ist mir mein Wissen im Bereich weiter zu vermitteln und ich werde auch in Zukunft Vorträge und Seminare halten. **Ihr Erfolgsgeheimnis?** Die Gabe, Menschen für meine Sache zu begeistern.

✱ Kössinger Winfried Dr.

● Steckbrief

Beruf: Notar. Funktion: Mitinhaber. Tätig bei: Notariat Dr. Kössinger, Dr. Bräu., 80335 München, Karlsplatz 6, Stachus/Gloriapassage. Geboren - Datum, Ort: 16. August 1955, Ulm. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Brigitte, geb. Waldmann. Kinder: Dominik (1987), Aurelia (1989) und Benedikt (1991). Eltern: Adolf und Hildegard. Schöpferische Akte: Fachpublikationen. Mitgliedschaften: Mitglied im Vorstand der Landesnotarkammer. Hobbies: Ski fahren, Tennis, Bergwandern, Politik, Geschichte und Musik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nachdem ich in München und in Aix-en-Provence studiert habe, arbeitete ich als Rechtsrefendar im Oberlandesgerichtsbezirk München. Bevor ich mich für den Notardienst entschieden habe, war ich nebenberuflich als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität tätig. Daraufhin war ich zirka vier Jahre Notarassesor in Kempten und in München. Meine erste Notariatsstelle trat ich in Münchberg, einer kleinen Stadt in Oberfranken an, habe mich dann für eine Münchner Notarstelle beworben und eröffnete hier mit meinem Partner am 1. Juli 2000 ein Notariat.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg heißt, daß man möglichst viele Entscheidungsoptionen hat und sich diejenigen wählen kann, die einem dann die meiste Befriedigung verschaffen. Außerdem braucht man das Feedback Dritter, um festzustellen, daß das, was man gewählt hat, sich als sinnvoll

erweist. Ebenso wichtig ist die Anerkennung, die man für seine Arbeit bekommt, indem man weiterempfohlen wird oder neue Mandanten das Notariat erneut aufsuchen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Mir fiel es leicht, Wissen anzueignen, und das startete eine Kette von Erfolgen in der Schule und während meines Studiums. Es begann mit meiner Abiturnote von 1,0 und setzte sich mit der Aufnahme in die Stiftung Maximilianeum sowie in die Studien des Deutschen Volkes fort; Erstes und Zweites Staatsexamen mit der Note sehr gut bestanden, was nicht sehr oft vorkommt. Ich verfügte über die Veranlagung, mir den Stoff sehr leicht anzueignen, was natürlich nicht ausreicht, denn es stellte sich ja auch die Frage, was man daraus macht. Was vielleicht auch noch eine Rolle gespielt hat, war mein damaliges Umfeld, das heißt meine Familie und meine Freunde. Durch sie konnte ich lernen, mich auf meine Sache zu konzentrieren und es nicht allzu sehr schleifen zu lassen. **Hatten Sie Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Rückschläge im beruflichen Bereich hatte ich bis jetzt zum Glück nicht. Sicherlich gibt es größere Notariate und Kollegen, die wissenschaftlich mehr produzieren, aber es liegt doch an einem selbst, wo man sich seine Maßstäbe setzt und ob man damit zufrieden ist. **Welche Rolle spielt die Familie für den Erfolg?** Die Familie spielt eine große Rolle. Angefangen mit dem Elternhaus: hier wird eine Grundeinstellung vermittelt, zum Beispiel Selbstdisziplin und Einstellung zur Arbeit. Auch die Zielsetzung für das weitere Leben wird im Elternhaus geprägt, also, ob und wie hoch die Ziele sein mögen. Auf das Heute bezogen ist ein intaktes und harmonisches Familienleben natürlich sehr wichtig, um bei der Arbeit einen freien Kopf zu haben. Die Abstimmung mit dem Lebenspartner ist sehr hilfreich, um die Dinge, die man sich im Beruf vorgenommen hat, verwirklichen zu können. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Der Beruf macht mir Spaß. Es bedeutet für mich keine Überwindung, am Morgen in die Arbeit zu gehen. Natürlich habe ich auch Streßsituationen, die ich dann mit privaten Aktivitäten auszugleichen versuche, zum Beispiel mit Tennisspielen, Ski fahren oder Unternehmungen mit meinen Kindern. **Was sind Ihre Pläne für die Zukunft?** Im beruflichen Bereich versuche ich mit meiner Partnerin eine Position zu erarbeiten, um uns unter den ungefähr 70 Kollegen hier in München gut zu positionieren und einen neuen Klientenstamm aufzubauen. Vielleicht werde ich nebenher weiter wissenschaftlich tätig sein, was natürlich auch von der Zeit für Familie und Beruf abhängt. Derzeit arbeite ich an einer Kommentierung zum Sachenrecht. Privat erhoffe ich mir, wieder mehr Zeit für meine Kinder und meine sportlichen Aktivitäten zu haben. **Haben Sie einen Ratschlag für den Erfolg?** Sich Ziele setzen und sich dafür anstrengen. Nicht nur alles gleiten lassen, sondern auch bereit sein, vorübergehend auf anderes zu verzichten. Ein schönes Lebensmotto ist auch: „Carpe diem".

✱ Köstler Elisabeth

● Steckbrief

Beruf: Fußpflegerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Fußpflege Elisabeth Köstler., 1030 Wien, Rochusgasse 17. Geboren - Datum, Ort: 20. März 1953, Wien. Kinder: Dietmar (1971). Eltern: Christine und Josef. Hobbies: Radfahren, Skaten, Sauna, im Kreise von Freunden plaudern.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der zweijährigen Fußpflegelehre blieb ich noch ein halbes Jahr als Fußpflegegesellin im Betrieb. Nach der Babypause begann ich 1972 in einem anderen Fußpflegesalon in Wien, im Angestelltenverhältnis, zu arbeiten, und war 13 Jahre in diesem Betrieb. Ab April 1985 machte ich mich selbständig, finanziell unterstützt mit einem Jungunternehmerkredit. In einem kleinen Salon in Ottakring hab ich allein gearbeitet, und 1989 übersiedelte ich hierher, in den dritten Bezirk in einen größeren, bereits bestehenden Fußpflege Salon, mit zwei Angestellten. Auch meine Mitarbeiter sind gelernte Fußpflegerinnen und schon viele Jahre bei mir. Unsere Kunden sind ab zirka 55 bis 93 Jahre, also eher die ältere Generation.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich und warum? Ich übe diesen Beruf nach 30 Jahren noch immer gerne aus und lerne zur Zeit noch Körpermassage dazu. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Man hat ihn oder man hat ihn nicht. Und man hat ihn nur, wenn die Arbeit in Ordnung ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hatte einen Chef, der ein Peiniger war. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden und warum?** Das ich mich selbständig gemacht habe, ich wollte meine Leistungen unter Beweis stellen. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Nach zwei Jahren in Ottakring, als ich mir meinen bis jetzt bestehenden Kundenstock aufgebaut hatte. **Gab es eine Situation, wo andere aufgegeben hätten?** In der Zeit um 1995, da hatte ich so einen Punkt wo ich lieber Hausfrau gewesen wäre. Ich habe ein Jahr mit mir gerungen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nur nach dem Können. Kursanfängerinnen habe leider keine Vorpraxis im Geschäft ebenso Lehrlinge. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Leider Gottes als Engel. Wir haben eine besondere zwischenmenschliche Beziehung, wo einer für den anderen da ist. **Ihr persönliches Ziel?** Die Massage in mein Geschäft einzubauen. **Ihr Rat zum Erfolg?** Man muß es nur wirklich wollen. Bei Neuanfang etwas Werbung machen, auf Dauer zählt nur die Mundpropaganda. **Wieviel Zeit verwenden Sie jährlich für Fortbildung?** Zirka 14 Tage im Jahr.

✱ Kotinsky Walter

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechaniker und Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Protax Kfz-Karosseriebetrieb GmbH Nfg. KG., 1110 Wien, Am Kanal 35. Geboren - Datum, Ort: 3. Juli 1946, Wien. Kinder: Martin (1969). Eltern: Maria und Josef. Hobbies: Skifahren und Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dreieinhalbjähriger Automechaniker-Lehre/Kfz-Techniker absolvierte ich neun Monate Bundesheer. Mein erster Job war bei Mercedes, ich war sieben Jahre lang Verkäufer für Ersatzteile. Seit 1969 betreibe ich ein Taxi- und Mietwagenunternehmen. Durch Probleme mit der Mercedes-Geschäftsleitung kam es, daß ich mich im Jänner 1971 mit Herrn Peter Dermotat und Herrn Wolfschütz selbständig gemacht habe. Wir gründeten die Protax GmbH und hatten im März 1971 in der Kalvarienberggasse 62 die erste Mercedes-Taxi-Werkstätte in Wien, mit BP-Tankstelle. Dieser Standort wurde bald zu eng und wir übersiedelten 1976 in den 11. Bezirk in die Rautenstrauchgasse 15. Von Juni 1977-1981 war ich Obmann des Österreichischen Transportgewerbes und nicht in der Firma. Ab 1980 wurden bereits Autoversicherungs-

verträge von uns mit verschiedenen Versicherungen abgeschlossen. 1977 ist der eine, 1981 der zweite Partner ausgeschieden, so habe ich seit 1981 nun 100 Prozent der Firma. Abermals wurde es zu klein und zu eng und wir sind 1986 hierher in den 11. Bezirk, Am Kanal 35 gezogen (2000 qm Betriebsfläche). Seit 1988 ist dieser Grund mein Eigentum. Von 1990-1995 war ich Beisitzer beim Arbeitsgericht Wien. Ab 1995 betreibt auch die Protax GmbH zwei Taxiunternehmen. Mit unserer Werkstatt bieten wir Kfz-Reparaturen, Spengler- und Lackiererarbeiten an. Für das Taxigewerbe haben wir zusätzlich die Halle-Vertretung (Taxometer) und jede Art Versicherung. Während der Reparaturzeit stellen wir Leihfahrzeuge gratis zur Verfügung. Zur Zeit beschäftige ich zirka 20 Mitarbeiter. Unsere Kunden sind zu zirka 50 Prozent Taxis und Privatkunden, natürlich vorwiegend mit Autos der Marke Mercedes.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich - warum? Ja, weil ich mit „Null" begonnen und eine gute Crew habe, alle sind schon 20 Jahre oder länger bei mir. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Wir betreuen unsere Kunden speziell. Es gibt bei uns kein „AW-System", wir verkaufen nur die effektiv verbrauchte Zeit, das sind oft viele teure Minuten weniger bei uns. Wir arbeiten schneller als andere, Taxis müssen fahren. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Mein Ex-Schwiegervater, er wollte mich nicht und ihm wollte ich es beweisen. Heute sind wir Freunde. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Die gibt es gar nicht! Probleme werden gemeinsam durchdiskutiert und es werden Entscheidungen getroffen. Es gibt immer einen Weg. **Wie glauben Sie sieht man Sie - z.B. Ihre Freunde?** Positiv und erfolgreich. Meine Freunde sorgen sich um mich, weil ich zuviel wiege und abnehmen sollte. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Sehen mich sicher positiv und erfolgreich. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja, natürlich ist es wichtig, obwohl ich es schon fast für selbstverständlich halte. Ich hole zum Beispiel in halb Europa Ersatzteile, wichtig ist nur, daß der Kunde zufrieden bleibt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Nur im Urlaub, bereits im Flieger bin ich ein anderer. **Was wollen Sie noch erreichen?** Nichts mehr, es gibt Vorgespräche, daß die Mitarbeiter nach meiner Pension zu Gesellschaftern werden. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** So einen Betrieb in der heutigen Zeit aufzubauen, ich denke, daß das nicht mehr möglich ist.

✱ Kowalski Sieglinde-Lisa

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Hahn und Partner, Projektagentur für Werbung und Direktmarketing GmbH., 1080 Wien, Josefstädter Straße 75-77. Geboren - Datum, Ort: 22. Juli 1954. Hobbies: Fotografieren, Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach meinem Schulabschluß entschied ich mich für eine solide Ausbildung bei einem Rechtsanwalt. Bedingt durch einen Wohnortwechsel – Quereinsteiger in die Werbung. Pluskauf-City/Marketingabteilung, anschließend bei Agentur CreaTeam in Linz. Übersiedlung nach Wien, Werbecollege, diverse Seminare, Gewerbescheine für Werbeberater/mittler und PR. Einstieg in die Agentur Creative Communikations, Wechsel zu GGK/Occidental/Abteilung Controlling. Seit sechs Jahren bei Agentur Hahn und Partner, anfangs im Finanzmanagement, zunehmend Schwerpunkt im Kontaktbereich.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Eine Agentur so zu führen, daß permanente Anwesenheit nicht erforderlich ist. Bei uns herrscht guter Informationsfluß. Voraussetzung dafür ist fundiertes Wissen, fachliche Kompetenz gepaart mit einem hohen Maß an Menschlichkeit. Ich sehe in meinen Mitarbeitern Kollegen, das bedeutet für mich von Ihnen ebenso lernen zu können, wie sie von mir. Erfahrung allein macht noch keine Jobqualifikation aus. Die Bereitschaft, immer dazuzulernen ist unbedingt erforderlich. Besonders den neuen Bereichen gilt es, erhöhtes Augenmerk zu widmen, und schließlich gehört Liebe zum Job einfach dazu. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Für mich ist wichtig, immer zu beweisen, daß man nicht stehenbleibt. Für unsere Kunden qualitativ gute Arbeit zu leisten. Der Weg ist das Ziel. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil wir dementsprechendes Feedback seitens unserer Klienten bekommen. Wenn ein Kunde sagt, daß er mit seiner Agentur sehr gerne arbeitet, die Qualität, Beratung und Betreuung schätzt, diese Beziehung bereits zehn Jahre besteht, dann ist das Erfolg. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Es ist nicht immer möglich, eine klare Abgrenzung zu machen. Mein Mann bringt ein gesundes Maß an Toleranz ein, somit verliert der Privatbereich nicht an Lebensqualität. **Wie gehen Sie mit Mitbewerbern um?** Respektvoll. Doch dies ist eigentlich nicht wirklich ein Thema. Wir haben nie versucht uns mit anderen zu messen, somit gibt es auch den Begriff „Konkurrenz" nicht. Es gibt Agenturen deren Mitarbeiter etwas anders machen, ob sie es besser machen, ist eindeutig Geschmacksache. **Was war Ihnen wichtiger, Position oder Tätigkeit?** Mein Job ist meine Berufung. Die Position der Geschäftsführerin habe ich nie konkret angestrebt. Aufgrund von erbrachten Leistungen wurde mir vom Eigentümer der Agentur diese Position übertragen, daß ich an der Tätigkeit viel Freude habe, versteht sich von selbst. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich sehe es so: Mitarbeiter sind das Kapital einer Firma – unseren Mitarbeitern macht ihr Job Spaß. Würde ich meine Kollegen motivieren müssen, wäre irgend etwas nicht in Ordnung. Wenn wir über einen neuen Auftrag nachdenken, tun wir das im Team. Jeder bringt seine Ideen ein, wir beten keine Kreativdirektoren an, bei uns sind alle gleich. Aus dieser Gesamtheit resultiert ein Konsens – und wenn eine Kampagne erfolgreich ist, dann ist es unser aller Erfolg.

✱ Kozak Gregor Dr.

● Steckbrief

Funktion: Leiter der Kommunikation, Pressesprecher und Ombudsmann. Tätig bei: Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs (e.V.)., 1031 Wien, Schwarzenbergplatz 7. Geboren - Datum, Ort: 8. April 1943, Wien. Ehrungen: Goldenes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich. Hobbies: Arbeit. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Fallweise journalistische Tätigkeiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1962 studierte ich Gesang an der Hochschule für Musik und darstellende Kunst bis 1971. Von 1963-68 studierte ich auch noch Publizistik, Germanistik und Psychologie an der Universität Wien. Die Promotion zum Dr.phil.

erfolgte im März 1968. Mein beruflicher Werdegang begann 1964 als freier Journalist bei in- und ausländischen Zeitschriften. Von 1967-69 baute ich die Pressestelle des Wiener Institutes für Standortberatung auf, und hatte auch dessen Leitung inne. Von 1969-70 war ich Pressechef bei Austrian Airlines, und seit 1970 bin ich Leiter der Abteilung Öffentlichkeitsarbeit im Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, wenn die Absichten die ich gemeinsam mit meinem Vorgesetzten bzw. Arbeitgeber konzipiert habe, durchgesetzt werden. Man muß auch zwischen beruflichem Erfolg, den man selbst hat, und dem Erfolg, den die Arbeit als solches betrifft, unterscheiden. Ich selbst habe den persönlichen Erfolg. Ich habe dort begonnen, wo ich heute bin, und für mich gibt es kein Weiterkommen mehr, denn ich begann an der Spitze. Wichtig ist, daß man eine dementsprechende Ausbildung und Wissen hat. Ebenso von Bedeutung ist Flexibilität und die Besinnung auf die eigene Persönlichkeit. Dabei spielt die Erziehung sicherlich eine sehr wichtige Rolle, denn die Erziehung ist die Grundvoraussetzung für die spätere Entwicklung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin noch nicht genug erfolgreich, es wird bei mir nie ein Endstadium geben. Wenn sie mich fragen, ob ich zufrieden bin, dann sage ich ja. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe Wege und Strukturen gefunden, um meinen Aufgabenbereich zu realisieren, und dies erfüllt mich mit großer Zufriedenheit. Das, was ich eigentlich will, werde ich nie erreichen können. Es gibt keine Endgültigkeit. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Hier im Verband finden die meisten Sitzungen der Fachgremien statt, an welchen ich zu 99 Prozent auch teilnehme. Man kann sich zwar nicht alles merken, das heißt wenn wirkliche Spezialfragen auftreten, dann kann ich jederzeit die Spezialisten kontaktieren. Wenn man als Pressesprecher tätig ist, muß man auch den internen Ablauf der Medien sehr gut kennen, dies lernt man jedoch im Laufe der Zeit. **Was war für Sie wichtiger, Tätigkeit oder Position?** Beides sehe ich gleichwertig, denn eine Funktion ohne Wissen auszuüben wäre sinnlos. Ich bin bereits 32 Jahre im Verband tätig, das heißt es ist für mich eine sehr interessante Branche, und es gibt immer etwas Neues, und dies fasziniert mich auch. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Man sollte als Ansprechpartner akzeptiert werden, das heißt Voraussetzung ist, daß man „aktiv zuhören" kann. Ich erlebe es tagtäglich, daß viele Menschen mit jemanden sprechen wollen, der ihnen nur zuhört, die wenigsten wollen wirklich einen Rat. Daß man über diese psychologische Grundkenntnis auch noch ein hohes Maß an fachlicher Kompetenz benötigt, ist klar. Diese kann man sich auch aneignen.

✱ Kozelka Stefan F. Ing.

● Steckbrief

Beruf: Bau- und Zimmermeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Stefan Kozelka - Holzbau und Grundverwertungsges.m.b.H., 1210 Wien, Prager Straße 276. Geboren - Datum, Ort: 5. August 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Monika, Sabine und Barbara. Eltern: Stefan und Anna. Ehrungen: Goldene Medaille für Verdienste um die Republik Österreich, Wehrdienstzeichen 1., 2. Und 3. Klasse, Wehrdiensterinnerungsmedaille Gold, Silber, Bronze, Silberne Verdienstmedaille vom Österreichischen Roten Kreuz, diverse Bewährungs-, Verwendungs- und Leistungsabzeichen des Bundesheeres. Hobbies: Fußball, Skifahren, Zeitgeschichte.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule lag die Grundsteinlegung in der Ausbildung an der höheren Bundeslehr- und Versuchsanstalt in der Schellinggasse. Meine nächste Station war Klagenfurt, in der damaligen Jägerkaserne. Danach legte ich 1966 die Sprengbefugtenprüfung ab und absolvierte 1967 eine fachspezifische Ausbildung an der Sägewerksschule Kuchl/Salzburg. 1968 begann ich mit der Vorbereitung zur Baumeisterprüfung, und legte diese 1969 ab. Gleichzeitig besuchte ich den Vorbereitungskurs für den konzessionierten Zimmermeister, den ich 1970 erfolgreich beendete. Im selben Jahr begann ich mit dem Vorbereitungskurs für den geprüften Brunnenmeister, und legte 1971 die Prüfung erfolgreich ab. 1972 heiratete ich. Im Rahmen der Jahrzehnte haben sich die Strukturen am Markt derart verändert, daß das in der Firma integrierte Sägewerk geschlossen wurde, und Betriebsanlagen in zunehmendem Maße vermietet wurden. Die Zahl der konzessionierten Zimmereibetriebe hat sich vom Jahr 1951 mit 229 Mitgliedsbetrieben bis zum Jahr 1998 auf 34 Mitgliedsbetriebe reduziert, wovon aber nur 13 Firmen echte Zimmereien sind. Auf diese Veränderung mußten natürlich auxh wir flexibel reagieren. Wir beschäftigen ausschließlich Fachpersonal und nehmen für gewisse Projekte Hilfskräfte von Personalbereitstellungsfirmen. Wir haben an unser Personal sehr hohe Anforderungen gestellt, in dem das Fachpersonal nicht nur die Zimmerei, sondern auch viele andere Tätigkeiten zu erfüllen hat.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das Erreichen von persönlichen Zielen, im privaten sowie im beruflichen Bereich. Die Prioritätssetzung ist sehr unterschiedlich gestaltet, da man sich immer wieder umstellen muß, um das Marktpotential nützen zu können. Ich publiziere sehr gern und mein Band „Die Burger" (Brigittenau) ist auch deshalb sehr interessant, da der Bezirk heuer 100 Jahre wurde. Strebersdorf wird mit Jänner 2001, 90 Jahre alt und bis zu meiner Publikation „Strebersdorf" gab es bis heute keine Bilddokumentation über diesen schönen Ort. Ich veröffentlichte nur Interessensgebiete, über die keine Veröffentlichungen zu finden sind. **Wie kommen Sie zu den Ideen für die Publikationen?** Wir haben anläßlich des 60-jährigen Bestehens der Firma eine Ausstellung gemacht. Damals hat der Vorstand der Bank Austria angeregt, eine Ausstellung über Strebersdorf zu organisieren. Da er keine Möglichkeiten hatte das Material zu verarbeiten, begann ich Bilder zu sammeln. Jetzt habe ich bereits 1.500 Bilder über Strebersdorf und fertige einen Katalog an. Wir suchten die 300 besten Bilder aus und wollten noch ein Vorwort hinzufügen. Diese Ausstellung fand jedoch nie statt. Es interessierten sich aber immer mehr Menschen dafür, und so steht es heute im Bezirksmuseum, in der Nationalbibliothek, im Wiener Stadt- und Landesarchiv/ Spezialbibliothek und in einigen Schulen. **Wie treffen Sie Entscheidungen?** Entscheidungen sind einmal grundsätzlich zu treffen, da man das Leben nicht einfach laufen lassen kann. Man muß die entsprechende Situation analysieren und Maßnahmen setzen, die den gesteckten Zielen förderlich sind. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ausschlaggebend ist sicher das Umfeld, das schon in der Jugend beginnt. Wesentlich ist Familie, Ausbildung und Durchhaltevermögen. Für mich wäre es sicher besser gewesen, Jus oder Welthandel zu studieren. Ich beschäftige mich in der Freizeit mit vielen Dingen, vor allem mit Bereichen der österreichischen Zeitgeschichte im 20. Jahrhundert. Das Sammeln von Zeitdokumenten erfordert viel Zeit, die man sich nehmen muß. Wir haben ein eigenes Betriebsmuseum um die Entwicklung der Branche der Nachwelt erhalten zu können. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Es spielt wahrscheinlich eine große Rolle, wenn man keine Anerkennung erhält, dann geht aber über kurz oder

lang das Interesse verloren. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Jeder hat persönliche Niederlagen und die muß man nehmen wie sie sind. Man muß sie analysieren und daraus lernen, dies ist die einzige Möglichkeit mit Ihnen umzugehen. **Ihre Ziele?** Ich werde die Firma 2004 wieder komplett umstrukturieren. Meine Mitarbeiter werden dementsprechend flexibel auf diese Umstellung reagieren. Ich werde in Zukunft mehr Zeit in mein Hauptinteresse, der Zeitgeschichte investieren. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Wesentlich ist sicher das Basiswissen, wobei es sich immer wieder verändert. Man kann einen hohen Standard nur erreichen, wenn man sich ständig weiterbildet. Es gibt Leute die sind intelligent und nützen die Chancen, es gibt aber auch Leute die sind intelligent, aber können diese ihr großes Wissen nicht umsetzen, da sie faul sind. Durchschnittlich Intelligente, die es umsetzen können, erhalten durch ihren Tatendrang, viel mehr Möglichkeiten. Wichtig ist, daß die Ideen umgesetzt werden. Ich stelle fest, daß es bisweilen nicht sehr einfach ist, die Ideen zu verwirklichen, da es sehr zeitaufwendig ist. Jeder der den Willen hat etwas zu tun, der wird es auch schaffen.

✱ Kozich Peter Th.

● Steckbrief

Beruf: Optikermeister und Kontaktlinsen-Optikermeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Schau - Schau Brillen GmbH & Co.KG., 1010 Wien, Rotenturmstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 20. Oktober 1945, Dingolfing. Familienstand: Verheiratet mit Edith. Kinder: Gerold (1973) und Christian (1974). Eltern: Hermine und Friedrich. Schöpferische Akte: die Broschüre: „Opti-Vision" - zusammen mit dem österreichischen Apothekerverband, erscheint sechsmal im Jahr; immer wieder Artikel in österreichischen und deutschen Optik-Fachheften. Ehrungen: 1984 Innovationspreis für besonderes Design - Coca-Cola, 1995 Verleihung des Staatswappens durch Wirtschaftsminister Herrn Dietz, diverse Design-Auszeichnungen, national und international - aus den letzten 20 Jahren. Mitgliedschaften: Tennis-Club Perchtoldsdorf. Hobbies: Ski, Golf, Tennis, Klavierspielen, Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Volksschule, sechs Jahre Realschule - meinen Beruf lernte ich in dreieinhalb Jahren bei Firma Kleemann. Ausgelernt blieb ich noch zwei Jahre im Lehrbetrieb, danach ging ich in die Brillen-Industrie. Ich durchlief sämtliche Bereiche des Vertriebes, mit nationalen und internationalen Verkaufstätigkeiten bis 1979. In dieser Zeit absolvierte ich neben meinem Beruf eine Marketing-Ausbildung an der Wirtschafts-Universität Wien - vier Semester bei Herrn Professor Theuer. 1974 machte ich bereits den Optikermeister, ebenfalls nebenbei. 1979 dann machte ich mich mit dem Optiker-Detail-Geschäft, mit dem eigenwilligen Namen „Schau-Schau" Brillen, hier in der Rotenturmstraße, selbständig. Ich begann mit relativ wenig erspartem Geld, aber ich hatte viele Visionen und den Kopf voller Ideen. Ich begann mit handgeschnitzten Brillen-Kollektionen in besonderen Farben und Formen. Ich war der Schöpfer der farbigen Brille. Ab 1981 ließ ich mir diese Brillen-Kreationen in Lohnfertigung herstellen. Mit einem Koffer voll dieser Brillen reiste ich nach New York auf die „Opti Fair" - Messe, ohne Stand, einfach so, und ich hatte Erfolg. Von 1986 bis 1991 hatte ich mit einem Partner einen Vertrieb in New Jersey - wir belieferten Europa und die USA. Das Handwerkshaus in Perchtoldsdorf wurde 1992 von Herrn Wolfgang Schüssel eröffnet und wird von uns als Produktionsstätte und Design-Studio genutzt. Von dort aus vertreiben wir unsere Kollektionen weltweit. Zur Zeit haben wir 14 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja. Ich konnte fast immer meine Ideen umsetzen, die sich rational und irrational niederschlugen. Viele „Trittbrettfahrer" versuchten uns zu kopieren. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich peilte Ziele an und erreichte dadurch auch vieles. Ich war nie ohne Visionen und in keiner Schublade, außerdem war ich immer ehrlich. **Hatten Sie ein Vorbild?** Herrn Walter Palmers, Herrn Turnauer und Herrn Wlaschek auf wirtschaftlicher Basis. Picasso - seine Kunst ist klar und abstrakt zugleich, und in der Mode Jamamoto - bei ihm bilden Form und Funktion eine Einheit. **Gab es Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Ja, es trifft mich schon. Zum Glück habe ich eine starke Frau, sie versteht es, mich aufzubauen. Inzwischen bin auch ich stärker geworden. **Wie sehen Sie Ihre Freunde?** Ehrlich, verläßlich und erfolgreich. **Wie sehen Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich verlange viel, auf der anderen Seite akzeptiere und anerkenne ich aber auch. Wir sind ein sehr gutes Team. **Wie sieht Sie Ihre Familie?** Als Zugpferd - mit einer tüchtigen Frau. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, und die war wichtig für mich. Ich brauchte sie in den ersten Jahren für die Steigerung des Selbstwertgefühles. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Musik - bei Konzerten aller Art. Abschalten kann ich beim Beobachten von Mensch und Tier. Ich kann auch beim Sport Energie laden. **Haben Sie noch ein Ziel, was wollen Sie erreichen?** Den Level halten - also immer einen Schritt voraus sein, weiter auszubauen und noch effizienter zu werden. **Haben Sie vielleicht noch einen Tip für die Um- und Nachwelt?** Anders zu sein als die anderen.

✱ Kraetschmer Markus Mag.

● Steckbrief

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Manager. Tätig bei: Austria Memphis Fußballklub., 1100 Wien, Fischhofgasse 12, Franz Horr - Stadion. Geboren - Datum, Ort: 10. Dezember 1971, Wien. Eltern: Werner und Elisabeth. Hobbies: Fußball, Basketball und Kino.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura im Akademischen Gymnasium in Wien und der Ableistung des Wehrdienstes begann ich mit dem Studium der Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität, welches ich im Jahr 1995 abschloß. 1992 fing ich bei der Schoeller Bank im Rechnungswesen zu arbeiten an und bin dort bis nach meinem Studienabschluß geblieben. Aufgrund einer Personaländerung wurde ich 1997 zum Manager des Fußballklubs Austria Memphis ernannt. **Welchen Bezug haben Sie zu Fußball?** Ich wollte mit sechs Jahren zu einem Fußballklub gehen, was sich jedoch nicht mit der Schule verbinden ließ. Ich war und bleibe Hobby-Fußballer und passionierter Zuschauer. Für mich ist meine jetzige Arbeit nicht nur eine leitende Position, sondern auch die Möglichkeit, Beruf und Hobby zu verbinden.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Privat bedeutet Erfolg Harmonie mit der Lebenspartnerin, in der man sich ergänzt und glücklich ist. Es ist mir wichtig, die spärliche freie Zeit auf gemeinsame Interessen zu fokussieren und mir bewußt zu sein, daß meine Lebensgefährtin meinen hohen Arbeitseinsatz akzeptiert. Beruflich bedeutet Erfolg eigene Stärken zu erkennen, zu fördern und ein Team aufzubauen, auf das man sich verlassen und dem man Aufgaben delegieren kann, ohne sich der Verantwortung zu entziehen. **Wie lautet der Schlüssel zu Ihrem Erfolg?** Das ist eine Kombination aus den persönlichen Stärken und dem Willen zum Erfolg. Eine wichtige Prämisse ist es, daß ich jeden Tag in den Spiegel blicken kann und in meinem Leben und meiner Tätigkeit nichts bereuen muß. Entscheidender Schlüssel ist mein persönliches Interesse an meiner Tätigkeit, wodurch die Effizienz meiner Arbeit erhöht wird. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach der Absolvierung der Matura, weil es mir wichtig war, eine Basisausbildung erfolgreich abzuschließen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war rückblickend gesehen eine sehr erfolgreiche Entscheidung, von der Bank wegzugehen und die Herausforderungen, die mit einer für mich neuen Tätigkeit verbunden waren, anzunehmen. Meine jetzige Arbeit gibt mir die Möglichkeit, den Beruf mit meinen Interessen zu verbinden, was hohe Motivation bedeutet und daher dem Unternehmen zugute kommt. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität, wobei ich glaube, daß jede erfolgreiche Person sich Vorbilder nehmen sollte. Man kann sie aber nicht kopieren, jeder muß sich selbst entfalten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Bereich der Finanzierung ist ein sehr problematischer. Derzeit leiden wir unter der großen Abhängigkeit von Sponsoren, dadurch wird langfristige Planung erschwert. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Mir ist wichtig, daß Mitarbeiter Zeitflexibilität beweisen, Einsatzbereitschaft und Lernwillen zeigen, die Besonderheiten des Geschäftes schnell begreifen und sich mit den gestellten Aufgaben schnell vertraut machen. **Wie lösen Sie Probleme?** Zuerst betreibe ich Problemanalyse, dann suche ich einen Weg zur Lösung. Wenn sich dieser Weg als falsch erweist, wechsle ich den Kurs. Wichtig ist, durch präventive Maßnahmen, umfassende Informationen und grundsätzliche Vorbereitung Probleme zu vermeiden. Ich meine, daß jeder Fehler machen kann, aber nur einmal den gleichen. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Durch Lob der Vorgesetzten und durch die Motivation meiner Mitarbeiter sowie ihre Bereitschaft, gesteckte Ziele zu erreichen. Als Zeichen der Anerkennung empfinde ich das Vertrauen seitens der Vorgesetzten, das mir entgegengebracht wird. **Haben Sie eine Devise oder ein Lebensmotto?** Da habe ich gleich zwei: „Geht nicht" habe ich nicht in meinem Wortschatz und „Man sieht sich immer zweimal im Leben". Das bedeutet, wenn man jemanden etwas Gutes tut, kommt es sicherlich zurück, dies gilt jedoch auch im negativen Sinn. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele bestehen darin, im Beruf den erfolgreichen Weg fortzusetzen und meinen Beitrag dazu zu leisten, den Fußballklub Austria Memphis Magna zum Verein Nummer Eins zu machen.

✱ Krailler Angela MBA

Steckbrief

Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Frucht Paradies O´Melli Vertriebs GmbH., 1230 Wien, Laxenburgerstraße 365/Halle A3. Geboren - Datum, Ort: 22. Juli 1953, Andau. Kinder: Marcel und Melanie. Eltern: Johann und Josefine Markl. Mitgliedschaften: WDF (Wirtschaftsforum der Wirtschaftskräfte, Frau in der Wirtschaft), Alumni Club (Clubmitglieder haben abgeschlossene MBA Ausbildung). Hobbies: Laufen, Lesen, Oper, Kommunikation und Gesellschaft und junger Leute.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volksschule und des Neusprachlichen Gymnasiums besuchte ich bis zur ersten Staatsprüfung die Lehramtsausbildung. Ich brach das Studium ab, um auf der Wirtschaftsuniversität das Diplom für Fremdenverkehr zu machen. Danach arbeitete ich im Business Bereich der Privatwirtschaft, wo ich meine Englisch- und Französischkenntnisse nützen konnte. Als ich meinen Sohn Marcel auf die Welt brachte, blieb ich für drei Jahre zu Hause und machte mich vor 18 Jahren mit einem kleinen Obst- und Gemüsegeschäft selbständig.

Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mein Erfolg begann mit meiner Selbständigkeit. Die Überlegung, mich ohne Geld selbständig zu machen, war nicht sehr riskant, da ich wußte, daß ich mit dem am Tag eingenommenen Geld die Ware, die ich am nächsten Tag bestellen würde, bezahlen konnte. Ich eröffnete ein kleines, aber modernes Obstgeschäft in der Neulerchenfelderstraße in Wien. Kurz darauf eröffnete ich ein zweites Geschäft in der Berggasse. Ich hatte keine unternehmerischen Kenntnisse und mußte von Null an alles erlernen. Mein Steuerberater wies mir den Weg des großen Unternehmertums und ich entschloß mich 1986, mit meiner Firma Frisch-Frucht GmbH diesen Weg zu beschreiten. Am schwierigsten war die plötzliche Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern. Als ich einen Mitarbeiter kündigen mußte, konnte ich die Nächte davor nicht schlafen. Erfolg ist für mich das Erreichen meiner Zielsetzungen, jedoch im Rahmen des Mottos „Leben und leben lassen". Mein Erfolg beruht auf meinen menschlichen Qualitäten und meinem Willen, mehr zu tun als die anderen. Wenn man einmal erfolgreich ist, trifft man auf die Menschen, die das gleiche Gedankengut haben und im Leben geschieht immer das, was für die betreffende Person gut und richtig ist. Ich bin keine warenbezogene Kauffrau, ich bin ein Mensch der sich um die Kunden kümmert. Die Fragen „Was will ich?" und „Was wollen meine Kunden?" sind die Parameter des Erfolges. Wenn man eine gewisse Anzahl von Mitarbeitern hat, muß man lernen zu delegieren. Auch der Mut, Mitarbeitern Verantwortung zu übertragen, ist ein sehr wesentlicher Faktor, um frei und erfolgreich arbeiten zu können. **Was für eine Rolle spielten Niederlagen in Ihrem Leben?** Niederlagen sind nicht so schlimm, wenn man das Lachen nicht verlernt, egal, was passiert. Die Kunst besteht darin, sich immer wieder so zu motivieren, daß Vergangenes zu einem Lernprozeß, aber nicht zu einem Gefühlsprozeß wird, welcher einen an den darauffolgenden Tätigkeiten hindert. Ich bin das sogenannte „Stehaufmandl", diese Fertigkeit schützt mich und hilft mir, mich niemals unterkriegen zu lassen. Sehr dankbar bin ich für meine starke innere Kraft, die ich nütze, um mich und mein Umfeld positiv zu beeinflussen. **Ihr Lebensmotto?** Der Weise lernt aus den eigenen Fehlern, der Narr lernt gar nicht. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe einen eigenen Shopmanager, die Mitarbeiter nach den Kriterien Menschlichkeit, Fachkenntnis und zwischenmenschlichen Fähigkeiten aufnehmen. Meine Mitar-

beiter genießen Vertrauen- Mißtrauen müssen sie sich erst verdienen. Das ist eine gute Basis für motivierte zufriedene Mitarbeiter. **Was möchten Sie persönlich noch erreichen?** Ein Doktorat, ein Lebensalter von 120 Jahren und Strukturen schaffen, welche den Menschen weiterhelfen. **Wie erkennen Sie Chancen und wie nützen Sie diese?** Wahrnehmen, was ist, und seiner Zeit voraus sein. **Was glauben Sie - ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität. Es ist immer besser, authentisch, als eine Kopie von bereits Bestehendem zu sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Fähigkeit, aus der eigenen Komfortzone auszubrechen, ist sehr wichtig, um Veränderungen und somit auch Wachstum zu unterstützen. Authentizität, Offenheit, Ehrlichkeit, fester Wille und Lernbereitschaft sind für mich die wichtigsten Eigenschaften für persönlichen Erfolg und persönlicher Entwicklung.

✱ Kralik Willy

● Steckbrief

Beruf: Hörfunk- und TV-Moderator, Radiojournalist. Geboren - Datum, Ort: 24. September 1929, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Jenny Pippal. Kinder: Christa (1960) und Barbara (1963) aus erster Ehe. Ehrungen: Ehrenzeichen von Wien und NÖ für Seniorenclub und Turnier auf der Schallaburg.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Im Schottengymnasium in Wien wurden meine beruflichen Weichen gestellt. Bereits in der 5. Klasse spielte ich Theater, z.B. in Nestroys „Der Zerrissene". In derselben Besetzung (Univ. Prof. Poigenfürst als „Gluthammer") ziehen wir auch noch heute durch die Lande, um damit Geld für das rumänische Krankenhaus in Temesvar zu sammeln. Mein Griechisch - Professor Dr. Fiedler nahm mich 1946 erstmals in die RAVAG mit, wo ich in Schulfunksendungen als Sprecher zu hören war. Allerdings nur in griechischer und lateinischer Sprache. Nach meiner Matura (1947) lehrte mich Prof. Kirchner Sprechtechnik und Rezitation, was mir das erste Engagement im Funkhaus als ständiger freier Mitarbeiter in der Sparte Wissenschaft eintrug. 1950 wurde ich als Sieger eines Nachwuchswettbewerbes Österreichs jüngster Radio-Conferencier und damit auch erster Discjockey („Schlagerbarometer"). Meine erste Moderation vor Publikum fand im Cafe Landtmann, und als Präsentator eines Schülerabends statt. Wenige Tage später wurde ich für eine Silvesterakademie verpflichtet, in der nur Stars auftraten - und ich als Kaninchen unter den alten Kabaretthasen. Aber es ging gut. Meine Freude, als Conferencier eigene Texte bringen zu dürfen, wuchs von Mal zu Mal. Da meldete sich eines Tages auch das Fernsehen und übertrug mir die Rolle des Gastgebers der TV-Teenagerparty „Leute von heute", die ich von 1960-66 verkörperte. 1967, als sich der ORF auch regional in seinen neun Landesstudios etablierte, wurde ich Leiter der Abteilung Unterhaltung im Studio Niederösterreich. Mit Schreibtisch und Sekretärin. 30 Jahre (1967-97) hatte ich das Glück, in meinem Beruf wirklich alles machen zu können - als Producer, Regisseur und Präsentator. Parallel dazu glitt ich - fast nahtlos - von der TV-Teenagerparty in den TV-Seniorenclub, in den ich zunächst als „Sekretär" aufgenommen wurde. Was anfangs niemand erwartet hatte, die Sendung wurde zu einer medialen Institution - 1998 feierte der Seniorenclub sein 30-jähriges Jubiläum. Auch mein „Hörfunk-Kind" ist schon ein Twen geworden: 1976 erklangen zum ersten Mal die Fanfaren zum „Turnier auf der Schallaburg", das sich zu Österreichs populärster Radio-Talkshow und damit zu einem Must für Promis entwickelte. Seit 1997 bin ich Pensionist und gleichzeitig - was ich schon in meiner Jugend war - ständiger freier Mitarbeiter des ORF. Auf zwei Standbeinen: Im Hörfunk als Turnier-Talkmaster und im Fernsehen als Senioren-Moderator. Was auch schon andere am Anfang Ihres „Unruhestandes" gemacht haben, blieb auch meinen Lesern nicht erspart: Ich schrieb ein Buch mit Schnurren, Schmähs und Schmankerl unter dem Titel „Sie haben leicht lächeln".

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Den richtigen Weg in die Herzen des Publikums zu finden, wobei das Zwerchfell gestreift werden darf. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich betrachte mich als beständig und trachte danach, meinen Level zu halten. Was einem Superstar schwer bis gar nicht gelingt, weshalb ich froh bin, keiner zu sein. **Sehen Außenstehende Sie als erfolgreich?** Ja, sie sehen mich auch durch die Brille der Beständigkeit. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Etwas bewirken zu können, was ohne Feed-back undenkbar wäre. Daher versuche immer neue Kontakte zu knüpfen. **Was macht Ihren speziellen Erfolg aus?** Flexibilität, meine Stimme, erst denken und dann reden, Neugierde damit Interesse beim Publikum zu erwecken. Für mich ist Neugierde ein Lebenselement. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Meine Frau ist in meinen Erfolg miteingebunden - ebenso, wie ich mich über ihren Erfolg freue. Mit unserer Heirat wurde aus dem „Ich" ein „Wir". Ihr Verständnis für meine Probleme, ihre Anteilnahme, bedingt durch ihre Arbeit beim ORF, ist eine wesentliche Voraussetzung für eine gute Ehe. Bei Mitarbeitern schätze ich ihre positive Einstellung zu Teamwork. Man kann als Vorgesetzter Respekt genießen, ohne deshalb gefürchtet zu sein. **Haben Sie Vorbilder?** Als junger Conferencier war es der wortgewandte Max Lustig, dessen gescheite Pointen mir überaus gefielen. Als ich aber als „Kleiner Max Lustig" apostrophiert wurde, beschloß ich ein eigenständiger Willy Kralik zu werden. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, mehrfach. Über persönliche Briefe und Anrufe als Reaktionen auf meine Sendungen freue ich mich mehr als über Ehrenzeichen und Titel. Zum „Professor" mußte ich eigentlich erst überredet werden. Seit ich weiß, daß dieser Titel ein Danke für erbrachte Leistungen bedeutet, will ich nicht undankbar sein. **Was bewirken Niederlagen?** Ansporn, um wieder aufzustehen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Partnerschaft mit meiner Frau und aus der Religion. Wenn ich Hilfe brauche, bete ich. **Ihre Ziele?** Ich will den eingeschlagenen Weg weitergehen können. **Ihr Lebensmotto?** Sich keine Akontosorgen zu machen. Das heißt sich nicht um Dinge zu sorgen, von denen man nicht einmal weiß, ob sie überhaupt eintreffen. Positiv denken und im Heute leben. Meine Frau kann das viel besser als ich. Ich bin dabei, es zu lernen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Auf einem soliden Fundament das Glück herausfordern, ohne sich darauf zu verlassen.

✱ Kramer Walter

● Steckbrief

Beruf: Kürschnermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Pelzmodelle Walter Kramer., 1040 Wien, Große Neugasse 26. Geboren - Datum, Ort: 16. Juni 1956. Hobbies: Fotografieren, Berge.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule erfolgte die Ausbildung bei einem der führenden Kürschner von Wien. Nach dem Bundesheer arbeitete ich im Betrieb meines Vaters und in weiterer Folge habe ich mich im Ausland umgesehen um Anregungen zu bekom-

men. Darüber hinaus las ich nötige Fachliteratur um weitere Informationen zu bekommen. Am 1. Juni 1980 absolvierte ich die Meisterprüfung. Ich begann den Betrieb ab 1982 nach meinen Vorstellungen zu führen und daraus resultierte auch ein neues Kundenklientel. Dies ging bis 1989 sehr gut und dann gab es die Antipelzaktivitäten, die das Unternehmen an den Rand des Ruins brachten. Ich entschloß mich durchzuhalten und setzte meine finanziellen Mittel ein, um den Betrieb weiter zu führen. Dies ist mir auch gelungen, mittlerweile bin ich noch der letzte aktiv verbliebene Kürschner in dieser Gegend.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, wenn ich meine Ideen und Einstellung zur Materie verwirklichen kann, Geld verdiene und meinen Wohlstand erhalte. Um dies zu erreichen ist neben fachlicher Kompetenz, die Persönlichkeit von wesentlicher Bedeutung. Die Kunden kommen heute in erster Linie zu mir, weil sie mir vertrauen und meine Ideen schätzen, aber auch wegen der Qualität. Darüber hinaus ist es für mich eine Selbstverständlichkeit, daß die Kunden dementsprechend betreut werden. Ich versuche immer die Kunden zufriedenzustellen. Besonders Serviceleistungen haben für mich einen sehr hohen Stellenwert, denn gerade die Serviceleistung ist etwas, was nicht nur in meiner Branche vernachlässigt wird. Persönliche Betreuung ist für meine Kunden ebenso wichtig wie Qualität. Daraus resultieren auch Weiterempfehlungen. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Man muß sich von einigen Bekannten und Freunden trennen, dies sind jene Menschen, die mit einer anderen Gedankenwelt konfrontiert sind und somit kann es manchmal zu Konflikten kommen. Im Partnerschaftsbereich war es so, daß ich eine Partnerin hatte, die keinen großen Bezug zum Unternehmen hatte, dies hat sich schließlich nicht positiv aber auch nicht negativ ausgewirkt. So gesehen gab es keinen Konfliktstoff. Ich habe mir mein Umfeld geschaffen und lebe mit den Personen, die dafür auch Verständnis haben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Heute ja, weil ich mein gestecktes Ziel 1999 erreicht habe. Ausschlaggebend war sicher die Freude am Beruf, am Material und auch die Möglichkeit sich kreativ auszudrücken. Ich strebe nicht an, Massenware zu produzieren, sondern individuelle Einzelstücke zu produzieren. Ich versuche auch, daß was ich in Paris und Mailand sehe, gepaart mit eigenen Ideen zu realisieren. Wichtig ist, sich dabei auch selbst einzubringen. Dies ist die Basis für den beruflichen Erfolg. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Am Produkt selbst, kann man sich so gut wie nie fortbilden. Die Möglichkeiten haben sich auch sehr eingeschränkt. Für mich ist dies allerdings kein Thema, denn ich habe diese Materie von Grund auf gelernt und praktiziere dies auch noch. Fachtechnisch gesehen, gibt es kaum etwas, was ich als „Neu" bezeichnen würde. Meine Informationen beziehe ich auf Fachmessen, es gibt nur noch eine einzige, jene in Mailand. Am wirtschaftlichen Sektor besuche die üblichen Seminare. Zeitlich betrachtet, waren es 15 Tage im vergangen Jahr, welche ich dafür aufgewendet habe. **Wo sehen Sie die Stärke des Unternehmens?** Im Bereich der handwerklichen Fähigkeiten, die heute nicht mehr jeder besitzt. Weiters das Wissen um die Materialien, besonders um die „exotischen". Ich bin noch in der Lage, die „Exoten" zu bearbeiten, bzw. zu ändern. Die jüngere Generation in meinem Gewerbe, lernt dies mangels der „geschützten Materialien" nicht mehr. Schließlich machen Änderungen einen wesentlichen Hauptteil meines Geschäftes aus. Ich versuche, den klassischen Pelz mit anderen Materialien zu verbinden, wie z.B. Stoff und Leder. Das Produkt Pelz als solches, ist nur noch über die Idee zu verkaufen. Mit diesen Ideen pflege ich auch meinen Stammkundenstock, welche 80 Prozent ausmacht. **Wie weit ist der Mitbewerb ein Thema für Sie?** Für mich ist der Mitbewerb kein Thema. Ich habe meine eigene Schiene gefunden, wo ich keine Konkurrenz fürchten muß. **Ihr Ratschlag für Berufseinsteiger?** Ich würde den jungen Menschen raten, sich mit der Situation der Selbständigkeit bewußt auseinander zu setzen, das heißt sich alle Vor- und Nachteile anzuschauen. Wenn man diese Hürde genommen hat, sollte man für sich selbst klären, ob dieser Beruf der richtige ist, wenn ja, dann würde ich raten, es einfach zu versuchen. Ich vertrete die Ansicht, daß es sich lohnt selbständig zu sein, es ist eine völlig andere Möglichkeit des Lebens. Dies sollte man den jungen Menschen auch vorleben, denn wenn man aus der Schule kommt, hat man als Junger so gut wie keine Ahnung von der praktischen Seite des Lebens. **Ihre Ziele?** Den Betrieb auszubauen, noch attraktiver zu gestalten. Einfach die Linie weiter zu praktizieren. Ich lege mir gerade eine neue Einstellung zu meinen Kunden zu. Ich habe erkannt, daß in den Kunden ein großes Potential schlummert, was man an die Oberfläche holen muß. Jeder Kunde hat eine Reihe von Ideen, die sie aber nie aussprechen, wenn man sie nicht fragt.

Krammer Gerald

Steckbrief

Beruf: Elektroinstallateurmeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Gerald Krammer behördlich konzessionierter Elektrotechniker., 2362 Biedermannsdorf, Mühlengasse 26. Geboren - Datum, Ort: 18. November 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Regina. Kinder: Caroline (1985), Lukas (1986), Elisabeth (1988), Andreas (1992) und Isabella (1993). Eltern: Hermine und Rudolf. Mitgliedschaften: Lions Club Biedermannsdorf. Hobbies: Windsurfen, Skaten und Fußball spielen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die vierjährige Höhere Technische Lehranstalt in Mödling, Abteilung Feinwerktechnik-Fachschule bis 1980. Mein erster Job war bei ECO Computer als Feinwerktechniker, dort wurde die Hardware für Computer zusammengebaut. Nach einem halben Jahr wechselte ich für zweieinhalb Jahre zu Schrack, in den Bereich Detailkonstruktionen für Seriengeräte. In dieser Zeit absolvierte ich neben dem Beruf eine Ausbildung zum Elektrotechniker. 1985 kam ich zur Firma Gestettner, als Servicetechniker für Kopiergeräte und Druckmaschinen und 1987 ging ich als Elektromeister zur Firma Erka-Elektroinstallationen. Als Meister arbeitete ich selbständig, hatte acht Mitarbeiter und war verantwortlich für die Auftragsabwicklung. 1990 begann ich mich selbständig zu machen, schon ein halbes Jahr parallel zur unselbständigen Tätigkeit. Im August 1991 eröffnete ich mein eigenes Unternehmen, mit einem Büro im Souterrain meines Hauses, hier in Biedermannsdorf. Zur Zeit beschäftige ich zwei Mitarbeiter, einen Lehrling

und arbeite selbst mit. Der Kundenkreis sind die Gemeinden, einige Firmen und der Hauptkundenkreis findet sich im Privatmarkt, wobei wir zirka 80 Prozent Stammkunden haben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mehr persönliche Freiheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der richtige Kundenkontakt zum richtigen Zeitpunkt und meine Durchhaltevermögen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es war immer ein auf und nieder, zuversichtlicher wurde ich durch Gemeindeaufträge. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich als Handwerker seit zehn Jahren eine siebenköpfige Familie ernähre. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Auf dem zweiten Bildungsweg noch einen Beruf zu erlernen, ermöglichte mir meine Selbständigkeit. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Nach einem Konjuktureinbruch in der Bauwirtschaft, im Jahre 1995, ergab sich eine schlechte Auftragslage, letztendlich konnte ich mich doch noch durchkämpfen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Die Materialbeschaffung, weil es sehr umfangreiches Produktwissen erfordert, und dieses zu wenig dokumentiert ist. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Als Betreuer auf ihren beruflichen Werdegang. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir arbeiten in Bereichen, wo Dritte gefährdet werden können, das zählt Eigenverantwortung und Leistungsbereitschaft bei den Mitarbeitern. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Eine Woche. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Dem Kunden alles an Service bieten und keine Stunden verkaufen, sondern eine komplette Leistung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Vertrauen weiterer Kunden zu gewinnen um dadurch die Firma zu vergrößern.

✱ Krammer Hermann

● Steckbrief

Beruf: Hotelkaufmann. Funktion: Manager of Operations. Tätig bei: Hilton Vienna., 1030 Wien, Am Stadtpark. Geboren - Datum, Ort: 13. Oktober 1970.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Von 1984 bis 1987 absolvierte ich die Hotelfachschule in Krems. Von 1987 bis 1989 war ich während der Saison als Kellner in Österreich tätig. 1989 trat ich in das Steigenberger Hotel in Seefeld als Barchef ein, ein halbes Jahr später war ich Restaurant-Direktor. Innerhalb des Konzernes kam ich als Restaurant-Direktor ins „Golf-Hotel" nach Bad Tatzmannsdorf. Von 1995 bis 1997 war ich Direktions-Assistent in Bad Tatzmannsdorf. Von Jänner 1998 bis Jänner 1999 war ich als F&B-Manager im Hotel de France in Wien, von Februar 1999 bis Mai 2000 war ich als Assistent-Operation-Manager tätig, und seit 1. Juni 2000 als Operation Manager.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich einen zufriedenen Gast. Um diese Zufriedenheit zu erreichen, ist es notwendig, ein perfektes Team zu haben, zu dem Mitarbeiterzufriedenheit gehört. **Gab es Niederlagen?** In jedem Dienstleistungsbetrieb gibt es immer wieder Reklamationen. Aber besonders in der Konzernhotellerie, wo die Leitung ausgewechselt wird, kann es immer wieder vorkommen, daß das, das vorgestern positiv war, heute genau das Gegenteil darstellt. Hier gilt es besonders die Emotionen zu verbergen und der Sachlichkeit den Vortritt zu lassen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Dies hängt sicher mit der Persönlichkeit zusammen. Ich glaube, daß die Kraft aus einer harmonischen Partnerschaft kommt, denn ohne diese würde im beruflichen Alltag nichts funktionieren. **Wie sehen Sie die Bereiche Privatleben und Beruf?** Im Gastgewerbe bzw. in der Hotellerie funktioniert dies nur, wenn der Partner Verständnis hat, und die wenige Freizeit auch intensiv genutzt wird. **Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter?** Primär in einem Vier-Augen-Gespräch, einmal wöchentlich gibt es Meetings zu einem festgelegten Zeitpunkt. Motivieren kann man die Mitarbeiter in einem Konzern-Unternehmen nur mit Zukunftsperspektiven. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Größtenteils ja. Was ist für Erfolg ausschlaggebend? Um in der Hotellerie Karriere zu machen, sind Zielstrebigkeit, fachlich fundierte Ausbildung und auch das Glück, am richtigen Ort zum richtigen Zeitpunkt zu sein, wichtig. Man muß auch die Bereitschaft haben, von der Freizeit einiges für den Beruf zu opfern, wenn es notwendig ist. **Gab es Vorbilder?** Ja, als ich zwanzig Jahre alt war, hat mich ein F&B Manager durch seine fachliche Kompetenz beeindruckt. Er ist heute noch Vorbild für mich. **Wie bekommen Sie Anerkennung?** Wenn der Gast zufrieden das Haus verläßt. **Welche Fähigkeiten sollte man mitbringen, wenn man in der Hotellerie erfolgreich tätig sein möchte?** Ganz wichtig ist Flexibilität. Der Nachwuchs muß wissen, daß man zuerst „operationsorientiert" handelt, das heißt in erster Linie das theoretische Handwerk in der Fachschule bzw. Fachlehrgang zu erlernen, dieses dann umzusetzen, und erst mit der Zeit kommt dann der Managertitel. Die Praxis steht eindeutig im Vordergrund. Wichtig ist, daß man neben der theoretischen Ausbildung auch die Praxis kennenlernt, je früher desto besser. **Wie erfolgt die eigene Fortbildung?** Im Zuge meines Aufstiegs im Konzern, hatte ich die Gelegenheit ein neues Aus- und Weiterbildungssystem kennenzulernen, welches sich in folgende Hauptsparten aufteilt, Operations, Business Development, Controlling und Personalwesen. Wobei der wichtigste Punkt die Motivation der Mitarbeiter darstellt, dann kommt die Finanz und je höher man in der Karriereleiter steigt, kommt die Präsentationsfähigkeit dazu. Ich habe in den letzten 18 Monaten , drei Kurse besucht, aber auch Sprachschulungen, denn Schulenglisch ist im Berufsleben nicht brauchbar. **Wie sehen Sie die Entwicklung in der Hotellerie?** In Österreich zählt nach wie vor die Gastfreudigkeit. Sicher muß ein Umdenken in dieser Branche stattfinden, denn jeder der am Ende seiner Arbeitszeit nach Hause geht, muß mitbekommen, daß es einen finanziellen Ertrag gibt, das heißt jeder Manager und auch der einzelne Mitarbeiter muß sich vor Augen halten, daß unterm Strich etwas übrigbleibt. Dies im Gegensatz zu den letzten 20 Jahren, wo man nur bemüht war, daß der Gast zufrieden ist und hofft, daß er wiederkommt. Das gilt es den Mitarbeitern bei zu bringen, wobei es manchmal zu einem Generationsproblem kommt, denn die ältere Generation versteht es nicht so einfach, wenn man den Rotstift ansetzt.

✱ Krasny Heinz Mag.

● Steckbrief

Beruf: Industriekaufmann. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Akras Flavours AG., 2362 Biedermannsdorf, IZ-NÖ Süd, Straße 1, Objekt 29. Geboren - Datum, Ort: 6. September 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte, geb.

Parth. Kinder: Christian und Martin. Eltern: Anton und Margarethe. Mitgliedschaften: Lionsclub. Hobbies: Golf, Skifahren, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Gymnasium bis zur vierten Klasse, und absolvierte danach die Lehre zum Industriekaufmann im Betrieb meines Vaters, der internationale Geschmacksstoffhersteller in Österreich vertrat. Anschließend ging ich ein Jahr nach England, wo ich im Chemikaliengroßhandel und in der Herstellung von Geschmacksstoffen tätig war. Als ich wieder nach Österreich zurückkehrte, ging ich gleichzeitig wieder in den elterlichen Betrieb zurück, und übernahm ihn nach dem Tod meiner Eltern im Jahr 1970. 1972 übersiedelten wir an unseren heutigen Standort im Industriezentrum, 1998 wurde das Unternehmen in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Daneben legte ich die Matura ab, und absolvierte 1996 das Studium der Betriebswirtschaftslehre an der WU Wien.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus? Da ich sehr kommunikativ bin, habe ich einen sehr guten Kontakt zu den Menschen. Ich stelle mich eher auf sie ein, als ich versuche, ihnen meinen Willen aufzuzwingen. Ich bin selbst ein sehr verständnisvoller Mensch, und beharre nie auf meinen Vorstellungen. Ich pflege einen sehr persönlichen Kontakt zu meinen Kunden indem ich sie zum Beispiel besuche, und versuche ein eher freundschaftliches Verhältnis zu ihnen aufzubauen, was mich von meinen Mitbewerbern abhebt. Es war für mich immer klar, daß ich mich selbständig machen werde, weil ich die Selbständigkeit als einzigen Weg zur inneren Zufriedenheit erachte. **Was zeichnet Ihr Unternehmen aus?** Unser Unternehmen beschäftigt sich seit 1950 zu 95 Prozent mit der Produktion von Geschmacksstoffen für die gesamte Nahrungsmittel- und Genußindustrie, und dieser Bereich ist eine Branche, die von der Öffentlichkeit nur im Hintergrund wahrgenommen wird. Unser Betrieb hat immer versucht, auf die individuellen Wünsche und Bedürfnisse seiner Kunden einzugehen, das macht uns erfolgreich. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg findet auf zwei Ebenen statt, die einander bedingen: erstens im persönlichen, und zweitens im wirtschaftlichen Bereich. Für mich ist es wesentlich, die Balance zwischen diesen beiden Feldern zu halten. Erfolg im wirtschaftlichen Sinn bedeutet für mich persönlich, es in meiner Branche im gesamteuropäischen Raum zu einem anerkannten Unternehmer gebracht zu haben. Meine Familie ist mir dabei überaus wichtig. **Wieweit spielen Mitarbeiter eine Rolle im Erfolg?** Mitarbeiter spielen natürlich eine sehr große Rolle; ich muß mich dabei auf Menschen verlassen können, die genauso gut beziehungsweise besser sind als ich. Wir sind immer auf der Suche nach guten Leuten, die Interesse an unserer Branche zeigen. Derzeit beschäftigen wir 82 Mitarbeiter, denen ich ein sehr positives und familiäres Betriebsklima und gute Zukunftsaussichten biete. Ich interessiere mich sehr stark für meine Mitarbeiter und deren private Probleme, und bin in jeder Beziehung hilfsbereit. **Wie wichtig ist Ihnen Anerkennung?** Anerkennung ist mir persönlich durchaus wichtig. Am schönsten ist es für mich, wenn beispielsweise bei einer Weihnachtsfeier ein Mitarbeiter zu mir sagt, er sei froh, in diesem Betrieb arbeiten zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** In bescheidenem Maße und in meinem Bereich sehe ich mich durchaus als erfolgreich, aber ich denke, Erfolg hat auch damit zu tun, mit wem man sich mißt. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich bin ein ausgesprochen vorsichtiger Mensch, und habe somit niemals wirklich große Niederlagen erlitten. Es ist mir sehr wichtig, sowohl mein Unternehmen als auch meine Familie gegen Mißerfolg abzusichern, deswegen bin ich in meinem Leben keine großen Risiken eingegangen. **Ihr Erfolgsrezept?** Man muß sich ein Ziel setzen, das man ununterbrochen vor Augen hat, und das man konsequent verfolgt. Niemand kann erfolgreich sein, wenn er seinen Zielen nur halbherzig nachgeht. Deshalb glaube ich, daß man sehr viel Durchsetzungsvermögen und einen langen Atem braucht, wenn man erfolgreich sein will. Wenn man Mitarbeiter beschäftigt, muß man die eigene Motivation auf sie übertragen können, weil in einem Unternehmen alle an einem Strang ziehen müssen.

✱ Krassny de Alain Francois Dipl.- Ing.

● Steckbrief

Beruf: Dipl- Ing. Master of Science, Master of Business Administration. Funktion: Vorsitzender. Tätig bei: Donau Chemie AG., 1037 Wien, Heumarkt 10. Geboren - Datum, Ort: 2. Oktober 1942, Nizza (Frankreich). Familienstand: Silvia Friederike. Kinder: Laurent Philippe (1982) und Mathieu Michael (1984). Eltern: Francois und Marie-Louise. Ehrungen: 2001 Großes Goldenes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich, 1996 Chevalier dans l' Ordre de la Légion d'Honneur Hobbies: Windsurfen, Skifahren, Tennis, Lesen und Basteln. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Berater des Ministère du Commerce Exterieur de la France, Präsident der Französisch-Österreichischen Handelskammer in Wien, Präsident der Société d'Assistance des Francais en Autriche.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1966 Diplom-Ingenieur Ecole Nationale Supèrieure de Chimie de Lille, Frankreich. 1969 Master of Science (Physische Organische Chemie) University of California, Berkeley, USA. 1972 Master of Business Administration I.N.S.E.A.D., Fontainebleau, Frankreich. Von 1968-69 war ich Forschungsassistent an der Universität Laval in Quebec, Kanada, und von 1970-71 Chemieingenieur bei D.O.W. Chemical in der Schweiz (Bereich Kunststoff Saran). 1972-73 war ich Verkaufskoordinator im deutschsprachigen Raum für die Firma Rhône-Poulenc, Paris. Von 1974-77 war ich Direktor der Firma Rhône-Poulenc Handelsgesellschaft in Wien, und von 1977-78 Direktionsassistent für Rhône-Poulenc Chemie Minérale, Werk Rouen, in Frankreich. 1978-80 war ich Generaldirektor (Vertrieb von Chemie, Kunststoff und pharmazeutischen Produkten) der Firma Rhône-Poulenc Nederland B.V. Amstelveen in den Niederlanden. 1980-85 wurde ich Geschäftsführer (Vertrieb für Chemie, Kunststoff und Produktion von Silikonen) von der Rhône-Poulenc GmbH in Frankfurt, BRD. Von 1985-87 war ich Präsident und Generaldirektor der Firma Laboratoire Roger Bellon SA, Neuilly in Frankreich (Forschung, Produktion, Vertrieb und pharmazeutische Produkte). Seit 1987 bin ich Vorsitzender des Vorstandes der Firma Donau Chemie AG in Wien. 1997 habe ich die Donau Chemie AG über eine Familienstiftung erworben.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wachstum, Ziele erreichen und glückliche Mitarbeiter. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hatte in mehreren Ländern schulische und berufliche Erfahrungen gesammelt, arbeits- und leistungsorientiertes Denken, Zielumsetzung (Ziel war es immer, die Tochterfirma eines großen Unternehmens selbständig zu leiten), glückliche Mitarbeiter. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Zeitpunkt, als mir bewußt wurde, daß ich gerecht bin. Das war für mich immer erstrebenswert und, wenn ich beobachte, daß die Welt immer ungerechter und härter wird, ist mir zunehmend wichtig geworden, meine persönliche Gerechtigkeit zu bewahren. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Jede Entscheidung, die mich der Selbständigkeit näher brachte, war erfolgreich. Mein erstes berufliches Ziel war, die Tochterfirma eines großen Konzerns zu leiten. Als ich mit 40 dieses Ziel erreichte, packte mich bald die Frustration, weil der Freiraum, über welchen ich verfügte, mir zu eng war. Ich empfand die Notwendigkeit den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen, und als es mir im Jahre 1997 mit dem Kauf der Donau Chemie AG gelungen ist, hatte ich das Gefühl, eine erfolgreiche Entscheidung getroffen zu haben. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität, weil sie Innovation bedeutet. Die Innovation betrachte ich als Motor der Entwicklung der Menschheit, wodurch man lediglich das Wachstum erreicht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Eltern und Herr Karl Kahane (Fa. Montana). **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich brauche engagierte, zielorientierte Teamplayer und entscheide mich auch im Zusammenhang mit dem Aufgabengebiet. Ein Verkäufer braucht mehr Ausstrahlung als zum Beispiel ein Buchhalter. Ich gehe davon aus, daß man das Fachliche lernen kann und deswegen hat die menschliche Seite bei mir eine leichte Priorität. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche offen zu sein, die Ziele des Unternehmens klar zu definieren und den Druck, ohne welchen es nicht möglich ist zum Erfolg zu kommen, nicht zu übertreiben. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Ein Ziel nicht zu erreichen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Weiterkämpfen. **Woher schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Sich unbedingt Ziele zu setzen, weil eine der größten Gefahren der Jugend in unserer Zeit die Ziellosigkeit ist. Wenn man Ziele hat, dann nimmt man die Möglichkeiten, die das Leben bietet, bewußt wahr. **Ihr Motto?** Gerecht zu sein.

Kraus Helmut

Steckbrief

Beruf: Friseurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Frisuren/Kosmetik/Mode, Helmut Kraus., 80538 München, Thierschstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 23. Dezember 1952, Fürstenfeldbruck. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Markus Böhling. Eltern: Katharina Kraus. Hobbies: Schwimmen, Radfahren, Literatur, Kultur, Antiquitäten.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Friseurausbildung in München machte ich mich sehr schnell, gemeinsam mit einem Kollegen, in meiner Altbauwohnung selbständig. Unser Konzept war von Anfang an erfolgreich und brachte uns viele Stammkunden. Inzwischen betreibe ich das Geschäft seit einiger Zeit mit einem neuen Konzept allein. Ich biete meinen Kunden nicht nur die Frisur, sondern auch Kosmetik und Modeberatung. Dadurch unterscheide ich mich von anderen Friseurgeschäften. Meiner Meinung nach müssen Friseure mehr bieten als nur Hairstyling, das Angebot muß viel komplexer sein. Um den Kunden eine Rundumbetreuung bieten zu können, arbeitet bei mir auch eine selbständige Kosmetikerin, außerdem beschäftige ich noch zwei Friseure. Alle meine Mitarbeiter arbeiten im Rahmen meines Konzeptes, worauf ich großen Wert lege. Auch mit meinem neuen Konzept war ich sofort erfolgreich. Ich persönlich mache am liebsten den Schnitt. Wenn man in diesem Bereich die Technik perfekt beherrscht, kann man auch jeden neuen Modetrend umsetzen.

Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Für mich ist Erfolg, wenn ich von meinen Kunden Anerkennung erhalte, wenn sie Vertrauen zu mir haben und mich einfach machen lassen. Sie geben mir das Gefühl, daß mein Konzept interessant ist und daß sie gerne wieder in mein Geschäft kommen. Das macht mich erfolgreich. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich habe immer einen Plan verfolgt. Natürlich gab es Abweichungen, die mich aber nicht von meinem Ziel abgebracht haben, und mein Erfolg bestätigt mich. Ich habe ein gutes Gespür und einen guten Geschmack in Sachen Ästhetik. Der Frisörberuf beinhaltet meiner Ansicht nach nicht nur Haare schneiden. Er stellt auch die Anforderung an mich, kreativ zu sein. Außerdem braucht man in meinem Beruf sehr viel Einfühlungsvermögen, man muß sich auf jeden Kunden immer wieder neu einstellen können. Was für mich letztendlich zählt, ist die gute Qualität der Arbeit. **Hatten Sie Rückschläge?** In meinem Beruf gibt es eigentlich nur Rückschläge im Personalbereich. Zum Glück habe ich diese Situation nie erlebt. **Welche Kunden frequentieren Ihr Geschäft?** Mein Kundenstamm ist breit gestreut. Die Frauen, die zu mir in den Laden kommen, sind zwischen 25 und 65 Jahre alt. Die Arbeit ist sehr abwechslungsreich, es gibt viele verschiedene Frauentypen und auch Gesprächsthemen. Um konzentriert und kreativ arbeiten zu können, muß ich eine Vertrauensbasis zu meinen Kundinnen schaffen. Das gelingt am Besten in meiner entspannten Atmosphäre und Umgebung. Daher läuft bei mir auch immer klassische Musik oder Entspannungsmusik. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem privaten Umfeld und den Menschen, mit denen ich täglich zusammenarbeite. Außerdem muß meine private und auch meine berufliche Umgebung immer eine gewisse Ästhetik ausstrahlen. **Haben Sie noch Ziele?** Ich möchte das Geschäft mit diesem Konzept weiterführen und jemanden finden, der es übernimmt und auch annähernd so weiterführt. Dann möchte ich mich langsam zurückziehen. Ich könnte mir auch vorstellen, danach etwas ganz anderes zu machen. Sicher wieder etwas Kreatives, zum Beispiel einen Blumenladen. **Wie sehen Ihre Mitarbeiter Ihren Erfolg?** Sie sehen, daß ich das Ziel, das ich mir gesetzt habe, erreicht habe. Sie finden mein Konzept in Ordnung und glauben an mich. Sonst könnten wir nicht miteinander arbeiten. Ich habe zu meinen Mitarbeitern kein freundschaftliches Verhältnis, verfüge über eine gewisse Autorität, was aber das Arbeitsklima nicht beeinträchtigt. **Ihre Vorbilder?** Ein Vorbild ist für mich zum Beispiel Marlies Möller in Hamburg. Was sie geschafft hat, was sie macht, ist sensationell. Ich bewundere ihre Aktivität, ihr Können und auch ihre Fähigkeit, sich darzustellen.

Krausz Manfred

Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Krausz Communications., 1150 Wien, Guntherstraße 1/15. Geboren - Datum, Ort: 6. Juli 1963. Familienstand: Verheiratet mit Martina. Kinder: Christoph (1995). Schöpferische

Akte: Seminarunterlagen. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer Kärnten (E-Commerce), ARGE Informationsgemeinschaft Kärnten. Hobbies: Schwimmen, Radfahren, fernöstliche Kampfsportarten.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die Fachschule und HTL für Elektrotechnik. Danach leistete ich den Präsenzdienst ab und wurde 1984 in der Firma Kapsch als technischer Angestellter tätig. Unter anderem wirkte ich dort am Aufbau und an der Inbetriebnahme digitaler Vermittlungsstellen im In- und Ausland, sowie beim Beginn des neuen ISDN-Projektes mit und war ab Juni 1992 maßgeblich am Aufbau des Kundensupports für ISDN beteiligt. Im September 1993 trat ich in die Firma Edicom ein, war dort für Einschulungen der einzelnen Produkte vor Ort, beziehungsweise auf Messen für Vorträge auf Fachveranstaltungen und fernmeldetechnische Abnahmeprüfungen mit der Österreichischen Post verantwortlich. Schließlich gründete ich im Oktober 1995 mein eigenes Unternehmen: Krausz Communications. Das Unternehmen beschäftigt sich mit der Veranstaltung verschiedenster Seminare für WIFI, Bank Austria, WU-Wien, Ueberreuter Manager Akademie, Österreichische Akademie für Führungskräfte und bietet diverse Produkte im Dienstleistungsbereich, wie etwa Unterstützung (Helpdesk) für Großbetriebe in Linux, Microsoft und Novell-Umgebung, Beratung im Bereich Telekommunikation, EDV, Internet; Planung und Installation intelligenter Intra- und Internetlösungen, sowie Entwicklung von WEB-Auftritten. Zu meinem Kundenkreis zählen Unternehmen jeder Größe, vor allem in Kärnten und Wien, sowie die Wirtschaftskammer Niederösterreich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich einem Kunden mit einer Lösung helfen konnte, die ihm sichtlich viel bringt, fühle ich mich erfolgreich. Beruflicher Erfolg bedeutet also für mich die Zufriedenheit meiner Kunden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Etliche negative Erfahrungen haben mich gelehrt, wie man es nicht macht. Dieses Wissen kann ich somit für mein Unternehmen positiv nützen. Mein umfangreiches Fachwissen und die Freude am Kommunizieren mit Menschen tragen ihren Teil dazu bei. Ich bin hartnäckig, zielstrebig und konsequent: Wenn ich mir etwas vornehme, ziehe ich es auch durch, egal, welche Schwierigkeiten dabei auftreten. Probleme versuche ich von der Wurzel her zu bekämpfen. Ich denke sehr flexibel und passe mich neuen Situationen rasch an. **Welche Stärken weist Ihr Unternehmen auf?** Mein Unternehmen zeichnet sich durch höchste Professionalität, Ehrlichkeit und Fairneß aus; mein einziges Ziel ist die Zufriedenheit meiner Kunden. Ich lege großen Wert auf gute, individuelle und persönliche Kundenberatung. Ich will, daß meine Klienten ihre eigenen Probleme verstehen und möchte ihnen vermitteln, daß sie viele dieser Probleme selbst lösen, bzw. durch Systempflege und gute Koordination ihre Kosten senken können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin zufrieden mit dem bisher Erreichten; habe aber noch einiges vor. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Bei technischen Problemen gilt es ganz einfach herauszufinden, was genau nicht funktioniert, grundsätzlich muß ich dabei im Gespräch mit den Kunden oft zwischen den Zeilen lesen können, da ich von ihnen keine technische Vorbildung erwarten kann. Wenn ich das Problem analysiert habe, kann ich mit der Lösung beginnen. Für private Problemen gilt dasselbe. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Für mich ist eine gute Balance zwischen Beruf und Privatleben sehr wichtig, wobei der private Bereich für mich eher Priorität hat. Die Harmonie in der Familie ist für mich Kraftquelle, um überhaupt erfolgreich zu sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß nicht alles können, sondern sollte sich auf jenen Bereich spezialisieren, in dem man wirklich gut ist. Wesentlich ist es, zu sich selbst ehrlich zu sein und auch zugeben zu können, was man nicht kann. Man muß nicht perfekt sein, man muß sich nur zu helfen wissen! Gute Ausbildung ist wichtig, ohne Eigeninitiative ist aber selbst die beste Bildung nichts wert. Das gilt für jede Branche. Generell ist es wichtig, authentisch und ehrlich zu sein, zu sich selbst genauso, wie auch zu seiner Umwelt. Jede Lüge rächt sich irgendwann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich betrachte mich als reinen „Dienstleister" und möchte in meiner Branche weiterhin erfolgreich bestehen - wie bisher. Dabei geht es mir weniger darum, nur viel Geld zu verdienen; grundsätzlich bin ich sehr zufrieden mit meiner Tätigkeit, und das ist für mich das Wichtigste. Ich bin immer offen für Neues und bilde mich deshalb ständig weiter, denn auch der Stand der Technik verändert sich rasant.

✶ Krebs Tatjana

Steckbrief

Beruf: Graphikerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Studio Krebs - Graphik & Illustration., 1030 Wien, Dapontegasse 13/18. Geboren - Datum, Ort: 17. August 1969. Hobbies: Laufen, Yoga, Reisen, Musik, Theater und Malen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Meine erste wichtige Station war die Höhere Bundeslehranstalt für Kunstgewerbe in Wien. Nach meiner Matura studierte ich ein Jahr lang Architektur an der Technischen Universität Wien. Ich wechselte für ein Jahr nach Mailand, um die italienische Sprache zu erlernen. Dort ergab sich für mich die Möglichkeit, an der Arte Design Tecnica, Illustration, Graphik und Industrie-Design zu studieren, und verblieb somit fünf Jahre lang in Mailand. Nach dieser Zeit übersiedelte ich wieder nach Wien und nahm für zwei Jahre die Stelle als Graphikerin bei Art & Joy, einem Graphikstudio und der Werbeagentur Artwork, an. Da meine Arbeit sehr geschätzt wurde und ich es liebe, auf selbständiger Basis zu arbeiten, gründete ich das Studio Krebs, welches ich seit 1996 als Inhaberin leite. Mein Unternehmen bietet jegliche Art der Graphik an: sämtliche Werbematerialien, Entwicklung der Cooperate Identity, Mailings, Folder, Anzeigengestaltung, usw.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist es wichtig, daß ich etwas mache, was mir Spaß macht. Wenn ich mich mit meiner Tätigkeit identifizieren kann, folgt der Erfolg automatisch. Erfolg bedeutet für mich, daß ich frei arbeiten und mich verwirklichen kann. Wichtig ist, sich Ziele zu setzen, wobei die Ziele im Laufe der Tätigkeit immer klarer werden. **Was**

war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Nachdem ich mich selbständig gemacht hatte, begann ich alleine rund um die Uhr zu arbeiten. Über meine guten Arbeiten wurde gesprochen, und diese Mundpropaganda führte zu weiteren Aufträgen. Ausschlaggebend ist, daß ich als Ansprechperson immer erreichbar bin, daß ich Kundenwünsche sofort erledigen kann, sodaß der Service bei kleineren Unternehmen besser als bei großen Agenturen funktioniert. Ich bin sehr ehrgeizig und will meine Ziele immer erreichen. Ich habe Tag und Nacht gearbeitet, um die Kundenwünsche schnellstmöglich erfüllen zu können. Diesen Einsatzwillen erlernte ich bei meiner Ausbildung in Mailand. Ganz wichtig war, neue Mitarbeiter aufzunehmen und diese selbstverantwortlich arbeiten zu lassen. Für mich war es schwierig zu lernen, daß meine Mitarbeiter manche Arbeiten sogar schneller als ich erledigen konnten. Seit ich dies akzeptieren kann, funktioniert alles noch besser. Man kann in dem Berufsfeld der Graphik nur über Einsatzwillen und Kundenbindung erfolgreich bleiben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich betrachte, was ich bin, sehe ich mich als erfolgreich an. Ich bin zufrieden mit mir und meinem Unternehmen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Zeitfaktor ist unser Hauptproblem. Wir haben nach der Konzepterstellung nur mehr ein Minimum an Zeit zur Verfügung, daher ist es nötig, oft nachts oder an Wochenenden zu arbeiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe immer wieder feststellen müssen, daß mir vor allem junge Graphiker Projekte mit einer Zeitspanne von ein bis drei Monaten präsentieren wollen. Diese Zeitspanne hat man aber nicht zur Verfügung, und wenn man sich bewirbt, muß man sofort beginnen können. Wenn mir jemand sagt, er (sie) beginnt in zwei Wochen, muß ich von Haus aus absagen. In unserer Branche ist sofortige Verfügbarkeit, Ehrgeiz, Talent, Kenntnisse in der Datenaufbereitung und Teamfähigkeit gefragt. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich habe zwei Angestellte und stelle mir je nach Bedarf auch freiberufliche Mitarbeiter an. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll versuchen, sich ein Ziel zu setzen und sich durch keine Hürden davon abbringen zu lassen, um dann mit Überzeugung, Ausdauer, Ehrgeiz und Fleiß seine Ziele zu erreichen.

✶ Kreim Werner F. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Kanzlei Dr. Werner F. Kreim., 80333 München, Sophienstr. 2/III. Geboren - Datum, Ort: 6. Jänner 1946, München. Familienstand: Verheiratet mit Anette. Kinder: Michaela (1970) und Raphael (1996). Hobbies: Geschichte, Musik (Klassik) und Literatur (Lyrik, Weimarer Klassik).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Begonnen habe ich mein Jurastudium in München, verlagerte es für kurze Zeit nach Berlin und examinierte schließlich wieder in München. Meine Referendarzeit verbrachte ich ebenfalls in Bayern, hauptsächlich in München. Ich begann meine Anwaltstätigkeit zunächst als Angestellter, dann als assoziierter Anwalt in einer größeren Anwaltskanzlei, die sich auf Urheberrecht spezialisiert hatte. 1978 entschloß ich mich, mich selbständig zu machen. Seither bin ich überwiegend in dem Bereich des Zivilrechts beratend und forensisch tätig, mit Spezialisierung auf Mandanten, die hauptsächlich mittelständische Unternehmen sind. Ich habe mich gegen den derzeitigen Trend zu großen Kanzleien entschieden, da mir der persönliche Kontakt zu dem rundum betreuten Mandanten wichtig ist. Natürlich gibt es in jedem Fachgebiet Spezialisten (etwa im Steuerrecht); ich bleibe aber auch bei Einschaltung eines Spezialisten nach Möglichkeit immer der mit dem gesamten wirtschaftlichen und persönlichen Umfeld des Mandanten vertraute Berater, der möglichst früh in den Entscheidungsprozeß eingebunden ist. Deswegen will ich nach Möglichkeit auch nicht erst im Prozeßfall zugezogen werden, sondern bemühe mich, konfliktverhindernd zu wirken und frühzeitig zusammen mit dem Mandanten juristische und wirtschaftliche Weichenstellungen zu setzen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist vielfältig; sicher liegt er nicht im oberflächlichen „Rechthaben". Sehr wichtig für den Erfolg ist das Vertrauen, das man sich bei seinem Mandanten erarbeitet. Es ist ein mehrfaches Vertrauen: Selbstverständlich in die Fachkompetenz, vor allem auch in die Fähigkeit zur ausgleichenden Verhandlungsführung; daneben aber (und vielleicht sogar am wichtigsten) steht die Fähigkeit des Beraters, rechtzeitig denkbare Konflikte vorauszusehen, Entwicklungen einzuschätzen und Prognosen zu stellen. Sicher verschafft jeder Erfolg eine gewisse Befriedigung, wie man sie etwa durch immer wiederkehrende Aufträge zufriedener Mandanten oder durch Anerkennung der Kollegen bezieht. Wirklichen Erfolg erreicht man allerdings nicht durch vordergründige, zu kurz gegriffene Zielsetzungen, sondern durch die Fähigkeit, sich im Einzelfall zurücknehmen, hinter eine Sache zurücktreten zu können. Die juristische Kompetenz ist natürlich Grundlage, ebenso eine fundierte Ausbildung und gewissenhafte Weiterbildung. Wichtig ist daneben auch eine gute Allgemeinbildung, fundiert durch eine breite , den Erkenntnissen der Psychologie und der Philosophie geöffnete Weltsicht. Für mich selbst ist daher vor allem die Fähigkeit, sensibel auf Menschen zuzugehen, ihre Persönlichkeit, ihre Stärken und Schwächen, ihre Wünsche und Vorstellungen erfassen zu können, eine besondere Grundlage des Erfolges. Nur so ist es möglich, vorausschauende Verhandlungsstrategien zu entwickeln, Diplomatie und Zielstrebigkeit, Hartnäckigkeit und Konzilianz miteinander in Einklang zu bringen. Bei Verhandlungen ist es die Kunst des Anwalts, eine gut vorbereitete menschliche Verhandlungsatmosphäre herzustellen, die dazu beiträgt, divergierende Intentionen und Interessen dergestalt auszugleichen, daß sie letztendlich zum Nutzen beider Verhandlungsparteien geraten. Die neuerdings etwas modisch betonten Erkenntnissen der Mediation hat ein guter Anwalt auch früher schon immer verwirklicht. **Hatten Sie Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Selbstverständlich gibt es im Berufsleben Situationen, bei denen man auch im Nachhinein nur schwer nachvollziehen kann, warum bestimmte Problemsituationen zu einer unauflösbaren Blockadehaltung geführt haben, sodaß die gefundene „Lösung" notwendigerweise lediglich einen oberflächlichen Kompromiß darstellt. Mit derartigen Enttäuschungen muß man fertig werden können, wobei es sicher zum Geheimnis des Erfolges gehört, unablässig an sich selbst zu arbeiten, um unvermeidbare menschliche Imponderabilien rechtzeitig ins Kalkül ziehen zu können. **Welche Rolle spielt die Familie für den Erfolg?** Natürlich eine große. Die Voraussetzungen für die gesamte Sozialisation werden ja bereits in der Kindheit gelegt. Wichtig ist es, sich solcher Prägungen bewußt zu sein, wobei gerade dann die eigene Familie die Möglichkeit bietet, sich zurückzuziehen, Kraft zu schöpfen, Kreativität und Initiativfreudigkeit zu entwickeln. Insofern hat das Privatleben sicher Einfluß auf den Erfolg im Beruf, der Selbst-Bewußtheit, Ausgeglichenheit und wirkliche Souveränität erfordert. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Nun, wie ich schon sagte, vor allem aus dem Privatleben. Ich bin sehr an Kunst,

Kultur und Musik interessiert - Gebiete also, die auf ganz andere Weise die volle Intensität und Identifizierung mit einer Sache erfordern. Ich versuche mir daher, was nicht immer gelingt, die Wochenenden frei zu halten und mich dabei intensiv mit etwas völlig anderem zu beschäftigen. Dies gibt mir nicht nur Kraft, sondern macht den Kopf frei für konzeptionelle Ideen, schafft Raum für Spürsinn, Einfühlungsvermögen und Kreativität - also zunächst einmal rein menschliche Eigenschaften, die aber nicht ohne Rückwirkung auf den Beruf bleiben. **Was sind Ihre Pläne für die Zukunft?** Mit Beharrlichkeit, Stetigkeit, Umsicht und Stringenz weiter an den gestellten Herausforderungen zu arbeiten und daran gemessen zu werden, wie man sie bewältigt. Wichtig sind weniger die, die wie ein Feuerwerk verpuffenden „Events", sondern die Konstanz, Präsenz in Qualität und Erscheinung. Den Erfolg halten heißt, ein hohes Niveau an Flexibilität und geistiger Unabhängigkeit zu wahren, sich einerseits rasch den wechselnden Gegebenheiten und Bedingungen anzupassen, ohne andererseits die eigenen Maximen und Grundsätze aufzugeben.

✱ Kreisel Gerald Ing.

● Steckbrief

Funktion: Studioleiter. Tätig bei: Telemotion WerbegmbH & Co KG., 1040 Wien, Mayerhofgasse 7. Geboren - Datum, Ort: 26. Februar 1966, Wien. Eltern: Franz und Anneliese. Hobbies: Radfahren und Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das TGM für Elektronik und Nachrichtentechnik, 1985 legte ich die Matura ab. Im Jahre 1987 trat ich in die Firma Telemotion als Servicetechniker für Werbeanlagen ein. Im Jahre 1989 traf die Firma die Entscheidung, ein eigenes Videostudio aufzubauen. Ich wurde mit dieser für mich aufregenden Aufgabe beauftragt. Das war für mich in gewissem Sinne Neuland, ich sollte viel dazu lernen. Rückblickend kann man sagen, daß mir alles gut gelungen ist. Jetzt bin ich nicht nur der technische Leiter, sondern auch Cutter. Wir produzieren sowohl Schul- und Industriefilme, als auch TV-Spots und Dokumentationen, manche auch in Zusammenhang mit dem ORF. So entstanden unter anderem sechs Filme mit dem Titel „Swinging Ski in Austria". In diesen Filmen schufen wir eine Kombination von Wintersport und Musik aus dem Neujahrskonzert, wobei sich die Skifahrer im Einklang zur Musik der Wiener Philharmoniker bewegen. Für diese Filme gab es mehrere nationale und internationale Auszeichnungen. Wir produzierten auch die Universum-Dokumentation „Die Entstehung der Alpen", in der die 3D-Computeranimationen eine große Herausforderung darstellten. Zur Zeit arbeiten wir am Pausenprogram für das Neujahrskonzert 2002, welches in eindrucksvollen Bildern das wasserreiche Österreich quer durch die vier Jahreszeiten präsentiert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist ein vielschichtiger Begriff. Für mich ist Erfolg immer eine Herausforderung, und ich fühle mich verpflichtet, diese Herausforderung gut zu bewältigen. Wenn jemand erfolgreich ist, dann heißt es, er ist „reich an Erfolgen". Es bedeutet, es muß eine Mehrzahl an Erfolgen vorhanden sein. Man darf nicht mit nur einer gutgemachten Sache zufrieden sein. Der nächste Erfolg sollte mit der nächsten Herausforderung kommen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Da spielen mehrere Sachen mit. Ein wesentlicher Faktor ist die Schulbildung. Wenn man nichts gelernt hat, kann man auch nichts leisten. Es muß nicht unbedingt ein Studium sein, es kann auch eine Lehre sein. Man sollte ein „geistiges" oder ein „körperliches" Handwerk beherrschen. Bildung kann aber nur mit dem nötigen Background funktionieren. Da ist die Unterstützung von den Eltern meist notwendig. Allein die Schulsachen, die ich für den Unterricht benötigte, haben sehr viel Geld gekostet. Wichtig sind auch der Ehrgeiz und der Wille, diverse Rückschläge wegzustecken und sich zu bemühen, das Ganze doch zu schaffen. Bei meiner HTL-Karriere gab es einen starken Bruch. Ich hatte in vielen Fächern ein „Nicht genügend" und die Lehrer meinten, ich sollte mit der Schule aufhören. Die Eltern stellten mich auch vor die Entscheidung, ob ich weitermachen will oder nicht. So stur wie ich bin, sagte ich zu mir: „Ich muß es schaffen und ich schaffe es". Man sollte bei Rückschlägen nicht in der Ecke sitzen und weinen, sondern man muß weiter machen. Mein Erfolgsrezept ist, mit Geduld und Wille etwas zu schaffen. Ohne Willen kommt man nicht weiter, man braucht aber auch Geduld, um abwarten zu können. **Ab wann empfanden Sie sich erfolgreich?** Ich schaue nicht zurück, sondern nach vorne und sobald ein Ziel erreicht ist, sucht man nach einer neuen Aufgabe. Man freut sich über Anerkennung, über Auszeichnungen, das Wichtigste ist aber, eigene Ideen und Vorstellungen adäquat umsetzen zu können. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich mich entschloß, die HTL fertig zu machen, weil sich dadurch andere Möglichkeiten für mich eröffneten. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wenn man die Originalität zum richtigen Zeitpunkt einsetzen kann, ist sie besser; die Imitation bedeutet aber einen einfacheren Weg. Es gibt nicht so viel Neues auf der Welt und eine geschickte Abwandlung vom bereits Bestehenden kann sehr erfolgreich sein. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist sehr wichtig. Wenn sie nicht kommt, fragt man sich sicher einmal: „Warum mache ich das eigentlich, warum investiere ich so viel Zeit und so viel Arbeit, wenn ich nicht sicher bin, ob es richtig ist". Man kann nur dann sicher sein, wenn man von anderen die Bestätigung bekommt, daß es ihnen gefällt. Anerkennung ist ein Motivationspunkt von großer Bedeutung, weil sie Kraft für neue Projekte gibt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Kriterien, nach welchen die Verträge vergeben werden, haben oft mit der Professionalität der ausgewählten Filme wenig zu tun. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich verstehe mich sehr gut mit meinen Eltern, und ein gutes Verhältnis zu den Eltern ist eine Basis für eine erfolgreiche Karriere. Ich habe einen großen Freundeskreis und das ist auch etwas sehr Wichtiges für mich. Ich versuche immer, den Beruf und die freundschaftlichen Verpflichtungen unter einen Hut zu bringen, wobei manchmal die Priorität sogar den Freunden gehört. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Den beruflichen Weg, den ich mir aussuchte, weiter zu beschreiten und noch perfekter zu werden. Die Möglichkeiten der neuen Medien besser zu erkunden und sie für unsere Projekte intensiver einzusetzen. **Ihr Lebensmotto?** Ich bin in einem Arbeiterbezirk aufgewachsen: in der Donaustadt. Mit diesem Hintergrund kam ich dann in die HTL, wo die Professoren gewisse Vorstellungen von einem Ingenieur hatten. Ich habe aber nie den Boden verloren und habe immer noch Freunde von damals. Das ist wahrscheinlich der Grund, warum ich mit verschiedenen Menschen gut auskomme. Ein Teil des Erfolges ist die Verständigung mit anderen Menschen.

✱ Kreisel Manfred

● Steckbrief

Funktion: EDI/ECR Consultant. Tätig bei: Influe Informationssysteme GmbH., 1010 Wien, Seilergasse 6/8. Geboren - Datum, Ort: 10. April 1972, Wien. Hobbies: Sport, Lesen, Freunde.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Matura besuchte das ich Kolleg für Elektronik am TGM, welches ich mit der Diplomprüfung abschloß. Anschließend besuchte ich die Fachhochschule für Elektronik am TGM in Wien, die ich mit der Graduierung zum Diplom-Ingenieur 1997 absolvierte. Nach einigen Kurzjobs während des Studiums war ich von 1996-98 bei der Firma Siemens AG, im Bereich Engineering, Technische Dienstleistung+Vertrieb, tätig. Ab Oktober 1998 bin ich in obengenannter Position für den Bereich Vertrieb, EDI Projektmanagement zuständig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet für mich, daß ich eine selbständige Tätigkeit ausüben kann und die Ziele die es gilt, zu erreichen, selbst definieren kann. Wichtig ist für mich, daß man früh erkennt, was man beruflich wirklich machen möchte und das Bewußtsein hat, daß man sich stets weiter bilden muß. **Von wo kommt die Triebfeder?** Vorbilder und Erziehung prägen sicherlich das spätere Verhalten maßgeblich, wobei die eigene Entwicklung und das Selbstvertrauen ebenso eine wesentliche Rolle dabei spielen. **Gab es Vorbilder?** Ja , mein Großvater, er war und ist für mich ein Maßstab und Vergleichsfaktor im Sinne dessen, was man erreichen kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil mein Partner und ich ein Unternehmen, welches vor drei Jahren noch niemand kannte, zu einem am Markt bekannten Unternehmen gemacht haben. Für uns ist und war bewußt, daß jeder einzelne Kunde zum Maßstab des Erfolges beiträgt, und wir daher feststellen können, daß wir uns erfolgreich entwickeln. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, daß der wichtigste Faktor die Risikobereitschaft war. **Wie akquirieren Sie Kunden?** Das Beste ist Weiterempfehlung. Wenn man heute bei einem Kunden sitzt, kann man fünf neue Kontakte knüpfen, denn der Kunde ist nicht als Einzelunternehmer zu sehen, er hat eine Reihe von Geschäftsverbindungen, die man wertvoll nutzen kann. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Wenn man sich in der Aufbauphase eines Unternehmens befindet, dann kann man nicht einfach kurzfristig abschalten. Es ist eine Frage der Prioritäten die man sowohl beruflich wie auch privat kompromißbereit vergeben soll. **Gab es ein Erfolgsrezept?** Nein, mein Partner und ich haben gemeinsam bei Null begonnen und unsere gesteckten Ziele verfolgt. Als Führungscrew verstehen wir uns ausgezeichnet und es gibt Situationen, wo der Eine weiß, wie der Andere reagieren wird.

✱ Krejci Herbert Dr. h.c. Prof.

● Steckbrief

Funktion: Ehrenvorsitzender des Aufsichtsrates. Tätig bei: Österreichische Elektrizitätswirtschafts AG (Verbundgesellschaft)., 1010 Wien, Kantgasse 1. Geboren - Datum, Ort: 13. September 1922 , Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Kfm. Pauline. Eltern: Josef und Anna. Ehrungen: Mehrere inländische und ausländische Auszeichnungen. Mitgliedschaften: Obmann des Vereins der Freunde des Heeresgeschichtlichen Museums. Hobbies: Zinnsoldaten sammeln, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werbegang? Nach Arbeitsdienst und Wehrmacht bin ich 1946 aus britischer Kriegsgefangenschaft entlassen und bei Information Services Branch der Amerikanischen Streitkräfte in Österreich eingetreten, zunächst als Übersetzer, dann als Redakteur des Amerikanischen Nachrichtendienstes. 1952 war ich Ressortleiter für die Außenpolitik, nach Einstellung der Zeitung auf Grund des Staatsvertrages Special Assistant für Presse und Informationsangelegenheiten der US - Botschaft in Wien. Seit 1. April 1956 Mitarbeiter der Presseabteilung der Vereinigung Österreichischer Industrieller, darunter auch Redaktion der Wochenzeitschrift „Industrie". 1961 war ich Leiter der Presseabteilung und Chefredakteur der „Industrie". 1971 wurde ich Leitender Sekretär, im Juli 1977 Generalsekretär - Stellvertreter, ab Juli 1979 wurde ich mit der Wahrnehmung der Agenden des Generalsekretärs betraut, im Mai 1980 definitiv in diese Funktion bestellt. Mit 31. März 1992 bin ich aus dem aktiven Dienst ausgeschieden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Möglichkeit, etwas zu bewegen. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Hohe Loyalität, Identifikation mit der Aufgabe, überdurchschnittlicher Arbeitseinsatz, ständige Weiterbildung, Auseinandersetzung mit dem geistig-kulturellen Erbe. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Mit der Zeit nimmt man sie mit Gelassenheit. Man soll sich nie bemitleiden, sondern versuchen, alles mit Humor zu bewältigen. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Die wichtigsten Werte im Leben nicht zu vergessen - Menschlichkeit, Fairneß, Pünktlichkeit, Demut, Höflichkeit. Wichtig ist die Gabe, sich auf den gesunden Hausverstand zu verlassen, nicht nur von Theorien zu leben und die Unvollkommenheit des Lebens erkennen zu können. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus einer gut funktionierenden Ehe und aus einem vernünftigen Leben. **Welche Art von Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Ein einfaches „danke schön", das man mir direkt ausspricht.

✱ Krendelsberger Theodor

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: ECO PLUS Niederösterreichs Regionale Entwicklungsagentur GmbH., 1011 Wien, Lugeck 1. Geboren - Datum, Ort: 11. Juni 1940, Unterrain bei Villach. Familienstand: Verheiratet mit Mag. jur. Dipl-Kfm. Lieselotte. Kinder: Anja (1966), Rafael (1968), Sonja (1969) und Theda (1977). Eltern: Rafael und Anna. Hobbies: Bergwandern, Schwimmen, Philosophie, Theologie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Jahrzehntelange Mitarbeit im Vorstand der von Kardinal Dr. Franz König ins Leben gerufenen Stiftung für autokephale Ostkirchen, Pro Oriente; derzeit im Kuratorium.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern, deren Leben durch die Kriegsgeschehnisse geprägt war, legten großen Wert auf gute Ausbildung und opferten einen großen Teil ihres Vermögens für die meine. Schon in meiner Jugend interessierte ich mich für Philosophie, Theologie und Wirtschaft; nach der Matura entschloß ich mich, Wirtschaftswissenschaften (mit Hauptfach Industriebetriebslehre) an der Hochschule für Welthandel (heute WU) zu studieren. Mein Studium finanzierte ich mir durch diverse Tätigkeiten, unter anderem in der Holzindustrie, der Asphaltindustrie, in Sägewerken sowie in Versicherungen. Nach der Diplomprüfung 1965 trat ich als Revisor in die allgemeine Kontroll- und TreuhandgesmbH ein und wechselte danach zur Alpen-Treuhand AG. Im Rahmen meiner Tätigkeit in der Auslandsabteilung betreute ich einen amerikanischen Konzern, der für seine sich im Aufbau befindliche Tochterfirma einen Administrationsmanager suchte. So wechselte ich von der Betreuung in eine operative Tätigkeit, was mich einerseits um neue Erfahrungen bereicherte und andererseits eine wesentliche Erhöhung meines Verdienstes bedeutete. Von der österreichischen Tochter Colmar Cosmetics wechselte ich zur Tochter von The Gilette Company. Meine Tätigkeit war mit vielen Geschäftsreisen verbunden und brachte mir neue Erkenntnisse im internationalen Bereich. Damals wurde in der verstaatlichten Industrie ein System der Mittelfristplanung aufgebaut und man suchte einen Experten. Ich wollte mein Wissen bei einer Holding anwenden und so trat ich 1970 in den Konzern ÖLAG bzw. Austrian Industries ein, wo ich bis 1986 alle wichtigen Stationen durchlief. Nach acht Jahren als Finanzreferent nahm ich das Angebot an, als kaufmännischer Geschäftsführer die Hamburger Aluminiumwerk GesmbH zu übernehmen. Unter anderem war ich dort für den Verkauf unserer Produkte an Aluminiumwerke in Südamerika zuständig. In der Folge wurde ich als Alleingeschäftsführer der Berndorf MetallwarengesmbH abgeworben, nach der Loslösung des Unternehmens baute ich es zu einem selbständigen Betrieb auf. Nach zwei Jahren kam es zu Auseinandersetzungen mit dem Konzern und ich suchte nach einer neuen Beschäftigung. Die Aufgabe des Hauptgeschäftsführers bei ECO PLUS war für mich eine willkommene Herausforderung, da ich hier die Möglichkeit habe, meine Erfahrungen einzubringen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, vielseitige Gestaltungsmöglichkeiten von Strukturen zu haben, die entscheidend für die Entwicklung eines Unternehmens sind. Erfolg heißt für mich, ein Team aufzubauen, mit dem die Zusammenarbeit Spaß macht. **Wie definieren Sie Ihren Führungsstil?** Ich empfinde mich als Mannschaftsspieler und sehe die Mitarbeiterführung als meine wichtigste Aufgabe. Ich muß als Geschäftsführer imstande sein, in einem Fachbereich aktiv zu arbeiten und keine Scheu vor stärkeren Spezialisten zu haben: Mein Grundprinzip lautet „Fordern und Fördern"! Ich verlange viel, aber ich anerkenne Leistungen und stehe immer hinter meinen Mitarbeitern, wenn sie meine Hilfe brauchen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß meine Stärken darin liegen, qualifizierte Mitarbeiter zu einem guten Team zu formieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die wesentlichsten Kriterien sind Intelligenz, Einsatzfreude und soziale Kompetenz. Gute Ausbildung beinhaltet auch soziales Lernen, wenn man ein Team von intelligenten Menschen formiert kann man mit Recht gute Leistungen erwarten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter vor allem durch meine Vorbildwirkung in puncto Leistung, Umgang mit Menschen und Humor. Ich halte nichts von einer zu starken Individualisierung des Gehaltssystems, bei uns gibt es eine gewisse Bandbreite ohne große Differenzierung. Wir haben ein hervorragendes Betriebsklima und agieren nach dem Motto „Treue für Treue". Ich genieße das Vertrauen meiner Mitarbeiter, weil ich ihnen das Gefühl gebe, daß man sich auch in schwierigen Situationen auf mich verlassen kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Am Anfang war die Balance der beiden Bereiche nicht einfach zu erreichen. Meine Frau begann sich weiterzubilden, absolvierte drei Studien, ist sehr engagiert und versteht mein berufliches Engagement sehr gut. Auch zu unseren Kindern haben wir beste Beziehungen: Als Familie halten wir zusammen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, einen Nachfolger systematisch vorzubereiten, weil es für mich sehr wesentlich ist, rechtzeitig aufhören zu können und der nächsten Generation Platz zu machen.

✶ Krenn Rudolf Hans

Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Rausch (Austria) GmbH, Kosmet. + pharm. Produkte., 1030 Wien, Dietrichgasse 16A. Geboren - Datum, Ort: 4. März 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gertrude Beier. Kinder: Jürgen. Eltern: Rudolf und Johanna. Schöpferische Akte: Fachartikel. Mitgliedschaften: WdF (Wirtschaftsforum der Führungskräfte), Olivetti President Club. Hobbies: Musik, Theater, Reisen, Tennis, Bogenschießen, Langlaufen, Radfahren und vor allem die Familie.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bei der Firma Austro Olivetti war ich 21 Jahre als Vertriebsleiter tätig und bei der Firma Siemens Data war ich Vertriebsleiter von Text- und Archivsystemen für ganz Österreich. Danach war ich bei der Firma 3M, wo ich im Bereich Coping Visual und Microfilme Vertiebsleiter für Österreich war, und daraufhin kam ich zur Firma Kodak als Vertriebsleiter für Kopiersysteme. Von 1988-92 leitete ich 3 Niederlassungen der Firma Hali Büromöbel und war für Personal, Umsatz und Ertrag verantwortlich. Ich besuchte auch verschiedene Seminare, wie z.B. Verkaufspsychologie, Vortragstechnik, ein Colleg für Unternehmerenergie und ein Seminar bei Austro Olivetti GmbH. Jetzt bin ich seit dreieinhalb Jahren Geschäftsführer bei der Firma Rausch.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit sich und der Umwelt ein gutes Einvernehmen herzustellen, und glücklich zu sein. Wenn ich im privaten, wie auch im beruflichen Bereich erfolgreich bin. Sehr wichtig ist auch zu wissen, daß man Glück nur dann hat, wenn man es vorbereitet. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Hartnäckigkeit, Fleiß und der Glaube an mich selbst, außerdem Lebenserfahrung. Ich habe gesehen, daß der Glaube an mich selbst mir Willensstärke und viel Kraft gibt. Das ist Selbstmotivation; auch mit Schwierigkeiten fertig zu werden. Was ich für besonders wichtig halte, ist die emotionale Intelligenz, das heißt, Einfühlungsvermögen, soziale Kompetenz, das Gefühl, daß es im Umfeld irgendetwas gibt, an dem man sich orientieren kann, und der ethische Um-

gang mit Menschen. Gefühl und mentale Kraft sind auch ein wesentlicher Faktor, Erfolg zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, durchaus. Erstens bin ich generell mit mir selbst zufrieden - und das ist sehr wichtig - und zweitens haben wir den Umsatz des Unternehmens innerhalb von drei Jahren verdreifacht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist ganz wichtig. Ich bekam sehr viele Auszeichnungen von meinen früheren Firmen. Ich erhielt viele Dekrete, war Mitglied im President Club bei Olivetti, bekam Abzeichen, Reisen und bekam finanzielle Gratifikationen. Diese Auszeichnungen sind ein großer Ansporn. **Wie verarbeiten Sie Niederlagen?** Ich habe in meinem Leben natürlich etliche Niederlagen hinnehmen müssen. Ich finde, daß Niederlagen eine Herausforderung sind; erstens lernt man aus ihnen und zweitens sind sie Ansporn, noch mehr zu arbeiten. **Wie sehen Sie Ihre Position in Ihrer Branche?** Wir sind in unserem Segment Marktführer. Unsere Domäne ist die Natur, sind die Kräuter. Bei uns besteht fast die halbe Flasche des Shampoos aus Kräuterextrakten, und das hebt uns ab. **Wie leben Sie mit den Mitbewerbern?** In informativem Gedankenaustausch, denn man trifft sich auch im Parfümerie-Ausschuß der Wirtschaftskammer. Ich wurde 2000 zum Mitglied des Ausschusses gewählt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Gesundes, schönes und gepflegtes Haar ist ein Spiegel der Seele und ein Ausdruck persönlicher Selbstachtung. Leider messen die Apotheken diesem Trend der Kosmetik und Körperpflege noch immer zu wenig Bedeutung zu. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mit Mitarbeitern haben wir eine Partnerschaft. Teamwork wird bei uns sehr groß geschrieben. „Einer für alle und alle für einen". **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Durch persönliche Gespräche, durch Teamwork und durch selbständiges Entscheiden. Ich war früher selbst einmal ein Mobbingopfer, deshalb lege ich speziellen Wert auf partnerschaftliche, menschenwürdige Behandlung. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrem Leben?** Eine sehr wesentliche Rolle. Ich sage immer, hinter jedem erfolgreichen Mann muß auch eine Frau stehen, die ihm den nötigen Rückhalt gibt. In meinen früheren Tätigkeiten war ich sehr viel unterwegs und da mußte zu Hause alles so weiterlaufen, wie immer. Die Familie ist ein sehr wichtiger Faktor, die einem bei Hochs und Tiefs zur Seite steht. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Zusammensitzen mit meiner Familie, aus interessanten Gesprächen mit Freunden, vor allem aber aus der Musik. Ich höre sehr gern Musik, besonders weiche Musik, die ins Ohr geht und die Seele mitschwingen läßt. Dabei kann ich mich sehr gut regenerieren und relaxen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Gute Ausbildung ist sehr wichtig. In erster Linie hart an sich arbeiten, Fleiß muß mit Wissen und Können gepaart sein. Auch Sprachen sind sehr wichtig und die Kommunikation im allgemeinen, das heißt, die Mitarbeiter zu motivieren und zu Höchstleistungen anzuspornen. Mentale Kraft hole ich aus dem Glauben. Ich bin christlich erzogen und glaube an Gott, ohne ein großer Kirchengeher zu sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Ich möchte dieses Unternehmen zur Nummer Eins im Haarpflegemarkt in Österreich machen. Außerdem möchte ich gesund bleiben. Das versuche ich, indem ich mich bewußt ernähre und Sport treibe. **Ihr Lebensmotto?** Gesund bleiben, alt werden und glücklich sein.

✱ Krenn Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Salesmanager. Funktion: Leiter.. Tätig bei: Falkensteiner Hotel Palace., 1050 Wien, Margaretenstraße 92. Geboren - Datum, Ort: 7. Jänner 1965, Pitten. Eltern: Franz und Irma. Hobbies: Natur, Kultur, Tiere.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin ein Wirtshauskind und lernte dadurch sehr früh Einsatzbereitschaft und Umgang mit Menschen. Ab meinem siebenten Lebensjahr half ich in der Stube mit, wollte aber nie den Beruf eines Koches erlernen, sondern mehr in Organisation und Management tätig sein. Nach drei Jahren Handelsschule begann ich die Lehre als Hotelassistent, wo ich eine grundlegende kaufmännische Ausbildung genoß, die einer Hotelfachschule gleichgesetzt werden kann. Meine Praxis absolvierte ich in einem kleinen Hotel im 19. Bezirk, wo ich alle Bereiche von der Pike auf lernte. Ich war sehr diszipliniert und erfolgreich, und wurde daraufhin bald mit selbständigen Aufgaben betraut, zum Beispiel arbeitete ich an der Rezeption. In der ersten Phase meiner beruflichen Entwicklung hatte die Arbeit absoluten Vorrang, und der materielle Bezug zur Tätigkeit war sehr stark ausgeprägt. Mir war wichtig, Geld zu verdienen, um es in materielle Werte, die mir damals wichtig waren, umzuwandeln. Ich arbeitete in einem Hotel in der Innenstadt als Rezeptionist und Direktorassistent, war dann Chef der Rezeption im Schloßhotel Wilhelminenberg, wo ich an der Eröffnung mitwirkte und in zwei Jahren zum Verkaufs- und Marketingleiter avancierte. Danach ging ich zum Tiroler Landesbüro, wo mein Aufgabengebiet Incentive-Reisen waren. Das war eine neue Erfahrung, die mir bei meiner Karriere zugute kam. Danach wurde ich Sales-Manager vom Alba-Hotel, wo ich ein Jahr blieb und dann den nächsten Schritt Richtung Führungsposition setzte. Zum ersten Mal beschäftigte ich mich als Hotelmanager mit der Preopening-Phase der Kumpf-Raststätte, wie man diese Anlagen heute nennt. Die offizielle Bezeichnung ist „Tourist Seminar Göttlesbrunn", und die Gestaltung stammt vom bekannten Künstler Kumpf. Die Arbeit war interessant, aber mit viel Zeitaufwand verbunden, weil ich jeden Tag 90 Kilometer fahren mußte. Die versprochene Entlohnung wurde auch nicht eingehalten, und so trennte ich mich vom Unternehmen. Da ich immer im Guten eine Firma verließ, holte man mich oft zurück. So nahm ich das Angebot wahr, als Frontofficer beim Hotel Arcadia der Kette Alba-Hotels einzusteigen, und nach dem Verkauf des Unternehmens an die Familie Falkensteiner bot man mir an, die Verkaufsleitung und die Reservierung im Palace-Hotel zu übernehmen. Gleichzeitig war ich für die Gesamtführung des Hotels verantwortlich. Mit der Zeit stellte sich heraus, daß die Belastung zu groß war und daß es nicht möglich ist, drei verschiedene Bereiche gleich erfolgreich zu führen - so bin ich bei der Reservierung und beim Verkauf geblieben. Ich gehöre zur Hotelleitung und habe die Möglichkeit, in meinem Bereich selbständig zu arbeiten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Inhalte dieses Begriffes haben sich in meinem Bewußtsein geändert. In der frühen Jugend assoziierte ich Erfolg mit Außenfaktoren - ein schönes Auto, eine Eigentumswohnung, teure Kleidung. Jetzt bedeutet Erfolg für mich Zufriedenheit, Anerkennung, die Möglichkeit, mich dem Privatbereich zu widmen, Zeit für meine Freunde zu haben und sie zu genießen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ehrgeiz, Wille, sich weiterzubilden; Fleiß und Ehrlichkeit. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich mich entschlossen habe, in die Großstadt zu gehen, weil sich dort mehr Möglichkeiten bieten. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** In unserem Beruf kommt es oft vor, daß man denkt, es ist sehr schwer, weiterzumachen. Ich betrachte es aber als eine Herausforderung und kämpfe immer weiter. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich schätze das Individuum, die Einmaligkeit eines Menschen viel mehr, als eine Imitation. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Früher bin ich davongelaufen,

jetzt versuche ich, sie zu präsentieren. Aus Mißerfolgen lernt man und das macht einen stärker. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Da die Leistung in unserer Branche generell schlecht honoriert wird, ist es immer schwieriger, gute Mitarbeiter zu finden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei der Auswahl verlasse ich mich oft auf meine Intuition und bevorzuge eine soziale Kompetenz, weil wenn man willig ist, kann man das andere, nämlich das Fachbezogene lernen. **Wie ist Ihr Führungsstil?** Kooperativ und teamorientiert. Ich delegiere Aufgaben und setze Vertrauen in die Mitarbeiter, was aber doch ab und zu mißbraucht wird. Die Enttäuschungen menschlicher Natur sind schmerzhaft, bringen aber wiederum Erfahrung. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich besuche einmal im Jahr ein Wochenendseminar und finde, daß es viel zu wenig ist. Ab 2002 habe ich mir vorgenommen, regelmäßig diverse Formen der Ausbildung in Anspruch zu nehmen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus den Erfolgserlebnissen, die sich für mich geschäftlich in den Umsatzzahlen niederschlagen, aus der Anerkennung seitens der Mitarbeiter und Besitzer, aus der Natur und aus dem Kulturgenuß. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Ich schätze meine Eltern und ich liebe sie. Sehr wichtig sind mir mein Partner und meine Freunde, die mir seit vielen Jahren ihre Treue halten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Gelassener zu werden, zu versuchen, über viele Dinge zu stehen, das Beste aus der Situation herauszuholen und in meiner Arbeit nicht Quantität, sondern Qualität anzubieten. **Ihr Lebensmotto?** Alles ist möglich, wenn man daran glaubt und sich besinnt, daß die Zeit für uns und nicht gegen uns arbeitet. Sage zu nichts „nein", außer zu dem, was gefährlich sein könnte.

Krennbauer Josef

Steckbrief

Funktion: Vorstand. Tätig bei: „3-E"-Holding AG., 4600 Wels, Uhlandstraße 50. Geboren - Datum, Ort: 8. Juni 1939; Ried im Innkreis. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth, geb. Weber. Kinder: Thomas (1966) und Anke Christine (1969). Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel, Referate und Vorträge. Ehrungen: Medaille der Wirtschaftskammer, Großes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich, Goldenes Verdienstzeichen des Landes Oberösterreich, Goldene Ehrenmedaille der Stadt Wels. Mitgliedschaften: Landesgremium Oberösterreich. Hobbies: Segeln, Jugend, Leichtathletik, Turnen, Skifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsrat der „3E" Handels- und Dienstleistungs AG, Aufsichtsrat der AHS.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann und war in einem Fachhandelsunternehmen der Hartwarenbranche in Ried im Innkreis tätig. Von 1959 bis 1973 war ich in renommierten Betrieben in der Branche, zuletzt als Mitglied der Geschäftsführung in Darmstadt, Deutschland beschäftigt. Danach wechselte ich als Geschäftsführer nach Paderborn, Deutschland in ein SB-Warenhaus und innerstädtisches Gemeinschaftskaufhaus mit Schwerpunkt Hartwaren. 1979 wurde ich von E/D/E Wuppertal mit der Gründung des Einkaufsverbandes Österreichischer Eisenhändler (E/D/E Wels), dem ich anschließend als Geschäftsführer vorstand, beauftragt. 1990 wurde ich Vorstand der „3-E" Handels- und Dienstleistungs AG in Wels (mit Beteiligung von E/D/E-Wuppertal), einem Zusammenschluß von Eisenring-Ost/Wien, Eisenring Süd/Graz und E.D.E.-Wels. Die Ursprünge der Holding „3E"-AG liegen im klassischen Verbandswesen; unter meiner Leitung entwickelte sich das Unternehmen zu einem modernen Einkaufs-, Marketing- und Kommunikationsverband. Heute zählen wir zu Österreichs größten Kooperationen von mittelständischen Fachbetrieben. Zu unseren Mitgliedern zählen 274 Firmen (Einzelhandelsfachgeschäfte, mittelständische Kauf- und Warenhäuser, sowie Fachmärkte der Hartwarenbranche) mit 353 Standorten in Österreich, Bayern, Südtirol, Ungarn, Slowenien, Kroatien, Bosnien und Tschechien; zum Beispiel: Die Idee, Holzring, Dein schöner Garten, E-Norm, Plus1, Eurogard, Arcade, VIS à VIS, Heiko, Oase, Bauring, und Bad & Co. 1997 wurde die AHS Austria-Hartwarenservice und Marketing GmbH, eine gemeinsame Einkaufsgesellschaft der ÖBAU und der „3-E"-AG, gegründet. Seit 1998 bin ich Sprecher der IVE, Internationale Einkaufsvereinigung von Einkaufs- und Marketingverbänden mit Sitz in Bonn, Sektion Österreich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die gesteckten Ziele zu erreichen, dabei jedoch einen geradlinigen Weg zu gehen. Handschlagqualität und Zuverlässigkeit haben für mich nach wie vor oberste Priorität. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Frau ist sicherlich zur Hälfte an meinem Erfolg beteiligt, weil sie mir sozusagen den Rücken freihält: aus meinem harmonischen Familienleben kann ich die Kraft für meinen Erfolg schöpfen. Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist neben meiner fachlichen Kompetenz meine große Freude an meiner Tätigkeit. Unsere Mitglieder haben sehr viele Vorteile, die von einem Einzelunternehmer nicht erzielt werden könnten. Erstens den Einkaufsvorteil durch konzentrierte Einkaufspolitik und kostengünstige Importe, zweitens den Kostenvorteil durch Werbeaktivitäten und Imageförderung, Arbeitsteilung, Warenwirtschaftssysteme, eine entsprechende Logistik, die Nutzung eines Zentrallagers und die Erreichung von Bonifikationen, und drittens durch Beratung und Schulung und Information, gemeinsame Marketingstrategien, Inseratenkampagnen und PR-Aktivitäten, durch einen gemeinsamen Auftritt am Markt, aber auch durch attraktive Spannen, preispolitischen Spielraum und Exklusivität. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich in meinem Leben viel erreichen konnte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß sich Ziele stecken und diese in aller Konsequenz verfolgen; dabei darf man sich nicht „kleinkriegen" lassen, wenn auch noch so widrige Umstände auftauchen mögen. Wesentlich ist die Bereitschaft, die Ärmel hochzukrempeln und stets optimistisch zu bleiben.

Kreuch Gunther Mag.

Steckbrief

Funktion: Gesamtleiter. Tätig bei: Vienna Perform., 1170 Wien, Jörgerstraße 42-44. Geboren - Datum, Ort: 17. August 1963, Eisenerz. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Simone Edler. Kinder: Elina Sahar (2000). Eltern: Viktor und Waltraud. Ehrungen: Siebenfacher Österreichischer Staatsmeister Taekwondo, Teilnehmer an vier Europameisterschaften, mehrere internationale Erfolge, mehrfacher Österreichischer Meister und verschiedene Landestitel. Hobbies: Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gesamt-

leitung und Unterricht in den Vereinen ASVÖ Athletik Zentrum, Lehrbeauftragter für ostasiatische Kampfkünste, Gesundheits- und Krafttraining am USI der Universität Wien, Dozent in der Wellnesstrainer-Ausbildung der Niederösterreichischen Landesakademie, Vortragender an Pädagogischen Instituten, dem Institut für medizinische und sportwissenschaftliche Beratung, Austro Control und an verschiedenen Sportorganisationen, Leiter von Sportvereinen, Breiten- und Leistungssporttrainer sowie Technikkadertrainer Ostösterreich. Weiters bin ich Leiter des Referats für Trainer-, Lehr- und Ausbildungswesen im Österreichischen Taekwondo Verband.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich das Studium der Veterinärmedizin, wechselte nach dem zweiten Studienabschnitt die Studienrichtung und studierte BWL an der WU Wien. 1992 schloß ich das Studium mit der Sponsion ab. Während meiner Studienzeit absolvierte ich Ausbildungen im Bereich Lehrwart, Trainer, und Diplomtrainer, Sport allgemein und speziell Taekwondo, weiters die Ausbildung in Taiji und Qigong, sowie in Akupressur. Im Rahmen dieser Ausbildungen verbrachte ich insgesamt 18 Monate in Südostasien (vor allem Korea) und den USA, weiters war ich in dieser Zeit als Lehrbeauftragter für Taekwondo am Sportinstitut tätig und leitete zudem einen Taekwondo-Verein. Nach meinem Studienabschluß stellte sich für mich die Frage, ob ich in die Wirtschaft gehen oder im Bereich Sport bleiben sollte, und ich entschied mich schließlich für letzteres, weil es meinen Interessen entsprach und mir Spaß und Freude machte. 1995 rief ich den Verein Kampfsportzentrum USI Wien ins Leben, dessen Leitung ich innehabe.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eine Tätigkeit auszuüben, die mir Spaß macht und mir erlaubt, damit meinen Lebensunterhalt zu bestreiten, sowie generell meine Ziele zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe mir im sportlichen Bereich immer Ziele gesteckt, die ich beharrlich und konsequent verfolgte; diese Konsequenz macht im Nachhinein gesehen meinen sportlichen Erfolg aus. Ich arbeite ständig an jenen Dingen, die ich verändern möchte. Ich mußte mich sehr autodidaktisch ausbilden, da ich kaum Trainer für die damals sehr exotischen Sportarten fand, als ich selbst in diesem Bereich begann – ich war erst relativ spät, im Alter von 28 bis 32 Jahren, in meiner Sportart wirklich erfolgreich. Heute bin ich überzeugt, daß ich nur durch Eigeninitiative so erfolgreich werden konnte. Ein wesentlicher Faktor für meinen Erfolg liegt in den Mißerfolgen, die ich erlebte: Weil ich sie entsprechend aufarbeitete, entwickelte ich ein gesundes Maß an Selbstkritik, erkannte die Ursachen und arbeitete daran. Weiters ist es für mich wichtig, daß ich an mich glaube und nie aufgebe. Dabei ist es wesentlich, die Phasen des Selbstzweifels zu überwinden und trotzdem weiterzumachen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich im Sinne meiner Definition als erfolgreich, weil ich sehr zufrieden und glücklich mit meiner Tätigkeit bin. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich empfinde es als gewisse Problematik, daß meditative Sportarten, wie etwa Qigong, von teilweise sehr unprofessionellen und unseriösen Institutionen vermarktet werden – man denke nur an die Esoterik-Welle. Damit wird ein falsches Bild in der Öffentlichkeit erzeugt, das unserem Grundgedanken widerspricht, diese traditionellen Sportarten seriös und ohne Gewinnabsicht zu unterrichten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Unsere Mitarbeiter sind sehr selbständig, einen gewissen Idealismus muß man in einem gemeinnützigen Verein ohnehin voraussetzen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben eine sehr flache Hierarchie, die jeweiligen Verantwortlichen sind dabei für ihr Gebiet zuständig. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Familie spielt eine große Rolle bei meinem Erfolg, weil ein harmonisches Privatleben wichtig für mein allgemeines Wohlbefinden ist und mir Rückhalt bietet. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll seine eigenen Ideen und Vorstellungen unbeirrt verfolgen, aber auch Ratschläge annehmen beziehungsweise überdenken, um in seinem Leben glücklich – also erfolgreich – zu werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es heute, mir mehr Zeit für musische Dinge zu schaffen.

Kreutzer Helmut

Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Kreutzer Immobilienmaklergesellschaft m.b.H., 1080 Wien, Josefstädter Str. 60. Geboren - Datum, Ort: 31. Juli 1943.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Beendigung des Präsenzdienstes hatte ich 1964, die Gelegenheit in einer Realitätenfirma (Institut Egger) die ersten Erfahrungen in der Immobilienbranche zu machen. Am 1. August 1964 wechselte ich in ein führendes Immobilienbüro (Hrabac Realitäten am Opernring). In diesem Unternehmen arbeitete ich 13 Jahre lang und hatte somit die Gelegenheit wahrgenommen, den Job von Grund auf zu erlernen, das heißt nicht nur den Außendienst, sondern auch den Innendienst. 1976 legte ich die Befähigungsprüfung für die Gewerbe-Immobilienmakler-Immobilienverwalter mit Erfolg ab. 1978 wechselte ich das Unternehmen und war zwei Jahre lang in einer Immobilienfirma als Prokurist und gewerberechtlicher Geschäftsführer tätig. Am 11. Jänner 1981 eröffnete ich auf diesem Standort eine Immobiliengesellschaft, welche seit mehr als zehn Jahren ordentliches Mitglied des Österreichischen Verbandes der Immobilientreuhänder ist.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Vorerst muß einem klar sein, daß man sich in dieser Tätigkeit als „Diener" gegenüber den Auftraggebern (Abgeber-Abnehmer) sieht. Erfolgreich ist man dann, wenn man nicht nur die „Zahlen" betrachtet, sondern wenn man es geschafft hat, zwei Menschen zufrieden zu stellen. Um den Job erfolgreich zu praktizieren, bedarf es an Kenntnis der Marktlage, sowie reichlicher Gesetze, welche sich permanent ändern. Hierzu ist der Besuch von Fortbildungsseminaren unerläßlich. Weiters gehört ein hohes Maß an psychologischen Grundkenntnissen dazu, das heißt man muß sich bei jedem Kontakt auf den Menschen einstellen können. **Von wo kommt die Triebfeder?** Aus der Begeisterung an jedem Geschäftsfall. Gerade der Immobilienmakler ist nicht immer mit Erfolg gesegnet - dies gibt auch die Kraft für den nächsten Geschäftsfall. Jeder Fall ist anders, und dies motiviert mich. **Wie sehen Sie die Bereiche „Beruf/Privatleben"?** Wenn man die Tätigkeit ernst nimmt, so wie ich, dann kann man Beruf und Privatleben nicht trennen, das heißt es ist ein Job der sich über 24 Stunden täglich, sieben Tage in der Woche und über 365 Tage im Jahre zieht. Somit ist auch der Partner in diese Tätigkeit, wenn auch am Rande, integriert. Wenn man

diese Bereitschaft mitbringt, dann stellt sich auch der Erfolg ein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich den richtigen Weg gewählt habe, welcher meiner Persönlichkeit und Einstellung entspricht. **Was war dafür ausschlaggebend?** Wenn ich auf meine 20 Jahre Selbständigkeit zurückblicke, dann war es sicherlich die Beharrlichkeit, weiters bin ich in keiner Weise müde geworden, und den Erfolg als solches sehe ich auch in meiner Umgebung, das heißt meine Mitarbeiter sind bereits seit der Gründung im Unternehmen tätig. **Wie erfolgt die Führung der Mitarbeiter?** Primär erfolgt die Führung der Mitarbeiter durch innovative Motivation. Darüber hinaus erwarte ich eine dementsprechende Verfügbarkeit der Mitarbeiter. Ich bin aber auch für jeden Mitarbeiter erreichbar und praktiziere das System der „offenen Tür", das heißt jederzeit kann mich ein Mitarbeiter kontaktieren, wenn er es als notwendig betrachtet. **Welchen Tip können Sie Neueinsteigern mitgeben?** Lernbereitschaft, ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen. Wenn man diesen Beruf ergreifen möchte, ist es von wesentlicher Bedeutung, nicht nur die Theorie zu erlernen, sondern viel mehr zählt die Bereitschaft zur Ausdauer, um eine adäquate Praxis zu erlangen.

✶ Kreuzer Ingrid Dr.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin und Organisationsberaterin. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: C/O/N/E/C/T/A, Gesellschaft für Unternehmens- und Organisationsberatung mbH., (Firmensitz): 1190 Wien, Sieveringer Straße 36. Geboren - Datum, Ort: 1956 in Klagenfurt.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ausbildung: Volksschule und humanistisches Gymnasium in Klagenfurt. Matura 1974. Danach Studium an der Universität Wien, Promotion zum Dr. phil., Fachrichtung Pädagogik 1981. Zusatzausbildungen in Systemischer Beratung, Gruppendynamik, Systemischer Familientherapie, Bioenergetik, Systems Thinking MIT. Berufslaufbahn und Karriere: 1981 Akademikertraining am Berufsförderungsinstitut Wien; Schwerpunkte: Public Relations, Kurskonzeptionen, Betreuung von Integrationsprojekten in Kooperation mit der Österreichischen Nationalbank und dem Innenministerium. 1982 Leitung der Ausbildungsabteilung einer Teilzahlungsbank. 1984 bis 1990: Tätigkeiten als Bildungsmanagerin, Führungskräfteentwicklerin, Trainerin und interne Beraterin im Finanzdienstleistungsbereich; Projektleitungen im Austrian Bankers Club, seit 1991 Geschäftsführende Gesellschafterin von C/O/N/E/C/T/A. Seit 1999 Lehrberaterin der Österreichischen Gesellschaft für Gruppendynamik und Organisationsberatung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, „authentisch" bleiben zu können und meine eigenen Visionen konsequent zu verfolgen und umzusetzen, auch wenn das manchmal mit Hindernissen verbunden ist. Mein Rezept ist da einfach dranzubleiben, was mir umso besser gelingt, je klarer ich mir den Zielzustand, das, was ich erreichen möchte, vorstelle und die Kriterien im Vorfeld definiere, anhand derer ich erkennen werde, daß ich erfolgreich war. Im Zusammenhang mit meinen Berufsprojekten ist eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg die professionelle Beziehungsgestaltung zu den Klientensystemen. Wenn ich meine Prinzipien und Haltungen als Systemische Beraterin umsetzen kann und dem Kunden dadurch Sicherheit und Vertrauen vermitteln kann, daß er über unsere Form der Beratung sich sozusagen Mehrwert zukauft. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich betrachte mich durchaus als erfolgreich. Ich habe ein spannendes Produkt, nämlich die Beratung, die ich gemeinsam mit meinen zehn KollegInnen über ein eigenes Unternehmen vertreiben kann. Ich bin Unternehmerin, Beraterin und Trainerin in einer Person und das Managen dieser unterschiedlichen Rollen ist eine faszinierende Herausforderung! **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die größte Anerkennung bekomme ich wie meine KollegInnen unmittelbar vom Klienten, wenn dieser das Gefühl hat, durch unsere Arbeit Anregungen und Impulse zu bekommen, die er in seiner Praxis umsetzen kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Auswahl unserer Mitarbeiter ist Thema der Gesellschafterversammlung. Wir haben einen umfangreichen Katalog von Muß-Kriterien, zum Beispiel ein ähnliches Verständnis von Beratung, gruppendynamische und emotionale Kompetenz, die wir von einem potentiellen Mitarbeiter erwarten. Wenn es „ernst" werden soll, ist uns noch wichtig, daß einige GesellschafterInnen unmittelbare Kooperationserfahrungen in unterschiedlichen Projekten mit dem Kandidaten gemacht haben. Wie wichtig uns das ist, zeigt die firmeninterne Bezeichnung; wir sprechen gerne von „Verlobungszeit". Erst wenn diese erfolgreich verlaufen ist, wird man freier oder wissenschaftlicher Mitarbeiter von Conecta beziehungsweise in unserer intensivsten Form Gesellschafter oder Geschäftsführer. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** In Zahlen ausgedrückt: Wir sind elf EigentümerInnen, alle in der Funktion GesellschafterIn und GeschäftsführerIn, zwei wissenschaftliche MitarbeiterInnen, vier back office KollegInnen, ca. 35 freie MitarbeiterInnen, die wir je nach Projektlage einladen, mit uns zu kooperieren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Die eigene Fortbildung gehört, genauso wie die Teilnahme an den Business-Meetings, zum absoluten Pflichtprogramm unseres Unternehmens. Wir definieren einmal jährlich in unserem Strategiemeeting die inhaltlichen Schwerpunkte und laden uns entsprechende Kapazitäten dazu ein oder übernehmen auch jeweils selbst die Leitung für unsere „Wissenstage". In Summe sind das etwa 30 Tage im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Als Rat für die nächste Generation fällt mir „Entschleunigung" ein. Also weniger „Speedmanagement", statt dessen Zeit zur Selbstreflexion. Langsames, evolutionäres Wachsen mit der Aufgabe und den Herausforderungen. Und dann denke ich, wird „interkulturelle Kompetenz" immer wichtiger werden und das bedeutet, wirklich international, also zwischen den Nationen leben und sich verständigen zu können.

✶ Krickl Heinrich

● Steckbrief

Beruf: Möbelhänder. Funktion: Eingentümer. Tätig bei: Heinrich Krickl Möbel., 2130 Mistelbach, Franz Josef Str. 4. Geboren - Datum, Ort: 11. September 1939, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Gerlinde. Kinder: Heinrich (1962) und Karin (1962). Eltern: Anna und Heinrich. Ehrungen: 1999 Silbernes Ehrenzeichen der Handelskammer Niederösterreich, 1999 Silberne Ehrennandel vom Land Niederösterreich. Mitgliedschaften: Vorstand im Gremium des Einrichtungshandels von Niederösterreich, Stadtpartei Obmann der ÖVP Mistelbach, Obmann der Union Mistelbach, Sektion Faustball, Beirat in der Erste Bank Mistelbach. Hobbies: Gartenarbeit und mein Geschäft.

„Mein Rat an die nächste Generation: Freundlichkeit, gutes Auftreten und Fachwissen sind wichtig!“

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Kunsttischlerlehre in Wien wechselte ich für zwei Jahre in eine andere Tischlerei. 1960 übersiedelte ich wieder nach Mistelbach, in den, vom Großvater 1930 gegründeten Tischlerei-Betrieb, als Tischlergeselle. 1964 absolvierte ich die Meisterprüfung. 1796, als meine Mutter in Pension ging, übernahm ich den Betrieb. Wir sind ein klassisches Möbelhaus und richten Wohnungen, Häuser und auch Büros ein. Unsere Ware kommt zu 80 Prozent aus Österreich, aber auch aus Deutschland und Italien. Außerdem handeln wir mit Echtholz-Figuren. Zur Zeit beschäftige ich vier Mitarbeiter und zu meinen Aufgaben gehören alle Tätigkeiten, wo Not am Mann ist. Meine Frau ist für die Buchhaltung und auch den Verkauf zuständig.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich immer fleißig gearbeitet habe. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Der Umsatz. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit der Übernahme, dem Umbau und der Umstellung auf hochwertige Möbel haben wir zum Teil eine ganze andere Käuferschicht und finden großen Anklang. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Gute Arbeit in Montage, Service und Verkauf und Ehrlichkeit. **Hatten Sie ein Vorbild?** Herr Mock und der Präsident des Landtages Herr Freibauer, beide sind grundehrliche Menschen und arbeitsam, fleißig und tüchtig in ihrer politischen Arbeit. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als toleranter Chef, denn meine Mitarbeiter sind schon lange bei mir. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen in ihrem Beruf qualifiziert, freundlich sein, und ein gepflegtes Aussehen haben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1990, als ich mich zum Neubau nach einem Geschäftsbrand entschied. Heute sind wir dadurch das modernste Möbelhaus in Mistelbach, mit hochwertigen Qualitätsmöbel auf einer Ausstellungsfläche von 1100m². **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Großflächenanbieter, die die Preise kaputt machen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In vier Jahren gehe ich in Pension und werde meinem Sohn einen gut florierenden Betrieb übergeben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Freundlichkeit, gutes Auftreten und Fachwissen sind wichtig. Auf den Kunden individuell eingehen, Einrichtungen planen.

✱ Krieger Herbert Dipl.- HTL- Ing.

Steckbrief

Beruf: Technischer Beamter. Funktion: Referatsleiter. Tätig bei: Wiengas Kundendienststelle Mödling GmbH., 2340 Mödling, Hauptstraße 68. Geboren - Datum, Ort: 9. Mai 1953, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Martin (1979). Eltern: Rosa und Ludwig. Mitgliedschaften: Hauptverband der Sachverständigen Österreichs. Hobbies: Als Familienmensch liebe ich auch meine britischen Hütehunde (vier Collies), Ski- und Motorrad fahren und aktiv Hausmusik (Klavier, Orgel, Ziehharmonika, Tenorhorn); Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger für Gasgeräte und ihre Zuleitungen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Höheren Technischen Lehranstalts- Matura 1973 begann ich bei Wiengas als Fachbeamter des technischen Dienstes, Abteilung Hauptrohrnetz. In den Jahren 1970- 1995 hatte ich neben dem Beruf regelmäßig Auftritte mit den Hochberger Musikanten und einiger Blasmusikkapellen, in Tourneen bis nach Rußland. Bereits Februar 1974 wurde ich Bezirksreferent in der Kundendienststelle Josefstadt. Oktober 1978 wechselte ich in die Kundendienststelle Meidling und war weiter Bezirkstechniker. Seit September 1997 bin ich hier in Mödling Referatsleiter. Im September 1999 absolvierte ich die Diplomführung, die Berechtigung zur Führung des Titels „Diplom-HTL- Ingenieur“, das Thema war: Herstellung von Gashausanschlußleitung aus metallischen und nichtmetallischen Werkstoffen. Am 12.Dezember 2000 wurde ich zertifiziert und im Jänner 2001 in die Sachverständigenliste eingetragen.

„Erfolg: Ausgeglichenheit. Grundvoraussetzung dafür ist, daß im Beruf und daheim alles stimmt.“

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ausgeglichenheit, die Grundvoraussetzung dafür ist aber, daß im Beruf und auch daheim alles stimmt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Qualifikation über viele Jahre, meine Fähigkeit mich gut zu verkaufen, sicher aber auch Glück und Zufall. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Es gibt nicht sehr viel Sachverständige in meinem Beruf, und diese Prüfung macht mich doch recht stolz. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab 1990, als man mich zu kritischen Fragen zuzog und meine Meinung hören wollte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich 1998 mit der Diplomarbeit begann. Bei der Firma Wiengas gibt es nur noch drei Kollegen, die diese Prüfung abgelegt haben. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ja, bei der Prüfung, denn man verlangt recht viel und die Durchfallsquote ist dementsprechend sehr hoch. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Liberalisierung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die fachlichen Voraussetzungen, aber auch die Chemie muß stimmen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als kompetenten, gerechten Vorgesetzten, mit dem man über alles reden kann. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung pro Jahr?** Zirka drei bis vier Wochen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Menschlich bleiben und möglichst persönliche Kontakte pflegen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das hängt davon ab, was bei dieser Liberalisierung herauskommt. Da kann man heute nichts sagen.

✱ Kriegl Marianne Mag.

Steckbrief

Beruf: Dipl.-Gesundheits- und Krankenschwester und Lehrerin für den Bereich der Gesundheits und Krankenpflege. Funktion: Direktorin. Tätig bei: NÖ Landesakademie Höhere Fortbildung in der Pflege., 2340 Mödling, Sr. M. Restituta-Gasse 12. Geboren - Datum, Ort: 23. Juli 1954, Bad St. Leonhard. Familienstand: Verheiratet mit Reinhart. Kinder: Roberta (1988). El-

tern: Ernestine und Thomas. Schöpferische Akte: Laufend Artikel in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Vorsitzende der Arbeitsgemeinschaft für Schuldirektoren im Ö. Kranken Pflege Verband. Hobbies: Laufen, Rad- und Skifahren, malen und Landwirtschaft zum Ausgleich.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Polytechnischen Lehrgang besuchte ich die dreijährige Allgemeine Krankenpflegeschule in Graz. Mein erster Job war an der Unviersitätsklinik Graz als diplomierte Krankenschwester und nach zwei Jahren wurde ich zur Stationsschwester ernannt. 1978- 79 absolvierte ich die Ausbildung zur Lehrerin für Krankenpflege hier in Mödling. Anschließend lehrte ich an der Krankenpflegeschule Graz. Neben der Berufsfähigkeit legte ich die Berufsreifeprüfung ab und begann 1980 ein Studium der Pädagogik und Soziologie an der Uni Graz, welches ich 1987 an der Uni Wien abschloß. In den Jahren 1985- 1991 war ich, neben Beruf und Studium, Vorsitzende des Österreichischen Krankenpflege Verbandes. Seit September 1981 bin ich im Bereich der Fort- und Weiterbildung für die Krankenpflege in Mödling tätig. Herbst 1987 wurde ich zur Direktorin bestellt. Wir bieten Fort- und Weiterbildung für diplomierte Pflegepersonen an, von mehrtägigen Kursen, bis zu vier semestrigen Universitätslehrgängen. Das Einzugsgebiet ist ganz Österreich, Deutschland, Schweiz und Südtirol. Zur Zeit beschäftigen wir sieben fix Angestellte Lehrer und etwas über 80 Honorarlehrer. Jährlich bilden wir über 500 Pflegepersonen aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zufriedenheit, sie bringt mir auch die nötige Freiheit, so kann ich auch mein Privatleben genießen. Ich bin aber keine Erfolgsgenießerin, ich ruhe mich nicht auf meinen Lorbeeren aus, sondern habe direkt ein neues Projekt im Sinn. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Ausbildung, Erfahrung und Durchsetzungsvermögen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich sehr lange Zeit wirklich Tag und Nacht gearbeitet habe. Ich stand voll im Beruf, habe daneben studiert und noch die Position einer Leiterin des Berufsverbandes ausgeübt. In dieser Zeit ist auch Einiges erreicht worden, worauf ich stolz bin. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich noch in Graz in der Stationsleitung tätig war, da gab es Menschen, die mir das durch ihr Verhalten bestätigt haben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Berufsreifeprüfung 1980 abzulegen, trotz aller wenig unterstützenden Auskünfte, denn diese Prüfung ist sehr schwierig. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Die mangelnde Weitsicht und Verständnis für berufspolitische Konsequenzen. Beispielsweise: Pflegepersonen absolvieren Kurse und Ausbildungen, die berufsrechtlich nicht anerkannt sind und dadurch ohne Nutzen sind. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Sie erleben mich als Chefin, ich verlange eine hohe Arbeitsleistung, sorge aber für gute Rahmenbedingungen und man kann mit sämtlichen Anliegen zu mir kommen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach fachlichem Können, Selbständigkeit und Integrität. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ja, 1987-89 waren Verhandlungen mit dem Wissenschaftsministerium über die Berufsbezeichnung für die Absolventen der Universitätslehrgänge. Aber auch 1993-94, als es um die Existenz dieser Institution ging. Beide Situationen wurden positiv abgeschlossen. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ja, die Vorgängerin an der Akademie, Frau Irmgard Kappelmüller, sie war in mehrfacher Hinsicht ein Vorbild für mich. Die Arbeitshaltung, dieses scharfe Denken, die Dinge auf den Punkt bringen, das hat mich sehr beeindruckt und sie war großartig im persönlichen Umgang. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** 14 Tage bis drei Wochen. Außerdem sind zirka 25 Fachzeitschriften abonniert und für den Studienbetrieb gibt es die Bibliothek. Lesen ist eine tägliche Aufgabe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist Organisationstalent, bei Verhandlungen einen stilvollen Umgang zu bewahren und keinesfalls darf man sich parteipolitische Zwänge auferlegen lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein mittleres Ziel ist die Erweiterung des Lehrangebotes, diese Fachholschul- Lehrgänge für die Pflege. Permanent wünsche ich mir für die Einrichtung hier hochqualifizierte, akademische Krankenpflege- Lehrer, die auch entsprechend honoriert werden.

✱ Kritscher Herbert Dr. Hofrat

● Steckbrief

Beruf: Anthropologe. Funktion: Generalsekretär, stellvertretender Generaldirektor. Tätig bei: Naturhistorisches Museum., 1014 Wien, Burgring 7. Geboren - Datum, Ort: 20. März 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Markus (1982). Eltern: Dr. Erich und Gertraud. Schöpferische Akte: Fachliteratur in Fachzeitschriften, Fachbeiträge in Büchern. Hobbies: Wandern.

NATURHISTORISCHES MUSEUM

Dr. Herbert KRITSCHER
Generalsekretär

Burgring 7 · A-1014 Wien
ÖSTERREICH
P.O. Box 417

Tel. +43 (1) 521 77 / 201
Fax +43 (1) 521 77 / 578

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Da mein Vater Direktor am Naturhistorischen Museum in Wien war, entwickelten sich meine Neigungen schon sehr früh in Richtung Naturwissenschaften. Daher studierte ich auch nach meiner Matura 1973 Humanbiologie. 1976 begann ich als Präparator am Naturhistorischen Museum zu arbeiten. Nach Abschluß meines Studiums wurde ich 1981 als wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Abteilung Anthropologie des Museums eingestellt. Seit 1994 bin ich Generalsekretär und stellvertretender Generaldirektor. Mein Kompetenzbereich erstreckt sich von der Personalabteilung über das Finanzwesen, bis hin zum Veranstaltungswesen.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person, bzw. das Unternehmen an sich, Erfolg? Ich bin sehr kompromißbereit und suche ständig das Gespräch mit anderen.

Ich mache meine Arbeit gerne und habe Freude am Beruf. Das motiviert mich und meine Mitarbeiter. Wir haben starke wissenschaftliche Abteilungen, und nehmen unsere Bildungsaufgabe für die Kinder und Jugendlichen sehr ernst. Wir versuchen Informationen so schmackhaft aufzubereiten, daß die Jugendlichen auch am Wochenende mit ihren Eltern immer wieder gerne hierher kommen. Daneben bieten wir Veranstaltungsräumlichkeiten für private und geschäftliche Anlässe, und führen das Publikum durch unsere Sammlungen. So versuchen wir das Museum als Gesamtkunstwerk zu präsentieren. **Wie definieren Sie Erfolg?** Wenn meine Umwelt mit mir und meinen erbrachten Leistungen zufrieden ist, bin ich erfolgreich. Diese Leistungen betreffen sowohl meine Familie, als auch meine Mitarbeiter, Kollegen, und Besucher des Museums. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Von Anfang an bestand ein langfristiges Ziel darin, positive Veränderung zu bewirken, und die Öffentlichkeit wieder ins Museum zu bringen. In den nächsten Jahren möchten wir die Schaukästen neu aufbereiten, und das Museum inhaltlich ins neue Jahrtausend führen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich bin ein Familienmensch und schöpfe meine Kraft aus dem Zusammensein mit meiner Frau und meiner Familie. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Eine fundierte Grundausbildung ist genauso wichtig wie Fleiß, Ehrlichkeit und Strebsamkeit. Dazu muß ich kritikfähig und weltoffen bleiben. Internationale Erfahrungen sind ebenfalls wichtig für Toleranz und Akzeptanz. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Mißerfolg ist nur ein Umweg zum Erfolg und muß als Lernprozeß gesehen werden. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Toleranz ist wichtig – Leben und leben lassen-, ist mein Lebensmotto. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe etwas bewegt, und bin mit meiner Lebensgestaltung sehr zufrieden, ich möchte aber noch vieles im Leben erreichen.

✶ Krojer Thomas

„Konkurrenz belebt das Geschäft!"

● Steckbrief

Beruf: Softwareentwickler. Funktion: Inhaber. Geboren - Datum, Ort: 26. Juli 1967, Wien. Eltern: Theresia und Johann. Mitgliedschaften: Österreichischer Computer Anwender Club (ÖCAC), Österreichische Gesellschaft für Artifical Intelligenz (ÖGAI). Hobbies: Skifahren, Billard, Tanzen, Astronomie, Pflanzen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Kaufmännische Grundausbildung an der Schule für Datenverarbeitungskaufleute der SDV. Schon bei der ersten Beschäftigung bei einem Computerhändler hatte ich die Gelegenheit, in eineinhalb Jahren Praxis das Geschäft kennenzulernen. Danach begab ich mich auf die Suche nach einem neuen Wirkungskreis. Nach der 20. Ablehnung suchte ich mir selbst einen Kunden, machte mich also aus der Not heraus 1985 selbständig. Nun hatte ich hauptberuflich doch noch Glück und fand einen Job in einer Lampenfabrik als EDV-Betreuer. Seit 1996, mit der Werksvertrag-Neuregelung, bin ich in einer Vollselbständigkeit mit Gewerbeschein. Mit jedem Break habe ich Neuland betreten und meine eigenen fachlichen Grenzen ausgereizt. Zu meinem Kundenkreis gehören einige größere Unternehmen wie Banken, Automobilhersteller und staatliche Monopolbetriebe. Seit 1997 bin ich hauptsächlich für einen großen EDV-Anbieter in Österreich tätig.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil mir meine Arbeit Spaß macht. Ich habe dabei noch ein Privatleben und kann mir meine Hobbies leisten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein Bekannter der Familie. Er weckte mein Interesse an der EDV, da war ich 13 Jahre alt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich finde es äußerst wichtig, für gute Arbeit gelobt zu werden. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ja, in solchen Fällen atme ich kräftig durch, mache die Augen zu und kämpfe mich durch. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt nichts, was in unserer Branche perfekt ist. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein Freundeskreis, der glücklicherweise recht groß ist, schätzt mich als Freund, da ich mir für Freundschaften Zeit nehme. Meine Kollegen sehen mich als kompetent und meistens freundlich. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch freundliches Zureden. **Wie leben Sie mit der Konkurrenz?** Konkurrenz belebt das Geschäft. **Wie sehen Sie Ihre Position in Ihrer Branche?** Ich bin einer von vielen, hoffentlich einer von den kompetenteren. **Ihr Erfolgsrezept?** Kunden gut zuzuhören und auf ihre Wünsche auch einzugehen. Keine Schnellschüsse. Von anderen zu lernen. Risikobereitschaft. **Hatten Sie ein Vorbild?** Viele, immer wenn jemand etwas besser konnte als ich. Ich lerne gern dazu. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Den Perfektionismus fallen lassen. Es gibt nichts Stabiles in der EDV, alles ist im Wandel. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Hoffnung, daß alles noch besser wird. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Daß ich nicht mehr an Geld denken muß, sondern nur noch aus Spaß arbeiten kann.

✶ Kronberger Hans Dr.

● Steckbrief

Beruf: Journalist. Funktion: Mtgl. D. Europ. Parlaments. Tätig bei: ORF und Europäisches Parlament., EU-Büro Wien, Schenkenstr.8/5,1010 Wien; Europäisches Parlament, Rue Wiertz, B-1047 Brüssel. Geboren - Datum, Ort: 09.05.1951, Hall bei Admont (Stmk.). Kinder: Philipp (1984) und Lilith (1986). Eltern: Johann und Rosina. Schöpferische Akte: „Arbeiter machen Fernsehen", „Das österreichische Ballonbuch", „Umweltjournalismus zwischen Resignation und Aufbruch" gemeinsam mit Harald Glatz, AK Wien (ISBN: 3900466475), „Wien für Kinder" (ISBN: 385058092), „Der sanfte Weg - Österreichs Aufbruch ins Solarzeitalter" gemeinsam mit Hans Nagler (ISBN: 3900466564), „Auf der Spur des Wasserrätsels" gemeinsam mit Siegbert Lattacher (ISBN: 3901626018), „Blut für Öl" (ISBN: 3901626085). Ehrungen: Günther-Pesch-Kulturpreis, Berlin. Auszeichnung mit dem Europäischen Solarpreis für Publizistik (1995). Mitgliedschaften: ÖGB. Hobbies: Segeln, Bergsteigen, Ballonfahren, Literatur. Sonstige Tätigkeiten: Seit 1982 mit Unterbrechungen, Lektor am Institut für Publizistik und Kommunikationswissenschaft an der Universität Salzburg. Seit 1992 Spezialvorlesung über ökologische Berichterstattung (einziger Lehrauftrag in dieser Richtung im deutschen Sprachraum). Seit 11. November 1996 Mitglied des Europäischen Parlaments.

● Karriere

Was sind die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? 1971 Matura, danach Publizistik- und Kommunikationswissenschaftsstudium in Wien, Nebenfach: Völkerkunde. 1979 Promotion Dr. Phil. Dissertationsthema: Egon Erwin Kisch - Der rasende Reporter. 1979 als freier Journalist zum Monats-

magazin EXTRABLATT. Reportagen über Wirtschaftskriminalität - Fleischmafia - Schmuggel und Zollbetrügereien aufgedeckt. Danach erster westlicher Journalist, der 1981 nach den Massakern von Pol Pot/Kambodscha bereist hat. 1981 Ressortleiter für das Inland. 1982 vom ORF abgeworben: Redaktion „Argumente" - bis 1983 freier Journalist, dann Angestellter. Bis 1996 beim ORF, zuletzt leitender Redakteur mit Sendungsverantwortung (ARGUMENTE, BÜRGERFORUM und KONFLIKTE). **Was war der Beweggrund für Ihre politische Tätigkeit?** Das Motiv für mein politisches Engagement war der akute Handlungsbedarf gegen die systematische Untätigkeit der traditionellen Politik im ökologischen Bereich. Politik heißt für mich, nicht das alte System zu verwalten, sondern ein neues zu gestalten. Die Einladung als unabhängiger Experte mein Fachwissen und mein Engagement ins Europäische Parlament einzubringen, habe ich daher gerne angenommen. Zu meinen zentralen Anliegen zähle ich den ständigen Ausbau der demokratischen Strukturen, die Förderung jeder Form der demokratischen Mitbestimmung und die langfristige Friedenssicherung. Mein volles Engagement gilt dem Ausstieg aus der fossilen und atomaren Energienutzung, um eine ökologische Kehrtwende zu vollziehen und den Umstieg auf erneubare Energieformen zu erreichen. Die Ökologisierung all unserer Handlungsabläufe ist eine unabdingbare Voraussetzung dafür, daß es eine lebenswerte Zukunft für uns und unsere Kinder geben wird.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wenn Dinge Wirklichkeit werden, die man selbst in die Wege geleitet hat. Erfolg ist: ein Thema in die Welt zu setzen, das man für entscheidend hält und es, wie ein Gärtner am Leben zu halten und es groß zu ziehen. Beispiel: der Umstieg auf erneuerbare Energieformen, denen ich mich 1993 verschrieben habe. Man kann nach fünf Jahren eine Trendwende weg von atomarer und fossiler Energienutzung erkennen. Oder: Als Publizist einen Bestseller zu landen, der in mehrere Sprachen übersetzt wird. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich viel mehr erreicht habe, als ich mir in den kühnsten Träumen je hätte ausmalen können. Vor jeder neuen Herausforderung schien sie mir unschaffbar. Jedesmal kam die Erkenntnis, daß die anderen auch nur mit Wasser kochen und dies teilweise schlecht. Die derzeitige Position war noch drei Monate vor der Verwirklichung so undenkbar wie ein Mondflug. Ich habe mich zeit meines Lebens, außer Interessensvertretungen wie der Gewerkschaft, nie einer karrierefördernden Organisation, Partei oder ähnlichen Vereinigungen angeschlossen und mich auch nie von mir aus um einen Posten beworben. Ich bin noch heute parteilos. **Spielen hier Niederlagen eine Rolle?** Auf Grund der oben geschilderten Vorgangsweise gab es auf dem persönlichen Berufsweg keine Niederlagen, da ich immer viel mehr bekommen habe, als ich je gefordert habe. **Wie glauben Sie sehen Sie Freunde, Mitarbeiter und Familie?** Freunde scheinen das hoffentlich unveränderte Persönlichkeitsprofil zu schätzen. Mitarbeiter leiden gelegentlich an immensem Arbeitsdruck und meiner chaotischen Arbeitsweise, die Familie steht wie eine Mauer hinter mir. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Sich auf Dinge zu konzentrieren, von denen man wirklich etwas versteht, dabei aber trotzdem mehrere Themen zu haben. Erfolg muß man vom Ergebnis her sehen und nicht von der möglicherweise daraus resultierenden persönlichen Anerkennung. Das heißt, man muß seine Ziele lieben, daß klingt vielleicht etwas geschwollen, aber besser kann ich es nicht definieren. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Ja, mehrere Auszeichnungen! Günther Pesch - Kultur -Preis - Berlin (für Filmgestaltung), Europäischen Solarpreis für Publizistik usw.. **Welche Rolle spielt das für Sie?** Sie sind brauchbare Marketinginstrumente zum Selbstverkauf. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Freude an den Zielen, wie beim Bergsteigen. Freude am Konstruktiven! **Ihre persönliche Zielsetzung?** Ich habe die Karriereleiter absolut erreicht, jeder weitere Schritt nach oben wäre ein für die Lebensqualität untragbarer Rückschritt. Man darf nicht danach streben Macht zu erreichen, sondern Einfluß. **Ihr Lebensmotto?** Wir haben keine Chance, aber wir nutzen sie! **Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Nicht in die Trennungsfalle, die uns zwingen will zwischen Arbeitszeit und Freizeit zu unterscheiden, zu tappen. Wir haben eine Lebenszeit und die ist optimal für positive Inhalte zu nutzen. Sich nicht im Wolfsrudel um die Anführerschaft totbeißen zu lassen, die gruppendynamische Konflikte zu umgehen und die Sache immer darüber zu stellen. **Welchen Ratschlag würden Sie gerne weitergeben?** Selbstbewußt Freude am Gestalten zu entwickeln.

✶ Kröpfl Siegfried

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Küchenchef. Tätig bei: Hotel Imperial., 1010 Wien, Kärntner Ring 16. Geboren - Datum, Ort: 15. Jänner 1959, Zams-Landeck. Familienstand: Verheiratet mit Beate. Kinder: Sandra (1983) und Melanie (1989). Schöpferische Akte: Mitautor von zwei Kochbüchern. Ehrungen: Gold, Silber und verschiedene Auszeichnungen bei diversen Kochkunstausstellungen. Hobbies: Radfahren, Schwimmen, Lesen, Briefmarkensammeln, Kochbücher. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Unterricht an der Tourismusschule Wassermanngasse Wien 22.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte bis 1977 die Kochlehre in Vorarlberg und war anschließend bis 1981 im Hotel Hilton in Wien tätig, wo ich zuletzt Demi Chef de Cuisine im Restaurant „Prinz Eugen", unter Küchenchef Werner Matt, war. 1981-82 arbeitete ich in verschiedenen Saisonbetrieben in Kärnten, Tirol und Steiermark, kehrte im Oktober 1982 als zweiter Chef-Gerdemanager ins Hotel Hilton zurück, wo ich für Bankettveranstaltungen und das Restaurant „Prinz Eugen" hauptverantwortlich war. 1983-85 war ich unter der Küchenleitung von Albert Schnell als Chef-Gerdemanger für drei Restaurants und Bankettveranstaltungen im „Harbour Castle" Hilton in Toronto (Canada), ehe mich Werner Matt im Juli 1985 als Sous-Chef wieder ins Wiener Hilton holte, wo ich zuletzt von 1993-96 Küchenchef war. Anschließend wechselte ich als Küchenchef in die Kongreßgastronomie zum Austria Center, wo ich auch für den Aufbau des Caterings (unter der Führung der Eurest) verantwortlich war, das wir innerhalb von zwei Jahren von Null aufbauten. Seit April 2001 bin ich als Küchenchef im Hotel Imperial beschäftigt. Nachdem ich immer schon für die besten und größten Unternehmen arbeiten wollte, fehlte mir in meiner Karriere noch diese Tätigkeit im schönsten Haus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ein Ziel vor Augen zu haben; das braucht man um an sich selbst zu arbeiten und zu sehen, was man erreicht hat.

Erfolg hängt mit der Zufriedenheit der Gäste zusammen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Menschenführung, Teamorientiertheit, Flexibilität und Innovation. Um Erfolg zu haben braucht man auch Menschen, die das umsetzen und ausführen. Dazu muß man sein Wissen auch weitergeben können. Ich hatte besonders in Toronto die Möglichkeit viel im Bereich internationaler Küche zu lernen. Das braucht man um international bestehen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich schon, da ich im Hilton der jüngste Sous- und Küchenchef war, es als großen Erfolg sehe hier im Hause zu sein und man auch mit mir zufrieden ist.

Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich angesehen? Die Jungen sehen an dem Job nur die angenehmen Seiten wie Reisetätigkeit, Medienpräsenz, usw., nicht aber die schwere Arbeit dahinter. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich hatte am selben Tag zwei Zusagen und entschied mich für das Imperial, weil das einer meiner Jugendträume war. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, ich wollte immer schon ein großer Küchenchef werden. Bereits mit fünf Jahren bereitete ich für meine ganze Familie mit neun Geschwistern das Frühstück zu. Damals wollte ich in der Welt herumkommen und als Koch auf einem Schiff arbeiten. Das habe ich zwar nicht erreicht aber im Zuge der verschiedenen Österreichwochen kam ich über die Hilton-Kette viel in der Welt herum. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Ein Grund war sicher mein Wissen und zum anderen wurde ich empfohlen. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Arroganz. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Wenn ich an meine Zeit im Hilton zurückblicke bekam ich stets Anerkennung von meinen Vorgesetzten. Wenn die Gäste zufrieden sind bekommt man auch von dieser Seite täglich Anerkennung.

Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg? Der Partner muß den Job verstehen, sonst bleibt der Erfolg aus. Zu harmonisieren ist ein wichtiger Bestandteil. Mitarbeiter muß man auf seiner Seite haben, so daß sie auch bei Problemen motiviert sind. Im Team ist für mich jeder gleich wichtig, da auch der Gast nicht sieht, wer was gemacht hat, und man sich täglich auf jeden im Team verlassen können muß.

Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Bei Lehrlingen ist mir das Zeugnis nicht so wichtig wie das Bild, das ich mir im Gespräch von jemandem mache, ich lege Wert auf die menschliche Seite und ob der Wille da ist. Auch bei den anderen Mitarbeitern lege ich weniger Wert auf Referenzen als auf Motivation, Einsatzbereitschaft, Wille und Flexibilität. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Geld allein ist keine Motivation. Wir besprechen alles in der Gruppe, jeder kann seine Ideen einbringen und die werden auch umgesetzt, oder wir besprechen, weshalb es nicht möglich ist. Ich suche auch außerhalb des Betriebes bei einem Heurigen- oder Kegelabend den Kontakt zu meinen Mitarbeitern, dadurch wird die Bindung zum Betrieb stärker. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Eigentlich hatte ich keine echten Niederlagen, höchstens kurze Enttäuschungen, wenn etwas, das ich erreichen wollte, nicht so aufging.

Woraus schöpfen Sie Kraft? Aus meiner Familie, durch Lesen und indem ich mich selbst motiviere. Dazu treibe ich etwas Sport und genieße es daheim zu sein. Abschalten und Kraft tanken zu können ist wichtig, da der Körper sonst irgendwann zusammenbricht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Natürlich ist Hoteldirektor in solch einem Haus zu werden ein großes Ziel, in den nächsten Jahren möchte ich mich aber zunächst als Küchenchef weiter etablieren. **Ihr Lebensmotto?** Gesund und vor allem ausgeglichen zu leben, ich bin immer freundlich, offen und zugänglich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Nie stehenbleiben, stets vorwärts denken, man lernt nie aus und sollte immer bemüht sein voranzugehen.

✱ Krückl Erika

● Steckbrief

Beruf: Gärtnermeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Blumenwerkstatt Erika Krückl., 1090 Wien, Alserbachstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 20. April 1959, Mistelbach. Eltern: Emilie und Josef. Hobbies: Hund, Spazierengehen, Lesen (Krimis und italienische Literatur).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich die dreijährige Handelsschule, und arbeitete danach vier Jahre als Sekretärin. 1982-85 besuchte ich tagsüber die Maturaschule Humboldt und schloß diese 1985 mit Matura ab. Es folgten vier Semester Landwirtschaftsstudium und 1986 lernte ich ein Jahr bei der Firma Christenson als Gärtnerin. Nach Abschluß der Lehrzeit blieb ich weitere vier Jahre und absolvierte 1987 die Meisterprüfung. 1990-94 war ich Sub-Unternehmerin, und für die Firma Starkl tätig. Im Jänner 1996 gründete ich mein Blumengeschäft, nur mit eigenen Ersparnissen. Zur Zeit beschäftige ich eine Angestellte. In den Sommermonaten ist mein Geschäft nur von Mittwoch bis Samstag geöffnet. Am Wochenanfang bin ich mit Gartenarbeit oder -gestaltung, bei langjährigen Kunden, beschäftigt. Mein Geschäft hat ländlichen, natürlichen Charakter, meine Blumenarrangements zeichnen sich durch besondere Farbzusammenstellungen und absolute Frische aus. Durch meine besonderen Kenntnisse, im Freilandpflanzenbereich, kann ich meine Kunden gut und kompetent beraten, was für ein Stadtgeschäft von großem Vorteil ist.

„Meine Eltern hätten mich lieber im Büro gesehen - und sich selbst als mehrfache Großeltern."

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich täglich die Bestätigung meiner Kunden bekomme. **Ihr Erfolgsrezept?** Die Liebe zum Beruf und Ehrlichkeit bei der Kundenberatung. **Hatten Sie Vorbilder?** Ja, die Firma Sykora im 23. Bezirk, sie betrieben auch eine richtige Blumenwerkstatt. **Ab wann waren Sie sich bewußt, daß Sie erfolgreich sind?** Das wußte ich bereits bei der Eröffnung, obwohl es zwei Jahre dauerte, bis sich mein Geschäft einen Namen gemacht hatte. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich überdenke sie kurz, und arbeite dann mit Elan weiter. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als erfolgreiches Arbeitstier. **Und wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als Chaotin, die oft alles auf einmal beginnt, und jede Idee sofort verwirklichen muß. **Was meint Ihre Familie zu Ihrem Beruf?** Meine Eltern hätten mich lieber im Büro gesehen, und sich selbst als mehrfache Großeltern. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, Lob ist mir wichtig, es ist ein zusätzlicher Antrieb. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Natur, und der Anerkennung meines gesamten Umfeldes. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ich möchte mit diesem Geschäft alt werden. **Können Sie Empfehlungen für Erfolg weitergeben?** Man muß seinen Beruf lieben, bereit sein, immer wieder dazuzulernen, und dem Kunden gegenüber nicht arrogant zu wirken. Durchhaltevermögen und auch Startkapital sind heute notwendig.

✱ Krumböck Erich

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Wohn-Sinn, Beratung - Planung - Verkauf - Montage., 2734 Puchberg, Schneebergstraße 26. Geboren - Datum, Ort: 19. April 1972, Neunkirchen. Familienstand: Verheiratet mit Nathalie. Kinder: Alexander (1996) und Richard (1997). Eltern: Walter und Adele. Hobbies: Internet, Radfahren, Schifahren, Kinder, Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Tischler und arbeitete nach meiner Gesellenprüfung in einigen Betrieben in der Umgebung. Nach etwa einem Jahr machte ich 1996 die Meisterprüfung, war anschließend noch ein Jahr Angestellter in jener Firma in der ich zuletzt gearbeitet hatte und beschloß, meine eigene Firma zu gründen. Ich führe das Unternehmen heute gemeinsam mit meiner Frau.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet für mich Harmonie in der Familie. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hatte immer ein Ziel, auf das ich ganz konsequent hinarbeitete – der Rest war Glück. Ich habe eine sehr positive Lebenseinstellung, die mir immer wieder geholfen hat, Rückschläge zu verarbeiten und wegzustecken. Mit meinem Unternehmen möchte ich meinen Kunden perfekt und individuell geplante Küchen bieten. Die Traumküche wird mit umfassendem Know-how und viel Liebe zum Detail nach den Vorstellungen der Kunden geplant und realisiert. Sie soll funktionell und optisch sehr ansprechend sein. Unsere Philosophie besteht darin, aus dem Küchentraum eine Traumküche zu machen – und zwar zu einem guten Preis-Leistungsverhältnis. Meine beste Werbung ist die Zufriedenheit meiner Kunden, die mich weiterempfehlen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, weil ich viele meiner Ziele in kurzer Zeit verwirklichen konnte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich kann heute durchaus sagen, mich in beinahe jeder Situation erfolgreich und positiv entschieden zu haben. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Die Zeit, in der ich meine Meisterprüfung absolvierte, zugleich Nachwuchs erwartete und meine Firma gründete war nicht einfach zu bewältigen – ob ein anderer aufgegeben hätte, kann ich nicht sagen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein großes Vorbild ist jemand aus der Firma, in der ich früher gearbeitet habe. Er beeindruckte mich und hat mich wohl beruflich stark mitgeprägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mein Unternehmen ist seltsamerweise in Puchberg selbst noch nicht sehr bekannt – ich erfahre aber insofern viel Anerkennung, als meine Produkte bis Wien geschätzt werden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Meiner Meinung nach wird gerade in unserer Branche sehr viel unseriöse Werbung in Prospekten betrieben, was die Preise betrifft. Dies erachte ich durchaus als Problem, weil der Ruf aller darunter leidet. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau und ich versuchen, Beruf und Privatleben strikt zu trennen und uns in unserer Freizeit intensiv mit unseren Kindern zu beschäftigen, was nicht immer ganz einfach ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann jedem nur raten, für sich persönlich herauszufinden, was man will. Wenn man sich seine Ziele so setzt, daß sie in einem realistischen Rahmen – also erreichbar – bleiben, kann man mit einiger Konsequenz und einem gewissen Maß an Durchsetzungsvermögen auch erfolgreich werden.

✱ Küberl Franz

● Steckbrief

Funktion: Präsident, Geschäftsführer, Direktor. Tätig bei: Caritas Österreich., 1010 Wien, Nibelungengasse 1; 8010 Graz, Raimundgasse 16. Geboren - Datum, Ort: 22. April 1953, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Kerstin. Kinder: Andreas (1985) und Severin (1988). Schöpferische Akte: Diverse Buch- und Zeitschriftenbeiträge, Vortragstätigkeit, Referate. Ehrungen: Diverse Orden. Mitgliedschaften: Mitglied der Katholischen Sozialakademie sowie des Katholischen Betriebsseminars Linz. Hobbies: Tarock, Bergsteigen, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Handelsschule (1970) war ich ein Jahr am Landeskrankenhaus Graz als Verwaltungsangestellter, 1972-76 war ich in der katholischen Kirche in diversen Funktionen tätig. Diözesansekretär der Katholischen Arbeiterjugend Graz-Seckau, 1976-82 Bundessekretär der Katholischen Jugend Österreich, Obmann des Bundesjugendringes, 1982-86 Pfarr-Referent beim Katholischen Bildungswerk Steiermark, 1986-93 Generalsekretär der Katholischen Aktion Steiermark, Sprecher der Katholischen Aktion Österreich für Flüchtlingsfragen, 1993/94 Studienjahr zur Vorbereitung auf die Tätigkeit in der Caritas. Seit 1994 Direktor der Caritas Steiermark, seit 1995 auch Präsident der Caritas Österreich.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ziele - auch solche, die durch die Funktion vorgezeichnet sind - zu erreichen. Erfolg hat den Zusatzmoment, etwas besonders gut oder etwas Unerwartetes zu machen, einen gewissen Überraschungseffekt, das heißt, über das, was in der Position erwartet wird, hinaus etwas zu tun, z.B. einen neuen sozialen Zugang zu schaffen, mit Kreativität (auf Nöte) zu reagieren, etc. Natürlich legt man damit die Erfolgslatte immer höher. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ja, ich habe berufliche Verantwortung übernommen, die in meiner Karriere nicht vorgesehen war und muß dabei etwas zuwege gebracht haben, sonst wäre ich nicht hier. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Unterm Strich schon. Wenn man am öffentlichen Diskurs beteiligt ist, wird man schon als erfolgreich angesehen, ich präsentiere aber nur den Erfolg anderer, das, was tausende Menschen täglich tun - wenn diese Menschen das nicht tun würden, könnte ich auch nichts vorzeigen. Dieser Erfolg ist auch sehr fragil, denn die Luft ist oben sehr dünn, und man ist auch vor Fehlern nicht gefeit. Erfolg ist keine Zukunfts-, sondern bestenfalls eine Gegenwartsgarantie. **Wobei haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Die Weichenstellung war, als ich 1976 von Graz nach Wien ging. Wien war das Tor zu einer neuen Welt, und es war auch ein Funktionswechsel von nur einem Teilbereich der Katholischen Jugend. Dieser Wechsel brachte auch einen Perspektivenwechsel, und ich lernte Probleme anders einzuschätzen, war dann auch in anderen Ländern, lernte viele Menschen und den Staatsaufbau kennen. Eigentlich war ich ein furchtbarer Kulturbanause und bekam erst in Wien den Zugang zur Kultur, wodurch letztlich ein Teil von mir zum Wiener wurde und ich eine

Identitätserweiterung erfuhr. Daraus ergaben sich dann später auch andere Dinge. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mir werden kommunikative Fähigkeiten ebenso wie Führungsqualität und Entscheidungsfreudigkeit nachgesagt. Ich bin auch in der Lage, mich im öffentlichen Raum zu bewegen, und man traut mir zu, daß ich mich schnell in neue Bereiche einarbeiten kann. Dazu kommt, daß ich mich immer mit sozialen Dingen beschäftigt habe. In gewisser Weise bin ich auch ein Stehaufmännchen, erkenne Grenzen und kann Strategien entwickeln, aus Problemen herauszukommen. Ich lebe auch davon, daß andere hinter mir stehen und mir etwas zutrauen, bin nicht nur von Neidern und Mißgünstlern umgeben, sondern werde anerkannt. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** 1993 wollte ich aus dem kirchlichen Bereich aussteigen, aber Bischof Weber bot mir - völlig überraschend - die Position des Caritas-Direktors an. Weil mir ein Studienjahr zugestanden wurde, nahm ich diese Herausforderung an. Als mein Vorgänger (Mag. Helmut Schüller) Generalvikar in Wien wurde, wurde ich - wieder zu meiner Überraschung - auch Österreichpräsident der Caritas. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Beides eine große. Die Tätigkeit ist sehr strapaziös, und ich fühle mich von der Familie, die voll hinter mir steht, getragen. Menschen mit Beziehungsproblemen leisten erfahrungsgemäß um ein Drittel weniger. Ich habe in jedem Bereich gute Mitarbeiter, die ich zu einem Großteil schon so vorgefunden habe. Als Alleinunterhalter kann man in meinem Beruf nicht tätig sein. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Fachliche Kriterien, Persönlichkeit und kommunikatives Verhalten. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Meine wichtigste Aufgabe ist, die Mitarbeiter zu loben, sie zu ermutigen, sich konstruktiv mit Ideen auseinanderzusetzen und Ideen aufzugreifen. **Welche Rolle spielen Niederlagen, und wie gehen Sie damit um?** Aus den Dingen, die ich nicht so gut zusammengebracht haben, habe ich mindestens ebensoviel gelernt wie aus den Erfolgen. Für den Erfolg ist es auch eine Voraussetzung, Kritik anzunehmen. Ab einer gewissen Position wird die Kritik ja auch nicht so offen ausgesprochen, weil man sich (dem Präsidenten gegenüber) nicht so traut, daher ist es wichtig, ein Klima zu schaffen, in dem Kritik möglich und zulässig ist. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ein Teil meiner Kraft kommt daher, daß ich ein gläubiger Mensch bin, ein Teil daher, daß ich von Menschen Zuspruch bekomme. Kraft schöpfe ich auch aus dem Beispiel der Menschen, die in Extremsituationen auch noch an andere denken. **Ihre Ziele?** Habe ich nie riesige, sondern meine jeweilige Funktion in solcher Weise zu erfüllen, daß ich allen ins Gesicht schauen kann. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Ja - obwohl man vermutlich nie genug davon bekommen kann, habe ich doch soviel Anerkennung, daß ich auch mit den Kritikern leben kann. **Ihr Lebensmotto?** Nicht nur leben und leben lassen, sondern sich auch dafür einzusetzen, daß andere leben können. **Ihre Vorbilder?** Je älter ich werde, umso mehr: z.B. Eduard Ploier, den verstorbenen Präsidenten der Katholischen Aktion, der - wie ich - aus einfachsten Verhältnissen eine enorme kirchliche Karriere machte, weil er sich gut auf verschiedene Situationen einstellen konnte. Rudolf Kirchschläger wegen seines Stils und seiner Konsequenz. Kardinal König wegen seiner Dialogbereitschaft und Führung mittels Intellektualität. **Anmerkung zum Erfolg?** Das Prinzip des Erfolges ist lebenslanges Lernen. Führen heißt ununterbrochen zu streben, selber immer zu schauen und immer etwas Neues zu machen. Ich selber halte öfter Vorträge, die sich andere nicht antun würden und gehe zu vielen Veranstaltungen, nur um meinen Horizont zu erweitern. Aufpassen muß man, seine persönliche Identität nicht über den Beruf zu definieren, sonst ist ein Scheitern sehr wahrscheinlich. Man muß als Mensch eine Identität haben, denn alles andere - Titel, Funktionen, etc. - ist nur geliehen. Die Funktion ist nur eine Zutat zur Person.

✱ Kubicek Manfred Dipl.-Immobilienkfm.

● Steckbrief

Beruf: Immobilienmakler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Kubicek Immobilien Adalbert Kubicek GmbH., 1220 Wien, Eßlinger Hauptstraße 118. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Beate. Kinder: Kira (1992) und Alena (1994). Eltern: Adalbert und Elfriede. Besondere Vorfahren: Großvater Alois Kubicek, Gründer der Firma. Schöpferische Akte: Fachartikeln in der Fach- und Tagespresse. Mitgliedschaften: Wiener Immobilienbörse, Lions Wien Donau. Hobbies: Fotografieren, Segeln. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der ATLAS ImmobiliendatenverarbeitungsGmbH.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte nach der Pflichtschule die Lehre zum Einzelhandelskaufmann bei der Firma Köck. Anschließend arbeitete ich einige Jahre lang im väterlichen Betrieb als Immobilienmakler. Nach etwa sieben Jahren absolvierte ich einen dreijährigen Studienlehrgang zum Diplom-Immobilienkaufmann. Danach trat ich dem Präsidium der Wiener Immobilienbörse bei und wurde in den Innungsausschuß der Wirtschaftskammer berufen. In der Folge kam ich auf die Idee, eine Software zu entwickeln, die verschiedene selbständige Betriebe in der Immobilienbranche zu einem homogenen Netzwerk zusammenschließt. Seit 1991 führe ich das Immobilienbüro meines Vaters, bin weiters Innungsfunktionär im Beirat der Landeskammer, und Geschäftsführer der ATLAS Immobilienverarbeitungs GmbH, die das Netzwerk ametanet, sowie den Immobilien Atlas entwickelte und vertreibt. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Ich führe das Unternehmen Adalbert Kubicek GesmbH bereits in dritter Generation. Damit meine ich mit dem Namen ein gewisses Image vertreten zu können. Dieser Name steht für Ehrlichkeit und Geradlinigkeit auf allen Ebenen. Ich lege größten Wert darauf, daß meine Mitarbeiter die selbe Gesinnung mit mir teilen: wir haben eine eher familiäre und persönliche Art, mit unseren Kunden umzugehen, das macht das Unternehmen erfolgreich. Teilweise betreuen wir auch die Söhne und Töchter von Stammkunden. Unser Kundenkreis besteht aus Privatkunden im östlichen Wien und dem angrenzenden Niederösterreich. Unsere Kunden haben auch aufgrund des Alters des Betriebes eine sehr hohe Erwartungshaltung, die wir unbedingt erfüllen möchten.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin ein geradliniger Mensch und habe immer meine Meinung vertreten. Meine Devise war dabei immer leben und leben lassen. Ich denke, einen Teil meines Erfolges macht auch die Tatsache aus, daß ich anderen oft mit den Gedanken voraus, und ein sehr innovativer und kreativer Mensch bin. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, die Ziele zu erreichen, die man sich selbst gesteckt hat. Wichtig ist dabei auch die Akzeptanz des Umfeldes. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Ein sehr großes Ziel habe ich mit der Inbetriebnahme des Netzwerkes ametanet bereits erreicht; das nächste Ziel ist nun, die-

ses Netzwerk in die Welt zu tragen. Ein privates Ziel ist, etwas leisezutreten und mein Arbeitspensum, das derzeit vierzehn Stunden am Tag beträgt, zu verringern. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Mein Antrieb kommt einerseits aus dem Enthusiasmus, meine Ideen zu verwirklichen, und andererseits daraus, daß ich all jenen etwas beweisen konnte, die meiner Idee mißtrauisch gegenüber standen. Die Bestätigung von außen und die Selbstbestätigung motivieren mich unheimlich. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man soll nicht kurzfristig denken: mitunter ist das gegenwärtig schlechtere Angebot auf lange Sicht das bessere. Man braucht sehr viel Ausdauer um seine Ziele zu erreichen, und man darf sich nicht durch auftretende Hindernisse und Schwierigkeiten von seinem Weg abbringen lassen. Ich glaube, es gibt einfach zu viele Menschen, die die Flinte zu früh ins Korn werfen. Man lebt auch insgesamt glücklicher, wenn man immer menschlich bleibt, das erachte ich ebenfalls als ganz wesentlich. Man muß sich immer vor Augen halten, daß man die Menschen, denen man auf seinem Aufstieg begegnet ist, wieder trifft, wenn man unten ist. Eine gute Ausbildung ist insofern wichtig, als sie Fachwissen darstellt, das man sich aneignen muß. Viel wesentlicher sind, wie ich glaube, gewisse Charaktereigenschaften, die den Erfolg eines Menschen ausmachen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Man soll bildlich gesprochen drei Schritte zurückgehen, und den Fehler ganz genau analysieren. Die Schuld muß man zuerst einmal bei sich selbst suchen, nicht bei den anderen. Es kann schon sein, daß der Fehler bei jemand anderem liegt, doch davon darf man nicht von Vornherein ausgehen. Man kann nicht aus jedem Fehler lernen: es gibt einfach Niederlagen, an denen man keine Schuld hatte. Es ist in so einem Fall ganz wesentlich, darüber hinweg zu kommen, und keine Angst vor dem nächsten Schritt zu haben. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich bin ein sehr gelassener Mensch, und kann Dinge hinnehmen, die ich ohnehin nicht mehr ändern kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin heute glücklich mit dem Erreichten, habe mir aber noch keine Gedanken darüber gemacht, ob ich erfolgreich bin.

✱ Kucera Doris

● Steckbrief

Beruf: Fotografin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Foto Atelier Doris Kucera., 1100 Wien, Laxenburgerstraße 58. Eltern: Gertrude und Alfred. Hobbies: Oper, Theater, Lesen, Reisen und Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Unser Familienbetrieb wurde im Jahre 1948 gegründet und ich bin mit dem Geschäft, welches damals aus einem Atelier und aus dem Handel bestand, groß geworden. Die Berufswahl wurde mir freigestellt und während meiner Gymnasialzeit traf ich die Entscheidung, in die Fußstapfen meines Vaters zu treten. Nach der Matura begann ich eine Lehre, die ich mit der Meisterprüfung abschloß. In den ersten Berufsjahren war ich viel unterwegs in Paris, in London, in Amerika wo ich viele Erfahrungen sammelte, die mir zugute kamen. Als ich mich im elterlichen Geschäft fest verankerte, entschloß ich mich, den Handel zu eliminieren und mich auf Fotografie zu konzentrieren. Mit viel persönlichem Einsatz gelang es mir, mein Studio auch international zu etablieren. Einer meiner Schwerpunkte ist die Portraitfotografie, was in unzähligen Aufnahmen berühmter persönlichkeiten zu dokumentieren ist. Auch Reportagen, um das „Leben" festzuhalten, gehören zu meinen Vorlieben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Freude an der Arbeit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das Gefühl für die Menschen, Umgang mit Ihnen, Offenheit, Humor, Flexibilität, Bescheidenheit - man darf für nichts zu gut sein. In meinem Arbeiten ist mir wichtig, das Lebensgefühl zu vermitteln. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Stellenwert der Fotografie, insbesondere Porträtaufnahmen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Als ich mich entschieden habe, das zu tun, was ich mit Leidenschaft und Begeisterung tun kann, nämlich zu fotografieren. Es gelingt mir, das rüberzubringen und das zieht wie ein Magnet andere Menschen an, was sich im Geschäft positiv ausdrückt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mich weniger um das tägliche Geschäft kümmern zu müssen, um mich mehr dem Künstlerischen zu widmen.

✱ Kühas Elisabeth

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännische Angestellte. Funktion: Prokuristin. Tätig bei: TV-Radio-Video- Antennenanlagen EDV- Netzwerke- Teleweb- Telekommunikation Gottfried Kaiser GesmbH., 1150 Wien, Nobilegasse 23- 25/DG. Geboren - Datum, Ort: 24. September 1966, Korneuburg. Hobbies: Radfahren und Computer.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Sehr ausschlaggebend für meinen Werdegang war meine Lehre in einer Steuerberatungskanzlei: Ich hatte das große Glück, einen Vorgesetzten zu erhalten, welchen ich heute noch zu meinem Freundeskreis zählen kann und der auch heute noch mein Steuerberater ist. Bei machte ich meine zweijährige Ausbildung und nach dem positiven Abschluß dieser Ausbildung belegte ich den dreijährigen Bilanzbuchhalterlehrgang und schloß diesen Abendkurs nach vorgeschriebener Zeit ab. Ich war zweimal ein Jahr in weiteren Firmen und begann mit 1. Jänner 1988 bei der Firma Gottfried Kaiser GesmbH im Sekretariat. Das Unternehmen hatte damals 20 Männer und mich angestellt. Es wuchs und ich wuchs mit. Ich begann mich um die Mitarbeiter zu kümmern und da mir diese Tätigkeit sehr gefiel, blieb mir dieses Aufgabengebiet bis heute erhalten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Was ich mir vornehme auch zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, mit 22 Jahren habe ich mein erstes großes Ziel erreicht und seitdem fühle ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich mußte immer schon was ich wollte und habe immer sehr gerne und sehr viel gearbeitet. Ich habe mir mit 13 Jahren vorgenommen, immer Brutto so viel zu verdienen, wie alt ich bin. Dies hat mich immer motiviert, mehr zu tun, als die Anderen. Für mich ist mein Beruf mein Hobby, ich liebe das Unternehmen, und es erfüllt mich mit Freude wenn ich sehe, wie das Unternehmen wächst und immer erfolgreicher wird. Ich bin ein natürlicher Mensch geblieben und dies kann ich nur allen empfehlen welche auch einmal erfolgreich werden wollen. Ich wachse

mit meinen Aufgaben und löse Probleme ab einer gewissen Größenordnung auch aus dem Bauch, aber nach einer längeren Nachdenkphase. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Das größte Problem ist sicher die unterschiedliche Auftragslage. In einem Monat könnte man 190 Mitarbeiter und zwei Monate darauf 120 Mitarbeiter beschäftigen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich suche Lehrmädchen und habe gelernt auf die Zeugnisse zu achten, welche zwar nicht das wichtigste Instrument zur Aufnahme darstellen, die ich jedoch auch begutachte. Ich bin mit allen Mitarbeiterinnen „per Du", da es sich bewiesen hat, daß die persönliche Sprache eine positive Stimmung bewirkt, und nicht wie vielfältig gedacht, Anerkennung kostet. Meine erste Überlegung bei einer Aufnahme gilt der Eingliederung der neuen Mitarbeiterinnen ins bestehende Team. Ich biete jedem die Möglichkeit, egal welcher Beruf erlernt wurde, bei uns einzusteigen an, wenn die Ehrlichkeit und der Einsatz stimmt. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Grundsätzlich zwei, das ist der Herr Kaiser und ich, wir führten 130 Mitarbeiter. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Dies entscheidet das Tätigkeitsfeld und die Einsetzbarkeit der Ausbildung für unser Unternehmen.

✱ Kühn Georg Ing.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Delta Gebäudetechnik GmbH., 4600 Wels, Kalkofenstraße 21. Geboren - Datum, Ort: 2. Juni 1960, Linz. Schöpferische Akte: Fachpublikationen. Ehrungen: 4. Platz PEGASUS, 15. Platz unter den 100 Top-Jungunternehmern (beide 1995). Mitgliedschaften: Wirtschaftsforum der Führungskräfte (WdF), Verband der Heizungs-, Klima- und Sanitärtechniker (HKS). Hobbies: Golf, Laufen, Skifahren, Theater, Konzerte, Kochen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorträge und Veröffentlichungen über energietechnische Gebäudesanierung und Einsatz von alternativen Energieformen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der HTL in Pinkafeld (Maschinenbau, Heizungs-, Lüftungs- und Installationstechnik) studierte ich BWL in Linz. Dieses Studium brach ich ab, absolvierte in der Folge aber die Befähigungsprüfung für Ingenieurbüro, die Ausbilderprüfung, das Curriculum für Führungskräfte in Hernstein, das Managerial Effectivness Programm in St. Gallen und diverse Seminare und Ausbildungsprogramme. 1981 trat ich als Techniker für Lüftungs- und Klimatechnik in einen Ausführungsbetrieb in Linz ein, wo ich bis 1982 tätig war. Anschließend wurde ich Projektleiter für Haustechnik. Die Jahre von 1983 bis 1986 verbrachte ich als Projektleiter für Haustechnik in der verstaatlichten Industrie im Ausland, 1986 wurde ich schließlich Geschäftsführer dieses Unternehmens, das zwei Ingenieurbüros für Haustechnik und Elektrotechnik in Wels und Wien betreibt. Als Referenzprojekte kann ich beispielsweise Spitzkrug Multi Center in Frankfurt, Sporting Club Berlin oder das Konferenzzentrum Bad Saarow nennen. Das Unternehmen beschäftigt sich mit Beratung von Bauherrn, Planung und Projektmanagement sowie Consulting und Engeneering der technischen Gebäudeausrüstung samt Energiekonzepten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich relativ freie Arbeitseinteilung und –Gestaltung, also einen erweiterten Spielraum in den Rahmenbedingungen und zeigt sich gerade in meiner Branche in den sichtbaren Spuren (in Form von Bauwerken!), die man hinterläßt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin absolut kein Karrieremensch; Positionen und Hierarchien waren mir nie sehr wichtig, für mich zählte immer eine ganzheitliche Betrachtung von Erfolg. Die Philosophie von DELTA ist leicht erklärt: Wir bieten vereinbarte Qualität zum vereinbarten Termin zu den vereinbarten Kosten. Qualität, Zuverlässigkeit und Teamgeist sind die Stärken der Deltagruppe und bilden das wichtige Fundament für Projekterfolg und Zufriedenheit unserer Kunden. Wir zeichnen uns durch ein Spezialistenteam von über 120 Mitarbeitern aus und bieten nicht nur branchenübergreifende Beratung und Unterstützung bei allen Problemen von Technik und Bau, sondern garantieren darüber hinaus für maximalen Kundennutzen. Das Wissen um die elementaren Probleme und Herausforderungen der unterschiedlichen Aufgabenstellungen sorgt von Beginn an für individuelle Kundenbetreuung. Da unsere Projektierungs- und Beratungsabläufe nach ISO 9001 zertifiziert sind, zeichnen wir uns durch ein Höchstmaß an Transparenz gegenüber unseren Kunden aus. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Familie bietet mir großen Rückhalt und ist meine wichtigste Kraftquelle. Auch wenn ich viel im Ausland unterwegs bin, kann ich mich auf die Sicherheit und das Funktionieren meiner Familie verlassen. Es war mir immer wichtig, ein ausgewogenes Verhältnis zwischen meinem Beruf, meiner Familie und meiner Freizeit zu finden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich glaube, jeder muß sein Lebensmotto für sich selbst herausfinden und seinen Weg gehen.

✱ Kujal Gernot

● Steckbrief

Beruf: Vermögensberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: MBI Office A311 Gernot Kujal Vermögensberater., 2340 Mödling, Babenbergergasse 1. Geboren - Datum, Ort: 21. August 1971, Mödling. Eltern: Edith und Herbert. Mitgliedschaften: Hauptsponsor und Präsident des Grasshoppers Baseball Verein-Traiskirchen. Hobbies: Lesen, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HTL-Matura 1993 begann ich mein Studium der BWL an der WU Wien, währenddessen ich auch nach Verdienst- und Praxismöglichkeiten gesucht habe. Mein erster Job war freier Mitarbeiter einer kleinen Finanzberatung in Wien. Nach vier Semestern habe ich das Engagement im Studium deutlich zurückgenommen und mich immer mehr auf die Branche konzentriert. Parallel dazu war ich 1995 als Barkeeper in Tom's Bar, an drei Abenden jeder Woche beschäftigt. Dies war übrigens eine Zeit, die ich nicht missen möchte. Im Jänner 1996 brach ich das Studium ab und wurde durch die Prüfung im Juni 1996 zum Vermögensberater. Im Juni 1997 eröffnete ich mein eigenes Büro in Mödling. Seit Ende Juni 1997 arbeite ich mit der MBI zusammen, ein Jahr später vergrößerte ich bereits das Büro und 2000 kam ein neues Büro im 5. Bezirk in Wien dazu, welches mein bester Mitarbeiter, Johannes Pleil, leitet.

Mit ihm gemeinsam habe ich im August 2000 in Knittelfeld ein weiteres Büro eröffnet. Zur Zeit beschäftige ich ca. 70 freiberufliche Mitarbeiter. Unsere Tätigkeit umfaßt Finanzmanagement, also das Bemühen unseren Klienten zu helfen ihre finanziellen Ziele schneller und besser zu erreichen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Sich Ziele zu setzen, die einen motivieren und diese auch zu erreichen. Visionen vorzugeben und daraus wiederum Ziele zu machen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Daß ich an mir selbst zu arbeiten begonnen und mir ein konkretes Ziel gesetzt habe. Außerdem änderte ich meinen Leitsatz auf: Ich setze selbst die Maßstäbe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mich als Persönlichkeit gewandelt habe und mich mein Umfeld stärker denn je als Vorbild sieht. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab 1999, als es bereits zwei Jahre konstant bergauf ging. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das Büro in Mödling zu eröffnen und mich im Zentrum zu präsentieren, war eine Schlüsselentscheidung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zielstrebigkeit, Glauben an Visionen, Begeisterungsfähigkeit und der wichtigste Punkt für mich ist, Teamfähigkeit. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als absolutes Vorbild. Die Autorität ergibt sich durch die Glaubwürdigkeit in meiner Rolle. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt Mitbewerber, die noch immer glauben, daß die Branche geeignet ist, kurzfristig Geld zu machen. Die Wahrheit ist, daß man hier mittel- bis langfristig eine gewinnbringende Partnerschaft für Klienten und Mitarbeiter eingeht. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Letztes Jahr verlor ich ein Team von 15 Personen, sie sind alle in der Branche geblieben und probierten massiv Geschäfte umzudrehen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zehn Tage und täglich eine Stunde fachspezifisches Lesen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Gebotene Chancen nutzen und offen sein für neue Ideen, und nicht gleich ja, aber auch nicht gleich nein sagen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit 35 Jahren finanziell unabhängig sein. Das bedeutet für mich, daß ich des Geldes wegen keinen Handgriff mehr machen muß. Bereits die erste Erfahrung mit finanziellem Erfolg hat mir gezeigt, daß ich im Kopf viel freier geworden bin. Das bewirkt, daß man sich auf seine Stärken, ohne Rücksicht auf wirtschaftliche Komponenten, konzentrieren kann. Desweiteren möchte ich mit 40 Jahren in die Politik gehen. **Hatten Sie Vorbilder?** Viele, ein wesentliches Vorbild ist für mich Thomas Muster, weil er sich nach seinem schweren Unfall, gegen viele Widerstände, seinen Weg zurück erkämpft hat. Ein weiteres Vorbild ist Frank Bettger, er war einer der schlechtesten Versicherungsverkäufer Amerikas, hat das ganze umgedreht und ist zum erfolgreichsten geworden.

✱ Kulovits Karin

● Steckbrief

Beruf: Schneiderin und Kauffrau. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Karin Kulovits „Nail Design", 1010 Wien, Landskrong. 1-3. Geboren - Datum, Ort: 16. Mai 1963, Dürnbach. Eltern: Anna und Engelbert. Hobbies: Laufen und Fitneß.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Hauptschule besuchte ich vier Jahre die Nähfachschule, eine Fachschule für Damen-Kleidermacher. 1983 war mein Praxisjahr in einer Schneiderei. Von diesem Zeitpunkt an, wußte ich ganz genau, daß dieser Beruf nicht für mich bestimmt ist. 1984 zog ich vom Burgenland nach Wien und fand einen Job als Änderungsschneiderin in zwei Boutiquen, mit gelegentlichem Verkauf. Als Kundin kam ich zum ersten Mal in ein Nagelstudio, in den 1. Bezirk, Sonnfelsgasse, es war der erste Salon in Österreich. Davon war ich so beeindruckt, daß ich 14 Tage später dort als Nagel-Designerin zu arbeiten begann. In acht Jahren habe ich mich mit diesem Beruf vertraut gemacht und bereits nach zweieinhalb Jahren die Geschäftsführerin war. Mit zwei Tischen und einer sehr guten Kraft machte ich mich 1991 als Nagel-Designerin selbständig, bei einem Friseur in der Marc Aurelstraße. Im Juli 1992 mietete ich ein kleines Geschäft am Bauernmarkt 12. In diesem Nagelstudio waren wir bereits zu viert. Februar 1999 sind wir in ein schöneres, größeres Lokal, hier in der Landskrongasse gezogen. Wir stellen künstliche Fingernägel her, aus Acryl und Gel. Alle zwei bis drei Wochen wird der „Nachwuchs" aufgefüllt. Wir bedienen Kundinnen zwischen 18 und 85 Jahren, aus allen Berufen. Damen die in der Stadt wohnen oder arbeiten.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, meine Kundinnen sind zufrieden und ich auch. Viele meiner Damen kommen schon seit 1984 zu mir. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Immer präsent sein und selbst zu arbeiten. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Schon als ich 1987 den Job als Geschäftsführerin übernahm, wußte ich, daß ich erfolgreich selbständig arbeiten kann. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Leider bin ich übersensibel, aber ich hatte noch keine gröberen Rückschläge. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Viele meiner Freundinnen bewundern mich wegen meiner Selbständigkeit und weil ich finanziell unabhängig bin. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Wir haben ein recht freundschaftliches Verhältnis. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Meine Mutter ängstigt sich, weil ich zu wenig auf meine Gesundheit achte, Streß ist Gift für mich, trotzdem erledige ich alles im Laufen. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, es tut meinem Selbstbewußtsein gut. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Darüber wundere ich mich auch oft. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich wünsche mir, daß mein Laden weiterhin so gut funktioniert und meine Mitarbeiter weiter zu mir stehen. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Wenn man nicht wirklich perfekt ausgebildet ist, nicht genügend Praxis hat, - würde ich zu einer Selbständigkeit abraten.

✱ Kumanovich Franz

● Steckbrief

Beruf: Bautechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Pilz & Co BaugmbH., 1100 Wien, Waldgasse 37. Geboren - Datum, Ort: 18. Dezember 1957, Oberpullendorf. Hobbies: Fußball, Geschichte.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich komme aus dem Burgenland, und da ich kroatischer Abstammung bin, konnte ich kein

Wort Deutsch. Als ich mit meinen Eltern nach Wien übersiedelte, glaubten die meisten Menschen, daß ich taubstumm sei. Diese Zeit war sehr schwierig, da ich immer als Außenseiter betrachtet wurde. Dies gab wohl den Ausschlag für meine heutigen hervorragenden Deutschkenntnisse. Ich besuchte die HTL-Leberstraße, glaube jedoch heute noch, daß es ein Fehler war meine Abstammung anzugeben. Als ich bei der Firma Karner Bau begann, half mir meine Kommunikationsfähigkeit, aufgenommen zu werden. Als die Firma verkauft wurde, dachte ich über meine zukünftige Selbständigkeit nach. Bei der Firma Karner lernte ich alles, was man als Unternehmer brauchen kann. Jetzt bin ich seit neun Jahren selbständig, und bin der bekannteste Bauunternehmer in Magistratskreisen. Ich habe 30 Mitarbeiter und biete Bau- und Installationsgewerbe an. Meine Frau leitet die kaufmännische Abteilung, und wir wollen beide immer die Besten sein.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Bereits mit 23 Jahren stand ich 150 Arbeitern vor. Ich bin jetzt seit 24 Jahren in der Baubranche tätig und mußte nie einen Mitarbeiter kündigen. Ich komme aus dem Arbeiterstand, und genauso verhalte ich mich zu meinen Mitarbeitern. Die sogenannten Jasager werden nicht weit kommen. Das wichtigste ist, daß man den Mut hat seine Meinung offen darzulegen. Wenn die Menschen mehr ihren Hausverstand trauen würden, wären viele Probleme leichter zu lösen. Der Grund für meine Selbständigkeit lag in meinem Freiheitsdrang. Freiheit ist das wichtigste Gut des Menschen. Ich lasse meine Arbeiter frei arbeiten. Ich nehme nur Aufträge an, wenn ich mir sicher bin, daß meine Mitarbeiter diese auch erledigen können. Daher führe ich ein erfolgreiches Unternehmen. Über Erfolg oder Mißerfolg entscheiden viele Faktoren. Man muß sich und seine Mitarbeiter, den Fähigkeiten entsprechend einsetzen. Ich bin der Hecht im Karpfenteich, und bin immer und überall. Meine Mitarbeiter wissen, daß sie nicht für mich, sondern für sich selbst arbeiten, und daß schätzen sie auch. Ich schaue immer, daß mein Unternehmen auf lange Zeit mit Aufträgen ausgelastet ist. Wenn ich selbst einmal Rat benötige, wende ich mich an meine Frau oder an meine Bekannten. Ich hatte in den letzten Jahren sehr wenig Urlaub, denn wenn jemand arbeiten möchte, sollte man ihn in dieser Absicht bestärken. Sehr wichtig ist persönlicher Kontakt, und daher bin ich immer für meine Kunden da, sofern es meine Zeit zuläßt. Sehr wichtig ist Ungezwungenheit, denn Streß erzeugt Fehlerquellen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Leute wissen, was in unserem Geschäft wichtig ist. Die Firmenloyalität geht mir über alles. Wenn mich jemand verläßt, geschieht es für immer. Mir ist wichtig, daß sich die Teams selbst bilden, und daß ihnen die Arbeit Spaß bereitet. Spaß ist Geld, und das wissen meine Arbeiter. Jeder meiner Mitarbeiter ist mir eine wichtige Person, die immer zu mir kommen kann. Wir brauchen Arbeit und Geld, deshalb gibt es keinen Grund faul zu sein. **Wie treffen Sie Entscheidungen?** Ich weiß was ich tue, und kaufe niemals die Katze im Sack. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Als ich mich selbständig machte, warb ich keinen einzigen Mitarbeiter ab. Im Gegenteil, meine Mitarbeiter fragten mich, ob sie mich in die Selbständigkeit begleiten dürfen. Sie freuten sich auf die neue Aufgabe, obwohl ich als Jungunternehmer nicht die gewohnten Löhne zahlen konnte. Ich schätze Menschen, die Fragen stellen, fleißig, ehrlich, pünktlich und höflich sind. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Das Wissen um die eigenen Fähigkeiten ist wichtig. Um Erfolg zu haben, muß man lernen zu verzichten. Natürlich hätte ich gern mehr Zeit mit meinen Kindern verbracht, aber man muß bewußte Entscheidungen treffen, wenn man etwas für sich und seine Familie aufbaut. Ich stehe jeden Tag um sechs Uhr auf und nütze den Tag. Fleiß und Einsatzbereitschaft ist sehr wichtig, dann kann es jeder schaffen.

> „Wir brauchen Arbeit und Geld, deshalb gibt es keinen Grund, faul zu sein!"

✱ Kunes Elisabeth

> „Totaler Einsatz und die Freude am Beruf sind Bedingung, sonst gibt es keinen Erfolg."

● Steckbrief

Beruf: Friseur und Perückenmachermeisterin. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Frisör Kunes Elisabeth., 1190 Wien, Heiligenstädter Str. 141. Geboren - Datum, Ort: 23. Jänner 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Rudolf. Kinder: Florian (1988). Eltern: Margarete und Hubert. Hobbies: Astrologie.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Hauptschule absolvierte ich eine dreijährige Friseurlehre in Wien, im 2. Bezirk. 1973 ging ich zurück ins Waldviertel, wo ich meine Kindheit bei meinen Großeltern verbrachte. Als Friseurgesellin habe ich bei Herrn Gerd Treppte, Friseurmeister in Raabs an der Thaya, gearbeitet. 1976 ging ich wieder zurück nach Wien. Im 12. Bezirk habe ich wieder einen Job gefunden, und in einem drei Monate-Intensiv Kurs 1977, die Meisterprüfung absolviert. Als Meisterin habe ich nocheinmal in einem Friseurgeschäft im 6. Bezirk gearbeitet, und seit August 1979 bin ich selbständig. Ohne Eigenkapital mietete ich einen bereits bestehenden, großen Friseursalon im 2. Bezirk und übernahm vier Friseurinnen. Bereits im Jänner 1980 übersiedelten wir in die Gumpendorferstraße. Hier arbeiteten wir nur zu zweit, und ich bildete meinen ersten Lehrling aus. Im Juli 1982 kaufte ich das Geschäft hier in der Heiligenstädterstraße dazu. Nun arbeite ich in beiden Lokalen. Nachdem hier das Geschäft richtig anlief, trennte ich mich vom Salon im 6. Bezirk. Wir sind ein klassischer Friseursalon für Damen, Herren und Kinder. Unser großer Stammkundenbereich sind Menschen, die schon viele Jahre zu uns kommen, oft mit der gesamten Familie.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, da bin ich mir ziemlich sicher, weil mir meine Kunden das immer wieder versichern. **Ihr Erfolgsrezept?** Um meine Kunden war ich immer mit eiserner Disziplin bemüht, und habe mich und meine Mitarbeiter laufend weitergebildet. **Haben Sie Vorbilder?** Meinen Großvater, weil er mir in der Kindheit den Vater ersetzt- und mich auf den richtigen Weg gebracht hat. Als selbständiger Friseurmeister war er auch später immer ein Vorbild für mich. Außerdem bekam ich durch ihn den richtigen Einblick in die Selbständigkeit. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Mein Mann, er hat für meine Kredite gebürgt, und mich anfangs sehr unterstützt, finanziell und auch bei Renovierungen. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappt?** Sehr rasch. Ich hatte mir ein Ziel gesetzt, nach einem Jahr hätte ich das Geschäft noch einmal gewechselt, wenn es nicht so gut angelaufen wäre. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Sie sehen mich als starke und irrsinnig emotionale, erfolgreiche Persönlichkeit. **Wie werden Sie von**

Ihren Mitarbeitern empfunden? Als konsequente, aber gerechte Vorgesetzte. **Wie sieht die Familie Ihren beruflichen Werdegang?** Sehr positiv. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja, für mein Selbstbewußtsein. **Wie können Sie abschalten?** Wenn ich im Geschäft bin, dann 100-prozentig und sowie ich hinaus gehe, gibt es andere Wertigkeiten. Kraft schöpfe ich aus meiner Familie und aus den Sternen. **Was wollen Sie noch erreichen?** Der Salon kann so weiter laufen, aber vielleicht gibt es auch wieder einen zweiten, aber auch das steht in den Sternen. **Ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Totaler Einsatz und die Freude am Beruf sind Bedingung, sonst gibt es keinen Erfolg.

✶ Kunze Ingrid

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau, Kosmetikerin und Fachbuchautorin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: IKOS-FIORELLA Ingrid Kunze - Ganzheitskosmetik und Schule zur Förderung der Lebensqualität., 1070 Wien, Schottenfeldg. 77. Geboren - Datum, Ort: 18. Dezember 1941, Sächsisch-Regen (Siebenbürgen/Rumänien). Familienstand: Verheiratet mit Helmut. Kinder: Armin (1975). Eltern: Eduard und Irene. Schöpferische Akte: Beiträge in Kosmetik INTERNATIONAL, ORF (Radio und TV). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Schulleiterin der IKOS-Privatschule für Ganzheitskosmetik, Fachbuchautorin (2 Bücher) ISMAKOGIE Der Weg zur Gesundheit, natürlicher Schönheit und Harmonie ISBN 3-85175-485-9 und Lehrbuch der erfolgreichen GANZHEITS-KOSMETIK ISBN 3-85175-568-5, Lehrbeauftragte am WIFI Wien, internationale Vortragstätigkeit, Lehrbeauftragte in der Berufspädagogischen Akademie des Bundes Wien.

● Karriere

Was sind für Sie die wesentlichsten Stationen Ihres Lebens? 1956-59 kaufmännische Lehre, Kosmetikschule, darauf folgend ein Jahr Auslandserfahrung in Deutschland (Kosmetikbereich). 1968 übernahm ich eine kleine Parfümerie. In den 70er Jahren war ich Mitglied der Lehrlingsprüfungskommission der Handelskammer Wien. 1972 stellte ich meine erste Mitarbeiterin an. 1975 begann ich zusätzlich, gemeinsam mit meinem Mann, Fortbildungsseminare, sogenannte ERFA bzw. Ausbildungslehrgänge für Ganzheitskosmetik, zu veranstalten. Wir verlegten den Standort und weiteten den Betrieb aus. 1982 absolvierte ich die ISMAKOGIE - Lehrerausbildung.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter einer Niederlage? Es gab sowohl Höhen als auch Tiefen in meinem Leben. Mit positivem Denken kann man alles überwinden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Liebe zum Beruf. In der Kosmetik spielen Persönlichkeit und persönliche Betreuung eine große Rolle. Auch Konsequenz ist ein wesentlicher Faktor. Die Selbständigkeit ist ein harter Weg. Was ich an ihr liebe, ist, freie Entscheidungen treffen zu können. Wie auch in der Natur alles seinen Weg geht, muß auch ein Betrieb sich entwickeln und reifen. Den Geist der Selbständigkeit muß man leben. Auch in der Freizeit muß man sich mit seinem Beruf beschäftigen. Wenn man etwas wirklich will, dann schafft man das auch durch persönlichen Einsatz und Charakterstärke. Das Ziel in Relation zu den Möglichkeiten, die man hat, setzen, um daraus zu erkennen, ob es realisierbar ist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wenn ich darüber nachdenke, ja. Ich bin stolz auf mich und zufrieden mit dem, was ich geschaffen habe. Ich habe Karriere nicht für Andere, sondern für mich gemacht. Für mich war dieser Weg die Berufserfüllung. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich habe nie versucht, Jemand zu kopieren, sondern bin ich selbst geblieben. Im Selbststudium habe ich mir esoterisches Wissen angeeignet, dies hat mein Leben bzw. mein Weltbild grundlegend geändert. **Bedeutung der Familie?** Sie hat für mich primären Stellenwert und ich gliedere sie vor dem Beruf ein. Es ist aus meiner Sicht sehr wichtig, daß die Familie intakt ist, das prägt das ganze Leben und das Selbstbewußtsein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der Qualifikation, suche ich naturverbundene Menschen, da es mir nicht egal ist, welche Kosmetik ich verwende, und ich mir die Abfallprodukte der Pharmaindustrie nicht an meine Haut lassen möchte. Diese Philosophie verlange ich auch von meinen Mitarbeiterinnen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Man muß an Erfolg glauben, dann wird man ihn auch haben, vorausgesetzt, das Können ist vorhanden. Fleiß und lebenslanges Lernen sind die wesentlichsten Parameter. Wissen ist ein gutes Betriebskapital. Man soll sein Ziel nie aus den Augen verlieren.

✶ Kurz Erich

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Red Zac - Kurz und Gut., 1020 Wien, Obere Donaustr. 97-99. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Reinhard (1961) und Thomas (1963). Eltern: Eduard und Irmtraud. Mitgliedschaften: Aufsichtsratvorsitzender der Funkberatergenossenschaft, Ausschußmitglied des Wiener Wirtschaftskammer-Gremiums Radio- und Elektrohandel, Vorsitzender des Wirtschaftskammer Telecomausschusses, Einzelhandeslausschuß der Bundeswirtschaftskammer (Mitglied des Ausschusses). Hobbies: Hausbau und Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre für Nachrichtentechnik an der Fernmeldeschule. Danach stieg ich als Beamter in den Post- und Telegraphendienst ein, wobei mich diese Tätigkeit nicht erfüllte. Nebenberuflich war ich als Verkaufsberater bei Fachausstellungen und Messen tätig, wo ich meinen Erfolg durch enorme Kundenzufriedenheit bestätigt fand. Danach wurde ich mehrmals in der Woche als Berater in Fachgeschäften eingesetzt, verließ jedoch nach einiger Zeit diesen Arbeitsplatz und erreichte die Position des Abteilungsleiters der Firma DIANA (Elektrohandelsunternehmen), den ich ca. sieben Jahre innehatte. In Folge wurde ich von Walter KÖCK engagiert und legte den zweiten Meilenstein in meinem Leben: in diesem Unternehmen kam ich in den Genuß der bestbezahlten Lehre, konnte mein Wissen erweitern und Erfahrungen sammeln. Zwischen Walter Köck und mir bestand ein fast freundschaftliches Verhältnis. Ich fand jedoch auch hier nicht die endgültige Befriedigung und machte mich schließlich in einem 70 Quadratmeter großen Verkaufslokal mit einem Mitar-

beiter daran, meine jetzige Firma aufzubauen. Die großen Industriefirmen unterstützten mich dabei mit Warenlieferungen und setzten großes Vertrauen in mich. Meine Geschäftsidee bestand darin, die dem jeweiligen Raum und den spezifischen Kundenwünschen entsprechenden Hifi-Anlagen zu bestimmen - eine Idee, die ich in ganz Österreich verbreitete. Anstelle der Beratung im Haus brachte ich die Klienten in mein Geschäft, das mit den Jahren wuchs.

Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Meine Zielgruppe ist die gehobene Kundenschicht. Ich biete diesen Kunden nicht nur ein riesiges Sortiment, sondern unterhalte auch eine eigene Werkstätte, in der ein Fernsehtechniker-Meister tätig ist. Weiters werden Lieferungen an den Kunden von einem ausgebildeten Techniker, und nicht von einem dafür nicht qualifizierten Mitarbeiter, durchgeführt. Ich lege höchsten Wert auf Qualität und biete nur beste Marken an. Derzeit bieten wir speziell am Sektor Heimkino spezielle Beratung: Bevor wir ein solches System verkaufen, sehen wir uns gemeinsam mit dem Haustechniker die Gegebenheiten in der Wohnung des Kunden an und können danach eine individuell zugeschnittene Lösung bieten. Diese Beratung ist kostenlos. Überdies biete ich Bestpreisgarantie. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich denke, die Mischung aus beiden macht Erfolg aus. Ich habe gute Ideen und suche mir somit immer wieder Nischen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem in unserer Branche ist der Mangel an guten Mitarbeitern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Da wir viel auf Kundenbetreuung setzen und kein Selbstbedienungsgeschäft haben, ist die Auswahl der Mitarbeiter meine größte Herausforderung. Grundsätzlich lege ich dabei höchsten Wert auf gutes Benehmen und Höflichkeit, erst danach auf Fachwissen, da meine Mitarbeiter bei mir Schulungen absolvieren. Ehrlich gesagt habe ich die größten Probleme, gute Mitarbeiter zu finden; ich denke, dies resultiert aus dem generell niedrigen Stellenwert, den Verkäufer heute in der Gesellschaft haben. Heute möchte niemand mehr diesen Lehrberuf ergreifen, der gehobene Kunde wünscht sich jedoch gut geschulte Mitarbeiter, mit denen er ein vernünftiges Gespräch führen kann. Ich führe ein eigenes Schulungsprogramm der Funkberatergenossenschaft (Red Zac) mit ausgelagerten Trainern durch. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Als Teamplayer halte ich nichts von Hierarchie innerhalb meines Unternehmens. Allein die Verantwortungsbereiche sind hierarchisch aufgeteilt. Ich führe zusätzlich zum Stammunternehmen zwei Outlets, somit gibt es eine produktgruppenspezifische interne Teilung. Ich selbst bin verantwortlich für das gesamte Controlling und den kompletten Einkauf, zudem führe ich die Bereiche Haushalt und HiFi. Den Rest führt mein Sohn. In Summe beschäftigen wir sechs Mitarbeiter. Ich kommuniziere zweimal pro Woche mit allen Mitarbeitern: einmal vor Dienstbeginn und einmal nach Dienstschluß.

Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung? Ich bilde mich permanent weiter und absolviere mindestens vier fachspezifische Seminare pro Jahr, die länger als einen Tag dauern, sowie alle zwei Jahre einen Rhetorikkurs.

Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Mein Rat an die nächste Generation lautet: Lernen und sich selbständig machen! Denn das schönste Erfolgserlebnis und die beste Motivation ist positives Feedback von einem zufriedenen Kunden. Hundertprozentiges Sicherheitsdenken (etwa das Anstreben einer Anstellung im Staatsdienst) bedeutet für mich, sich lebendig begraben zu lassen.

✱ Kuschny Leopold

Steckbrief

Beruf: Personalberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Strateg-IT Strategien für Informationstechnologie GmbH., 1010 Wien, Herrengasse 6/ 8/ 5/ 2. Geboren - Datum, Ort: 7. November 1954, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Oliver. Eltern: Hildegard und Hans. Hobbies: Sohn, Geschichte und Psychologie.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ursprünglich komme ich aus der EDV- Branche und wechselte anschließend in die strategische Unternehmensentwicklung. Nach einigen Jahren wollte mein damaliger Chef ein zweites Standbein im Unternehmen neben der Unternehmensberatung gründen und führte den Bereich „Personalberatung" ein. Ich bekam von ihm das Angebot, diesen Bereich zu übernehmen. Da ich ein Mensch mit hoher Entschlußfähigkeit bin, überlegte ich mir alle Vor- und Nachteile und wechselte in die Personalberatung, mit dem Schwerpunkt Suche und Auswahl von IT- Mitarbeiterinnen. Mein wichtigster Schritt war aber vor einigen Sichtweise der Dinge, da die Verantwortungsbereitschaft, sich sprunghaft zum vorhergehenden Angestelltenverhältnis, ändert.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Grundphilosophisch betrachtet ist für mich Erfolg die Verbindung des erfolgreichen Privaten mit dem erfolgreichen Firmenleben. Ich bin ein Mensch der auch manchmal zum Leidwesen meiner Gattin, immer etwas bewegen möchte. Dieser Wunsch, etwas zu bewegen, ist für mich die Triebfeder zum Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin überzeugt, daß Erfolg von der inneren Einstellung abhängig ist. Es gibt Phasen im Leben, in denen man nicht so motiviert, wie gewohnt ist. Diese innere Einstellung wieder ins richtige Licht zu führen, ist das Unabdingbare, um erfolgreich zu bleiben. Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist, daß ich mir Wissen über das Leben angeeignet habe und mein Wille, immer mehr schaffen zu wollen. Mein innerer Antrieb, mir Dinge welche ich nicht weiß, oder die ich nicht verstehe, solange anzulesen, bis ich mein Manko größtmöglich verringert habe. Sehr wichtig war auch meine Fähigkeit, „Richtig zu Lernen". Ich lerne am Abend und gehe danach ins Bett. Ich lasse nach meinen Lernphasen, weder Kommunikative noch visuelle Störungen an mich heran, und wenn ich morgens erwache, lese ich es noch einmal durch, und habe es intus. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, eigentlich schon. Ich glaube daß es noch besser werden kann, und falls ich eines Tages zufrieden mit meinem Erfolg bin, ich es als Rückschritt tituliere und mich dann entweder noch mehr anstrenge, oder mich verdienterweise zur Ruhe setze. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität und nur umgesetzte Ideen führen zum Erfolg. Ich weiß, daß Ideen eine wunderbare Sache darstellen, jedoch nur das

„Originalität und nur umgesetzte Ideen führen zum Erfolg."

Umsetzen bietet Erfolgsmöglichkeiten. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wie sind zwei Personen und daher dürften die Ebenen klar gesteckt sein. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Da ich zufälliger Weise als Quereinsteiger in der Personalberatung tätig bin, habe ich mich von Anfang an so spezialisiert, daß ich den Problemen der Branche auszuweichen wußte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachwissen ist in meiner Branche oberste Priorität. In der Branche der Personalberatung entsteht keine Altersarbeitslosigkeit, da erst mit der Erfahrung und mittels geschlossener Kontakte, Erfolg überhaupt möglich wird. Am Beginn steht der Inseratenverkauf und erst die Erfahrungen machen aus einem Verkäufer einen Berater. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Realistische Zielsetzung. Glaube an sich und seine Produktpalette, Einsatz und die richtige innere Einstellung zum Thema Erfolg, sind meine Parameter des Erfolges. Man muß wissen, wenn man etwas gern macht und begeistert ist, wird man nicht müde und erreicht somit leichter seine Zielsetzungen.

✱ Kusnierz Bernhard

● Steckbrief

Beruf: Detektiv. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Kusnierz & Partner Detektivbüro GmbH & Co KEG., 2253 Weikendorf, Waldgasse 9. Geboren - Datum, Ort: 17. Juni 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Simone. Kinder: Daniel (1998). Eltern: Sonja und Herbert. Mitgliedschaften: Flugsportverein Stockerau, Kennel Club-Austria „The irish wolfhound". Hobbies: Fliegen, meine drei irischen Wolfshunde.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1987 war ich fünf Jahre als Vertragsbediensteter bei der Wasserstraßendirektion Wien für Personalfragen zuständig. Ab 1993 arbeitete ich bei der Detektivagentur Pöchacker in Wien als Berufsdetektivassistent, und besuchte parallel dazu die Detektivakademie W. Penk-Lipovsky. Im Dezember 1996 machte ich mich selbständig, mit dem Detektivbüro Kusnierz & Partner KEG, in Weikersdorf. Wir begannen mit vier Gesellschaftern und ich hatte von Anfang an die Geschäftsführung inne. Inzwischen ist nur noch meine Frau Mitgesellschafterin, und 1998 wurde die Firma in eine GmbH & Co KEG umgewandelt. Ende 1998 kam der Standort Wien als weitere Betriebsstätte dazu. Zur Zeit beschäftige ich ca. 17 Angestellte Detektive. Unser Hauptaufgabengebiet ist die Kundenüberwachung in Kaufhäusern, mit der begleitenden Überwachung des Personals, bis hin zu den Lieferanten. Außerdem führen wir Observationen in Ehe- aber auch in Wirtschaftsangelegenheiten durch.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Einen Beruf auszuüben, der Spaß bereitet und von dem man gut leben kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Beharrlichkeit, die Art mit Mitarbeitern umzugehen, und meine stete Aktivität. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil es in der Branche ein großes „Kommen und Gehen" gibt, und wir trotzdem gut im Geschäft sind. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es gab keinen Knackpunkt, es wuchs kontinuierlich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Selbständigkeit an und für sich, und das Weitermachen, als mich die drei anderen Gesellschafter verließen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Im Kaufhausbereich gibt es immer wieder unseriöse Mitbewerber, die alles über den Preis machen. Diese haben keine Angestellten und ruinieren die Preise. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Gesunder Menschenverstand und Persönlichkeit. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** In gewissen Bereichen muß man sich durchsetzen, aber ansonsten verkehren wir recht kollegial. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sich nur allein selbständig zu machen. Die eigene Linie finden und beibehalten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mit nahendem Alter möchte ich aus meiner aktiven Betätigung zu einem Schreibtischjob wechsen.

✱ Kusternik Andrea

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Baumarktleiterin. Tätig bei: ÖBAU Fetter GmbH., 2230 Gänserndorf, Protteser Straße 32. Geboren - Datum, Ort: 11. Juli 1964, Wien. Eltern: Ingeborg und Rudolf. Ehrungen: Anerkennung für den Berufsschulabschluß mit Vorzug. Hobbies: Fitneß, Fernsehen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Lehre (1979-82) zur Einzelhandelskauffrau für Elektrowaren, bei der Firma Wohn Welt HandelsgmbH, wechselte ich für ein Jahr in den Elektro-Installationsbetrieb meines Vaters, in den Verkauf. 1984 ging ich zur Firma Huma, wieder in den Verkauf von Elektrowaren und 1988 wurde ich Abteilungsleiter-Stellvertreterin. 1990 übersiedelte ich nach Linz und begann im Oktober 1990 bei der Firma DOGRO-Familia-Großmarkt als Fachverkäuferin für Elektrowaren. Bereits im Herbst 1991 wurde ich Bereichsleiterin der Non-food-Abteilung. 1995 kam ich wieder zurück nach Wien und begann im Juli die Trainee-Ausbildung als Baumarktleiter-Stellvertreterin bei der Firma Baumax. Im Mai 1997 übernahm ich den Baumax-Standort in Wien-Aspern als Marktleiterin, mit 30 Mitarbeitern. Seit Jänner 2000 bin ich Marktleiterin bei der Firma Öbau Fetter, in Gänserndorf, zuständig für 35 Baumarktmitarbeiter. Wir sind ein dynamischer Baumarkt, immer um die Bedürfnisse unserer Kunden bemüht und bieten laufend neue Artikel an.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich aus dem Geschäft mit ruhigem Gewissen, zufrieden und mit freiem Kopf, abends rausgehen kann. Wenn nichts unerledigt liegen geblieben ist - das ist dann ein wohltuendes Erfolgsgefühl. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein persönlicher Einsatz, ohne auf die Zeit zu achten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich als Frau in dieser Berufssparte bestehen kann. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon in der Lehrzeit, als ich zum ersten Mal Verantwortung (Abteilungsleiteraufgaben) übertragen bekam. Natürlich

auch durch den schulischen Erfolg. Mit der Position der Marktleiterin wurde es mir dann definitiv bewußt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das Angebot der Firma Baumax anzunehmen und die Trainee-Ausbildung zu absolvieren. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der brutale Preiskampf. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach gepflegtem Auftreten, offener Art, Grundwarenkenntnisse, Freundlichkeit und Flexibilität. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als autoritär und bestimmend auf der einen Seite, andererseits wieder kooperativ und kollegial. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka zwei Wochen im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mit offenen Augen selbständig durch das Leben gehen, und nicht auf Hilfe hoffen! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich könnte mir gut vorstellen, später eine Position als Gebietsleiterin zu übernehmen, oder aber auch selbständig zu werden. **Hatten Sie Vorbilder?** Meinen früheren Vorgesetzten Hubert Harrer, er war damals Marktleiter der Firma Dogro und hat von seinen Mitarbeitern viel gefordert, und dies auch anerkannt. Durch ihn wurde mein Selbstbewußtsein gestärkt und der Wille zum Erfolg geweckt.

✱ Kutschera Axel Ing. Mag.

● Steckbrief

Beruf: Wirtschaftstreuhänder. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Online Wirtschaftstreuhand GmbH., 1010 Wien, Bauernmarkt 24. Geboren - Datum, Ort: 17. Juni 1966, Wien. Kinder: Andre (1993) und Marc (2000). Eltern: Hildegard und Peter. Schöpferische Akte: „The Taxpayer in the Elektronic Age" - Europäischer Ländervergleich der CFE, IWP-Jahrbuch 1998; „Qualitätssicherung im Prüfungsbetrieb", Orac, Wien 1998, IWP-Jahrbuch 1999; „Quality Review", Orac, Wien 2000, IWP-Jahrbuch 1999; „Fortbildungsverpflichtung und Kanzleiorganisation", Orac, Wien 2000 „Handbuch zur Qualitätssicherung", 2000, „Führer auf dem Amtsweg per Mausklick", Der Standard, 21. November 2000. Mitgliedschaften: Stellvertretender Leiter vom Fachsenat für Datenverarbeitung der Kammer der Wirtschaftstreuhänder, Leiter des Beirates für Qualitätssicherung des Institutes österreichischer Steuerberater, Arbeitskreis Finanz Online (BMF). Hobbies: Familie, Ski und Wasserski. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Fachvortragender diverser Seminare (u.a. an der Akademie der Wirtschaftstreuhänder).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Höheren Technischen Lehranstalt - Matura 1985 war mein erster Job in der Steuerberatungskanzlei meiner Mutter als Bilanzierer. Nebenher studierte ich BWL von 1986-1997 an der Wirtschafts Universität Wien, mit Diplomabschluß. In den Wintermonaten machte ich mein Hobby zum Beruf und war Skilehrer am USI-Wien, und bildete auch Skilehrer aus. Ab 1989 begann meine Berufsanwärterzeit, die mit dem Abschluß der Steuerberater-Prüfung 1993 endete. Danach gründete ich die Online Wirtschaftstreuhand GmbH, hier in Maria Enzersdorf. 1995 wurde ich in Großprojekte involviert (Finanzonline) und in diesem Zusammenhang auch Fachvortragender und Autor für diverse IT- und Organisationsthemen, einhergehend mit meiner Tätigkeit als Funktionär an der Kammer der Wirtschaftstreuhänder. Zwischen 1998-2000 bin ich als Assistent und Lektor an der Wirtschafts Universität Wien, Institut für Revisions-Treuhand und Rechnungswesen wissenschaftlich beschäftigt gewesen. Seitdem bin ich im Bereich IT und Qualitätssicherung forschend tätig. Seit 1999 bin ich mit der Firma Online Partner der Treuhand Union, die ein nationales und internationales Netzwerk an Experten bildet. 2001 erfolgte die Standortverlegung von Maria Enzersdorf nach Wien, auf den Bauernmarkt, um den Kundenwünschen räumlich gerecht zu werden. Durch meinen beruflichen Werdegang konnte ich mir neben der Steuerberatung eine USP in der Beratung von IT und Qualitätsmanagement-Projekten erarbeiten.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich innovativ und zielorientiert agiere. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Die Anerkennung und den Markt für die herausragende Arbeit gefunden zu haben. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab 1997, als ich mein bisher erarbeitetes Spezialwissen in Vorträgen und Publikationen präsentieren konnte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Daß ich die Möglichkeit bekam, meine selbständige Tätigkeit in der Organisation meiner Mutter aufzubauen. Aber auch meine Konsequenz und der Verzieht auf den kurzfristigen Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben den fachlichen Qualifikationen, zählt auch die Persönlichkeit. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Mehr als 200 Stunden jährlich, da ich in der Forschung tätig bin. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ja, während des Studiums, (für mein Berufsleben hätte ich den Titel nicht gebraucht), neben mehr als einer Vollbeschäftigung. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Bei der Entscheidung, an der Uni tätig zu werden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Kooperation zwischen großen und kleinen Organisationen. Das zu erreichen ist meine Funktionärstätigkeit. **Hatten Sie ein Vorbild?** Jetzt sehe ich Dualitäten in der Innovationsfähigkeit zum Vordenker Bill Gates. Leider hat es bei mir noch nicht wirtschaftlich gegriffen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Natürlich auch wirtschaftliche Absicherung des zukünftigen Erfolges und der Gedanke irgendwann den starken Partner zu finden, um meine Ideen umzusetzen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Kooperationsbereitschaft und Loyalität in der Organisation.

✱ Kutscherauer Paul J.

● Steckbrief

Beruf: Touristikkaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Jet-Travel Reisebüro GmbH., 1010 Wien, Trattnerhof 2. Geboren - Datum, Ort: 18. August 1954, Wien. Eltern: Paul und Judith. Hobbies: Reisen, Garten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte von 1969-72 die Lehre zum Reisebüroassistenten und wurde 1973 Repräsentant des Österreichischen Verkehrsbüros in New York, zuständig für Nordamerika, Kanada und Mexiko. Zurück

in Wien sammelte ich in meinem Metier unterschiedlichste Erfahrung, legte 1985 die Konzessionsprüfung ab, verbrachte zwölf Jahre bei American Express und kam 1989 als Reisebürofachmann zu Jet-Travel. Hier avancierte ich innerhalb kürzester Zeit zum Prokuristen und erwarb gemeinsam mit einem Partner das Unternehmen. Wir haben uns von einem „drei-Mann Büro" zu einem vielseitigen Dienstleistungslieferanten und Reiseberater entwickelt. Der engste Kundenstock besteht aus rund 50 Firmen sowie 3.000 Privatkunden. Unsere Bemühungen wurden bei der KSV-Einstufung honoriert, laut aktuellem Ranking (217) haben wir uns unter die Top-Fünf in Österreich positioniert. Das Betätigungsfeld gliedert sich in vier Einzelsparten: in den Business-Travel-Bereich, wo wir gern das komplette Reisemanagement übernehmen. Den Bereich Leisure Travel, wo wir neben der klassischen Touristik auch maßgeschneiderte und individuelle Reisen ausarbeiten. Aber auch Gruppen- und Kongreßreisen werden individuell und spezifisch organisiert. Ein spezieller Bereich unserer Angebotspalette sind Executive Jets. Jet-Travel verfügt über ein Netz von weltweiten Kontakten, eine exakte Kenntnis verschiedenster Luftfahrzeuge, kümmert sich um die Lande- und Überflugsgenehmigungen sowie die notwendigen Slots, als auch um ganz persönliche Catering-Wünsche. Mein schwerpunktmäßiges Handeln liegt neben der Geschäftsführung in der Zusammenstellung individueller und exklusiver Reisen. Im Mai 1999 gründeten wir unseren Nischen-Veranstalter Star-Travel, der Schwerpunkt sind Reisen auf die Seychellen, nach Hawaii, in die Südsee sowie nach Mauritius. Auch hier bekleide ich die Position des Geschäftsführers.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin sehr bereist, kenne den gesamten Erdball, eignete mir ein hohes Maß an Fachwissen an, liebe vom touristischen Standpunkt betrachtet die Welt und meinen Beruf. Die kostbarsten Wochen der Menschen, den Urlaub, gestalte ich, dies bereitet mir große Freude, deshalb gehe ich äußerst sorgsam und diskret damit um. Mein Leitsatz den ich verpflichtend erfülle lautet: „ Ich lege Wert auf Ihren Urlaub!". Unsere Firmenphilosophie lautet, dem Kunden aufgrund der Erfahrung und des Know-how einerseits jeden nur erdenklichen Reisewunsch zu ermöglichen, andererseits am Business Travel-Sektor das effizienteste Produkt aus einer breiten Palette anzubieten. Es geht um Verfügbarkeit, im Bedarfsfall rund um die Uhr, beste nationale und internationale Kontakte und die Erfüllung schwierigster Kundenbedürfnisse. Ziel ist es, Kundenwünsche auf höchstem Level zu erkennen und ein Service zu bieten, welches über das Normalmaß weit hinausreicht. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg sehe ich als Kundenzufriedenheit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich heute absolut als erfolgreich und bin zufrieden mit dem Erreichten. Erfolg beruht bis zu einem gewissen Teil auch auf Glück, das darf man nie vergessen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin ein Mensch, der Probleme grundsätzlich sofort löst, und sie nicht auf die lange Bank schiebt. Wenn ich beispielsweise mit Beschwerden von Kunden konfrontiert werde, kann ich gar nicht anders reagieren. Generell finde ich Lösungen immer im Team mit meinen Mitarbeitern, zusätzlich ist in meiner Branche die Einbeziehung des Veranstalters ganz wesentlich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In meiner Branche stört mich insbesondere das Rabattunwesen: Die Gesellschaft verlangt von uns Preise wider aller Ethik und gesteht uns nicht zu, an unserem Beruf zu verdienen. Ich finde es schlimm, daß unsere Interessensvertretungen es nicht schaffen, die schwarzen Schafe innerhalb der Branche zu disziplinieren, so daß wieder ein normales Preisniveau erreicht wird. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ausschlaggebende Kriterien für die Zusammenarbeit mit Mitarbeitern sind für mich in erster Linie Kompetenz und Fleiß. Weiters zählen für mich Loyalität meinem Unternehmen gegenüber, sowie guter Umgang mit den Kunden. Dazu gehört es auch, eventuelle Launen des Kunden nicht mit gleicher Münze zurückzuzahlen, sondern selbst ruhig zu bleiben. Wesentlich ist für mich die Bereitschaft, sich auch in der Freizeit, weiterzubilden, beziehungsweise das aktuelle Tagesgeschehen zu verfolgen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** In unserem Unternehmen haben wir eine sehr flache Hierarchie. **Wie sehen Sie Niederlagen?** Selbstkritische Ursachenforschung betreiben, daraus lernen und Hilfe von vertrauten Personen annehmen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinen kleinen, aber feinen Reisen und aus der Gartenarbeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine fundierte Basisausbildung mit hohem Anteil an Allgemeinwissen, erachte ich ebenso als Grundvoraussetzung für späteren Erfolg, wie anfängliche Geduld, hohe Einsatzbereitschaft und das Interesse an permanenter Weiterbildung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In turbulenten Zeiten das Unternehmen durch ein ruhiges Gewässer zu führen. **Ihre Devise?** Ich sehe mich als Treuhänder meiner Kunden.

✱ Laaber Wolfgang Dip.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Delphi Software GmbH., 1120 Wien, Vivenotg. 48. Geboren - Datum, Ort: 8. September 1955.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem erfolgreichen Abschluß des Informatikstudiums an der Technischen Universität Wien 1983 begann Herr Laaber seine berufliche Karriere bereits mit dem Abfassen seiner Diplomarbeit bei der Firma ELIN. Insgesamt kam er aufgrund dieses Einstieges mehr als zehn Jahre Erfahrung in der Elektrotechnik zurückblicken. Immer auf der Suche nach neuen Herausforderungen wechselte Herr Laaber dann zur Siemens Data in den Vertrieb für Computersysteme und im Anschluß daran zur Firma Oracle, wo er neben umfangreichen Kenntnissen in der Imformationstechnologie vor allem wertvolle Kenntnisse in der Menschenführung sammeln konnte. Hier wurde auch der Wunsch geboren, selber ein Unternehmen zu gründen, der zusammen mit Ing. Heinrich Balatka 1993 in die Tat umgesetzt wurde. Die DELPHI Software GesmbH wurde mit der Idee gegründet ein wirtschaftlich erfolgreiches Unternehmen zu führen, das den Menschen als Mitarbeiter und Kunden in den Mittelpunkt der Aktivitäten stellt. Inzwischen hat sich die Delphi neben namhaften internationalen Unternehmen am österreichischen Markt etabliert. Dabei hat sie sich vom Software-Anbieter zu einem IT- Beratungsunternehmen mit Intelligence, Customer Relationship Management, Data Warehousing bis zur Integration entwickelt. Begonnen hat die Delphi mit 3 Mitarbeitern, inzwischen sind es 53 mit stark steigender Tendenz. Delphi ist eine Unternehmensgruppe, bestehend aus der Stammfirma DELPHI Software GesmbH mit Sitz in Wien, der DELPHI Software West GesmbH mit Sitz in Linz und Salzburg sowie der DELPHI Solutions GesmbH.

● Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Unser Unternehmen ist erfolgreich, weil bei uns alle gemeinsam am Erfolg beteiligt sind, d.h. wir binden alle Mitarbeiter in die Unternehmensplanung und Umsetzung sehr stark

ein. Wenn jemand eine Idee hat, soll er kommen, sie uns mitteilen und wenn sie gut ist, wird sie auch umgesetzt. Das schafft ein großes Motivationspotential bei jedem einzelnen, aber auch bei allen in der Gruppe. Wir machen sehr viel in Aus- und Weiterbildung für das Persönlichkeitsbild unserer Mitarbeiter und so kann die Teamidee auch im größeren Rahmen umgesetzt werden. Es ist für uns wichtig, das Umfeld für jeden einzelnen so zu gestalten, daß er sich im Unternehmen wohl fühlt. Ich selbst hatte von Anfang an sehr viel Glück mit meinem Firmenpartner, der die gesamte operative Seite der Geschäftsführung übernommen hat und uns mit einer klaren Geschäftslinie zum Erfolg geführt hat. Ich selbst bin sehr teamorientiert, habe, so glaube ich, gute Führungsqualitäten, die mich eben durch das Gemeinsame und nicht durch das Einsame an der Spitze auszeichnen. Ich bin der visionäre Part in der Firma, mein Partner setzt die Ideen, soweit sie gut sind, dann im Team mit allen um. Wir haben uns von Anfang an, alles selbst finanziert und sind bis heute von keiner Fremdfinanzierung abhängig. **Wie definieren Sie Erfolg?** Für mich bedeutet Erfolg ein gestecktes Ziel auch zu erreichen. Ein Ziel muß ich mir in dem Bereich stecken, den ich auch gerne mache, dann werde ich auch Erfolg darin haben. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Im Unternehmen haben wir mindestens zweimal jährlich ein Meeting mit allen Mitarbeitern, bei dem wir dann Ziele definieren, an deren Umsetzung in einem bestimmten Zeitrahmen wir dann gemeinsam arbeiten. Mein persönliches Ziel war es von Anfang an ein sehr soziales und harmonisches Firmengebilde aufzubauen und das Niveau auch zu halten, was bei 53 Mitarbeitern natürlich nicht immer einfach war und ist. Wir wollen natürlich in einem vernünftigen Rahmen expandieren, uns einen finanziellen Polster schaffen, und die Qualität in der Arbeitsleistung, aber auch die des sozialen Niveaus wahren. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Niederlagen muß ich einerseits akzeptieren. Andererseits muß ich aber auch herausfinden, warum sie passiert sind. Und indem ich aus diesen Niederlagen meine Lehren ziehe, gewinne ich sehr viel an Erfahrung für das Leben. Diese Erfahrungen prägen mich dann und sind für meine Persönlichkeit ganz wichtig. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich hole meine Kraft aus meinem harmonischen Umfeld. Die Freude an meiner Arbeit und an meinem Tun motiviert mich jeden Tag und darin manifestiert sich auch mein persönlicher Erfolg. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Es gibt für mich einfache Wege. Ich muß aus meinen Niederlagen lernen, aber ich darf mich nicht davon nach unten ziehen lassen und depressiv werden. Daher ist offenes Denken und das positive Herangehen an eine Sache sehr wichtig. Gute Ausbildung kann wichtig sein, muß es aber nicht. Die Eigenmotivation, Interesse und Engagement an einer Sache ist dabei ausschlaggebend. Ich kann, wenn ich meine Ausbildung in einem Büro gemacht habe, mich genauso ins Management hocharbeiten, wie jemand der direkt von einer Universität kommt. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Positives Denken ist wichtig und nach einer Niederlage muß man immer wieder aufstehen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich fühle mich mit dem was ich tue sehr wohl und bin damit zufrieden. Das ist für mich wichtig und das ist für mich persönlich Erfolg. Natürlich möchte ich noch viel bewegen und hoffe, daß das auch alles so kommt, wie ich möchte.

✱ Labutta Maria

● Steckbrief

Beruf: Friseur- und Perückenmachermeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Maria Labutta „Salon Maria", 1030 Wien, Keinerg. 4. Geboren - Datum, Ort: 14. Februar 1958, Zwettl. Eltern: Margarethe und Johann. Mitgliedschaften: WWF. Hobbies: Lesen, Musik hören, - viel esoterisches, Zeit nehmen für die Mitmenschen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Polytechnischen Lehrgang absolvierte ich eine dreijährige Friseurlehre in Zwettl. 1977 zog ich nach Wien, und fand sofort eine Stelle als Friseurgesellin im dritten Bezirk. 1979 wechselte ich zu einem Friseur in den 17. Bezirk. Nach einem Jahr ging ich wieder in den dritten Bezirk, zu einem anderen Friseur, bis 1984. In dieser Zeit besuchte ich abends die Meisterschule, welche ich 1985 abschloß. 1986 machte ich mich selbständig, mit einem bereits seit 50 Jahren bestehenden, kleinen Friseurgeschäft, 25m², indem die Besitzer häufig wechselten, mit einem Kredit einer Kundin, die mir 140 000 Schilling, ohne Unterschrift, übergab. Vor der Eröffnung, am 1. März 1986, habe ich das Lokal in Eigenregie renoviert. Mit einer Gesellin begann ich, heute sind wir mit mir zwei Meisterinnen und vier Gesellinnen. 1994 ergab sich die Gelegenheit, das nebenliegende Lokal, 35m², dazu zu mieten. Zwangsläufig mußte ich nun das ganze Lokal komplett erneuern. Außer dem Bankkredit haben mir zwei andere Damen, Kundinnen von mir, je 100 000 Schilling, wieder ohne Sicherheit und Unterschrift, gegeben. 1997 mietete ich ein weiteres, angrenzendes Lokal dazu. Zur Zeit dient es noch als Lager, ich habe vor dort einen Kosmetiksalon, ein Relaxarium, zu errichten. Wir sind ein Damen-, Herren- und Kinderfriseur, mit 90 Prozent Stammkunden, die ich zum Teil aus früheren Salons schon 15 bis 20 Jahre kenne. Unser Kundenkreis besteht aus gesamten Familien, schon fast Freunden. Mit meinem positiv eingestellten Team besuche ich regelmäßig Schulungen und Kurse, und das Erlernte wird auch umgesetzt. Spezialisiert haben wir uns auf Haarverlängerungen, Haarverdichtungen, natürlich mit Echthaar. In meinem Salon kann jede Friseurin alles, eine Fachkraft stellt sich vom Anfang an auf den einzelnen Kunden und seine Wünsche ein, berät und bedient ihn allein.

„Ich erhole mich bei der Arbeit!"

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich bin davon überzeugt, weil ich mit Schulden begonnen habe und heute ein gutgehendes Geschäft führe. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin ehrlich, zielstrebig und was ich verspreche halte ich. **Gibt es jemanden. ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Eine Bekannte, sie hat mir eine Friseurlehrstelle empfohlen, sonst hätte ich vermutlich was ganz anderes gemacht. Die erste Kundin, mit dem Startkapital, hat sicher sehr zu meinem Erfolg beigetragen. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Schon nach dem erstem Jahr wußte ich, daß ich auf diesem Standort etwas erreichen kann. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich gehe alles nochmals durch und suche einen anderen Weg, es muß funktionieren. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Als Vorbild, als Mensch und als Geschäftsfrau. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Ich werde als zu „weich" eingestuft und sehr sensibel. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Früher war ich wegen meiner Sturheit das schwarzes Schaf, heute hat sich das Bild sicher gewandelt. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, es gehört dazu. Es bestärkt mich in meiner Linie. **Woraus schöpfen Sie Kraft?**

Ich erhole mich bei der Arbeit. **Haben Sie noch ein Ziel?** Erfolgreich zu bleiben. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Nicht zu gutgläubig sein mit Verträgen, auch mit denen der Handwerker. Aus dem Bauch heraus handeln.

✱ Lachout Ursula

● Steckbrief

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: 08/15 Ursel Lachout., 1190 Wien, Obkirchergasse 43. Geboren - Datum, Ort: 14. Februar 1940, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Peter. Kinder: Martin (1961), Tini (1963), Irene (1964) und Sophie (1972). Besondere Vorfahren: Urgroßvater Herman Helmer, Baumeister der K.u.K. Monarchie (Helmer & Fellner). Hobbies: Tennis, Skifahren, Kultur, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich stamme aus einer Unternehmerfamilie, mein Vater besaß einen Verlag. Ein Studium kam für mich nicht in Frage, da es in diesen Zeiten für Mädchen üblich war, nach Abschluß der Schule zu heiraten. Seit ich fünfzehn war, arbeitete ich nebenbei als Kellnerin, weil ich gewissermaßen ein bißchen eitel war und mir vor allem Kleider und Schuhe kaufen wollte – jedenfalls aber eine gewisse Unabhängigkeit von meinem Elternhaus anstrebte. Nach der Matura an einer berufsbildenden Höheren Schule ging ich für ein Jahr nach Frankreich, mit 21 Jahren heiratete ich einen Unternehmersohn und bekam mein erstes Kind. Dazwischen arbeitete ich unter anderem im väterlichen Verlag. Nach meinem dritten Kind arbeitete ich im Geschäft meines Bruders, nach der Geburt meines vierten Kindes eröffnete ich gemeinsam mit meinem Bruder das erste Benetton-Kindergeschäft 0/12 außerhalb Italiens in Wien-Währing. Einige Zeit später, als Benetton nur mehr den Verkauf eigener Produkte erlaubte, erweiterten wir unser Sortiment auch um Mode für Erwachsene und nannten uns 08/15. Heute führe ich noch eine zweite 08/15 Boutique im 19. Bezirk. Wir konzentrieren uns heute auf sehr modische Designerware im oberen Preisbereich und haben die Kinderabteilung aufgegeben; sind also auf Damen- und Herrenmode spezialisiert. Zu unserem Kundenkreis zählen vor allem sehr selbstbewußte, anspruchsvolle Damen. Ich führe mein Unternehmen mit sieben Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg definiert sich für mich durch ein sehr hohes Selbstwertgefühl und Stolz auf das Geleistete. Erfolg bedeutet weiters, kontinuierlich oben zu bleiben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Stärken sind mein Wille und meine Ausdauer; meine Power und meine Lust an meiner Tätigkeit. Ich bin ein sehr neugieriger Mensch und interessiere mich für vieles. Ich lebe meinen Beruf, weil ich mich selbst gerne mit ästhetischen Dingen umgebe – angewandtes Design spielt in meinem Leben eine große Rolle. Weiters habe ich das Talent zur minutiösen Organisation: als Unternehmerin mit vier Kindern blieb mir gar nichts anderes übrig! Mein Unternehmen zeichnet sich vor allem durch meine Entscheidungsfreiheit aus: Ich verfolge als Einkäuferin meinen Willen zum Schönen und bin durchaus mutig, Neues zu probieren. Ich lege großen Wert darauf, mich mit dem Zeitgeist zu identifizieren – auch wenn ich dieses Wort nicht schätze. Ich biete meinen Kunden gute Beratung und höchste Qualität. Ich arbeite bewußt mit einem jungen Team, um andere Blickwinkel kennenzulernen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich bin heute besonders auf die Harmonie innerhalb meiner Familie stolz und habe genau das gemacht, was ich machen wollte – ich habe Unabhängigkeit und Selbständigkeit und somit ein hohes Selbstwertgefühl erreicht. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin ein Mensch, der sich nicht scheut, zu fragen. Schwierige Probleme löse ich immer sofort und direkt, indem ich die Situation ganz genau hinterfrage. Schwerwiegende Probleme haben somit gar keine Chance, unlösbar zu werden. Ich bespreche mich dabei immer mit meinem Team, hole Meinungen ein und entscheide mich mit dem Hintergrund der Summe aller Blickpunkte so wie ich glaube. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich arbeite in einem Team, dessen Mitglieder ihre Stärken und Schwächen kennen und untereinander kritikfähig sind. Wesentlich ist mir die gute Atmosphäre, die innerhalb dieses Teams herrscht; der liebevolle Umgang miteinander, die Power und das Bewußtsein der Gleichwertigkeit. Ich bin dabei der ausgleichende Part. Fachliche Qualifikation ist mir nicht so wichtig wie die Freude an der Mode, die Lust, andere Menschen schön zu machen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Balance zwischen beiden Bereichen ist heute enorm wichtig für mich, durch perfekte Organisation gelingt sie mir auch. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sich viel anzusehen, viel auszuprobieren, um seine Neigungen herauszufinden: Diese sind nur in ganz seltenen Fällen von vornherein erkennbar! Wenn man den gewissen „Funken" in sich spürt, muß man ihn konstant und mit großer Ausdauer verfolgen. Ausbildung ist heute unglaublich wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es heute, im Kopf jung zu bleiben: Ich möchte am Puls der Zeit bleiben, mich nicht zurücklehnen, sondern durch permanente Information am Tagesgeschehen – sei es Politik oder Kultur – bleiben und eine eigene Meinung haben. Ich möchte mir keine Ruhe gönnen und noch lange aktiv bleiben, weil ich mich sonst alt fühlen würde. Heute kann ich es mir leisten, lange Reisen zu machen und andere Kulturen kennenzulernen.

✱ Lackermayer Christa

● Steckbrief

Beruf: Friseurin. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Coiffeur Er-Sie-Es Lackermayer GmbH., 2100 Korneuburg, Donaustraße 5. Geboren - Datum, Ort: 10. Mai 1950, Korneuburg. Kinder: Jutta (1973). Eltern: Josef und Rosa. Hobbies: Beruf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bezirksinnungsmeisterin.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule, die ich mit Vorzug absolvierte, begann ich 1964 die Friseurlehre im Salon Eckl im ersten Bezirk in Wien. Mein Chef war Mitglied eines der ersten Weltmeisterteams österreichischer Friseure. Meine Lehre in diesem Betrieb war eine sehr harte und gute Schule, es gab zu meiner Zeit sechzehn Mitarbeiter, aber nur zwei Lehrlinge – der Kundenkreis be-

stand größtenteils aus Schauspielern, Opernsängern und Adeligen. Ursprünglich wollte ich diesen Beruf eigentlich nicht ergreifen, sondern wurde mehr oder weniger von meinen Eltern dazu gezwungen, weil meine Mutter selbst einen kleinen Frisiersalon führte und sich erhoffte, daß ich ihn somit irgendwann übernehmen würde. Ich war zunächst sehr unglücklich in meinem Lehrbetrieb, da dort ein sehr schlechtes Betriebsklima herrschte, aber schließlich wollte ich es allen beweisen, daß ich aus diesem Beruf doch noch etwas machen kann. Während der Berufsschule trat ich in den Club Akademie der Friseurkunst österreichischer Friseure in Wien, einer Einrichtung des WIFI, ein, in dem ich mein Können übte und perfektionierte. Als ich meinen ersten Pokal im Frisieren gewann, ging ich zu meinem Chef, der mich aufgrund dieser Leistung ab diesem Zeitpunkt innerhalb des Betriebes sehr stark förderte. Am Ende meiner Lehrzeit wechselte ich den Betrieb, da mein Chef schon sehr alt war und ich deshalb keine Zukunft in diesem Unternehmen sah: Ich wurde im Club von einem ehemaligen Europameister abgeworben. In seinem Salon arbeitete ich drei Jahre lang. 1970 - mit neunzehn Jahren! – übernahm ich den Salon einer Freundin meiner Mutter, die von meinem Talent gehört hatte und mich als Nachfolgerin wollte. Zu dieser Zeit absolvierte ich auch meine Meisterprüfung; seitdem führe ich das Unternehmen, das ich sukzessive ausbaute, erweiterte und modernisierte. Ich führte eine Zeit lang eine Filiale in Langenzersdorf, die ich jedoch wieder aufgab, weil ich als Chefin einfach vor Ort sein möchte. Im Moment führe ich meinen Betrieb mit sieben Mitarbeitern, ich habe bis jetzt nahezu 40 Lehrlinge ausgebildet, von denen sechs die Meisterprüfung absolvierten. Ich machte vor einiger Zeit eine Ausbildung in Naturkosmetik und setzte mich sehr stark mit dem Thema Biorhythmus und ganzheitlicher Schönheitsberatung auseinander. Seit sechs Jahren bin ich zudem Bezirksinnungsmeisterin für Korneuburg.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, gute Mitarbeiter hervorzubringen, die stolz auf ihren Beruf sind und einen adäquaten Arbeitsplatz finden. Erfolg äußert sich für mich durch die Zufriedenheit meiner Kunden. Er hat aber auch seinen Preis: Erstens schafft man sich viele Neider und zweitens bleibt das Familienleben in einem gewissen Maß auf der Strecke. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Stärke ist mein hundertprozentiger Einsatz in meinem Unternehmen. Mein Beruf macht mir heute große Freude. Ich lege höchsten Wert auf Qualität, weil ich zu meinem Beruf nur dann stehen kann, wenn ich hochwertige Produkte verwende und beste Leistung biete. Meine Kunden sollen sich in erster Linie wohlfühlen und mit gutem Gefühl aus meinem Salon gehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich fühle mich heute erfolgreich, weil ich aus einer sehr einfachen Schicht stamme und sehr viel erreichen konnte. Ich habe mit sehr wenig begonnen und konnte in Korneuburg einen hohen Level schaffen, nach dem sich heute viele Betriebe richten. Darauf bin ich stolz. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf eigenständiges Arbeiten und ein positives Betriebsklima. Darüber hinaus verlange ich natürlich ein gewisses Maß an fachlicher Qualifikation, obwohl ich meine Mitarbeiterinnen am liebsten selbst ausbilde. Weiters besuchen wir immer wieder Seminare, weil wir in unserer Branche Trends erkennen müssen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man darf bei der Arbeit nicht auf die Uhr sehen: Wenn sie einem Freude bereitet, wird man das auch nicht tun, weil man dadurch Erfüllung erlebt. Wenn man einen Beruf ausübt, den man liebt, wird man auch erfolgreich werden. Das allerwichtigste ist heutzutage eine gute, fundierte Ausbildung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht heute darin, den Erfolg meines Unternehmens in den wohlverdienten Ruhestand „mitnehmen" zu können, gesund zu bleiben und mich meinen Interessen zu widmen. Mein Unternehmen möchte ich am liebsten an eine jetzige Mitarbeiterin weitergeben, weil ich so sichergehen kann, daß es in meinem Sinn weitergeführt wird.

✱ Lackner Arnold Ing.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Österreichische Homogenholz GmbH., 7201 Neudörfl, Bickfordstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 25. Oktober 1947, St. Veit. Familienstand: Verheiratet mit Annemarie, geb. Pobaschnig. Kinder: Arnold (1971), Anja (1973), Armin (1975) und Angelika (1983). Eltern: Robert und Edith. Hobbies: Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Sprecher des Vorstandes der FALKO AG Szombathely.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß meiner Ausbildung an der HTL für Maschinenbau war ich bei der Firma Funda in St. Veit an der Glan angestellt, wo ich zunächst als Leiter des Konstruktionsbüros und in weiterer Folge als Leiter der gesamten Technik tätig war. Diese Zeit diente mir als Sprungbrett hierher; ich bekam die Position des Vorstandsvorsitzenden in Aussicht gestellt, falls es mir gelänge, den Betrieb zu sanieren; die ist mir gelungen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich zum einen ein gewisses Maß an Anerkennung, zum anderen die finanzielle Sicherheit meiner gesamten Familie. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß meine Arbeitgeber erkannten, daß sie in mir einen absolut loyalen Mitarbeiter gefunden haben, der darüber hinaus überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft zeigt. Heute bin ich seit über dreißig Jahren in dieser Branche tätig und konnte mir somit sehr hohen Wissens- und Erfahrungsreichtum aneignen. Ich habe den unbedingten Willen, meinen Weg zu verfolgen und lasse mich dabei auch nicht von Rückschlägen daran hindern, meine Ziele zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich betrachte mich heute als erfolgreich, weil ich in meinem Leben Höhen und Tiefen erlebte und die Tiefen immer wieder aus eigener Kraft überwand. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich schon sehr bald als erfolgreich, weil ich schon in meinem ersten Betrieb überdurchschnittlich hohe Leistungsbereitschaft zeigte; fachlich, wie auf physisch und psychisch. Dadurch konnte ich auch meine Mitarbeiter zu herausragenden Leistungen motivieren. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe mich erfolgreich entschieden, als es darum ging, dieses Unternehmen homogen zu sanieren: im Zuge dessen mußte ich sehr risikoreiche Entscheidungen treffen, da es vonnöten war, völlig neue Technologien einzuführen. Durch meinen persönlichen Einsatz und den Einsatz meiner Mitarbeiter konnten wir aus einer Pilotanlage ein stabiles Unternehmen machen. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität – der geradlinige Weg - ist sicherlich besser, um dauerhaft erfolgreich werden zu können; durch Imitation kann man nur kurzfristig zu Erfolg kommen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine

Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle bei meinem Erfolg, da sie das durchführen, was ich ihnen als Vorgesetzter kommuniziere. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich wähle meine Mitarbeiter vorwiegend nach ihrer Leistungsbereitschaft aus. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich denke, daß man vor allem durch Anerkennung entsprechender Leistungen motivieren kann, aber auch finanzielle Anreize spielen in der Motivation von Mitarbeitern eine gewisse Rolle. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Um den wirtschaftlichen Erfolg meiner Familie garantieren zu können muß ich unbedingt meinem Beruf Folge leisten, das weiß meine Familie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung war für mich immer ein wichtiges Thema; hier im Haus gibt es zahlreiche Lehrgänge, die wir selbst veranstalten. Ich persönlich verwende pro Jahr etwa vier Wochen für meine Weiterbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann nur einen Rat geben, und dieser lautet, sich 100-prozentig für seinen Beruf einzusetzen, loyal und geradlinig zu sein. Arbeit und Fleiß sichern den Lebensstandard, Leistungsbereitschaft den Erfolg. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele bestehen heute darin, dieses Unternehmen zu einer gesicherten Basis zu führen und seinen Fortbestand zu garantieren, um mich dann in den wohlverdienten Ruhestand zu begeben. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich betreibe eine kleine Landwirtschaft und züchte Schafe sowie schottische Hochlandrinder. Aus dieser Tätigkeit kann ich wieder Energie für meinen Beruf schöpfen.

✱ Lackner Othmar

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Anex General Trade GmbH., 2351 Wiener Neudorf, Brown Boveristraße 6. Geboren - Datum, Ort: 12. Jänner 1950, Horn. Schöpferische Akte: Fachbeiträge über Elektronik in der Fachpresse. Hobbies: Segeln.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in Kärnten auf und kam mit 14 Jahren nach Wien in die Philips-Lehrwerkstätte, weil ich mich für Nachrichtentechnik interessierte, und dieser Ausbildungszweig wurde damals in meiner Heimat noch nicht angeboten. Nachdem ich die Lehre mit Auszeichnung und meinen Präsenzdienst absolviert hatte, ging ich zu Olivetti und später zu Bacher-Electronics, eine Firma für industrielle elektronische Bauteile. Als diese Firma verkauft wurde, machte ich mich 1978 mit einer eigenen Firma für elektronische Bauteile selbständig. Innerhalb der nächsten zehn Jahre entwickelte sich meine Firma zur drittgrößten in Österreich, ich verkaufte einen Teilbetrieb und fusionierte einen weiteren mit einer Schweizer Firma, und war dort auch bis 1991 Geschäftsführer. Mittlerweile war der Eiserne Vorhang gefallen, und ich gründete die Firma ECE mit zahlreichen Tochtergesellschaften im Osten, die ich schließlich an ein französisch-amerikanisches Unternehmen verkaufte, für das ich Consulting-Geschäftsführer wurde. Seit drei Jahren konzentriere ich mich auf den Holzgroßhandel – hauptsächlich in Osteuropa, mit einem anderen Unternehmen auf den Telekom-Bereich und mit einem dritten auf die industrielle Bildverarbeitung. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Unsere Spezialität ist es sicherlich, in Osteuropa Arbeit zu schaffen, indem wir dort Sägewerke bauen und die Abnahme der erzeugten Produkte garantieren.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin kein Bewahrer sondern ein Beweger. Ich bin einer, der die Kastanien aus dem Feuer holt, und sich anschließend lieber etwas anderem zuwendet. Ich glaube nicht, daß Erfolg ein rationell bedingtes System ist, obwohl man natürlich über ein gewisses Handwerkszeug verfügen muß – gerade im technischen Bereich, in dem ich tätig bin. Wichtig ist es, den ersten Schritt zu tun, und ich bin dieses Risiko immer eingegangen. Der Erfolg meiner Unternehmen besteht nicht zuletzt darin, daß ich fest der Meinung bin, daß zufriedene Mitarbeiter zufriedene Kunden generieren, deshalb versuche ich immer, ihnen die Perspektive des eigenen Erfolges zu offerieren – denn zufriedene Kunden bedeuten logischerweise auch eine Steigerung des Gewinns. Dabei kann ich aber meine Mitarbeiter nur dahingehend motivieren, daß ich ihnen das Umfeld zur Selbstmotivation schaffe, alles andere halte ich für Schwindel oder gar Manipulation. **Wie definieren Sie Erfolg?** Für mich besteht persönlicher Erfolg darin, ein zufriedenes und erfülltes Leben zu führen. **Was sind Ihre Ziele?** Erfolg kann man nur dann haben, wenn man auch Spaß an der Sache hat. Ich hatte immer Träume und Visionen. Sie zu systematisieren ist schwierig, aber ich versuche immer, sie zu erreichen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich gehe sehr gerne in die Kirche – nicht unbedingt zur Messe, denn selbst wenn ich dort nur zwanzig Minuten sitze und meditiere, gibt mir das sehr viel Kraft. Auch die Menschen die mich umgeben sind eine wichtige Kraftquelle für mich. Und drittens gehe ich sehr gerne segeln und beziehe daraus durchaus auch Energie. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man muß großen Wert darauf legen, Mensch zu bleiben. Indem man etwas von sich hergibt (sei es nun in der Familie, den Mitarbeitern oder Freunden gegenüber), bekommt man auch wieder etwas zurück. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Man muß zwischen wirtschaftlichem und privatem Erfolg und Mißerfolg unterscheiden. Im wirtschaftlichen Bereich bietet jeder Rückschlag auch eine echte Chance für einen Neustart. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich habe immer versucht, immer Mensch zu sein, zufrieden zu sein und die anderen auch zufrieden zu machen.

✱ Lakner-Strauss Gabriele

● Steckbrief

Beruf: Fotografin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Lackner-Strauss Gabriele Studio für Photographie., 4240 Freistadt, Hauptplatz. Geboren - Datum, Ort: 12. Februar 1953, Freistadt. Kinder: Michael (1972). Schöpferische Akte: Vernissagen, Ausstellungen. Ehrungen: European Gold Awards, Silbermedaille bei der Weltmesse der Fotografie in Köln, Internationaler Color-Art-Master 2000. Mitgliedschaften: International Color-Art-Club. Hobbies: Reiten, Musik, Lesen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abgang aus der Pflichtschule besuchte ich eine einjährige Haushaltungsschule und trat dann in den mütterlichen Betrieb, eines Fotoateliers ein. Ich absolvierte dort die dreijährige Lehre für den Beruf des Fotografen. Danach legte ich die Gesellenprüfung und 1987 die Meisterprüfung ab. Im selben

Jahr übernahm ich das Unternehmen von meiner Mutter. Dieser Betrieb besteht nun seit genau 50 Jahren.

● Zum Erfolg

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Für mich steht der wirtschaftliche Erfolg nicht unbedingt im Vordergrund. Viel wichtiger ist mir die Anerkennung für meine geleistete Arbeit. Wenn sich die Kunden über die von mir geschaffenen Fotografien freuen, so ist das jedes Mal ein kleiner Erfolg für mich. Als Zeichen meines Erfolges werte ich die vielen internationalen Auszeichnungen, die ich für meine fotografischen Arbeiten bis jetzt bekam. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Um als Fotografin erfolgreich sein zu können, braucht man etwas Psychologie und den fotografischen Blick für das Objekt. Ich bin überzeugt, daß man diesen Blick nicht lernen kann, der muß einem in die Wiege gelegt worden sein. Dies trifft offensichtlich für mich zu. Man braucht natürlich auch das entsprechende Wissen in der Farbharmonie und in der Körpersprache. Um in der Portraitfotografie Gutes leisten zu können, muß man sich im Vorfeld mit dem Menschen intensiv unterhalten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Durch die vielen internationalen Ehrungen gewann ich große Popularität und diese ist meiner beruflichen Entwicklung sehr förderlich. Obwohl meine Leistungen international bekannter sind als hier in Freistadt. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Nachdem ich mein Talent erkannte, wollte ich als Fotografin erfolgreich sein, und das ist mir auch gelungen. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ich wollte ursprünglich studieren, nach Wien gehen und Tierärztin werden. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine große Rolle in meiner Entwicklung. Sie bekommen von mir die beste Ausbildung und werden laufend geschult. Auch dränge ich darauf, daß sie mit ihren Exponaten an Wettbewerbern teilnehmen. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Mein Sohn ist selbst ein bekannter und erfolgreicher Fotograf und ich pflege laufend Erfahrungsaustausch mit ihm. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Meine Mutter entdeckte mein Talent. Sie sandte von mir geschaffene Fotografien zu verschiedenen Wettbewerben. Nachdem diese Beteiligungen immer wieder erfolgreich waren, erkannte ich mein Talent. Seit dieser Zeit bin ich international teils als Preisträger bekannt aber auch oftmals in der Jury tätig. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war wohl die Entscheidung gegen das Studium und für die Fotografie. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Zur Entscheidungsfindung mache ich mir vorerst selbst eine Meinung, hole dann noch einige Meinungen von kompetenten Persönlichkeiten ein und entscheide dann selbst. Ich entscheide gern allein, weil ich bereit bin Verantwortung zu übernehmen. **Wie erkennen Sie Chancen?** Um Chancen zu erkennen muß man immer weiter lernen. Ich besuche alle mir zur Verfügung stehenden Seminare und Kongresse. Durch meine internationale Präsenz kommt es immer wieder zu einem Erfahrungsaustausch mit Kollegen, und daraus läßt sich manches ableiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Kompetenz sind mir die Verläßlichkeit, die Offenheit und das Verständnis für die Kunden, die wichtigsten Kriterien. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Durch mein psychologisches Verständnis erkenne ich sofort Spannungen und kann dadurch gegensteuern. Solche Ereignisse nehme ich dann zum Anlaß für motivierende Gespräche. Ich versuche für meine Mitarbeiter ein Vorbild zu sein, und dies ist der Stimmung im Betrieb sehr förderlich. **Welche Rolle spielt Fortbildung für Sie?** Ich betreibe die Fortbildung im fachlichen Bereich genauso wie im persönlichen. **Gibt es jemanden, der ihren Lebensweg besonders prägte?** Durch meine großen fotografischen Erfolge habe ich sehr wenig Möglichkeiten mich an anderen zu orientieren. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Viele der Kollegen erkennen nicht die Zeichen der Zeit. Ich denke dabei an die Entwicklung in der Elektronik aber auch auf das Eingehen auf die wahren Bedürfnisse der Kunden. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich sehe die Anerkennung als das entsprechende Feedback, auf dem richtigen Weg zu sein. Die internationale Anerkennung ist eine gute Motivation für meine Mitarbeiter und mich. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich habe sehr viel Ruhe in mir selbst. Die Beschäftigung mit meinen Pferden und mit der Musik geben mir die notwendige Entspannung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe schon sehr viel erreicht. Für mich ist der Weg das Ziel. Ich verschwende kaum Gedanken an die Zukunft und lebe ganz intensiv im hier und jetzt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der nächsten Generation stehen viele Möglichkeiten offen. Sie muß nur wollen und die angebotenen Möglichkeiten nützen.

✱ Laggner Peter F. Mag.

● Steckbrief

Funktion: Vorstand. Tätig bei: CAP Gemini Ernst & Young Consulting Österreich AG., 1020 Wien, Aspernbrückeng. 2. Geboren - Datum, Ort: 17. November 1965.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? An der Höheren Technischen Bundeslehranstalt in Wieselburg maturierte ich 1985. Anschließend absolvierte ich den Präsenzdienst. Im Anhang daran begann ich an der Wiener Wirtschaftsuniversität mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre, welches mit einem Auslandssemester und diversen Sprachkursen verbunden war. Während diesem hatte ich eine Reihe von Ferialjobs absolviert. An der Universität hatte ich an verschiedenen Projekten unter der Leitung von Herrn Prof. Oskar Gruen mitgearbeitet, hatte jedoch keine Assistentenfunktion. Nach dem Studium war ich im elterlichen Betrieb in den Bereichen Gastronomie, Forstwirtschaft und Führung eines kleinen Museums tätig. Mein erster „Zug" in Richtung Unternehmensberatung begann nach meiner Sponsion im März 1992 bei Ernst & Young als Consultant. 1996 bin ich in die Geschäftsleitung aufgenommen worden und erhielt die Prokura. 1997 bin ich zum Geschäftsführer ernannt worden und führte die Geschäfte, neben Österreich auch für Slowenien und Kroatien. Seit 01.01.2001 übe ich die Funktion des Vorsitzenden Geschäftsführers für den Konzern der drei früheren Unternehmen (Cap Gemini, Ernst & Young sowie Gemini Consulting) aus, welche unter dem neuen Firmenwortlaut „Cap Gemini Ernst & Young Consulting AG" firmieren. Dieser Konzern hat weltweit 60.000 Mitarbeiter, davon zirka 250 in Österreich. Von Österreich aus werden die Länder Tschechien, Slowakei, Kroatien und Ungarn betreut.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter dem Begriff des beruflichen Erfolges? Unter dem Begriff verstehe ich, daß man seine eigenen Stärken und Interessen miteinander verbindet und diese gemeinsam im beruflichen Alltag realisiert, sodaß man zu einer dementsprechenden Position, Einkommen und sozialem Prestige, verbunden mit dem nötigen Freiheitsgrad, erwirken kann. Dazu

gehört Fachwissen und ein hohes Maß an persönlichem Einsatz. Weiters benötigt man intellektuelle und analytische Fähigkeiten, sowie hohe emotionale soziale Kompetenz und auch Glück. **Von wo kommt die Triebfeder, um dies zu praktizieren?** Aus dem persönlichen Ehrgeiz, welcher mir offensichtlich in die Wiege gelegt wurde, um Ziele zu erreichen. Weiters zählt auch die Herausforderung. Bei jeder neuen Herausforderung stelle ich mir die Frage, ob ich dies auch bewältigen kann. Dabei hat sicherlich meine Erziehung und der „elterliche Background“ mitgespielt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil mir die Realisierung meiner Vorstellungen, Spaß und Freude machen - und diese auch realisieren kann. Wesentlich dabei ist sicherlich, daß ich auch jenen Freiheitsgrad habe, welchen ich mir vorstelle. Schließlich fühle ich mich im Unternehmen sehr wohl. Ich habe eine Position inne, die ich gerne hätte, wenn ich sie nicht schon besäße. **Was war Ihnen wichtiger, die Tätigkeit oder die Position?** Dies zu entscheiden ist eine Frage vom Zeitverlauf, das heißt, in den ersten Jahren meines Berufslebens stand sicherlich die Beratungstätigkeit im Vordergrund. Jetzt bin ich Manager und nicht mehr Berater, somit steht die Funktion im Vordergrund. Das „Beratende“ möchte ich trotzdem nicht missen, denn ich habe bei der Consultingtätigkeit sehr viel gelernt und eine Reihe von Kundenbeziehungen aufgebaut. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Ich habe eine Partnerin, welche selbst auch sehr viel arbeitet und deshalb für meine Tätigkeit sehr viel Verständnis aufbringt und zur Zeit kein Problem darstellt. Wenn sich jedoch Nachwuchs einstellt, wird es sicherlich anders aussehen, das heißt die Prioritäten werden sicherlich anders verteilt sein, als bisher. Unter der Woche sehen wir uns beim Frühstück und dann erst zirka 13 Stunden später. Wir sind seit sieben Jahren verheiratet und die Partnerschaft funktioniert sehr gut. **Welchen Tip können Sie Neueinsteigern in Ihrer Branche mitgeben?** Es ist von eminenter Bedeutung, daß man rasch ein internationales Niveau bereits während der Ausbildung mitbekommt, das heißt zum Beispiel in der BRD studieren und in den USA ein Austauschsemester verbringen. Mit 24 Jahren zu einem internationalen Konzern gehen und dessen Betrieb kennen lernen. Man sollte sich nicht auf ein althergebrachtes, österreichisches Leistungsspektrum einstellen. Schließlich befindet man sich in einer globalen Umgebung und Faktum ist, daß, wenn man Betriebswirtschaft und Informatik studiert, und rasch Auslandserfahrung sammelt, dies eine wesentliche Basis ist, um später eine erfolgreiche Managementkarriere machen zu können. **Wie erfolgt die Führung der Mitarbeiter?** Die innovative Motivation steht eindeutig im Vordergrund. Eine Beratungsfirma kann nur dann erfolgreich sein, wenn sie es schafft, den höchsttalentierten Personen ein Arbeitsumfeld zur Verfügung zu stellen, daß sich die in Rede stehenden Mitarbeiter wohl fühlen. Für die Motivation zählt sicherlich „Geld“, dies aber nur im eingeschränkten Rahmen, primär ist es jedoch der Inhalt der Aufgabe, der damit verbundene Freiheitsgrad, die kulturellen Elemente und die Werte des Unternehmens. Wenn man heute einen Topmitarbeiter in ein Unternehmen bekommen möchte, zählen Werte, wie die Tätigkeit, die Kollegenschaft und der Unternehmenswert als solches. Der finanzielle Bereich zählt nicht unbedingt dazu. Wichtig ist, daß die Mitarbeiter zufrieden sind. **Was sind Ihre Ziele?** Ich möchte dieses Unternehmen an die führende Stelle am österreichischen Beratermarkt bringen und weiter ausbauen. Bis 2004 soll der Umsatz der neu konsolidierten Gruppe die Milliardengrenze erreicht haben.

✱ Lainer Johannes Mag.

● Steckbrief

Funktion: Leiter der Hauptabteilung Geschäftsbuchhaltung. Tätig bei: OMV AG., 1090 Wien, Otto-Wagner-Platz 5. Geboren - Datum, Ort: 17. August 1965, Salzburg. Hobbies: Laufen. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Prokurist der Tochtergesellschaften Van Sickle GmbH und OMV Clearing & Treasury GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Von 1978-84 besuchte ich das Humanistische Gymnasium in Salzburg und von 1984-89 studierte ich an der Wiener Wirtschaftsuniversität, Betriebswirtschaftslehre (Spezialfächer: Industriebetriebslehre und betriebliche Steuerlehre). 1990 absolvierte ich den Präsenzdienst. Am 10. Dezember 1990 trat ich in die OMV AG, als Mitarbeiter in die Konzernbilanzabteilung, ein. Von 1992-95 war ich als Referent in der Abteilung Investor-Relations tätig, wo ich unter anderem verantwortlich für die Gestaltung des Geschäftsbereiches des OMV Konzernes, mitgewirkt habe. 1995 wechselte ich in die Steuerabteilung als Referent , wo ich mich mit Einkommen- und Körperschaftssteuern sowie internationales Steuerrecht beschäftigte. 1996 wurde ich Leiter der Kreditorenbuchhaltung und seit Mai 1998 übe ich die Funktion des Leiters der Hauptabteilung Geschäftsbuchhaltung der OMV AG, aus. Ich bin verantwortlich für die Bilanzabteilung der OMV AG. Zusätzlich erfolgte Ende 1999 die Übernahme der Abteilung Beteiligungsbuchhaltung. Seit Ende 1999 bin ich Prokurist der Tochtergesellschaften Van Sickle GmbH und OMV Clearing & Treasury GmbH.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg ? Beruflicher Erfolg bedeutet mir, die Darstellung der Position und den Werdegang in der Öffentlichkeit. Weiters verstehe ich darunter, was man für sich selbst als Erfolg qualifiziert, was man sich selbst zum Ziel gesetzt hat und dies auch erreicht. Um zu beruflichem Erfolg zu kommen, bedarf es einerseits hohes Fachwissen, Zielstrebigkeit und Ehrgeiz. Für mich gibt es einen Spruch von Seneca, welcher lautet: „Ein Mensch ohne Ziel, ist wie ein Schiff, das nicht weiß, welchen Hafen es ansteuern soll. Andererseits, wenn es die Segel richtig setzt, ist jeder Wind der Richtige“. **Was ist die Triebfeder?** Eine Triebfeder ist, Dinge die ich mache, gut zu machen. Das hat etwas mit Perfektionismus zu tun, es ist aber keine Grundlage um Erfolg zu haben. Ich will es einfach gut machen. Dies hat sicher auch etwas mit dem Bild nach außen zu tun, um Anerkennung von der Umwelt zu erhalten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, einerseits weil ich Dinge die mir wichtig sind, zum Teil realisieren konnte und andererseits den richtigen Weg eingeschlagen habe. **Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend?** Ich hatte das Glück, zum richtigen Zeitpunkt, die richtigen Leute zu treffen. Sicher hat meine Persönlichkeit und der Umgang mit meinen Mitmenschen eine wesentliche Rolle gespielt. **Welchen Tip können Sie Neueinsteigern für diese Tätigkeit mitgeben?** Die Bereitschaft zu haben, Neues zu lernen. Man sollte sich auch nicht zu schade sein, das einfache Tagesgeschäft kennen zu lernen. Sprachen, stellen heutzutage einen wesentlichen Schwerpunkt für eine Führungskraft dar, das heißt Englisch ist eine Selbstverständlichkeit, osteuropäische Sprachen zu beherrschen, stellt keinen Nachteil dar. Für eine Karriere zählt, neben dem Fachwissen, ein hohes Maß an Teamfähigkeit. Ebenso ist es von Vorteil, sich für Organisationsstrukturen zu interessieren. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Man trägt schon einige berufliche Probleme

mit nach Hause, wo man das eine oder andere mit der Partnerin bespricht, aber nicht zu viel. Ich versuche die Wochenenden voll und ganz meiner Familie zu widmen und dies gelingt mit auch. **Was war für Sie wichtiger, Tätigkeit oder Position?** Die Tätigkeit stand immer im Vordergrund. Manches ergibt sich, wenn man mit persönlichem Einsatz an die Sache herangeht, und sich auch selbst weiter entwickelt. Eine bestimmte Position anzupeilen, um sie später auch tatsächlich inne zu haben, gelingt fast nie. Wenn man erfolgreich ist, dann kommt die Position meistens von selbst.

✱ Lammerhuber Peter

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Mediacom GmbH., 1100 Wien, Wienerbergstraße 7. Geboren - Datum, Ort: 29. Dezember 1954, St. Peter/Au. Eltern: Alois und Hedwig Hobbies: Golf, Tauchen, Skifahren, Musik, Joggen, Lesen, Ägyptische Kultur und Mythologie, Familie und Sammeln von Autos „Jaguar".

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater, ein Briefträger war tödlich verunglückt, meine Mutter leitete ein Postamt, und unsere Familienverhältnisse konnte man als mittelmäßigen Durchschnitt bezeichnen. Wir hatten ein kleines Haus auf dem Lande, und ich verbrachte eine schöne Kindheit, umgeben von der Natur, was mich sicherlich prägte. In der Schule konnte ich gute Ergebnisse erreichen, und mir war es wichtig, einen Beruf zu erlernen, was dazu führte, daß ich mich für einen polytechnischen Lehrgang entschlossen habe. Nach dem Ableisten des Präsenzdienstes wollte ich mich weiterbilden und setzte meine schulische Laufbahn am Bundesrealgymnasium Spittelwiese in Linz fort, wo ich 1978 maturierte. Parallel dazu arbeitete ich als Redaktionsaspirant bei den Oberösterreichischen Nachrichten. Von 1978-80 beschäftigte ich mich mit dem Anzeigenverkauf bei der Wirtschaftswoche Wien. Die Jahre 1980-87 verbrachte ich mit Anzeigenverkauf, Leserforschung und baute Mediaanalyse-Evaluierungssysteme mit Fessl & GfK auf. Als wichtige Etappe bei meinem Werdegang betrachte ich meine Ausbildung beim Wirtschaftsförderungsinstitut in Wien, wo ich Marketing, Werbung, Verkauf, Exportmanagement und Betriebswirtschaft studierte. Im Jahre 1987 wurde ich mit der Gründung von Mediacom Vienna betraut, dessen Geschäftsführung ich übernahm. Seit 1999 bin ich zusätzlich Geschäftsführer von Mediacom Zürich, Leiter des Task Force New Business, Mitglied des Paneuropean Management Board.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Eine kontinuierliche Bewegung nach vorne; meine Neugierde und mein Streben nach einem sozialen Aufstieg. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Kontinuierliche Arbeit und als Ergebnis eine überdurchschnittliche Leistung. Es ist wichtig, Dinge immer in Frage zu stellen und sich mit dem Erreichten nie zufrieden zu geben. Es ist mir ein Anliegen, immer an mich selbst zu arbeiten und mich weiterzubilden. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als sehr kollegial. Wir haben eine sehr flache Hierarchie und ein sehr angenehmes Betriebsklima. Da ich selbst ein sozialer Aufsteiger bin, verstehe ich sehr gut die Probleme jedes einzelnen Mitarbeiters, was mir erleichtert, ein gutes soziales Gefüge aufzubauen. Es ist mir sehr wichtig, meine Mitarbeiter an dem gemeinsamen Erfolg partizipieren zu lassen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bin überzeugt, daß ein fairer Deal die beste Motivation ist. Von Bedeutung ist auch, den Mitarbeitern Entscheidungsfreiheit zu lassen; es gibt relativ wenig Regeln, die alle einhalten müssen. Das wichtigste Motto lautet: der Job muß getan werden. Meine oberste Prämisse ist, das Unternehmen so zu gestalten, daß es auch ohne mich funktionieren kann. So sehe ich meine wichtigste Aufgabe als Manager. **Wie sind die Prioritäten in Ihrem Leben aufgeteilt?** Im Laufe der Zeit verschieben sich die Prioritäten. In der Aufbauphase dominierte bei mir das Unternehmen, jetzt ist mir wichtig, daß meine Mitarbeiter selbständig arbeiten und daß ich mehr Zeit für meine Privatsphäre habe, das heißt für meine Lebensgefährtin, für unser Kind, für meine engsten Freunde und für meine Hobbys.

✱ Lamprecht Werner

„Nachdem ich gesehen hatte, was und wie es die großen Meister machten, wollte ich es auch."

● Steckbrief

Beruf: Friseur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Friseursalon Werner Lamprecht., 6020 Innsbruck, Brixenstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 23. Mai 1943. Kinder: Werner. Schöpferische Akte: Internationale Fachmagazine, Fernsehauftritte. Ehrungen: 2-facher Weltmeister. Mitgliedschaften: I C D (Internationale Coiffeur Vereinigung Paris nur ca. 2.000 Mitglieder). Hobbies: Bergsteigen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch von Volks- und Hauptschule absolvierte ich die Friseurlehre. Dann kam die Meisterprüfung, Weiterbildung und das Training bis zum zweifachen Weltmeister.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Perfekte Arbeitstechniken und Zufriedenheit in der Arbeit. Sehr glücklich war ich über den Weltmeistertitel in Paris, dieser hat mich sehr motiviert. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich wählte einen Beruf, der mir große Freude bereitet. Mit Disziplin und Anstrengung, die für mich keine war, da ich auch das Training gern absolvierte. Ich nahm lange Zugfahrten auf mich, schlief wenig und war wenig zu Hause. Ich trainierte sehr viel und nahm an einigen Wettbewerben teil. Mir ist immer bewußt, daß ich stets auf den Schultern meines Vorgängers/Trainers weiter aufgebaut habe. Der Glaube kann Berge versetzen. Mich hat das Frisieren immer sehr fasziniert. Nachdem ich gesehen habe was und wie es die großen Meister machten, wollte ich dies auch. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen sind wichtig damit man sich nicht zu hoch oben wähnt. Die Kräfte sammeln und wieder aufsteigen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Die Mitarbeiter sehen mich wahrscheinlich als perfekt, streng und korrekt. **Welche Rolle spielt die Familie?** Die Familie ist wichtig zur Erholung. Auf langfristige Freundschaften lege ich großen Wert und pflege diese auch entsprechend. **Ihre Zielsetzung?** Gesundheit. Am Geschäftsniveau weiterarbeiten und ein harmonisches Team zu sein. **Haben Sie Vorbilder?** Es gibt große Kollegen (Weltmeister). Mein

erster Chef in England, weil er damals schon einen Filialbetrieb hatte. Bei uns gab es damals fast nur Einzelbetriebe. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wichtig sind mir; Freundlichkeit, kommunikativer Umgang und Herzenswärme. Für Handwerkliches und Fachliches kann man Schulungen machen. Nur wenige Berufe kommen in ein solches Nahverhältnis (Intimbereich) des Kunden, deshalb ist das Verstehen und der Wille etwas Gutes zu tun, sowie die Herzenswärme so wichtig. **Ihr Lebensmotto?** Ehrlichkeit vor allem zu sich selbst und zu den Anderen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ziele fixieren, und seinem großen Ziel strikt folgen. Arbeit perfektionieren, Opfer bringen, Freizeit hintanstellen, Kraft sammeln und sich immer konzentrieren. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Die Arbeit gern tun, bereit sein für Leistung und akzeptieren, daß es auch anstrengend sein kann. Ich konnte ca. 200 Lehrlinge ausbilden, viele davon sind Filialleiter, Selbständig oder in Führungspositionen. Man muß eine gute Vorbildwirkung erreichen und zeigen was machbar ist. Es gibt immer wieder gute Jugendliche und es ist wert, sich diesen zu widmen. Man muß den Beruf lieben. Die Möglichkeiten erkennen. Kraft investieren. Ich versuche dann entsprechende Wege zu ebnen und Möglichkeiten zu schaffen. Unsere guten Absolventen können sehr oft unter Mitwirkung von Austauschprogrammen im Ausland Erfahrungen sammeln. Unser Beruf ist sehr kreativ und wir haben von der geistigen Vorstellung über die Umsetzung bis zur Vollendung, die Möglichkeit das Werk vom Beginn bis zum Ende zu gestalten. Ein Werk zum Wohlbefinden unserer Kunden. Für die letzten Weltmeisterschaften mußte ich mich erst qualifizieren. Ich belegte in Belgien den 2.Platz. So konnte ich als Erfahrener die Jungen im Team unterstützen. Hauptsächlich haben wir in Wien trainiert. Unser österreichischer Trainer hat bereits einige Nationen zum Weltmeister gebracht. Diesmal belegten wir den 5. Platz. Österreich zählt zu den erfolgreichsten Nationen. Vor allem die Ruhe unseres Trainers hat mich fasziniert. Nun arbeite ich persönlich daran mit mehr Gelassenheit und Ruhe an die Dinge heranzugehen. Von Zeit zu Zeit muß man wieder etwas Extremes machen um dann wieder etwas ganz Neues für das eigene Geschäft umzusetzen. Vor kurzem haben wir in den „Seitenblicken" unsere neugestaltete Filiale mit Frisuren, Kosmetik, Sauna und Entspannung präsentieren können.

✱ Lang Franz

● Steckbrief

Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde Dunkelsteinerwald., 3392 Gerolding 35. Geboren - Datum, Ort: 24. September 1943, Pinnenhöfen. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Peter (1969) und Eva-Maria (1971). Eltern: Franz und Maria. Hobbies: Wandern, Kegeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der achtjährigen Volksschule in Gansbach, erlernte ich den Beruf des Elektrotechnikers. Nach abgeleistetem Präsenzdienst wurde ich 1964 bei den Glanzstoff Werken in St. Pölten, als Schichtelektriker im Störungsdienst, angestellt, und war in dieser Firma bis 1995 tätig. Meine politische Laufbahn begann schon 1966, wo ich mich in meiner Firma als Betriebsrat politisch engagierte. 1980 begann ich meinen Aufgabenbereich auf kommunaler Ebene wahrzunehmen und war drei Jahre lang Gemeinderat, wobei ich mit den Agenden Wasserver- und entsorgung betraut war. 1983 wurde ich zum Vizebürgermeister und zehn Jahre später zum Bürgermeister gewählt. Das Hauptaugenmerk legte ich in den letzten acht Jahren auf den Sektor Umwelt (hauptsächlich Wasserentsorgung) und den schulischen Sektor. Wir erweiterten den Kindergarten in Gansbach und leisteten Vorarbeiten zur Errichtung einer neuen vierklassigen Volksschule im Bereich Gerolding-Mauer welcher derzeit bereits im Bau ist. Für die wirtschaftliche Stärkung der Region wurde der Verein „ARGE Dunkelsteinerwald" gegründet, deren Obmannschaft ich seit dem Vorjahr innehabe. Dieser Verein umfaßt acht Gemeinden (Bergern im Dunkelsteinerwald, Dunkelsteinerwald, Hafnerbach, Haunoldstein, Karlstetten, Neidling, Schönbühel-Aggsbach und Wölbling). Der Verein plant die Umsetzung der Ergebnisse des kleinregionalen Entwicklungskonzeptes, wie die Steigerung der Identifikation mit der Region, die Nutzung der vorhandenen gemeinsamen Ressourcen, die Verstärkung der Wirtschaft und der Landwirtschaft, das gemeinsame Auftreten im Tourismus und in der Gastronomie, die Durchführung eines Landentwicklungskonzeptes, die regionale Produktdeklarierung, eine gemeinsame kulturelle Präsentation und Produktion und eine gemeinsame Aktivierung und Entwicklung der Wanderwege (Themenwege), und noch einiges mehr.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich die sozialen Bedürfnisse der Gemeindebürger erfüllen, und ich mir aber auch Zeit für meine Familie gönnen kann, dann nenne ich das Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich kann gut mit den Behörden, Organisation und Vereinen umgehen, und die Verhandlungen gewinnbringend für die Gemeinde nutzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Es gelingt mir meistens. Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus? Ich verfolge beharrlich die Ziele, die ich gemeinsam mit meinen Mitarbeitern gesetzt habe. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Übernahme der Funktion als Bürgermeister. Diese habe ich aber gemeinsam mit meiner Familie getroffen. **Werden Sie von Ihrem Umfeld anerkannt?** Im großen und ganzen, ja. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nein, sie hat sich so ergeben. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, eine wesentliche. Meine Frau unterstützt mich voll und ganz. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Je nach Position schaue ich entweder auf die Qualifikation, sollte diese aber nicht unbedingt erforderlich sein, dann entscheide ich mich für jene Person, die nach ihrem sozialen Umfeld eine Beschäftigung am nötigsten hat. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir haben ein sehr gutes Arbeitsklima, bzw. Freiheit in der Arbeitseinteilung, soweit eben möglich. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Ruhe, die meine Heimat ausstrahlt. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Die Gemeinde, mit zukunftsorientierten Voraussetzungen, an meinen Nachfolger übergeben zu können. **Ihr Lebensmotto?** Ruhe und Gemütlichkeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Darauf achten, daß einem bewußt wird, daß man schon in frühen Jugendjahren die Basis für sein weiteres Leben legt.

✱ Lang Irene

● Steckbrief

Beruf: Buchhalterin und Kauffrau. Funktion: Textil. Tätig bei: Irene Lang - Wäscheparadies., 2231 Strasshof, Hauptstraße 179. Geboren - Datum, Ort:

10. Jänner 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dietmar. Kinder: Bernhard (1989) und Daniela (1991). Eltern: Gerlinde und Leonhard. Mitgliedschaften: Gewerbering Strasshof. Hobbies: Skifahren und Eislaufen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Doppelausbildung in der Modeschule Schönbrunn, als Buchhalterin und Schneiderin, war mein erster Job für dreieinhalb Jahre bei der Firma Cyklop, in Wien, als Buchhalterin. 1986 wechselte ich zu Siemens, ebenfalls in die Buchhaltung bis 1993. Im Februar 1994 machte ich mich selbständig mit einem Nähzubehörgeschäft in Strasshof. Mit Erspartem und einem kleinen Kredit konnte ich das eingeführte Geschäft samt Ware übernehmen. In den folgenden Jahren kam der Handel mit Unter- und Nachtwäsche dazu. Seit 1999 übernehme ich Änderungen, dazu beschäftige ich eine Angestellte. Mit 2. Oktober 2000 bin ich mit meinem Geschäft hierher, auf die Hauptstraße 179, ins eigene, nur für dieses Geschäft gebaute Haus übersiedelt. Ich führe Damen- und Herrenunterwäsche, aber auch Nachtwäsche, komplettes Nähzubehör und außerdem kann man zu uns jegliche Änderung bringen.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Weil ich es geschafft habe, das Vorhandene, was nicht länger gut gegangen wäre, richtig auf- und auszubauen. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Zufriedene Kunden Akzeptanz. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach dem Umzug 2000, hier ins neue Geschäft. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Daß ich mich überhaupt darüber getraut habe, und später dann das erweiterte Angebot. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Eher als Kollegin. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeitern aus?** Nach der Qualifikation und dem gepflegten Äußeren, dem Umgang mit den Kunden, Verläßlichkeit, Ehrlichkeit. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ja, am Anfang, allein das Nähzubehör rentierte sich für mich nicht so richtig. Dann war es aber meine Mutter die mich bestärkt hat. Das zweite und dritte Standbein, die Wäsche und die Änderungsschneiderei waren eine gute Entscheidung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Die großen Billiganbieter machen einem Einzelhändler schon gelegentlich das Leben schwer. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Daß wir neu gebaut haben und mit dem Geschäft übersiedelt sind. Der neue Standort strahlt mehr Freundlichkeit aus, auch meine Kunden fühlen sich hier wohler. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Daß das Geschäft weiter gut geht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der Standort soll gut sichtbar sein, keine Seitengasse. Auf Kundenwünsche eingehen.

✱ Lang Karl

Steckbrief

Beruf: Malermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Karl Lang AG., 2340 Mödling, Frauensteingasse 1. Geboren - Datum, Ort: 17. Juli 1951, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Susanne. Kinder: Claudia (1976) und Karl (1981). Eltern: Elisabeth und Karl. Schöpferische Akte: Laufend Artikel im Stadtkurier. Mitgliedschaften: ÖVP, seit 1996 Clubobmann der ÖVP Mödling, Niederösterreichische Wirtschaftskammer. Hobbies: Skifahren, Schwimmen, Sauna. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Stadtrat für Finanzen und Vermögensverwaltung von Mödling.

„Ich bin für eine Zusammenarbeit der klugen Köpfe egal welcher Fraktion."

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Berufsleben begann im elterlichen Maler- und Anstreicherbetrieb, den mein Vater bereits 1950 gegründet hatte. Nach der dreijährigen Malerlehre absolvierte ich zusätzlich neben meiner beruflichen Tätigkeit die dreijährige Malerschule in Baden und legte 1971 die Malermeisterprüfung ab. 1972 absolvierte ich die Lackierermeisterprüfung. Im Herbst 1972 übernahm ich den elterlichen Betrieb teilweise, da mein Vater sich sich immer mehr aus dem Geschäft zurückzog. Als mein Vater 1984 in Pension ging, übernahm ich die Firma vollständig. Das Unternehmen ist ein klassischer Malerbetrieb, wir beschäftigen uns mit Neubauten, Instandhaltungen, Betonsanierungen, Schilderanfertigung und Autobeschriftungen. Zur Zeit beschäftige ich ca. 35 Mitarbeiter. 1982 wurde ich in den Gemeinderat gewählt und bin seit 1995 Stadtrat für Finanzen- und Vermögensverwaltung der Stadt Mödling. Im vergangenen Jahr 2000 wurde ich wieder in diese Position gewählt. Mir obliegt die politische Verantwortung über ein Budget von ca. 600 Millionen Schilling.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der Begriff Erfolg ist für mich mit Zufriedenheit verbunden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war sicher mein hohes Engagement. Zudem bin ich ein Mensch, der immer ein Ziel vor Augen hat. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich finanziell weitgehend unabhängig bin und mir inzwischen auch meine Zeit so einteilen kann, wie ich es möchte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich hatte immer Freude an meiner Arbeit, und empfand somit auch immer schon Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste Entscheidung war sicherlich jene, mich vom Althergebrachten zu lösen und den Malerbetrieb auszubauen. Ich übernahm von meinem Vater damals einen Betrieb mit vier Mitarbeitern, den ich heute mit 35 Mitarbeitern führe. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Sorgen macht mir immer wieder die Globalisierung, die sich nicht zuletzt stark auf den Auftragssektor auswirkt. In meiner politischen Tätigkeit wäre für mich eine Verhärtung der parteipolitischen Fronten ein Problem, ich bin für eine Zusammenarbeit der klugen Köpfe egal welcher Fraktion. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliche Ausbildung, gepflegtes Auftreten und guter Umgang mit den Kunden sind für mich die wesentlichsten Kriterien zur Zusammenarbeit mit Mitarbeitern. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich werde von meinen Mitarbeitern als sozialer Chef gesehen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man darf den Glauben an die Zukunft niemals aufgeben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich denke vorausschauend an die Übergabe eines stabilen und erfolgreichen Betriebes, an wen auch immer. **Ihr Lebensmotto?** Innere Zufriedenheit.

✱ Lang Norbert

E B L

Norbert Lang
Geschäftsführer

EDV Beratung Lang

Wiener Straße 12/2/1, 2120 Wolkersdorf
Tel: (+43) 02245/3435 Fax: (+43) 02245/83555
Mobil: 0664/308-34-92
e-mail: n.lang@ebl.at Web:http://www.ebl.at

● Steckbrief

Beruf: EDV Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: EBL-EDV Beratung Lang., 2120 Wolkersdorf, Wiener Straße 12/2/1. Geboren - Datum, Ort: 17. November 1969, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Susanne. Kinder: David (1997) und Jana (2000). Eltern: Erika und Günter. Schöpferische Akte: Quartalsmäßig Fachartikel für das Wolkersdorfer Stadtjournal. Hobbies: Mit meinen Kindern spielen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Polytechnischen Lehrgang begann ich eine Lehre zum Elektroinstallateur. Durch einen schweren Verkehrsunfall mußte ich nach neun Monaten Lehrzeit die Lehre aufgeben, da ich ein Jahr im Spital lag. 1986 absolvierte ich beim WIFI/ Wien die Ausbildung zum EDV-Fachmann. 1989 war mein erster Job in der EDV-Branche als Service-Techniker, bei einer Computerfirma. 1991 wechselte ich zu einer anderen Computerfirma, als technischer Vertriebsassistent. Anfang 1992 begann ich bei der Firma Bacher Electronic als Außendienst-Verkäufer verantwortlich für den Bereich Vorarlberg, Tirol, Salzburg, Oberösterreich und Kärnten, und war als Großkundenbetreuer im Raum Wien tätig. Im Jänner 1994 wechselte ich kurzfristig zur Firma Omnilogic, dort war ich verantwortlich für das Produktmanagement von Intel Aufgrund einer Operation (Spätfolge des Unfalls) mußte ich die Firma verlassen. Im Herbst 1994 begann ich mit der Studienberechtigungsprüfung, welche ich nach zwei Semestern erfolgreich abschloß. Seit Juni 1995 bin ich mit meiner EDV-Dienstleistungsfirma selbständig. Ich begann daheim mit meinem Computer und ohne Eigenkapital. Kunden ergaben sich durch Kontakte aus meiner früheren Tätigkeit. 1996 übersiedelte ich nach Wolkersdorf, wo ich meinen Betrieb vorerst auch im Keller des Wohnhauses weiterführte. 1999 bezog ich die Büroräumlichkeiten in der Wienerstraße, gleichzeitig stellte ich einen Techniker ein. Wir planen und installieren Computernetzwerke für gewerbliche Endkunden. Sehr wichtig ist hierbei auch die laufende Betreuung sämtlicher EDV-Komponenten. Meine Frau unterstützt uns bei den Bürotätigkeiten.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, da meine Kunden zufrieden sind. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe nicht aufgegeben, immer weiter gemacht. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Meine Frau, weil sie das Verständnis für die getroffenen Entscheidungen für unser gemeinsames Leben mitgetragen hat. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Mitte 1998, da habe ich gewußt, daß es kein Fehler war, sich selbständig zu machen, da begann die Firma Gewinne zu schreiben. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als ehrgeizig. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Ich hoffe schon als Chef, aber doch recht freundschaftlich. **Ist Ihre Familie zufrieden?** Meine Eltern sind sicher froh, daß ich trotz der abgebrochenen Lehre meinen Weg gegangen bin. Meine Frau sieht mich eher als Arbeitstier. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ja, ich habe vor die Firma weiter auszubauen, zu vergrößern und vor allem abzusichern. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Gute Planung, Bauchentscheidungen sind meist falsch. Sich am Anfang um Förderungen kümmern.

✱ Langmann Gerald

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: GRB g.langmann Gebäudereinigungsbedarf HandelsgmbH., 1100 Wien, Muhrengasse 3. Geboren - Datum, Ort: 14. Februar 1970. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Mitgliedschaften: Junge Wirtschaft Wien. Hobbies: Golf, Tanzen, Lesen, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura und einem außerordentlichen, abgeleisteten Präsenzdienst bei den UN-Einheiten auf Zypern, studierte ich einige Semester Betriebswirtschaftslehre und Rechtswissenschaften in Wien. Da mir diese universitären Ausbildungen jedoch zu praxisfremd waren, ging ich von der Universität ab, und besuchte einen zweijährigen Wirtschaftslehrgang am Wirtschaftsförderungsinstitut. Während meines Studiums absolvierte ich verschiedenste Ferialpraktiken und Teilzeitarbeiten, unter anderem bei der Post, und im elterlichen Betrieb. Von 1996 bis 1997 war ich bei NÖBEG als Buchhalter und Systemadministrator für Computernetzwerke beschäftigt. Anschließend wechselte ich ins Qualitätsmanagement der Schöllerbank. 1999 wurde ich Geschäftsführer bei GRB g. Langmann Handelsges.m.b.H. und führe seitdem das Unternehmen gemeinsam mit meiner Mutter. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir haben einen Reinigungsgroßhandel und vertreiben außer Reinigungsmaschinen- und Geräte, Hygienepapier, Textilien und Reinigungschemikalien. Unsere Kunden sind Gebäudereinigungsfirmen, Schulen, Kindergärten, Krankenhäuser, Pflegeheime und Pensionistenheime. Wir sind in Ostösterreich in Wien, Niederösterreich und Burgenland tätig.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person bzw. das Unternehmen an sich Erfolg? Ich bin ein Organisations- und Kommunikationstalent, verfolge eine gewisse Planung und Zielstrebigkeit, und zeige großes Engagement und Verantwortungsbewußtsein. Wir sind ein sehr flexibler und kundenorientierter Kleinbetrieb, bieten jedoch trotzdem eine breite Produktpalette und tiefgreifendes Fachwissen, und umfassende Serviceleistungen an. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist das Erreichen meiner definierten Ziele im beruflichen wie im privaten Umfeld. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Wir wollen die Umsatzziele der letzten Jahre erreichen, bzw. ein leichtes Wachstum

erzielen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft, Ihre Energie zum Erfolg?** Aus der harmonischen Partnerschaft mit meiner Frau, und dem privaten Umfeld allgemein. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Eine fundierte, praxisorientierte Aus- und Weiterbildung ist sehr wichtig, um erfolgreich zu werden. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich sollte die Niederlage mit Hilfe eines Freundes/Partners analysieren, und den Mißerfolg als Lernprozeß und Chance für die Zukunft sehen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Nütze den Tag! Meine Eltern waren meine größten Vorbilder. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich fühle mich wohl und weiß, daß die Arbeit, die ich hier mache, gut ist.

✱ Langsteiner Walter

● Steckbrief

Beruf: EDV-Konsulent. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Langsteiner-EDV GmbH., 3435 Zwentendorf, Hauptstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 1. September 1951, Hohenau. Familienstand: Verheiratet mit Hilde. Kinder: Matthias (1976) und Elisabeth (1978). Eltern: Frieda und Friedrich. Besondere Vorfahren: Generation von Händlern, Handwerkern und Bauern Ehrungen: Ehrungen durch die Musikschule Zwentendorf. Hobbies: Klassische Musik, Chorgesang (Tenor) , Wandern.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule im Waldviertel begann ich meine Ausbildung im Jahr 1965 bei den Schulbrüdern in Strebersdorf bei Wien. Damals hatte ich die Absicht Lehrer zu werden, erkannte aber sehr bald, daß mir dieser Beruf nicht die von mir erwarteten Erfolgserlebnisse bescheren würde. Ich ging dann an die Uni in Wien und studierte Mathematik und Physik. Durch Zufall entdeckte ich das Studium der Informatik. Ab 1973 begann ich diese Fachrichtung zu studieren. Im Jahr 1976 trat ich in einen internationalen Konzern als Junior-Programmierer ein. In kürzester Zeit avancierte ich zum Organisations-Programmierer, und dann zum Organisator. Nach weiteren drei Jahren wurde ich zum Projektleiter befördert. 1980 wurde ich Gruppenleiter in einem fünfköpfigen Team, das sich ausschließlich mit Programmen für Banken befaßte. 1982 übertrug man mir die Agenden des Bereichsleiters und fünf Jahre später die des Abteilungsleiters. Zu diesem Zeitpunkt war ich zuständig und verantwortlich für Design, Entwicklung und Vertrieb von Bankensoftware. Im Jahr 1991 kam dieses Unternehmen in wirtschaftliche Schwierigkeiten, und ich machte mich selbständig. Dabei nutzte ich die Kontakte aus meiner Tätigkeit als unselbständiger Mitarbeiter. Mein Unternehmen entwickelte sich prächtig, im Jahr 1999 hatte ich bereits vier Mitarbeiter. Im selben Jahr gründete ich eine weitere Firma gemeinsam mit meinem Sohn. Wir arbeiten mit Banken, Computerherstellern und Banken-Rechenzentren zusammen und beschäftigen derzeit zehn Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Erfolg ist für mich, sich realistische Ziele zu setzen und diese auch zu erreichen. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** In erster Linie ist es ein nicht sehr populäres Geschäftsfeld. Es handelt sich dabei um Tätigkeiten, die normalerweise nur bei Banken, Bankenrechenzentren oder bei Computerherstellern zu finden sind. Am freien Markt gibt es wenige derartige mit uns vergleichbare Firmen. Unsere Mitarbeiter haben die Möglichkeit, sich am Erfolg unseres Unternehmens zu beteiligen. Jeder hat somit eine große Verantwortung, und es entwickelte sich dadurch ein stark unternehmerisches Denken in unserem Team. Meine herausragende persönliche Eigenschaft ist der Konservatismus, gepaart mit zielorientiertem Fortschritt. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Der Großteil unserer Mitarbeiter kommt von der HTL St. Pölten (Informatik und Organisation). Die weitere detaillierte Ausbildung für Banken und die entsprechende Software vermitteln wir durch Besuch von Kursen und Seminaren und hauptsächlich durch interne Wissensweitergabe unter den Mitarbeitern. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Meine Familie ist in Form von Gesellschafteranteilen stark in das Unternehmen eingebunden. Die Familie hilft mir selbst erfolgreich zu sein, indem sie mir manche Bereiche abnimmt. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Bei einem Projekt eines Freundes in dem es um Statistiken ging, machte ich meine ersten Schritte in der EDV und in weiterer Folge in der Programmierung. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste Entscheidung war, mich für die EDV zu interessieren. Dies geschah durch diesen Freund, dem ich heute noch dankbar bin. Eine weitere mit Sicherheit erfolgreiche Entscheidung war der Schritt in die Selbständigkeit. Diese Entscheidung war nicht sehr schwierig für mich, da der neue übernehmende Arbeitgeber mich nicht mehr in der von mir ausgeübten Position beschäftigen wollte, da diese bereits besetzt war. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich entscheide allein, nach Konsultationen mit Ratgebern, wobei ich mich bei der Entscheidungsfindung nur dann umstimmen lasse, wenn die Argumente konträr zu meinen liegen. **Wie erkennen Sie Chancen?** Zu meiner ständigen Quelle der Informationen gehört das Internet. Dort erfahre ich die Trends und Entwicklungen, und daraus entwickle ich die Chancen für unser Unternehmen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Neben der fachlichen Kompetenz ist es mir absolut wichtig, daß der Bewerber ins Team paßt und selbst teamfähig ist. Zu den persönlichen Eigenschaften eines neuen Mitarbeiters zähle ich hohe Einsatzbereitschaft, Führungsqualitäten und eine positive Einstellung zur Teamarbeit und zu Problemen. Ich lehne bei den Mitarbeitern lange Haare, Piercings und Tätowierungen ab. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Wenn unserem Unternehmen Anerkennung entgegengebracht wird, so weiß ich, daß dieses Lob zum großen Teil den Mitarbeitern gebührt. Ich sehe solche Art von Anerkennung als neuerliche Motivation für das Team. Für mich selbst ist es eine Bestätigung auf dem richtigen Weg zu sein. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer Entwicklung?** Glücklicherweise hatte ich noch keine, oder kaum merkbare Niederlagen zu verbuchen. Fehleinschätzungen oder Mißerfolge analysieren wir mit allen Beteiligten, versuchen Schäden zu begrenzen, und daraus Erkenntnisse für die Zukunft zu gewinnen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Familie besitzt ein kleines Wochenendhaus im Waldviertel. Das ist für uns der Ort der Ruhe und der Entspannung. In Abständen von zwei bis drei Wochen fahren wir dorthin und regenerieren uns. Eine weitere Möglichkeit für meine persönliche Entspannung finde ich in der klassischen Musik, in Hausmusik und im Theater. **Was wollen Sie noch erreichen?** Mein langfristiges Ziel ist, noch weitere zwölf Jahre als Geschäftsführer diesem Unternehmen vorzustehen und es weiter auszubauen. Ein weiteres Ziel ist, daß das Unternehmen in meinem Sinne weitergeführt wird. **Ihr Lebensmotto?** Brauchbar ist besser als perfekt. Wer 100 Prozent anstrebt, wird sie nie erreichen. **Haben Sie Vorbil-**

der? Mein leider zu früh verstorbener Vater ist ein Vorbild für mich. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Man kann nie genug Ausbildung haben. In der Bildung ist es wichtig, nicht nur durch die Prüfungen zu kommen, sondern sich Wissen anzueignen.

✱ Lansky Gabriel Dr.

● Steckbrief

Beruf: Jurist, Anwalt. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Lansky & Prochaska - Rechtsanwälte., 1010 Wien, Rotenturmstr. 29/9+15. Geboren - Datum, Ort: 27. Dezember 1955, Wien. Kinder: David (1985). Schöpferische Akte: Diverse Aufsätze, Bücher und CD-Rom´s zu den Themen EU-Förderungen, EU-Steuerrecht, Menschenrechte, U-Haft, Haftentschädigung, etc. Hobbies: Politik, Wirtschaft, Theater.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Jusstudium und dem Gerichtsjahr war ich als Konzipient in den Kanzleien von Dr. Rosenzweig und Dr. Slunsky beschäftigt. 1984 machte ich mich selbständig, meine Spezialgebiete sind Wirtschafts-, Europa-, Medien-, Arbeits-, Verfassungs- und Menschenrecht.

● Zum Erfolg

Was verstehen sie unter Erfolg? Eine erfüllte Ausgabenstellung, eine erfolgreich abgeschlossene Causa, ebenso wie ein gutes Gespräch. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ich in meinem Beruf eine hohe Deckungsgleichheit zwischen dem, was mir Spaß macht, und dem, was ich tue, gefunden habe. **Sehen Außenstehende Sie als erfolgreich?** Wahrscheinlich ja, man sieht das Wachstum meines Betriebes. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Einerseits Fachkompetenz und Sozialkompetenz, das heißt, mit Menschen reden zu können und zu spüren, was sie brauchen. Andererseits waren auch Zufälle ausschlaggebend. Besonders wichtig ist aber, authentisch zu sein, der Klient muß Vertrauen haben. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Ich bin ein Teamarbeiter, daher ist mir das Team sehr wichtig. Meine Mitarbeiter suche ich nach persönlichem Gefühl aus.

Haben Sie Vorbilder? Christian Broda, als gute Mischung zwischen Theoretiker und Praktiker. Er war für meine Geschichte wichtig und hat nach meinem Wertsystem viel für das Recht in Österreich getan. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, durch zufriedene Klienten. **Kennen Sie Niederlagen?** Niederlagen gehören dazu, ich bin aber mit einem ganz guten, berufsbedingten Abwehrsystem ausgestattet. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus einem Mix aus Erziehung, der Lebenssituation und Neugierde.

Ihre Ziele? Ich suche immer nach Abwechslung. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich verbeiße mich in Dinge und suche zu allem einen breiten Zugang. Dazu gehe ich drei Schritte zurück und sehe die Dinge umfassend. **Anmerkung zum Erfolg?** Wichtig ist nicht allein Geld, man sollte in vielen Ebenen offen sein. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Authentisch sein.

✱ Larcher Brigitte Claudia Maria Mag.

● Steckbrief

Beruf: Personalentwicklerin. Funktion: Leiterin der Personalentwicklung. Tätig bei: Österreichische Lotterien GmbH., 1038 Wien, Rennweg 44. Geboren - Datum, Ort: 5. Jänner 1960, Schwaz. Schöpferische Akte: Beiträge zu Büchern, z.B. Personalentwicklung in Österreich, Konzepte und Praxisbeispiele von Unternehmen und aus der öffentlichen Verwaltung. Mitgliedschaften: Buddhistisches Zentrum Wien. Hobbies: Laufen, Skifahren, Wandern, kreatives Handwerken.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich nach der AHS-Matura ein Jahr Germanistik und Kunstgeschichte studiert hatte, absolvierte ich den Abiturientenlehrgang an einer HAK, um eine Berufsausbildung zu bekommen. Danach arbeitete ich vier Jahre im Controlling des Industriebetriebes Tyrolit Schleifmittelwerke in Schwaz, Tirol. Anschließend studierte ich BWL in Innsbruck, und nach dem Abschluß absolvierte ich in den USA ein Post Graduate Studium im Rahmen des MBA-Programmes der University of Chicago. Als ich wieder nach Österreich zurückgekehrt war, begann ich im März 1990 bei den Österreichischen Lotterien als Assistentin in der Personalentwicklung. Heute bin ich Leiterin der Personalentwicklung und stellvertretende Personalleiterin. Mein Aufgabenbereich umfaßt Recruiting und die Personalentwicklung für das gesamte Unternehmen.

ÖSTERREICHISCHE LOTTERIEN

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Zum Ersten habe ich sehr klare Vorstellungen von den Zielen, die ich erreichen möchte, wobei ich aber sehr offen für weiteren Input und die anderen Beteiligten bleibe. Weiters bin ich sehr ausdauernd und konsequent, ich habe die Stärke, dranzubleiben. Ich verliere nicht den Überblick, und verfolge meine Ziele sehr langfristig, aber mit der größtmöglichen Flexibilität. Weiters ist es in meinem Beruf von zentraler Bedeutung, auf Beziehungsebene mit den Menschen zu arbeiten, und Verständnis und Einfühlungsvermögen zu haben. Deshalb arbeite ich gerne im Team. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich der Einklang

zwischen mir, den Dingen die ich erreichen will, und meinem Umfeld. **Wo liegen Ihre Ziele?** Mein Ziel ist es vor allem, mir die nötige Akzeptanz im Betrieb zu schaffen, um als kompetenter Ansprechpartner gesehen zu werden. Persönlich habe ich es mir als Ziel gesetzt, mir auch im Bereich des Coaching Kompetenz zu verschaffen. Es geht mir weniger um die hierarchische Karriere, sondern darum, mich selbst weiterzuentwickeln und interessanten Herausforderungen zu begegnen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Energiequelle ist einerseits die körperliche Bewegung im Freien, zum Beispiel das Bergwandern, andrerseits mein Freundeskreis. Eine weitere Kraftquelle finde ich im Qui Gong und in der Zen-Meditation. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Zuerst einmal muß man sich überlegen, wohin man eigentlich will. Dabei soll man nicht nur darauf achten, ob der angestrebte Beruf gerade boomt, wichtig ist es, die Tätigkeit gerne auszuführen, und dabei auf seine innere Stimme zu hören. Dann kann man die nötigen Schritte setzen, indem man die richtige Ausbildung wählt, denn Fachwissen ist eine wichtige Basis in allen beruflichen Sparten. Gerade die Fachhochschulen bieten heute eine gute Kombination aus fachlichem Know-how und Persönlichkeitsbildung, und diese beiden Felder sollten sich ergänzen. Das wichtigste ist einfach der Punkt, an dem man sich sagt: das mache ich jetzt, so habe ich mich entschieden, dieses Ziel verfolge ich, wobei man seine Entscheidungen natürlich immer wieder überprüfen und eventuell auch revidieren muß. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich frage mich zunächst einmal, was mein Anteil am Mißerfolg ist, damit ich dann daraus lernen kann: denn wie ich mir meinen eigenen Erfolg schaffe, so schaffe ich mir auch meinen eigenen Mißerfolg! Das wichtigste ist der Lernschritt, den man durch Fehler machen kann. Gerade nach Niederlagen liegt es in der eigenen Verantwortung, aufzustehen und weiterzugehen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich möchte auf dieser Welt positive Spuren hinterlassen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Es ist fast unangemessen, sich den eigenen Erfolg einzugestehen, aber ich sehe mich durchaus als erfolgreich. Grundsätzlich stimmt die Richtung, die ich eingeschlagen habe, und deshalb fühle ich mich wohl mit dem bisher Erreichten. **Ihre Vorbilder?** Es gibt Personen, die mich durch ihre Lebensgestaltung beeindrucken, es sind immer wieder Aspekte von Menschen aus meiner Umgebung, die mich inspirieren und anspornen.

✱ Laska Grete

● Steckbrief

Beruf: Volks- und Hauptschullehrerin. Funktion: Vizebürgermeisterin. Tätig bei: Gemeinde Wien., 1082 Wien, Rathaus. Geboren - Datum, Ort: 30. Mai 1951, Wien. Familienstand: Helmut. Kinder: Sabine (1972), Doris (1979), Lukas (1982) und Irene (1983). Schöpferische Akte: Diverse Artikel in pädagogischen Zeitschriften, Mitarbeit an einem Buch über die Stadtperspektiven. Mitgliedschaften: SPÖ, Lehrerverein, Kinderfreunde. Hobbies: Lesen, Sport und Musik.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Eigentlich wollte ich technische Physik studieren, das war aber Ende der 60er für eine Frau fast unmöglich. Da ich bald unabhängig sein wollte, studierte ich Pädagogik und unterrichtete 10 Jahre lang. 1981-91 war ich im Stadtschulrat Leiterin des Wiener Schulservices, einer Serviceeinrichtung für Schüler, Eltern und Lehrer. 1994 wurde ich Landtagsabgeordnete und Gemeinderätin, von 1991-94 Landesparteisekretärin der SPÖ Wien und seit November 1994 bin ich in der Position der Vizebürgermeisterin. Mir ist in dieser Zeit die Umsetzung der ganztägigen Schulen gelungen und damit konnte ich ein Wahlversprechen, die flächendeckende Nachmittagsbetreuung von Kindern berufstätiger Eltern in Wien, einlösen. Damit ist Wien in diese Hinsicht bahnbrechend für Österreich und spiegelt damit die politische Einstellung zum Thema Familie und Beruf wieder. Das ist nicht in allen Bundesländern so, denn die Rolle der Frau ist vielerorts immer noch hinter dem Herd zu suchen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Die Möglichkeit zu haben, Entscheidungen zu treffen, oder so zu beeinflussen, wie es meinen Vorstellungen und meinem Weltbild entspricht. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, auch wenn immer eine latente Unzufriedenheit vorhanden ist, weil mir vieles zu langsam geht. **Sehen Außenstehende Sie als erfolgreich?** Sicher, sie sehen die Positon als etwas Erfolg repräsentierendes. Die Familie sieht das etwas differenzierter, denn man muß viel von seinem Privatleben aufgeben. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zufall, denn das war keine geplante Karriere. Mein berufliches Engagement hat dabei eine Kettenreaktion ausgelöst. Der Schritt in die Politik kam aus meiner Mitwirkung beim Lehrerverein und als Vorsitzende der Kinderfreunde im 3. Bezirk. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich habe seit meiner frühesten Jugend gelernt, mit Menschen umzugehen. Meine Jugend verbrachte ich im Gastronomiebetrieb meiner Eltern. Dadurch habe ich eine hohe Frustrationstoleranz und Kommunikationsfähigkeit gelernt, die mir heute zugute kommt. Dazu kommt die Fähigkeit, abstrakt zu denken, inhaltliche Kompetenz und Entscheidungsfähigkeit. Ich kann Ziele vorgeben und deren Umsetzung konsequent verfolgen. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** In der Familie ist gegenseitige Akzeptanz wichtig. Die Rolle meines Mannes ist anders als die in einer „Normalfamilie". In meinem unmittelbarem Mitarbeiterumfeld brauche ich hoch kompetente Mitarbeiter, mit denen ich im Team gut arbeiten kann. Mir ist ein partnerschaftlicher, antiautoritärer Führungsstil im Sinne Summerhill´s wichtig. Durch die Miteinbeziehung der Mitarbeiter in Entscheidungen werden diese positiv motiviert und das fördert ihr Selbstwertgefühl. Ich kehre nicht den Chef heraus, sondern bemühe mich immer, freundlich und motivierend zu sein. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, Leute, die ihre Führungsposition gut erfüllt haben, z.B. Gertrude Fröhlich-Sandner. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, positives Feedback der Bevölkerung. Aber die unmittelbare Bestätigung fehlt manchmal, weil man nur wenige unmittelbare Erfolgserlebnisse hat. **Kennen Sie Niederlagen?** Wenn bei Wahlen der erhoffte Erfolg ausbleibt. **Wie gehen Sie damit um?** Ich frage mich, warum ich es nicht geschafft habe, meine Vorstellungen nach außen zu transportieren. Ich analysiere Mißerfolge mit allen Mitteln und versuche die Erfahrungen in die Praxis umzusetzen, motiviere mich selbst und versuche meine Inhalte durch persönliche Kontakte besser zu vermitteln. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Familie, Partnerschaft und aus dem Freundeskreis, der ident ist mit meinem Team, in dem ich arbeite. **Ihre Ziele?** Den politischen Weg fortzusetzen. Ich hoffe, daß sich das auch 2001 bei der Wahl niederschlägt. Später möchte ich in die Gastronomie wechseln, entweder ein Lokal in Wien oder ein Wiener Cafe in Florida eröffnen. **Ihr Erfolgsrezept?** Die Basis meines Handelns ist das Engagement für ein friedliches Zusammenleben und arbeiten. **Anmerkung zum Erfolg?** Trotz allen Streß darf man nicht vergessen, daß man auch einen funktionierenden Körper braucht. Täglich 14 Stunden Arbeit zehren an der Substanz. Da braucht man dann auch eine gesunde Portion Egoismus, um nicht mit 50 einen rasanten Abgang zu machen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Konsequente Umsetzung der eigenen Zielvorgaben.

✱ Laspas Eva

● Steckbrief

Beruf: Selbständige. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Erfolgsmanagement und Ernährungsberatung Eva Laspas., 1220 Wien, Eibengasse 56/4/E3. Geboren - Datum, Ort: 22. Oktober 1966, Wien. Kinder: Marco und Emily. Eltern: Dr. Peter und Friederike Wasservogel. Schöpferische Akte: Layout und redaktionelle Arbeiten bei dem Verbandsblatt „Innovationen" (OPEV). Mitgliedschaften: Initiatorin des Netzwerks Erfolgsmanagement. Hobbies: Lesen, fremde Kulturen und Sprachen, Menschen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seminare.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach sechs Jahren Mittelschule entschloß ich mich, Drogistin zu lernen. Bei meiner Lehrfirma Gerstenberger lernte ich schon früh selbständiges Arbeiten kennen und lieben. Schon damals keimte der Wunsch zu Selbstständigkeit. Ein Jahr nach der Lehrabschlußprüfung wechselte ich zum DM als Filialleiterin, und machte in dieser Zeit auch meine Drogistenkonzessionsprüfung. Nach vier Jahren wechselte ich als Bezirksleiterin zur Firma Ankerbrot, konnte mich aber mit der Firmenphilosophie nicht identifizieren. Ich beschloß, meinen Lebensweg neu zu überdenken. Von 1992 bis Ende 1995 arbeitete ich in der Apotheke „Neu Kagran", Anfang 1996 kam mein Sohn Marco, Mitte 1997 meine Tochter Emily auf die Welt. Die Karenzzeit nutzte ich intensiv für Weiterbildung, arbeitete nebenbei als Tagesmutter und im Telefonmarketing. Im April 2000 stieg ich wieder in den Dienst der Apotheke ein, machte mich aber nebenbei als Warenpräsentatorin im Wellnessbereich und in der Ernährungsberatung selbständig. Im April 2001 begab ich mich mit der Gründung meines Unternehmen „Erfolgsmanagement und Ernährungsberatung" endgültig in die Selbstständigkeit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist kein Ziel, sondern Lebenseinstellung. Es bedeutet das gute Gefühl am Morgen, die Freude auf den bevorstehenden Tag. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Durch meine positive Lebenseinstellung erzeuge ich in meiner Umgebung ein „Spiegelbild". Körperbewußtsein, Atmung und Mimik sind wichtige Faktoren dabei. Zuerst muß die innere Einstellung auf „Erfolg" gestellt werden, dann passiert er auch. Ich formuliere meine Ziele klar und verwirkliche sie konsequent Schritt für Schritt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich seit meinem Schritt in die Selbstständigkeit erfolgreich. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Für mich gibt es dieses Wort eigentlich nicht, denn nach negativen Erlebnissen kann ich mich an den Positiven um so mehr erfreuen. Das Leben ist ein ständiges Auf und Ab. Ein erkanntes Problem ist schon keines mehr, da ich mich im Moment des Erkennens ja schon mit der „Lösung" beschäftige. Probleme sind eine Sache der Perspektive. Ändere die Perspektive und du wirst kein Problem mehr sehen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich arbeite alleine, in Netzwerken mit anderen Selbständigen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Höre auf deinen sechsten Sinn! Erfolg läßt sich niemals zwingen. Erst sähen, dann mit Know-how geduldig pflegen, schließlich kannst du auch ernten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine kurzfristigen Ziele sind ab Oktober die Lehrtätigkeit im Bereich Sprechausbildung, Körpersprache und Erfolgsmanagement aufzunehmen. Längerfristige Ziele sind im Moment mein Buchprojekt, ein eigenes Haus mit Garten und ein kleines Hotel am Meer im Süden Europas.

✱ Lässig-Pirker Johanna Mag.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: CATRO Tourismus Ges.m.b.H., 1080 Wien, Trautsongasse 6. Geboren - Datum, Ort: 3. November 1965. Hobbies: Ich schätze die Natur und bewege mich gerne in der Natur.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule in Mariazell besuchte ich die Höhere Lehranstalt für Fremdenverkehrsberufe im Schloß Kleßheim bei Salzburg. 1984 legte ich die Hotelfachprüfung und 1985 die Reifeprüfung ab. Anschließend studierte ich an der Wiener Wirtschafsuniversität spezielle Betriebswirtschaft, psychologische Managementlehre und Betriebswirtschaft der Klein- und Mittelbetriebe. Meine Berufslaufbahn begann als Geschäftsführer und Personalchef im elterlichen Betrieb (Mariazeller Hof). 1996 wechselte ich als Personalleiterin und Trainingsverantwortliche ins Radisson SAS Palais Hotel in Wien mit 160 Mitarbeitern. Im Mai 2000 erfolgte die Gründung der Catro Tourismusberatung GmbH und ich übernahm die Geschäftsführung.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? In meiner Aufgabenstellung ist die Erfüllung der Bedürfnisse meiner Kunden und auch die Erwartungen zu übertreffen. Dazu gehört fachliche Kompetenz, aber auch großer Schwerpunkt ist die soziale Kompetenz, das heißt, das Gefühl haben, auf andere Menschen positiv zugehen zu können und deren Bedürfnisse auch relativ rasch zu erkennen. **Woher kommt die Triebfeder?** Die Identifikation oder das Bedürfnis meinerseits ist dahingehend gerichtet, daß ich andere Menschen in ihrer beruflichen Tätigkeit und Mitarbeiterverantwortlichkeit unterstützen möchte. Ich sehe meine Bedürfnisbefriedigung darin, anderen im Bereich der Mitarbeiterführung zu helfen. **Wie sind Sie zu diesem Beruf gekommen?** Dies hat sich aus meiner persönlichen Entwicklung ergeben. Tourismus und Personalwesen haben mich immer schon sehr interessiert. Es war kein geplanter Weg, sondern dieser hat sich ergeben. **Welchen Tip können Sie Neueinsteigern in Ihrer Branche mitgeben?** Wichtig sind Erfahrungen im wirtschaftlichen Bereich. Nicht sinnvoll ist es, nach dem Studium sofort in die „Beratungsbranche" einzusteigen. Weiters sollte man verschiedene Bereiche kennenlernen und auf Grund dieser Erfahrung feststellen, wo der eigene Schwerpunkt liegt. Im Zuge dieser Phase gilt es festzustellen, ob man für diesen Job geeignet ist. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich auf dem besten Weg bin, meine Ziele zu erreichen. Bis dato bin ich auf dem richtigen Weg. **Wie gehen Sie mit den Mitbewerbern am Markt um?** Ich sehe die Mitbewerber als Partner. Ich sehe es als Notwendigkeit an, nicht nur den Kundenmarkt zu kennen, sondern auch den Partnermarkt und im Zusammenhang dessen lernt man sich kennen. Dieses Kennenlernen ist aus meiner Sicht nicht nur fachliches Abtasten, sondern auch ein persönliches Abstimmen, denn dies birgt die Möglichkeit in sich, in bestimmten Teilbereichen zusammenzuarbeiten. Ich empfinde dies als konstruktiv. Bis jetzt habe ich noch keine negativen Erfahrungen mit der „Konkurrenz" gemacht. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Aus meiner Sicht ist es notwendig, die Zeit aufzuteilen und auch mit einem bestimm-

ten Zeitbudget zu leben. Was man auch immer in der Freizeit macht - für mein Energiepotential ist die Freizeit sehr wichtig, um auch die Kraft für den Beruf und somit die Basis für die berufliche Tätigkeit zu haben. Wichtig ist für mich auch die Begeisterungsfähigkeit. Dies bedarf der Akzeptanz des Partners, und mein Partner ist ebenfalls in dieser Branche tätig, deshalb geht vieles vielleicht auch leichter, weil das Verständnis dafür vorhanden ist. **Was war Ihnen wichtiger: die Tätigkeit oder die Position?** Die Tätigkeit. Es geht mir ums Tun und den Support für andere in der Beratung. In welcher Position ich dies mache, ist für mich zweitrangig. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Anerkennung bedeutet mir sehr viel. Ich freue mich auf die „Spitze der Selbstverwirklichung". Die Anerkennung kommt vom Kunden und bestätigt mich in meiner Arbeit. **Ihr Erfolgsrezept?** Die Einstellung zur Tätigkeit ist sehr wichtig. Man muß Freude an der Arbeit haben und sich selbst motivieren können. Erfolg liegt in dem Gedanken und in der persönlichen Einstellung zum Beruf.

✱ Latzenhofer Peter Ing.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Novell GmbH., 1190 Wien, Heiligenstädter Lände 27c. Geboren - Datum, Ort: 10. September 1967, Wien. Schöpferische Akte: Fachpublikationen in Fachpresse, Gastkommentare. Ehrungen: Manager of the Year 2000 (firmeninterne Ehrung). Hobbies: Laufen, Motorradfahren, Surfen, Snowboarden.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die HTL für Steuerungs- und Regelungstechnik in Hollabrunn und ging im Anschluß daran ein Jahr lang nach Amerika. Meine Schwester hatte dort gemeinsam mit ihrem Mann ein Unternehmen gegründet, bei dessen Aufbau ich mitwirkte. Vor allem konnte ich mir dort sehr wertvolle Sprachkenntnisse aneignen, die mir auch heute noch von großem Nutzen sind. Nach diesem Jahr kehrte ich nach Österreich zurück, leistete den Präsenzdienst und wurde in der Folge in der EDV-Branche tätig. Ich wollte mit Technik zu tun haben und arbeitete zunächst im Service bei einer kleinen Elektronikfirma in Wien. Nach etwa einem Jahr verließen einige Kollegen dieses Unternehmen und wechselten zu Computer 2000; ich wurde schließlich ebenfalls dorthin abgeworben und bekam so die Chance, mit einem stark expandierenden Unternehmen mitzuwachsen. Ich wechselte vom technischen Support in den Bereich Produktmanagement, schließlich war ich auf der Marketingseite für den gesamten Netzwerkbereich verantwortlich. Ich war insgesamt vier Jahre lang bei Computer 2000 tätig und bereits damals für Novell zuständig, eine Firma, die damals quasi der Monopolist in der Herstellung von Netzwerken und Betriebssystemen war. Ich wollte zu diesem Zeitpunkt zu einem Hersteller wechseln, bewarb mich bei Novell und wurde vorerst abgelehnt, da ich über zu wenig Vertriebserfahrung verfügte und war schließlich zwei Jahre lang für einen amerikanischen Konzern tätig – im Vertrieb. Nach zwei Jahren wurde ich Sales-Leiter in diesem sehr rasch expandierenden Betrieb, 1995 trat Novell an mich heran und bot mir jene Stelle an, für die ich mich erfolglos beworben hatte. Ich nahm dieses Angebot an, weil ich somit für ganz Österreich verantwortlich sein konnte und wechselte im November 1995 als Geschäftsstellenleiter zu Novell. Nach einem halben Jahr wurde ich Geschäftsführer und leite seither die Geschäfte der Niederlassung des Konzerns in Österreich. Die Aufgabe des Unternehmens besteht darin, die Produkte der amerikanischen Mutter am Österreichischen Markt zu vermarkten und zu implementieren, wobei die Implementierung selbst durch große Partnerunternehmen, wie IBM, Compaq, T-System, Debis, etc. erfolgt. Heute konzentrieren wir uns nicht mehr auf die Herstellung von Netzwerk- und Betriebssystemen; eines unserer wichtigen Standbeine ist die Directory-Technologie, ein intelligentes Netzwerk, das jeden User erkennt und somit „weiß", wer zu welchen Daten Zugriff haben darf oder nicht. Der Nutzer braucht sich also nur einmal anzumelden, um Zugang zu allen für ihn relevanten Informationen zu haben. Zu unseren Kunden zählen ausschließlich Großunternehmen, wie die Regierung, Länder, Gebietskrankenkassen, die Österreichische Nationalbank, Wiener Allianz, AXA Nordstern Colonia, etc. Ich bin heute für 14 Mitarbeiter verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, jene Ziele zu erreichen, die ich mir selbst gesteckt habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr zielorientierter Mensch und sehr kreativ in der Zielerreichung. Weiters bin ich sehr konsequent und lasse mich nicht von meinem Weg abbringen. Unser Unternehmen zeichnet sich durch seine Innovation aus und bietet intelligente Produkte, die in Zukunft auch im Internet wahrscheinlich Standard werden. In diesem Bereich sind wir technologisch zwei bis drei Jahre unserer Zeit voraus und genießen einen exzellenten Ruf in der Branche, weil wir absolut zuverlässige und optimale Lösungen bieten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute durchaus als erfolgreich, weil ich meine Ziele sogar früher erreichte, als ich gedacht hätte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege höchsten Wert auf selbständiges Arbeiten und bin darauf bedacht, Talente zu suchen, die vielleicht noch nicht fertig ausgebildet, dafür aber kreativ sind und eigene Lösungen finden können. Wir geben Ziele und Rahmenbedingungen vor, innerhalb derer sich der Mitarbeiter frei bewegen kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich lebe nicht, um zu arbeiten; ich arbeite, um zu leben! Meine Prioritäten liegen auf meinem Privatleben, obwohl mir mein Beruf sehr viel Freude macht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es kommt immer darauf an, wie man Erfolg für sich selbst definiert und in welchem Rahmen man glücklich werden kann. Deshalb sollte man zuerst für sich selbst definieren, wohin man möchte und sich realistische Ziele stecken. Wenn man den Ist-Zustand mit dem Soll-Zustand vergleicht – also mit der Situation, in der man in einem gewissen Zeitraum sein möchte, ergibt sich der Weg meist von alleine.

✱ Laut Ludwig

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Eigentürmer, Geschäftsführer. Tätig bei: Digital Laut - Neue Medien Gesellschaft m.b.H., 1100 Wien, Himbergerstr. 10-12. Geboren - Datum, Ort: 10. Dezember 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Eveline (1966), Ludwig (1968) und Monika (1970). Eltern: Maria und Ludwig. Schöpferische Akte: Einige Artikel für Fachzeitschriften. Ehrungen: Ehrung vom Stadtschulrat für den besten Lehrling, in allen vier Jahren, mehrere Auszeichnungen von der österreichischen Wirtschaftskammer für ausgezeichnete Lehrlingsausbildung. Mitgliedschaften: ISA= Internationaler Scitex Anwenderverein, von 1994-2000 als Präsident

vorgestanden. Hobbies: Fotografieren, Zeichnen und Malen, Klassische Musik, Tennis und Skifahren.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach fünf Jahren Realgymnasium bin ich ausgetreten bzw. ausgetreten worden! Danach wurde ich vier Jahre als Lehrling zum Lithographen ausgebildet. Während der Lehrzeit besuchte ich noch die Abend-Handelsschule (Weiss). Nach der Lehrzeit blieb ich in meiner Lehrfirma und wurde ein Jahr später Abteilungsleiter. In dieser Position blieb ich noch zwei Jahre, dann wechselte ich 1965 als Betriebsleiter in eine Druckerei. 1973 machte ich mich als Lithograph im Keller meines Hauses selbständig - ich hatte kaum Kapital! Bereits nach zwei Jahren habe ich eine Filiale in Wien, 12. Bezirk gegründet und Mitarbeiter eingestellt. 1982, der Platz wurde allmählich zu eng und wir übersiedelten in den 5. Bezirk in die Schloßstraße 23. Wir haben als erster Betrieb in Österreich mit der elektronischen Bildverarbeitung begonnen. 1990 sind wir dann in die Ziegelofengasse übersiedelt. Ich habe das Haus gekauft, ohne einen Schilling Eigenmittel. In der Hochblüte haben wir dort bis zu 75 Mitarbeiter beschäftigt. Parallel dazu, habe ich 1994 die Neue Mediengesellschaft GmbH. mit hiesigem Standort gegründet - ein Leasing-Kauf-Objekt. Hier haben wir mit den neuen Medientechnologien begonnen: Digitalfotografie, (seit Einführung bis heute sind wir zum Spezialisten für hochwertige Produktfotografie und Fotografie für Kunstgegenstände geworden!), Internet und Multimedia! Gleichzeitig habe ich 1994 die Neue Medien Technologie GmbH gegründet, mit der ich bis heute die gesamte Druckvorstufe aller News-Verlagsprodukte durchführe. 1997 sind wir mit der Produktion vom 5. Bezirk hierher übersiedelt um Kosten einzusparen. Mittlerweile sind wir sehr erfolgreich in allen Internet-Bereichen tätig. Wir erstellen die WEB-Site, inklusive Screen-Design und bieten eine Internet-Betriebs-Beratung - um die Firmen auf das Internet-Geschäft vorzubereiten. Zur Zeit beschäftige ich zirka 70 Mitarbeiter. Unser Kundenkreis setzt sich aus Druckereien, Verlagen und Werbeagenturen zusammen.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Meinen Erfolg sehe ich darin, daß ich mit „Null" begonnen habe und bis heute dem Wandel des Marktes immer richtig begegnet bin. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe immer mehrere Standbeine gleichzeitig aufgebaut, ohne daß ich darauf angewiesen war, daß alle vom Markt angenommen werden müssen. **Gibt es jemanden, ohne dem Sie nicht da wären?** Ja, Herr Jenö Eisenberger, Begründer von Supermärkten (Löwa, Pam-Pam). In der Zusammenarbeit mit ihm, er war mein Kunde habe ich konsequentes Handeln gelernt und als Eigenschaft für mich angenommen. **Gab es Rückschläge - wie gehen Sie damit um?** Kleinigkeiten empfinde ich immer sehr emotional, weil ich nicht verstehen kann, daß etwas bei Kleinigkeiten schiefgehen muß. Bei größeren Problemen werde ich innerlich absolut ruhig, versuche mit den Mitarbeitern die Gründe für die Fehler gemeinsam zu erarbeiten, um für die Zukunft die richtigen Konsequenzen zu ziehen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Für meinen einzigen Freund sicher als Vorbild - der aber selbst auch sehr erfolgreich ist! Für meine Mitarbeiter bin ich auch Vorbild. Sie sehen mich als einen, der sehr kritisch und emotional ihre Leistungen beurteilt und meine Familie sieht mich als erfolgreichen Geschäftsmann. Meine Kinder außerdem noch als liebevollen, großzügigen Vater. Leider immer mit zuwenig Freizeit. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Zu wenig! Wäre wichtig, weil jeder Mensch in einem gewissen Ausmaß Anerkennung braucht. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Natur, beim Schwammerlsuchen und in Zukunft auf meinem Bauernhof im Waldviertel als Berg- „Nebenerwerbs" - Bauer! **Was wollen Sie noch erreichen?** Weiter Erfolg haben - was immer das auch bedeutet. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Stelle täglich alles in Frage!

✱ Lechner Hannes Mag.

„...niemals aufgeben und an seinen Visionen hartnäckig arbeiten."

Steckbrief

Funktion: Marketing- und Vertriebsleiter. Tätig bei: betandwin.com Interactive Entertainment AG., 1010 Wien, Babenbergerstraße 9/17. Ehrungen: Auszeichnungen für Werbekampagnen. Hobbies: Sport, Reisen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule studierte ich BWL in Wien und Graz und begann im Anschluß bei Unilever, wo ich im Bereich Product Management und Key Account Management für diverse Markenprodukte tätig war. Danach wechselte ich als Vertriebs- und Marketingleiter zur Spectro Foto Group (Bilderland GmbH.) in Österreich und betreute dort zudem die Bereiche E-Commerce und retail. Nach etwa zwei Jahren ging ich nach Deutschland, wo ich für die Bereiche Marketing Vertrieb und Onlinebusiness verantwortlich war, kehrte wieder nach Österreich zurück und war innerhalb des Unternehmens zuständig für internationale Kunden. Seit 1. Februar 2001 bin ich Leiter des Marketing und Vertrieb bei Betandwin.com. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Betandwin.com ist ein Internetunternehmen, das ein einmalig breitgefächertes Angebot in den großen Zukunftsmärkten Sport und Entertainment entwickelt hat. Das interaktive Erlebnis umfaßt nicht nur Sportwetten sondern auch zahlreiche Features wie das Multiplayer-Triviaspiel, ein umfangreiches Informationssystem mit einem eigenen Web-Magazin und diverse Infotools sowie eine große Spielcommunity. Set and win ist die beste Sportwettsite im Internet mit bereits über 200.000 registrierte Usern - eine internationale Plattform für Sport und Entertainment. Unsere Kooperationspartner sind beispielsweise die Mobilkom AG, Scandinavian Broadcasting Services (SBS), die internationale Sportmarketingagentur WWP von Harti Weirather, der ÖSV und viele mehr. Seit März 2000 ist Betandwin.com Nr. Eins in Österreich und an der Wiener Börse notiert.

Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person bzw. das Unternehmen an sich Erfolg? Ich stecke mir immer Ziele, die ich auch zu erreichen versuche. Ich bin ein sehr verläßlicher und konsequenter Mensch; wenn ich eine Entscheidung erst einmal getroffen habe, bleibe ich auch dabei. Das Team ist für mich sehr wichtig, weil Erfolg meiner Meinung nach nur gemeinsam zustande kommen kann. Ich kann gut delegieren, da ich glaube, daß es für meine Mitarbeiter sehr motivierend ist, Verantwortung zu tragen. Einer meiner Erfolgsfaktoren ist sicherlich die Identifikation mit den Zielen des Unternehmens in dem ich

arbeite. Ich arbeite sehr viel und sehr gerne mit anderen Menschen zusammen, und glaube, daß es ganz wichtig ist, eine gewisse Demut, jedenfalls aber Toleranz zu entwickeln. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern die selbe Konsequenz und Zielorientierung, die ich selbst an den Tag lege. Es ist mir wichtig, an Aufgaben so lange zu arbeiten, bis sie gelöst sind, oder rechtzeitig Hilfe zu erfragen. **Wie begegnen Sie spannenden Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mein erster Schritt bei der Lösung von Problemen ist die genaue Analyse. Danach gilt es, alle möglichen Folgen miteinzubeziehen und die nötigen Entscheidungen zu treffen. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, die Ziele zu erreichen, die ich mir gesteckt habe. Ganz allgemein fühle ich mich erfolgreich, wenn ich glücklich bin. Wesentlich ist für mich die Balance zwischen Berufs- und Privatleben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es zur Zeit, die Herausforderung meines Berufes anzunehmen. **Welche Ratschläge möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, man muß aktiv sein, wenn man erfolgreich werden will. Das heißt, man soll sich Ziele setzen und sie in aller Konsequenz verfolgen; sie quasi als roten Faden betrachten. Man darf niemals aufgeben und muß an seinen Visionen hartnäckig arbeiten. Gute Ausbildung ist heute extrem wichtig, ja sogar die Grundvoraussetzung für Erfolg, darüber hinaus muß man auch im Berufsleben lernfähig bleiben und sich weiterbilden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin zufrieden mit dem Erreichten, fühle mich aber noch nicht am Ziel.

✱ Lechner Hans Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Architekt. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Dipl. Ing. Hans Lechner Zivilingenieur für Hochbau., 1070 Wien, Lerchenfelderstraße 65. Geboren - Datum, Ort: 29. Dezember 1947, Wien. Kinder: Lukas (1984) und Eleonore (1996). Eltern: Christine und Franz. Mitgliedschaften: Kammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten Wien, NÖ und Burgenland, seit 1995 im Vorstand; ab 1980 Mitglied der Bayrischen Architektenkammer; seit 1999 Senatsmitglied des österreichischen Bundesvergabeamtes; seit 1999 Aktionär und Aufsichtsratsvorsitzender der Safari- und Abenteuerpark Gänserndorf AG. Hobbies: Der Beruf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit 1997 geschäftsführender Gesellschafter der Projekt Management Tools GmbH.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1966) besuchte ich bis 1973 die TU Wien, mit dem Abschluß Diplomingenieur. Bereits während der Studienzeit jobte ich als Fremdenführer und verdiente mir so mein Studium selbst. Mein erster Job war ein Pendlerjob zwischen Wien und Stuttgart als Projektleiter für ein Krankenhaus in Göppingen. Nach zwei Jahren wechselte ich in ein anderes Büro und baute ein Unfallkrankenhaus und eine Papierfabrik. 1979 absolvierte ich die Prüfung zum Zivilingenieur für Hochbau und eröffnete ein Büro in Wien (Lerchenfelderstraße 83), und eins in München, welches ich in diesem Jahr auflöste. 1988 wurde unser Wiener Büro zu klein, deshalb übersiedelten wir hierher auf die Lerchenfelderstraße 65, auf 800 m². In Summe sind es 130 Projekte und 40 Milliarden Schilling, die wir bis jetzt betreut haben. Zur Zeit beschäftige ich circa 50 Mitarbeiter. Einer der großen Projektbauten, den wir 15 Jahre lang betreuten, war die neue Veterinärmedizin, bei der die Kostenfeststellung von über fünf Milliarden Schilling von uns gemacht wurde. Ein zweites großes Projekt ist die Nationalbank; sie war sieben Jahre nach dem Wettbewerb zu den geplanten Kosten (vier Milliarden Schilling) fertiggestellt. Das Projekt, wofür ich 1995 den Staatspreis bekam, war das Raubtierhaus im Zoo Schönbrunn.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das tun können, was einem Spaß macht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine extreme Beständigkeit und die Ambition, immer mehr zu tun, als notwendig. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Diese Frage stelle ich mir nicht. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon während der Fremdenführertätigkeit. Ich hatte in fünf Jahren über eine Million ausländische Gäste - eine sensationelle Trainingsplattform für Kommunikation. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die wesentliche Entscheidung war sicher die ausländische Erfahrung anzustreben und eine holistische Sicht der Dinge zu erlangen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, mehrere. Einer unter ihnen war Herr Karl Schwanzer, der Architekt, der das BMW-Haus in München gebaut hat. Er war ein guter Unternehmer. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Problematik der sinnvollen Nachwuchsausbildung. Die meisten Architekturschulen produzieren nur Gestaltungsarchitekten; der größere Teil unseres Berufsspektrums bleibt unbehandelt: der Dienstleistungssektor! **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen einfach nur Engagement haben. Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen? Die wirkliche Führungsqualität liegt in der Vorbildfunktion. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich halte lieber einmal im Monat Vorträge und behandle mindestens drei neue Themen in jedem Semester. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** „Hackln, sonst nix und ohne tricksen!" **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Sie ändern sich mit der Erreichung. Die Ziele von heute verschieben sich mit der Erreichung derselben von gestern weiter.

✱ Lechner Hans Ferdinand Ing.

● Steckbrief

Beruf: Ingenieur für Holztechnik. Funktion: Geschäftsführer und Inhaber. Tätig bei: Holzwurm Johann Lechner KG., 2700 Wiener Neustadt, Brunnerstraße/ Zehnergürtel. Geboren - Datum, Ort: 8. März 1941, Wiener Neustadt. Eltern: Johann und Margarethe. Schöpferische Akte: „Jünger werden". Ehrungen: Silberne Nadel für Tennis. Mitgliedschaften: Holz und Co, Tennisverein (Obmann 1963 bis 1976). Hobbies: Tennis, Skifahren, Radfahren, Schwimmen, Wasserski.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Mittelschule besuchte ich die Möbelfachschule in Mödling und anschließend die Höhere Technische Lehranstalt für Holztechnik. Danach studierte ich zwei Semester lang Jus, trat jedoch 1963 in die Firma meines Vaters ein, und übernahm dort von Beginn an die Leitung. 1969 wandelte ich das Unternehmen in eine KG um, seit dieser Zeit bin ich Geschäftsführer. Heute beschäf-

tige ich etwa 40 Mitarbeiter.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Ziele die man sich gesteckt hat, zu erreichen. Wie hoch man sich seine Ziele steckt, hängt immer vom Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten, der Einschätzung seiner Chancen, und vor allem vom Wollen ab. Erfolg beginnt im Kopf und findet seine Fortsetzung im Tun. Eine Idee zu haben ist vergleichsweise einfach; sie zu verwirklichen ist erst ausschlaggebend für den eigenen Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausdauer, Durchsetzungsvermögen, Beurteilungsvermögen und die entsprechende Einsatzbereitschaft waren die Stärken, die zu meinem Erfolg führten. Ich habe immer sehr intensive Arbeit in meinen Betrieb investiert und interessierte mich schon sehr bald für das Phänomen Erfolg, indem ich mich an erfolgreichen Menschen orientierte und von ihnen lernte. Einen Betrieb zu führen bedeutet vorausschauendes Planen, und das lernte ich bereits mit meinem Eintritt in das Unternehmen meines Vaters. Ich bin sehr gut im Organisieren, das heißt, ich kann Dinge sehr rationell und kostengünstig abwickeln. Ich überlege grundsätzlich sehr gründlich, bevor ich mich entscheide, kann aber auch sehr rasch auf eine Situation reagieren, wenn es erforderlich ist. Wenn Probleme auftreten versuche ich immer, ihre Ursachen herauszufinden und zu beseitigen – und nicht, die Symptome zu bekämpfen. Niederlagen empfinde ich als etwas sehr Positives, weil man daraus oft mehr lernen kann als aus Erfolgen – wenn man sich seine Fehler eingesteht und in Zukunft vermeidet. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In beruflicher Hinsicht bin ich im großen und ganzen zufrieden mit dem bisher Erreichten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe mich hinsichtlich der Auswahl meiner Mitarbeiter meist sehr erfolgreich entschieden, eine weitere erfolgreiche Situation war der Bau des Betriebsstandortes hier am Stadtrand. Ich wußte bereits im Alter von 20 Jahren, daß ich den Betrieb meines Vaters übernehmen wollte. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Zum größten Teil glaube ich von meinem Umfeld als erfolgreich gesehen zu werden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter und Geschäftspartner aus?** Ich arbeite mit den besten Lieferanten zusammen, weil ich größten Wert auf hohe Qualität lege und Probleme in der gesamten Abwicklung vermeiden möchte. Weiters möchte ich mit meinen Lieferanten und Händlern langfristig zusammenarbeiten, weil dies für beide Seiten von Vorteil ist. Dasselbe gilt auch für meine Mitarbeiter: es ist mir wichtig, mit ihnen auf einer partnerschaftlichen Ebene zusammenarbeiten zu können und sie langfristig in meinem Betrieb zu beschäftigen. Die wesentlichen Kriterien sind für mich Selbständigkeit und gegenseitiges Vertrauen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Mitarbeitermotivation ist immer wieder gefordert, aber nicht einfach. Ich versuche erstens, einen guten Kontakt zu meinen Mitarbeitern zu pflegen, und sie zweitens leistungsorientiert zu entlohnen. Wenn Probleme auftauchen, werden sie möglichst rasch mit allen Beteiligten besprochen, weiters verdeutliche ich den Mitarbeitern von Anfang an den Standpunkt und die Ziele des Unternehmens. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich verwende einige Zeit zur Lektüre von Fachzeitschriften und Fachbüchern, informiere mich über das Internet und besuche branchenspezifische bzw. Managementseminare, wenn es die Zeit erlaubt. Grundsätzlich denke ich, daß die Praxis selbst der beste Lehrmeister ist, weil man nur so wertvolle Erfahrungen sammeln kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Erfolg hängt vom Denken und den eigenen Fähigkeiten ab. Man sollte sich seiner Stärken bewußt werden und an seinen Schwächen arbeiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele bestehen heute in der Verwirklichung eines weiteren Zubaues, um den Kunden die Ware adäquat präsentieren zu können. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe sehr viel Kraft aus meinen sportlichen Aktivitäten und konnte die dort benötigte Ausdauer direkt auf mein Berufsleben umsetzen.

* Leder Christoph

Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Leder Christoph KEG., 2752 Wöllersdorf, Flugfeldstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 21. September 1970, Wien. Kinder: Alina (1997). Eltern: Otto und Karin. Mitgliedschaften: Diverse Berufsverbände. Hobbies: Motorsport, Kulturveranstaltungen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich brach die AHS Mödling 1988 ab und absolvierte den Fachlehrgang für Wirtschaft und Werbung, die heutige Werbeakademie, in Wien. 1996/97 machte ich mich mit diesem Unternehmen selbständig. Es beschäftigt sich mit Produktionen und Events. Unsere Spezialität sind Produkte aus Metall und sonstigen Materialien, zum Beispiel für den Messebau. Ich begann auf 20 Quadratmetern und führe heute einen Betrieb auf einer Fläche von 10.000m². Ich bin, je nach Auftrag, für etwa zehn bis zwanzig Mitarbeiter verantwortlich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet für mich, die richtigen Dinge zum richtigen Zeitpunkt zu tun. Er hat für mich erst in letzter Instanz mit Geld zu tun, und tritt besonders dann ein, wenn ich einen Auftrag zur Zufriedenheit meiner Kunden erfüllen konnte. Erfolg ist für mich auch die Freude über einen erteilten Auftrag, die ich mit allen Beteiligten teilen möchte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich wollte mich immer selbständig machen, weil ich mein eigener Herr sein wollte. Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist sicherlich mein fester Glaube, meine Visionen und Ziele zu verwirklichen. Vor allem bin ich ein Mensch, der im Fall von Niederlagen sofort weitermacht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich heute als erfolgreich, weil mein Unternehmen inzwischen sehr gefragt ist. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Richtig erfolgreich empfand ich mich etwa ab dem Jahr 1999, in dem ich einige österreichische Großkunden gewinnen konnte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich entscheide mich sehr oft erfolgreich und denke, daß erst die Summe aller Entscheidungen den richtigen Weg ergeben hat, auf dem ich mich heute befinde. Jede große Entscheidung basiert auf hunderten kleinen und ist somit nur die Spitze des Eisberges. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Mein ehemaliger Partner stieg nach einem halben Jahr wieder aus dem Unternehmen aus, und das war eine sehr schwierige Situation für mich, die ich jedoch erfolgreich bewältigen konnte. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolg-**

reich zu sein? Ich denke, daß eine gute Mixtur aus beidem der richtige Weg ist. Man kann durchaus Ideen von guten Vorbildern verwenden, muß sie aber in jedem Fall entsprechend und individuell adaptieren, sonst sind sie lediglich Kopien. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich werde eigentlich durch jeden Kontakt mit meiner Umgebung geprägt, sei es durch meine Familie, durch meine Freunde, Mitarbeiter oder Kunden. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre sehr viel Anerkennung durch meine Kunden und seitens meiner Familie, und diese Anerkennung bedeutet mir sehr viel, da sie mich immer wieder motiviert, weiterzumachen und mir zeigt, daß ich auf dem richtigen Weg bin. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Problem in unserer Branche ist die Zeit: acht Stunden Arbeitszeit pro Mitarbeiter sind einfach zu wenig, weil wir unsere Aufträge termingerecht erfüllen müssen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wesentlich sind mir fachliche Kompetenz und Leistungsbereitschaft. Zudem ist es mir wichtig, daß meine Mitarbeiter teamfähig und kommunikativ sind; ich denke, die Chemie muß einfach stimmen. Ich lege großen Wert auf Lernfähigkeit, da es in unserem Betrieb sehr viel um „learning on the job geht". **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Derzeit habe ich eher wenig Zeit für Fortbildung, grundsätzlich ist mir meine Weiterbildung aber sehr wichtig, da ich immer am neuesten Wissensstand bleiben muß.

✶ Lehrner Eduard Ing.

● Steckbrief

Beruf: Radio- und Fernsehtechnikermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Funkberater Ing. Eduard Lehrner., 3452 Heiligeneich, Wiener Straße 14. Geboren - Datum, Ort: 12. Mai 1952, Tulln. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Eduard (1978), Christoph (1982) und Stefanie (1988). Mitgliedschaften: Rotes Kreuz. Hobbies: Lesen, Sport, Yoga, FengShui.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die HTL mit der Fachrichtung Nachrichtentechnik in Mödling und maturierte im Jahr 1971. Anschließend leistete ich den Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer in einer Kaserne in Salzburg, ab. Im Jahr 1975 trat ich auf Wunsch meines Vaters in den elterlichen Betrieb ein. Im selben Jahr legte ich die Meisterprüfung ab und übernahm im darauffolgenden Jahr den Betrieb. Während sich im Betrieb mein Vater weiterhin als Uhrmacher betätigte, befaßte ich mich mit Elektronik. Ab diesem Zeitpunkt entwickelte sich das Unternehmen sehr positiv. Unser Angebot umfaßte Uhren, Schmuck und Unterhaltungselektronik. In den nächsten Jahren platzten wir aus allen Nähten und mußten laufend erweitern und umbauen. Bis in das Jahr 1991 war der Geschäftsgang vorbildlich, und das Unternehmen entwickelte sich großartig. In dieser Zeit konnten wir geschäftlich, aber auch im privaten Bereich sehr viel schaffen. Seit dem Jahr 1992 wird der Geschäftserfolg kontinuierlich schwächer. Unser Angebot und unser Service ist weiterhin „up to date", die Großmärkte machen uns jedoch stark zu schaffen. Besonders in den Jahren 1995 bis zum heutigen Tag wurde es immer schwieriger.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Der Erfolg und die Erwartungen die man in den Erfolg setzt, ändern sich im Lauf eines Lebens oftmals. In jungen Jahren ist es ein persönlicher Erfolg, wenn man sich beruflich aber auch privat etwas schaffen, kann und Anerkennung in der Gesellschaft genießt. Im Lauf der Zeit kamen dann immer größere Anforderungen auf mich zu. Nicht nur aus dem Unternehmen und der Familie, sondern auch von der Gesellschaft und öffentlichen Institutionen. Zu diesem Zeitpunkt machte ich mir bereits Gedanken über die Lebensqualität, und wie ich sie wieder erlange. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Es ist dies meine Gewissenhaftigkeit und meine Ehrlichkeit gegenüber dem Kunden. Eben diese Eigenschaften sind es, die von den Geschäftspartnern besonders geschätzt werden. **War etwas Besonderes für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich konnte kaum auf andere Hilfe zurückgreifen, ich mußte mir alles selbst erkämpfen. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Für mich und meine Entwicklung war der elterliche Betrieb und dessen Übernahme vorgezeichnet. In frühen Jahren hatte ich allerdings leichte Ambitionen in Richtung Innenarchitektur. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Es war für mich immer klar, den elterlichen Betrieb zu übernehmen. Obwohl ich zwischendurch auch andere Ambitionen bezüglich der Berufswahl hatte. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Die Mitarbeiter spielen in meinem Unternehmenskonzept eine gewichtige Rolle. Der Teamgeist wird im Betrieb hoch gehalten, und erlaubt es, uns in der Arbeit sehr erfolgreich zu sein. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Nachdem sich meine Frau und ich in sehr starkem Maß für das Unternehmen engagierten und unsere ganze Kraft einbrachten, ergab sich ein Umdenken. Wir stellen in den letzten Jahren nicht mehr den unternehmerischen Erfolg in den Vordergrund. Vielmehr ist uns der Mensch wichtiger geworden, und heben ihn bei allen anfallenden Entscheidungen in den Mittelpunkt. Im Lauf meiner Entwicklung gewann mein soziales Umfeld mit Familie und Eigenheim immer mehr an Bedeutung. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ursprünglich lebten im selben Haus die Familie und das Unternehmen. Die Trennung, und damit eine räumliche Entfernung zwischen Privatbereich und Geschäftsräumlichkeiten war wohl eine meiner erfolgreichsten Entscheidungen. **Bei Entscheidungen größerer Tragweite entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** In den meisten Fällen entscheide ich allein. In der Funkberater-Organisation habe ich jedoch immer wieder die Möglichkeit mit Kollegen den Erfahrungsaustausch zu pflegen. Dadurch ergeben sich manchmal Entscheidungshilfen. **Wie erkennen Sie Chancen?** Für unser Unternehmen wird es immer schwieriger Chancen zu erkennen. Die Konkurrenz ist uns in den meisten Geschäftsfeldern überlegen. Ich nütze alle zur Verfügung gestellten Möglichkeiten und Hilfen der Funkberater-Organisation. Meine wichtigsten Informationen beziehe ich aus mehreren Tageszeitungen und der Fachliteratur. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach fachlicher Kompetenz ist es mir sehr wichtig, daß der Bewerber in das Team paßt, ehrlich und aufrichtig ist, aber auch unternehmerisch denken kann. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Manchmal erfahre ich Anerkennung aus der Gesellschaft, seltener jedoch im geschäftlichen Bereich. Früher freute ich mich über Anerkennung sehr, jetzt erkenne ich manchmal Absicht und Taktik dahinter. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer Entwicklung?** Nach einer langen positiven Entwicklung des Unternehmens waren Mißerfolge für mich kaum vorstellbar und ich litt stark darunter. In der Zwischenzeit kann ich damit sehr gut umgehen, und habe mir ein für die Aufarbeitung von Mißerfolgen vortreffliches Motto zurechtgelegt: „lasse los und lebe". **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Bis zum Alter von 40 Jahren ist das alles kein

Problem, in dieser Zeit braucht man keine besonderen Kraftquellen. Mir hilft der Glaube, der Sport, eine positive Geisteshaltung und das „in sich hinein hören". **Was wollen Sie noch erreichen?** So schwierig es war, dieses Unternehmen bis zur jetzigen Größe aufzubauen, so ungleich schwieriger ist es, das Bestehende zu erhalten. Ich habe noch eine weitere unternehmerische Vision in Form eines Geschäftsfeldes mit Esoterik, Meditation usw.. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Im Alter von ca. 20 Jahren soll man sich von den Eltern nicht mehr zu viel beeinflussen lassen. Man muß seine eigenen Erfahrungen sammeln können. Bei der Entwicklung des Unternehmens soll man auf ein langsames und überschaubares Wachstum achten.

✶ Leibetseder Josef Prof. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Veterinärmediziner. Funktion: Rektor. Tätig bei: Veterinärmedizinische Universität Wien., 1210 Wien, Veterinärplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 7. März 1934, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Hedwig. Kinder: Florian (1960), Mag. Veronika (1962), Dr. med. Valentin (1965) und Dr. med. vet. Sebastian (1969). Schöpferische Akte: (Mit-)Herausgeber und Mitautor von 7 Lehr- und Sachbüchern, 330 Publikationen in Fachzeitschriften, Mitglied der Editorial Boards mehrerer internationaler Fachzeitschriften, Chefredakteur der Wiener Tierärztlichen Monatsschrift (1989-94). Ehrungen: Armin Tschermak von Seysenegg Preis, Innizter-Preis, Sandoz-Preis, Gustav Fingerling-Medaille der Deutschen Landwirtschaftsgesellschaft, Henneberg-Lehmann-Preis, Dr. Heinrich Baur-Preis, Fellow of the International Union of Nutritional Sciencies, Ehrenurkunde der Landeskammer der Tierärzte Wiens, Goldene Ehrennadel der Landeskammer der steirischen Tierärzte, Ehrenzeichen der Bundeskammer der Tierärzte Österreich, Verleihung des Titels Veterinärrat, Dipl.-h.c. ECVCN, Dr.h.c. der Veterinärmedizin. Akademie Lemberg, der Vet.-med. Universität Budapest und der Ludwig Maximilian-Universität München. Mitgliedschaften: Österreichische Gesellschaft der Tierärzte, Österreichische Physiologische Gesellschaft, Gesellschaft für Ernährungsphysiologie, EANS, ECVCN, ESVCN, Ehrenmitglied der Vereinigung der Wissenschaftler Rumäniens und des Österreichischen Gebrauchshundesportverbands, Ehrenpräsident der Österreichischen Gesellschaft für Ernährung, Vorstandsmitglied der Österreichischen Zoologisch-Botanischen Gesellschaft, Mitglied im wissenschaftlichen Beirat der Vereinigung österreichischer Kleintiermediziner, Vorsitzender der Fachtierarztprüfungskommission für Ernährung und Diätetik der Bundeskammer der Tierärzte Österreichs, Vorstandsmitglied der Österreichischen Gesellschaft für Land- und Forstwirtschaftspolitik, Mitglied des SCAN der Europäischen Kommission, Vorstandsmitglied der Kammer der Tierärzte Wiens. Frühere Funktionen: verschiedene öffentliche Funktionen in Ministerien und Kammern (Futtermittelkommission, Chemikalienkommission. Hobbies: Wandern, Musik (Trompete).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in den Kriegsjahren am Land bei Linz auf und lernte als ältester Sohn schon früh die Verantwortung für meine Familie zu übernehmen, da mein Vater erst 1949 aus der Gefangenschaft zurückkam. Damals bekam ich meine erste Schäferhündin mit der ich zu züchten begann, für meine Berufswahl war das ausschlaggebend. 1953 maturierte ich in Linz mit Auszeichnung und begann darauffolgend das Studium an der Tierärztlichen Hochschule in Wien. Neben Schule und Studium spielte ich in einer Band Trompete und jobbte bei der VOEST. Ab 1956 arbeitete ich am Institut für Physiologie mit, und wurde dort nach Abschluß des Studiums und Promotion 1958, Assistenz- bzw. Oberarzt (bis 1972). Im Urlaub übernahm ich stets Urlaubsvertretungen in Niederösterreich um den Bezug zur Praxis nicht zu verlieren. 1963 habilitierte ich in Physiologie und war damit mit 29 Jahren der jüngste Dozent. 1969 erwarb ich meine zweite Habilitation in dem damals noch nicht existierenden Fach Tierernährung und war damit der Begründer dieses Faches. Das Institut für Tierernährung wurde 1971 gegründet, und wider aller Erwartungen wurde ich nicht zu dessen Vorstand berufen. Im Jahr darauf wurde mir der Titel a.o. Hochschulprofessor verliehen, und im Anschluß daran war ich bis 1973 als Associate Professor an der University of California in Davis, tätig. 1973 holte man mich wieder nach Wien zurück, ernannte mich 1974 zum a.o.-Universitätsprofessor und nach meiner Ernennung zum o.-Universitätsprofessor wurde ich 1975 Vorstand des Institutes für Ernährung der Veterinärmedizinischen Universität Wien. Neben meiner Tätigkeit an dieser Universität hatte ich von 1978-88 den Lehrauftrag Ernährungsphysiologie an der medizinischen Fakultät der Uni Wien und seit 1984 den Lehrauftrag Einführung in die Ernährungswissenschaften an der Universität für Bodenkultur in Wien. 1994 wurde ich Prärektor der Vet.-med. Universität und bin seit 1995 Rektor des Hauses.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Gesetzte Ziele großteils zu erreichen führt zu einer gewissen Lebenserfüllung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, zuerst hatte ich nur das Ziel Tierarzt zu werden und dachte dabei an eine kleine Praxis, nicht aber an diese Position. Dieses Ziel setzte ich mir erst im Laufe der Zeit. Ich bin auch privat glücklich verheiratet und habe vier erfolgreiche Kinder. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke schon, daß man meine berufliche Karriere als erfolgreich ansieht. Zu meinem internationalen Ansehen tragen meine zahlreichen Auszeichnungen, Preise und Ehrendoktorate bei. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Eheschließung hat einen hohen Stellenwert, da meine Frau zu meinem Erfolg einen wesentlichen Beitrag leistete. Mein Ehrgeiz wurde erstmals in der Schule geweckt, als ich sah, daß andere Schüler wegen ihrer guten Noten Bücher geschenkt bekamen. So wurde ich zum Vorzugsschüler. **Wann und wie erkannten Sie Ihre Fähigkeiten?** Ich wuchs hauptsächlich am Bauernhof meiner Großeltern auf und bemerkte dort, daß ich mit den Tieren gut umgehen kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Fleiß und Motivation, Ergebnis des Fleißes ist Verläßlichkeit, Korrektheit und Pünktlichkeit. Besonders wesentlich ist auch die Fähigkeit, eine Atmosphäre schaffen zu können, in der sich die Mitarbeiter wohl fühlen. Das ist die wichtigste Voraussetzung für Leistungsbereitschaft. In meiner Funktion darf man nicht nur Manager sein, der etwas Richtiges macht, sondern vor allem ein Leader, der weiß, welche Dinge die richtigen zu tun sind. Um mit Menschen richtig umgehen zu können ist Sozialkompetenz Voraussetzung. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Nicht auf andere zu hören. Dann versteht man seine Umgebung nicht und bekommt keine Ratschläge und Rückmeldungen über die eigene Befindlichkeit. Feedback ist insofern wichtig, da zum Erfolg auch gehört, wie man von anderen gesehen wird. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Heinz

Rühmann als Schauspieler und im wissenschaftlichen Bereich den Schweizer Ernährungswissenschaftler und Physiologen Max Kleiber. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Erfolg ist heute nicht mehr allein und abgehoben, sondern nur im Team möglich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben fachlichen Voraussetzungen muß auch die persönliche Harmonie gegeben sein. Um teamfähig zu sein ist eine gewisse Persönlichkeitsstruktur, dazu zählt vor allem Kommunikationsfähigkeit, notwendig. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Indem ich sie in Entscheidungen mit einbeziehe, Aufgaben an sie mit voller Verantwortung delegiere, und ihre Leistung anerkenne. **Wie verarbeiten Sie Niederlagen?** Da ich in meiner Grundeinstellung positiv und optimistisch bin, gebe ich immer Vertrauensvorschüsse, und werde manchmal enttäuscht. Das ist mir aber lieber als die positive Seite dieser Haltung nicht kennenzulernen. Aus Niederlagen lernt man mehr als aus Erfolgen, man sollte daraus seine Lehren ziehen; bei schweren Niederlagen vielleicht sogar seine Lebensplanung überdenken. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner positiven, aktiven Lebenseinstellung, meiner starken religiösen Vergangenheit, und meiner Familie. Würde es im Privaten nicht stimmen, ginge mir etwas ab. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Lebensziel ist, ein auch weiterhin interessantes, erfülltes Leben gelebt zu haben. In zwei Jahren emeritiere ich und habe danach noch einiges vor. So werde ich wieder mehr zum Trompeteblasen kommen, kollegiale Beziehungen weiter pflegen, und meine Erfahrungen weitergeben. **Was drückt für Sie Erfolg aus?** Mit Erfolg, der sich in Positionen ausdrückt, ist auch eine große Verantwortung für Familie und Mitarbeiter sowie ethische Verpflichtung über den persönlichen Bereich hinaus verbunden. In gehobener Position sollte es Pflicht sein, in humaner Art zu denken und zu agieren. Der Hunger in der Welt ist für mich bedrückend, wenn ich den Überfluß sehe, der anderswo herrscht. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem.

✱ Leidinger Martin

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: RAS Wirtschafts & Finanzierungsberatung GmbH., 1010 Wien, Karlsplatz 2. Geboren - Datum, Ort: 19. Februar 1955. Hobbies: Sonstige berufliche Tätigkeit: Berufsgruppenvorstand der Personalkreditvermittler in der Handelskammer.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule erlernte ich den Beruf des Speditionskaufmanns. Nach dreijähriger Tätigkeit in der Vertriebsorganisation der Kronen-Zeitung wechselte ich 1975 in die Immobilienbranche. Bei dieser Tätigkeit lernte ich auch den Versicherungsmarkt kennen und bemerkte sehr schnell, daß die Kunden sehr wenig Kenntnisse im Bereich des Leistungsangebots der Banken kennen. Diese Lücke erkannte ich und begann mit der Kreditvermittlung. Dies ist soweit gegangen, daß ich auch für andere Makler eine Vermittlungstätigkeit wahrnahm. Im Laufe der Zeit haben wir uns immer mehr und mehr vom Immobilienmarkt zurückgezogen und unser Augenmerk auf die Vermittlung von Krediten konzentriert, und dies bereits seit 14 Jahren. Außer dem Wiener Standort gibt es noch Niederlassungen in Linz und Graz und Ende 2001 wird eine Filiale in Deutschland eröffnet.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Mit Fachwissen und Seriosität die Wünsche unserer Kunden zu befriedigen. Dazu bedarf es Fachkompetenz, gepaart mit einem sehr gut ausgebildeten Mitarbeiterstab. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Bereitschaft Risken einzugehen und unser Geschäft mit Seriosität zu betreiben. Zwischenzeitlich haben wir es geschafft der Branchenleader zu werden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil mir die Tätigkeit Spaß bereitet und das Unternehmen expandiert. **Wo sehen Sie die Stärke des Unternehmens?** In der Fachkompetenz der Mitarbeiter, und die angenommene Serviceleistung schätzt der Kunde. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Der zukünftige Mitarbeiter muß große Erfahrung im Bereich Verkauf mitbringen. Zum Großteil kommen die Mitarbeiter aus Versicherungen, Direktvertrieben und auch von Banken. Eine Verkaufsschulung gibt es bei uns nicht, das heißt ich suche Mitarbeiter die dies in der Vergangenheit sehr gut praktizierten. Die Verkaufsorientiertheit steht eindeutig im Vordergrund, denn als Kreditvermittler verkaufen wir die Ware Geld, und dies muß man auch am Telefon beherrschen. Auch ein ausgeprägtes kommunikatives Verhalten ist erwünscht, denn die allgemeine Meinung ist, daß nur jene Leute zu uns kommen, die sonst keinen Kredit bekommen würden und dies ist prinzipiell falsch. Zu unseren Kunden zählen wir Politiker und angesehene Geschäftsleute. **Welchen Führungsstil verfolgen Sie?** Dieser Punkt lag in der Vergangenheit im argen, denn ich habe früher alles an mich gezogen. Ich mußte im Zuge der Expansion erst lernen, zu delegieren und den Mitarbeitern zu vertrauen. Zwischenzeitlich habe ich ausgezeichnete Mitarbeiter, welche die übertragenen Arbeiten sehr gut bewältigen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Zwischenzeitlich habe ich gelernt abzuschalten. Meine Lebensgefährtin arbeitet im Unternehmen mit, man kann gemeinsam auch in der Freizeit über so manche berufliche Pläne sprechen, und ein kritischer Betrachter ist für so manche Pläne sehr gut. **Wie erfolgt Ihre Fortbildung?** Aufgrund der sich verändernden Gesetzeslage und Marktsituation, muß man sich täglich weiterbilden, das heißt, daß die eigene Weiterbildung ein täglicher Prozeß ist.

✱ Leidl Johannes

● Steckbrief

Beruf: Elektrotechniker und Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Polydecor HandelsgmbH., 1070 Wien, Westbahnstraße 27-29. Geboren - Datum, Ort: 15. März 1954, Dörfl. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Bernd (1981), Roman (1982) und Clemens (1989). Eltern: Herta und Franz. Mitgliedschaften: Seit 1986 im Vorstand und Musiker (Bassflügelhorn) im Musikverein in Dörfl. Hobbies: Laufen, Musik, Golf, Klettern, Holzschnitzarbeiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreieinhalbjährigen Elektromechanikerlehre in Wien wechselte ich als Kundendiensttechniker zu Bauknecht und absolvierte während dieser Zeit die Abendschule für Elektrotechnik, die ich 1979 mit der Matura abschloß. Danach ging ich zur Firma Wertheim-Aufzüge in den Verkaufskundendienst.

In den folgenden Jahren erweiterte sich mein Aufgabenbereich ständig und ich schied 1991 als Abteilungsleiter-Stellvertreter aus. Ab 1991 war ich Gebietsleiter für Ostösterreich im Unternehmen Felten & Guilleaume. 1995 übernahm ich die Geschäftsführung der Hager-Electro GmbH, einer deutschen Firma, wo ich den kompletten Standort, mit Lager und Vertrieb, in Österreich aufbaute. Ende 2000 wechselte ich zum Unternehmen Polydecor als Geschäftsführer. Zur Zeit sind wir sechs Mitarbeiter, die den Vertrieb in Österreich über die Großhandelspartner, Quality Networker und Tischlerei Fachbetriebe abwickeln. Das Lager wurde zum Spediteur ausgelagert. Unsere Produkte zeichnen sich durch besondere Alleinstellungsmerkmale aus, wie porenfrei, hygienisch, pflegeleicht, thermisch, verformbar, nachträglich, veränder- und erweiterbar. Sie werden zu Küchenarbeitsplatten, für die Gestaltung von Badezimmermöbel, aber auch für den Krankenhausbereich (OP, Säle, Laboreinrichtungen) und viele andere Einsatzbereiche verwendet. Wir sind Generalimporteur von Dupont für den Markt Österreich. Ab 2002 werde ich die Position des geschäftsführenden Gesellschafters der Firma Polydecor übernehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Gesteckte Ziele konsequent verfolgen und umsetzen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Motto lautet: Geht nicht, gibt's nicht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich es geschafft habe, beruflichen Erfolg und private Harmonie zu vereinen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich die Abendmatura abgeschlossen hatte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mit der Abendschule zu beginnen, denn erst diese Entscheidung hat mich auf einen komplett neuen Lebensweg gebracht. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** 1995, im ersten halben Jahr des Aufbaus von Hager-Österreich. Ich startete von Null weg und begann mit 21 branchenfremden Mitarbeitern mit der Marktbearbeitung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Scheu ein hochwertiges Produkt anzubieten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich entscheide nach den ausgeprägten Charakterzügen und den persönlichen Einstellungen. Fachliche Kompetenz, Integrität und gutes Auftreten setze ich voraus. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als korrekt, entscheidungsfreudig, bestimmt und manchmal ungeduldig. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka zwei bis drei Wochen pro Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Laut Winston Churchill: Geben sie nie, nie, nie auf. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Mitarbeiter soweit zu fördern und zu entwickeln, daß sie in Eigenverantwortung eine erfolgreiche und befriedigende Tätigkeit ausüben können. **Hatten Sie Vorbilder?** Es gab immer wieder Menschen, die mich über einzelne Lebensabschnitte als Coach und Mentor begleiteten.

✱ Leidwein Alois DDr.

● Steckbrief

Funktion: Vorstand. Tätig bei: Österreichische Bauernbund., 1040 Wien, Brucknerstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 18. Februar 1964. Mitgliedschaften: Mitglied des Verbandes der Österreichischen Agrarjournalisten. Hobbies: Andere berufliche Tätigkeiten: Leiter der Abteilung für Agrar- und Europapolitik im Österreichischen Bauernbund, Generalsekretär der Österreichischen Jungbauernschaft, Chefredakteur der Zeitschrift „idk"–(Funktionärsinformation mit Beiträgen über Agrar- und Wirtschaftspolitik), Geschäftsführender Vorstand des Raiffeisenlagerhauses „Nord-Ost" (Weinviertel).

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Matura, welche ich am Gymnasium in Gänserndorf mit Auszeichnung abgelegt habe, begann ich mit dem Studium der Landwirtschaft an der Universität für Bodenkultur in Wien, welches ich im Februar 1987 als Diplomingenieur abschloß. Von Oktober 1987 bis Oktober 1990 machte ich das Doktorratsstudium (Dr.rer nat tech.).Vom März 1983 bis Oktober 1993 studierte ich an der Wiener Universität, Rechtswissenschaften und im Anschluß absolvierte ich das Doktorratsstudium (Dr.juris). Bereits während der Studienzeit absolvierte ich eine Reihe von Praktika, 1983 bei der Agrarbezirksbehörde in Niederösterreich, als Forschungsassistent an der Universität von Saskatchewan, (Kanada) und wissenschaftliche Arbeit am Lincoln Center, Universität von Canterbury in Neuseeland (Schwerpunkt: Milchwirtschaft). Meine berufliche Laufbahn begann 1986, wo ich als selbständiger Landwirt begann und diese Tätigkeit heute noch ausübe. Von 1988 bis 1991 war ich im Niederösterreichischen Bauernbund als Referent in der Rechtsabteilung mit den Schwerpunkten Sozial-, Agrarrecht und Beratung von Vertretung vor Gericht tätig. Von 1989 bis 1991 übte ich die Tätigkeit als Leiter der Organisationsabteilung aus. 1991 wechselte ich in den Österreichischen Bauernbund, wo mein Hauptaugenmerk auf die Beratung von Abgeordneten in den Bereichen Agrar- und Europapolitik und Agrarrecht liegt. Weiters gehören die Bereiche Lobbying, internationale Kontakte, Öffentlichkeitsarbeit, agrarrechtliche Studien und Koordination der agrarpolitischen Arbeit der Repräsentanten des Bauenbundes in den verschiedensten Institutionen zu meinem Aufgabenbereich. 1992 war ich im Rahmen meiner Tätigkeit beim Bauernbund, als nationaler Experte in der Europäischen Kommission tätig und (1994), während der EU-Beitrittsverhandlungen war ich Mitglied der Expertengruppe, die Verhandlungspositionen für die Beitrittsverhandlungen im Bereich Landwirtschaft und Umsetzung des EU-Agrarrechts vorbereitete.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Beruflicher Erfolg ist für mich, in erster Linie, Rahmenbedingungen für die Landwirtschaft zu gestalten, und wenn dies positiv ist, dann ist es ein Erfolg. Dazu bedarf es Insiderwissen, gepaart mit Kommunikationsfähigkeit. Wichtig ist, daß man die fachlichen Inhalte so weiter gibt, daß es nicht nur ein Fachpublikum versteht, sondern auch der Laie. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** In einer Institution ist man ein Teil des Ganzen, es ist so, daß jene Dinge an denen man persönlich stark mitgewirkt hat auch dementsprechend anerkannt werden. Dazu gehört Flexibilität um einerseits mit Politikern und andererseits auch mit Laien zu sprechen. Ein Überblickswissen ist ebenso unerläßlich. Das ganze Metier ist eine sich sehr schnell ändernde Materie, z.B. Arzneimittel und Schweinedoping waren vor einem halben Jahr für mich kein Thema, jetzt beschäftigt mich dieses Thema rund um die Uhr. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Diese Bereiche kann ich nicht trennen. Einerseits führe ich meinen landwirtschaftlichen Betrieb und dies ist mein Hobby, welches Geld abwirft und weiters kann ich jene Strategien, welche in den Gremien entstanden sind, in der Praxis auch umsetzen. **Welchen Tip können Sie**

dem Nachwuchs in Ihrer Branche mitgeben? Praktische Erfahrungen in der Landwirtschaft zu sammeln und Funktionärstätigkeit in den jeweiligen politischen Gremien inne zu haben. Politisches Wissen über die Zusammenhänge ist sehr wichtig. Leider liegt dies im argen, besonders bei Absolventen von Universitäten, wo die fachliche Seite eindeutig im Vordergrund steht. **Wie erfolgt die eigene Fortbildung?** Entweder man besucht Kurse und Seminare die angeboten werden oder man macht es in Eigenregie. Ich absolvierte mein Studium neben der Landwirtschaft. Auf Konferenzen und Tagungen lernt man viel. Die eigene Fortbildung ist bei mir ein permanenter Prozeß. **Wie können Sie abschalten?** Man muß wegfahren, eine örtliche Veränderung ist notwendig, dann kann ich abschalten. Ausrasten von der Bürotätigkeit kann ich in der Landwirtschaft.

✱ Leimer Veronika Ing.

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Luigard Druck- und Verlags GmbH., 1100 Wien, Johann-Pölzer-Gasse 3. Geboren - Datum, Ort: 8. Jänner 1975, Wien. Eltern: Ingrid und Gerhard. Hobbies: Fitneß, Pflanzen, meine drei Katzen und meine Beziehung.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Vier Jahre Gymnasium, fünf Jahre Höhere Graphische Bundes Lehr- und Versuchsanstalt mit Matura 1994. Danach begann ich gleich im elterlichen Betrieb, der Druckerei Luigard, in der Produktion im Bereich Druckvorstufe zu arbeiten. Ab Mitte 1995 befaßte ich mich mehr und mehr mit der Kundenbetreuung, Arbeitsvorbereitung und Kalkulation. Bereits damals zog mich mein Vater zu Kunden-, Lieferanten- und Entscheidungsgesprächen hinzu. Seit 1995 besuche ich laufend WIFI-Veranstaltungen unter anderem für Personalverrechnung, Buchhaltung, Sicherheitsfachkraft, Kommunikation, Controlling, Bilanzierung, Mitarbeiterführung, ... Derzeit absolviere ich das dreisemestrige WIFI-Management-College. Seit dem Frühjahr 1997 bin ich alleinige Geschäftsführerin der Firma Luigard Druck- und Verlags GmbH. Im selben Jahr wurde mir der Ingenieur Titel verliehen. 2000 gingen meine Eltern in Pension. Wir sind eine reine Zeitungsdruckerei, die vom Bereich Druckvorstufe, der technisch auf dem neuesten Stand ist, über den Druck bis hin zur Endfertigung (adressieren, postfertig machen,...), alles abdeckt. Im Moment beschäftigen wir 32 Mitarbeiter. Unsere Hauptkunden sind Bazar, Falter, WCM, unterschiedliche Studentenzeitungen österreichweit, Bezirksblätter, eine Kirchenzeitung und viele mehr.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, aufgrund der Tatsache, daß man mir von Anfang an Dinge abverlangt hat, in die ich mich erst einarbeiten und anschließend durcharbeiten mußte, die ich aber im Endeffekt alleine korrekt und erfolgreich abschließen konnte. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin aus dem Lernen nie herausgekommen, weder praktisch noch theoretisch! Der Umgang mit Menschen liegt mir sehr. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Meine Mutter, sie hat mich sehr geprägt, sowohl in meinem praktischen also auch realistischen Denken und Handeln und auch im Umgang mit Menschen. Außerdem gab es da auch noch einen früheren Mitarbeiter, Herrn Höller, der leider an Krebs verstarb. Er hat sich dermaßen ehrgeizig, fast selbstlos in den Betrieb eingebracht, hatte oft neue und gute Ideen. Und natürlich meinen Vater, ohne ihn gäbe es diese Firma gar nicht. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Sie freuen sich für mich über meinen Erfolg, das hat aber keinerlei Einfluß oder Bedeutung auf unsere Freundschaft. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Das ist unterschiedlich. Die älteren Mitarbeiter, die mich schon als Teenager kannten, wissen zwar, daß ich jetzt die Chefin bin, tun sich aber sicher mit dieser Akzeptanz schwer. Mit den jüngeren Mitarbeitern habe ich ein eher kollegiales Verhältnis. Ich arbeite nach wie vor manchmal in der Produktion mit und bin stets für Probleme und Fragen offen. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Ich denke schon. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, des Öfteren. Ich fühle mich bestätigt und freue mich auch darüber! **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem Privatleben. Wenn ich bei meinem Freund bin oder einfach daheim bei meinen Katzen kann ich meistens völlig abschalten. **Was wollen Sie noch erreichen?** Das der Betrieb erfolgreich fortbesteht. Eine Erweiterung am Standort ist in Planung. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Bevor man sich selbständig macht oder eine verantwortungsvolle Position einnimmt, sollte man sich über die Verantwortung und den damit unter Umständen hohen Zeitaufwand bewußt werden. Die Aufgabe sollte einem Spaß machen. Bei allen Menschen, die einem im geschäftlichen Leben begegnen, sollte man vorsichtig und sparsam mit Vertrauen umgehen. Andererseits ist es sehr wichtig, jemanden zu haben der einen unterstützt. Wobei ich an dieser Stelle meinen Eltern sehr danken möchte!

✱ Leissinger Andrea

„...ich kann mir alles im Leben leisten, wenn ich bereit bin, dafür Leistung zu erbringen."

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführerin, Controller. Tätig bei: CATRO Management Services GmbH., 1080 Wien, Trautsongasse 6. Geboren - Datum, Ort: 27. Mai 1960.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der AHS-Matura begann ich Betriebswirtschaft zu studieren. Nebenbei arbeitete ich halbtags, bzw. stundenweise bei der damaligen Länderbank. Knapp vor dem Ende des ersten Studienabschnittes, lernte ich meinen Mann kennen und beendete somit die Studien. Bis zur Geburt unseres Sohnes arbeitete ich noch in der Bank. Während der Karenzzeit habe ich in den Betrieben meines Mannes ausgeholfen. 1992 ersuchte mich mein Mann, das Finanzwesen der Gruppe zu übernehmen und somit bin ich immer mehr und mehr in das Unternehmen hinein gewachsen. Die beste Schule hatte ich durch meinen Mann und dessen seinerzeitige „rechte Hand" bekommen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Im Rahmen der beruflichen Tätigkeit, bedeutet Erfolg für mich, daß die Finanzen stimmen. Darüber hinaus zählt für mich, daß die Mitarbeiter, welche am Erfolg des Unternehmens beteiligt sind, ein dementsprechendes Umfeld vorfinden, um sich positiv zu entfalten.

Um dies auszuüben, bedarf es neben dem Fachwissen, einer ausgeprägten Kommunikationsfähigkeit, das heißt ich habe zu allen Mitarbeitern ein fast freundschaftliches Verhältnis, und stehe auch jederzeit für private und berufliche Probleme zur Verfügung, wobei mir das private Wohlergehen der Mitarbeiter sehr am Herzen liegt. Da sehr viele Frauen im Unternehmen tätig sind, gibt es immer wieder Probleme mit deren Kindern. Wenn diese Probleme auftreten, dann versuche ich so weit es mir möglich ist, diese Probleme aus der Welt zu schaffen. Dies kann soweit gehen, daß ich die betreffenden Mütter nach Hause schicke, denn nur jene Mitarbeiter können erstklassige Leistung für das Unternehmen und für unsere Kunden bringen, wenn auch der private Background in Ordnung ist. Darüber hinaus gibt es eine Reihe von Aktivitäten, welche die Geschäftsleitung gemeinsam mit den Mitarbeitern macht. **Welchen Führungsstil verfolgen Sie?** Einen individuellen, das heißt die Probleme sind auch nicht gleich und jeden Tag gibt es andere Probleme. Somit muß man sich sehr schnell auf diese Probleme einstellen und probieren, diese auch zu lösen. Den Mitarbeitern wird auch immer klar gemacht, daß die Leistung auch dementsprechend belohnt wird. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Selbstverständlich gibt es einen Mitbewerber, welcher eine starke Konkurrenz darstellt. Wir halten uns aber die Waage, das heißt einmal sind wir an der Spitze und der Konkurrent an zweiter Stelle, das andere Mal ist es umgekehrt. Wir haben ein großes Plus, gegenüber den Mitbewerbern, weil wir den Kunden eine extrem lange Garantiezeit bieten, denn wir sind der Ansicht, daß wir mit den Kunden in einem Boot sitzen. **Wo liegen die Stärken Ihrer Unternehmensgruppe?** Wir sind in der Lage, jeden Unternehmensbereich abzudecken. Es gibt wenig Mitbewerber die auch Unternehmensberatung ausüben und die Personalberatung auch mit anbieten. Wir legen größten Wert auf ein dementsprechendes genaues Hinterfragen, denn nur dadurch kann es später zu keinen Enttäuschungen bei Besetzungen, der in Rede stehenden Positionen bei den Kunden kommen. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Bedingt durch meine Erziehung, mein Vater war Generaldirektor bei Unilever, habe ich sehr früh mitbekommen, was einerseits gesellschaftliche Verpflichtung bedeutet, darüber hinaus lernte ich auch, was Leistungsbereitschaft bedeutet, somit hatte ich diesbezüglich keine Probleme. Meine berufliche Tätigkeit orientiert sich nach meinem Kind, welches für mich im Vordergrund steht. Wir haben auch das Glück, daß Büro und Wohnung in einem Haus untergebracht sind. Ich arbeite auch zu Zeiten, wo mein Sohn in der Schule ist, somit auch u.a. am Samstag vormittags. **Welchen Ratschlag können Sie weitergeben?** Neugierde und nochmals Neugierde, dies betrifft jeden Beruf. Keine Scheu zu haben zu fragen, nicht introvertiert zu sein. Aufgrund der heutigen Ausbildung in den Schulen bekommt die Jugend nicht viel fürs Berufsleben mit, das heißt wenn man heute nur mit der Matura einen Job haben möchte, kommt es zu Problemen. In der Beratungsbranche, stellen wir nur noch Juristen ein, denn die haben gelernt, analytisch zu denken und beherrschen auch die deutsche Sprache. Ein WU-Absolvent ist bei uns fehl am Platz. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich zwischenzeitlich sehr viel dazu gelernt habe. Egal wie alt man ist, Lernbereitschaft sollte immer vorhanden sein. Man wird täglich mit Neuem konfrontiert, wie z.B. EDV, Internet etc. Man darf nie aufhören zu lernen. **Woher nehmen Sie Ihre Motivation?** Mein Mann hat mir seinerzeit gesagt, daß ich mir alles im Leben leisten kann, wenn ich dafür entsprechende Leistung erbringe. **Wie können Sie Abschalten?** Das funktioniert ausgezeichnet. Mein Mann und ich haben uns seinerzeit ausgemacht, daß jeder von uns, ca. zwei bis drei Wochen im Jahr allein verreist. Dies ist nicht nur gut für die Firma, sondern auch für die Ehe. Dies praktizieren wir schon seit 17 Jahren und es funktioniert ausgezeichnet, sowohl die Ehe als auch das Unternehmen.

✶ Leitner Gabriele

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Geschenke Kaiser., 80331 München, Am alten Peter Rindermarkt 1. Geboren - Datum, Ort: 1. Dezember 1943, Eichendorf. Familienstand: Verheiratet mit Leonhard. Kinder: Andreas (1972) und Stefanie (1974). Eltern: Wolfgang und Betty Stiller. Hobbies: Yoga, Literatur, Radfahren und Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Da mein Vater einen Großhandel mit Geschenkartikel hatte, kannte ich mich in dieser Branche aus. Nach der mittleren Reife absolvierte ich bei Herbei in München eine Lehre. Anschließend ging ich für zwei Jahre nach Amerika, wo ich in New York bei der Firma Mercedes arbeitete. Wieder zurück in München arbeitete ich bei der Firma AXA. 1970 kaufte ich meiner Cousine das Geschäft meines Vaters ab. Mein Mann ist daraufhin als Geschäftsführer für mich eingesprungen, damit ich mich um die Kinder kümmern konnte. Von zuhause aus organisierte ich das Lager meines Geschäftes, was ohne Probleme funktionierte. Vor sieben Jahren übernahm ich das Geschäft wieder in Alleinregie.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich habe bei mir persönlich nie das Gefühl des Erfolges gehabt, erledigte meine Arbeit ordentlich und mit viel Fleiß. Daraus hat sich wahrscheinlich der Erfolg eingestellt. Ein Rezept für den Erfolg habe ich nicht, ich gehe einfach in mein Geschäft und erledige meine Arbeit gewissenhaft. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Es gibt zwei Faktoren: Meine Liebe zur Ware und zur Kundschaft. Die Kunden zahlen meine Brötchen, also muß ich sie dementsprechend behandeln. Die Ware sollte zu meiner Zielgruppe und in mein Sortiment passen. Wir sind mehr als großzügig bei Reklamationen. Durch ein Buch über den richtigen Umgang mit Kunden, welches ich gelesen habe, lernte ich sehr viel. Das hat immens zu meinem spezifischen Erfolg beigetragen. **Worauf haben Sie sich spezialisiert?** Ich führe einen Geschenkartikelladen mit den Schwerpunkten Holzschnitzerei und Zinn. **Was für Kundschaft besucht Ihr Geschäft?** 50 Prozent der Kunden sind Touristen, vorwiegend Amerikaner. Der Rest besteht aus alteingesessenen Münchner Großkonzernen. Sie brauchen oft Geschenke für Geschäftsfreunde aus aller Welt, hauptsächlich für asiatische Länder. **Hatten Sie Rückschläge, und wie gehen Sie damit um?** Ein Rückschlag ist für mich, wenn Personal krank wird. Auf die Schnelle, gut ausgebildetes Personal zu finden, ist unmöglich. Ich lege sehr großen Wert auf die Fachkenntnisse meiner Mitarbeiter. Als Niederlage empfinde ich auch, wenn der Umsatz nicht gut ist. Dann prüfe ich woran es liegen kann, aber meist ist es nur die allgemeine Wirtschaftslage, zum Beispiel das Sinken des Dollar-Kurses. Da ein großer Teil meiner Kundschaft aus Amerikanern besteht, macht sich das natürlich bemerkbar. Größere Rückschläge habe ich in den 30 Jahren, seit ich das Geschäft in München führe, zum Glück nie erlebt. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Die Grundlagen dafür liegen sicher darin, daß ich aus einer Kaufmannsfamilie stamme. Von Beginn an übernahm ich das kaufmännische Gebaren, das heißt, ich habe gelernt, meine Sachen immer ordentlich zu erledigen und fleißig zu sein. Bei meiner Familie habe ich festgestellt, daß am Anfang das Geschäft, und dann

meine Kinder kamen. Damit ich später keine Vorwürfe von ihnen bekomme, habe ich mir die Zeit für die Kinder genommen und das Geschäft hinten angestellt. Mein Mann hat mich in dieser Zeit sehr unterstützt. **Was sind Ihre Pläne für die Zukunft?** In den nächsten Jahren wird meine Tochter in das Geschäft miteinsteigen, dann werde ich mich langsam daraus zurückziehen. Ich möchte viele Dinge in Ruhe tun, mir Zeit für meinen Sport nehmen. In Notfällen werde ich aber jederzeit im Geschäft einspringen, denn ich liebe den Kontakt zu meinen Kunden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich habe von Haus aus sehr viel Energie und Freude an der Arbeit. Es gibt mir ein Erfolgsgefühl, wenn ich weiß, daß ich das richtige Geschenk verkauft habe. Da ich sehr religiös bin, danke ich Gott für jeden guten Tag. Eigentlich picke ich mir das Wichtigste aus den vielen Religionen für mich heraus. Seit Jahren praktiziere ich Yoga, das sehr entspannt, dazu kommt meine Naturverbundenheit. Es gibt nichts Schöneres als im freien Rad zu fahren oder zu wandern. **Haben Sie einen Rat für den Erfolg?** Mit Ratschlägen bin ich sparsam. Je weniger man jemanden dreinredet, desto eher hat er die Chance, alle Dinge selbst zu erfassen und seinen eigenen Weg zu entdecken. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Alles Große ist aus etwas Kleinem entstanden. Das bedeutet, daß ich nicht nach großen Dingen Ausschau halten muß, sondern das Kleine um mich herum ordentlich erledigen muß, dann wächst das Große von allein.

✱ Lenhardt Anton

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Fenster Türen Lenhardt., 1040 Wien. Goldegg-Gasse 30. Geboren - Datum, Ort: 9. Mai 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Anette. Eltern: Anton und Elfriede. Hobbies: Pferdesport (geprüfter Trabrennfahrer), Skifahren, Tennis, Reiten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Wir waren vier Kinder, und der Wunsch der Eltern war, daß wir alle maturierten, was auch umgesetzt wurde. Da ich keine ausgeprägten Wünsche in Hinsicht auf meine berufliche Zukunft hatte, trat ich nach dem Bundesheer als Programmierer bei der Firma Nixdorf ein. Die Stelle fand ich aufgrund eines Zeitungsinserates. Damals war die EDV in Österreich noch nicht sehr weit fortgeschritten, und für mich eröffneten sich neue Chancen. Nach einer fundierten Ausbildung, fing ich meine berufliche Tätigkeit an, die mir als sehr interessant erschien, und mir sehr viel Freude bereitete. Zu diesem Zeitpunkt entdeckte ich in mir kaufmännische Talente, und wollte in den Verkauf wechseln, was mein Chef mir nicht zutraute, weil ich ihm zu jung für die sehr teuren Geräte erschien. Das war der Grund der Trennung von diesem Arbeitgeber. Die nächste Station war die Firma Olivetti, wo man mich mit dem Verkauf von Büro- und Organisationsmaschinen betraute. Vier Jahre widmete ich dieser Tätigkeit, die mir Spaß bereitete und Erfolg einbrachte. Mein Wunsch war aber, mich selbständig zu machen, und mit 23 Jahren reichte ich die Papiere ein, um den Gewerbeschein für den Handel mit Waren aller Art zu bekommen. Ich wußte aber nicht, was ich eigentlich verkaufen sollte, und da half mir der Zufall. Ein guter Bekannter verkaufte Türen und Fenster, und machte mich auf diesen Job aufmerksam. Nach näherer Betrachtung stellte ich fest, daß mir diese Branche gefällt und begann als selbständiger Handelsvertreter. Bald merkte ich, daß es einen großen Bedarf an Fenster gibt, da damals viele Einfamilienhäuser gebaut wurden. Dies war für mich die Triebfeder, eine eigene Firma zu gründen. Nach der Kontaktaufnahme mit der Firma Wöhrer, bekam ich das Recht, die Produkte dieser Firma exklusiv in Wien, Niederösterreich und Burgenland zu vertreiben. **Wie haben Sie Ihre Firma finanziert?** Die Firmengründung erfolgte 1975, und man bekam damals einen zinsfreien Kredit, was ich auch in Anspruch nahm. Nach einigen Jahren stellte sich heraus, daß Kunststoffenster immer gefragter wurden, was dazu führte, daß ich geschäftliche Beziehungen mit der Firma Internorm begann. Mit der Zeit kristallisierte sich ein neuer Schwerpunkt heraus, Altbausanierungen, und aufgrund unseres guten Rufs in der Branche, bekamen wir einige große Aufträge. Eines der bekanntesten Projekte wurde die Revitalisierung des Hotels Stefanie.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Möglichkeit, eigene Ideen zu verwirklichen, ohne jemand fragen zu müssen, die Freiheit der Entscheidungen und der Lebensgestaltung. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ein überdurchschnittlicher Arbeitseinsatz, Korrektheit gegenüber den Kunden, Beharrlichkeit im Verfolgen von gesteckten Zielen, und eine vielseitige Kundenbetreuung. Wir begrenzen uns nicht nur auf die Lieferung, sondern bieten Montagen, erledigen sämtliche Behördenwege und versuchen, den Kunden alle Förderungen zu besorgen. Unsere langjährige Tätigkeit in der Branche und unser tadelloser Ruf sind für uns die beste Werbung, und die Mundpropaganda bringt uns viele neue Kunden. Die Kunden wissen, daß bei uns das Preis-Leistungsverhältnis stimmt, darum sind sie bereit, etwas mehr als bei den Mitbewerbern zu zahlen, weil sie wissen, daß sie bei uns bestens bedient werden. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Dabei hilft mir meine positive Lebenseinstellung. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine zunehmend große. Mit der Zeit bekommt die Freizeit immer mehr Priorität, und heute ist mir wichtiger, mehr Zeit meiner Familie und meinen Hobbies zu widmen, als einen höheren Gewinn zu erzielen. Es ist mir ein Bedürfnis, die Früchte des Erfolgs in Lebensqualität umzusetzen. **Haben Sie eine Lebensphilosophie?** Die meisten Menschen leben so, als ob das Leben eine Generalprobe wäre, und denken nicht daran, daß es bereits die Vorstellung ist. Ich bin froh, daß es mir bewußt geworden ist.

✱ Lenzenhofer Andreas

active isp

● Steckbrief

Beruf: Managing Director Austria. Funktion: Managing Director Austria. Tätig bei: ACTIVE ISP Ges.m.b.H., 1060 Wien, Mariahilferstr. 123/3. Geboren - Datum, Ort: 30. Juli 1961.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Mittelschule besuchte ich von 1975 - 1980 das TGM (Fachrichtung: Nachrichtentechnik und Elektronik). Anschließend war ich bis 1984 Techniker bei „SL Video". Die darauffolgenden zwei Jahre arbeitete ich im Verkauf und Produktmanagement für Meßgeräte bei der Firma „Gould". Von 1987 - 1989 war ich bei der Firma Kodak im Bereich Key Account Management für Informationssysteme beschäftigt, und von 1990 - 1996 beschäftigte ich mich mit dem Verkauf von Marketingdienstleistungen im Bereich EDV/Elektronik und den ersten Internetprodukten beim VTR-Verlag, WEKA und IDG. 1997 wechselte ich in das Sales- und Marketing Mana-

gement für „Chello" bei Telekabel und seit Juni 2000 bin ich Managing Director bei ACTIVE ISP in Österreich.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Erfolg läßt sich an mehreren Kriterien messen, zum Beispiel man macht einen Plan und stellt nach der vorgegebenen Zeit fest, ob man dieses Ziel erreicht hat oder nicht. Dies ist sehr profan und einfach. Wenn man das Plansoll erreicht hat, stellt sich die Frage, ob das Ziel nicht zu leicht war oder umgekehrt. Für diesen Job bedarf es einerseits einer dementsprechenden Fachkenntnis auch im Bereich des Internet, und wichtig ist, daß man ständig bereit ist, neue Dinge zu entwickeln und auszuprobieren. Dazu braucht man ein hohes Maß an Verantwortungsbereitschaft und Risikobereitschaft. **Von wo kommt die Triebfeder?** Aus der Leidenschaft, das heißt man hat sehr großes Interesse an der Tätigkeit, und daraus resultiert eine hohe Zufriedenheit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil wir unsere Ziele bisher erreicht haben und gegenüber den Mitbewerbern auch sehr gut am Markt positioniert sind. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Durchhaltevermögen, Spaß und Freude an der Arbeit und die Leidenschaft für diese Materie. **Wie sehen Sie die Bereiche „Beruf/Privatleben"?** Ich glaube, daß man diese Bereiche nicht trennen kann. Es ist schließlich eine Frage der Organisation, daß keiner der Bereiche zu kurz kommt. Ich persönlich habe nicht das Problem, daß ich wochenlang von zu Hause weg bin und die Familie darunter leiden würde. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Problemlos! Ich kümmere mich nicht um Mitbewerber. Mitbewerber sollen vorhanden sein, denn die bewegen den Markt. Letztlich muß der Kunde entscheiden. Wenn sich Jeder auf seine Sache konzentriert, werden die meisten auch ein besseres Geschäft machen. Man sollte eigentlich nur wissen, was der Mitbewerber macht. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Wir wollen an die Spitze in unserem Bereich kommen. Ein Schwerpunkt ist sicherlich, daß wir die Struktur so aufbauen werden, daß wir der Zukunft positiv entgegenstehen können. Klingt sicherlich einfach, ist aber eine anspruchsvolle Aufgabe.

✶ Leonhartsberger Daniela

● Steckbrief

Beruf: Diplomierte Krankenschwester. Funktion: Heimleiterin. Tätig bei: Kloster der Kreuzschwestern, Alten- und Pflegeheim Haus Elisabeth., 2361 Laxenburg, Johannesplatz 5-6. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1951, Amstetten. Eltern: Hermine und Friedrich. Schöpferische Akte: 2000 Neue Broschüre des Altersheimes. Mitgliedschaften: Katholische Kirche und des Ordens der Kreuzschwestern aus Ingenbohl (Schweiz). Hobbies: Handarbeit, Querflöte, keltische Musik, Dudelsack und Panflöte.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule - als ältestes von zehn Kindern - half ich meiner Mutter zu Hause. 1968 begann ich mit der Krankenpflegeschule, machte mein Praktikum im Krankenhaus Amstetten und 1971 den Abschluß mit Diplom. Drei Wochen später, am 3. Oktober 1971 trat ich nach zweijähriger Überlegungsphase, verbunden mit innerlichen Kämpfen, in die Kongregation der barmherzigen Schwestern vom heiligen Kreuz hier in Laxenburg ein. Ich war zwei Jahre Kandidatin, um die Gemeinschaft besser kennenzulernen und hineinzuwachsen. 1973 kam ich in das Postolat; das ist eine nähere Bindung mit dem Unterricht und Einführung in die Ordensgeschichte. Ein Jahr später bekam ich das Ordenskleid und wurde in das Noviziat aufgenommen. Das Noviziat besuchte ich zwei Jahre lang, davon hielt ich mich ein Jahr - abgeschlossen von der Außenwelt - im Mutterhaus in der Schweiz auf. Hier wurden wir in die Ordensgeschichte, die Regeln des heiligen Franziskus und in die Konstitutionen unserer Kongregation eingeführt. Das Leben mit Christus heißt Vertiefung in die Heilige Schrift. Nach einem praktischen Jahr in verschiedenen Gemeinschaften arbeitete ich - nach einem Wunsch der Oberin aus Laxenburg - in der Schweiz, in der Krankenpflege. Nach meiner Rückkehr nach Laxenburg 1975 arbeitete ich im Altersheim und im Kleinkinderheim in der Hinterbrühl. 1976 verbrachte ich noch einmal drei Monate in der Schweiz, um mich auf die Profeß, die Gelübdeablegung vorzubereiten. Diese fand am 15. August 1976 in Laxenburg im Kreise der Mitschwestern, der Familie, Verwandten und Freunden statt. Dieses große Fest ähnelt einer weltlichen Hochzeit. Von 1976 bis 1982 war ich als Krankenschwester auf der Onkologie im Kaiser Franz Josef - Spital. Anschließend war ich für vier Jahre auf der Herz - Intensivstation tätig. Während dieser Jahre erlernte ich in der Freizeit den Beruf der Pastoral - Assistentin auf dem zweiten Bildungsweg. 1987 kehrte ich nach Laxenburg zurück. Meine Aufgabe war es dann, mich um die Ordensjugend zu kümmern. 1989 wurde ich zur Stationsschwester hier im Altersheim bestellt. Von 1996 bis 1998 besuchte ich - berufsbegleitend - den Heimleiterkurs in Oberösterreich und habe ihn mit EU-Certifikat abgeschlossen. Am ersten Mai 2000 wurde mir die Heimleitung anvertraut. Zur Zeit sind wir 96 Heimbewohner; wir bieten 43 Wohnplätze für Personen bis zur Pflegestufe drei, 29 Plätze ab Pflegestufe vier, und 24 Pflegeplätze für schwerst Chronischkranke, bis Pflegestufe sieben. Balidivpflege und auch Sterbebegleitung des Bewohners gehört zu unseren Aufgaben. Mir persönlich liegen besonders die Sterbenden am Herzen, und natürlich auch deren Angehörige.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil die Menschen, mit denen ich zu tun habe, zufrieden sind und sich wohl fühlen; das macht mir Freude. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich versuche die Leute so anzunehmen, wie sie sind, das heißt, sie anzuhören. Mein Motto ist ein offenes, ehrliches Gespräch. Alles andere würde zu Irrwegen führen, die dann nur Unzufriedenheit verursachen würden. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ja, meine Eltern, besonders meine Mutter; sie war immer da, sie war sehr offen mit uns und wir konnten mit allem kommen. Ihr Motto war: Nie ein Kind aus dem Haus weisen. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Ja, meine Hauptschullehrerin. Ich hatte es beim Lesen und in Deutsch allgemein sehr schwer, aber sie hatte sehr viel Geduld, obwohl sie damals nicht wußte, daß ich Legastenikerin war. In anderen Fächern war ich sehr begabt. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** In der Kindheit habe ich schon gespürt, daß ich einen Hang zum Ordensleben habe, andererseits konnte ich mir gut vorstellen, auch einige Kinder zu haben. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Traurig bin ich schon, ziehe mich in die Meditation zurück, denn ein Mißerfolg hat auch seinen Grund, den man vielleicht erst später erkennt. Großteils schöpfe ich im Gebet Kraft und beginne noch einmal von vorn. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Sie sehen mich als tolle, starke Frau. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als manchmal etwas streng, aber sie sagen auch, daß man mit mir reden kann, und ich für sie

sorge. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Sie sind sicher, daß ich alles schaffen werde. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja, Lob ist schon für jeden Menschen wichtig, man braucht es als Bestätigung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Gott gibt mir die Kraft, und ich rufe ihn oft an. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ich möchte das Heim auf Hochglanz bringen, so wie das vor 30 Jahren der Fall war; damals war es das modernste Altersheim Österreichs. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Nicht stehenbleiben, sondern mitgehen und das Beste herausholen, und im Umfeld einsetzen. Sich Zeit nehmen und sein Gegenüber ernst nehmen, das ist ganz wichtig. Der inneren Stimme folgen und umsetzen, trotz aller Widerstände. Unser Orden würde dringend Nachwuchs brauchen, damit wir das Angefangene fortführen können, das heißt Hilfsbedürftigen beizustehen, und zwar mit der totalen Hingabe als Mensch und mit dem ganzen Herzen. Diese Erfahrung macht einen glücklich und zufrieden.

✶ Lerner Peter Mag. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann, Jurist, Schriftsetzer Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Theyer & Hardtmuth., 1010 Wien, Kärntnerstraße 9. Geboren - Datum, Ort: 4. August 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr.jur. Gerda. Kinder: Dr. Christina (1970) und Mag.Gabriela (1972). Eltern: KommR. Heinrich und Hertha. Mitgliedschaften: Vorsitzender und Ausschußmitglied des Wr. Landesgremiums des Papiereinzelhandels, Beisitzer beim Arbeitsgericht Wien, Kuratoriumsmitglied des Fonds der Wr. Kaufmannschaft, Ernennung zum fachmännischen Laienrichter aus dem Handelsstand beim OLG Wien, Kommerzialrat, Kammerrat, Mitglied der Vollversammlung der Wiener Handelskammer und Obmann-Stellvertreter der Sektion Handel der Kammer Wien, Beisitzer im Berufungssenat der Finanzlandesdirektion Wien, Kuratoriumsmitglied des WIFI Wien, Delegierter der Bundessektion Handel bei Eurocommerce Brüssel. Hobbies: Ich möchte, wenn ich mich aus dem operativen Teil zurückziehe, Geschichte studieren, um mit meiner Frau viele Kunstreisen zu unternehmen, und unser gemeinsames Hobby, Geschichte, noch zu intensivieren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1960 maturierte ich am Realgymnasium „Lyceum Alpinum“ in Zuoz in der Schweiz. 1960 machte ich das „Deutsche Auslandsabitur“ (wegen österr. Nostrifizierung) im Lyceum Alpinum. 1960 erfolgte der Eintritt in die väterliche Firma und zwar in die Huber & Lerner Buch- und Kunstdruckerei, 1150 Wien. Ich machte die komplette Schriftsetzerlehre mit Gesellenprüfung (inkl. Gautschen) und die Maschinsetzerausbildung. Parallel dazu inskribierte ich 1960 an der juridischen Fakultät in Wien. 1966 erfolgte die Promotion zum Dr.juris. Nach Erreichen der Stellung eines stellvertretenden technischen Leiters in der Druckerei Huber & Lerner, trat ich im Jahre 1967 als Verkäufer in die Firma Huber & Lerner am Kohlmarkt ein. 1969 erfolgte die Eheschließung mit Dr. Gerda, 1969 trat ich in die Firma Theyer & Hardtmuth, 1010 Wien, Kärntnerstraße, ein. 1973 erfolgte die Bestellung zum Prokuristen, 1974 wurde ich Ausschußmitglied des Wr. Landesgremiums des Papiereinzelhandels und Beisitzer beim Arbeitsgericht. 1980 wurde ich Geschäftsführer der Firmen Huber & Lerner und Theyer & Hardtmuth. Die Funktion des Vorstehers des Wiener Landesgremiums für Papiereinzelhandel übernahm ich 1981. 1988 wurde ich Mitglied der Vollversammlung der Wiener Handelskammer. 1990 wurde ich zum Obmann-Stellvertreter der Sektion Handel der Kammer Wien gewählt. Weiters wurde ich Kuratoriumsmitglied des WIFI in Wien. 1993 war ich Delegierter der Bundessektion Handel bei Europacommerce in Brüssel.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Daß man in seinem Handeln einen Sinn sieht, und somit persönlich zufrieden ist. Der Begriff Erfolg hängt sehr eng mit der Familiengeschichte zusammen; mein Vater legte großen Wert auf eine qualifizierte, hochwertige Ausbildung. Die Ausbildung, die ich genießen konnte, war auch hervorragend und praxisnah. **Gab es Niederlagen?** Nein, kleinere Rückschläge gab es; wichtig für mich ist, daraus zu lernen. Auch Emotionen gibt es dabei, jedoch zählt für mich die sachliche Aufarbeitung der Ursachen. **Von wo kommt die Kraft?** Mein Großvater und auch mein Vater lehrten mich, daß ein wesentlicher Bestandteil des Erfolgs die menschlich soziale Führung ist. Bedingt durch meine umfangreiche Ausbildung und durch ein positives Familienleben gelingt es mir, die Kraft für den Alltag zu haben. **Wie sehen Sie die Bereiche „Familienleben/beruflicher Alltag“?** Einerseits sollte man Beruf und Privatleben trennen. Jedoch tut es gut, mit intelligenten Menschen objektiv die verschiedenen Probleme des Alltags besprechen zu können. Familiären Rückhalt und Hilfestellung zu bekommen, ist sehr wertvoll. Ein positives Familienleben hat seine Auswirkung auf den beruflichen Alltag, und auch umgekehrt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ich meine Ziele erreicht habe. Wichtig dabei ist, die Ziele so zu definieren, daß sie eine Herausforderung darstellen, und daß man als Unternehmer das unternehmerische Risiko immer im Griff haben sollte. **Wie sehen Sie die Marktsituation?** Wir haben eine starke Marktposition erreicht, vor allem bei Schreibgeräten. Wir wurden gezwungen, auf Marktsituationen schnell zu reagieren, dies hat uns einen Vorteil gebracht. Auch im Druckereibereich sind wir zu den Wurzeln dieses Gewerbes zurückgekehrt. Wir drucken unter anderem für die Bundespräsidentschaftskanzlei und das Bundeskanzleramt, und gelten als die Spezialisten für hochwertige Drucksorten. Wir werden auch von den Mitbewerbern sehr kritisch gesehen, manchmal auch mit Neid. Ein französischer Geschäftsfreund hat einmal zu mir gesagt: Auch Neid will verdient sein. **Wie kommt man zu Stammkunden?** Wichtig ist dabei die individuelle, fachlich fundierte Betreuung. Für unser Unternehmen ist nicht die „schnelle Kasse“ wichtig, sondern auf lange Sicht eine positive Beziehung zu den Kunden aufzubauen. Überhaupt sehe ich in der Pflege der menschlichen Beziehungen heutzutage einen großen Stellenwert für uns alle. **Was hat den Erfolg Ihres Unternehmens ausgemacht?** In erster Linie meine Familie und meine Mitarbeiter, welche mir den Rücken freihalten, wenn ich einmal auf Urlaub gehe. Meine Mitarbeiter sind nicht nur jahrelang im Unternehmen, sondern haben eine hochwertige, fachlich qualifizierte Ausbildung, und es tut gut zu wissen, daß man sich auf sie verlassen kann, ich bin sehr stolz darauf. In zweiter Linie unser Produktsortiment. **Ihr Motto?** Die menschliche, soziale Komponente ist neben der qualifizierten Ausbildung die Basis für den Erfolg. **Wie erfolgt die eigene Fortbildung?** Fortbildung ist bei mir ein täglich wiederkehrender Prozeß. Ich lese Fachliteratur und besuche Messen. Darüber hinaus besuche ich auch pro Jahr zwei bis drei Seminare. Auch die Herstellerseite hat einen Händlerbeirat und es gibt zahlreiche Meetings, welche einem Infoaustausch dienen. Wichtig ist in erster Linie die Fachliteratur. **Welchen Ratschlag für Erfolg können Sie weitergeben?** Man sollte neben dem Studium unbedingt praxisbezogen denken, ich meine damit, daß es keinen Sinn hat, Rechtswissenschaft zu

studieren, wenn man in der Wirtschaft tätig sein möchte, speziell im Bereich der Betriebswirtschaft. Seitens der Universitäten, speziell im Bereich der Rechtswissenschaften wird dieser Aspekt zwischenzeitlich auch den Studierenden in verschiedenster Art näher gebracht. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Mitbewerb ist immer ein Thema. In letzter Zeit kommt immer mehr eine neue Form des Mitbewerbes auf, das heißt, daß sich viele Hersteller und auch Marken eigene „Megastore" betreiben, welche man nicht als Konkurrenz sehen darf, denn diese dienen auch der jeweiligen Marke um mehr Profil zu geben. Somit profitiert man auch selbst davon, man muß natürlich auf diesen Zug aufspringen.

✱ Libischer Tristan

● Steckbrief

Funktion: Vorstand. Tätig bei: VIANET Telekommunikations AG., 1090 Wien, Mariannengasse 14. Geboren - Datum, Ort: 1. September 1968, Auckland (Neuseeland). Hobbies: Hochseesegeln, im Wald spazieren gehen und Fliegen (ich habe den Pilotenschein, doch leider zu wenig Zeit ihn wirklich zu nützen).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1986 verließ ich meine Heimat Neuseeland und kam nach Österreich, wo ich die Mittelschule mit Matura abschloß. Während meines anschließenden Studiums (Informatik, Handelswissenschaften, Volkswirtschaft und Rechtswissenschaft), arbeitete ich bereits als Konsulent in der IT- Branche. Das praxisorientierte Arbeiten, das mich von Anfang an faszinierte, war mit ausschlaggebend dafür, daß ich die Universität schließlich verließ und mich voll ganz auf das Geschehen in der Wirtschaftswelt konzentrierte. Mein beruflicher Werdegang begann als freiberuflicher Mitarbeiter im Bereich „Vernetzung". Vor mehr als zehn Jahren war die IT- Landschaft gerade im Umbruch begriffen. Die Branche boomte und dadurch war es mir auch möglich, viele IT- Projekte zu koordinieren. Ich hatte das Glück, eine Reihe von EDV- Firmen kennenzulernen. Sogar in Fernen Osten war ich für Qualitätskontrollen verantwortlich. 1994 war es dann soweit. Nachdem ich viele Erfahrungen im In- und Ausland gesammelt und mir genug fachspezifisches Know-how angeeignet hatte, gründete ich 1994 VIANET. Ein Unternehmen, das mittlerweile über 40 Mitarbeiter beschäftigt und in dem ich als Vorstand und Geschäftsführer fungiere.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja,. Und zwar deshalb, weil es mich mit sehr viel Stolz erfüllt zu sehen, was wir in den letzten Jahren geschaffen haben, und das mit einem hohen Maß an Seriosität. **Was verstehen Sie unter beruflichen Erfolg?** Beruflicher Erfolg bedeutet für mich, daß ich einen sinnvollen Beitrag zur Unternehmensabteilung, Stabilisierung und Weiterentwicklung leiste. Damit meine ich, daß es wichtig ist, eine Technologie sinnvoll einzusetzen und alle am Fortschritt derselben teilhaben zu lassen. Das ist auch der klare Wettbewerbsvorteil für unsere Kunden. Um das zu erreichen, zeichnen sich in meinem Fall von vornherein zwei wesentliche Faktoren verantwortlich. Erstens eine leistungsorientierte Erziehung und zweitens ein ausgeprägter Teamgeist. Natürlich sind auch fachliche Kompetenz und theoretisches Hintergrundwissen, das man auf einfühlsame Weise mit den Bedürfnissen des Marktes zusammenführen muß, das A und O für die kompetente Führung eines Unternehmens. **Woher kommt Ihre Triebfeder?** Ich stamme aus einer Industriellenfamilie und habe daher schon sehr früh erfahren, was Business bedeutet. Ich wollte immer meinen eigenen Weg gehen und anderen, aber vor allem mir selbst beweisen, daß ich etwas zu leisten im stände bin. Aber auch die ich stande strenge Schule, durch die ich gegangen bin, hat mich dorthin gebracht, wo ich mich heute befinde. Ich wollte aber auch nie einen Zusammenhang zwischen meiner Familie und meinem Berufsleben sehen. Das hat mich sicherlich geprägt. **Wo sehen Sie die Stärken Ihres Unternehmens?** Der Erfolg unserer Kunden ist gleichzeitig unserer Erfolg, und das gibt Kraft und Bestätigung. 1994, als ich das Unternehmen gründete, umfaßte der Internetmarkt noch lange nicht solche Dimensionen wie heute. Damals gab es in Österreich einen einzigen Mitbewerber am Markt. Vor sieben Jahren haben wir uns auf die Ausarbeitung des Marktes konzentriert und uns Schritt für Schritt vorgearbeitet, da es damals nicht ganz leicht war, Interessenten auf eine „Internet-Revolution" vorzubereiten. Das erkannten wir rechtzeitig, und der Erfolg gibt uns recht. Ich kann wohl behaupten, daß wir einen wesentlichen Beitrag zu diesem Thema und zur Marktentwicklung in Österreich beigetragen haben. **Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter?** Wir sehen uns als ein sehr effizientes Unternehmen. Unsere Mitarbeiter setzen bis zum Vierfachen mehr um als Mitbewerber. Hierarchische Strukturen sind so gut wie nicht vorhanden, und ich versuche jedem Mitarbeiter sehr hohe Entscheidungskompetenzen zu überlassen. Wichtig ist, daß jeder Mitarbeiter seine Ideen miteinbringt und verwirklichen kann. Kreativität hat bei uns einen sehr hohen Stellenwert. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern am Markt?** Im beruflichen Alltag herrscht ein starker Kampf um jeden Kunden. Wir sind darum bemüht, eine sachliche und seriöse Basis zum Kunden aufzubauen, denn schließlich ist uns jeder einzelnen Kunde wichtig. **Wie sehen Sie die Bereiche „Berufs-/ Privatleben"?** Ich glaube, diese Bereiche kann man nicht wirklich voreinander trennen. Wir haben kein „abbildbares Produkt", das heißt, wenn ich in der Öffentlichkeit stehe, so repräsentiere ich auch das Unternehmen. Da mich viele kennen, wirken sich all die Dinge, die ich in der Öffentlichkeit und auch im privaten Bereich praktiziere, schließlich auch auf das Unternehmen aus. Ein wirkliches Privatleben gibt es nur in den eigenen vier Wänden. **Was sind Ihre Ziele?** Eigentlich befinden wir uns erst am Anfang eines langen Weges, und selbst in einem perfekten Unternehmen kann man ewig weiterbauen. Es gibt eine Reihe interessanter Themen im Technologiebereich, auf die wir uns zukünftig konzentrieren werden. Ich glaube, daß uns das Internet im privaten wie im geschäftlichen Bereich sehr große Vorteile bringt, denn wir leben in einer sich schnell entwickelnden Gesellschaft. In der heutigen Gesellschaft bleibt leider zu wenig Zeit für die wirklich wichtigen Dinge des Lebens, für Freunde und Familie. Ich vertrete dabei aber die Ansicht, daß uns das Internet sehrwohl helfen kann, diese Kontakte zu forcieren.

✱ Liechtenstein Vincenz Dr. Prinz von und zu

● Steckbrief

Beruf: Land- und Forstwirt. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Liechtensteinische Forstverwaltung Waldstein., 8122 Waldstein 27. Geboren - Datum, Ort: 30. Juli 1950. Hobbies: Sonstige berufliche Tätigkeiten: Mitglied des Bundesrates, Leiter der Landesdelegation „Steiermark in Wien", Mitglied im ÖVP-Landesverteidigungsrat, Vorstandsmitglied im Hauptverband der Land- und Forstwirtschaftlichen Betriebe Österreichs, Mitglied des Bauernbundes.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Mein Wunsch war die Offizierslaufbahn einzuschlagen, tatsächlich mußte ich im wirtschaftlichen Bereich tätig werden. Somit hat sich als Studium die Rechtswissenschaft und die Betriebswirtschaft angeboten. Das Studium der Betriebswirtschaft habe ich abgebrochen, und das Jusstudium abgeschlossen. Der militärische Bereich hat mich deshalb interessiert, weil einerseits mein Vater Reserveoffizier war, und andererseits meine Mutter, welche international aufwuchs und vor dem Nationalsozialismus in die USA flüchten mußte. Somit habe ich auch die Reserveoffizierslaufbahn eingeschlagen und gehöre heute dem Landesverteidigungsrat an. Durch die internationalen Bezüge meiner Mutter bekam ich sehr bald mit, daß man der Politik mit offenen Augen begegnen sollte. Im 14. Lebensjahr war ich bereits für die ÖVP tätig, das heißt ich habe Plakate geklebt und während meiner Studienzeit bin ich zu Franz-Josef Strauss in Bayern gekommen, welcher mich sehr geprägt hat, und auch bis heute mein politisches Vorbild ist. Ich nahm die Gelegenheit wahr um in den USA die Wahlkämpfe eingehend zu studieren. Am Ende des Jusstudiums gründete ich die Hochschulfraktion SED, welche von der CSU seinerzeit gefördert wurde und am konservativen Flügel der ÖVP stand. Diese Gruppe gibt es heute nicht mehr. Bedingt durch diese Tätigkeiten schlitterte ich immer mehr und mehr in den Bereich der Politik, unabhängig von meiner Tätigkeit als Land- und Forstwirt. Schließlich wurde ich vom damaligen Landeshauptmann der Steiermark, Herrn Krainer gebeten worden, die steirische Vertretung in Wien zu übernehmen. Weiters interessierte mich auf Grund meiner beruflichen Tätigkeit als Forst- und Landwirt, der bäuerliche Bereich. Darüber hinaus besitze ich die Österreichische und Liechtensteinische Staatsbürgerschaft und daraus resultiert u.a. eine Konsulententätigkeit. Im Rahmen meiner Tätigkeit als Leiter der „Steirischen Delegation" in Wien halte ich Kontakte zu Spitzenbeamten in Wien. Wir arbeiten sehr eng mit der Industriellenvereinigung und den einzelnen Landwirtschaftskammern zusammen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Die Kombination meiner Tätigkeiten hat für mich den Vorteil, daß ich sehr gut informiert bin, und im Bereich der Forstwirtschaft, Zugang zu den relevanten Behörde habe, das heißt, man sitzt an der Quelle. Dies ist auch ein Grund warum ich in den Vorstand des Hauptverbandes der Land- und Forstwirtschaftlichen Betriebe gewählt wurde. Allerdings nicht, weil ich ein Experte bin, sondern weil ich Mitglied des Österreichischen Bundesrates bin, und auch im Bauernbund in leitender Position bin. Dies hat den Vorteil, daß man zwangsläufig an die relevanten Informationen kommt. Erfolg heißt, die Möglichkeit wahrzunehmen, die man durch dieses Netzwerk bekommt. Wesentlich ist dabei, daß man als Jurist die Problematik erkennt und diese auch artikulieren kann. Ich bin seit 25 Jahren Dr. jur., habe dies nie wirklich praktiziert, aber ich habe mir einen juridischen Überblick bewahrt, das heißt, mir fällt es nicht schwer zu so manchen juridischen Themen, Stellung zu beziehen. Ich glaube, daß das juridische Studium, wenn man im wirtschaftlichen und auch im politischen Bereich tätig ist, eine wichtige Basis darstellt, das heißt, man hat einen Überblick über die Materie. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nicht wirklich. Mein Land- und Forstwirtschaftlicher Betrieb funktioniert gut und ich kann manches für die Steiermark tun. Ich würde mich sicher noch erfolgreicher fühlen, wenn ich nicht im Bereich der Land- und Forstwirtschaft tätig wäre. Mein Bruder ist in der Wirtschaft im Bereich Consulting und als Aufsichtsrat in Vaduz tätig. Wenn ich nicht der älteste Sohn gewesen wäre, hätte ich sicher in der Wirtschaft, so wie mein Bruder, sicherlich mehr Erfolg gehabt. In der Politik weiß man nie, wann man wirklich Erfolg haben wird oder nicht. Der Erfolg kann plötzlich kommen oder auch nie. **Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend?** Mich hat die Politik immer interessiert, hatte aber nie die Absicht tatsächlich in einer politischen Fraktion tätig zu werden. Franz-Josef Strauss hat mich aber dahingehend motiviert, als ich seinerzeit als junger Mensch in der CSU mitgewirkt habe. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Dies ist ein ständiges Problem. Man muß den Willen und die Bereitschaft haben, dies zu tun, und auch zeitliche Opfer zu bringen. Dabei ist das Verständnis meiner Ehefrau sehr wichtig. Darüber hinaus ergeben sich eine Reihe von gesellschaftlichen Verpflichtungen, wie z.B. während der Faschingszeit, wo ich in Graz-Umgebung jeden Freitag und Samstag eine Reihe von Bällen besuchen muß, obwohl mir Tanzen überhaupt nicht liegt. **War es Ihr Wunsch, den Beruf als Land- und Forstwirt auszuüben?** Bereits als sechsjähriger wußte ich, daß ich als ältester Sohn, den elterlichen Land- und Forstwirtschaftlichen Betrieb übernehmen muß. Ich beneidete meine zwei Brüder, welche stärker in der Wirtschaft eingesetzt sind. Dies hätte mir auch mehr Spaß bereitet. **Wie können Sie abschalten?** Am besten im familiären Bereich und besonders schön ist es, wenn man sehr weit weg ist, in einer wärmeren Region. **Welchen Stellenwert hat die eigene Weiterbildung?** Man muß jede Gelegenheit wahrnehmen um zu Neuem zu kommen, wie z.B. vor kurzem informierte ich mich über meine Tochter mit dem Bereich EDV (Laptop). Im Politischen Bereich muß man alle Informationen verarbeiten. Auch durch Kontakte, besonders in der Politik wird man immer mit Neuem konfrontiert. **Welche persönlichen Ziele verfolgen Sie?** Ich möchte den Forstbetrieb möglichst modern weiterführen, damit meine Tochter, welche zur Zeit in St. Gallen Wirtschaft studiert, zu übergeben. Im politischen Bereich, möchte ich mitwirken, daß es zu wirklichen Änderungen in meiner Partei kommt, um einen klaren Erfolgskurs anzusteuern. Was man in der Politik erreichen wird, kann man nie wirklich voraussagen. Weiterhin tätig zu sein, ist ein großes persönliches Anliegen von mir.

✱ Lindmayer Elisabeth

● Steckbrief

Funktion: Gschf.. Tätig bei: Lindmayer GesmbH Donaurestaurant., 1020 Wien, Dammhaufen 50. Geboren - Datum, Ort: 8. März 1946, Wien. Kinder: Franz. Eltern: Gustav und Elisabeth. Mitgliedschaften: Aktivitäten bei buddhistischen

Vereinigungen. Hobbies: Meine Religion (Buddhismus) und gut essen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Unser Donaurestaurant besteht in der dritten Generation, zuerst als „Weinschenke", und später als „Ufer Gasthaus", seit 1896 als Familienbetrieb. 1992 mußte unser Restaurant wegen der Staustufe Wien Freudenau, abgerissen werden. 1994 erfolgte die Wiedereröffnung „Lindmayer Donaurestaurant", nach langen zähen Verhandlungen mit den verantwortlichen Stellen, und mit Unterstützung der „Donaukraft".

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ein Mensch glücklich ist, sowohl von seinen materiellen Vorstellungen her als auch von seinen geistigen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Niemanden zu diskriminieren, mein Bemühen, ein gutes Herz zu haben und mit Mitgefühl an Andere zu denken. Wir sind ein sehr gut eingespieltes Team und bieten unseren Kunden erstklassige Qualität, in einem sehr gemütlichen Ambiente. Dadurch haben wir sehr gute, langjährige Stammkunden, zu denen zahlreiche Prominente aus dem In- und Ausland zählen (das Gästebuch besteht aus vielen Bänden, und weist unzählige berühmte Namen auf). **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich selbst als sehr kleinen Menschen, weil ich oft sehr viel mehr bewirken möchte, aber immer wieder meine Grenzen bemerke. Ich versuche täglich mein Bestes zu geben, wenn dann trotzdem etwas nicht gelingt, kann man nichts machen. Trotzdem werde ich niemals aufgeben in meinen Bemühungen Tibet zu helfen. Ich bin aber leider nicht immer in der Lage, es so zu tun, wie ich es gern möchte. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Wenn man bösartige Emotionen in sich trägt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die vielen Stammgäste die ich habe, sind für mich Anerkennung und bestätigen mir, daß sowohl die Führung des Lokals als auch die Qualität und Auswahl der Speisen stimmen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist nicht einfach, gutes, verantwortungsvolles Personal zu bekommen, welches fähig ist selbständig zu arbeiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich beschäftige mehrere thailändische Mitarbeiter da diese noch arbeitsfreudig sind, und vor allem sind es fröhliche Menschen, und letzteres erleichtert die Zusammenarbeit. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich bin bemüht meinen Betrieb wie einen Familienbetrieb zu führen und lege großen Wert auf ein harmonisches Zusammenleben, mit gegenseitigem Respekt. Ich habe dzt. 17 Angestellte. Sie sollen Sich bei mir wohlfühlen, und ich mich auch. Eine gewisse Autorität von mir als Chefin ist jedoch für einen reibungslosen Bertiebsablauf nötig. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Eine sehr große. Meine Familie war trotz des großen Engagements für unser Unternehmen immer eine sehr liebevolle, die mir auch alles über das Gastgewerbe beigebracht hat, vom Service bis zur Buchhaltung. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Dies kann ich nicht sagen. Es ist eine laufende Beschäftigung mit „neuen Dingen", das heißt, das Ausprobieren von neuen Speisen, was jedoch mit meinen Mitarbeitern gemeinsam und viel Spaß bereitet. **Haben Sie Vorbilder?** Dalai-Lama, Václav Havel und Mutter Theresa, diese drei haben mich auch durch ihren Lebensstil beeindruckt. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Meditation. Ich meditiere mindestens 1 Stunde pro Tag, schon um fünf Uhr am Morgen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich stehe jeden Morgen zeitig auf, bemühe mich, fleißig zu sein, denn ohne harte Arbeit ist Erfolg nicht möglich. Meine Einstellung zur Arbeit sehe ich als Tugend, man sollte froh sein, für Andere arbeiten zu dürfen.

✶ Lintner Georg Mag.

Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Innungsgeschäftsführer. Tätig bei: Wirtschaftskammer Wien., 1030 Wien, Rudolf Sallinger- Platz 1. Geboren - Datum, Ort: 27. Mai 1974, Wien. Hobbies: Schwimmen, Lesen, Bergsteigen und Kultur.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Absolvieren der Volksschule und des Realgymnasiums in Perchtoldsdorf legte ich im Mai 1992 die Reifeprüfung erfolgreich ab. Vom Juli 1992 bis August 1993 leistete ich meinen Präsenzdienst bei der Gardemusik als Oboist in der Wiener Maria-Theresienkaserne ab. Im Oktober 1993 begann ich eigentlich aus Verlegenheit das Studium der Rechtswissenschaften, erkannte aber ab der ersten Vorlesung die Richtigkeit meiner Entscheidung und schloß es im Jänner 1998 mit der letzten Diplomprüfung ab. Meine Gerichtspraxis absolvierte ich von März bis November desselben Jahres in Mödling und in Wien. Als ich meine Bewerbungen versand, war die Wirtschaftskammer Wien das erste Unternehmen meiner Wahl, somit trat ich meine Stelle als Jungakademiker am siebenten Dezember des Jahres 1998 an. Ich begann - trotz der anfänglich nicht meiner Ausbildung entsprechenden Arbeitsaufgabe - in der Lehrlingsstelle, in der ich bis Mitte Mai 1999 als Lehrstellenberater und Kundenbetreuer im Rahmen der „Kundenoffensive" tätig war. Ich besuchte sehr viele potentielle Lehrbetriebe aller Branchen, um Lehrlingsstellen zu akquirieren, bzw. auch, um die Wirtschaftskammer den Klein- und Mittelbetrieben zu präsentieren. Nach einer Trainingsausbildung erhielt ich (nach einer kurzen Erholungsphase) mit 15. Juni 1999 meinen Traumjob als Innungsgeschäftsführer von acht Innungen (Fachgruppen) aus den Sachbereichen Chemie-, Holz- und Baunebengewerbe. Von 1999 bis 2000 unterrichtete ich zusätzlich an der Gastgewerbeschule am Judenplatz, das Unterrichtsfach Rechtskunde.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg heißt für mich, wenn mir meine Tätigkeit Spaß macht, und wenn mir diese Tätigkeit einen selbstverantwortlichen Spielraum läßt, den ich mir selbst gestalten kann. Wenn ich merke, daß ich durch meine eigenen Ideen etwas bewegen und vorhandene Strukturen nützen kann, dann übe ich eine erfolgreiche Tätigkeit aus. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war, zuhören und sich einordnen zu können, bzw. auch Arbeiten zu verrichten, welche auch unter dem Ausbildungshorizont gelegen sind. Ich konnte mein Wissen umsetzen und arbeite gerne mit anderen Menschen zusammen. Sehr wichtig in meiner Branche ist es auch, daß man sich mit seinen weisungsgebundenen Vorgesetzten gut versteht, und daß über die gut durchgeführte Tätigkeit Vertrauen und Respekt entstehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?**

Prinzipiell ja. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit dem Zeitpunkt des Einverstandenseins und des Wahrnehmens der Auswirkungen meiner Leistungen in meinem Fachbereich. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Prinzipiell liegt der Erfolg in der Originalität. Andererseits muß man jedoch in den Anfangsphasen eines neuen Abschnittes imitieren, um die eigene Originalität zu finden. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Es gibt in unseren neun Bundesländern zehn Wirtschaftskammern. Diese sind in Fachabteilungssektionen und Großbranchensektionen unterteilt. Desweiteren existieren die Fachgruppen in eigenständiger Rechtsträgerform. Bei mir sind drei Mitarbeiterinnen eingestellt, die mit mir meine Bereiche bearbeiten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Prinzipiell hat jeder Mensch genügend Potential für sein Leben, um erfolgreich zu werden. Unabdingbar sind die Zielstrebigkeit, das Fachwissen, die Lernbereitschaft und die Flexibilität in allen Lebensbelangen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Außer meinen persönlichen habe ich mir berufliche Ziele gesteckt. Diese liegen in einer noch höheren Gestaltbarkeit meines Berufsfeldes.

✶ Linzbauer Johann

● Steckbrief

Beruf: Lehrer. Funktion: Direktor. Tätig bei: Hauptschule Wolkersdorf., 2120 Wolkersdorf, Kirchenplatz 7. Geboren - Datum, Ort: 30. November 1941, Manhartsbrunn. Familienstand: Verheiratet mit Inge. Kinder: Hannes (1980) und Elisabeth (1984). Eltern: Maria und Johann. Ehrungen: Verschiedene Dank- und Anerkennungsdekrete vom Bezirks- und Landesschulrat, diverse Ehrenzeichen. Mitgliedschaften: Katholische Österreichische Studentenverbindung. Hobbies: Gesang, Beruf.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1960 an der Lehrerbildungsanstalt in Wien I, Hegelgasse 12, trat ich sofort in den Niederösterreichischen Schuldienst als vertraglicher Volksschullehrer ein. 1962 legte ich die Lehramtsprüfung für Volksschulen ab. In den darauffolgenden zwei Jahren erwarb ich das Lehramtszeugnis für Hauptschulen in den Fächern Mathematik, Physik, Chemie und Biologie. 1964 kam ich an die Hauptschule nach Wolkersdorf, die ich schon als Schüler besucht hatte. In der Folge unterrichtete ich an der Hauptschule und an dem damals neu eingeführten Polytechnischen Lehrgang, für den ich auch das Lehramtszeugnis für Mathematik, Naturkunde und Gesundheitslehre erwarb. Durch meine Ausbildung, ab 1974 in der Spengergasse in Wien, erhielt ich die Qualifikation für den Unterricht in Datenverarbeitung und Informatik. Neben meiner Tätigkeit an der Hauptschule unterrichtete ich auch an der Handelsschule in Wolkersdorf. In dieser Zeit war ich auch als Referent in der Lehrerausbildung und Lehrerfortbildung am Pädagogischen Institut für Niederösterreich und in diversen Lehrerarbeitsgemeinschaften sowie in der Erwachsenenbildung an der Volkshochschule tätig. Seit 1995 bin ich Direktor unserer Schule mit derzeit rund 300 Schülern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Daß man die Ziele, die man sich setzt, erreicht. Man sollte dabei aber immer „auf dem Boden bleiben". **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin in einem Schulhaus geboren und aufgewachsen, die Schule ist mein Leben, ihr widmete ich den Großteil meines Trachtens und Strebens. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich genau das erreicht habe, was ich erreichen wollte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich habe nie den raschen Erfolg gesucht, habe aber immer gehofft, daß auch bei uns Begabung, Kreativität und Beharrlichkeit zum Erfolg führen. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Das müßten sie meine Mitarbeiter fragen. Ich glaube aber, eher als väterlicher Freund, der Leistung verlangt und diese auch anerkennt, ermutigt und hilft, aber auch mit Kritik nicht spart. **Gab es eine Situation, die für Ihren Erfolg wesentlich war?** Ich erkannte schon sehr früh die Bedeutung der EDV – auch für den allgemeinbildenden Unterricht. Daher begann ich schon 1974 mit der Ausbildung in diesem Bereich - ein Lernprozeß, der nun bereits 27 Jahre andauert. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich halte es für wesentlich, daß man die Stärken und Schwächen seiner Mitarbeiter erkennt und die Stärken nutzt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Daß in der Europäischen Gemeinschaft bisher keinerlei Bestrebungen erkennbar sind, das Bildungswesen, besonders im Pflichtschulbereich, zu vereinheitlichen. In der Sekundarstufe 1 wäre beispielsweise ein einheitlicher Schultyp mit Leistungs- und Interessensdifferenzierung zu schaffen, mit europaweiter Anerkennung und gleichen Berechtigungen in allen Mitgliedsländern. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Mißerfolge schmerzen mich sehr. Ich suche den Grund und liegt ein Fehler meinerseits vor, so ärgert mich das gewaltig. In jedem Fall setze ich aber alle meine Kräfte ein, um diesen Mißerfolg in einen Erfolg umzuwandeln. **Hatten Sie Vorbilder?** Drei meiner Lehrer waren für mich Vorbilder - in bezug auf Ruhe, Allgemeinbildung und sicheres Auftreten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** An die Pension denke ich vorläufig noch nicht. Meine Vision ist eine Bildungsstätte, die Kenntnisse, Fähigkeiten und Persönlichkeit unserer Jugend entsprechend ihren Anlagen fördert, beste Voraussetzungen für deren Zukunft schafft und sowohl Schülern als auch Lehrern Erfolgserlebnisse ermöglicht. Dieser Vision möchte ich in meiner Schule möglichst nahe kommen und alles daransetzen, daß dies auch von der Öffentlichkeit anerkannt wird. **Haben Sie einen Ratschlag für die nächste Generation?** Für wichtig halte ich, sich die Neugierde des Kindes zu bewahren, als Triebfeder für eine lebensbegleitende Weiterbildung. Man muß Vertrauen in sich selbst setzen, es gibt nahezu keine unlösbaren Probleme.

✶ Lipp Claudia

● Steckbrief

Beruf: Bankangestellte. Funktion: Filialleiterin. Tätig bei: Hypo Alpe-Adria-Bank AG., 1010 Wien, Stock-im-Eisen Platz 3. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1965, Amstetten. Hobbies: Sport und Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach vier Jahren Gymnasium und fünf Jahren Handelsakademie maturierte ich 1984. An-

schließend erfolgte der Eintritt in die Österreichische Kontrollbank in Linz, wo ich als Sachbearbeiterin für Export-Garantien tätig war. 1988 erfolgte der Wechsel zur Niederösterreichischen Hypo Landesbank. Im Zuge dessen lernte ich das Bankgeschäft von Grund auf, das heißt, beginnend mit dem Schaltergeschäft. 1991 legte ich die letzte Prüfung im Bankbereich erfolgreich ab. Ich wirkte damals als Trainerin für die Bankausbildung. 1994 wechselte ich innerhalb der NÖ Hypo-Bank von Amstetten nach Wien, wo ich nach einem Jahr Kommerzabteilung eine Filialleitung übernahm. Aufgrund meiner Tätigkeit als Trainerin innerhalb des Hypo-Bereiches lernte ich auch die Kärntner Hypo kennen. Durch Kontakte zum Vorstand gewann ich die Erkenntnis, daß diese Bank ihre eigenen Wege geht - und ich hatte das Gefühl, daß ich sehr gut in dieses Unternehmen passen würde. Obwohl es für mich einen Karriere-Rückschritt bedeutete, denn ich gab die Funktion einer Filialleiterin auf, um als Mitarbeiterin in dieses Unternehmen einzusteigen. Nach einem halben Jahr bekam ich die Leitung der Wiener Filiale anvertraut; dies war vor drei Jahren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Beruflicher Erfolg ist für mich, wenn ich eine Funktion bzw. Situation vorfinde, in der ich gestalten, Verantwortung übernehmen und auch Entscheidungen treffen kann; sowie ein Team zu haben, in dem die Mitarbeiter gerne arbeiten. Weiters zählt zum Erfolg, wenn der Kunde spürt, daß er bei uns etwas Besonderes erhält. Für mich persönlich zählt die Selbstverwirklichung und Befriedigung, die ich aus dem Job erhalte. Dazu gehört fachliches Wissen und für eine Frau ist dies sehr wichtig, denn sonst liefert man zu viele Angriffspunkte, die von anderen Mitarbeitern gesucht werden. Eine Frau wird in dieser Funktion in Frage gestellt. Ich glaube, daß ohne soziale Kompetenz, welche man vom Elternhaus mitbekommen hat, dieser Job nicht funktioniert. Diese Kompetenz ist nur sehr schwer lernbar. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Weniger als viele Menschen mir gegenüber aussprechen. Ich selbst sehe dies anders, da ich dazu neige, die Dinge realistischer zu sehen und bleibe fest am Boden der Realität. Ich arbeite nicht um des Erfolges willen, sondern auf Ziele hin, denn die zählen. Wichtig ist, daß man in jeder Situation die richtige Handlung für diese Situation setzt, wenn man das verfolgt, dann stellt sich der Erfolg von selbst ein. Spaß und Befriedigung zählt für mich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, meinen Vater, der mich durch seine Leistungsorientiertheit sehr beeindruckte. Ich führe zwar anders als mein Vater, ich glaube, daß man dies als Frau auch viel emotioneller macht und die Mitarbeiter näher an sich heranläßt. Von meiner Persönlichkeit lege ich sehr viel Emotionalität in die Führung hinein. Ich grenze mein Privatleben zwar ab, aber die Mitarbeiter fühlen, ob es mir gut oder schlecht geht. Von meinem Vater bekam ich mit, daß man Mitarbeiter fördern muß, Potentiale fördern und Chancen geben, egal, was sie lernten. Ebenso brachte er mir bei, daß man zu seinen Fehlern stehen muß, und dies erachte auch ich als sehr wichtig. Weiters ist mein derzeitiger Chef, Dr. Wolfgang Kulterer einer meiner wichtigsten Entscheidungs- und Entwicklungspartner. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** Wesentlich erscheint mir, daß jeder Mitarbeiter weiß, was die Aufgabenstellung des anderen Mitarbeiters ist. Wenn es notwendig ist, unterstütze ich sie. Darüber hinaus praktizieren wir Infopolitik, das heißt, Information wird bei uns sehr rasch an die Mitarbeiter weiter gegeben. Sie kennen auch meinen Tagesablauf und ich glaube, daß dies sehr wichtig ist. Für uns zählt gegenseitiges Vertrauen, und es zählt immer das Team. **Wo sehen Sie die Stärken des Unternehmens?** Wir haben die Chance, auf Märkte und Situationen einzugehen. Ich habe das Glück, keinen Zieldruck zu haben, denn wir wachsen zur Zeit zu schnell. Wir sind in Immobilienkreisen bekannt dafür, daß wir nicht die billigsten am Markt sind, jedoch zu jenen Finanzierungsinstituten gehören, welche die Geschäfte sehr rasch abwickeln. Für uns zählt auch Diskretion, und dies schätzen unsere Kunden. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Jeden Tag, die tägliche Praxis ist die beste Fortbildung. Weiters zählt, daß man Informationen sammelt, um sich daraus schlau zu machen. Die öffentlichen Seminaranbieter nütze ich selten, denn sie sind in der Relation zu dem was sie anbieten, zu teuer. Wir haben eine intensive Schulungstätigkeit im Unternehmen, welche von jedem Mitarbeiter genutzt wird. Die beste Schule ist immer noch die Praxis, wobei man den Erfahrungsaustausch nicht unberücksichtigt lassen darf. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Der Privatbereich hat für mich einen sehr hohen Stellenwert, das heißt, daß ich meine Mitarbeiter an meinem Privatleben nicht sehr viel teilhaben lasse. Ich brauche Stunden, um Kraft zu tanken. Als Führungskraft kann man ohnedies auch im Privatleben nicht abschalten. Wenn man jedoch nur permanent arbeitet, lähmt dies und in weiterer Folge verzettelt man sich in Kleinigkeiten und verliert den Blick für das Wesentliche. Ich praktizierte dies in früheren Jahren und gewann daraus die Erkenntnis, daß man sich auch dem Privatbereich widmen muß. Wichtig ist, daß der Partner den beruflichen Einsatz akzeptiert und damit auch leben kann, daß die Partnerin Erfolg im Beruf hat. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte nur jene Tätigkeit ausüben, die man wirklich möchte, und diese mit Herz machen. Ich sehe es tagtäglich bei meinen Mitarbeitern und auch bei mir, wenn man etwas gern tut, dann funktioniert es auch. Die Mitarbeiter arbeiten motivierter, wenn sie mit Herz bei der Arbeit sind. Einen ganz wichtigen Rat möchte ich jedem jungen Menschen mitgeben: sich niemals für eine Tätigkeit zu gut sein und wenn es notwendig sein sollte, bis an die Details zu gehen, und dabei nicht den Überblick verlieren.

* Lippburger Maria

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Lippburger & Comp. BeratungsgmbH., 1040 Wien, Schwindgasse 7. Geboren - Datum, Ort: 18. Mai 1940. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Kfm. Gerhard. Kinder: Dr. Larissa.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen ihres Werdeganges? Nach dem vierten Jahr im Bundesrealgymnasium für Mädchen in 1030 Wien, wechselte ich in die Handelsakademie. Anschließend besuchte ich die Hochschule für Welthandel bis zur ersten Staatsprüfung in Abendkursen. Danach absolvierte ich eine viermonatige Ausbildung („Advanced Credit Seminar") bei der Chase Manhattan Bank in London. Im Februar 1997 erfolgte die Graduierung des Master of Business Administration der California State University. Der berufliche Werdegang begann im Juli 1958 bei der Österreichischen Kommerzialbank, welche seit 1966 eine Tochtergesellschaft der Chase Manhattan Bank ist, wo ich zunächst, zwecks Einschulung in verschiedenen Bereichen tätig war, wie Kreditabteilung und Kundenbetreuung. 1964 erhielt ich die Handelsvollmacht und 1967 die Prokura. Von September 1970 bis Jänner 1982 war ich bei der Conill Bank AG (eine 100-prozentige Tochterge-

sellschaft der Continental Illinois & Trust Company of Chicago), als Manager Credit & Marketing mit Hauptverantwortung für österreichische Großkunden und Multinationals, sowie Correspondent Banking tätig. 1979 wurde ich zum Mitglied des Vorstandes der Conill Bank und Vice President der Continental Bank bestellt. Im Februar 1982 wechselte ich in die Creditanstalt AG, wo ich verschiedene Tätigkeiten, vorerst im Kreditbereich der Zentrale, später im Außenstellenbereich inne hatte. Im Juni 1983 wurde ich Oberprokurist und Vorstand-Stellvertreter, der Abteilung Kreditverkauf. Im Jänner 1988 wurde ich Vorstand - Stellvertreter der Kreditabteilung. Von Juli 1989 bis März 1998 übte ich die Funktion der Leiterin der Stadtdirektion Süd, bzw. seit 1996 Leiterin der Stadtdirektion Süd/West/Firmenkunden, aus. Mit Juni 1992 wurde ich zur stellvertretenden Direktorin der Creditanstalt ernannt. Mit März 1998 erfolgte der Pensionsantritt. Seit 1. April 1998 bin ich in der L & C Lippburger & Comp. Beratungsges.m.b.H. tätig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Der Erfolg ist für mich darin zu sehen, wenn meine Tätigkeit von meinen Geschäftspartnern geschätzt wird. Abgesehen von der fachlichen Kompetenz ist es von eminenter Wichtigkeit, daß man den Klienten zuhört (Aktives Zuhören), und somit versucht, daß man auch „vom Gleichen" spricht. Ich bemerke sehr oft, daß der Kunde mit „geduckter Haltung" zur Bank geht und sich unwohl fühlt. Auch der Bankangestellte versteht es oft nicht auf den Kunden einzugehen. Ich sehe mich in meiner jetzigen Tätigkeit als eine Art Bindeglied, und versuche die partnerschaftliche Beziehung zwischen Kunde und Bank zu verstärken. **Woher nahmen Sie Ihre Motivation?** Ich wollte immer unabhängig sein und mein eigenes Geld verdienen. Das Bankgeschäft hat mich immer gereizt, obwohl ich - abgesehen von den Kunden sichtbaren Schaltergeschäft - wenig Ahnung hatte, was sich in einer Bank tatsächlich abspielt. Besonders interessant war für mich, als die amerikanische Chase Manhatten Bank die Österreichische Kommerzialbank kaufte. Ich erhielt nicht nur eine sehr gute Ausbildung in Wien und London, sondern wurde auch mit den internationalen Aspekten des Bankgeschäftes vertraut gemacht. Keinesfalls missen möchte ich zwei Bereiche meiner Ausbildung durch die Chase Manhattan, nämlich Kundenorientierung und Mitarbeiterführung. Diese beiden Bereiche waren für meine weitere Banktätigkeit besonders wertvoll. **Welchen Tipp können Sie Neueinsteigern mitgeben?** Die Bankenlandschaft ändert sich sehr zur Zeit. Die Geschäftsabläufe werden noch mehr standardisiert als bisher, wodurch die Beratung eine größere Bedeutung erlangt. In der Kundenbetreuung wird man weiterhin Bedarf an guten Mitarbeitern haben und auch gewisse Spezialabteilungen werden boomen. Man kann in jedem dieser Bereiche erfolgreich sein, sofern man das spezielle Interesse, Enthusiasmus, eine gute Ausbildung und ein hohes Maß an Flexibilität mitbringt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich eine erstklassige Karriere gemacht habe. Als Frau war es vor zwei drei Jahrzehnten noch sehr schwer sich durchzusetzen. Immerhin gehörte ich einige Jahre hindurch zu den zwei hierarchiehöchsten Frauen in der Creditanstalt. In meinem kleinen eigenen Consulting - Unternehmen spielt die Hierarchie natürlich keine Rolle mehr. Ich finde Befriedigung darin, wenn meine Kunden mich brauchen und mein Rat ihren Erfolg verstärkt. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Beides zu verbinden ist eine Frage der Organisation und der Akzeptanz durch den Partner. Zu meiner Zeit war es gesellschaftlich noch nicht so anerkannt, daß eine Frau einer eigenen Tätigkeit nachgeht. Besonders wenn man ein oder mehrere Kinder hatte. Man wurde als Rabenmutter angesehen, wenn man ein Kind mit Hilfe eines Kindermädchens oder der Oma aufzog. Gott sei Dank, hat sich die Denkweise inzwischen verbessert und man fördert nun berufstätige Frauen. Zum Unterschied zu amerikanischen Banken bestehen bei österreichischen Banken leider aber noch immer geschlechtsspezifische Unterschiede. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Ich möchte meinen Kundenstock erweitern, aber ein kleines, feines Unternehmen bleiben. **Gibt es für Sie einen beruflichen Ausgleich?** Ja, reisen, Natur, Tennisspielen und Freunde treffen. Meine jetzige Tätigkeit bedeutet aber nicht mehr so viel Stress und ich bin nicht mehr so „getrieben" wie früher. Ich schätze es aber nach wie vor, mit meinem Mann, der für den Finanzbereich einer großen österreichischen Firma zuständig ist, „fachzumsimpeln". Das stellt für uns beide keine Belastung dar.

✱ Lippitsch Peter

● Steckbrief

Beruf: Speditions-Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Wisped Internationale Spedition GesmbH., 1110 Wien, 1. Molostraße/ Hafen Albern - Zoll, 1. Stock. Geboren - Datum, Ort: 13. April 1969, Villach. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Eltern: Adelheid und Peter. Hobbies: Beruf, Familie, Hund (Samoyede).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich wuchs seit meinem sechsten Lebensjahr ohne Eltern in Heimen auf. Volksschule, Hauptschule, ein Jahr Polytechnischer Lehrgang, danach folgten zwei Jahre Lehrzeit zum Speditionskaufmann in Kärnten. Das restliche Lehrjahr stellte ich dann in Wien bei der Montana Spedition fertig. Ich blieb noch zwei Jahre in der Lehrfirma und leistete neun Monate Zivildienst ab. Danach war ich als Abteilungsleiter für den Export nach Osteuropa bei der MHM Spedition GmbH in Wien. 1993 wechselte ich zu Firma Cantrans am Flughafen Schwechat und war dort ebenfalls für das Ostgeschäft am Lastkraftwagen-Sektor verantwortlich. 1995 wurde ich innerhalb der Firma zum neuen Standort im Alberner Hafen versetzt. Ab 1. Mai 1997 machte ich mich hier im Alberner Hafen, oberhalb des Zollgebäudes, zusammen mit meiner Frau selbständig. 1999 absolvierte ich neben dem Geschäft die Gewerbeprüfung. Wir machen Sammelgutverkehr nach Polen, Tschechien und in die Slowakei, Komplett- und Teilladungsverkehr nach dem gesamten Osteuropa. Außerdem kümmern wir uns um die neutrale Zollabfertigung und unterhalten ein eigenes Zoll-Lager von 1500 m². Für unsere Stammkunden machen wir auch Luft- und Seefracht mit ausgewählten Partnern. Zur Zeit sind wir sechs Angestellte und zwei Arbeiter.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil wir uns in unserem relativ kleinen Betrieb in allen Sparten gut auskennen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Man muß einen Willen haben und diesen auch durchsetzen. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ja, den bereits verstorbenen Geschäftsführer, Herrn Wiesenfellner, der Firma Cantrans; er war 31 Jahre, baute eine Speditionsfirma mit 20 Mitarbeitern am Flughafen aus dem Nichts auf, und er war korrekt. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht da wären?** Meine Frau. Sie gab mir den Anstoß zur Selbständigkeit und vertrat mich während einer überraschenden, sechsmonatigen Krankheitsphase total. Sie ist Speditionskauffrau. **Hatten Sie Rückschläge, und wie gehen Sie mit diesen um?** Ja; ich versuche

auf neue Art und Weise etwas zu machen. **Wie sehen Sie Ihre Freunde?** Private Freunde sehen mich respektvoll und erfolgreich, aber auch geschäftliche Freunde sehen mich erfolgreich und korrekt. **Wie sehen Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir sind wie eine kleine Familie, da meine Frau und ich ja mitarbeiten sind wir alle Kollegen. **Wie sieht Sie Ihre Familie?** Als zielstrebigen, erfolgreichen, jungen Mann mit gutem Familienleben. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja; sie ist gut für das Selbstbewußtsein. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner guten Beziehung zu meiner Frau und auch der Erfolg macht stark. **Was sind Ihre Ziele?** Ich will nicht mehr expandieren als zehn Mitarbeiter. Ich habe jedoch vor, den guten Ruf noch weiter auszubauen. Vielleicht werde ich einmal später eine eigene Firma bauen. **Haben Sie vielleicht noch einen Tip für die Um- und Nachwelt?** Nicht auf einzelne Kunden konzentrieren, sondern breit streuen. Die Idee und fixe Vorstellung Punkt für Punkt erreichen.

✱ Lohner Chris

● Steckbrief
Beruf: Fernsehmoderatorin, Schauspielerin, Autorin. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1943, Wien. Hobbies: Sport, Reisen und Malen.

● Karriere
Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Daß ich in einer belesenen Familie aufgewachsen bin und immer zum jeweiligen Alter ein adäquates Buch hatte. Bis jetzt war ich nie ohne Buch unterwegs, und ich lese jeden Abend bevor ich schlafen gehe. Wichtig ist, daß ich ein Jahr als Austauschstudentin in Amerika war, wo ich auch zum zweiten Mal maturierte. Dort ging ich mit Indianern und Schwarzen in die Schule. Für mich gibt es keine andersartigen Menschen, es gibt nur Menschen, die ich mag oder nicht mag. Gegen den Willen meiner Eltern machte ich das, was ich wollte, nämlich Schaupiel und finanzierte mir das durch meinen Job als Model. Wichtig war, daß ich mein Ziel nie aus den Augen verlor, wobei manche dachten, daß ich es längst vergessen hätte. Ich bin ein sehr disziplinierter Mensch, was ich bereits als Model lernte, bin sehr neugierig und sehr kritisch, vor allem mir selbst gegenüber. Ich versuche, mich immer in die Schuhe des anderen zu stellen, ich gehe nicht über Leichen, habe ein absolutes Helfersyndrom, das ich in meinen caritativen Tätigkeiten auslebe. Ich bin keine „Ellbogen-Frau" und ich gehe einen mühsamen Weg, um etwas zu erreichen. Ich mache nie etwas gegen meine Einstellung oder meine Moral und sehe Schwierigkeiten als Herausforderung. Ich ruhe mich nicht auf meinen Lorbeeren aus, sondern suche Gebiete, auf welchen ich etwas Neues versuchen kann. Ich bin ein motorisches Geschöpf, wenn ich von etwas überzeugt bin, lasse ich mich davon nicht abbringen. Da allerdings spielt meine Lebenserfahrung mit. **Gibt es in allen Ihren Tätigkeiten eine die dominiert?** Ich bin eine vielschichtige Person, ein kreativer Mensch mit mehreren Talenten, die sich entwickeln. Vor 4 Jahren wußte ich noch nicht, daß ich einen Bestseller schreiben werde, und jetzt wird schon bald das zweite Buch fertig. **Und wie wird dieses Buch heißen?** „Ich werde niemehr grün vor Neid. Mein Umgang mit Neid, Gier, Geiz & Co.".

● Zum Erfolg
Was bedeutet für Sie Erfolg? Eine sichtbare Belohnung für Fleiß, Disziplin und viel Arbeit. Erfolg ist für mich große Freude und Ansporn. **Ihr größtes Erfolgserlebnis?** Das ist oft eine Kleinigkeit. In Österreich vertrete ich den ORF, man identifiziert mich damit und die Leute, die mich auf der Straße sehen, sind immer freundlich zu mir. Wenn ich aber im Ausland bin und jemand etwas für mich tut, weil er mich sympathisch findet, dann ist es für mich ein Erfolgserlebnis. **Was wäre für Sie ein Mißerfolg?** Der erste Schritt, der danebengeht, ist ein Mißerfolg, ich überlege mir aber sofort einen anderen Schritt. Das Geheimnis des Erfolges ist, nach vorn zu schauen. Man darf nie jammern - Jammern ist der Feind des Erfolges. **Brauchen Sie Anerkennung und welche Art der Anerkennung ist für Sie die Wichtigste?** Jeder Mensch, und besonders der kreative braucht Anerkennung, um zu wissen, was die anderen über seine Kreationen denken. Die wichtigste Anerkennung für mich ist die jener Menschen, die ich liebe und die mich lieben. Man kann nicht allen gefallen. Wenn die ganze Welt sagt, mein Kleid sei toll, ist es für mich nicht so wichtig wie die Meinung des Mannes den ich liebe. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus mir selbst, aus der unmittelbaren Umgebung und aus meinem Heim. Wenn ich nach Hause komme, beginnt für mich ein kleiner Urlaub. Ich räume jeden Tag, bevor ich weggehe, auf, somit kann ich mich beim nach Hause kommen sofort entspannen und die Gemütlichkeit meines Heimes genießen. **Wer hat Sie geprägt?** Meine Großmutter, die ich sehr liebte, die mir Güte und Liebe zu allen Lebewesen beibrachte. Mich prägten eigentlich alle Menschen, mit denen ich mich ernsthaft auseinander gesetzt habe. Ein Stück von diesen Menschen ist bei mir geblieben. So wie die Engländer sagen: „I am a part of all the people I have met". **Ihre Devise?** „Carpe diem".

✱ Lonsky Alexander Nikolaus

● Steckbrief
Beruf: Bilderrahmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bilderrahmer A. N. Lonsky., 1120 Wien, Ignazgasse 3. Geboren - Datum, Ort: 26. Juli 1967, Wien. Hobbies: Autofahren, Segeln, Lesen (Kunstgeschichte, Mode), Musik, Kochen.

● Karriere
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Unser Familienbetrieb existiert seit 1939 und ich arbeitete schon als Kind mit. Auf Wunsch meiner Eltern begann ich das Jusstudium, kam aber bald zu der Erkenntnis, daß es nichts für mich war. Bilderrahmen dagegen waren für mich immer schon faszinierend. Um in dieser Branche erfolgreich zu sein, braucht man ein gewisses Gefühl dafür, außerdem sollte man sich in Kunstgeschichte auskennen. Im Oktober 1996 übernahm ich die Firma, die ich klein, aber fein weiterführen möchte. Wir legen großen Wert auf persönliche Betreuung, auf Kreativität und das sind auch die Gründe, daß wir immer neue Kunden bekommen, obwohl wir keine Werbung betreiben. **Die berühmte Mundpropaganda?** Ja, es war schon immer ein Kundenstock vorhanden und die Kunden, die zu meinem Großvater kamen, sind jetzt durch ihre Enkel und Urenkel ersetzt, die zu mir kommen.

● Zum Erfolg
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Innere Ruhe und Gelassenheit. Daß ich mich mit Dingen beschäftige, mit denen ich mich identifizieren kann. Ich mache auch das, was ich für richtig halte, ohne Kompromisse zu schließen. Ich setze mich intensiv mit der Mode, Innenarchitektur, Design, Kunstgeschichte und Ausstellungen auseinander und suche Verbindungen zwischen verschiedenen Bereichen. Mein Einfühlungsvermögen hilft mir die Kunden optimal zu beraten, das bedeutet eigene Vorschläge zu machen und dabei den Geschmack der Kunden zu berücksichtigen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich beschäftige mich seit 1985 mit den Einkäufen, fahre auf

Messen und bin bemüht, unsere Produktpalette immer zu erneuern und zu erweitern. Wir haben unsere Linie, aber wir müssen die Vielfalt der Kundschaft berücksichtigen. Wichtig ist das Ambiente zu schaffen, in dem sich jeder wohl fühlt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit der Zeit, als man mich weiterempfohlen hat, als ich das Gefühl hatte, die Kunden sind mit meiner Leistung zufrieden. Ein wichtiges Zeichen des Erfolges ist für mich die Möglichkeit, Dinge so zu gestalten, wie ich sie mir vorstelle. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe mich erfolgreich entschieden, Dinge zu machen, die nicht ein jeder machen kann. Eine erfolgreiche Entscheidung ist für mich eine optimale Lösung für die Einrahmung eines Bildes. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich lege einen großen Wert auf eine gelungene Mischung. Mir ist es wichtig, alles anzuschauen, um dann einen eigenen Stil entwickeln zu können. Ich nehme gerne Ideen von Anderen auf und schöpfe daraus meine Inspiration. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Beruflich die Anerkennung der Kunden, die uns seit Generationen treu sind. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Als Fortbildung betrachte ich Besuche von Museen, Galerien, Geschäfte meiner Kollegen, die ich betreibe, wenn sie im Urlaub sind. Wenn ich in einem fremden Land bin, besuche ich immer den Kunsthandel und versuche, einen beruflichen Austausch zu betreiben. Mir ist wichtig, das Angenehme mit dem Nützlichen zu verbinden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Anerkennung und der Zuneigung der Familie und des Freundeskreises. Außerdem aus der Beschäftigung mit Kunst und aus meinen Hobbys. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Sicherheit und Geborgenheit. Ich spreche jetzt von meinen Eltern, da ich im Moment noch keine eigene Familie habe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Zuerst muß man erkennen, ob man überhaupt für so eine Tätigkeit geeignet ist, dann stellt man fest, wo die Neigungen liegen und sammelt Branchenkenntnisse. Man muß auch alles genau kalkulieren, und ich würde raten, nicht mit fremdem Kapital anzufangen. Man muß viele Faktoren berücksichtigen und mit 2-3 Jahren Durststrecke rechnen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Auch in Zukunft die Möglichkeit zu haben, im Beruf kreativ zu arbeiten und etwas Neues aufzubauen, und zwar darauf, was bereits schon vorhanden ist.

✶ Lorenz Otto

„Erfolg bedeutet, so zu leben wie ich will."

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann und Sportler. Funktion: Besitzer. Tätig bei: NEW SPORTS Sportartikelhandel GmbH., 1060 Wien, Magdalenenstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 12. Februar 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Heidi. Kinder: Katja und Bernhard. Eltern: Otto und Margit. Ehrungen: Einigemale Wiener Meister im Trampolinspringen, 1987 Österreichischer Vizemeister im Trampolinspringen. Hobbies: Mountainbike, Schwimmen, Snowboard, Trampolon, Inlineskaten, Jetski, Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Obwohl ich ursprünglich Zuckerbäcker werden wollte, lernte ich auf Empfehlung meines Vaters den Beruf des Elektromechanikers. Im Laufe der Lehre bei Siemens stellte ich immer mehr fest, wie sehr mich der Beruf interessiert und begann schließlich nach der Lehrabschlußprüfung im AKH, wo ich in der Abteilung für Starkstrom tätig war. Dort kam es zu gewissen Spannungen zwischen mir und meinem direkten Vorgesetzten, der mir eines Tages, als ich über eine Sache Bedenken äußerste erklärte, ich sei zum arbeiten hier und nicht zum denken. Dies war für mich der Grund, weshalb ich kündigte. Parallel zu meinem Beruf war ich sehr aktiv im sportlichen Bereich tätig; seit 1980 war ich Trampolinspringer und erlangte sehr viele Auszeichnungen und Preise. Ich war jahrelang als Trampolintrainer tätig und begann 1984 meine Karriere als Snowboarder im Snowboard Club Vienna. Dort bemerkte ich, daß es gerade in diesem Bereich großen Bedarf an Sportartikeln gibt und so machte ich mich gemeinsam mit einem Partner im 2. Bezirk mit einem Shop selbständig. Ursprünglich waren wir auf Snowboard-Equipment spezialisiert und erweiterten unser Angebot sehr bald durch Inlineskates und Zubehör, um vom Saisongeschäft wegzukommen. Wir waren sehr erfolgreich, da beide Sportarten zu dieser Zeit einen großen Boom erfuhren. Durch sehr ungünstige Umstände, die zum Teil auf der geteilten Geschäftsführung beruhten, kam es 1996 zum Konkurs, den ich jedoch in einen Zwangsausgleich umwandeln konnte. Seit diesem Zeitpunkt führe ich das Geschäft alleine. Neben dieser Tätigkeit beschäftige ich mich nach wie vor mit dem Trampolinspringen und trete bei Shows auf, wobei meine Spezialität das Trampolinspringen mit dem Snowboard ist. Diese Shows biete ich für verschiedene Events an, dabei arbeite ich mit der Agentur meines ehemaligen Partners zusammen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, so zu leben wie ich will. Ich habe eine Frau und zwei Kinder und möchte mit meiner Familie so viel Zeit wie möglich verbringen. Um das zu erreichen bin ich bereit, auf jeden Luxus zu verzichten: Diese Freiheit ist für mich der Inbegriff des Erfolges! **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Seit ich vor acht Jahren nach einem schweren Unfall einige Zeit lang im Rollstuhl saß ist es mir wichtig, Zeit für Geist und Seele zu haben und über die Dinge nachzudenken. Dieser Unfall bewog mich zu einer völlig anderen Denkungsart. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, so schnell wie möglich Geld zu verdienen um noch mehr Zeit für meine Familie zu haben.

✶ Löw-Radeschnig Brigitte

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: WB-Beteiligungsges.m.b.H., 1010 Wien, Seilerstätte 22. Geboren - Datum, Ort: 13. April 1957, Bad Reichenhall. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Andreas Löw. Kinder: Sara (1986). Eltern: Johann und Rosemarie. Hobbies: Theater, Konzerte, Kino, italienische Lebensweise, Lesen und Innenarchitektur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Kindheit verbrachte ich in Bayern und die Schul- und Jugendzeit in Salzburg. Schon in der Jugend beschäftigte ich mich mit Politik und die große Anti- Nixon- Demonstration in Salzburg war ein einschneidendes Erlebnis. Ich wollte völlig unabhängig sein, auch von den Zwängen des Elternhauses, was dazu führte, daß ich mit 16 Jahren

auszog. Die persönliche Unabhängigkeit war aber auch mit der finanziellen gekoppelt, sodaß ich mir ab diesem Zeitpunkt meinen Lebensunterhalt selbst verdiente. Ich jobbte in den verschiedensten Branchen als Serviererin, Stubenmädchen, Kindermädchen und am Wochenende als Arbeiterin bei der Vertriebsfirma Morawa, während ich gleichzeitig das wirtschaftskundliche Bundesrealgymnasium besuchte. Diese Zeit war sehr hart, doch bei meiner Matura im Jahre 1975 konnte ich dadurch schon auf erste Erfahrungen im rauhen Arbeitsalltag zurückblicken. Um nach der Matura Jus studieren zu können, mußte ich noch im Rahmen einer zusätzlichen Externistenmatura das große Latinum am akademischen Gymnasium ablegen. Ich hatte das Ziel, Rechtsanwältin zu werden. Während der fünfjährigen Studienzeit an der Universität Salzburg war ich eine engagierte und erfolgreiche Studentenpolitikerin und aus heutiger Sicht weiß ich, daß ich für meine Managementaufgaben in dieser Zeit sehr viel gelernt habe: strategisches Denken und Handeln, öffentliches Auftreten, die eigene Person und politische Vorstellungen zu präsentieren etc. Während des Studiums bekam ich eine Studienassistentenstelle am Institut für Rechtssoziologie, an dem ich auch nach meiner Promotion 1981 als Vertragsassistentin weiterarbeitete. Fünf Semester lang lehrte ich an der Universität Salzburg Rechtssoziologie, und die Arbeit mit den Studenten machte mir sehr viel Spaß. Ich absolvierte das Gerichtsjahr noch in Salzburg und startete den ersten Versuch, Rechtsanwältin zu werden, was aber auf Grund eines Angebots einer großen Wiener Spedition von mir nicht weiter verfolgt wurde. Mein Mann, den ich im 15. Lebensjahr kennengelernt hatte, zog mit mir nach Wien, um dort die Anwaltslaufbahn einzuschlagen. In der Spedition war ich zuerst für Rechtsangelegenheiten zuständig, und nachdem die Stelle des Personalchefs frei wurde, wurde mir auch diese übertragen, sodaß ich mit der Rechts- und Personalabteilug die Verantwortung für 220 Mitarbeiter übernahm. 1986 bekam ich unsere Tochter Sara und auch während der Karenzzeit betreute ich meine Abteilung. Anfang 1990 kündigte ich, da die Routine überwog, und ich eine neue Herausforderung suchte. Auch mein zweiter Anlauf die Rechtsanwaltskarriere einzuschlagen wurde durch meine Beratertätigkeit für den damaligen Globus Verlag aufgeschoben. Auf Grund von gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Veränderungen schlitterte der Verlag in wirtschaftliche Probleme. Ich erstellte ein Sanierungskonzept durch eine Neustrukturierung der Unternehmensbereiche. Nach der Präsentation dieses Konzeptes wurde ich ersucht, dieses umzusetzen. Ich nahm diese Herausforderung an und gründete die WB- Beteiligungsgesellschaft und in der Folge diverse Tochterunternehmen, da die Geschäftsbereiche vielfältiger wurden. Meine Geschäftsführertätigkeit erstreckte sich vom Bereich Buchhandlungen, in die Verwertung und Verwaltung von Immobilien bis zur Herausgabe von Lokalzeitungen, die in Niederösterreich-Süd auf Grund ihrer Stärke nunmehr Marktführer sind. Nach drei Jahren harter Sanierungsarbeit, konnten sich die Unternehmen am Markt erfolgreich behaupten und positiv bilanzieren. Für die niederösterreichen Lokalzeitungen konnte Ende 2000 ein neuer Eigentümer gefunden werden, der mit dem Zukauf dieses wichtigen Marktanteiles seine Gesamtposition am österreichischen Medienmarkt weiter stärken wird.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Möglichkeit, Visionen umzusetzen und gesteckte Ziele zu erreichen. **Wandel Ihrer Ziele?** Mit 18 waren meine Ziele zu idealistisch und zu umfassend gesteckt. Ich glaubte noch, man könne die ganze Welt verändern. Mit zunehmender Berufs- und Lebenserfahrung wurden meine Ansätze realistischer und damit auch leichter umsetzbar. Einen sehr hohen Stellenwert in meinem Leben hat auch die positive Entwicklung meiner Tochter, und ich setzte alles daran, sie dabei beratend zu unterstützen. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Konsequenz, Durchsetzungskraft und Entscheidungsfreude. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Sie sind eine Chance, aus Fehlern zu lernen. Ich gehe jedoch davon aus, daß ich denselben Fehler nicht zweimal mache. **Was sind für Sie Gradmesser der Anerkennung?** Im Beruf sind das die wirtschaftlichen Ergebnisse und im Privatleben die Anerkennung meiner Tochter. **Ihre Ziele?** Mehr Zeit, die ich in unserem Haus in Umbrien verbringen kann und weiterhin beruflichen und privaten Erfolg.

* Lowatschek Harald

● Steckbrief

Beruf: Hauptschuldirektor i.R. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Stadtgemeinde Mödling., 2340 Mödling, Pfarrgasse 9/ Amtshaus. Geboren - Datum, Ort: 26. April 1939, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Ingrid (1967) und Karl (1969). Eltern: Maria und Karl. Schöpferische Akte: Seit 25 Jahren laufend Artikel im Mödlinger Stadtkurier, aktuelle Artikel in den Mödlinger Stadtnachrichten. Von 1960-75 Artikel in den Kulturnachrichten, der Beilage des Amtsblattes der Bezirkshauptmannschaft Mödling. Ehrungen: 1999 Großes Ehrenzeichen für Verdienste um das Bundesland Niederösterreich, 2000 Goldene Verdienstzeichen um das Österreichische Rote Kreuz. Mitgliedschaften: Seit 1959 Österreichisches Rotes Kreuz, seit 1960 österreichischer Turn- und Sportunion, jetzt Ehrenmitglied und seit 1961 ÖVP. Hobbies: Sauna, Wandern und Eisenbahnfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Grundschule besuchte ich 1953-58 die Lehrerbildungsanstalt in Wien-Strebersdorf und legte 1958 die Reifeprüfung ab. 1959 wurde ich Junglehrer an der Volksschule Bernhardtstal in Niederösterreich. Danach lehrte ich an mehreren Volks- und Hauptschulen im Weinviertel. 1962-67 leitete ich die einklassige Volksschule in Velm bei Himberg, wo ich vier Schulstufen zugleich betreute. 1967 kam ich in die Knaben-Hauptschule in Mödling, und legte die Lehramtsprüfungen in Mathematik und Leibesübungen ab. 1978 übernahm ich für 21 Jahre die Direktion der damaligen Mädchen-Hauptschule Mödling, mit Einführung der Knaben. Zum ersten Mal gab es gemischte Klassen und ich war bis Oktober 1999 Direktor, der inzwischen Europa-Hauptschule. Parallel dazu, habe ich mich immer mit Politik beschäftigt und war schon 1962 Junglehrer-Vertreter im Bezirk Wien-Umgebung. Unabhängig davon, habe ich immer in der ÖVP-Mödling mitgearbeitet. 1972 wurde ich Gemeinderat, 1975 Vize- Bürgermeister und auch Stadtpartei-Obmann der ÖVP-Mödling. Nach zehn Jahren Vize-Bürgermeister-Dasein wurde ich 1985 Bürgermeister der Stadt Mödling. Inzwischen wurde ich viermal gewählt. Mödling hat sieben politische Parteien und meine Aufgabe sehe ich darin, alle unter einen Hut, gemeinsam für die Stadt Mödling zum Arbeiten zu bringen. In der Stadt Mödling wohnen 24.000 Menschen, nur 20.290 haben sich 1991 zu Mödling bekannt, der Rest sind Zweitwohnbesitzer, für die die Stadt keinen Groschen an Ertragsanteilen des Bundes bekommt. Die Stadt Mödling beschäftigt zirka 300 Mitarbeiter, zu meiner persönlichen Unterstützung ar-

beitet die Stadtamtsdirektion, geleitet vom Stadtamtdirektor, ein Jurist und die gesamte Amtsdirektion, ganz eng mit mir zusammen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich zurückblicke, auf das Erreichte stolz zu sein **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sicher die Tugenden der Ausdauer, des Fleißes, Konsequenz und eine schöne Portion Glück. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil wenn ich auf Leistungen zurückblicke sehe, daß ich maßgeblich daran beteiligt war. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich spürte das schon immer. In jungen Jahren war ich Sprecher und Interessenvertreter. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Auf den Umbau des alten Stadtbades, mit zirka 100 Millionen Schilling, bin ich ganz besonders stolz. Dank meiner Überzeugungskraft konnte ich viele Verbündete finden. Natürlich alle Wahlsiege, wo ich als Spitzenkandidat die Volkspartei zur weitaus stärksten, politischen Kraft in Mödling gemacht habe. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ich habe alle Höhen und Tiefen durchmachen müssen. Diverse Baulobbys verklagten mich wegen Amtsmißbrauch, wo ich immer meinen geraden Weg gegangen bin, und auch nichts Unrechtes getan hatte, aber so etwas geht schon an die Nerven. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Es betrübt mich, daß es uns noch nicht gelungen ist, das Verkehrsproblem in der Stadt Mödling zu lösen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliche Qualifikation und auch Loyalität gegenüber der Stadt. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als guten Onkel, sie kommen ja mit allem zu mir. Je älter ich werde, desto gütiger werde ich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** In der Kommunalpolitik ist die Bürgernähe das Allerwichtigste, die Hilfsbereitschaft anderen Menschen gegenüber, auch Konsequenz, Fleiß und Ausdauer. Es ist auch wichtig ein Team um sich zu scharen, welches ich immer wieder positiv motiviere. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Einem jüngeren Menschen das Bürgermeisteramt zu übergeben, natürlich mit dem Ziel, daß auch in Zukunft ein ÖVP Bürgermeister diese Stadt verwalten darf. Aber ich werde nicht untätig sein, in zwei Jahren werde ich als ehrenamtlicher Bezirkstellenleiter das Mödlinger Rote Kreuz übernehmen. **Hatten Sie ein Vorbild?** Den Altbürgermeister Herrn Karl Stingl, der auch von meinem Beruf kam. Es war seine Konsequenz, sein Fleiß und seine Bürgernähe, die mich damals, bis heute beeindrucken.

✱ Löwe Martina Mag.

● Steckbrief

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Löwe und Partner - Agentur für Public Relations., 1060 Wien, Gumpendorfer Straße 9/10. Geboren - Datum, Ort: 14. September 1967.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der 4. Klasse des Gymnasiums wechselte ich in die Höhere Bundeslehranstalt für wirtschaftliche Berufe in Wien-Döbling und maturierte 1986. Anschließend begann ich mit dem Studium der Publizistik, Kommunikationswissenschaften und Politikwissenschaften an der Wiener Universität. Von 1992-94 besuchte ich einen Hochschullehrgang für Öffentlichkeitsarbeit am Institut für Publizistik der Wiener Universität, durch den Abschluß wurde ich akademisch geprüfte PR-Beraterin. 1995 legte ich die Befähigungsprüfung zum Gewerbe Werbeagentur an der Bundeswirtschaftskammer ab. 1995 erfolgte bei einem privaten Trainerinstitut die Ausbildung zum Kommunikationstrainer. Meine berufliche Laufbahn begann 1986 wo ich eine freiberufliche journalistische Tätigkeit bei diversen Zeitungen ausübte. Von 1990-93 hatte ich die redaktionelle Leitung und Produktionsleitung der Verlagsprodukte beim Verlag Ostag inne. 1993 übernahm ich die Leitung der PR-Abteilung bei Kommunikations-Impulse. Von 1994-95 war ich als PR-Beraterin bei der Agentur escalero tätig und 1995 erfolgte die Gründung der eigenen Agentur.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg ein positives Feedback sowohl von meinen Kunden als auch vom eigenen Haus zu bekommen. Wenn dieses Feedback positiv ist, resultiert daraus automatisch eine erfolgreiche Tätigkeit des Geschäftsfeldes. Für die erfolgreiche Tätigkeit ist es sicher notwendig, eine dementsprechende Ausbildung zu haben, aber auch die Soft -Skills haben ihren Stellenwert. Darüber hinaus ist die Kommunikation das „Um und Auf" dieser Branche. Ich bin seit zehn Jahren in der Branche, bin seit fünf Jahren selbständig tätig und meine Kontakte nützen und tragen heute dazu bei, das Unternehmen erfolgreich aufzubauen. Man muß Kontakte pflegen, eine gewisse Offenheit gegenüber allem an den Tag legen und bei den verschiedensten Veranstaltungen teilnehmen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bemerke, daß ich mich am richtigen Weg befinde. Ich gehe seit fünf Jahren gern ins Büro und habe viel Spaß an der Tätigkeit. Ich bin froh, daß ich es geschafft habe, was ich daran erkenne, daß ich mir die Kunden aussuchen kann, mit denen ich zusammen arbeiten möchte. Ich muß auch nicht mehr Dinge tun, die ich nicht möchte. Für mich war immer die Selbständigkeit an sich wichtig. Es hat einige Zeit gedauert, bis ich dahinter gekommen bin, daß PR nicht nur Beruf für mich ist, sondern eine Berufung darstellt. Ich könnte sicher viel erfolgreicher sein, doch man muß wissen, wie weit man gehen möchte. **Was war ausschlaggebend für die Marktposition Ihres Unternehmens?** Einerseits die gute Arbeit, andererseits das Vertrauensverhältnis, welches ich zu meinen Kunden habe. Auch jene Kunden, mit denen ich längere Zeit keinen Kontakt hatte, kommen nach einer Pause wieder zu mir. Die Zusammenarbeit mit den Kunden funktioniert sehr gut. Ich binde aber niemanden an mich. Ich glaube, daß Ehrlichkeit und Aufrichtigkeit die Basis sind, um Erfolg zu erreichen. **Sind Mitbewerber am Markt für Sie ein Thema?** Nein, aber ich bin für den kreativen Wettbewerb und nicht für den Preiswettbewerb. Ich glaube, Wettbewerb braucht man, sonst würde man sich ausruhen. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Im Lauf der Zeit meiner Selbständigkeit habe ich gelernt, wenn man nach Hause kommt, daß man abschalten kann. Es läuft zwar im Hintergrund so manches Problem, aber ich schaffe es zwischenzeitlich, dank meiner Hobbies bzw. so mancher privaten Situation, abzuschalten. Es gibt eine Reihe von Tätigkeiten, bei denen ich mich aufgrund der notwendigen Konzentration absolut nicht mit dem Beruf beschäftige , wie z.B. beim Motorradfahren und beim Tauchen. Auch genieße ich die gemeinsamen Wochenenden mit meinem Mann. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Ein wesentliches Ziel ist es, daß ich früh genug den Absprung schaffe, das heißt daß ich in ca. 15 Jahren die Agentur soweit gebracht habe, daß, wenn ich sie verkaufe, eine Art Pension für mich darstellt.

✱ Löwinger Paul

● Steckbrief

Beruf: Regisseur, Schauspieler, Schriftsteller. Funktion: Theaterdirektor. Tätig bei: Löwingerbühne., 1070 Wien, Neubaug. 36. Geboren - Datum, Ort: 28. Juni 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Irma, geb. Tillinger. Eltern: Paul und Liesl. Schöpferische Akte: Einige Bücher. Hobbies: Lesen, Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Die Löwingerbühne - ein immer mit viel Idealismus geführtes Unternehmen - wurde ca. um 1790 gegründet und ist damit nach dem Burgtheater das älteste Theater Wiens. Die Schauspieltradition unserer Familie läßt sich fünf Generationen zurückverfolgen, für meinen Vater war aber Verwandschaft trotzdem nie von Bedeutung. Wichtig für meine Entwicklung war der Besuch des französischen Lyceums, aus dieser Schule ergaben sich viele Freundschaften und spätere Kontakte. Bereits mit 16 Jahren begann ich Kurzgeschichten zu schreiben und wollte eigentlich Journalist werden. Daher habe ich später auch die meisten Stücke selbst bearbeitet und ca. 16 Neufassungen für die Löwingerbühne geschrieben. Ein Hobby von mir war auch das Übersetzen von Stücken aus dem Französischen; die rund 200 Seiten des französischen Stücks „Florentinerhut" von Labicher (wurde danach in der Bearbeitung von H.C. Artmann am Burgtheater inszeniert). Von 1969-71 war ich bei Gloria - Film/München - zuerst als Pressebetreuer, danach als Regie- und Produktionsassistent tätig und wirkte bei mehreren Filmen (z.B. „Die tolldreisten Geschichten", „Auf Pauker schießt man nicht") mit. 1971 kam ich aus familiären Gründen als Co - Direktor zurück an die Löwingerbühne und obwohl ich eigentlich nur 2-3 Monate dort bleiben wollte, wurden daraus bisher schon 27 Jahre. Meine erste Regiearbeit, die ich auch neu bearbeitet und adaptiert habe, erfolgte 1973 für eine ORF/ZDF - Produktion „Graf Schorschi" von Borlo Schwerla. Diese Theatersendung wurde unter 120 Sendungen zur zweitstärksten Theatersendung mit 52% Einschaltquote, bekam von der Presse gute Kritiken und - das größte , eher ungewöhnlichste Kompliment - der Autor bedankte sich bei mir für die Bearbeitung. Seit 1973 führe ich mit meiner Schwester Sissy abwechselnd Regie an der Löwingerbühne, seither habe ich rund 40 Stücke inszeniert, für ORF und RTL produziert und stehe seit 1982 auch als Schauspieler auf der Bühne. Mein größter Erfolg ist die Erhaltung der Löwingerbühne. Das Kämpfen für eine - über den Tag hinausgehende - Idee ist mir wichtiger als der kurzfristige Tageserfolg.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das Wichtigste ist der Erfolg vor sich selbst, sich mit seiner Arbeit vor sich selbst und anderen zu bestätigen. Das ist ein unverzichtbarer Teil des Selbstwertgefühls. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Erfolg habe ich zum Teil erreicht - manchmal voll, manchmal gar nicht. Fallweise sind es nur Tageserfolge, die sich dann letztlich zu einem Gesamterfolg summieren. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Dann, wenn das Ziel über die eigene Person hinausgegangen ist - für die Familie, die Schauspieler und eine Idee - dann war es erfolgreich. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ich denke schwankend, selber kann ich das nicht beurteilen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zähigkeit und Talent - ohne Talent als Grundvoraussetzung, geht es nicht. Talent allein ist aber auch nicht ausschlaggebend. Dazu gehört auch das Glück zur rechten Zeit am rechten Platz zu sein, Verbindungen, Kontakte und die realistische Einschätzung der Möglichkeiten. Als Theaterdirektor kommt zwar der Kaufmann nicht an erster Stelle, aber er hat das erste Wort. Das Ausbalancieren zwischen dem Kaufmännischen und dem Künstlerischen, ist ein Balanceakt, der Vernunft erfordert. Mein Wunsch Freude zu bereiten ist die Triebfeder zu meinem Erfolg, zu wissen, Sinnvolles zu vollbringen. Für mich war z.B. die schönste Aufführung in einem kleinen Südtiroler Bergdorf, wo wir die intensive Reaktion des Publikums spürten. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich hatte das Glück Kontakte zu knüpfen und in einer künstlerisch tätigen Familie aufgewachsen zu sein. Das Umfeld spielt sicher eine wesentliche Rolle. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, ich wollte Journalist werden und hatte 1971 das Angebot als Volonteur zum Springer Verlag nach Hamburg zu gehen. Aus familiären Gründen kam ich aber an die Löwingerbühne, wo mich das Theater schnell vereinnahmte. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** In einem Familienbetrieb muß das Familiäre stimmen - für mich der wichtigste Faktor. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Schauspieler suche ich in erster Linie nach ihrem Talent und danach, ob sie zur Rolle passen, aber auch nach ihrer sozialen Verträglichkeit aus. Ich motiviere mit Lob und wir versuchen das bestmöglichste Ergebnis mit geringster Reibung zu erzielen. Theater muß Zusammenarbeit und kein Gegeneinander sein. **Kennen Sie Niederlagen?** Ja, wenn ich versucht habe, etwas besonders gut zu machen, das aber nicht anerkannt bzw. akzeptiert wurde. Zum Teil sind das berechtigte, manchmal aber auch unberechtigte Niederlagen, wobei mich die unberechtigten mehr schmerzen. Niederlagen empfinde ich sehr subjektiv. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Wunsch ständig besser zu werden. Ich bin nicht leicht mit mir zufrieden, wenn ich aber den Eindruck habe, etwas Gutes gemacht zu haben, stehe ich auch 100%ig dahinter. **Ihre Ziele?** Die Qualität meiner Arbeit bestmöglich nach meinen Maßstäben zu optimieren. Ich bin nicht leicht bereit Kompromisse - nach den landläufigen Begriffen des Erfolges - einzugehen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja ständig, Leute sprechen mich auf der Straße an, bedanken sich und freuen sich über unsere Aufführungen. Ich freue mich über Anerkennung, brauche sie aber nicht um jeden Preis und jage ihr nicht nach. Bestätigung für etwas zu bekommen, von dem man selbst überzeugt ist, ist mir eine besondere Freude. **Haben Sie Vorbilder?** Geprägt bin ich eher von Schriftstellern, z.B. von Michele De Montaigne (französischer Schriftsteller und Philosoph des 16. Jahrhundert, der auch Bürgermeister von Bordeaux und zu seiner Zeit sehr erfolgreich war) wegen seiner Gedankenwelt, er versuchte er selbst zu sein und kein Abziehbild anderer zu sein. Er hat auch einige Texte zum Thema Erfolg verfaßt, von ihm stammen Aussprüche wie: „Manche sind vom Erfolg so verblendet, daß sie ihn mit auf´s Klo nehmen" oder „Auch eine Prinzessin sitzt nur auf ihrem Hintern". **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Vernünftiger Ehrgeiz ist wichtig, dabei darf man aber die Lebensqualität nicht über Bord gehen lassen.

✱ Löwinger Sissy

● Steckbrief

Beruf: Schauspielerin. Funktion: Leiterin. Tätig bei: Löwingerbühne., 1070 Wien, Neubaug. 36. Geboren - Datum, Ort: 23. Juni 1940, Graz.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihres Lebens? Mein erster Auftritt im Theater meiner Eltern war mit 5 Jahren, als Zwergerl in einem Rübezahl-Stück. In diesem Alter begann ich eine Ballettausbildung und ein Jahr später eine Klavierausbildung. Mit 14 Jahren entschied ich mich gegen eine

Pianistenlaufbahn und begann bei Dorothea Neff Schauspiel zu lernen, da der Besuch der Schauspielschule erst ab 17 Jahre möglich war. Gesang studierte ich bei Prof. Rittersheim. Den ganzen Tag verbrachte ich im Theater, saß an der Kasse, nahm Stunden und trat auf. Obwohl man mich bei der Gewerkschaftsprüfung als „Prominentenkind" durchfallen lassen wollte, bestand ich. 1956 begannen die Fernsehübertragungen unseres Theaters. Meine erste Tournee organisierte ich mit 25 Jahren, machte Gastspiele in Kanada und den USA, sowie monatelange Gastspiele in Hamburg, Köln und München, sowie zahlreiche weitere Tourneen im deutschsprachigen Raum, sang Chansons und nahm Platten auf. Immer mehr wuchs ich in das Geschäftliche des Theaters hinein. 1975 wurde meinem Vater eine Subvention nicht gewährt, wir mußten an das Theater der Jugend verkaufen - das dann die Subventionen erhielt. In neuen Spielstätten führte ich Regie, schrieb selbst unter einem Pseudonym laufend Stücke. Durch meine 3. Scheidung verlor ich 1985 privat alles, was ich hatte. Nach dem Tod meines Vaters 1988 übernahm ich das Theater, handelte mit dem ORF einen neuen Vertrag aus. Bis heute kämpfe ich gegen immer schwierigere Bedingungen beim ORF, derzeit gibt es nur mehr eine übertragene Vorstellung im Jahr. 1997 organisierte ich seit 13 Jahren die erste Tournee, parallel dazu probten wir ein Kindermusical im Raimundtheater. Auch heuer gibt es eine Tournee, jeden Tag in einem anderen Ort, von Niederösterreich bis Vorarlberg. Als Einzige der angedachten Persönlichkeiten, traute ich mich als Moderatorin die einzigartige Darbietung der Wr. Symphoniker „Beethovens 5. Moderiert wie ein Fußball-Match" zu gestalten. Ich mußte absichtliche Fehler und die gesamte Darbietung zeitgleich verbal begleiten. Der vorgegebene Rahmen war die mitzulesende Partitur.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich mußte immer mit eigener Kraft meine Ziele erreichen, ohne öffentliche Hilfe. **Was verstehen Sie unter Erfolg?** Das Einsteigen in eine fremde Welt, wie in den Zirkus der verstorbenen Elfi Althoff-Jakoby, den ehemaligen Österreichischen Nationalzirkus, den ich 1996 zusammen mit Frau Jakoby´s Lebensgefährten als Kodirektorin übernahm. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Darüber denke ich nicht nach, sie ist einfach da. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Man muß Dinge tun, weil man sonst nicht weiß, ob man es kann. Nie aufhören zu lernen und zu arbeiten. Mut zu haben, jede Herausforderung anzunehmen. Die Liebe zu seinem Beruf ist wichtig und kein Selbstmitleid aufkommen lassen. Nur nach vorne schauen, nicht zurück.

✱ Lüdemann Horst

● Steckbrief

Beruf: Angestellter. Funktion: Leiter der Abteilung Rechnungswesen. Tätig bei: Bausparkasse der Österreichischen Sparkassen AG., 1031 Wien, Beatrixgasse 27. Geboren - Datum, Ort: 18. April 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Karin (1978) und Klaus (1980). Eltern: Rosa und Herbert. Hobbies: Reisen, Fotografieren, Skifahren.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang prägend? Meine Mutter war nicht berufstätig - ihre ständige Präsenz zu Hause sowie ihre Fürsorge prägten mich. Vor meinen Eltern hatte ich immer Achtung gehabt und erbte von ihnen den Respekt für die Vorgesetzten. Ich maturierte in einer Handelsakademie und trat sofort bei der Bausparkasse ein. Dies war im Jahre 1961, die Firma befand sich damals noch in den Kinderschuhen. Es gab relativ wenige Mitarbeiter und ein paar tausend Kunden. Die Beschäftigung mit Zahlen interessierte mich bereits in der Schule, daher war ich froh, sofort in der Buchhaltung tätig zu sein. Zu Beginn zeichneten sich Karrieremöglichkeiten ab, die ich durch mein Fachwissen und überdurchschnittlichen Einsatz sowie den Besuch des Bilanzbuchhalterkurses beim WIFI förderte. Zu meinen Charaktereigenschaften gehört Stabilität, daher kann ich mir nicht vorstellen, die Firma ständig zu wechseln oder Änderungen im Privatbereich anzustreben. So blieb ich der Bausparkasse treu und kehrte nach Ableistung des Präsenzdienstes wieder dorthin zurück. 1964 betraute man mich mit der Funktion Abteilungsleiter-Stellvertreter der Buchhaltung, was einen schnellen Karrieresprung bedeutete. Die Gründe für diesen Aufstieg lagen sowohl in meiner Ausbildung und Arbeitsintensität als auch in der Tatsache, daß sich das Unternehmen damals in der Aufbauphase befand und nicht über genügend entsprechend ausgebildete Mitarbeiter verfügte. Mein Vorgesetzter goutierte meine Arbeit und förderte mich. Die nächste Strecke der Karriereleiter dauerte bis 1977 (Erteilung der Prokura) bzw. bis 1984, wo ich die Leitung der Abteilung Rechnungswesen übernahm. Inhaltlich war die Zeit dazwischen mit ständiger Entwicklung erfüllt, an welcher ich einen aktiven Anteil nahm. So war ich vom ersten Tag an beim Aufbau des EDV-Systems dabei und kenne mich in diesem Bereich dadurch bestens aus. Das gleiche gilt für die Kostenrechnung, an deren Entwicklung ich ebenfalls von Anfang an mitwirkte. Im Laufe der Zeit wurde das Betätigungsfeld immer größer, es kamen Budgetierung, Budgetüberwachung, Deckungsbeitragsrechnung, Treasury-Tätigkeiten und als wir von der Ersten Österreichischen Sparkasse gekauft wurden, das Erfordernis hinzu, die Einzelbilanz der S-Bausparkasse für die Eingliederung in die Konzernbilanz auch nach der IAS-Methode zu erstellen. Einmal wurde mir angeboten, in die EDV-Abteilung überzuwechseln. Dieses Angebot lehnte ich ab, weil ich meine Tätigkeit im Rechnungswesen nicht aufgeben wollte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Anerkennung der erbrachten Leistungen. Die hierarchische Steigerung ist mir nicht so wichtig, wobei ich das berufliche Weiterkommen auch als ein Zeichen der Anerkennung empfinde. Privat fühle ich mich dann erfolgreich, wenn ich von meiner Umgebung geschätzt werde. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Das sind die drei „I" - Identifikation, Ideen und Initiativen. Wichtig ist, sich mit den Aufgaben und der Tätigkeit der Firma zu identifizieren, die Ideen zu bringen, was man anders - sprich besser - machen kann und das mit vollem Einsatz in die Tat umzusetzen. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Meine Familie ist mir sehr wichtig. Sie ist für mich die Harmoniequelle, der Ort, wo man sich immer versteht und unterstützt. Ich versuche, die Familie vom Beruf zu trennen, widme mich in der Firma meinen beruflichen Aufgaben und zu Hause meiner Familie. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Werteinschätzung meiner Persönlichkeit. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als kollegial und teamorientiert. Mir ist es wichtig, daß bei uns ein gutes Betriebsklima herrscht, weil ich als harmoniebedürftiger Mensch überzeugt bin, daß so eine Situation die beste Voraussetzung für den beruflichen Erfolg ist. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich ziehe mich zurück und verarbeite alles alleine. Diese Phase dauert ein paar Tage, dann gehe ich mit neuem Elan an die nächste Aufgabe heran. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Freude an der Tätigkeit, aus den Erfolgserlebnissen. **Was ist für Sie im Leben wichtig?** An der Entwicklung des Unternehmens teilzunehmen, sich jeden Tag auf neue Aufgaben zu freuen und ausreichend Zeit für meine Familie und meine Hobbys zu haben.

✱ Ludwig Norbert KommR.

● Steckbrief

Beruf: Musikinstrumentenhändler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: „Der Reisinger" Musikinstrumente GmbH., 1070 Wien, Mariahilfer Straße 22-24 (Stiftskirche). Geboren - Datum, Ort: 29. November 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gabriela. Kinder: Markus. Schöpferische Akte: Bücher für Keyboard Schule (100.000 verkaufte Stückzahl); Kompositionen. Ehrungen: Silberne Ehrenmedaille der Kammer der gewerblichen Wirtschaft Wien. Mitgliedschaften: Vorsitzender im Fachausschuß des Musikinstrumentenhandels der Wirtschaftskammer Wien und der Wirtschaftskammer Österreich. Hobbies: Satelitentechnik und Videos. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gerichtlich beeideter Sachverständiger und Laienrichter des Obersten Gerichtshofes

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Ausbildung an der Handelsschule wurde ich als sogenannter schlechter Buchhalter behandelt und bewarb mich vergebens bei mehreren Firmen um eine adäquate Stelle. Durch diese „Nichtanstellungen" landete ich bei den Betrieben der Badener Bahnen. Der damalige Direktor hatte sich zum Ziel gesetzt, mich zu einem guten Buchhalter auszubilden. Nebenbei war ich immer schon begeisterter Musiker und hatte dadurch zwei Einkommen. Ich spielte in verschiedenen Bands und in den Jahren 1958-1963 erschienen die ersten elektronischen Orgeln. Mit diesen Instrumenten versuchte man durch Filtern den Originaltönen nahe zu kommen. Heutzutage ist die elektronische Musik ein Sampling, das bedeutet, daß es auf einer CD-ähnlichen Basis aufgenommen wird. Jetzt sind wir schon im Zeitalter der digitalen Verarbeitungsmöglichkeiten, und das drückt sich natürlich in den verschiedensten Musikrichtungen auf hohem Niveau aus. Ich war eigentlich immer lieber Musiker als Buchhalter und so war es ein Meilenstein in meiner Lebensgeschichte, als der Sohn des Musikinstrumentenhauses „Reisinger" bei mir zu Hause das Klavier stimmte und mir erzählte, daß das Unternehmen einen Buchhalter suche, welcher jedoch Musiker sein müßte. Damit konnte ich im Jahr 1965 mein Hobby zu meinem Beruf umgestalten. Dadurch, daß der Direktor des Hauses sich beruflich umorientierte, wurde es mir möglich, im Unternehmen auf selbstverantwortlicher Basis zu arbeiten, und ich blieb für sieben Jahre. Als der Chef des Unternehmens starb und die Erbschaftsfolge geregelt wurde, verkauften die Erben die Firma, ohne mit mir in Verhandlungen getreten zu sein. Dieses enttäuschende Erlebnis führte mich im Jahr 1972 zu meiner Tätigkeit als Berufsmusiker. Ich reiste durch ganz Europa, hatte jedoch jetzt nur mehr ein Einkommen und diese drastische Einschränkung meiner finanziellen Möglichkeiten führte mich zur Entscheidung, wieder in meinen Beruf als Buchhalter einzusteigen. Meine Mutter erzählte mir, daß ein Unternehmer nach mir gefragt hatte, so stellte ich mich bei der Firma Stingl in der Wiedner Hauptstraße vor. Da „zufällig" der Steuerberater des Unternehmens seine Tätigkeit als Buchhalter für das Unternehmen auflöste, wurde ich mit offenen Armen empfangen. Von 1974-1979 führte ich das Unternehmen sehr erfolgreich, deshalb wurde die Firma Reisinger wieder auf mich aufmerksam und bot mir eine Beteiligung von 25 Prozent an, wenn ich zu ihnen wechseln würde. So wurde ich 1980 mit einem Kompagnon und zusammen mit Herrn Stelzhammer (dem Inhaber) selbständig. Wir hatten drei Geschäfte und da ich fleißig war, zog sich Herr Stelzhammer aus dem Geschäft zurück, und ich führte das Unternehmen gleichberechtigt mit meinem Partner. Da die Zusammenarbeit jedoch nicht die erwünschten Früchte trug, löste ich meinen Partner aus dem Unternehmen und nun führe ich die Firma „Der Reisinger" in Alleinverantwortung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg, wenn man sich im Leben für etwas entscheidet, was man dann mit Einsatz und Begeisterung ausführt. Erfolg steht und fällt im Zusammenhang mit dem persönlichen Einsatz. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sehr wichtig waren die Gespräche des Herrn Dr. Balik Unternehmensberater (Hohenstaufengasse), der sich für mich bei den Banken einsetzte und ich dadurch einen Vertrauensvorschuß erhielt, den ich in allein geführten Gesprächen nicht geschafft hätte. Deshalb bin ich auch der Bank Austria und der Bawag dankbar, daß sie mir in dieser Zeit ihre Unterstützung gewährten. Um erfolgreich zu bleiben, muß man Mitarbeiter führen und motivieren können. Für den Erfolg benötigt man immer Menschen und einen guten Kontakt zu ihnen. Sehr wichtig für mich war die Unterstützung meiner Familie, die mich über die schwierigsten Zeiten begleitete und zu mir hielt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin ein zufriedener, selbstbewußter Mensch. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Preisdumping ist in meiner Branche das Hauptproblem. Auch das Internet stellt sich für unsere Branche als Hindernis dar. So modern das Medium auch ist, es erfolgt durch die Nutzung des Internets ein Wandel unserer Beratertätigkeit, die nicht zu unterschätzten ist. Früher kamen die Musikinteressierten, ließen sich beraten und kauften. Heute kommen die Interessierten, lassen sich beraten und schauen dann im Internet, wo es am günstigsten zu erhalten sei. Dies bedeutet, daß für die Zukunft die Beratungen in Rechnung gestellt werden müssen und dies wird noch große Probleme schaffen. Das dritte Problem ist die schwache Werbewirksamkeit der Produktgruppe „Musikinstrumente". **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben eigentlich keine Hierarchie, sondern wir sind alle Kollegen. Jeder meiner Mitarbeiter kann sich als Chef des Unternehmens dem Kunden darstellen. Wir sind jetzt sechs Mitarbeiter und ein Lehrling. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist, daß man sich etwas zutraut und die Fähigkeit und den Willen hat, es auch umzusetzen. Wenn junge Leute kein Geld haben, sollen sie trotzdem nicht aufgeben, sondern einfach mit einem „Mehr an Arbeit" dieses Manko ausgleichen.

✱ Lukabauer Josef Alfred

● Steckbrief

Beruf: Herren- und Damenkleidermacher. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: WWW Berufsbekleidung á la carte GmbH., 1070 Wien, Schottenfeldgasse 72. Geboren - Datum, Ort: 9. Oktober 1944, Kammern. Familienstand: Verheiratet mit Leonarda. Kinder: Michael, Heike und Gernot. Eltern: Maria und Josef. Hobbies: Arbeiten, Spazierengehen, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Da meine Familie in der Textilbranche tätig war, mußte ich auf den Wunsch meiner Eltern die Lehre zum Herren- und Damenschneider absolvieren und trat nach Abschluß der Pflichtschule als Lehrling in die Firma Kneidinger in Haag ein. Nach dem Präsenzdienst arbeitete ich ein Jahr lang in einer Münchner Schneiderei und absolvierte gleichzeitig bei Müller & Sohn die Ausbildung zum Schnittzeichner. Anschließend war ich zwei Jahre lang als Schnittzeichner und Produktionsassistent bei der Firma Münch (Lederbekleidung) tätig. Ab

den 80er Jahren verlagerten wir unseren Schwerpunkt auf Berufsbekleidung für die Gastronomie- und Hotelbranche.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist gegeben wenn alles so läuft, wie es laufen soll: Ich fühle mich erfolgreich, wenn ich von existentiellen Sorgen befreit bin und keinen negativen Streß erleben muß. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Flexibilität, Erfahrung und Know-how sind die ausschlaggebenden Faktoren für meinen Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erfolgreichste Entscheidung traf ich als ich meine Frau heiratete. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beruf und Privatleben fließen ineinander, es gibt für uns nichts schöneres, als gemeinsam zu arbeiten und 24 Stunden zusammen zu sein. Die gemeinsame Arbeit verbindet uns sehr stark. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die niedrige Wertschätzung unserer Arbeit in der Gesellschaft stellt das größte Probem unserer Branche dar. Jeder ist bereit, für eine Mechanikerstunde 900 Schilling auszugeben, die 150 Schilling, die wir verlangen sind angeblich zu viel. Deshalb müssen wir die Produktion in Billiglohnländer auslagern um überhaupt überleben zu können. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die Freude an meiner Tätigkeit gibt mir Kraft und Energie. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Positiv zu denken, jede Aufgabe mit Optimismus anzugehen und dynamisch zu sein. Es ist besser, ins kalte Wasser zu springen und sich vielleicht zu erkälten als nur draußen zu stehen und zu beobachten, wie das Leben „ vorbeischwimmt".

✶ Lukitsch Friedrich Walter

Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gasthaus „Move" Kegelbahnen., 2100 Korneuburg, Donaustraße 60. Geboren - Datum, Ort: 23. Jänner 1954, Rax-Jennersdorf. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Benjamin (1991) und Julia (1996). Hobbies: Kochen, Joggen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kegelbahnbetrieb.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Koch im Fischrestaurant Berger. In der Folge machte ich einige Reisen und heiratete schließlich. Danach stieg ich in die Gastronomie ein: Zunächst leitete ich zwölf Jahre lang das Stadtbeisl Werk- und Kulturhaus (WUK), danach war ich gemeinsam mit meiner Familie einige Zeit lang in Südafrika, weil ich mich über die Möglichkeiten informieren wollte, dort etwas aufzubauen. Schlußendlich zogen wir jedoch wieder zurück nach Österreich und kauften uns ein Haus in Korneuburg. 1996 machte ich mich mit diesem Unternehmen selbständig. Ich beschäftige zwei Mitarbeiter und bin selbst in der Küche tätig; meine Frau ist andernorts berufstätig, hilft mir aber im Betrieb. Ich spezialisierte mich mit meinem Unternehmen sowohl auf Hausmannskost als auch auf vegetarische Speisen, nebenbei führe ich noch eine Kegelbahn.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg im kleinen bedeutet für mich, mich am Abend in den Spiegel zu schauen und zu sagen: Heute habe ich alles gut gemacht, meine Gäste waren zufrieden, der Umsatz stimmte. Ich fühle mich erfolgreich, wenn mein Unternehmen gut läuft und ich somit meiner Familie Sicherheit bieten kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist sicherlich die Tatsache, daß ich von früh bis spät selbst im Betrieb stehe. Diese Bereitschaft, hohen Arbeitseinsatz zu leisten, liegt in meiner Persönlichkeit. Ich wollte immer mein eigener Herr sein und lasse mir von außen nichts einreden. Wesentlich für meinen Erfolg ist sicherlich die Tatsache, daß ich mich nie in Schulden brachte. Ich biete meinen Gästen nicht nur kulinarische Köstlichkeiten und gutes Service, sondern lege großen Wert auf Kommunikation: ich habe jederzeit ein Ohr für ihre Probleme. Mein Gasthaus ist ein großes „Wohnzimmer", in dem sich jeder wohlfühlen kann; ich möchte einen gemütlichen Platz für alle bieten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich heute im Sinne meiner Definition als erfolgreich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne Problemen sehr ruhig und gelassen. Wenn es zum Beispiel zu Fehlern seitens meiner Mitarbeiter kommt, gebe ich dem Betroffenen stillschweigend eine zweite Chance. Eine dritte Chance gebe ich niemandem, wenn ein Fehler dreimal passiert, kann ich das nicht akzeptieren. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt in unserer Branche eine Reihe ungelöster Probleme, zum Beispiel die Arbeitsplatzevaluierung. Ich werde seit zwei Jahren praktisch dazu aufgefordert, weiteres Personal einzustellen das ich nicht benötige. Ein weiteres Problem sind Fälle angeblicher Ruhestörung – viele Gastronomiebetriebe haben ständig Ärger mit Nachbarn und Anrainern. Ich würde mir ganz einfach weniger Auflagen und Gesetze; weniger Bürokratie wünschen – denn die Auseinandersetzung mit diesen Dingen ist zermürbend und energieraubend. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern vor allem Freundlichkeit: Ich möchte einfach, daß sie zuvorkommend und höflich zu unseren Gästen sind. Weiters verlange ich Ehrlichkeit und Loyalität zu meinem Unternehmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein guter Schulabschluß ist heute wichtiger denn je; wenn möglich sollte man maturieren oder zumindest eine solide Berufsausbildung in einem guten Betrieb anstreben. Es ist wesentlich herauszufinden, wo die eigenen Talente und Begabungen liegen und seine Stärken auszubauen. Man muß sich unbedingt Ziele setzen, die man dann nach bestem Wissen und Gewissen konsequent verfolgt. Diese Ziele müssen aber erreichbar sein, sonst wird man nur frustriert. Ich kann jedem nur raten, die Flinte nicht gleich ins Korn zu werfen, wenn etwas einmal nicht gelingt: Im Falle von Niederlagen muß man einfach weitermachen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, das Unternehmen so erfolgreich weiterzuführen wie bisher und es mit 57, 58 Jahren zu verkaufen, beziehungsweise an meine Nachkommen weiterzugeben, um mich selbst aus dem Geschäft zurückziehen zu können. Ich habe mein Leben lang sehr hart gearbeitet, und denke, daß ich mir zu diesem Zeitpunkt einen Ruhestand verdient habe, in dem ich mich um mich selbst und meine Interessen kümmern kann.

✶ Lukman Rilwanu Dr.

Steckbrief

Funktion: President. Tätig bei: President of the OPEC Conference., Obere Donaustraße 93 Geboren - Datum, Ort: 26th August 1938, Zaria Kaduna

State, Nigeria. Familienstand: Marriage 1965 Kinder: One daughter (Law), Older son (Computer Science), Younger son (Graphic design). Ehrungen: Fellowship of the Imperial College, University of London (first African to be honoured) October 1987. Doctor of Philosophy in hemical Engineering, awarded by the Un. of Bologna, Italy Oct. 1988. Doctor of Science Ahmadu Bello University, Zaria, Nigeria, February 1991. Honorary Doctorate by Moore House College, Atlanta USA, November 1992. Knight of the British Empire (KBE), May 1989. Proclamation of „Dr. Rilwanu Lukman Day" by the governor of the state of Georgia USA, Mayor of the City of Atlanta, Mayor of Peachtree City, and the Fayette Country Board of Commissioners, Nov/Dec. 1989. Officer of the Legion d'Honneur of France, Nov.1990. Order of the Liberator, First Class, Republic of Venezuela, Nov. 1990. Mitgliedschaften: Fellow and Honorary Fellow, Institute of Mining & Metallurgy, London (FIMM). Chartered Engineering Institutes (C.Eng.).Fellow, Nigerian Mining & Geoscience Society. Fellow of the Nigerian Mettalurgical Society. Registered Engineer with COREN. One time member of the Association of Geoscientists for International Development (AGID). Hobbies: In his free time Dr. Lukman likes driving, walking and reading (especially religion, philosophy and Economics).

Karriere

Elementary school (1944-48), Middle School (1948-49), Barewa College where he received the Cambridge School Certificate (1950-55) and completed the General Certificate of Education in the Ahmadu Bello University (Nigerian College of Arts, Sciences & Technology) (1956-58). His education after graduating from the ABU continued in the U.K. at the Imperial College of Science & Technology (Royal School of Mines) University of London. From there he received his BSc. In Engineering (Mining) and the Degree & Diploma of the Associateship of the Royal School of Mines (ARSM) (1959-62). Dr. Lukman considers this as the best college capable of providing the best possible backround regarding mining engineering and an important first step in his career. On completing his education he was offered a job as Assistant Mining Engineer at A.B. Statsgruvor, Sweden (1962-64). This proved to be a very important step in his career, because Sweden had a lot to teach him about Mining. Dr. Lukmans philosophy is that the learning process does not stop at schools and universities but must rather be an on-going process on an every day basis. He believes that experience has a lot to teach us, and the secret of learning is to constantly use such experiences to learn. He stresses the fact that he was not aprehensive about going down the mines himself and learning from the workers themselves. This he did on many occations throughout his life and believes to be an important part of his success. This Job in Sweden opened the way for another job at home as Inspector of Mines and later as Senior Inspector in the federal ministry of mines & power. He stayed at this post until 1967 at which time he decided to go back to University of Mining and Metallurgy at Leoben, Austria. In 1968 he received his degree in Mining and Mineral Exploration. On returning to Nigeria he became an Acting Assistant Chief of Mines at the federal Ministry of Mines and Power, a position which he kept until 1970. Dr. Lukman believes that his success in this position is attributed to the fact that he brought many ideas from the private sector, and especially from Sweden to the public sector of Nigeria. In 1970 he was asked to head the Cement company of North Nigeria in Sokoto. This he consides as a very important step in his career because it was the first time that he was capable to put all of his learning and experience into use. During this time he received many other job offers which he refused basically in order to succeed first with his present post. It was only when he was successful that he accepted another position with the Nigerian Minng Cooperation as General Manager and Chief Executive. This post he held until 1984. During this time Dr. Lukman discovered that he needed more know-how regarding the economic principals regarding mineral resource exploration and for one more time he was willing to return to school. During 1977 he went to Canada in order to study Mineral Exonomics at McGill University in Montreal (until 1978). Most of his work he did thorugh correspondance since at the same time he kept his post at the Nigerian Mining corporation. Because of his excellant record with both private and state companies Dr . Lukman was in 1984 asked to take up the position of Federal Minister of Minestry. This he accepted because he felt ready to offer his services on a subject he had a lot of experience with. Later he was asked to be federal minister of petroleum (and was president of the OPEC Conference for eight consecutive terms. Other posts which he held in government included Minister of Foreign affairs (1989-1990) and Chairman, Board of Directors of the National Electric Power Authority, Lagos (1993-94). It is important to state that after the 1993 change of government Dr. Lukman was the only civilian to sty in both governments, and this due to his very successful record in all the posts which he held.

Zum Erfolg

Dr. Lukman „secret" of success is that he is always willing to learn from everybody that has knowledge irrespective of position, he always listens very attentively to people before he does something and he always assesed a situation before he changed it. Finally, the secret of success for Dr. Lukman is to like what you do which is the only way to succeed. His first and last hobby has always being work and to this end he is willing to give as much time as is seemed necessary. Success for Dr. Lukman is „not material but rather an inner satisfaction which you either have inside you or not. If you have it you habe to constantly strive to keep it alive, and if you don't you have to constantly strive to obtain."

✱ Lunak Werner

Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Pächter. Tätig bei: Werner Lunak Restaurant Kika Wien-Nord., 1220 Wien, Wagramer Straße 246. Geboren - Datum, Ort: 8. April 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Katrin und Daniela. Hobbies: Tennis, Reiten, Fitneß.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Einen sehr wichtigen Punkt meines Lebens, stellt meine Ausbildungszeit als Lehrling im Hotel Imperial. Meine zweite, auch sehr wesentliche Station, war das Hotel Hilton, wo ich im Zuge meiner Ausbildung für Management als Maitre de Hotel beschäftigt war. Wir wurden in betriebsinternen Schulungen in London und Basel sehr gut ausgebildet. Mein nächster Schritt war die Erreichung der Konzessionsprüfung, da ich mich immer schon selbständig machen wollte. Einige Jahre sammelte ich noch Erfahrungen in verschiedenen Unternehmen, wie z.B. im SAS Hotel in Salzburg. Als ich einmal von meinem Haus im Weinviertel zu meiner Wohnung in Wien fuhr, sah ich eine Baustelle, und erfuhr so über den Bau des Kika Einkaufszentrums Nord. Ich schrieb der

Zentrale, und wurde im September 1996 (aus 300 Bewerbern) als Pächter für das Restaurant ausgewählt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Um überhaupt erfolgreich werden zu können, muß man immer sein Bestes geben. Als ich im Hotel Hilton arbeitete, interessierte mich der gesamte Geschäftsablauf des Hotelbetriebes. Deshalb informierte ich mich in meiner Freizeit, in den diversen Kontrollabteilungen über die Entstehung von Kalkulationen, die Möglichkeiten des Einkaufs und über alle anderen Geschäftsabläufe, um das Verständnis für Unternehmensführung zu erlangen. Dieses Interesse weckte die Aufmerksamkeit der Geschäftsführung, die mir dann konkrete Aufstiegsmöglichkeiten anbot. Für mich ist Erfolg, wenn ich meine Bemühungen bestätigt sehe, wenn sich meine Risikobereitschaft, wie z.B. bei Investitionen, als richtige Entscheidung herausstellt, und sich meine Marketingstrategie bewahrheitet. Erfolgreich wird man, wenn man team- und zukunftsorientiertes Denken in die Wirklichkeit umsetzt und die Gäste mit ihrem Besuch dies bestätigen. Um ein Restaurant erfolgreich führen zu können, gilt es immer wieder Neues zu präsentieren, und den Gästen beste Qualität zu bieten. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sehr wesentlich war mein Werdegang und meine Beurteilung dieser Zeit. Ich wechselte immer erst nach ca. drei Jahren in ein anderes Unternehmen, um mit einem immer größer werdenden Erfahrungsschatz, dem nächsten Betrieb meine Dienste anzubieten. Ausschlaggebend für meine Auswahl als Pächter des Kika Restaurant Wien Nord war meine Budgeterstellung, mein Marketingkonzept und meine Persönlichkeit. Durch unsere straff organisierte Tätigkeit, unsere Menüzusammenstellung und unsere Freundlichkeit, schafften wir, daß 80 Prozent unserer Gäste Stammkunden wurden. Die Einzigartigkeit unserer Dienstleistungen wird sehr von unseren Gästen geschätzt. **Ihre Ziele?** Ich strebe ein zweites Standbein, ohne vorgegebene Öffnungszeiten an, da diese Zeiten meine Kreativität einschränken. **Wie erkennen Sie Chancen, und wie nützen Sie diese?** Ich weiß, was ich von Restaurants erwarte, und wenn ich mit meiner Frau essen gehe, schreibe ich mir alle Details auf, und verwende die positiven Informationen, um es meinen Gästen noch angenehmer zu gestalten. **Glauben Sie, daß Originalität oder Imitation zum Erfolg führt?** Wenn ich meine Art der Gastronomie hernehme, ist die zielführende Eigenschaft eine Mischung aus Originalität und Imitation. **Spielten Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Ja, die Zeit nach meiner Konzessionsprüfung war sehr schwierig, da gute Managerpositionen rar gesät waren. Alle großen Hotels sparten über Abteilungszusammenlegungen Managerpositionen ein. Dies zwang mich aktiv zu werden, und Trendwenden anzubieten, damit ich mich von den arbeitslosen Managern abheben konnte. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich benötige gute, freundliche, selbständige und mitdenkende Mitarbeiter, da diese das wichtigste Kapital eines Unternehmens sind. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da wir mit den Kika-Öffnungszeiten konform sind, ist es zur Zeit leicht für mich, Familie und Beruf miteinander gut zu vereinbaren. **Welche Empfehlung für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Jeder sollte sich die Branche überlegen, in der er tätig sein möchte. Wenn jemand keinen Erfolg hat, ist Analyse höchste Priorität.

✱ Lurf Robert

Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Robert Lurf Metallbau - Schlosserei - Schmiede., 2640 Weissenbach, Kaltbachstraße 7. Geboren - Datum, Ort: 24. Dezember 1957, Neunkirchen. Familienstand: Verheiratet mit Erna. Kinder: Robert (1983). Eltern: Gottfried und Berta. Hobbies: Skifahren, Motorradfahren, Wandern.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits während meiner Schulzeit interessierte ich mich für die Arbeit meines Vaters, der ebenfalls Schlosser war und einen Betrieb führte. In der Hauptschule konnte ich aufgrund dieses Interesses schon schweißen und hatte eigentlich nur den Gedanken, die Schule so schnell wie möglich zu beenden um in die Fußstapfen meines Vaters zu treten. Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich also die Lehre zum Schlosser und Schmied und war nach meiner Gesellenprüfung im elterlichen Betrieb tätig.1989 legte ich die Meisterprüfung ab, 1997 übernahm ich das Unternehmen in fünfter Generation, da mein Vater in Pension ging. Das Unternehmen beschäftigt sich mit der Herstellung von Geländern, Fenstergittern, Balkonen und Wintergärten, Fenstern und Türen, sowie Zusatz- und Sicherheitsschlössern. Zudem erweiterten wir unsere Produktpalette und sind heute auf Designerzäune aus beschichteten Aluminium-Profilen und Edelstahl spezialisiert. Zur Zeit arbeite ich gemeinsam mit meiner Frau und vier Mitarbeitern.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg setzt sich für mich aus vielen Komponenten zusammen. Ich fühle mich erfolgreich, wenn ich einen schwierigen Auftrag zur Zufriedenheit der Kunden abwickeln konnte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war sicherlich mein frühes Interesse an meinem Handwerk. Durch meine langjährige Praxis konnte ich sehr viel Erfahrung und Grundwissen sammeln. Wesentlich für den Erfolg des Betriebes ist die Mitarbeit meiner Frau, die für die administrative Seite zuständig ist. Somit habe ich den Kopf frei für meine Arbeit. Der Erfolg des Unternehmens beruht auf 150 Jahren Tradition und Erfahrung. Wir sind bewußt ein kleiner Betrieb, da wir so sehr flexibel agieren können. Höchste Qualität, persönliche Kundenberatung und individuelle Betreuung stehen für mich an erster Stelle. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich insofern als erfolgreich, als ich das Unternehmen heute gewinnbringend führe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfinde mich als erfolgreich, wenn wir ein Geschäftsjahr positiv abschließen können. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Das kann man nicht konkret auf einen Fall spezialisieren, denn die Summe vieler richtigen Entscheidungen führt zum Erfolg. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich denke, daß grundsätzlich Originalität besser ist als Imitation. Gerade in unserem Bereich kann man mit guten neuen Ideen wirklich erfolgreich werden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater und mein Onkel prägten meinen beruflichen Lebensweg sehr stark, da sie mir schon früh Einblick in ihre Arbeit gewährten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre viel Anerkennung durch die Zufriedenheit meiner Kunden sowie meiner Mitarbeiter. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unsere Branche leidet definitiv an Facharbeitermangel, weil der Stellenwert solcher Arbeitskräfte völlig ungerechtfer-

tigt von der Gesellschaft nicht besonders hoch geschätzt wird. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Das Unternehmen genießt in der Umgebung einen sehr guten Ruf – wir gelten als qualitätsorientiert und zuverlässig. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter spielen eine große Rolle beim Erfolg unserer Firma, da sie Kundenkontakt haben und somit das Aushängeschild unseres Betriebes sind. Deswegen lege ich großen Wert auf Freundlichkeit, Eigenverantwortung, sowie grundsätzlich auf ein gutes und privates Betriebsklima und honoriere gute Leistungen gebührend. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ohne persönlichen Einsatz und hohes Engagement kann man nicht erfolgreich werden, weiters ist es sehr wichtig, sich Ziele zu stecken, die man in aller Konsequenz auch verfolgt.

✱ Macher Helga

● Steckbrief

Beruf: Friseurin und Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Slender You Figure Salons., 2130 Mistelbach, Hauptplatz 40. Geboren - Datum, Ort: 22. September 1952, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Silke (1978). Eltern: Leopoldine und Franz. Hobbies: Lesen, Handarbeiten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Friseurlehre blieb ich noch 17 Jahre im Betrieb und absolvierte 1989 die Meisterprüfung. Ende 1989 wechselte ich zur Firma Slender You, und war nach ausführlicher Einschulung als Betreuerin tätig. 1992 übernahm ich das Slender You-Studio in Mistelbach. Ohne Ersparnisse, mit einem Jungunternehmerkredit, konnte ich das eingerichtete Geschäft übernehmen und nahtlos weiterarbeiten. Auf sechs verschiedenen, mechanischen Tischen werden bestimmte Körperzonen bearbeitet, und dadurch ist eine Gewebestraffung gegeben. Zusätzlich habe ich eine Sonnenbank, biete auch Aromatherapie (Wickelmethode) und Ultra-Tone an. Zu meinen Kunden zählen Damen jeder Altersgruppe, die hauptsächlich Stammkunden sind. Ich bin selbst in meinem Salon und beschäftige noch eine Aushilfe. Durch verlängerte Öffnungszeiten ist es auch Berufstätigen möglich, ihren Körper zu stylen.

● Zum Erfolg

Welche Entscheidung war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Die Übernahme des Salons 1992, und die schwierige Entscheidung, einen hohen Kredit aufzunehmen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Eine positive Einstellung zur Materie ist sehr wichtig. Meine Mitarbeiterin ist eine ehemalige Kundin, die bei mir im Salon großen Styling-Erfolg selbst erlebte. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Weiterbildung pro Jahr?** Im Fach Kosmetik besuche ich laufend Wochenendseminare, so ca. alle 14 Tage. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe mit Schulden begonnen, und führe diesen Salon erfolgreich bis zum heutigen Tag. **Wie werden Sie von Ihrer Mitarbeiterin gesehen?** Sie akzeptiert mich als Chefin, aber auf kameradschaftliche Art. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine persönliche Art mit Kunden umzugehen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** 1994 war ich sicher, daß ich die richtige Entscheidung getroffen hatte. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Daß man etwas im Leben erreicht hat, und ich ein Vorbild für junge Menschen sein kann. **Ihr Ziel?** Wenn es so weiterläuft bin ich zufrieden.

✱ Macho Regina

HOFBURG
KONGRESSZENTRUM & REDOUTENSÄLE
WIEN

REGINA MACHO

KAISERBALL
HELDENPLATZ · A-1014 WIEN · AUSTRIA
TEL. +43-1-587 36 66-23 · FAX +43-1-536 44-249
E-MAIL: kaiserball@hofburg.com

● Steckbrief

Funktion: Projektleiterin des Kaiserballs. Tätig bei: Wiener Kongreßzentrum Hofburg BetriebsgmbH., 1014 Wien, Hofburg. Geboren - Datum, Ort: 18. Oktober 1959. Hobbies: Radfahren, Kultur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Matura begann ich an der Wiener Universität mit dem Geographie- und Französischstudium. Aus privater Notwendigkeit mußte ich die Studien knapp vor dem Abschluß beenden, und trat ins Berufsleben ein. Zuerst in den Bereich der Organisation bei einer sozialen Nachbarschaftshilfe, dann in eine Arztordination, und 1990 wechselte ich zum Kongreßzentrum und seit damals mit der Projektierung des Kaiserballes betraut.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Erfolg setzt sich für mich aus zwei Komponenten zusammen. Der eine Bereich ist, wie Außenstehende einen erfolgreich sehen und der andere ist, wie man selbst seine eigenen Leistungen beurteilt. Ich glaube, daß ich von Außenstehenden erfolgreicher gesehen werde als ich mich selbst sehe. Um diesen Job zu praktizieren ist es wichtig, ein hohes Maß an Selbstorganisation zu besitzen und man darf nie den Überblick verlieren. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Werdegang war Zufall. Organisation hat mich immer schon sehr angesprochen und zwischenzeitlich erhielt ich auch viel positives Feedback. Obwohl die Tätigkeit manchmal anstrengend ist, so ist sie mir größtenteils doch leicht gefallen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja. Es läßt sich leicht feststellen, ob der Ball ein Erfolg war oder nicht. Wenn er die Zustimmung, seitens des Publikums bekam, und dies war zu 99 Prozent der Fall, dann ist es ein Erfolg, und eine Bestätigung meiner Arbeit. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Diese Bereiche trenne ich strikt. Wenn ich das Büro verlasse, bin ich Privatmensch. Dies habe ich immer so praktiziert und ist sehr wichtig, um sich selbst zu regenerieren. **Welche Eigenschaften für den Erfolg sind wichtig?** Kommunikationsfähigkeit, in jeder Situation Ruhe bewahren können, und nie den Überblick verlieren. Hektisch

wird es in den letzten beiden Monaten vor dem Ball. **Gab es Rückschläge, und wie gehen Sie damit um?** Rückschläge habe ich noch nie erlebt. Es kommt immer wieder vor, daß einzelne Ballbesucher nicht zufrieden sind, dies betrifft mich auch und ich versuche dann eine Lösung zu finden. **Gibt es ein Erfolgsrezept?** Nein, der Jahresablauf ist fast immer der gleiche. Von einem Ball zum nächsten Ball gibt es kaum Veränderungen. Dreiviertel des Jahres sind Routine und es geht immer um Planung und Organisation. **Gibt es eine Konkurrenz zu dieser Ballveranstaltung?** Es gibt keine Konkurrenz und zwar deshalb, weil diese Veranstaltung einzigartig in ihrer Art ist. **Was macht diese Einzigartigkeit aus?** Die Räumlichkeiten und das Ambiente der Hofburg, dies wird auch vom Publikum geschätzt. 60 Prozent der Besucher kommen aus dem Ausland, außerdem gibt es einen großen Stammbesucheranteil. Somit lernt man auch im Laufe der Jahre das Stammpublikum kennen und kann manchmal auch auf die individuellen Wünsche näher eingehen.

✶ Machura Christina Dr.

● Steckbrief

Tätig bei: Österreichische MensenbetriebsgmbH., Geboren - Datum, Ort: 10. September 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit KommR. Ing. Michael. Eltern: Dr. Dipl.-Ing. Leopold und Elisabeth. Mitgliedschaften: MENSA International - Verein für Menschen mit besonderer Intelligenz, SERVAS - Internationale Gastfreundschaft, Gründungsmitglied des ersten Lions Damen Clubs in Österreich. Hobbies: Reisen, Segeln (B-Schein), Skifahren, Tauchen, Sprachen, Literatur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Bundesrealgymnasium in Wien 19 und absolvierte 1965 die Matura mit Auszeichnung. Von 1965 bis 1970 studierte ich Anglistik, Germanistik und Publizistik an der Universität Wien. Im Juni 1970 beendete ich das Studium mit meiner Dissertation in Publizistik und dem Erreichen des akademischen Titels Dr. phil. Bereits während meines Studiums verdiente ich mir zusätzliches Geld, indem ich als Reiseleiterin für ein internationales Reisebüro arbeitete. Nach dem Studium war ich kurz bei KUONI in der Marketingabteilung tätig, wechselte dann jedoch zu IWG, wo ich als Kontakterin tätig war. Im Juli 1974 wechselte ich als Werbeleiterin zu Wienerberger, ging jedoch ein gutes Jahr später wieder zurück zur IWG, beziehungsweise zu einer Tochtergesellschaft CWMA. Im Mai 1980 begann ich – durch einen direkten Kontakt – bei Estée Lauder als Marketing Manager zur Einführung von Lauder Prescriptives in Österreich; wurde im April 1981 zum Brand Manager befördert und war bis 1989 Brand Manager von Estée Lauder. 1990 beschloß ich, mich selbständig zu machen und führte MULTIPLES, eine amerikanische Marke für sportlich-legere Damenbekleidung, in Österreich ein, die ich als Franchiser übernahm. 1992 arbeitete ich als selbständige Marketing Consulterin für The Body Shop, den ich von Mai 1994 bis Dezember 1995 als Verkaufsleiterin betreute. Im März 1996 begann ich bei der Österreichischen Mensen BetriebsgmbH und entwickelte ein neues Marketingkonzept.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die Verwirklichung von Zielen zum Nutzen aller Beteiligten. Erfolg muß auch gewissermaßen konstant sein – ein Einzelsieg macht noch lange nicht den wirklichen Erfolg aus. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe sehr viel Energie und bin überaus engagiert. Für meinen Erfolg ist sicherlich meine gute Laune ausschlaggebend, darüber hinaus erfreue ich mich wirklich eiserner Gesundheit. Mein Erfolgsrezept lautete immer, mich nicht in Kleinigkeiten und Details zu verbeißen. Ich denke, ich kann durch meinen eigenen Enthusiasmus andere begeistern und überzeugen. Weiters bin ich sehr offen; auch für Kritik, die ich mir sehr genau anhöre und versuche, es danach besser zu machen. Kein Problem ist mir zu klein, ich bin mir für nichts zu gut. Wenn ich etwas erreichen möchte, stecke ich mir einen realistischen Rahmen und verfolge mein Ziel dann ganz konsequent. Ich bin eine gute Analytikerin, halte aber sehr viel von intuitiven Entscheidungen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, weil ich mich beruflich voll entfalten und meine Ziele immer erreichen konnte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist sehr wichtig für mich, ich freue mich über jedes ehrliche Feedback von außen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege vor allem großen Wert auf Engagement, Offenheit, Loyalität und Humor. Lasche und intrigante Menschen kann ich überhaupt nicht ausstehen, mit solchen könnte ich auch nicht zusammenarbeiten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich konstatiere bei sehr vielen jungen Menschen geringe Risikobereitschaft und wenig Engagement. Ich beobachte auch, daß die nächste Generation keine Disziplin in der Einhaltung von Zielen kennt. Der Verzicht von Freizeit ist für sie etwas ganz Unerhörtes, Internationalität und Kommunikationsfreude verkommen zu Schlagwörtern. Mein Rat an die Jugend lautet daher, sich in diesen Belangen zu ändern. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, noch möglichst lange auf der Basis arbeiten zu können, die ich mir geschaffen habe.

✶ Mack Georg

● Steckbrief

Funktion: Alleininhaber. Tätig bei: Mack Consulting., 1010 Wien, Zedlitzgasse 5 / 104. Mitgliedschaften: Fachnormenausschuß (FNA 243) der ÖNORM für Call Center Dienstleistungen, Vorstandsvorsitzender der ersten überregionalen Call Center Plattform Österreichs, dem call-center-forum.at.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich gründete das Unternehmen im Jänner 1999 und bin damit in den Bereichen Call Center Consulting, Call Center Agentur und Marketing Agentur tätig. Unsere Kompetenz liegt darin, für unsere Kunden das für ihre Ziele und Anforderungen am besten geeignete Call Center, beziehungsweise die beste Call Center Management Lösung zu finden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, jene Ziele zu erreichen, die ich mir gesteckt habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren**

Erfolg? Mein hohes Fachwissen und mein Interesse, neue Herausforderungen anzunehmen. Mein Unternehmen – die erste neutrale Call Center Agentur Österreichs – zeichnet sich durch das Finden individueller Lösungen für seine Kunden aus: Wir wickeln die Kundenaufträge mit den dafür am besten geeigneten Partnern ab und können somit maximale Qualität zu einem fairen Preis garantieren. Einer unserer Schwerpunkte liegt auf Beratung bei der Organisation, Leitung und Supervision eines eigenen Inhouse Call Centers. Wir liefern aber auch ein schlüsselfertiges, komplett betriebsbereites Call Center, rekrutieren die Mitarbeiter, bilden diese aus und kümmern uns um die technischen Bereiche. Auch beraten wir unsere Kunden bei der Auswahl eines geeigneten – externen – Call Centers für ihre Telemarketingaktivitäten, beziehungsweise über das Call Center Management in ihrem eigenen Unternehmen. Zudem sind wir im Bereich Marketing Agentur mit dem Schwerpunkt Kundenkommunikation am Telefon befaßt. Wir planen und realisieren Direkt-Marketingkampagnen, in denen der telefonische Kontakt mit dem Kunden der entscheidende Parameter ist. Zu unseren Kunden zählen ELK Fertighaus AG, Wolf Fertighaus, Österreichischer Fertighausverband, 0800 Nachhilfe, Muffat & Weidhofer GmbH, Honeymoon Hochzeitsservice, Abraham & Abraham, Colgate Palmolive, WIFI Österreich, Actual Fenster, Optima Fenster und Lectura Verlag Österreich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich vieles erreicht habe und noch viel vorhabe. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die wichtigste Anerkennung, die ich als Unternehmer erfahren kann, ist die volle Zufriedenheit meiner Kunden mit den Lösungen, die ich für sie erarbeitet habe. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Als junges, expandierendes Unternehmen ist die Auswahl und Einstellung neuer Mitarbeiter natürlich ein großes Thema für mich. Die entscheidenden Kriterien sind für mich dabei hohes Fachwissen und Erfahrung in unserem Bereich. PC-Kenntnisse verstehen sich dabei von selbst. Wesentlich ist für mich die Bereitschaft zur interaktiven Kommunikation und die Freude an der Arbeit, die Identifikation mit meinem Unternehmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß sich realistische Ziele stecken und diese konsequent verfolgen, ohne vom Weg abzuweichen. Wenn man erkennt, daß ein Ziel unerreichbar geworden ist, muß man so flexibel sein, diesen Weg abzuändern und es eben anders versuchen. Ich denke, gute Ausbildung – vor allem aber die Bereitschaft, sich ständig weiterzubilden – ist heute das Um und Auf. Es ist wesentlich, sich neben der Theorie auch die Praxis anzueignen und vieles ausprobieren, sich immer wieder für Neues interessieren.

✱ Mackowski Stefan Dr.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Management-Zentrum St. Gallen GmbH., 1070 Wien, Stiftgasse 31. Geboren - Datum, Ort: 8. Mai 1956, Wien. Kinder: Leon (1996) und Jonas (1998). Hobbies: Gartenarbeit in meinem Bauernhaus, Tauchen, Literatur, Zeitgeschichte.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Matura (1974), Jusstudium (Promotion 1980) und Gerichtsjahr, absolvierte ich von 1981-83 ein MBA-Studium in Barcelona und war anschließend im Bereich Investment Banking, bei der Dresdner Bank in Stuttgart und Frankfurt, tätig. 1986 ging ich als Product/Support Manager zu Ciba Geigy nach Basel, und kam 1989 in derselben Funktion zu Mobil Oil AG nach Hamburg und London. 1994 wechselte ich in den Beratungsbereich über und war als Unternehmensberater bei Gemini Consulting in München und Frankfurt, bei EFS Unternehmensberatung/Wien und zuletzt bei Plaut Personalberatung/Wien, beschäftigt, ehe ich per 1. Jänner 2001 zum Geschäftsführer der Österreichischen Niederlassung des Managementzentrums St. Gallen (MZSG) bestellt wurde.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Persönliche Ziele zu erreichen, auch wenn „persönlich" Raum für Ausreden läßt. Erfolg macht glücklich und jeder muß für sich definieren, was ihn glücklich macht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Immer wieder, auch wenn nicht alles gelingt. Manchmal braucht der Erfolg auch nur länger. Skeptisch werde ich dann, wenn jemand behauptet immer nur Erfolge zu haben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die MBA-Ausbildung zu machen eröffnete mir ein ganz neues Aufgabengebiet und einen breiten, internationalen Erfahrungshorizont. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Das hängt davon ab, wie schnell eine Entscheidung getroffen werden muß. Im Idealfall entscheide ich anhand gründlicher Analysen und Überlegungen, manchmal entscheidet aber der Zeitdruck. **Wann und wie erkannten Sie Ihre Fähigkeiten?** Bereits in der Ölbranche hatte ich sowohl interne Beratungsfunktionen, als auch mit externen Beratungsfirmen zu tun und lernte so diese Tätigkeit kennen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Neben analytischer Begabung benötigt man in der Beratungsbranche Neugierde und die Freude sich stets neuen Aufgaben zu stellen. Wesentlich ist auch die Sicherheit und das Verständnis auf Menschen zugehen zu können. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Durchschnittlich besuche ich jährlich zwei Seminare und halte mich mit Fachliteratur up-to-date. In meiner jetzigen, besonderen Situation wende ich rund 25 Prozent (normalerweise rund 10 Prozent) meiner Zeit für Fortbildung auf. Wenn man neugierig ist, empfindet man das jedoch nicht als lästig. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Vermutlich aufgrund meiner Erfahrung und meines bisherigen Lebensweges. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Verkennen des eigenen Selbst. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Das Umfeld prägt einen dahingehend was man unter Erfolg versteht. Je nach dem in welchem Umfeld man aufwächst, sieht man Erfolg unterschiedlich. Das Elternhaus prägt einen in die Richtung was man als Erfolg anerkennt oder auch ablehnt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bewerber müssen bei uns nicht von einer einzelnen Person, sondern von mehreren anerkannt werden. Wir legen darauf Wert, daß unsere Mitarbeiter eine akzeptable Ausbildung mit annehmbaren Noten in plausibler Zeit absolvierten, wir bevorzugen Bewerber, die zusätzlich aktiv waren und möglichst auch Auslandserfahrung, das ist gut für die Persönlichkeit und Auftreten, vorweisen können. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Motivation spielt insofern keine Rolle, da man Menschen nur fair behandeln, ihnen Raum zur Entfaltung geben und ihre Talente erkennen und richtig einsetzen kann, das ist aber nicht motivieren. Motivation muß von innen kommen. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen sind etwas, wobei man selbst etwas konkret falsch gemacht hat, nicht wenn äußere Umstände daran schuld waren. Niederlagen sollte man als Lehren sehen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Spaß an der Arbeit, der unterm Strich überwiegt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine klar definierten, kurzfristigen Ziele sind vom Beruf diktiert. Meine längerfristigen Ziele gehen über das Berufliche hinaus und haben sich geändert, seit ich Kinder habe. Ein wichtiges Ziel ist heute für mich aus meinen Kindern, selbständige Menschen zu machen. **Welche Anerkennung ha-**

ben Sie erfahren? Wichtig ist sich selbst anzuerkennen. Es hängt auch davon ab, von wem einem Anerkennung wichtig ist, um sie entsprechend zu empfinden und zu würdigen. **Haben Sie Vorbilder?** Wenn jemand etwas gut gemacht hat, so kann ich das so schätzen, daß ich sage „das ist für ihn genau das Richtige" - ob es für mich richtig ist, steht aber auf einem anderen Blatt. Ich habe aber kein generelles Vorbild oder Erfolgsmodell. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolgsmerkmale in der Beratungsbranche sind wiederkehrende Kunden, für die man die gewünschte Wirkung erzielte.

✱ Mader Axel Mag.

● Steckbrief

Funktion: Vorstand. Tätig bei: ET Multimedia AG., 1100 Wien, Davidgasse 79/1/2. Geboren - Datum, Ort: 21. Februar 1964, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Kinder: Philip (1991) und Henrik (1994). Hobbies: Sport (Skifahren, Laufen), Wein und Medien im weitesten Sinn.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1983 in Salzburg) studierte ich bis 1987 Politikwissenschaften und Publizistik in Salzburg, und absolvierte parallel dazu die ersten Studienabschnitte von BWL und Wirtschaftsingenieurwesen. Bereits in dieser Zeit schrieb ich für mehrere Verlage wie die Handelsblatt-Gruppe, A3-Gruppe, Conde-nast (Vogue), etc. Anschließend war ich ca. 8 Monate in New York für eine Anwaltskanzlei und die Österreichische Handelsdelegation tätig, und schrieb weiterhin für verschiedene Medien. Zurück in Österreich begann ich als Redakteur bei Option, und war mit diversen kleineren Projekten für Unternehmensberater beschäftigt. 1990 kam ich im Zuge eines Management-Buyouts der Option-Verlags GmbH (damals war ich dort schon Verlagsleiter) zur Radda& Dressler-Gruppe (R+D), und bin seither Mitunternehmer und Vorstand der ET Multimedia AG. Zu diesem Unternehmen gehört das Wirtschafts Blatt, Business 2 Business, Immobilien-Magazin, Option, New-Business, How to spend it, KGV, R&D Online, und andere.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg besteht einerseits aus der wirtschaftlichen Komponente (hier ist Erfolg meßbar und drückt sich in Geld aus) und andererseits aus der privaten Komponente, umfaßt Lebensglück und Glück als Gefühlszustand, Glück in der Familie, mit seinen Kindern, seiner Arbeit, Position, etc.. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Absolut, ich betrachte mich in beiden Bereichen als Glückskind. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke als erfolgreich, zumindest in wirtschaftlicher Hinsicht. Ob ich auch als privat glücklich angesehen werde, weiß ich nicht. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** In verschiedensten, es gab keine typische Schlüsselentscheidung. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Für den wirtschaftlichen Erfolg ist Fleiß und die Lust an der Arbeit ausschlaggebend. Ich arbeite sicher mehr als der Durchschnitt, und habe manche Talente, über die andere nicht verfügen, insbesondere Motivationsfähigkeit und Überzeugungskraft, das heißt, ich bin in der Lage an eine Sache zu glauben und mich selbst und andere mitzureißen. Desweiteren verfüge ich über ein überdurchschnittliches Maß an Disziplin in allen Bereichen und einen ausgeprägt starken Willen. Sonst fühle ich mich weder als intelligenter oder besser ausgebildet als andere. Für meinen privaten Glückszustand war vermutlich mein Elternhaus wesentlich. Besonders prägend war das Zusammengehörigkeitsgefühl, Harmonie, und lernen Verantwortung zu tragen. Diese bürgerlichen Werte sind es, die den Glückszustand und die Stabilität in meinem Leben ausmachen. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Faulheit und Disziplinlosigkeit sind sicher die klassischen KO-Kriterien. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Familie und privates Umfeld hat auf meinen Erfolg enormen Einfluß. Wenn man sich wohl fühlt, hat man kürzere Regenerationsphasen um beruflich erfolgreich zu sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich sehe mir an was jemand gemacht hat, und bewerte seine Aktivitäten und die Stabilität in seinem Leben. Wesentlich ist, daß derjenige sein Leben aktiv gestaltet und viele Aktivitäten gesetzt hat. Ebenso wichtig ist das Bauchgefühl, ob jemand ins gesamte Team paßt. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Die führenden Mitarbeiter sind großteils nicht nur am Erfolg, sondern auch am Unternehmen selbst beteiligt. Im Vordergrund steht deren Leistung, das Arbeitsklima ist freundschaftlich, und wir haben für jeden und jedes Problem ein offenes Ohr. Darüber hinaus habe ich eine überzeugende Rhetorik und Gestik, mit der ich Mitarbeiter begeistern kann. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen sind grundsätzlich schmerzlich, mit Niederlagen in wirtschaftlicher Hinsicht (Geldverlust) werde ich leichter fertig als im Bereich persönlichen Lebensglücks. Private, persönliche Probleme werfen mich schneller aus der Bahn. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Meine großen Ziele sind die Erhaltung meines privaten Lebensglücks, und das Unternehmen im selben Tempo weiter auszubauen, wie in den letzten zehn Jahren. In weiterer Folge will ich auch den Leuten, die mir zu meinem Erfolg verhalfen etwas davon zurückgeben, und mich in sozialem und politischem Bereich als gestalterische Kraft engagieren und für mehr soziale Gerechtigkeit, Fairneß und Chancengleichheit eintreten. Dazu ist es jedoch nötig zuerst wirtschaftlich unabhängig zu sein. Ich bewundere Menschen wie Karlheinz Böhm, die ihre ganze Kraft in verschiedene soziale Projekte stecken. So etwas auf die Beine zu stellen, wäre mein großes Ziel, das mich viel mehr befriedigen würde, als der klassische wirtschaftliche Erfolg. **Ihr Lebensmotto?** Fairneß. **Haben Sie Vorbilder?** Nicht im traditionellen Sinn, aber ich bewundere Aspekte von unterschiedlichsten Persönlichkeiten wie Karlheinz Böhm, Bruno Kreisky, Karl-Heinz Grasser, Frank Stronach oder Bill Gates. Ich kenne sie aber zu wenig um sie als Ganzes zu bewundern.

✱ Magister Adelheid

● Steckbrief

Beruf: Köchin, Kellnerin und Gastwirtin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Adelheid Magister Gasthof/Pension., 2123 Unterolberndorf 57. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1956, Ladendorf. Familienstand: Verheiratet mit Günter. Kinder: Christa, Diane und Elke. Eltern: Leopoldine und Karl. Hobbies: Kochbücher lesen, Tennis.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich lernte im elterlichen, vom Urgroßvater 1903 gegründeten Betrieb, vier Jahre Koch und Kellner. 1977 absolvierte ich die Konzessionsprüfung und als meine Mutter 1989 in Pension ging, übernahm ich die Firma. 1981 wurden bereits, noch

„Zeugnisse sind nicht ausschlaggebend; es ist die Bereitschaft, etwas zu lernen."

unter der Regie meiner Mutter, die ersten 17 Fremdenzimmer errichtet. Heute bieten wir 42 Zimmer, die neu renoviert sind und dem aktuellen „Drei-Sterne"-Komfort entsprechen. Unser Lokal ist ein gepflegter Landgasthof, ausgebaut mit verschiedenen Räumen für Festivitäten, für bis zu 300 Personen. Im Sommer nutzen wir zusätzlich auch einen Schanigarten für 20 Personen und im Hof eine überdachte, offene Scheune mit 100 Plätzen. Bei uns werden unter anderem auch Country-Feste veranstaltet. Zur Zeit beschäftige ich neun Mitarbeiter. Für den Speisenplan, den Einkauf und die Buchhaltung bin ich selbst verantwortlich, neben der traditionellen österreichischen Küche, bin ich Neuem sehr aufgeschlossen und probiere gern internationale Spezialitäten aus. Zum Beispiel gab es bei uns schon Känguruh und Straußgerichte. Wild- und Fischgerichte bieten wir neben saisonalen Spezialitäten immer. Unsere täglich wechselnden Süßspeisen werden noch nach Omas Rezepten zubereitet. Die Weinkarte enthält neben österreichischen Qualitätsweinen auch Weinspezialitäten aus anderen Ländern, außerdem zapfen wir vier verschiedene Biere. In unserem Betrieb fühlen sich sowohl Arbeiter, als auch Pensionisten, Familien, bis hin zu Politikern wohl. Der heutige Präsident von Uganda, Yoweri Museveni, war vor seiner Amtszeit bei uns Gast, und als er dann auf Staatsbesuch in Österreich war, hat er uns trotz Protokollschwierigkeiten, mit Landeshauptmann Erwin Pröll (insgesamt 200 Personen) wieder besucht. An diesem Tag wurden wir von Herrn Museveni nach Uganda eingeladen, und waren im August 1995, mit der gesamten Familie, unter Begleitung von Kurier und Schauplatz (ORF2), im besten Hotel in Uganda zu Gast.

Zum Erfolg

Welche Entscheidung war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Den richtigen Mann zu heiraten, der mit Liebe und Aufopferung, in diese für ihn fremde Branche, eingestiegen ist. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Zeugnisse sind nicht ausschlaggebend, es ist die Bereitschaft etwas zu lernen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Als wir einen Kredit brauchten um den Hotelbetrieb auszubauen, waren wir in einem Ausmaß risikobereit, das andere vielleicht abgeschreckt hätte. **Haben Sie einen Ratschlag für die nächste Generation?** Vom Herzen heraus entscheiden, in den ersten Jahren auf alles verzichten, danach geht es sicher gut, nicht verzagen. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Ich lese das ganze Jahr Kochbücher, um meine Karte abwechslungsreich zu gestalten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich meine Arbeit so gut mache, daß meine Gäste zufrieden sind. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als verständnisvolle, aber strenge Chefin. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Erfahrung, die erste erwarb ich mir schon als Kind mit fünf Jahren, spielerisch bei meinem Großvater, damals viel mir dies gar nicht auf, heute weiß ich es zu schätzen. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Mit 15 Jahren, als ich lernte. Ich wollte immer aus unserem Betrieb das machen, was es heute ist. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Eine Belohnung für die gute Arbeit. **Hatten Sie Vorbilder?** Alle gut geführten Restaurants. **Ihr Ziel?** Eventuell mit meinen Kindern, zwei sind bereits in der Branche, ein exquisites Abendrestaurant hier im Haus zu eröffnen.

✱ Maier Manfred

„Meine Grundpräambel ist die Handschlagqualität!"

Steckbrief

Beruf: Baumeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: G. & M. Bauunternehmung GesmbH., 1220 Wien, Hirschstettner Straße 19-21. Geboren - Datum, Ort: 3. April 1944, Wien. Kinder: Stephan. Eltern: Leopoldine Stifter. Ehrungen: Kommerzialrat. Hobbies: Golf.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Werdegang vom Elternhaus her betrachtet begann, als 1944 mein Vater im Krieg fiel, und meiner Schwester und mir das Unternehmen vererbte. Da wir noch Kinder waren, mußte sich meine Mutter mit dem Vormundschaftsgericht herumschlagen. Als ich mit 21 Jahren volljährig wurde übernahm ich die Firma, um sie aus dem Dornröschenschlaf zu dem Unternehmen zu gestalten, wie wir es heute betrachten können. Ich besuchte einige Jahre die Bundesgewerbeschule und absolvierte die Maurerlehre, die Polierschule und Abendschulen um die Konzession drei Tage nach meinen 21. Geburtstag zu erlangen. Seit 33 Jahren bin ich selbständiger Baumeister und Unternehmer.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Der Erfolg begann eigentlich schon nach dem Krieg, als wir vom zweiten in den 22. Wiener Gemeindebezirk übersiedelten. Nach 20-jähriger Stationierung, kam der Wiener U-Bahn Bau und somit die Erschließung des Gebietes. Eine meiner Erfolgsparameter ist die Funktion meiner Schwester im Unternehmen. Sie kennt alle Zahlen und Fakten und ohne Ihr Wissen wäre es unmöglich gewesen so erfolgreich zu werden. Unsere Unternehmungen sind in zwei Teilbereichen zu betrachten. Der erste Unternehmensbereich ist der Planung des Immobilienbereiches und der Betreuung gewidmet. Der zweite Teil beschäftigt sich mit innovativen Immobilienprojekten. Unserer innovativen Zusammenführung von 30 Unternehmen auf einen zentrierten Punkt hier im 22. Bezirk, ist es zu verdanken, daß es Kunden möglich ist, 30 verschiedenste Unternehmen zu finden die in einer Immobilie verflechtet, kundenorientiert ihre Angebote präsentieren können. Der Erfolg entstand durch fleißiges arbeiten und durch meinen guten Mitarbeiter wie Herrn Mag. Marek. Meine Grundpräambel ist die Handschlagqualität. Als sehr großen Erfolg sehe ich die Arbeit meiner Arbeiter auf den Baustellen, welche unter Einsatz ihres Lebens ihre Tätigkeiten verrichten. Als sehr wichtig erachte ich es für mich, wenn ich zu den Baustellen komme und meine Leute freuen sich mich zu sehen. **Haben Sie noch ein Ziel?** Mein Ziel ist die Erweiterung der Idee „Der Punkt". Die Erweiterung sieht vor, die bereits bestehenden 30 Unternehmen auf 50 Unternehmen aufzustokken um ein Zentrum ungeahnten Ausmaßes von Geschäftstätigkeiten zu ermöglichen. Außerdem möchte ich gerne alt werden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Das ist keine bewußt erlernte, sondern eine angeborene Fähigkeit. Ich versuche ehrlich zu sein und diese Ehrlichkeit bildet das notwendige Vertrauen welches notwendig ist damit sich die Mitarbeiter einer automatischen Selbstmotivation unterziehen. **Spielten Niederlagen eine wesentliche Rolle in Ihrem Leben?** Eine Niederlage ist für mich das Wissen um Unternehmer, welche nicht bereit sind, Verantwortung für ihr Tun zu übernehmen. Wenn Unternehmer sich brüsten, die Schnellsten zu sein, und

angeben technisch am neuesten Stand zu sein, jedoch nicht bereit sind Verantwortung für kleine Sub Unternehmer zu übernehmen, dann sind sie es nicht einmal wert, mit Namen genannt zu werden. Wenn Handwerker für mich arbeiten, erhalten sie auch die Zahlungen für die vereinbarten Rechnungen und das benenne ich „Handschlagqualität". **Haben Sie ein Lebensmotto?** Mein Motto ist die Zufriedenheit. Zufriedenheit entsteht, wenn man sich rundum wohlfühlt. Ich erwache und denke, daß ich am Leben bin und ich gehe am Abend angenehm müde schlafen. Mein zweites Motto ist: „Das Leben ist einfach". **Nach welchen Kriterien werden hier Mitarbeiter aufgenommen?** Herr Mag. Marek. Ich erwarte mir Einsatzbereitschaft und fachliche Kompetenz. Die Aufnahme erfolgt nach einem persönlichem Gespräch, auf das ich größten Wert lege. Wir benötigen aufgeschlossene Menschen welche arbeiten wollen und die bereit sind, sich auch weiterentwickeln zu wollen. Wir wählen nicht nach Schönheitskriterien aus. **Glauben Sie ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** An und für sich ist die Originalität besser. In der Imitation liegt versteckt die Trägheit, und die Trägheit ist die Mutter der Faulheit. **Wie erkennen Sie Chancen und wie nützen Sie diese?** Durch Bewegung. Augen und Ohren offen halten um im richtigen Moment das Wort zu ergreifen. Im Unternehmensbereich gilt es, sich immer weiterzubilden. Ausschau nach Mitbewerbern und Ihren Fähigkeiten zu halten, die Auswahl der richtigen Mitarbeiter, ein funktionierendes firmeninternes Controlling und die Entwicklung des Unternehmens in einer positiven kontinuierlichen Form. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Nicht stehen bleiben. Interesse am Nächsten und an der Umwelt. Das Leben ist ein Fluß und wenn Menschen dies verstehen, werden sich genug Chancen für sie ergeben um sich weiterentwickeln zu können. Beobachtet den Markt und beschäftigt euch mit eurem Wissen und eurer Entwicklung, dann könnt ihr alles erreichen.

✱ Maierhofer Wolfgang Mag.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Welldone Marketing- und Kommunikationsberatungs GmbH., 1090 Wien, Marianneng. 14. Geboren - Datum, Ort: 8. Jänner 1961, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Friederike. Schöpferische Akte: Fachartikel. Ehrungen: Branchenbezogene Preise. Mitgliedschaften: IGEFA, Verband für Marktforscher, Round table. Hobbies: Sport, Fliegenfischen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura an einer Handelsakademie, begann ich mein Betriebswirtschaftsstudium in Innsbruck, Wien und England. Während dessen arbeitete ich als Marketing Trainee und später als Product Manager bei Unilever. 1986 schloß ich dann mein Studium ab und stieg bei Erdal Autopflege als Product Manager ein, wechselte dann aber doch in die Pharmaindustrie. Da ich aber aus einer Unternehmerfamilie stamme und es immer mein Ziel gewesen war, mich mit 30 selbständig zu machen, gründete ich 1990 die Firma Welldone, die ich heute zusammen mit einem Partner führe. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir haben eine Marktnische gesucht und gefunden. Welldone ist eine Gesundheitsagentur. Von Marktforschung über Lobbing bis hin zur klassischen Werbung decken wir im Gesundheitsbereich alle Gebiete ab. Die Kundenpalette reicht von Becel zu Roc und Neutrogena. Wir betreuen folgende 3 Bereiche: 1. Im Bereich der rezeptpflichtigen Medikamente sprechen wir die Ärzte direkt an, veranstalten Schulungen, erstellen Studien und bieten Veranstaltungen zu neu einzuführenden rezeptpflichtigen Medikamenten. 2. Im Bereich ODC-Medikamente, also frei am Markt erwerbbare Medikamente, sind unsere Ansprechpartner Apotheken, also indirekt auch der Konsument selbst. 3. Der dritte Bereich beschäftigt sich mit der Aufklärung des Endverbrauchers, welche Medikamente am Markt neu verfügbar sind, aber nicht von der Krankenkasse abgedeckt werden. Abgesehen von diesen drei Bereichen betreuen wir noch einen Verlag für Fachmedien. Dort geben wir Fachzeitschriften heraus, die sich an die Zielgruppe der Fachärzte richten und jedem Arzt zugänglich gemacht werden.

● Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg verantwortlich? Ich fordere mich permanent selbst und verfüge über ein hohes Maß an Disziplin. Weiters ist mir die Qualität meiner Arbeit sehr wichtig, in die ein hohes Maß an Eigenmotivation einfließt. Ich definiere jedes Jahr in meinem Unternehmen Ziele, die dann gemeinsam umgesetzt werden. Innerbetriebliche Kommunikation, eine solide Vertrauensbasis und hohe fachliche Kompetenz zeichnet unser gesamtes Unternehmen aus. **Wie definieren Sie Erfolg?** Der persönliche Erfolg ist eine Optimierung der Glückstorte und kann nicht in Geld aufgewogen werden. Unter Glückstorte verstehe ich die einzelnen Tortenstücke, wie etwa eine harmonische Beziehung, das Spiel mit meinen Kindern, aber auch ein gutes Betriebsklima, ein florierendes Unternehmen, ein hohes Maß an Selbstverantwortung und persönliche Verwirklichung des Einzelnen in einem Unternehmen. Ich muß mir Zeit für alle Bereiche meines Lebens nehmen können und in zufriedenem Einklang mit dem Gesamtem leben, dann bin ich erfolgreich. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Ich verfolge immer Zehnjahrespläne und habe im großen und ganzen immer alles erreicht, was ich mir vorgenommen habe, mit knapp 20 absolvierte ich die Matura, und mit 30 machte ich mich selbständig. Heute möchte ich mich persönlich weiterentwickeln, also meinen sozialen Verpflichtungen nachkommen, und meine Kinder heranwachsen sehen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Mein Motto in diesem Fall lautet: Morgen werden die Karten neu gegeben. Was nicht heißt, daß ich nicht über den Mißerfolg nachdenken soll, um aus jedem einzelnen Fehler zu lernen. Die Analyse ist wichtig, aber ich darf mich nicht mit Selbstmitleid quälen. Die wichtigste Frage, die ich mir dabei stellen muß ist, was muß ich beim nächsten Mal anders machen, damit ich nicht noch einmal denselben Fehler begehe. Dann muß ich mich von der Niederlage befreien und neu durchstarten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft, Ihre Energie zum Erfolg?** Ich lade meine Energiereserven sowohl bei meiner Familie, als auch im Unternehmen auf. **Welchen Rat geben Sie weiter?** Als erstens muß man sich klar werden, was einem Spaß macht und muß für sich selbst definieren was für einen selbst persönlichen Erfolg darstellt. Dann muß man hart daran arbeiten, um das zu erreichen, was für einen selbst wichtig ist. Möchte man zum Beispiel Manager werden, ist es wichtig, eine gute Ausbildung zu genießen, sich aber gleichzeitig praktisch und persönlich weiterzuentwickeln. Wirklich erfolgreiche Manager geben nur Rahmenbedingungen für ihre Mitarbeiter vor, die diese dann unter Anwendung ihrer persönlichen Strukturen bestmöglichst umsetzen, denn Freiheit und Entfaltungsmöglichkeit für seine Mitarbeiter zu bieten, ist heute für produktives und kreatives Arbeiten sehr wichtig. **Haben Sie eine bestimmte Lebensphilosophie?** Ich folge einer einfachen Philosophie von Gustl Bayerhammer: „Man muß nur wollen, was man will". Das heißt, auch bereit zu sein, Zeit in die Sache, die man erreichen möchte, zu investieren. Das heißt auch manchmal mehr zu leisten als andere, oder auch härter dafür zu kämpfen als andere. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Geschäftlich sehe ich mich als Team im Ganzen erfolgreich und privat sehe ich mich glücklich.

✱ Maireder Karlheinz

● Steckbrief

Beruf: Grafik-Designer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Maireder Grafik-Design., 1180 Wien, Czartoryskig. 2A. Geboren - Datum, Ort: 27. Februar 1951, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Axel (1980) und Judith (1982). Schöpferische Akte: Diverse Artikeln in Fachzeitschriften. Ehrungen: 1997 European Regional Design Annal (Marchfeldkanal), 1998 Certificates of Design Excellence, the 27 Creativity Annual, USA, Marchfeldkanal und Premium. Aus einem, über mehrere Monate laufenden Wettbewerb für das neue Corporate Design des Renner-Instituts unter Beteiligung zahlreicher Agenturen und Grafikbüros ging ich 1999 als Sieger hervor. Schon bisher war ich für die Gestaltung vieler Produkte des Renner Institutes verantwortlich. Hobbies: Segeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1965-69 absolvierte ich eine Schriftsetzerlehre, und lernte das Metier somit von Grund auf und zu einer Zeit kennen, als elektronische Gestaltung und Produktionsverfahren noch in ferner Zukunft lagen. Nach Abschluß der Lehre, und neben meiner beruflichen Tätigkeit als Schriftsetzer, Reprofotograf und technischer Produktionsleiter, besuchte ich als Werkstudent Abendkurse der Wiener Kunstschule, wo ich unter prominenten österreichischen Größen, wie Hans Fabigan und Ernst Insam eine Ausbildung als Grafik-Designer und Illustrator erhielt. Nach zwei Jahren als Producer und Gestalter bei den Vereinten Nationen in Wien (UNIDO) gründete ich 1977 mein erstes Atelier. Seitdem bin ich als freiberuflicher Grafik-Designer und Illustrator tätig. Zwischenzeitlich unterstützt mich mein Sohn im Bereich „Neue Medien". 1980 Gestaltung sämtlicher Funkberater-Kataloge. Mit meinen Kunden ist auch das Atelier, das seit 1989 im 18. Bezirk zu finden ist, gewachsen. 1987 stellte ich, als einer der ersten selbständig tätigen Grafik-Designer Österreichs, auf Computer um und arbeite nun mit meinem kleinen Team in einem volldigitalisierten Studio. Das Unternehmen beschäftigt sich mit der Erstellung des gesamten Corporate Designs für Firmen – also Logos, Prospekte, Aufschriften, Homepages und so weiter. Zu unserem Kundenkreis zählen mittlere Unternehmen, namhafte Vereine und Institutionen, wie: Metzger Lebkuchen, das Renner Institut, Technol, Premium, der Verein Landschaft des Jahres und die Naturfreunde. Ich bin am gesamtösterreichischen Raum tätig.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Der Erfolg meine Person betreffend, liegt in der Neugierde und dem damit verbundenen Probieren. Für einige meiner Kunden arbeite ich seit nunmehr 20 Jahren. Diese langjährige und ständige Zusammenarbeit hat die Entwicklung eines Vertrauensverhältnisses und das Erlangen intensiver Kenntnis der jeweiligen Auftraggebersituation begünstigt, so, daß es nicht nur bei einer rein gestalterischen Betreuung bleibt. Gemeinsam werden konzeptuelle Lösungen erarbeitet, die dann der individuellen Situation angepaßt werden. Daher stehen auch jene Aufgabenbereiche im Vordergrund, wo umfassende Lösungsvorschläge gefragt sind (Corporate Design und Corporate Identity, Konzeption und Gestaltung von Druckwerken und PR-Schriften). Das Aufgabenspektrum ist breit, beginnt bei der Recherche und endet bei der Produktionsüberwachung. Zu meinen Kunden zählen das Renner-Institut, die Einrichtungsgesellschaft Marchfeldkanal, Projekt Management Austria, Naturfreunde International, die United Nations Relief and Works Agency und zahlreiche Ministerien. Ich bin der Ansprechpartner für den gesamten grafischen Bereich meiner Kunden und biete Full Service – von der Visitenkarte bis zur Gebäudebeschriftung. Dabei gehe ich sehr individuell auf jedes einzelne Projekt ein und erstelle manchmal sogar Marketingstrategien, wie ein Betrieb sich weiterentwickeln kann. Mein Unternehmen zeichnet sich durch besonderen persönlichen Kontakt und ständige Begleitung meiner Kunden aus, ich lege großen Wert auf langfristige Zusammenarbeit. Qualität ist für mich das Um und Auf, ich garantiere für die termingerechte Lieferung des gewünschten Projektes und organisiere die technische Umsetzung durch Spezialisten. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Das Zusammenspiel idealer Bedingungen. **Ihr Erfolgsrezept?** Eigene Fähigkeiten herausfiltern, ein Ziel setzen, und sich mit Beständigkeit diesem zu nähern. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin erfolgreich und habe viel erreicht. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Mein Ansatz besteht darin, dem Problem immer einen Schritt voraus zu sein. Ich muß immer das Gesamtkonzept vor Augen haben, um herauszufinden, mit welcher Methode ein Kunde am besten zum Erfolg kommen kann. Dieser Punkt ist dem Kunden oft gar nicht so sehr bewußt, deshalb bin ich oft maßgeblich an der Mitentwicklung von Philosophien und Identitäten beteiligt. Generell löse ich Probleme nicht immer sofort, sondern sehr strategisch und auf lange Sicht. Dabei differenziere ich zwischen Dingen, für die ich die alleinige Verantwortung trage und großen Gesamtkonzepten, in die ich Teams miteinbeziehe. Teillösungen delegiere ich in solchen Fällen an den jeweiligen Verantwortlichen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Gute Arbeit ist gutes Geld wert – die allgemeine Tendenz bewegt sich leider in die Richtung der Billiganbieter. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich arbeite mit einem Netzwerk von Spezialisten, die ich in flexiblen Teams projektbezogen einsetze. Grundsätzlich sind mir bei meinen Mitarbeitern die technischen Fähigkeiten wichtig, neben dieser fachlichen Kompetenz ist für mich die Bereitschaft zur Weiterbildung wesentlich. Darüber hinaus müssen meine Mitarbeiter teamfähig, verläßlich und flexibel sein. Grundsätzlich ausschlaggebend ist für mich Eigenverantwortung. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Um diese zu vermeiden, nicht an zu große Projekte herangehen, denn bei Großprojekten ist das Resultat zu oft Enttäuschung. Mit Distanz zur eigenen Rolle Fehler analysieren, und den Versuch starten, daraus zu lernen. **Ihr Motto?** Flexibilität. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe in meinem Leben mehr erreicht als ich mir jemals vorstellte. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Interesse und der Freude am Beruf mit herausfordernden Aufgabenstellungen umzugehen.

✱ Majewski Peter

● Steckbrief

Beruf: Zahntechniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Zahntechnisches Labor Majewski GesmbH., 1100 Wien, Weidelstraße 51. Geboren - Datum, Ort: 24. Juli 1950, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Irene. Kinder: Marcus (1973), Dominik und Roman (1974). Eltern: Anna und Kurt. Hobbies: Motorradfahren, Schiffe bauen, Reisen, Kultur, Freundeskreis pflegen.

Karriere

Wie war ihr Werdegang? Meine Eltern flüchteten aus der Tschechei - mein Vater war in Wien als selbständiger Großhandelskaufmann tätig. Meine Mutter war zu Hause und ich ab dem elften Lebensjahr in einem Internat. Mein älterer Bruder machte eine Lehre zum Zahntechniker, auch ich fand Interesse an diesem Beruf, was dazu führte, daß ich in die gleiche Lehre ging. Zweimal wechselte ich meine Lehrstelle, weil ich schon immer ein Revoluzzer war. Damals brachte der Beruf eines Zahntechnikers, besonders in der Lehrzeit, wenig Geld; um dies zu kompensieren, beschäftigte ich mich mit anderen Dingen und war als Moped-Mechaniker bei einer Tankstelle, und als Kellner tätig. Nach eineinhalb Wanderjahren kehrte ich in meinen erlernten Beruf zurück. Ich wechselte oft meine Stellen, lernte dabei sehr viel und arbeitete intensiv. Mein Arbeitstag dauerte durchschnittlich 18 Stunden. Relativ früh gründete ich eine Familie, und wir bekamen drei Kinder; aufgrund meines überdurchschnittlichen Einsatzes ging meine erste Ehe leider in die Brüche. Durch viel Arbeit konnte ich mir jedoch eine finanzielle Sicherheit schaffen und durch den ständigen Wechsel - mit 27 Jahren hatte ich 21 Unternehmen hinter mir - viel an Erfahrung gewonnen, so traf ich die Entscheidung, mich selbständig zu machen. Mein erstes Geschäft war in einem Keller im zwölften Bezirk untergebracht, welches ich selbst aufbaute und wo ich 13 Mitarbeiter beschäftigte. Ich besaß ein gutes, professionelles Können, war aber in Sachen der Unternehmensführung nicht versiert, was dazu führte, daß ich im Jahre 1980 knapp vor dem Konkurs stand. Ich begann, mich weiterzubilden, um mir ein kaufmännisches Wissen anzueignen und ebensolches Denken beizubringen. Im Jahre 1985 kam ich dann aus meinem Tief heraus. Mein Wunsch war es, das Lokal zu wechseln, so mietete ich einen 300m²-Raum im zehnten Bezirk, welchen ich modernst einrichtete und wo bis 25 Arbeitsplätze waren. Durch harte Arbeit gelang es mir Erfolg zu erreichen, was im Jahre 1993 besonders ausgeprägt zum Ausdruck kam. Es war mir immer ein Anliegen, mich für die Branche einzusetzen. So investierte ich viel Zeit in mein eigenes Weiterkommen, legte im Jahre 1989 meine Meisterprüfung ab, und begann mich der Ausbildung anderer zu widmen. Ich war in der Innung aktiv tätig und bin Ausbilder am Fachinstitut in Baden. Im Jahre 1995 erlitt mein Geschäftslokal einen großen Wasserschaden, ich entschloß mich, zu übersiedeln, mir ein eigenes Haus zu kaufen, wo ich auch mein Büro unterbringen kann. Diesen Schritt empfinde ich als einen vernünftigen in meinem Leben. **Was ist Ihre Stärke?** Wir bieten eine hundertprozentige Qualität an, ich spezialisiere mich auf die „Kinderregulierung" und entwickelte ein Computerprogramm für „Kieferorthopläne". **Was bedeutet das?** Um es kurz zu fassen, bedeutet es, daß ich es möglich mache, die „Schönheitsfehler" im Zahnbereich noch in der Kindheit zu beheben und für jedes einzelne Kind ein Programm auszuarbeiten, welches zum Ziel hat, sein Äußeres puncto Zähne zu verbessern. Derzeit habe ich 700 Kinder in Betreuung und kann auf meine Ergebnisse stolz sein.

> „Man darf sich nicht auf die Vergangenheit konzentrieren, sondern muß mit Optimismus in die Zukunft schauen."

Zum Erfolg

Wie drückt sich der Erfolg für Sie aus? Dadurch, daß ich einen Beruf ausübe, welchen ich als Hobby betrachten kann, daß ich eine harmonische Ehe führe und meine beiden Kinder in meine Fußstapfen traten. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Der Gewinn, den man erzielt, in den Betrieb zu investieren und immer am neuesten Stand der Technik zu sein. Wichtig ist, den geschäftlichen Umgang mit der Wirtschaft zu beherrschen, fähig zu sein Mitarbeiter zu führen, und für diese ein Vorbild zu sein. Der Fleiß ist ein „Um und Auf" des Erfolges; ein Unternehmer sollte Risikobereitschaft besitzen, um in Zeiten wie diesen zu reüssieren. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Durch meine positive Lebenseinstellung. Man darf sich nicht auf die Vergangenheit konzentrieren, sondern muß mit Optimismus in die Zukunft schauen. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Es ist wichtig, den Mitarbeitern die Vorgaben zu geben und bestrebt zu sein, ihre Arbeit zu kontrollieren bzw. dahinterzustehen. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Die Respektierung meiner Person und meines Könnens, die Ehrlichkeit, die man mir entgegenbringt. **Was ist Ihre Kraftquelle?** Das sind meine Produkte, mit welchen ich Menschen helfen kann, und der Rückhalt meiner Familie.

✶ Makal Ilse

Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Ilse Makal GmbH Vorhänge, Fensterdekorationen., 2333 Leopoldsdorf, Felbergasse 15. Geboren - Datum, Ort: 31. Oktober 1947, Wien. Kinder: Maximilian (1970) und Barbara (1972). Eltern: Helene und Adolf. Hobbies: Schwimmen, Skifahren, schnell Gehen, Faulenzen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der zweijährigen Handelsschule arbeitete ich im Büro bei der Schweizer Handelskammer, als Französisch-Korrespondentin und war auch im Sekretariat tätig. Nach eineinhalb Jahren ging ich für zwei Jahre zur Continentale-Motorschiffahrtsgesellschaft, und war dort im Personalbereich tätig. 1967 bis Ende 1970 war ich in der Elektrobranche, und war als Vertrauensperson angestellt, verantwortlich für den Kassabereich, für den Verkauf und die für die Buchhaltung. In dieser Zeit besuchte ich abends Kurse, zu den Themen Steuerrecht, Lohnverrechnung und Buchhaltung. Ab 1970 arbeitete ich im Bereich der Raumausstattung mit meinem damaligen Mann zusammen. Ich war für den bürokratischen Teil zuständig, und auch mit Kundenberatung, Lehrlingsausbildung und dem Verkauf beschäftigt. 1992 machte ich mich selbständig. Ich begann in meiner Wohnung in Wien richtete mir ein Büro ein und begann zu akquirieren. Damals besuchte ich Architekten und Krankenhäuser, spezialisierte mich auf Objekte, und im Zuge dessen auf schwer entflammbare Vorhänge. Beratung und Ausmessen bis zur Montage, dies alles aus einer Hand, das ist meine Stärke. Mitte 1994 übersiedelte ich mit meinem Büro ins eigene Haus nach Leopoldsdorf. Ich beschäftige freiberufliche Mitarbeiter, je nach Auftragslage. Zu meinem Kundenkreis ge-

hören z.B. Caritas-Soziales, Telekom-Austria, PSK Bank, PVA und Krankenhäuser sowie Barmherzige Brüder, Goldenes Kreuz, St. Josef Krankenhaus, aber auch Kardinal König, um nur einige zu nennen.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die kleinen Erfolge haben mein Selbstvertrauen gestärkt, und so konnte ich mich immer weiter erfolgreich entwickeln. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen, war eine gute Entscheidung. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Sicherheit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich unabhängig bin. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach den ersten drei Jahren war ich sattelfest. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In erster Linie entscheide ich aus dem Bauch heraus, und bis jetzt ist dieser erste Eindruck immer richtig gewesen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Partnerin und mütterliche Freundin. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Viele Großanbieter lassen im östlichen Ausland ihre Vorhänge nähen, was die heimische Wertarbeit untergräbt. Das wirkt sich besonders bei großen Objekten auf die Konkurrenzfähigkeit aus. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka drei Tage im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bei solchen Aufträgen zählt die Persönlichkeit. Ich gehe offen auf Menschen zu, bin ehrlich und engagiert, und nehme mir auch genügend Zeit. Genauso könnte jeder beginnen, das kann man auf jede Branche übertragen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich arbeite gern und habe vor, noch einige Jahre so weiter zu arbeiten. **Hatten Sie Vorbilder?** Ich bewundere Menschen, die bis ins hohe Alter noch aktiv sind, denn das regt die geistige und körperliche Beweglichkeit an.

✱ Maleh Margaretha

● Steckbrief

Beruf: Psychotherapeutin, NLP, Supervisorin, Mediatorin. Funktion: Präsidentin. Tätig bei: Österreichischer Verband für Spastiker (ÖVSE)., 1160 Wien, Kirchstetterngasse 30. Geboren - Datum, Ort: 20. Mai 1952, Matrei (Tirol). Kinder: Nadja (1972) und Mazen (1975). Eltern: Johanna und Josef. Hobbies: Lesen, Reisen, Philosophieren, meditative Seminare.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits mit zwölf Jahren verspürte ich den Wunsch, meine kleine Welt zu verlassen und in die große Welt zu gehen. Meine Tante in Wien nahm mich gern auf, und ich begann eine Ausbildung an der Höheren Bundeslehranstalt für wirtschaftliche Frauenberufe. Das wurde von meinen Eltern auch gefördert, Lernen und Wissen war bei uns zu Hause groß geschrieben, man legte großen Wert auf eine ordentliche Ausbildung. Wien bedeutete für mich nicht nur einen neuen Lebensabschnitt, sondern auch einen Kulturwechsel. Ich wollte viel nachholen und besuchte sehr intensiv diverse Theater, Konzerte und Ausstellungen. In Wien war ich mit einer für mich neuen Lebensart konfrontiert: „Viel raunzen und nichts dagegen unternehmen". In Tirol sind wir gewohnt, nicht viel zu reden, sondern etwas zu tun und das hat mir geholfen. Dank dieser Eigenschaft wählte man mich zur Klassensprecherin, und ich erfüllte diese Funktion mit großer Freude. Nach der Matura begann ich die Ausbildung zur medizinisch-technischen Assistentin, vollendete diese Ausbildung aber nicht, da ich heiratete und schwanger wurde. Nach der Karenz nahm ich die Stelle der Vorstandssekretärin am Institut für Betriebswirtschaft an, wo ich drei erfolgreiche Jahre verbrachte. Der Grund, warum man mich aus vielen Mitbewerbern für diese Position aussuchte, war meine Klarheit, wie man mir später erklärte. Mein zweites Kind ist behindert, was mich zwang, zehn Jahre bei meinem Kind zu Hause zu bleiben. In dieser Zeit unternahm ich den Versuch, meinen früheren Wunsch zu erfüllen, nämlich Psychologie zu studieren, was ich aber nach zwei Jahren aufgeben mußte, da es mit meinen vielen Aufgaben als Familienmanagerin nicht zu vereinbaren war. In der Sonderschule, welche mein Sohn besuchte, wählte man mich zur Obfrau und so begann mein sozialpolitisches Engagement für Menschen mit Behinderung. Kurze Zeit später - 1988 - wurde ich zur Präsidentin des ÖVSE gewählt, einer Behindertenorganisation, bei der ich schon jahrelang vorher ehrenamtlich mitgewirkt hatte. Eine Freundin motivierte mich im Rahmen der Erwachsenenbildung zum Thema „Integration von behinderten Menschen" Seminare durchzuführen und im Zuge dessen machte ich die Ausbildung zur Erwachsenenbildnerin und in weiterer Folge erlangte ich die Konzession zur Lebens- und Sozialberaterin. Das war für mich Ansporn zum Studium der Systemischen Familientherapie, welches ich 1998 mit Diplom abschloß. Die Palette meiner Aufgaben wurde immer breiter. Derzeit arbeite ich auch im Rahmen der EU an internationalen Projekten zur Integration von behinderten Menschen mit und bin am Kolleg für Systemische Bildung und Beratung im Rahmen der Ausbildung zum Counsellor als Lehrtrainerin tätig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Die Möglichkeit, meine eigene Identität zu entfalten und meine Qualitäten zu leben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Daß ich am richtigen Ort eine richtige Entscheidung traf. Wichtig ist, klare Ziele zu haben und sie kontinuierlich umzusetzen. Ich lege großen Wert auf Vielfalt. **Gibt es eine besonders wichtige Entscheidung die Sie getroffen haben?** Als mir bewußt wurde, das tun zu wollen, was ich wirklich will. Eine erfolgreiche Entscheidung ist für mich die, die mir erlaubt, mir selbst treu zu bleiben. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Für mich zählen in erster Linie Menschlichkeit und Humor. Man muß das Leben ernst, aber nicht tragisch nehmen. **Wie lösen Sie schwierige Situationen?** Durch zuhören und reden. Ich bin sehr direkt und nicht konfliktscheu. **Gibt es in Ihrer Branche ein ungelöstes Problem?** Vorurteile, aber wir arbeiten gemeinsam daran sie abzubauen. **Ihre Ziele?** Die schönen Sachen des Lebens mit anderen Menschen vermehrt zu teilen.

✱ Malzer Martina

● Steckbrief

Beruf: Angestellte für PR und Öffentlichkeitsarbeiten. Tätig bei: Stadttheater Baden., 2500 Baden, Theaterplatz 7. Geboren - Datum, Ort: 7. Juli 1967, Linz. Eltern: Monika und Günther. Hobbies: Tanzen, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Das Bundesrealgymnasium schloß ich 1986 mit Matura ab. Parallel dazu besuchte ich schon ab 1973 die Ballettschule und schloß 1988 mit der Bühnenreifeprüfung

an der Volksoper Wien meine Ausbildung ab. Von 1989-92 hatte ich ein Engagement am Stadttheater Baden beim Ballett. 1988 inskribierte ich an der Linzer Universität BWL, studierte ab 1992 an der WU in Wien, mit dem Schwerpunkt Marketing. Nebenbei arbeitete ich in verschiedenen Bereichen, um mein Studium ab 1989 allein zu finanzieren. Von 1993-97 gab ich freiberuflich Kinderballett- und Tanzunterricht im Verein für Tanzgymnastik in Niederösterreich. 1995 folgte meine Sponsion und ich war im Anschluß daran für sechs Monate als Marketingassistentin am Wiener Ronacher beschäftigt. Ab 1997 war ich für eineinhalb Jahre bei der Firma Catro in Wien in der Personalberatung und Akquisition tätig. 1995 gründete ich die Künstleragentur MM Art Promotion. Sie ist das Bindeglied zwischen wirtschaftstreibenden Gemeinden, öffentlichen Stellen, sonstigen Veranstaltern und den freiberuflichen, vorwiegend österreichischen Künstlern. Seit Jänner 1999 bin ich am Stadttheater Baden verantwortlich für Presse und Öffentlichkeitsarbeit, Marketing und Sponsering.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, in der Bestätigung meiner Arbeit. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Eiserner Wille, das Dranbleiben an Zielsetzungen und der offene und ehrliche Umgang mit Menschen. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich nehme sie zur Kenntnis, analysiere und akzeptiere sie dann. Tatsachen muß man hinnehmen, versuchen zu verbessern und es das nächste Mal vermeiden. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich als relativ sonnigen, offenen, erfolgreichen und zufriedenen Menschen. Meine Mutter, bei der ich leider selten sein kann, da sie in Linz wohnt, ist sicher stolz auf mich. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Bei guter Musik (Klassik und Musical) zu Hause. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Allgemein diplomatisches Verhalten im Tagesgeschehen. Künstler haben ein sensibles Wesen, wofür man Feingefühl benötigt.

✱ Mamoli Franco Dipl.-Kfm. Dr.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Gerot Pharmazeutika GmbH., 1160 Wien, Arnethgasse 3. Geboren - Datum, Ort: 13. Juni 1939, Berlin. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Marco (1980) und Gino (1981). Mitgliedschaften: Rotary Club, Technikercircle. Hobbies: Musik, Sport, Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule studierte ich an der damaligen Hochschule für Welthandel (heute WU) und arbeitete im Anschluß daran ein Jahr lang im Informations- und Dokumentationszentrum für Entwicklungshilfe. Nach meiner Promotion arbeitete ich in der Exportabteilung der Firma Biochemie in Kundl, die nach einem dreiviertel Jahr nach Wien übersiedelte. Im Herbst 1972 wechselte ich als Marketingleiter zu Gerot, und im Jahre 1976 zu Merck Sharp & Dohme, wo ich 1981 Geschäftsführer wurde. Seit Februar 1990 bin ich Geschäftsführer von Gerot Pharmazeutika und bin für 240 Mitarbeiter verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Objektiv gesehen bedeutet Erfolg das Erreichen selbst gesteckter Ziele, subjektiv setze ich Erfolg mit innerer Zufriedenheit gleich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine meiner Stärken ist meine Fähigkeit analytisch zu denken. Weiters bemühe ich mich immer um eine ausgleichende Position und bin absoluter Anhänger der Teamarbeit; das heißt, ich kann Verantwortung abgeben. Die Wünsche meiner Kunden haben für mich absolute Priorität, ich versuche zudem, ständig als Ansprechpartner für sie da zu sein. Einen weiteren Faktor für meinen Erfolg sehe ich darin, daß ich zuhören kann. Mein Beruf war immer auch mein Hobby und bereitet mir sehr viel Spaß und Freude. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich heute als erfolgreich und bin zufrieden mit dem Erreichten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Geschäftlichen Herausforderungen begegne ich mit Verstand und durch genaue Analyse der Stärken und Schwächen unseres Betriebes und des Geschäftspartners. Bei der Lösung von Problemen bin ich weiters gerne bereit, kalkulierbare Risiken einzugehen, die ich durch langjährige Erfahrung und Sensibilität einschätzen kann. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein Ansatzpunkt zur Verbesserung der Situation in der Pharmabranche wäre für mich die Schaffung eines integrierten Gesundheitssystems, in dem ein Hauptaugenmerk auf die Prävention und nicht nur die Behandlung von Krankheiten gelegt wird. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Atmosphäre in unserem Betrieb ist sehr harmonisch, er zeichnet sich durch sehr geringe Fluktuation aus, und dies bewirkt hohes Vertrauen seitens unserer Kunden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern Loyalität, und zwar allen gegenüber; Kreativität und eine gewisse, kalkulierbare Risikobereitschaft. Da ich gern delegiere, müssen meine Mitarbeiter eigenverantwortlich handeln können und wollen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Das Unternehmen Gerot ist in drei hierarchische Ebenen unterteilt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß an sich selbst glauben! Weiters muß man sich Ziele setzen und darf nicht gleich aufgeben, wenn Schwierigkeiten auftreten. Eine gute Ausbildung in Theorie und Praxis ist enorm wichtig. In der Schaffung der Fachhochschulen sehe ich für Österreich dabei einen sehr guten Ansatzpunkt. Darüber hinaus erachte ich Sprachkenntnisse heute als unverzichtbar. Generell kann erfolgreich werden, wer sich engagiert und international denkt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein unternehmerisches Ziel ist es, als kleine Firma zu bestehen und die Position zu halten. Weitere Ziele sehe ich darin, den Exportanteil zu vergrößern und das Unternehmen in einem geordneten Zustand an meinen Nachfolger zu übergeben.

✱ Mandl-Sponer Doris Mag.

● Steckbrief

Beruf: Manager Human Resources. Funktion: Manager. Tätig bei: Ericsson Austria AG., 1121 Wien, Pottendorfer Straße 25-27. Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1967, Wels. Familienstand: Verheiratet mit Michael. Hobbies: Lesen, Golf und Natur erleben.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Bei mir ergaben sich die Möglichkeiten, so erscheinen sie mir heute, wie ein roter Faden, der sich durch mein Leben zieht. Nach meiner Matura begann ich unter einem

von mir sehr angesehenem Lehrmeister Stefan Pierer (Vorstand KTM), baute damals seine erste Firma auf, und ich übernahm die Assistenz seiner Person für die nächsten drei Jahre. Da ich studieren wollte, begann ich in Linz vorerst mit BWL, merkte jedoch sehr bald, daß sich die Wirtschaftspädagogik als mein Hauptinteressensgebiet herauskristallisierte. Arbeitspsychologie, Betriebspädagogik und alle übrigen Fächer mit dem Schwerpunkt „Mensch" waren und sind die Gebiete, in denen ich tätig sein wollte. Vor dem Abschluß des Faches Wirtschaftspädagogik (Diplomarbeit: „Anforderungen, Aufgaben und Qualifikationsprofil von Personalleitern") absolvierte ich meine Praxis, indem ich Personalleiter zu diesem Thema interviewte. Über diese Tätigkeit erhielt ich eine Anstellung als Leiterin der Personalentwicklung bei der Volksbank Salzburg, welche ich parallel zu meinem Studium ausübte. Diese Aufgabe stellte die Basis für meine weiteren Schritte dar. Ich erhielt ein Angebot eines Wiener Unternehmerberaters und arbeitete in den nächsten sechs Monaten in Projekten mit Schwerpunkt „Organisationsanalyse". In der Folge absolvierte ich ein zweijähriges Traineeprogramm in der Bank Austria. Somit gewann ich globale Einsicht in das Unternehmen und übernahm in einem Change-Projekt die Funktion einer Projektleiterin. Anschließend war ich für interne Kommunikation und Change Management im Zentralen Project Office tätig, das sich mit dem Merger Bank Austria - Hypovereinsbank beschäftigte. Da meine Gespräche mit dem internationalen Konzern Ericsson Austria AG sehr positiv verliefen, wechselte ich im Jahr 2000 in meine heutige Position.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg, wenn mir meine Tätigkeit Spaß macht. Wenn ich nach 12 bis 13 Stunden Arbeit nach Hause komme und zu mir sagen kann, ich habe etwas bewegt, ich hatte mit Menschen Kontakt und ich habe etwas Neues gelernt, dann sehe ich auf einen erfolgreichen Tag zurück. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Bereitschaft zur Veränderung, Offenheit und Furchtlosigkeit gegenüber Neuem und hoher Arbeitseinsatz. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, da ich den Sprung ins internationale Management geschafft habe. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zu einem zählt die fachliche Qualifikation, wobei ich an die Ausbildung an einer Höheren Technischen Lehranstalt, einer Fachschule oder einer technischen Universität (Nachrichtentechnik, Kommunikation) denke. Wenn sich Bewerber aus der Wirtschaft melden, sind bereits bestehende Zusatzausbildungen oder Lehrgänge in unseren erwünschten Bereichen immer vorteilhaft. Die Kultur der Offenheit, der internationalen Kommunikation, der Flexibilität und der Mobilität sollte das Gesamtbild abrunden. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Aus internationaler Betrachtung sind natürlich mehrere Ebenen notwendig, um diesen Konzern zu führen. Hier am österreichischen Standort haben wir sehr flache Hierarchien. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Analysethemen, wie „Was hat mir geholfen, weiterzukommen?" oder „was habe ich persönlich getan, um weiterzukommen" und „welche Planung habe ich angewandt, um weiterzukommen" sind die zusätzlichen sinnvollen Fragestellungen, um das Thema „Erfolg" einem positiven Ende zuzuführen.

✱ Manz-Christ Gerlinde Dr.

● Steckbrief

Funktion: Leiter der Presse- und Informationsabteilung. Tätig bei: Bundesministerium für auswärtige Angelegenheiten., 1014 Wien, Ballhausplatz 2. Geboren - Datum, Ort: 15. März 1960. Hobbies: Trekking, ganzheitliche Medizin und Moderner Tanz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1979 bis 1981 war ich als Assistentin am Universitätssportinstitut Innsbruck tätig. Die nächsten drei Jahre war ich die persönliche Assistentin, für internationale Angelegenheiten und Event-Management, von Herrn Yoshiro Ito, Vizepräsident der Federation Internationale de Ski (FIS), in Sapporo, Japan. Dazwischen, 1984 übte ich die Tätigkeit als Presseattachè und Dolmetscher bei den „III.Weltwinterspielen für Behinderte", in Innsbruck, aus. Weiters war ich als Assistentin der japanischen Delegation bei den XXI. Olympischen Winterspielen in Sarajevo, eingesetzt. Das Doktorrat der Rechtswissenschaften legte ich 1984 an der Universität Innsbruck ab. Im Sommer 1985 absolvierte ich Sommerstudien, an der Escuela Diplomática in Madrid, und an der Universität in Oslo. 1986 erhielt ich das Diplom der Diplomatischen Akademie in Wien und trat in die Abteilung II.8 des Bundesministeriums für auswärtige Angelegenheiten in Wien ein. 1987 wurde ich zweite Botschaftssekretärin an der Österreichischen Botschaft in Dakar, Senegal. Von 1987 bis 1989 war ich in Wien, der Abteilung IL 4 des Außenministeriums zugeteilt. Die Tätigkeit, als Presse– und Kulturattachè, an der österreichischen Botschaft in Tel Aviv, übte ich von 1989 bis 1991 aus. Am österreichischen Generalkonsulat in New York war ich die ersten zwei Jahre als Spezialattachè für Presse und Information, und von 1995 bis 1999 als stellvertretende Generalkonsulin, tätig. Nach Österreich zurückgekehrt war ich von August 1999 bis Februar 2001 stellvertretende Protokollchefin im Bundesministerium für auswärtige Angelegenheiten, in Wien. Seit 12. Februar 2001 bin ich Leiterin der Presse– und Informationsabteilung des bereits genannten Ministeriums .Im Zuge meiner Ausbildung und Praxis erlernte ich die Sprachen, Englisch, Französisch, Spanisch, Japanisch und Norwegisch.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg im Berufsleben hängt von der Position ab. Wenn ich meinen letzten Arbeitsbereich betrachte, als stellvertretende Protokollchefin, war Erfolg für mich, wenn sich die Staatsgäste, bezüglich der Organisation, positiv geäußert haben. Wenn ein Staatsoberhaupt ein positives Feedback gibt, dann war es für mich ein Kompliment. Wichtig ist und war für mich, ein Programm mit Professionalität, gepaart mit menschlicher Wärme zu gestalten. Dies war der Fall, bei der letzten OSZE-Ministerkonferenz, Ende November in Wien, wo 1.000 Delegierte und 75 Außenminister zu betreuen waren. Dabei kam es auf ein perfektes Ablaufszenario an, wo sogar die Sekunden ausschlaggebend waren. Um dies zu praktizieren, bedarf es neben fachlicher Kompetenz, Perfektion, Liebe zur Tätigkeit und Genauigkeit. Darüber hinaus muß man von der Sinnhaftigkeit der Tätigkeit überzeugt sein, sonst schafft man dies nicht. Durchhaltevermögen ist in diesem Job eine Selbstverständlichkeit. Auch für mein derzeitiges Aufgabengebiet sind diese Eigenschaften wesentlich. **Was war ausschlag-**

gebend für Ihren Erfolg? Die Triebfeder lag sicher in meiner Kindheit. Es zählten für mich damals bereits, Zielstrebigkeit und Ehrgeiz. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich es schaffe, Beruf und Kind unter einen Hut zu bringen. Es ist relativ leicht, Karriere im Beruf zu machen, wenn man nichts anderes im Kopf hat. Es ist ein Kunststück, Familie und Job unter einen Hut zu bringen. Wenn es mir gelingt, ein psychisch gesundes Kind aufzuziehen, dann ist es für mich „der Erfolg". **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** „Die Quadratur des Kreises". Weil es so schwierig ist, habe ich mich rechtzeitig umgesehen und habe auch Kolleginnen kennengelernt, welche erfolgreich sind und habe dabei bemerkt, daß ich die einzige Mutter bin, die diese Art von Tätigkeit in dieser Höhe und Qualität ausübt. Mein Geheimrezept ist sicher mein Organisationsvermögen, ich bin in der Lage fünf Dinge gleichzeitig zu machen. Wenn man den Beruf und die Erziehung des Kindes ernst nimmt, bedarf es eines umfangreichen Netzwerkes um sofort reagieren zu können, wobei Flexibilität und positives Denken von enormer Wichtigkeit sind. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich kann kein bestimmtes Vorbild nennen, sehr geprägt hat mich die Arbeit in Japan, obwohl ich keine bestimmte Person nennen kann. Der Aufenthalt hat mich sehr geprägt, ich habe zu arbeiten gelernt; Durchhaltevermögen und Rücksichtnahme auf andere Menschen zu nehmen, und dies bei unglaublicher Härte wenn es sich um den Beruf handelte. Pflichtbewußtsein stand an erster Stelle, das heißt, auch wenn es Mitternacht war, galt es die Arbeit zu machen. Dies hat mich stark beeindruckt. Auch der Aufenthalt in New York hat mich dahingehend beeindruckt, weil die Menschen eine Energie an den Tag legen, welche bei uns in Europa fast unbekannt ist. Geprägt haben mich Menschen, welchen ich begegnet bin, die einfach keine Grenzen kannten, das heißt, sie vertraten die Meinung, wenn du es machen möchtest, dann tue es doch. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** Ich sehe das Team im Vordergrund. Einmal pro Monat gibt es eine Besprechung mit allen 22 Mitarbeitern in meiner Abteilung. Ich bevorzuge Offenheit, das heißt, jeder Mitarbeiter soll wissen, was der andere macht, und ich gebe darüber hinaus jedem Mitarbeiter sehr viel Verantwortung für seinen Aufgabenbereich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein logisches und persönliches Ziel ist für mich, Österreich im Ausland zu vertreten. Bisher habe ich dies in untergeordneter Funktion gemacht. Es geht mir nicht um die Bezeichnung Botschafter, sondern es geht mir dabei um die Tätigkeit, Gestaltungsaufgaben wahrzunehmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Neugierde und Begeisterungsfähigkeit. Diese zwei Begriffe möchten ich jeden jungen Menschen in Österreich mitgeben.

✶ Marek Christian

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Christ GmbH - Waschanlagen., 1210 Wien, Jedlersdorferstraße 314/1/3. Geboren - Datum, Ort: 3. März 1962.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Pflichtschule absolvierte ich die Kfz-Mechanikerlehre , weil mich Technik immer schon sehr interessierte. Nach der Gesellenprüfung wechselte ich in den Handel, um zu sehen wie man Technik verkaufen kann. In weiterer Folge machte ich eine Verkaufstrainerausbildung und war in der Schömer-Gruppe tätig. Ich baute die „„PS-Märkte" auf und bekam von der Firma Christ, welche Kfz-Waschanlagen herstellt ein Angebot als Geschäftsführer, welches ich vor sieben Jahren auch annahm. Somit lernte ich im Laufe der Zeit sehr viele wichtigen Persönlichkeiten aus der österreichischen Fahrzeugindustrie und der österreichischen Mineralölwirtschaft kennen. Besonders diese genannten Branchen haben Probleme, denn es wird behauptet, daß die Autos aus der Stadt entfernt werden sollten und die Treibstoffe ein kleines Vermögen kosten. Meine Überlegung war, einen Ball auf die Beine zu stellen, wo Persönlichkeiten aus der Wirtschaft, dem Kfz-Handel und der Mineralölwirtschaft zusammenkommen, denn bisher gab es keine Ballveranstaltung die diesem Aspekt Rechnung getragen hätte. Somit habe ich die Räumlichkeiten der Hofburg für die nächsten drei Jahre angemietet. Meiner Vorstellung nach, muß dieser Ball ein Bestandteil der Wiener Ballszene werden.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Es ist Erfolg für mich, wenn ich es schaffe, daß ich diese bereits genannten Branchen zusammenführe, denn dies hat in dieser Art und Weise noch niemand geschafft. Dazu bedarf es ein großes Netzwerk, Kreativität und Risikofreudigkeit. **Woher nehmen Sie Ihre Motivation?** Vielleicht hat dies etwas mit Anerkennung zu tun. Bedingt durch die notwendigen Kontakte, welche man benötigt, um eine Veranstaltung dieser Art zu organisieren lernt man auch viele neue Persönlichkeiten kennen und dies schadet bekanntlich nie. **Sehen Sie sich am Weg zum Erfolg?** Ich bin überzeugt, daß ich am richtigen Weg bin um zum Erfolg zu kommen. Diese Idee habe ich vor vier Jahren geboren und erst im November 2000 einen Namen für diese Veranstaltung gefunden, welchen ich auch schützen ließ. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Für Privatleben habe ich eigentlich keine Zeit. **Welche Fähigkeiten waren notwendig um diese Veranstaltung zu organisieren?** Wirtschaftliches Wissen (Kostenrechnung), Kommunikationsfähigkeit. Man muß viele Persönlichkeiten kennen um auch finanzielle Unterstützung zu bekommen. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Ich plane bereits einen Sommerball auf einem Schiff in Hamburg. Einer der wichtigsten Partner hat seinen Europasitz in Hamburg. Ich habe vor, diesen Ball auch international zu vermarkten, denn der Veranstaltungsname wurde bereits geschützt.

✶ Maresch Dieter

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeister, Berufsschullehrer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Modefriseur Dieter Maresch., 1180 Wien, Währingerstr. 168. Geboren - Datum, Ort: 25. September 1940.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1961 legte ich meine Meisterprüfung ab und war von 1965-85 in dieser Zeit Beisitz bei Gesellen- und Meisterprüfungen, Trainer, Pressereferent, dann Generalsekretär in der Akademie der Friseurkunst Österreichs (Weiterbildung für Friseure). Von 1962 bis 1980 war ich Aus-

schußmitglied der Landesinnung Wien. Seit 1978 bin ich außerdem Berufsschullehrer für Friseure und legte 1982 die Lehramtsprüfung ab. Im WIFI Wien Friseurmeisterprüfungskurs Vortragender (Erwachsenenbildung).

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet nicht nur beruflichen, sondern auch privaten Erfolg zu haben. Dies habe ich mit meiner Partnerin erreicht, wir teilen uns den Alltag im Geschäft. Somit haben wir beide auch Freizeit. Freude und Zufriedenheit sind wesentliche Faktoren für den Erfolg, diese erreiche ich dahingehend, daß ich Lehrlinge gut ausbilde und somit mit strebsamen jungen Menschen als jahrelange Mitarbeiter gut dastand und dastehe. Darin sehe ich primär einen Teil meines Erfolges, da zum Erfolg auch Idealismus gehört und man an seine Fähigkeiten glauben soll. Weiters gehört dazu, daß ich Menschen offen gegenüber stehe. Darüberhinaus bilde ich meine Mitarbeiter permanent weiter. Die Kundenorientiertheit ist ein bedeutender Faktor, ohne diese kann man keine Stammkunden bekommen. Durch Motivation der Mitarbeiter läßt sich nicht nur der Kundenstamm erweitern, sondern auch, daß der Kunde nicht nur von einem Friseurbesuch spricht, sondern von einem Friseurerlebnis. **Wie sehen Sie Familie und Freunde?** Mein Freundeskreis sieht mich als harten, aber gerechten Mitmenschen. **Hatten Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen lassen sich nicht vermeiden. Hier gilt es die Situation zu erkennen und manchmal ist es von Vorteil einige Zeit verstreichen zu lassen. Im Laufe der Zeit bin ich kompromißbereiter geworden und meine Problemlösungskompetenz ist somit gewachsen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Leider habe ich auf Grund meiner Auslastung wenig Zeit für meine Familie, aber die Zeit, die ich mit ihnen verbringe, genieße ich dann umso mehr. **Haben Sie Vorbilder?** Herr Melkus, seinerzeitiger Innungsmeister, er hatte nicht nur eine hohe fachliche Kompetenz, sondern auch eine außerordentliche Managementgabe. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Eine schulisch, qualitativ hohe Bildung ist unbedingt notwendig. Immer die Bereitschaft zu haben, etwas Neues zu lernen und dies das ganze Leben. Und - nie an den eigenen Fähigkeiten zweifeln. **Welche Eigenschaften und Fähigkeiten sollte der Nachwuchs in Ihrer Branche mitbringen?** Allgemein herrscht die Denkweise vor, wenn man keinen Job findet, dann sollte man Friseur werden. Diese Einstellung ist völlig falsch, denn ein Friseur benötigt abgesehen vom handwerklichen Geschick auch Allgemeinwissen. Anpassungsfähigkeit und kommunikatives Verhalten, welches in der Dienstleistungsbranche unbedingt notwendig ist, kann man im Laufe der Zeit verbessern, sollte jedoch in den Grundzügen vorhanden sein. Bedauerlicherweise, kann ein Großteil der heutigen Jugend nicht mehr grüßen, es wäre vorteilhaft, wenn sich die Eltern um dieses grundlegende Erziehungsmerkmal kümmern würden, denn dann würde den Ausbildnern mehr Zeit für die fachliche Materie zur Verfügung stehen. **Wie erfolgt die eigene Fortbildung und die der Mitarbeiter?** Die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter muß während der Geschäftszeit passieren, denn in den seltensten Fällen bleiben die Mitarbeiterinnen länger im Geschäft. Die eigene Fortbildung erfolgt primär durch Informationen verschiedenster Art, wobei auch Veranstaltungen ihren Platz haben. **Welche Probleme sehen Sie in Ihrer Branche?** Ich bin der Ansicht, daß sich am Ausbildungssektor sehr viel ändern muß. Man könnte den Ausbildnern ein wenig mehr auf die Finger schauen und auch den Lehrlingen eine Zwischenprüfung abverlangen, um dessen Wissensstand zu kontrollieren. Die jungen Leute kommen zum Teil ambitioniert zum Beruf und verzweifeln an so mancher Situation, und hier gehört seitens des Unternehmens, aber auch seitens des Elternhauses, entgegengesteuert. **Ist der Mitbewerb für Sie ein Thema?** Die Hände in den Schoß legen, darf man nicht. Es gibt immer mehr Betriebe in der näheren Umgebung, welche auch Ideen haben und diese versuchen erfolgreich zu realisieren. Dies spürt man. Dagegen ankämpfen kann man mit mehr Service, weiters sollte man die Grundsätze des Marketings mehr und mehr beachten, aber auch psychologische Grundkenntnisse würden nicht schaden, um zu noch mehr Erfolg zu kommen.

✶ Marik Susanne

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Hundesalon & Boutique Struppi., 2346 Maria Enzersdorf, Südstadt Zentrum I, Top 11. Geboren - Datum, Ort: 17. April 1961, Klosterneuburg. Kinder: Alexander (1990) und Manuel (1994). Eltern: Friederike und Wolfgang. Mitgliedschaften: Ortsmarketing Verein, Green peace, Vier Pfoten, Wiener Tierschutzverein. Hobbies: Mit Hunden spazieren gehen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Hundepflegesalon.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Einzelhandelslehre für Zoofachhandel in der SCS- Vösendorf blieb ich noch ein Jahr im Betrieb. Mit 19 Jahren machte ich mich mit einem Teilhaber zum ersten Mal selbständig, mit einem Hundeschursalon in Wien/ Mauer. Nach einem Jahr wechselte ich ins Gastgewerbe. Ich war neun Jahre in verschiedenen Lokalen im Service tätig. Nach der Babypause 1999, machte ich mich erneut selbständig, hier in der Südstadt, mit dem Hundesalon „Struppi". Mit einem Bürgeskredit auf meine Eigentumswohnung konnte ich das Geschäft und den Wareneinkauf finanzieren. Ich arbeite mit einer Aushilfe und verkaufe Tierzubehör und auch Haustiere. Im rückwärtigen Bereich habe ich einen Raum für die Hundeschur- und Pflege, vom Dackel bis zur Dogge. Da ich mich sehr gut mit Tieren auskenne, kann ich meine Kunden bestmöglichst beraten.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin noch in der Anfangsphase und habe vor, den Berg zu erklimmen. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Seine Ziele zu erreichen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach einem Jahr habe ich gesehen, daß die Umsätze kontinuierlich steigen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Wille weiter zu machen. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ja, einen guten Freund, der auch selbständig ist, er hilft mir diesen Ehrgeiz zu bewahren. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als hoffentlich gute Chefin, weil ich immer bemüht bin, gerecht zu sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen schnell und flexibel sein, und auch wirklich arbeiten wollen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe zum richtigen Zeitpunkt meine Wohnung für gutes Geld verkauft, und mir somit eine Basis für meine Selbständigkeit schaffen können. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Voriges Jahr hatte ich eine Lungenentzündung und konnte mir die Krankheit eigentlich nicht leisten, das war schon sehr stressig. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der schlechte Ruf der Zoofachgeschäfte beim Tierverkauf.

Zum Beispiel achte ich sehr wohl darauf, wem ich welches Tier gebe. Ich tue das Bestmögliche für das Tier. Ich bin nicht nur Geschäftsfrau, ich bin in erster Linie auch Tierfreundin. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Dieses Geschäft soll immer gut florieren und mein guter Ruf bewahrt bleiben. Wenn ich mit 60 in Pension gehe, möchte ich sagen können, ich habe meine Ziele erreicht und eine wunderbare Tätigkeit und ein glückliches Leben mit Tieren gehabt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der Ehrgeiz ist ganz, ganz wichtig, man sollte, jedenfalls in den ersten Jahren ein Workaholic sein. Auf andere Dinge zu verzichten, sollte man sich angewöhnen.

✱ Markl Julius

● Steckbrief

Beruf: Bankangestellter. Funktion: Zweigstellenleiter. Tätig bei: Bank Austria AG., 2231 Strasshof, Hauptstraße 180. Geboren - Datum, Ort: 10. September 1957, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Patricia (1982). Eltern: Pauline und Julius. Mitgliedschaften: Seit 1974 Parteimitglied der ÖVP, Seit 1987 Vorstandsmitglied des Tenniscenter Laa an der Thaya. Hobbies: Gartenarbeit, Vereinstätigkeit und soziales Engagement für die Bevölkerung. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit 1995 Ortsvorsteher von Kottingneusiedl/ Niederösterreich. Seit 2000 Stadtrat der Großgemeinde Laa/ Thaya. Seit 1993 Vortragender im Kreditwesen in den Schulungszentren der Bank Austria

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Ausbildung zum Holztechniker und Kaufmann in Kuchl/Sbg. arbeitete ich im väterlichen Sägewerksbetrieb und auch im landwirtschaftlichen Betrieb meiner Mutter mit. Nach dem Bundesheer, 1976, begann ich in der Raiffeisenbank Mistelbach als Bankangestellter. Nach einer intensiven Ausbildung konnte ich 1977 bereits eine kleine Zweigstelle in Schrick übernehmen. Ab 1986 kam zusätzlich die Außendiensttätigkeit der Raiffeisenbank dazu. Dezember 1990 wechselte ich in die Zentralsparkasse Mistelbach als Kreditsachbearbeiter. In dieser Zeit mußte ich wieder sämtliche bankkaufmännischen Ausbildungen der Zentralsparkasse absolvieren, 1994 wurde ich in eine große Wiener Zweigstelle versetzt, wo ich mit dem Zweigstellenleiter ein Führungskräftetrainee über ein halbes Jahr durchführte. 1995, nach der Umstrukturierung, kam ich zur Bank Austria nach Gänserndorf als Kreditsachbearbeiter, und nach zwei Monaten bestellte man mich zum Zweigstellenleiter- Stellvertreter nach Groß Enzersdorf. Jänner 1997 wurde ich als Zweigstellenleiter der Bank Austria in Straßhof nominiert. Zur Zeit beschäftigen wir hier sieben Mitarbeiter. Im letzten halben Jahr bin ich auch für die Zweigstelle in Deutsch Wagram, mit vier Angestellten, zuständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Soziale Absicherung meiner Familie, und wenn ich Bestätigung meines Arbeitseifers und meines Einsetzens für die Firma, von ober her erfahre. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Zähigkeit zu kämpfen, um etwas zu erreichen, auch wenn es Schwierigkeiten gibt. Jeder Rückschlag hat mich eigentlich noch stärker gemacht. **Sehen Sie sich als erfolgreich, warum?** Ja, weil ich erreicht habe, eine Zweigstelle samt Mitarbeiter zu führen, so, als ob es fast meine eigene Firma wäre. Meine sozialen und wirtschaftlichen, positiven Aspekte, rühren sicher aus den vielen Jahren der Mithilfe im landwirtschaftlichen Betrieb, und auch von der Arbeit im Holzverarbeitungsbetrieb meines Vater her. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Der Zeitpunkt, als ich im Jahr 1995 als Zweigstellenleiter Stellvertreter tätig wurde. Ich hatte in Großenzersdorf keinen gekannt und es ist mir geglückt, in der mehrmonatigen Abwesenheit des Zweigstellenleiters, auf Grund meines „know hows" und meiner Ausbildung sehr gute Geschäfte und Volumenzuwächse zu erreichen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1995 als ich nach Großenzersdorf ging, entschied ich mich, nur gemeinsam mit einem Team zu arbeiten und ein Baustein dieses Teams zu sein, um diese Filiale erfolgreich auszubauen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Mitarbeitereinsparungen auf Grund großer Bankenfusionen. Viele gute Mitarbeiter werden die Branche wechseln müssen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Ausstrahlung und die Menschlichkeit, die ich im Zuge von Gesprächen feststelle. Natürliche Gestik und Mimik. Mut zur Veränderung. Gepflegte Ausdrucksweise und Selbstbewußtsein. Flexibilität und Unabhängigkeit. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Es gibt anonyme Bewertungen der Führungskraft, dort werde ich als sozialer, kompetenter Vorsteher der Zweigstellenfamilie betitelt. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Zirka 14 Tage.

✱ Materna Georg KommR.

● Steckbrief

Beruf: Schuhmachermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Werkstätte für feine Maßschuhe, KommR. Georg Materna gerichtlich beeideter Sachverständiger und Schätzmeister., 1010 Wien, Mahlerstr. 5. Geboren - Datum, Ort: 8. Juli 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Beatrix, geb. Kalousek. Kinder: Daniela. Ehrungen: 1984 staatliche Auszeichnung, 1989 Ernennung zum Kommerzialrat, 1993 von der Bundeswirtschaftskammer und vom „Trend" zum Unternehmer des Jahres gewählt, 1996 Verleihung des Berufs- und Ehrentitels „Kommerzielrat" durch den Bundespräsidenten der Republik Österreich - Dr. Thomas Klestil, 1998 Verleihung der silbernen Ehrenmedaille durch die Bundeswirtschaftskammer, 1998 Ehrenauszeichnung des deutschen Bundesministers für Gesundheit - Horst Seehofer, 2000 Verleihung des silbernen Ehrenzeichens für Verdienste um das Land Wien, 14 internationale Goldmedaillen und sechs Ehrenauszeichnungen bei internationalen Leistungswettbewerben zwischen 1983 und 2001. Hobbies: Sport, Autofahren, Gartenpflege. Sonstige Tätigkeiten: Gerichtlich beeideter Sachverständiger und Schätzmeister, Vorsitzender der Kommission für die Abnahme der Meisterprüfung im Schuhmacherhandwerk, Ausschußmitglied der Bundesinnung und Landesinnung Wien der Schuhmacher.

Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Schon mein Großvater und mein Vater waren Schuhmachermeister. Ich wußte schon als Kind, daß ich auch Schuhmacher werden wollte. Während meiner Lehrzeit hatte ich drei Lehrmeister - meinen Großvater, meinen Vater und KommR. Bela Nagy, für den mein Vater als Stückmeister tätig war. Im Jahre 1962 legte ich nach dem Bundesheer die Meisterprüfung ab. Nachdem mein Vater 1965 starb, führte ich das Geschäft als Stückmeister weiter. 1973 übernahm ich die Firma von KommR. Bela Nagy die schon 1927 gegründet wurde. Da ich 1973 sein Geschäft in der Singerstraße nicht als neuer Mieter übernehmen konnte, mußte ich mir einen neuen Standort suchen - die heutige Mahlerstraße 5 bei der Oper.

Zum Erfolg

Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges? Die Umsetzung meines Wissens auf fachlichem Gebiet und in Anatomie, individuelle Beratung des Kunden und die Anfertigung von Einzelstücken, nach dem Motto: „Im Hammer liegt die Facon". **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Anerkennung seitens meiner Umgebung, durch die das Image meines Berufes gesteigert wird, da der Beruf eines „Schusters" kaum als erstrebenswert gilt. Erfolg ist, wenn es mir gelingt, den Kunden von der Bedeutung eines guten Schuhwerks für seine Füße zu überzeugen. Erfolg bedeutet, daß der Kunde wieder kommt. Erfolg bedeutet auch eine gewisse finanzielle Sicherheit. Erfolg ist auch eine glückliche und harmonische Ehe. **Was bedeutet für Sie Mißerfolg?** Wenn ich einen Kunden nicht zufriedenstellen kann. Dies ist mir im Laufe meiner Arbeit bei drei von zirka 4.000 Kunden nicht gelungen. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich versuche sie vorauszusehen, indem ich meine Arbeit und die meiner Mitarbeiter sehr genau kontrolliere. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Jeder, egal ob Lehrling, Arbeiter oder Angestellter, muß bei mir gute Leistungen erbringen. Ich sage immer, daß wir alle in einem Boot sitzen, weil ich zufriedene Kunden brauche, die uns Geld bringen - denn auch die Mitarbeiter tragen zum Erfolg des Betriebes bei - „So wie es dir gelingt die Umgebung zu gestalten, so erfolgreich wirst du". In meinem Betrieb gibt es kaum Fluktuation der Mitarbeiter, weil ich mit ihnen sachlich und menschlich umgehe. Ich habe für jeden ein offenes Ohr und versuche jedem, wo ich kann, mit Rat und Tat zu helfen. Funktionierende Beziehungen zu den Mitarbeitern sind mir sehr wichtig. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Wenn der Schuh dem Kunden gefällt, empfinde ich es als positiv. Wenn die Arbeit gewürdigt wird und neue Schuhe bestellt werden, sehe ich dies als Anerkennung. Rückmeldungen bekomme ich in Form von Briefen zufriedener Kunden aus aller Welt. Eine besondere Art der Anerkennung sind für mich die Auszeichnungen, die mir zwischen 1983 und 2001 verliehen wurden. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Können und Wissen allein genügt nicht - erst die Umsetzung und viel Fleiß führt zum Erfolg.

✱ Mauch Johann Ing.

Steckbrief

Beruf: Technischer Angestellter. Funktion: Vorstandsmitglied. Tätig bei: Universale-Bau AG., 1130 Wien, Hietzinger Kai 133. Geboren - Datum, Ort: 24. März 1951, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Susanne. Kinder: Desiree (1969) und Michael (1974). Mitgliedschaften: Vorstand der Vereinigung Industrieller Bauunternehmen (VIBÖ), Wirtschaftskammer. Hobbies: Tennis, Golf, Reisen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HTL-Matura 1972 und dem Präsenzdienst, trat ich bei der Firma H. Rella & Co. ein. Dort war ich, in der Zeit des Baubooms, von 1973-79 Bauleiter, ehe ich aufgrund der wirtschaftlichen Probleme, von Rella zur Universale Bau AG wechselte, und als Bauleiter für den Ausbau des Technischen Zentrums/CA am Kaiser-Franz-Josefs-Bahnhof, zuständig war. 1981 wurde ich Bauleiter für Wohn- und Industriebau, und 1988 Baugruppenleiter für Wohnbau der Zweigniederlassung Wien. Nach der Pensionierung meines Vorgesetzten stieg ich zum Bereichsleiter für Wien, Niederösterreich und Burgenland (wo ich den Umsatz innerhalb von zwei Jahren von 800 Millionen auf 1,6 Milliarden Schilling verdoppeln konnte) auf. 1993 wurde ich zusätzlich mit der Geschäftsführung der ISB und Leitung des Bereiches Hochbau Ost betraut. In dieser Funktion war ich für die Restrukturierung der Niederlassung Ostdeutschland (neue Bundesländer), die nicht gewinnbringend arbeiteten, verantwortlich. Da ich diese Aufgabe erfolgreich bewältigte, wurde ich 1994 in den Vorstand der Universale Bau AG. berufen, wo ich für folgende Bereiche zuständig war: Hauptniederlassungen (HN) Wien, Niederösterreich und Deutschland, Technischer Innendienst, Geräte, Liegenschaften und Bauverwaltung. Ab 1996 war ich für die Bereiche HN-Wien und Niederösterreich, Technischer Innendienst, HN-Verkehrswege und Spezieltiefbau verantwortlich. Ab 1998 war ich dann für die folgenden Bereiche zuständig: HN-Ost (Wien, Niederösterreich), Technischer Innendienst, HN-Süd, HN-Tiefbau und Hazet. Seit Anfang 1999 sind wir nur noch zu zweit im Vorstand und ich bin für alle technischen Bereiche verantwortlich.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Etwas erreicht zu haben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** In vielen Fällen schon, manchmal denke ich aber auch, daß ich etwas besser hätte machen können. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Im Familien- und Freundeskreis werde ich als sehr erfolgreich angesehen, im beruflichen und Firmenumkreis sehen mich manche als erfolgreich, andere sind neidisch und denken, daß sie das auch könnten. Gänzlich Außenstehende sehen wieder nur meine Karriere, nicht aber die tatsächliche Arbeit. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich habe mir nicht vorgenommen Vorstand zu werden, man hat seine Arbeit zu erfüllen und wenn man diese gut ausführt ist das Erfolg. Die Branche strebte ich an, schon als fünfjähriger wollte ich Häuser bauen, meine Karriere war jedoch seit damals nicht bewußt geplant. Mit Eintritt in die Baubranche war es mein Wunsch, eigenständig zu arbeiten und selbständiger Bauleiter zu werden. Als ich in die Wohnbaugruppe der Universale kam, sah ich die Chance die Position meines Chefs zu übernehmen, da dieser bald in Pension gehen würde. Daher machte ich auf mich aufmerksam, um in diese Position zu kommen. Mit der Erfüllung der Aufgaben in Ostdeutschland sah ich dann eine durchaus realistische Chance in den Vorstand berufen zu werden. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein wesentlichstes Merkmal ist, daß ich gut mit Menschen umgehen kann und versuche bei dem was ich mache, einen hohen Perfektionismus an den Tag zu legen. Der dritte Punkt ist, daß ich die Phrase „das geht nicht" aus meinem Gedächtnis gestrichen

habe und danach lebe. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Mit Scheuklappen durchs Leben zu gehen und nur den eigenen Bereich zu sehen. Besonders im Baubereich ist das extrem nachteilig, da jede Baustelle für sich wie ein eigenes Unternehmen geführt werden muß. Auf jeder Baustelle sind mehrere Führungskräfte eingesetzt und mit denen muß man auch entsprechend umgehen können. Hinderlich ist auch, nichts zu entscheiden. Rasche Entscheidungen, auch wenn sie manchmal falsch sind, sind wesentlich um erfolgreich zu sein. **Welche Rolle spielt die Familie?** Für mich hat sie einen wesentlichen Einfluß, das gute Verhältnis und die enge Verbindung zum Familienverband und Freundeskreis spielt eine große Rolle. **Und die Mitarbeiter?** Ich benötige loyale Mitstreiter, die zu den gemeinsamen Zielen stehen. Mit Mitarbeitern, die sich nicht integrieren und zu den Vereinbarungen stehen, würde ich mich nie umgeben. Ein freundschaftliches Verhältnis zu Kollegen ist essentiell, da die Kraft nach außen wirken soll und nicht für internen Ärger aufgezehrt werden darf. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach den bisherigen Leistungen und dem ersten Eindruck. Offene, aufgeschlossene Menschen, die ein gesundes Selbstvertrauen und Kraft ausstrahlen haben bei mir schon die ersten Pluspunkte. **Und wie motivieren Sie diese?** Man sagt mir nach, ein Motivationskünstler zu sein, ohne daß ich dazu ein Strickmuster hätte. Ich beschäftige mich einfach mit den oft negativen Themen des Berufes und versuche den Menschen stets die Gesamtsituation vor Augen zu führen. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Mit Niederlagen kann ich ehrlich gesagt nur schwer umgehen. Früher spielte ich aktiv Fußball, wenn wir da ein Match verloren haben, war für mich das ganze Wochenende verdorben. Niederlagen will ich nicht, sie bedrücken mich. Wenn ein vorgenommener Geschäftserfolg ausbleibt betrachte ich das als Niederlage, die ich auch dann auf meine Person fokussiere, wenn die Ursachen nicht in meinem Bereich liegen, da ich nach dem Grundsatz „geht nicht gibt's nicht" lebe und zu mir selbst sehr streng bin. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Sport und meinem Faible für Urlaube. Ich mache drei bis vier Mal jährlich ein- bis zweiwöchige Urlaube, in denen ich mich erhole. **Ihre Ziele?** Mein Lebensziel ist es nicht bis zum Pensionsalter zu arbeiten. Ich würde gern noch einige Länder bereisen und private Dinge und persönliche Kontakte intensivieren, wofür ich jetzt neben dem Beruf zu wenig Zeit habe. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Nicht unbedingt in der Form des klassischen „Schulterklopfens", da der positive Fortgang des Unternehmens einfach vorausgesetzt wird. Fallweise bekomme ich Anerkennung von Mitarbeitern und natürlich aus dem privaten Umfeld. **Ihr Lebensmotto?** Versuche ehrlich zu sein und einen geraden Weg zu gehen. **Haben Sie Vorbilder?** Keine Gesamtperson, sondern gewisse positive Eigenschaften verschiedener Menschen. Als Person war mein Vater, dessen Lebensart mir sehr gefiel, ein Vorbild. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolg hängt nicht nur von der eigenen Person, sondern häufig auch von Zufällen und Konstellationen ab. Die abwechslungsreicheren Tätigkeiten in meiner Branche hat man ein bis zwei Stufen unter meiner jetzigen Position. Ich habe heute fast nur noch mit den negativen Aspekten von vielen Details zu tun. Das Interessante in meiner Position ist, das Unternehmen strukturell ständig an die Anforderungen eines sich verändernden Marktes anzupassen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Man sollte genau überlegen, ob man die nächste Stufe der Karriereleiter auch wirklich erklimmen will, sich überlegen, ob man das kann und dafür geeignet ist. Ich kenne zahlreiche Beispiele, wo eine Person bis zu einem gewissen Level sehr gut war und ab einer gewissen Sprosse in der Karriereleiter kläglich versagte und unglücklich war. Der Grund lag stets darin, daß er nicht genau wußte, was auf ihn zukommt. Man darf nicht nur das Statussymbol der Position sehen sondern auch genau überlegen, ob man damit glücklich ist.

✱ Maurer Jochen

● Steckbrief

Funktion: Leiter des Private Banking Center Wien. Tätig bei: Deutsche Bank AG., 1010 Wien, Bräunerstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 1. Juli 1965, Weidlingen (Deutschland). Hobbies: Golf, Lesen, Tennisspielen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Grundschule besuchte ich ein Gymnasium, welches ich nach der mittleren Reife beendete. Die restlichen drei Jahre war ich in einem kaufmännischen Gymnasium, welches ich mit der Studienberechtigungsprüfung abschloß. Das Studium hat für mich nicht stattgefunden, da ich bei der lokalen Sparkasse zuerst den Beruf des Bankkaufmannes erlernte. Aufgrund meiner besonderen Leistungen konnte ich in zweieinhalb Jahren die Lehrabschlußprüfung machen und bin seitdem Bankkaufmann. Die Lehrzeit war für mich ein sehr wichtiger Punkt, da ich alle Abteilungen einer Bank kennenlernte. Es zeigte sich früh, daß ich gut mit Menschen umgehen kann. Zunächst war ich in einer „Springerfunktion", in einer regionalen Bank, tätig. Nach zwei Jahren absolvierte ich den Präsenzdienst bei der deutschen Bundeswehr, und nach dem Abrüsten begann ich in der Wertpapierabteilung zu arbeiten. Diese Arbeit bereitete mir sehr viel Freude, nebenbei spielte ich aktiv Handball und war somit viel auf Reisen. Bei einer Reise nach Ungarn lernte ich eine Salzburgerin kennen, welche schließlich die Triebfeder dafür war, um 1988 nach Salzburg zu ziehen. Es folgte die Heirat, und da ich kein typischer Schwabe bin, der auf einem Platz seßhaft werden möchte, im Gegenteil, ich bin sehr unternehmungslustig und suche auch die Veränderung, war Salzburg für mich ein richtiger Schritt, was ich damals allerdings noch nicht wußte. Beruflich war es so, daß ich das Glück hatte, Mag. Köhler bei der Bank für Oberösterreich und Salzburg, kennen zu lernen, welcher die Ansicht vertrat, daß es sicher von Vorteil wäre, wenn ich in das Unternehmen eintreten würde, denn als Deutscher in Grenznähe zu arbeiten, würde viele Vorteile bringen. Somit habe ich von 1989 bis Ende 1992 als Anlagenberater in dieser Bank in Salzburg gearbeitet. Mein Mentor, Mag. Köhler, wechselte schließlich zur Deutschen Bank, welche in Salzburg eine Filiale aufbaute, und somit wechselte auch ich dorthin, wo ich als stellvertretender Leiter der Zweigstelle tätig war. Diese Tätigkeit war sehr erfolgreich, wir haben den Mitarbeiterstab auf elf Mitarbeiter erweitert. Es war eine sehr erfolgreiche Arbeit, was dazu führte, daß man auf die handelnden Personen im Konzern aufmerksam wurde, und fragte mich, ob ich eine Filiale in Graz aufbauen möchte. Nach acht Jahren in Salzburg war es an der Zeit, etwas Neues kennen zu lernen. Dieses Angebot nahm ich an und es war ein weiterer Sprung in der Karriereleiter. Somit übersiedelte ich Mitte 1999 nach Graz. Zwischenzeitlich erfolgte die Scheidung und das Spiel begann von vorn, das heißt ich baute die Filiale in Graz auf, welche sich sehr gut entwickelte und nun führte der Zufall Regie. Meine Vorgängerin im Private-Banking Center in Wien, veränderte sich innerhalb des Konzernes und somit fragte mich mein Chef erneut, ob ich diese Funktion übernehmen möchte. Mitte Februar packte ich die Koffer und übersiedelte nach Wien, und bin seither Leiter des Private-Banking Center in Wien.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg im Rahmen meiner Aufgabenstellung bedeutet für mich, wenn man mit einem Lächeln am Morgen hinein, und am Abend hinausgeht. Ich sehe mich als einen emotionalen Menschen, welcher sowohl Positives als auch Negatives sehr zu Herzen nimmt. Erfolg ist weiters für mich, die Tätigkeit mit Zufriedenheit auszuüben, dazu gehört auch, daß die Mitarbeiter die gleiche Stimmung an den Tag legen. Um dies erfolgreich zu praktizieren, gehört neben der fachlichen Kompetenz eine hohe soziale Kompetenz. Trotz des Erfolges sollte man immer mit beiden Beinen am Boden bleiben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Was meinen Werdegang betrifft, sehe ich mich als erfolgreich, weil ich ein relativ schlechter Schüler war, welchem keine Zukunft vorausgesagt wurde, welcher aber auf Grund seines Ehrgeizes, seines Wissens und vielleicht auch durch Glück in diese Position gekommen ist. Dabei darf man auch den Mut nicht vergessen. Um so mehr erfolgreicher sehe ich mich, weil es in vergleichbarer Position meistens Akademiker sind, die diesen Job ausüben, jedoch nicht so sehr bei der Deutschen Bank AG, sondern bei den Mitbewerbern. Dies bestätigt mich als Praktiker, wenn man sich einsetzt und Zeit aufwendet, daß man auch dieses Ziel erreichen kann.

Welchen Führungsstil bevorzugen Sie ? Die Deutsche Bank war eine der ersten Banken, welche sich eingehend mit der Führung und Entwicklung von Mitarbeitern sehr intensiv beschäftigte. Wir haben eine Reihe von vorgegebenen Gesprächen mit den einzelnen Mitarbeitern, die sich mit Entwicklung, Karrierechancen etc. beschäftigen. Wenn es notwendig ist die Mitarbeiter zu motivieren, dann erfolgt dies auch. **Wie weit ist der Mitbewerber ein Thema für Sie?** Dies ist ein tägliches Thema. Wir freuen uns über die Mitbewerber im Bereich Privat-Banking, das heißt, wir profitieren von den Mitbewerbern und jeder Mitbewerber bringt Bewußtsein in die betreffenden Kunden. Wir haben das Glück, daß die Deutsche Bank AG eine der größten Banken der Welt ist, und kommen somit automatisch ins Spiel, wenn es um private Veranlagungsformen geht.

Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung? Die Weiterentwicklung funktioniert bei uns auf zwei Arten, jeder Mitarbeiter hat die Möglichkeit am elektronischen Weg über die internen Weiterbildungsmöglichkeiten am Laufenden zu sein, und die für ihn wesentlichen Seminare auszuwählen und daran teilzunehmen, wenn es die tägliche Arbeit erlaubt. Die zweite Schiene ist, um lokales Wissen abdecken zu können, werden auch regionale Seminaranbieter besucht. Darüber hinaus wird eingehend Fachliteratur studiert. Diese Schritte nehmen einerseits zu viel Zeit, andererseits zu wenig Zeit in Anspruch, das heißt, man muß einen Konsens zwischen der normalen täglichen Arbeit und jener Zeit finden, welche man für die Weiterbildung benötigt. Dies unter einen Hut zu bringen, ist nicht immer einfach.

Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Optimismus, Geduld und Ehrgeiz. Geduld deshalb, weil Schritte in einem Konzern nicht innerhalb eines Jahres durchgeführt werden. Um Karriere zu machen und Verantwortung an sich zu ziehen, muß man zuerst beweisen, daß man sie verdient.

✱ Maurer Marion Mag.

Steckbrief

Funktion: Mitglied der Geschäftsleitung und Direktorin des Bereichs Human Resources&Quality. Tätig bei: Xerox Austria GmbH., 1201 Wien, Handelskai 94-96. Geboren - Datum, Ort: 23. August 1967. Hobbies: Laufen, Wasserskifahren, Laienschauspiel, Freunde.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Handelsakademie begann ich mit dem Studium der Wirtschaftspädagogik, an der Wiener Wirtschaftsuniversität. Mein beruflicher Werdegang begann 1994 bei Konsum Österreich, wo ich als Ausbildungsleiterin für Österreich, tätig war. 1995 wechselte ich zu Business Circle Management Fortbildungs GmbH als Konferenz und Projektmanagerin für Personal, Arbeitsrecht und Management. Von 1996-97 war ich bei Ueberreuter Manager Akademie, als Programmbereichsleiterin für Human Resources, Arbeitsrecht, Management und Telekommunikation, tätig. Im Jänner 1998 wechselte ich zu max.mobil Telekommunikations Service GmbH, wo ich bis September 1998 als Leiterin des Bereichs Recruiting & Service, und von Oktober bis August 2000 als Leiterin des Bereichs Human Resources Management, tätig war. Seit September 2000 übe ich diese Tätigkeit bei Xerox Austria GmbH aus.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich jene Herausforderung, die nicht dem 08/15-Prinzip entspricht. Ich arbeitete immer in Unternehmen, wo ich ein herausforderndes Aufgabengebiet vorfand. Bei diesen Tätigkeiten konnte ich nie auf Erfahrungswerte zurückgreifen, denn es waren immer neue Aufgaben. Diese Herausforderungen bewältigte ich aber immer gut. Ich lege mir persönlich die Ziele sehr hoch, und wenn ich diese erreiche, dann ist es für mich Erfolg. Dazu bedarf es eines kreativen Geistes, Hartnäckigkeit, Aufgeschlossenheit, Risikobereitschaft und ein hohes Maß an Entscheidungsfreudigkeit. Was mich auszeichnet, ist die Fähigkeit, unternehmensspezifische Themen förmlich riechen zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich akzeptiert werde. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die soziale Kompetenz, die einem in die Wiege gelegt wird, und später auch von der Erziehung beeinflußt wird. Man kommt mit einem sonnigen Gemüt auf die Welt, und wenn dies eine Gabe sein sollte, kann sie verkümmern oder gefördert werden. Bei mir sind sehr viele Komponenten gefördert worden, besonders während meiner Kindheit. Auch Rückschläge gab es, und man lernt daraus fürs Leben. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich habe unter anderem ein Lebensmotto: „Gemeinsam arbeiten und gemeinsam feiern". Diese Form schweißt die Mitarbeiter zusammen, das heißt, gemeinsam sich in die Arbeit stürzen und nachher zu feiern, wenn sich der Erfolg eingestellt hat. Ich gebe meinen Mitarbeitern laufend Feedback. Dies ist meiner Erfahrung nach die beste Motivation. Wenn die Ziele erreicht werden, wird auch Lob ausgesprochen. Ich stehe jederzeit zur Verfügung, wenn es Probleme geben sollte, dies muß man den Mitarbeitern aber auch vermitteln. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Ich habe das Glück, seit sechs Jahren glücklich verheiratet zu sein. Mein Mann fördert mich, und dies ist einer jener Komponenten, die einen prägen. Es ist immer ein Balancespiel zwischen privatem und beruflichem Bereich. Ich sehe mich auch nicht als Workaholic, denn Lebensqualität zählt für mich sehr. Man darf nicht rund um die Uhr für den Job vorhanden sein, auch die Phase des Abschaltens benötigt man, um Kraft zu tanken. **Gab es Vorbilder?** Ja, meinen Vater,. Er hat mich aufgrund seiner Einstellung und Wertbegriffe sehr beeindruckt. Auch so mancher Vorgesetzter hat mich beeindruckt.

✱ Maurer Michael

● Steckbrief

Funktion: Generalsekretär. Tätig bei: ASKÖ (Arbeitsgemeinschaft für Sport und Körperkultur in Österreich) Bundesorganisation., 1230 Wien, Steinergasse 12. Geboren - Datum, Ort: 15. Juni 1966, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Bettina. Kinder: Philipp (1999). Schöpferische Akte: Fachartikel in Fachmedien und Tageszeitungen, Leitfaden auf CD-ROM: ASKÖ Sportmanager (wird jährlich upgedatet). Ehrungen: Silberne Ehrennadel der Stadt Wiener Neustadt, Bronzene Ehrennadel des Handballverbandes Vorarlberg, Vizestaatsmeister Männerhandball 1988, Österreichischer Cupsieger 1988, Jugendstaatsmeister 1991 und 1993, fünf Landesmeistertitel, 18 Länderspiele. Hobbies: Sport, Leben, Zeitgeschichte.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich komme aus dem Sportbereich und wollte schon immer darin meinen Beruf finden, sei es als aktiver Sportler, Trainer oder im Sportmanagement. Seit meiner Kindheit war ich in das Vereins- und Verbandswesen integriert, mir war aber schon bald bewußt, daß man sich auf dem Sektor der Sportorganisation seine Jobs selbst kreieren muß, obwohl es durchaus gewisse Möglichkeiten zur Ausbildung hierfür gibt. Also spezialisierte ich mich während meines Studiums an der Wirtschaftsuniversität auf den Sport, und brach das Studium nach dem ersten Abschnitt ab. Ich wurde aktiver Berufssportler (Handball) und arbeitete daneben als Sportjournalist in Tirol. Durch diese Selbstorganisation wurde es mir möglich, in meinem Verein die Nachwuchsförderung und –organisation zu übernehmen und beispielsweise ein Handballzentrum aufzubauen. Aufgrund dieser Managementfähigkeiten übernahm ich die Koordination und Leitung der Ausbildung, sowie die Jugendmannschaft des Handballverbandes Wiener Neustadt, nachdem ich aus finanziellen Gründen meine aktive Laufbahn beenden mußte. Ein Jahr später wurde ich, mit 27 Jahren, europaweit jüngster Generalsekretär dieses Verbandes. Anschließend wurde ich Sportberater des Staatssekretärs und somit zuständig für sämtliche Sportarten. Zwei Jahre später bot man mir die Stelle des Generalsekretärs des ASKÖ an. ASKÖ ist einer der drei Dachverbände zur Interessensvertretung aller Sportarten in Österreich. Wir sind ständig bemüht, neue Sportarten in unser Programm aufzunehmen und legen großes Augenmerk auf die Vergrößerung und Weiterentwicklung der Sportstätten in Österreich, weil uns die soziale und gesundheitliche Bedeutung des Sportes auch hinsichtlich der Volkswirtschaft sehr wesentlich ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die Anerkennung meiner Tätigkeit und positive Kommunikationsmöglichkeiten mit anderen Personen. Erfolg bedeutet für mich weiters, zu lernen wie man mit Fehlern richtig umgehen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin heute deshalb so erfolgreich, weil ich eigentlich jede erdenkliche Seite der Sportorganisation kenne: ich war sowohl Journalist als auch aktiver Sportler und bin nach meiner politischen Arbeit nunmehr heute wieder auf der Seite der Interessensvertretung. Somit kann ich jeden Gedankengang nachvollziehen, beziehungsweise voraussehen, kann mir neue Strukturen schaffen und habe enorm viele Verbindungen. Ich bin ein Mensch, der seine Chancen erkennt und nutzt. Wesentliche Faktoren meines Erfolges sind meine Team- und Kommunikationsfähigkeit. Unser Unternehmen zeichnet sich in erster Linie durch seine traditionell gewachsenen Strukturen, durch seine hohen Erfahrungswerte, und durch sein geschlossenes Auftreten nach außen hin, aus, wobei die kleineren Einheiten völlig autonom agieren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne Problemen absolut ruhig, hole viele Meinungen ein und treffe anschließend jene Entscheidung, die sich am positivsten auf die Zukunft des Unternehmens auswirkt, auch wenn sie nicht mit der Meinung der Mehrheit übereinstimmt. Dabei halte ich es für notwendig, Probleme je nach dem entweder, alleine, oder im Team zu treffen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich meine Chancen erkannte und auch das Glück hatte, Menschen kennenzulernen, die mich weiterbrachten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter sind dazu aufgefordert, ihre Sicht der Dinge in das Unternehmen einzubringen. Offenheit und Ehrlichkeit sind für mich zwei unabdingbare Kriterien für die Zusammenarbeit mit Mitarbeitern; ich veranstalte regelmäßig Mitarbeitergespräche im Plenum oder unter vier Augen, in denen Zufriedenheit oder Unzufriedenheit der Mitarbeiter besprochen, und Probleme gelöst werden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde jedem zu einem möglichst hohen Maß an Ausbildung, vor allem im Bereich der Fremdsprachen, raten, die man allerdings nur als Basis betrachten soll. Das Wesentlichste ist, herauszufinden, was man wirklich von Herzen will, sich dahingehend Ziele zu setzen, und diese hartnäckig zu verfolgen. Das Stichwort vom lebenslangen Lernen wird in Zukunft dabei noch eine wesentlich höhere Bedeutung haben als heute; deshalb werden Offenheit und Flexibilität Grundvoraussetzungen für Erfolg sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, den ASKÖ als dynamischen Deinstallierten unter gemeinnützigen Voraussetzungen an die Öffentlichkeit zu bringen, und ihn als einzigartigen und eigenständigen Anbieter auf gewissen Sektoren zu präsentieren, sowie den Sport abseits von traditionellen Sportarten oder Wettkampfsport zu präsentieren. **Ihr Vorbild?** Ich bin sehr beeindruckt von Niki Lauda, weil er einen Weg ging, der zunächst nicht akzeptiert wurde und doch so weit führte, daß die Öffentlichkeit heute hinter ihm steht.

✱ Mauritsch Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Gewerblicher Masseur. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: mg Massagen Gerhard Mauritsch., 2221 Groß-Schweinbarth, Matznerstr. 6. Geboren - Datum, Ort: 24. Dezember 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Edith. Eltern: Theresia und Johann. Hobbies: Motorrad fahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Auf Wunsch meiner Eltern absolvierte ich nach dem Polytechnikum eine dreijährige Lehre zum Bürokaufmann mit Lehrabschlußprüfung. Anschließend blieb ich noch zwei Jahre als kaufmännischer Angestellter in der Firma Viennatone tätig. Nach weiteren beruflichen Anläufen als Zusteller für die Firma Media Print und als Kommissionär bei AVL List ins Graz begann ich 1990 die Ausbildung

zum Heilmasseur und Heilbademeister in der Drumbl Schule, welche ich mit ausgezeichneten Erfolg bei der staatlichen Prüfung abschloß. Damit war der Grundstein, also die Berechtigung zur Therapeutischen Durchführung von Thermo - Hydro - Balneotherapien sowie Heilmassagen, gelegt. Meine Praxis habe ich in physikalischen Instituten und Arztpraxen in Kufstein und Wien gesammelt. In diesen Jahren belegte ich noch zusätzlich Lehrgänge in Lymphdrainage, Akupunktmassage nach Penzel, Segmenttherapie erste und zweite, Fußreflexzonenmassage erste und zweite sowie in Bindegewebsmassage, alle am BFI in Wien. 1996 legte ich nach einem Vorbereitungskurs die Befähigungsprüfung zum gewerblichen Masseur, gleichzusetzen mit der Meisterprüfung, ab. 1997 erfolgte die Lösung des Gewerbescheins und damit der Eintritt in die Selbständigkeit. Nachdem zu diesem Zeitpunkt bereits die Entscheidung zur Eröffnung eines eigenen Studios im auch eigenen Haus gefallen war, erfolgte die Betreuung der Kunden vorerst auf mobiler Basis, hauptsächlich im Wiener Einzugbereich. Im Jänner 1999 folgte dann die Eröffnung der Filiale Mistelbach, in den Räumlichkeiten der Fitneßstudios „abc line Fitness". Da die Termine auf telefonische Vereinbarung erfolgten, war die Betreuung der Wiener Kunden nach wie vor möglich. Im Juni 2000 startete MG Massagen den Probebetrieb in den neuen Institutsräumen in Groß Schweinbarth, im September dann wurde das Fachinstitut für manuelle Therapien MG Massagen offiziell in Betrieb genommen. Ein Solarium, eine Getränkebar sowie der Verkauf von Kosmetika für Solariumkunden endetet jetzt das Angebot ab. Ich führe ein Fachinstitut der gehobenen Klasse für den anspruchsvollen Privatkunden. Zeit für den Kunden, Ruhe und Entspannung sind die Philosophie meines Institutes. Es ist mein Ziel, den Menschen als Ganzes zu betrachten und durch individuell abgestimmte Therapien eine Verbesserung seiner Beschwerden zu erreichen.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich einige Ziele in meinem Leben bereits erreicht habe. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Meine Zielstrebigkeit. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Meine Frau spielt eine große Rolle und hilft mir wo sie kann. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen würde?** Da kann man nie 100 prozentig sicher sein, man muß immer die Energie auf seine Ziele richten. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich versuche das Problem zu analysieren und daraus zu lernen. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als Persönlichkeit und auf gewisse Art als erfolgreiche Leitfigur. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Sie sehen mich als Familienoberhaupt. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, das ist für jeden Menschen wichtig, ist ein positives Feedback, gibt einem Kraft und Energie für den weiteren Weg. **Woraus können Sie Kraft schöpfen?** Aus der Beziehung zu meiner Frau, aus der Arbeit, eigentlich aus allem was ich mache. **Haben Sie noch ein Ziel?** Da das Geschäft sehr jung ist, ist natürlich das Ziel, es weiter aufzubauen, und einen guten Geschäftszweig zu erzielen. **Ihr Tip für die Um- oder Nachwelt?** Ein gutes Konzept ist wichtig, mit einer guten Finanzplanung und Kostenrechnung. Die mobile Tätigkeit ist ein guter Einstieg und kostengünstig. Persönlicher, guter Kontakt bringt Stammkunden.

✱ Mautner Markhof Theodor

Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: MMKS Betreuungs- und VermarktungsgmbH, MAG-Lite Generalimporteur., 1060 Wien, Aegidigasse 20. Geboren - Datum, Ort: 12. Jänner 1956, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Maria Antonia, geb. Clam-Martinic. Kinder: Theodor Georg (geboren 1981), Anna (geboren 1985) und Sophia (geboren 1989). Eltern: Prof. Manfred und Margharita. Hobbies: Fliegen, Skifahren, Jagd, Musik.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater war Mitglied des Bundesrates, und engagierte sich vielfältig. Er war unter anderem Generaldirektor der Brauerei Schwechat, Generalkonsul von Libanon, Präsident des Fachverbands für Reiten und Fahren und Mitglied des Präsidiums der Konzerthausgesellschaft und des Musikvereins und Gründungspräsident des WWP - Österreich. Meine Mutter war auch als Präsidentin des Österreichischen Elternvereins und als Obfrau des katholischen Familienverbands sehr aktiv. Später gab sie diese Funktion auf und wurde erster und jüngster weiblicher Aufsichtsrat eines holländischen Konzerns. Obwohl unser Haus unternehmerisch-wirtschaftlich geprägt war, wurde bei uns auch das Geistige sehr gefordert. Unter den Gästen der Familie waren berühmte Persönlichkeiten aus Politik, Kunst, Kultur und Industrie. Während meiner schulischen Laufbahn wußte ich noch nicht genau, was ich machen möchte. Als wesentlichen Faktor für meine Entwicklung betrachte ich auch meine sportlichen Aktivitäten. Ich spielte leistungsmäßig Eishockey und avancierte sogar als letzter Amateur in die Bundesliga. Das war für mich die Gelegenheit Teamgeist zu lernen, und meine soziale Intelligenz zu schärfen. Nach einigen Überlegungen traf ich die Entscheidung, mit dem Studium der Betriebswirtschaft an der WU Wien zu beginnen. Parallel dazu sammelte ich Erfahrungen im Ausland. So lernte ich Verkauf bei der Firme Geveke Niederlande, Produktion bei der spanischen Brauerei von Skol und Konzernstrategie bei der Firma SHV Niederlande. Das letzte Trainee-Programm absolvierte ich in Deutschland (Düsseldorf), bei einer der ältesten deutschen Werbeagenturen, Troost Campell Ewald. Damals war ich bereits verheiratet und hatte ein Kind. Ich nahm das Angebot an, als Etatdirektor dort zu bleiben und betreute unter anderem werbemäßig die Marke Persil. Nach einem Jahr folgte ich dem Ruf der weltgrößten Agentur The Marschalk Company in New York, wo ich ein Jahr als Projektmanager für Neugeschäfte und -produktentwicklung beschäftigt war. Als 1985 mein zweites Kind zur Welt kam, trafen wir die Entscheidung, uns von Amerika zu trennen und kehrten nach Düsseldorf zurück, wo ich als Etatdirektor bei der Firma Löwe Marschalk Troost, für den Kunden Henkel AG zuständig war. Nächste Station war die gleiche Position bei der Firma Lowe Lürzer, für die Kunden Adam Opel AG und Schott Glaswerke. In dieser Phase meines Lebens prägten mich zwei Unternehmer, Frank Lowe und Walter Lürzer. Walter Lürzer ist ein großer Kenner der Werbebranche, er bekam die Professur an der Akademie für angewandte Kunst, wo er die Meisterklasse für Werbung leitet. Als Sohn eines ÖBB-Angestellten hat er es geschafft, aus eigener Kraft und Bera-

tungstätigkeit, andere Menschen zum Erfolg zu bringen und selbst erfolgreich zu sein. Die Zeit, die ich mit ihm zusammenarbeitete, betrachte ich als wichtige und lehrreiche Periode für meine Entwicklung. 1992 übernahm ich die Geschäftsführung der Agentur „Die Hager", die meinem Vater gehörte. Mit der Ostöffnung gründeten wir Filialen in acht Ländern Mitteleuropas: in Ungarn, Tschechien, Slowakei, Polen, Rumänien, Bulgarien und hatten Partner in Slowenien und Kroatien. Mitte der 90er Jahre erkannte ich, daß es für eine mittelständische Agentur immer schwerer wurde, internationale Kunden halten zu können. So trafen wir die Entscheidung, den Betrieb zu verkaufen, und ich blieb eine Zeitlang in der neuen Struktur als Konsulent. Als ich das Unternehmen verließ, schaute ich mich am Markt um, und entschloß mich, eine eigene Firma zu gründen. So entstand die MMKS GmbH. Ich wechselte sozusagen die Seite und vermarkte selbst einige Produkte, die zu den Marktführern gehörten. In unserem Programm sind MAG-Lite, Silva und seit kurzem Timex MMKS.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Lebensträume zu realisieren, wobei der Beruf nicht unbedingt damit in Zusammenhang stehen muß. Mich aus dem Schatten meiner prominenten Familie zu lösen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nein. Ich habe immer kritische Distanz zu meiner beruflichen Tätigkeit - ich kann vergangenen Erfolg als solchen nicht akzeptieren. Daher zwinge ich mich, mich selbst ständig zu hinterfragen und nach vorne zu schauen, was ich besser machen könnte, vielleicht aus Hang zur Perfektion. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Ehrlichkeit und die Eigenschaften, eigene Fehler einzugestehen, den Kunden offen über die Vermarktbarkeit seines Produktes zu informieren („A good campaign kills a bad product faster") und mein Aufträge immer schnell zu erledigen. **Welche Rolle spielt Ihre Familie?** Meine Eltern lehrten mich Respekt vor Menschen (z.B. andere immer zuerst zu grüßen). Darüber hinaus konnte ich einerseits von klein auf miterleben, wie das Geschäftsleben funktioniert, andererseits wurde mir auch früh klargemacht, daß ich nur auf eigenen Füßen überleben kann und nicht aufgrund meiner Herkunft. Die Familie übt sozusagen Leistungsdruck auf mich aus, und zwar in dem Sinne, daß ich gut für sie sorgen muß. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Familie und meine Freunde führen meinen Erfolg auf meine Dialogfähigkeit und meine Freude am Leben zurück, die sich mit Fleiß und Willen verbunden sind. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Da angstfreie Dialoge über Verbesserungsmöglichkeiten geführt werden, also die offene Kritikmöglichkeit besteht, darüber hinaus ich auch die Eigenschaft besitze, Fehler der Mitarbeiter zu eigenen zu machen, so können sie sich mit dem Erfolg identifizieren. Dieser ist zu ca. 80 Prozent eben auf ihre Arbeit zurückzuführen. **Wie verarbeiten Sie Niederlagen?** Sie sind eine Erfahrungserweiterung und eine Möglichkeit sehr viel zu lernen. Erfolg und Niederlagen gehen gleichzeitig einher. Es gibt keinen Erfolg ohne Niederlagen. Da mir die Möglichkeit einer Niederlage immer bewußt ist, schmerzt sie nicht wirklich. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus starker Familienbande, aus starkem Jagdtrieb (erfolgreiche Jäger sind meist erfolgreiche Manager), Lust am Gestalten und an der Beobachtung etwas wachsen zu sehen. **Ihr Rat für den Erfolg?** Man sollte die Fähigkeit besitzen, nicht jeder Sache nachzulaufen, sondern auch öfters „nein" sagen zu können.

May Alexander Dipl.-Ing.

Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: M. May Industrievertretungen GmbH., 2380 Perchtoldsdorf, Waldmühlgasse 5. Geboren - Datum, Ort: 29. September 1937, Hodsag (Jugoslawien). Familienstand: Verheiatet mit Martha. Kinder: Alexandra und Tatjana. Eltern: Michael und Theresa. Mitgliedschaften: ÖCV–Saxo–Bavaria, Donauschwäbische Landmannschaft. Hobbies: Antike Möbel, Skifahren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Familie stammt aus Jugoslawien, wir wurden 1945 in ein Lager verschleppt, hatten jedoch 1946 das Glück, von einem Bekannten herausgeholt zu werden und nach Österreich flüchten zu können. Dort verbrachte ich zunächst fast ein halbes Jahr im Krankenhaus, wo mir die Schwestern Lesen und Schreiben beibrachten. Die Volksschule mußte ich in eineinhalb Jahren absolvieren. Von 1948 bis 1956 besuchte ich das Privatgynasium der MSC in Liefering, danach ging ich an die Technische Universität Wien und studierte Maschinenbau und das Wahlfach Betriebswissenschaft. Während des Studiums arbeitete ich bei Siemens in Deutschland, und in weiterer Folge in Schweden und Spanien. 1968 kehrte ich nach Wien zurück und trat in die Firma Vulcascot ein. Im Jahre 1970 beendete ich mein Studium, und blieb bis 1979 im Unternehmen. Im Zuge dieser Tätigkeit ging ich eine Zeit lang in die USA und wurde in Jugoslawien eingesetzt, wo ich mit der Getränkebeziehungsweise Nahrungsmittelbranche in Berührung kam. 1980 machte ich mich selbständig und gründete das Unternehmen M. May Industrievertretungen GmbH, wobei meine Frau zu 90 Prozent formelle Eigentümerin ist. Unser Unternehmen konzentriert sich auf Österreich und Jugoslawien.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich nicht mit objektiven Maßstäben, also beispielsweise Geld, meßbar. Ich denke vielmehr, daß er sich in einer positiven Lebensführung ausdrückt. Man ist für sein eigenes Glück verantwortlich, erfolgreich ist man meiner Meinung nach dann, wenn einem die eigene Tätigkeit Freude macht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich wußte immer was ich will, folglich hatte ich immer ganz klar definierte Ziele, die ich anstrebte. Ich wurde sehr stark von meinem Elternhaus geprägt, mein Vater wollte, daß ich Maschinenbau studiere; meine Mutter legte mir hingegen die kaufmännische Seite nahe. Daraus entstand in mir der Wunsch, mich selbständig zu machen. Neben diesem Willen leistete ich immer vollen Einsatz. Ich muß an dieser Stelle sagen, daß meine Frau einen großen Teil meines Erfolges mitträgt, weil sie diesen beruflichen Einsatz stets akzeptierte. Da ich sehr hohes Fachwissen besitze und zudem ein sehr zuverlässiger und flexibler Mensch bin, konnte ich mir bereits sehr bald das Vertrauen meiner Kunden erwerben. Auch meine Sprachkenntnisse sind ausschlaggebend für meinen Erfolg: ich halte es heute für eine unbedingte Voraussetzung, viele Sprachen zu sprechen. Ich denke, daß meine Bereitschaft zum Lernen ebenfalls ein Faktor meines Erfolges ist. Ich möchte immer am neuesten technischen Stand bleiben, um meinen Kunden höchste Qualität bieten zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Großen und Ganzen sehe ich mich erfolgreich, weil ich den

Großteil dessen erreichen konnte, das ich mir vorgenommen habe. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre sehr viel Anerkennung durch Kunden, die meinen Rat suchen. Diese Form der Anerkennung ist für mich der Ansporn, den eingeschlagenen Weg weiterzugehen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich denke, das Problem unserer Branche liegt in der Globalisierung, die jede Individualität zerstört. Es gibt immer größere Einheiten, die zentral gelenkt werde, und mit zunehmender Größe und Marktherrschaft nicht mehr innovativ sein müssen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich verlange von meinen Mitarbeitern vor allem eines: Loyalität. Ich kann und will meine Mitarbeiter, speziell im Außendienst, nicht kontrollieren, deshalb muß ich mich auf sie verlassen können. Ich lege bei meinen Mitarbeitern großen Wert auf Höflichkeit, Verläßlichkeit und fachliche Kompetenz, zudem ist mir die Bereitschaft zum Lernen enorm wichtig. Es ist mir sehr wichtig, daß ein Mitarbeiter meines Unternehmens gut Englisch spricht, und eventuell noch eine oder zwei andere Sprachen beherrscht. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich gebe meinen Mitarbeitern sehr viel Freiraum und akzeptiere Fehler, sie geschehen überall dort, wo gearbeitet wird. Ich bemühe mich darum, ihnen ein guter Ansprechpartner zu sein, und merke, daß sie sich sehr stark mit dem Unternehmen identifizieren und sich hier wohl fühlen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Im Wesentlichen ist mein Unternehmen patriarchalisch organisiert, ich bin derjenige, der die Entscheidungen trifft, wenngleich das sicher nicht der beste Weg ist. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich bin ein Mensch, der sich ständig weiterbildet und verbringe etwa zwanzig Prozent meiner Zeit mit Fortbildung, indem ich Fachliteratur und viele Medien lese. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Man sollte sich darüber klar werden, daß man ein Individuum ist. Ich plädiere für einen offenen, kritischen Geist: Man sollte nicht mit dem Strom schwimmen, sondern genau das tun, was man selbst für richtig hält. Wenn man seine Überzeugungen vertritt und mit seinen Talenten arbeitet, kann man erfolgreich werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Zielsetzung hängt heute sehr eng mit meinen Kindern zusammen. Sie sind beide daran interessiert, weiterzuführen, was ich aufgebaut habe, und es ist es mein Ziel, ihnen und dem Großteil meiner Mitarbeiter ein stabiles Unternehmen zur sukzessiven Übernahme zu hinterlassen.

✱ May Berndt

● Steckbrief

Funktion: Manageing Direktor. Tätig bei: JP MORGAN FLEMING., 1010 Wien, Parkring 10. Geboren - Datum, Ort: 3. Juni 1965, Bleiberg. Hobbies: Sport (Badminton, Tennis, Beach Volleyball, Ski, Eishockey, Squash (Squashmeister der Wiener Börse 1991), bis 1995 war ich auch im Motorsport aktiv (1994 3. der Gruppe N Ralley-Meisterschaft und 1995 5. der Österreichischen Ralley-Staatsmeisterschaft).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura(1984) begann ich BWL zu studieren, brach dieses Studium jedoch 1988 ab, nachdem ich bei der Erste Bank im Bereich Aktienhandel Ausland, begonnen hatte. Nach fünf Jahren wechselte ich 1993 zur PSK, wo ich als Investment-Professional als Fondsmanager in Private-Banking tätig und für die Mitarbeiterausbildung zuständig war. 1992 ging ich zur INVESCO Bank Österreich AG (Fondsgesellschaft) und war dort als Prokurist in der zweiten Managementebene für das operative Geschäft verantwortlich. Per 1. Jänner 2001 wurde ich Manageing Direktor von JP Morgan Fleming und bin damit für den gesamten Fondsvertrieb in Österreich zuständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Beruflicher Erfolg, besonders in einem Finanzhaus und internationalen Konzern, hat viel mit Macht und Verdienst zu tun. Mein Onkel, ein Maler, wird das vermutlich anders sehen, daher muß man Erfolg auch im richtigen Kontext sehen. Für mich ist Erfolg, wenn man das machen kann, was einem Freude bereitet - so konnte ich mein Hobby zum Beruf machen, und betrachte das als Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich schon früh in meinen Jobs viel Verantwortung übertragen bekam, und das vom Umfeld als erfolgreich angesehen und honoriert wird. Objektiv wird man auch als erfolgreich gesehen, wenn man häufig in den Medien präsent ist, und für ein großes Finanzhaus verantwortlich ist. Daß ich im Verdienst-Ranking vorne mit dabei bin, freut mich, ohne daß es das Wichtigste für mich ist. Ich habe zu vielen Dingen starke eigene Ideen und Meinungen, die ich in dieser leitenden Position umsetzen kann. Das gibt mir auch Genugtuung. Erfolg hat auch mit Glück zu tun und ist nicht nur strategisch geplant. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich hatte das Glück, daß ich von einem Vorgesetzten viel über ausländische Aktien lernen konnte und von einem Chef gefördert wurde, Es war aber nicht ein einzelner Schritt, der mich erfolgreich machte. Diese Schritte geschahen nicht zufällig, ich habe dazu durchaus überlegte Entscheidungen getroffen, z.B. in den Sales-Bereich zu wechseln. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, zu 100 Prozent., ich versuchte stets in meinem Bereich viel Kompetenz zu haben. Bereits in der Schule handelte ich mit Briefmarken und brachte eine Schülerzeitung heraus, womit ich soviel Geld verdiente, daß man mir nahelegte, diese Aktivitäten zu unterlassen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Früher waren es zwei bis drei Wochen pro Jahr, aufgrund meines Arbeitspensums wende ich passiv nur noch drei bis vier Tage dafür auf, halte aber selber pro Jahr 70 bis 80 Vorträge. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich wollte immer schon erfolgreich sein, bin in jeder Hinsicht ehrgeizig und wollte immer schon etwas erreichen, sei es als Klassensprecher oder Kapitän der Fußballmannschaft. Während meines Studium erkannte ich, wie wichtig Rhetorik, und Sprechen zu können, ist. Häufig ist es wichtiger, wie man etwas sagt, als was man sagt. Aufgrund dieser Erkenntnis zwang ich mich Vorträge zu halten, obwohl mir das zu Beginn nicht leicht fiel. Ich mag Menschen und gehe gern mit ihnen um. Als Führungskraft, die Teams leiten muß, ist Kommunikation ein wichtiger Punkt. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Introvertiertheit und Inflexibilität. Man muß ständig damit rechnen, daß sich durch neue Technologien (Computer, Internet, neue Kommunikationsformen) Arbeitsgewohnheiten und -umfelder ändern. Hinderlich ist es, nicht kommunizieren zu wollen, Informationen nicht weiterzugeben und sich vor Neuem zu verschließen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg?** Ich habe mir stets genau überlegt, für wen ich arbeiten will und mir immer gute Häuser, die auch eine Story zu verkaufen haben, ausgewählt. Obwohl man mir öfter tolle Positionen in kleinen Unternehmen angeboten hat, lehnte ich diese aus den genannten Gründen immer ab. JP Morgan Fleming gehört zu den führenden Häusern am Markt, deshalb komme ich auch immer wieder in den Medien vor. Das forciere ich auch ganz bewußt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Ge-**

schäftspartner und Mitarbeiter aus? Bei Geschäftspartnern steht Seriosität an oberster Stelle, bei Mitarbeitern muß in erster Linie die Chemie stimmen, er/sie muß mir gefallen, wofür auch der optische Eindruck wichtig ist, und er muß dieselben Vorstellungen vom Job haben („geht nicht, gibts nicht", „der Kunde ist König", „Als Banker tragen wir auch im Sommer lange Ärmel und kommen nicht im Sportsakko zu Kunden" „Wir sind Dienstleister"). Meine Mitarbeiter müssen Freude an der Arbeit haben. Fachliches kommt erst an zweiter Stelle, das kann man in Fachseminaren nachholen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Es gibt nichts Wichtigeres als die Motivation der Mitarbeiter, für teambildende Maßnahmen wende ich dramatisch viel Zeit auf. Motivation entsteht durch unsere flache Hierarchie, ich gebe viel Information an die Mitarbeiter weiter, übertrage ihnen viel Verantwortung, und unternehme zahlreiche Aktivitäten gemeinsam mit meinen Mitarbeitern und auch Kunden. So unternehmen wir z.B. gemeinsame Nacht- oder Bergwanderungen, wo wir ein Seminar in einer Almhütte haben. Solche gemeinsamen Aktionen schweißen weit mehr zusammen als ein Mittagessen im Imperial. So versuche ich auch die private Seite in die Beziehungen zu Kunden und Mitarbeitern hineinzubringen. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Mir wurde glücklicherweise der Sinn all meiner Niederlagen, die ich erlebte, im Nachhinein klar. So wurde ich nach einer zehnjährigen Beziehung von meiner Partnerin verlassen (zum Glück hatten wir keine Kinder), und ich verlor auch schon sehr viel Geld, zum Glück aber in einer Zeit als ich viel Geld verdiente, und es mir nicht allzu weh tat. Hätte ich dieses Geld früher verloren, wäre es weit schmerzhafter gewesen. Die Dinge, die mir weh taten und die ich nicht so wollte wie sie kamen, waren stets Anstoß für Neues, daher weiß ich auch, daß es so, wie es gekommen ist, gut war. Wenn man sich in diesem Beruf als Superstar fühlt, ist ein Crash ein Regulativ, der einen wieder auf den Boden holt. Wichtig ist, daß so etwas zu einem Zeitpunkt passiert, da man sich den Mißerfolg leisten kann. Insgesamt habe ich das Gefühl, daß ich auf der „Sunny Side of Life" lebe, und kann das Wichtige im Leben durchsetzen. Trotz aller Sachzwänge habe ich meine Eigenständigkeit erreicht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Spaß und Freude am Leben zu haben. Dazu gehört auch viel zu verdienen, da ich in meiner Freizeit gerne etwas unternehme und Geld für mich das Medium ist, um sich Wünsche zu erfüllen. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, in der Form, daß mich die Kollegen mögen, ich zu meiner Person aus der Branche ein positives Feedback bekomme, meine Abteilungen die ich leitete, stets erfolgreich waren, und ich auch von den Medien Beachtung finde. Anerkennung bekomme ich auch von mir selbst, da ich das Gefühl habe, alles läuft gut, und ich mit mir selbst zufrieden bin. **Ihr Lebensmotto?** Spaß und Freude am Leben zu haben. **Haben Sie Vorbilder?** Ich hatte bewußt nie Vorbilder, ich sehe mir wohl an was Andere tun und übernehme erfolgreiche Verhaltensmuster, habe aber keine Idole. Anmerkung zum Erfolg: Man sollte hinterfragen, wie sehr der Faktor Glück den Erfolg beeinflußt. Unter Glück verstehe ich günstige, sich positiv auswirkende Zufälle im Beruf. Ich selbst arbeite auch daran, daß Zufälle passieren können

✱ Mayer Erich

● Steckbrief

Beruf: Leitender Angestellter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Data Austria GmbH., 1020 Wien, Lassallestraße 5. Geboren - Datum, Ort: 23. August 1956, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ulrike. Kinder: Claudia (1987) und Julia (1995). Eltern: Karl und Gertraud. Hobbies: Firma, Familie, Garten, Urlaub.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Absolvieren der Handelsschule trat ich 1973 in die Zentralsparkasse ein und begann meine Tätigkeit im Zweigstellenbereich. Mein Engagement und meine Verkaufsorientierung ließen mich damals bei meinen Vorgesetzten positiv auffallen. Bereits nach vier Jahren und erst 24 Jahre alt, betraute man mich mit der Ausbildung neuer Mitarbeiter. Die nächste Station war die Kundenabteilung, wo ich für die Akquisition von Kunden zuständig war. Damals begann man Produkte der Bank über Betriebsräte und andere Zubringer (z.B. Versicherungs- und Bausparkassen-Mitarbeiter zu verkaufen. Weiters war damals in dieser Abteilung das Produktmanagement für Girokonten und VISA-Kreditkarten angesiedelt. 1987 wurde ich zum stellvertretenden Abteilungsleiter ernannt. Nach der Fusion mit der Länderbank habe ich 1991 die Leitung der Abteilung Betriebsservice und additive Betriebswege übernommen.

In den Jahren 1987 bis 1990 absolvierte ich die Management-Ausbildung im Sparkassenverband. Diese Ausbildung stellt die höchste Stufe im Ausbildungssystem des Sparkassensektors dar und befähigt Absolventen zur Leitung der Vertriebswege einer Sparkasse. 1995 avancierte ich zum Leiter der Marketing-Abteilung und 1999 berief man mich zum Geschäftsführer der Bank Austria Teleservice GmbH und der Data Austria GmbH. Die Unternehmen wurden unter meiner Geschäftsführung fusioniert. Zum einen sind in der Data Austria die ElectronicBanking-Berater der BA und CA angesiedelt, zum anderen wird in der Data Austria das Call Center der BA/CA-Gruppe betrieben. Mein Aufgabenbereich umfaßt das Call Center und sämtliche Stabsbereiche (Personal, Rechnungswesen/Controlling, Organisation und EDV).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zufriedenheit der Kunden, der Mitarbeiter und mir. Erfolg heißt für mich positive Entwicklung des Unternehmens, Freude an der Arbeit und eine harmonische Balance zwischen Beruf und Privatleben.

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Leistungsbereitschaft, Interesse für Dinge, die nicht mit den unmittelbaren Aufgaben zu tun haben. Es ist wichtig, Ideen zu haben und diese auch umzusetzen. Weiters ist es wichtig, sich zu bemühen, immer seine beste Arbeitsleistung zu bringen. Egal, welchen Job und welche Arbeit man gerade macht. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als teamorientiert, mit sehr vielen Freiräumen, unter notwendiger Kontrolle. Ich motiviere Mitarbeiter zu eigenen Entscheidungen und hoher Selbstverantwortung. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Anerkennung hat viele Facetten. Bei Mitarbeitern ist wichtig, daß Vorschläge aufgegriffen und Entscheidungen akzeptiert und mit Freude umgesetzt werden. Anerkennung durch Vorgesetzte äußert sich durch die Einbindung in deren Entscheidungsprozessen und durch die Möglichkeit zur Mitgestaltung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Durch ein zufriedenes und intaktes Familien- und Privatleben. Weiters durch Erfolge im Berufsleben und einer zunehmenden Souveränität auch bei ungewohnten oder neuen Situationen.

✱ Mayer Helga Mag.

● Steckbrief

Funktion: Vorstandsmitglied. Tätig bei: GHS Global Home System Telekommunikation AG., 1190 Wien, Billrothstraße 2a. Geboren - Datum, Ort: 9. Jänner 1970. Hobbies: Urlaub machen ohne Telefon.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? 1988 maturierte ich am Neusprachlichen Gymnasium „Maria Regina" in Wien 19. Von 1988 bis 1989 absolvierte ich mehrere Kurse an der Alliance Francaise und der Facultè d' Assas in Paris. Anschließend studierte ich an der Wiener Wirtschaftsuniversität, Handelswissenschaften, die Sponsion zum Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften erfolgte 1998. Meine ersten Erfahrungen mit dem Berufsleben machte ich im Sommer 1989 als Kellnerin in einem Studentenlokal in Wien. Im Februar 1990 war ich kurzzeitig als Ferialpraktikantin bei KPMG Fiduciaire de France, in Paris tätig. Von Mai 1990 bis Februar 1991 war ich als Freie Mitarbeiterin bei Colibri-Reisen in Wien tätig. Während der Sommermonate des Jahres 1992 arbeitete ich als Rezeptionistin im Seehotel Hubertoshof in Velden am Wörthersee. In der Saison 1993 war ich als Direktionsassistentin an der Amadeus Ferienschule in Salzburg tätig und mein Aufgabengebiet war die Koordination von kulturellen und sportlichen Freizeitaktivitäten. Kurzzeitig war ich 1994 und 1995 als Assistentin des Geschäftsführers des „Buschenschank am Reisenberg" tätig. Von Jänner 1997 bis Mai 1998 beschäftigte ich mich mit Übersetzungen und Mitgliederbetreuungen bei der österreichischen Vereinigung für Obst- und Gemüseunternehmen. Von Juni 1998 bis August 1998 war ich bei Worldwide Assistance Service Inc., in Washington D.C. als Call Center Agent tätig. Anschießend war ich bis Juli 1999 als Sales & Reservations Manager im Hotel CASA DE CARMORA in Carmona-Sevilla in Spanien tätig und seit September 1999 bin ich Mitglied des Vorstandes des oben angeführten Unternehmens.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Unabhängig der Branche ist Erfolg, wenn man die Ziele erreicht, aber auch in der Lage ist die Ziele zu revidieren. Es gibt Personen, die Ziele nicht so leicht ändern können. Zum Erfolg gehört auch ein motiviertes Mitarbeiterteam, dies ist in der Internetbranche von wesentlicher Bedeutung. Ich behaupte, daß, unabhängig der Größe, bei jedem Unternehmen in dieser Branche ein organisiertes Chaos vorherrscht; um so wichtiger ist, daß die interne Kommunikation funktioniert. Wichtig ist, daß die Motivation greift und die Mitarbeiter an die Idee glauben. Aufgrund der branchenspezifischen Dynamik, bin ich der Ansicht, daß die Führung trotz der gebenden Unterstützung nicht den Blick in die Zukunft verlieren darf. Dazu ist große Flexibilität notwendig. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe viel gelernt und tolle Erfahrungen gesammelt, darüber hinaus kommen jeden Tag neue Erfahrungen dazu. Weiters spreche ich vom Erfolg, weil ich weiß, was dieses Team in diesem Unternehmen geleistet hat. **Wo sehen Sie die Stärken des Unternehmens?** Wir haben Konzepte gestaltet, wo es noch kein anderer in dieser Branche gemacht hat. Wir sind zur Zeit das einzige Unternehmen am Markt, welches eine Plattform für Wohncommunication anbietet. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** Wichtig ist, daß die interne Kommunikation funktioniert und alle Mitarbeiter an einem Strang ziehen. Bedingt durch den intensiven Kontakt zu den einzelnen Mitarbeitern kann man auf die Individualität jeder Person näher eingehen. Durch die intensive Zusammenarbeit lernt man auch die Stärken und Schwächen, aber auch das Umfeld des Mitarbeiters kennen. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Kompliziert, am Beginn meiner beruflichen Tätigkeit habe ich mich in die Arbeit gestürzt und habe mich nie gefragt, wie es weiter geht. Ich versuche jedoch mich ein wenig zurückzunehmen, ob es gelingt wird sich weisen. Wichtig ist jedoch, daß der Job Freude macht.

✱ Mayer Peter Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: NET Nachtexpress Termindienst GmbH., 1110 Wien, Baudißgasse 5-7. Geboren - Datum, Ort: 25. Oktober 1946, Wien. Schöpferische Akte: Fachartikel in der Fach- und Tagespresse. Hobbies: Beruf, Sport, Computer.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura in einem Wiener Realgymnasium studierte ich an der damaligen Hochschule für Welthandel, der heutigen Wirtschaftsuniversität. Ich unterbrach mein Studium nach der ersten Hälfte, weil ich Geld verdienen wollte, und arbeitete etwa vier Jahre lang als Bereiter unter anderem in der Spanischen Hofreitschule. Danach nahm ich mein Studium wieder auf und beendete es. Unmittelbar darauf begann ich als Trainee bei 3M Österreich, wurde kurze Zeit später Abteilungsleiter des Bereiches Logistik und wechselte einige Jahre später in den Verkauf, wo ich die Stelle des Marketing- und Vertriebsleiters inne hatte. In der Folge nahm ich das Angebot des Logistik-Konzerns Transoflex an und war dort fünf Jahre lang Geschäftsführer. 1995 wurde das Unternehmen NET gegründet, und ich begann, die Firma, wieder als Geschäftsführer, aufzubauen. Diese Tätigkeit übe ich bis dato aus. NET Austria versorgt den gesamten österreichischen Raum und beschäftigt etwa 30 Mitarbeiter sowie 80 Fahrer. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** NET Nachtexpress Termindienst ist eine Tochter der Holländischen Post und beschäftigt sich schwerpunktmäßig mit der Ersatzteillogistik. Wir steuern die Warenströme innerhalb der gesamten Versorgungskette, beginnend bei der Beschaffung von Ersatzteilen bis hin zur Versorgung von Technikern im Außendienst, wobei letzteres unser Kerngeschäft darstellt. Zu unseren Kunden gehören namhafte Firmen, wie IBM, Hewlett Packard, Canon, Bosch und Siemens. Wir bringen die benötigten Ersatzteile in der Nacht zu einem mit dem Techniker vereinbarten Platz, egal, ob in seine Garage, seinen Kofferraum oder seinen Werkzeugschuppen. Weiters haben wir in Kooperation mit den großen Tankstellenbetreibern ein großes Netz sogenannter Big Safes aufgebaut, die nach dem Prinzip der Schließfächer funktionieren: unsere Fahrer deponieren das gewünschte Teil darin in der Nacht, und der Techniker kann es am Morgen ohne Zeitaufwand abholen, wenn er zu seinem Kunden fährt. Ich denke, der wesentlichste Grund für unseren Erfolg ist die Auseinandersetzung damit,

was der Markt im Detail verlangt, aus der seriösen Analysearbeit dieser Bedürfnisse entstand dann unsere Idee der Ersatzteillogistik für High-Tech-Unternehmen. Somit haben wir kein 08/15 Produkt entwickelt, sondern versuchen, maßgeschneiderte und systemgestützte Dienstleistungen als Module anzubieten, die wir für den Kunden zu einem optimalen Service zusammensetzen.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich habe mir in meinem Leben immer persönliche Ziele gesteckt und sie konsequent verfolgt, beziehungsweise deren Erreichen kontrolliert. Diese Kontinuität betrachte ich als einen wesentlichen Bestandteil meines Erfolges. Ich bin ein sehr selbstkritischer Mensch und konnte somit immer einordnen, wo ich stehe; das heißt, ich kann meine Stärken und Schwächen sehr genau erkennen. Ich betrachte Demut nicht als Widerspruch zur Macht, und habe gelernt, Niederlagen als Chance zu sehen und sie zu bewältigen. Mein Credo ist die immerwährende Lernbereitschaft, und bin ein exzessiver Nutzer der neuen Wege zur Informationsbeschaffung. Ich glaube, es war für meinen Erfolg ausschlaggebend, daß ich ein sehr zukunftsorientierter Mensch bin, der seine Erfahrungen immer im Kontext mit den Anforderungen der Gegenwart sieht und somit relativiert. Vor allem habe ich große Freude an der Erfüllung meiner Aufgaben. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg setzt sich für mich aus folgenden Ingredienzen zusammen: erstens aus dem Erreichen gesteckter Ziele, zweitens aus der Beständigkeit, drittens aus der Wiederholbarkeit (denn sonst ist es Glück, nicht Erfolg, etwas zu schaffen), viertens aus der Steuerbarkeit, und schließlich fünftens aus der Anerkennung durch Menschen aus dem persönlichen Lebensumfeld, sei es von der Familie, den Mitarbeitern oder der Öffentlichkeit. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Unsere große Vision, Marktführer im Bereich der Ersatzteillogistik zu werden, haben wir bereits erreicht, heute gehen meine Ziele daher ins Detail, bzw. in Richtung Weiterentwicklung und Ausbau unserer Produkte und Dienstleistungen. Mein persönliches Ziel ist es heute, mich im Unternehmen ersetzbar zu machen, indem ich Verantwortung und Autorität abgebe. **Wie begegnen Sie spannenden Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Grundsätzlich habe ich die Einstellung, daß es keine unlösbaren Probleme gibt. Die Herangehensweise selbst hängt immer von der Komplexität des Problems ab: wenn ein Problem sehr komplex ist, gehe ich nach der für mich bestens bewährten Methode der Zerlegung in Einzelprobleme vor, die man dann meist mit relativ einfachen Mitteln lösen kann. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Im Grunde genommen muß jeder Mensch Erfolg für sich selbst definieren, und ich denke, das sollte bei einem jungen Menschen auch der erste Schritt überhaupt sein. Man sollte sich also überlegen, in welcher Art und Weise man sein Leben gestalten möchte – ob man beispielsweise viel Zeit mit der Familie verbringen, oder ein Unternehmen leiten will; wenn man das herausgefunden hat, soll man versuchen, diesen Weg in aller Konsequenz zu gehen. Dabei ist gute Ausbildung keine Grundvoraussetzung, wohl aber ein wesentlicher Vorteil. Was letztlich zählt, ist die Persönlichkeit. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Es gibt im Leben drei Wege zum Erfolg: den goldenen Weg, den man kraft seiner Persönlichkeit geht, den silbernen Weg, den man nach seinen Vorbildern beschreitet; und schließlich den steinigen Weg, den Weg der schlechten Erfahrung, den man nach Möglichkeit vermeiden sollte, aber nicht immer vermeiden kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin mit dem Erreichten nie ganz zufrieden, weil ich ein sehr ehrgeiziger Mensch bin. Abgesehen davon fühle ich mich aber durchaus sehr zufrieden.

✱ Mayer-Rinner Andrea

„Ich habe immer versucht, etwas zu erreichen, das jemand anderer nicht erreichen kann."

● Steckbrief

Beruf: Fotografin. Funktion: Werbe- und Marketingleitung. Tätig bei: A-Z Deko und Veranstaltungsservice Henny Mayer., 2384 Breitenfurt, Laaber Straße 67. Geboren - Datum, Ort: 28. April 1965, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Henny Mayer. Kinder: Kerstin (1991) und Stefanie (1995). Eltern: Philip und Maria. Mitgliedschaften: Gemeinderat Breitenfurt, Vorstandsmitglied Niederösterreichisches Hilfswerk, aktives Mitglied der Frauenbewegung Mödling, Obfrau der Internationalen Brauchtumsförderung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule absolvierte ich die Lehre zur Fotografin – anfangs in Kärnten, dann in Wien im Fotostudio Mayerhofer. Danach arbeitete ich etwa ein Jahr lang in einem Labor und wechselte anschließend zu Foto Zwarzl nach Wiener Neustadt, wo ich etwa zwei Jahre lang tätig war. Mit ca. 21 Jahren machte ich mich selbständig, indem ich in verschiedenen Lokalen Fotos der Gäste zu Schlüsselanhängern verarbeitete, die ich verkaufte. Zu dieser Zeit hatte ich bereits ein Kind, und schließlich gründete mein Mann seine eigene Firma, die sich mit Dekorationsbau beschäftigte. Ich stieg gleich zu Beginn in diese Firma ein und bin heute für Werbung und Marketing verantwortlich. Wir beschäftigen zur Zeit sechs fix angestellte Mitarbeiter und je nach Projekt etwa 20 bis 30 freischaffende Künstler.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das zu erreichen, was ich mir vorgestellt habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr ehrgeiziger Mensch und wollte immer etwas anderes als alle anderen machen. Ich habe immer versucht, etwas zu erreichen, das jemand anderer nicht erreichen kann. Ich habe einen guten Blick für die Menschen und für meine Umwelt, und kann diesen Blick in Ideen verpacken. Ich war schon als Kind kreativ und konnte mich durch meine glückliche Kindheit in meinen Talenten voll entfalten. Weiters habe ich sehr viel Spaß an meiner Tätigkeit – ich bin in der glücklichen Lage, nie in Routine zu versinken und immer wieder etwas Neues zu machen. Ich bin ein Mensch, der die Abwechslung braucht. Ich setze mir visionäre Ziele und lege den Weg dorthin fest, um ihn ganz konsequent verfolgen zu können – dabei bin ich sehr willensstark und verfüge über ein sehr hohes Durchsetzungsvermögen. Unser Unternehmen ist deshalb so erfolgreich, weil es so vielseitig ist: wir beschäftigen Spezialisten, die auf ihrem Gebiet Profis sind, und können somit alle Bedürfnisse unserer Kunden abdecken. Deshalb bekommen wir viele Aufträge durch Mundpropaganda. Zu meinen persönlichen Stärken zählen Kommunikationsfähigkeit, visuelles Vorstellungsvermögen und Kundenorientiertheit. Ich denke weiters, daß ich ein sehr humorvoller Mensch bin, der generell mit anderen gut umgehen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich grundsätzlich als arbeitsamen Menschen und hatte bisher nicht die Zeit, mich zu fragen, ob ich erfolgreich wäre. Im Sinne mei-

ner Definition sehe ich mich partiell als erfolgreich, weil ich meine Ziele erst teilweise erreicht habe. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine besonders erfolgreiche Entscheidung war sicher der Entschluß, die Erlebniswelt Indianerdorf ins Leben zu rufen. Dieses Projekt ist gerade in der Aufbauphase. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Es gibt nicht mehr viele neue Ideen – wer das Gegenteil behauptet, lügt! In unserer Branche kommt es nicht auf Originalität oder Nachahmung an, sondern auf eine perfekte Produktpräsentation. Ohne die entsprechende Adaption bereits vorhandener Ideen kann niemand überleben – auch wir nicht. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt im Moment viele Firmen, die deutsche Billigartikel importieren und somit unserer ganzen Branche das Leben schwer machen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich urteile sicher nicht nach Zeugnissen: Unsere Mitarbeiter müssen zwar fachlich qualifiziert, vor allem aber nett und sympathisch sein – sie müssen ganz einfach in unser Team passen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Unser Betriebsklima ist sehr familiär, wir verstehen uns sehr gut – jeder kann sich seine Zeit weitgehend selbst einteilen, weil unsere Mitarbeiter einfach gerne für uns arbeiten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich bilde mich ständig fort und investiere rund einen Monat pro Jahr in meine Weiterbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte versuchen, den Weg einzuschlagen, den man persönlich gehen möchte: ganz egal, was die Eltern dazu sagen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich würde mich gerne politisch engagieren, denke jedoch, daß ich mit 35 meinen Zeithorizont dahingehend bereits überschritten habe.

✱ Mayerhofer Marcus Ing.

● Steckbrief

Beruf: Werbefachmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: artattack Werbeagentur Ing. Mayerhofer., 3300 Amstetten, Bahnhofstraße 8. Geboren - Datum, Ort: 16. Juni 1969, Amstetten. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Sandra Illich. Schöpferische Akte: Filmkritiken. Ehrungen: Landespreise für beispielhafte Werbung: 3x Bronze, 2x Silber, 4 Anerkennungen, Nominierung für den Caesar, 5. Platz beim Green Panther. Hobbies: Laufen und Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Beendigung der Pflichtschule besuchte ich die Höhere Technische Lehranstalt für Nachrichtentechnik in Sankt Pölten. Unmittelbar nach der Matura führte mich eine Auslandsreise nach Australien mit dem Gedanken dorthin auszuwandern. Alsbald stellte ich fest, daß Australien zwar ein schönes Urlaubsland ist, aber Österreich bei weitem nicht das Wasser reichen kann. Nach meiner Rückkehr bewarb ich mich bei Casinos Austria als Croupier und war insgesamt sieben Jahre im Casino Linz tätig. Während dieser Zeit begann ich mich wieder für die Werbung zu interessieren. Kleine Corporate- Design Auftragsarbeiten und Events im Gastrobereich waren die ersten Arbeiten. Nebenbei inskribierte ich an der Uni Wien, Fachrichtung Publizistik. 1997 wurde die erste Grafikerin hauptberuflich angestellt und im selben Jahr kündigte ich meinen Job beim Casino um mich voll und ganz der Agentur zu widmen. Die Art Attackt Werbeagentur wuchs innerhalb zweier Jahre auf sechs Mitarbeiter, was insgesamt einen Umzug und einen Ausbau zur Folge hatte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In jungen Jahren war wie so oft das Auto ein Statussymbol und Zeichen des Erfolges. Heute sehe ich Erfolg anders. Gesellschaftliche Anerkennung, entsprechendes Ansehen und ein großer Freundeskreis sind die wahren Werte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zum Großteil ist das Verhältnis zu meinen Mitarbeitern und die Mitarbeiter selbst für den Erfolg verantwortlich. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich versuche dem Kunden immer etwas mehr zu geben als er erwartet. Außerdem zähle ich Ehrlichkeit zu meinen obersten Prinzipien. Und nicht zu vergessen, sehe ich meinen Beruf als Hobby und bin dadurch höchst motiviert und engagiert. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Während meiner Zeit als Croupier und „Nebenerwerbswerbefachmann“ verdiente ich mir die ersten Sporen und hatte bestes Feedback.Das beflügelte mich und gab mir das Gefühl in dieser Branche erfolgreich sein zu können. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Habe bis heute keine wirklichen Vorbilder und möchte es niemanden gleich tun, ich mache es nach „Art des Hauses“. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** DieHauptrolle, und die besten Nebenrollen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Eltern erzogen mich zur Selbständigkeit und meine Lebenspartnerin hat größtes Verständnis für mein Engagement, beides ist für berufliches Vorankommen äußerst wichtig. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Ich höre mir sehr wohl verschiedenste Meinungen an und lasse mich auch gerne beraten. **Wie erkennen Sie Chancen?** Jede Sache braucht Ihre Zeit, und wenn die Zeit reif ist dann spürt man es. Die Ausbildung zum Wirtschaftstrainer zum Beispiel schob ich immer wieder auf, jetzt ist es soweit. Erst dieses Jahr konnte ich Agenturalltag und Weiterbildung verbinden und mich intensiv mit diesem zweiten Standbein, mit dieser „Chance“ auseinandersetzen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Der ideale Mitarbeiter ist ein offener, zugänglicher Mensch, ist aktiv und lebensfroh. Humor und Kritikfreudigkeit sind darüberhinaus sozusagen verpflichtend. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Verschiedenste Preise auf Landesebene, Lob und Dank von unseren Kunden und motivierende Aussagen meiner Mitarbeiter. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Anfangs machten mir Ablehnung zu schaffen doch mittlerweile wissen wir, daß wir nicht jedermann Geschmack treffen können. Das ganze Team hat bestens gelernt mit ablehnender Haltung umzugehen, auch wenn es nur in den seltensten Fällen vorkommt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Kurzurlaub ist das Schlagwort- Wochenendaufenthalte im schönen Österreich oder bei Sport und Wellness. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Der weg ist mein Ziel, immer wieder kommen neue Ziele hinzu, Erreichtes wird rückblickend mit Genugtuung betrachtet. **Haben Sie Vorbilder?** Eine einzige Persönlichkeit gibt es für mich nicht. Mehrere Interessante Personen jedoch für die verschiedensten Bereiche. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Um in der Selbständigkeit erfolgreich zu sein, empfehle ich klein zu beginnen, einen Schritt nach dem anderen zu tun, gesundes Wachstum einer allzu großen Expansion den Vorrang zu geben und nie zu glauben, daß das, was in der Kassa liegt dem Unternehmer allein gehört.

✱ Mayerhofer Siegfried Dr.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Schering Wien GmbH., 1140 Wien, Scheringgasse 2. Mitgliedschaften: Verschiedene nationale und internationale medizinische Gesellschaften. Hobbies: Literatur, Musik, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Medizin an der Universität Wien und absolvierte anschließend die Turnusausbildung zum praktischen Arzt bzw. zum Facharzt für Innere Medizin. Parallel dazu arbeitete ich zunächst als Krankenpfleger und danach in der Pharmaindustrie. Schließlich entschied ich mich für die Pharmaindustrie und begann bei der Chemie Linz AG, wo ich Leiter der klinischen Entwicklung wurde. 1989 wechselte ich zu Schering Wien, wurde Marketingdirektor und ging in der Folge 1996 nach Berlin. Im Jahr 2000 kehrte ich nach Wien zurück, heute bin ich Geschäftsführer von Schering Wien, und trage die Verantwortung für etwa 170 Mitarbeiter. Das Unternehmen deutschen Ursprungs beschäftigt sich mit dem Vertrieb und der Produktion von Arzneimitteln, und konzentriert sich dabei auf die vier Felder Hormone und Hormonersatztherapie, Dermatologie, Kontrastmittel für Röntgen, Magnetresonanztomographie und Ultraschall, sowie Therapeutika für schwere Erkrankungen, wie Parkinson oder Krebs. Unser Kundenkreis umfaßt Ärzte, Kliniken und die Patienten als Endverbraucher, beziehungsweise Selbsthilfegruppen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, das Erreichen persönlicher Ziele. Ich fühle mich erfolgreich, wenn ich Spaß an der Arbeit habe und eine gute Balance zwischen Beruf und Privatleben halten kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich verfüge über eine sehr starke Selbstmotivation und habe den Willen zum Erfolg. Ich bin sehr zielstrebig. Mein Beruf interessiert mich über alles, zudem bin ich ein Mensch, der andere gerne führt. Ich bin in einem hohen Maß bereit, Verantwortung zu übernehmen. Ich bin sehr wissensdurstig und kann keine Halbwahrheiten akzeptieren, weil es für mich wesentlich ist, auf dem Gebiet der Medikamente kompetent zu sein: Ich identifiziere mich voll mit meiner Aufgabe und bin dabei durchaus kritisch dem Unternehmen gegenüber. Schering AG ist ein sehr wertekonservatives Unternehmen, das auf Qualität seiner Produkte und Dienstleistungen größten Wert legt. Auf dem Gebiet der Biotechnologie gehören wir zu den führenden, weil innovativsten Forschungseinrichtungen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Probleme müssen zielorientiert gelöst werden, indem man nach genauer Analyse gemeinsam mit den Beteiligten ein Konzept erstellt. Wenn es eine kurzfristige Entscheidung zu treffen gilt, die für das Unternehmen relevant ist, treffe ich sie umgehend selbst. Bei längerfristigen Problemen erstelle ich meist einen Plan, den ich im Teamwork mit meinen direkten Mitarbeitern umsetze. Bei diesen Lösungen ziehe ich die jeweiligen Experten zu Rate. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich fühle mich mit dem bisher Erreichten erfolgreich und bin zufrieden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mit meinen engsten Mitarbeitern pflege ich einen Führungsstil, der auf Vertrauen basiert. Dies bedeutet für mich die Kommunikation und Verfolgung mittel- und langfristiger Ziele, also solche, die sich nicht jeden Tag ändern. Wesentlich ist mir dabei die Bereitstellung des nötigen Rüstzeuges um diese Ziele umzusetzen, sprich: Weiterbildung und Training, sowie Prämien. Dafür erwarte ich hohe Eigenverantwortung und die Bereitschaft, die konkreten Ziele an das eigene Team zu kommunizieren, beziehungsweise zu delegieren. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Die Hierarchie unseres Unternehmens gliedert sich in die Managementkonferenz, die mir untersteht; darunter sind noch vier Ebenen. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Ich denke, daß eine gute Ausbildung wichtig ist, aber man darf sich dabei nicht verzetteln. Es ist aus meiner persönlichen Sicht wesentlich, neben der Ausbildung fachbezogen zu arbeiten und sich persönlich weiterzubilden. Vor allem muß man dazu bereit sein, Verantwortung zu übernehmen und sich persönlich zu engagieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe zur Zeit sowohl quantitative als auch qualitative Unternehmensziele auf jeder Ebene, die es kurz- bis mittelfristig umzusetzen gilt. Dazu gehört beispielsweise das Mitarbeitertraining im IT-Bereich.

✱ Mayr Elisabeth

● Steckbrief

Beruf: Schmuckdesignerin. Funktion: Einkäuferin und Designerin. Tätig bei: Köck., 1010 Wien, Graben 22. Geboren - Datum, Ort: 28. April 1961, Leoben. Kinder: Kilian (1998). Eltern: Zita und Werner Mayr. Hobbies: Sport und Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Da meine Eltern ein Hotel mit Restaurant betrieben, besuchte ich die Hotelfachschule in Villach und arbeitete anschließend von 1980 bis 1981 in der Touristikbranche. Aus privaten Gründen übersiedelte ich nach Wien, wo ich bis 1983 in der Antiquitätenbranche arbeitete. Zu dieser Zeit entwickelte ich mein Interesse für Kunst und meine Liebe zu altem Schmuck. Anschließend besuchte ich Sprachstudien an der Universität in Perugia. Hier lernte ich den Schmuckdesigner Guliano Corolli kennen, welcher mich zur Zusammenarbeit aufforderte. Ich hatte dies vorher noch nie getan, merkte aber sehr schnell, daß ich dafür geeignet bin. Nach zirka einem sechsjährigen Aufenthalt in Italien, kehrte ich 1994 nach Wien zurück. Mein Kontakt zu Österreich war nie abgebrochen, denn auch während meines Italienauffenthaltes hatte ich Ausstellungen in Österreich und eröffnete 1994 das Schmuckgeschäft „Zoe" in den Ringstraßengalerien, welches ich Jänner 2000 aufgab, um mehr Zeit für meinen Sohn zu haben. Im September 2000 begann ich dann meine Tätigkeit bei der Firma Köck, mit der ich schon früher öfters zusammenarbeitete.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Zufriedenheit der Kunden. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es war für mich immer klar, daß ich einmal „selbst" etwas machen werde und dafür verantwortlich sein will. Zum Erfolg gehört sicherlich ein gewisses Maß an Glück, das heißt, daß man zur richtigen Zeit am richtigen Ort ist und die Chance die sich bieten, erkennt und ergreift. Ich erkannte meine Möglichkeiten. Entdeckte meine Kreativität, hole mir Anregungen von alten Schmuckstücken, verändere sie und setze meine Ideen um bzw. werde ich sehr vom Theater inspiriert. Meine Arbeit macht mir viel Freude. Man muß auch versuchen den Kunden Ideen zu geben, sie für diese zu begeistern und ihnen Mut machen einmal „anderen" Schmuck zu tragen. Es gehört viel Einfühlungsvermögen zu meinem Beruf. Aus diesem Grunde hatte ich in meinem Geschäft einen großen

Spiegel, da es wichtig ist, daß die Kunden nicht nur das Schmuckstück, sondern sich als „Ganzes“ sehen. Dazu muß man sich Zeit für den Kunden nehmen. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Es ist sicher wichtig, wenn man merkt, daß der Kunde zufrieden ist und sich über das Schmuckstück freut. Gesellschaftliche Anerkennung ist für mich unwesentlich. Ich wollte in meinem Beruf anerkannt werden, was mir auch gelungen ist, und ich bin sehr zufrieden mit dem, was ich erreicht habe. **Spielt die Familie eine Rolle beim Erfolg?** Natürlich, durch die Familie erhalte ich Rückhalt, Stärke und Selbstsicherheit. Das Wissen, ich kann nach Hause, wenn etwas schiefgeht ist gut. **Wo holen Sie sich Rat?** Es gibt Menschen mit mehr Erfahrung und ich glaube es ist wichtig sich dort Rat zu holen. Die Entscheidung, wie oder was ich tue liegt schlußendlich bei mir. Der Mensch den ich um Rat frage, ist mir wichtig. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Nein. **Ihr Erfolgsrezept?** Selbstverantwortung, Selbständigkeit, Ehrlichkeit, großer Arbeitseinsatz, Kontaktfreudigkeit und vor allem Menschlichkeit sind wichtig.

✶ Mayrhofer von Grünbühel Elisabeth Mag.

● Steckbrief

Funktion: Marketing Manager für Consumer Products. Tätig bei: Ericsson Austria AG., 1121 Wien, Pottendorfer Straße 25-27. Geboren - Datum, Ort: 12. Mai 1973.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Bundesgymnasium in Gänserndorf begann ich im Oktober 1991 mit dem Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Wien. Im Oktober wechselte ich die Studienrichtung und studierte Publizistik und Kommunikationswissenschaften und Politikwissenschaften an der Universität Wien. Die Sponsion erfolgte im Dezember 1997. Während des Studiums übte ich eine Reihe von Praktika aus (Interviewer beim Markt- und Meinungsforschungsinstitut Triconsult, in der Marketingabteilung bei IKEA, Account Manager bei Ogilvy & Mather in Wien, sowie Seminar– und Eventbetreung am WIFI, UNO und Hewlett Packard und andere.) Sechs Monate verbrachte ich in Ohio, USA im Rahmen der Academic Year in the US. Meine Berufslaufbahn begann im Jänner 1998 bei Triconsult als freie Mitarbeiterin. Von Juli 1998 bis Oktober 1998 war ich im Bereich der Kongreßorgansiation tätig, und von Juni 1998 bis Dezember 1999 war ich als Account Manager bei TBWA/TELL Werbeagentur GmbH in Wien tätig. Die Tätigkeit als Werbeleiterin bei Ericsson Austria AG für Consumer Products übte ich von Jänner bis Oktober 2000 aus, und seit November 2000 bin ich als Marketingleiterin im letztgenannten Unternehmen tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg definiert sich einerseits durch Zahlen und Fakten, welche international vergleichbar sind. Andererseits von den objektivierbaren Zielen sind es die sozialen Ziele, welchen den Erfolg ausmachen. Wir arbeiten mit der Konzernmarketingleitung zusammen, und dabei ist wichtig, daß ein positives Verhältnis vorliegt. Teamfähigkeit, Kommunikationsfähigkeit sind jene wichtigen Faktoren, die neben dem Fachwissen von eminenter Wichtigkeit sind, um einen Erfolg haben zu können. Wenn mich eine neue Aufgabe fasziniert, dann kann ich mit enormer Kraft diese Herausforderung angehen, das heißt, daß für mich der persönliche Einsatz zählt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es war die Begeisterung und das Kennenlernen, wo die eigenen Grenzen sind. Ich wollte es mir immer selbst beweisen. Aber Glück gehört auf jeden Fall dazu, und der persönliche Einsatz. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin sicher nicht der klassische Karrieretyp, ich habe es nie darauf angelegt, Karriere zu machen. Ich habe deshalb mit dem Jusstudium begonnen, weil ich damals noch nicht wußte, was ich wirklich einmal machen möchte. Ich entwickle eine enorme Begeisterung für den Job und damit kommt man auch weiter. Dies hat sicherlich mit Herausforderungen zu tun, das heißt, ich will wissen, ob man es schafft und wie weit man gehen kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es ist nicht einfach Beruf und Privatleben unter einen Hut zu bringen. Mein Privatleben hat seit dem ich arbeite, sicher unter meinem persönlichen Einsatz im Berufsleben sehr gelitten, trotzdem, mir der Beruf Spaß und Freude bereitete. In meiner Vergangenheit habe ich vergessen, daß ich Freunde habe und bin auch zu weit gegangen, das heißt, daß ich den privaten Freundeskreis vernachlässigt habe. Ich habe die Erfahrung gemacht, daß es wichtig ist, daß man Prioritäten setzt, sowohl im Beruf, als auch im Privatleben. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** Einen sicher antiautoritären Führungsstil, ich habe für meine Mitarbeiter immer ein „offenes Ohr“, und wir besprechen gemeinsam die Aktivitäten. Das gemeinsame Handeln steht bei uns im Vordergrund, hat aber nichts damit zu tun, daß ich als Vorgesetzte anerkannt und akzeptiert werde. Zu einer Führungskraft gehört auch, daß man sich durchsetzt und auch konsequent bleibt. **Wie erfolgt die Fortbildung?** Innerhalb des Konzernes gibt es eine Reihe von Seminaren für Führungskräfte. Darüber hinaus stehen jedem Mitarbeiter konzerninterne Weiterbildungsmöglichkeiten zur Verfügung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wesentlich ist, daß man eine fundierte Basisausbildung benötigt. Die Praxis zählt bei weitem mehr. Leider wird auf der Universität auf die Praxis vergessen, obwohl es in den letzten Jahren bereits besser geworden ist. Es ist nett, wenn man die Gesamtsysteme in der Theorie kennt, aber die Praxis und eigene Erfahrungen sind mehr wert. Die Theorie und die Praxis gleichzeitig zu machen, wäre optimal.

✶ Mechtler Heinrich Dr.

„Beruflicher Erfolg hängt davon ab, ob man in der Lage ist, gute und schlechte Zeiten unbeschadet zu überstehen.“

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Intropa Industrie- und HandeslgesellschaftmbH., 2355 Wiener Neudorf, IZ NÖ-Süd, Straße 14, M24. Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1941, Brunn/Gebirge. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Gertraud, geb. Sagasser. Kinder: Bernhard, Bettina und Roland. Eltern: Heinrich und Marianne. Hobbies: Gartenbau, Tennis, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Eine gravierende Zeit war für mich mein siebenjähriger Intenatsaufenthalt, und meine humanistische Ausbildung am Gymnasium der Piaristen in Krems. Einerseits bekam ich durch hervorragende Lehrer eine überdurchschnittliche Wissens-

vermittlung, andererseits lernte ich das Wesen der Gruppendynamik kennen, ebenso mein Überlebensprinzip, auf die eigene Schlauheit angewiesen zu sein. Da ich großes Interesse für Naturwissenschaften hatte, studierte ich Chemie und Physik, promovierte 1966, heiratete im gleichen Jahr und begann in der Forschungsabteilung der Firma Nestlé in der Schweiz zu arbeiten. 1967 kehrte ich nach Wien zurück und trat bei der Firma IBM ein. Dort hatte ich zunächst ein einjähriges Training bezüglich Computertechnik in Wien und Berlin, bevor ich als Systemberater im Bereich Banken eingesetzt wurde. Ich arbeitete mit großem Erfolg, mein Arbeitsbereich gefiel mir, jedoch nicht die Struktur des Konzernunternehmens, und so wechselte ich 1972 in eine Wirtschaftstreuhandkanzlei. Ich lernte sehr viel und konnte mein bisher erworbenes Wissen gut verwenden. Ab 1975 war ich in der Beratung tätig und übernahm dann bis 1982 die Geschäftsführung der Rufbuchhaltung. In den folgenden sieben Jahren arbeitete ich als selbständiger Berater und versuchte mit einem Verlagshaus eine Software aufzubauen. Aus der Überlegung heraus in einen Bereich zu wechseln, wo Alter keine so wesentliche Rolle spielt, ging ich als Bereichsleiter in eine Baumaschinenfirma, war dort ab 1990 für das Baumaschinengeschäft verantwortlich und führte eine sehr erfolgreiche Umgliederung durch. 1997 übernahm ich die Geschäftsführung der Firma Intropa.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich die Realität zu erkennen, ihr Entstehen zu verstehen, in der Lage zu sein, die zukünftige Entwicklung vorauszusehen und die Fähigkeit sich in diesem Rahmen richtig einzuordnen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Bevor ich etwas mache, muß ich das, was ich tue, so strukturieren, daß sich der Erfolg auch nachweisen läßt.. Die Fähigkeit eine große Zahl von Menschen zu begeistern, und daß sie sich alle auf ein Ziel richten. Ich setze mir und den Mitarbeitern deutliche Ziele. Im wesentlichen geht es darum, die Lebenstüchtigkeit jedes einzelnen Mitarbeiters im Zuge dieser Erfolgsgeschichte zu verbessern, dann wird er sich dem Erfolg widmen. Diese Fähigkeit der Lebenstüchtigkeit und der Erweiterung des Lebensgefühls der Mitarbeiter erreicht man dadurch, daß man die Fähigkeit des Erkennens, des Wollens und des Gefühls schult. Verbessert man diese drei Dinge eines Menschen, dann ist er einem hingegeben. Um dies zu können, gehört 50 Prozent ererbte Psyche dazu, zum anderen Teil ist es meine Internatserziehung. Es dreht sich alles um den Menschen. Man muß die persönliche und abstrakte Liebe sowie die christliche Nächstenliebe differenzieren können, und lernen mit diesen drei Dingen umzugehen. Zur Führungsposition ist ein großes Maß an Selbstbewußtsein nötig, die Fähigkeit Entscheidungen zu treffen und Verantwortung zu tragen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, familiär aufgrund meiner intakten Familie, beruflich hängt es davon ab, ob man in der Lage ist, die guten und schlechten Zeiten unbeschadet zu überstehen, das heißt ob man das Experiment Mensch unbeschadet abschließen kann, das heißt immer ein normaler, heiterer und anmutiger Mensch zu bleiben. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Man muß lernen ohne persönliche Liebe auszukommen. Nietzsche sagte: „Das Höchste das ein Führer erreichen kann, ist Anerkennung und geachtet zu werden". Für die Führung ist Anerkennung jedoch wichtig, selbst darf man nicht abhängig davon sein. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Ein harmonisches Privatleben ist wesentlich. Die Familie sagt viel über einen Menschen aus. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Die Mitarbeiter zu gewinnen ist die eigentliches List des Erfolgs. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Die Tat ist die Erlösung aus der Welt der Vorstellungen. Wie schlecht auch immer die Gegenwart ist, man muß die Leute überzeugen, daß die Zukunft besser wird.

✱ Mehler Michael

● Steckbrief

Beruf: Werbefachmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: ghost.company Werbeagentur Michael Mehler., 2380 Perchtoldsdorf, Lohnsteinstraße 42. Geboren - Datum, Ort: 8. Juli 1957, Bad Kissingen (Deutschland). Familienstand: Verheiratet mit Beate. Kinder: Alexander, Marlene und Caroline. Eltern: Rosemarie und Walter. Mitgliedschaften: Verschiedene Fachorganisationen. Hobbies: Singen, Reisen, Essen, Freunde, Sport.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach vier Jahren Gymnasium absolvierte ich die HAK, und ging gleich nach Abschluß der Schule in die Firma Citroen Österreich, wo ich im PR-Bereich tätig war. Nach fünf Jahren (1984) wechselte ich in die Werbeagentur Irgal, da ich mich ja eigentlich für diesen Bereich und weniger für die Öffentlichkeitsarbeit interessierte. Dort arbeitete ich als Kontaktassistent und Konzeptionist. Mein Plan war zu dieser Zeit, mich als Texter, Konzeptionist und Drehbuchautor selbständig zu machen, und unter dem Markennamen „Der Ghostwriter" für andere Agenturen zu arbeiten, und ich konnte drei Kunden aus der Agentur für mich begeistern. 1990 legte ich die Gewerbeprüfungen als Werbeberater und Werbemittler ab und gründete schließlich mein Unternehmen ghost.company, da ich selbst immer mehr Mitarbeiter beschäftigen mußte, und das ich heute gemeinsam mit meiner Frau leite.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich war mir immer zu hundert Prozent sicher, daß ich mich auf einem Gebiet selbständig mache, auf dem ich wirklich stark bin. Ich übe meine Tätigkeit mit Leib und Seele aus und zähle sicher nicht die Stunden, die ich in mein Unternehmen investiere, weil mir meine Arbeit Spaß macht. Für mich zählen Ehrlichkeit und Fairneß, und ich führe meine Mitarbeiter so, wie ich selbst gerne in einem Betrieb behandelt werden würde. Unser Team verbringt ja die meiste Zeit miteinander, es ist mir also wichtig, diese Zeit möglichst angenehm zu gestalten. Ich habe hohes Fachwissen, und meine Stärke liegt in der Kreativität. Ich bin kein sturer Mensch, und treffe viele Entscheidungen aus dem Bauch. Weiters habe ich eine abgeschlossene Feng Shui-Ausbildung, die ich sehr bewußt in meinem Beruf umsetze, weil ich denke, daß man die Energien um sich sehr wohl nutzen kann. Wir bieten unseren Kunden Konzepte, die nicht oberflächlich, sondern sehr klar durchdacht sind. Wichtig ist für mich das perfekte Zusammenspiel zwischen den Konzeptionisten und den Grafikern beziehungsweise Webdesignern. Zudem bieten wir klassische Werbung und Internet aus einer Hand, das macht uns enorm flexibel. **Nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich zur Zusammenarbeit mit Mitarbeitern?** Ich beschäftige in meinem Unternehmen ausschließlich Spitzenkräfte im künstlerischen Bereich. Das Wesentlichste in der Zusammenarbeit mit Personen ist für mich auf jeden Fall die menschliche Komponente, der Charakter. Ich denke, daß man mit dem nötigen Einsatz fachlich alles lernen kann, was wirklich zählt, ist die Persönlichkeit eines Menschen. Ich führe mein Team

mit einem gewissen Maß an Autorität, aber das Betriebsklima ist sehr privat, humorvoll und familiär. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, etwas positiv zu bewegen. Ich definiere ihn sowohl über die Umsetzung meiner Ziele, als auch über ein gewisses Maß an Lebenszufriedenheit. Erfolg ist für mich nicht im materiellen Bereich angesiedelt, sondern spiegelt wider, wie ich mit dem, was mir mitgegeben wurde, mein Leben meistere. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Ich betrachte meinen Weg in die Selbständigkeit als meine vielleicht wichtigste Entscheidung, weil es meinem Naturell entspricht, unabhängig zu sein. Eine weitere ganz wichtige Entscheidung traf ich 1997, als ich die Firma, die bis dahin auf mich zugeschnitten war, vergrößerte, um die Zukunft meiner Familie zu sichern. Wesentlich ist es für mich auch, die Führungsrolle übernommen zu haben: ich bin ein Mensch, der sich nicht scheut, Verantwortung zu übernehmen. **Welche Schwierigkeiten sehen Sie in Ihrer Branche?** Eine der Hauptschwierigkeiten der Werbebranche ist es, nie die vollständige Garantie über den Erfolg einer Kampagne gewährleisten zu können. Weiters hat unsere Branche ein etwas eigenartiges Image von Glamour, schönen Menschen und letztlich Wichtigtuern. Ich denke, es gibt tatsächlich sehr viele Schaumschläger und Selbstdarstellung, die das Bild der Werbebranche in der Öffentlichkeit verzerren, obwohl, wie anderswo auch, neben der Kreativität hohes Fachwissen zählt. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Fortbildung findet für mich täglich statt, weil ich durch jeden Kunden etwas Neues dazulerne. Werbung hat sehr viel mit Erfahrung zu tun, deshalb hat die Praxis selbst schon den Stellenwert des Lernens. Ich besuche im Jahr etwa zwei bis drei Fachseminare, und beschäftige mich sehr stark mit Fachliteratur, weil man gerade in der Werbung immer an Neuem interessiert sein und über seine Grenzen hinausdenken muß. **Ist Ihnen Anerkennung wichtig?** Ja, absolut. Anerkennung kommt in unserem Unternehmen sowohl von außen, zum Beispiel von unseren Kunden, als auch aus dem Team selbst. **Welche Eigenschaften können Sie an anderen nicht akzeptieren?** Falschheit. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein großes Ziel ist es, in einigen Jahren gemeinsam mit meiner Frau eine Weltreise zu unternehmen und meine Freiheit zu genießen. **Ist es besser, eigene Ideen zu verfolgen, oder bereits bestehende aufzunehmen und zu adaptieren?** Man ist sicher enthusiastischer, wenn es um die Umsetzung der eigenen Ideen geht. Aber ich denke, man muß durchaus auch andere Ideen zulassen, um Erfolg zu haben. **Welche Ratschläge geben Sie an die nächste Generation weiter?** Ich denke, die beste Basis ist gesunder Menschenverstand. Man soll am Boden bleiben, sich von dort alles genau ansehen und doch einen gewissen Weitblick entwickeln. Man sollte sich als junger Mensch fragen, wie man in 40 Jahren auf dieser Welt leben möchte, und dann sein Leben lang aus dieser individuellen Erkenntnis heraus handeln. Wenn man erfolgreich sein möchte, muß man Risikobereitschaft und Engagement zeigen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich die Visionen, die ich in meiner Jugend hatte, nicht nur erfüllen, sondern sogar noch übertreffen konnte.

✶ Meier Helmut F.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Senior Vice President. Tätig bei: Booz - Allen & Hamilton GmbH., 1010 Wien, Kärntner Ring 5-7. Geboren - Datum, Ort: 29. April 1951, Krefeld. Familienstand: Verheiratet mit Birgit. Kinder: Christina, Anja und Julia. Eltern: Wilhelm und Luisa. Hobbies: Reisen, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich komme aus einem armen Elternhaus, mein Vater kehrte erst 1950 aus der Gefangenschaft zurück. Ich lernte, daß Talente gefördert werden müssen, und daß man die Ausbildungsmöglichkeiten als eine gewisse Auszeichnung betrachten muß. Ich lernte immer gern und leicht. Besonders ausgeprägt war bei mir die naturwissenschaftliche Begabung. Als Abiturient hatte ich mir ein Bild geschaffen, welches ich bis heute behalte. Ich spüre in meinem Rücken einen Köcher mit Pfeilen, und ich muß nur nach einem Pfeil greifen, welcher immer stark ist und das nächste Ziel erreicht. Mich interessieren viele Dinge, und ich packte viel an. Außer Mathematik studierte ich Informatik, ein Semester Kunstgeschichte, und ein Semester Musikwissenschaften. Alles machte mir Spaß und ich hatte überall gute Erfolge. Das brachte mir die Überzeugung, daß im Leben nicht nur die Tiefe, sondern auch die Breite von Interessen und Wissen wichtig ist. Viel Zeit verbrachte ich mit Sport, wurde Tischtennislehrer und unterrichtete in einer Tennisschule in der Hochschülerschaft. Es war mir ein Anliegen, mich in meinen Ideen nicht einschränken zu lassen und vieles parallel zu tun. So unterrichtete ich auch Mathematik, organisierte Reisen und sammelte somit meine praktischen Erfahrungen. Der Antrieb, mein Studium fertig zu machen, war die Entscheidung, zu heiraten und auch meinen Eltern zu beweisen, daß ich es schaffe, weil aufgrund der Länge des Studiums glaubten sie, daß ich es nie fertig bringen werde. Als eine Weichenstellung in meiner Entwicklung betrachte ich das Studium in der Elite-Schule Fontainbleau, wo ich als einer von 180 Bewerbern die Chance bekam, eine ausgezeichnete Ausbildung zu genießen und meine Lebenseinstellung zu ändern. Von einer relativ kleinen Welt, kam ich plötzlich in eine große, und statt allgemeinen vagen Vorstellungen über die Zukunft, kam die Klarheit darüber, was ich will. Für die Absolventen dieser Schule stehen alle Türen offen, und ich konnte zwischen fünf bis zehn Angeboten entscheiden. Ich entschloß mich für etwas Solides, und trat bei Siemens ein, wo ich mit einem Trainee-Programm anfing. Nach drei Monaten wurde ich in die USA geschickt, was für mich eine neue Herausforderung bedeutete. Ein Jahr verbrachte ich in Florida, in einem Forschungsinstitut, danach wechselte ich nach München, wo ich mich mit den Strategien und Entwicklungen befaßte. Das war der erste Bezug in einer Beratungstätigkeit, die mich sofort faszinierte. 1982 erfolgte mein Eintritt beim amerikanischen Konzern Booz - Allen & Hamilton, wo ich vom Berater zum Senior Vice President avancierte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Eigene Wünsche mit einer langfristigen Perspektive realisieren zu können, ohne dabei zum Sklaven zu werden. Erfolg bedeutet die Möglichkeit, mit einem Pfeil ein Ziel zu treffen, wobei man Ziele ändern kann. Ich fühle mich erfolgreich, wenn ich meine optimistische Lebenseinstellung bewahre, wenn ich in meinem Privatleben ausgeglichen bin und wenn ich mich auf neue Ziele immer noch freuen kann. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Kreativität, Initiative, Teamgeist, die Fähigkeit sich selbst zu organisieren, Disziplin, Durchsetzungsvermögen, die Fähigkeit der Selbstdarstellung, Konflikte auf den Punkt zu bringen und Diplomatie. Damit meine ich die Gabe, sich in Organisationen zu bewegen, unterschiedliche Kulturen zu verstehen, andere zu respektieren und keine

Vorurteile zu haben. Sehr wichtig ist, an sich selbst zu glauben, weil nur dann kann man auch die Umgebung dazu bringen. Die wichtigsten Grenzen für jedes Leben sind im Kopf gesetzt. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich suche sofort nach einem Schlupfloch, um aus einer unangenehmen Situation herauszukommen, und ich betrachte solche Situationen als eine Aufforderung es in Zukunft besser zu machen. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Ich bin der Meinung, daß die Aufgabe eines Führers ist, unter einer Pyramide zu stehen und Dienstleister zu unterstützen. Es ist entscheidend, die Mitarbeiter mobilisieren zu können, und das kann man alles nur dann erfolgreich steuern, wenn man selbst nicht oberhalb, sondern unterhalb der Pyramide steht, und das Vertrauen der Mitarbeiter genießt.

✶ Meissl Maria Therese Mag. Dr.

● Steckbrief

Funktion: Director Strategy, External Relation. Tätig bei: European Telecom International AG., 1040 Wien, Floragasse 7. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1966.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach dem Besuch des Bundesgymnasium (1976-80), absolvierte ich von 1980-85 die Bundeshandelsakademie in Ried im Innkreis. Anschließend begann ich mit dem Studium der Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität in Wien mit der Fachrichtung Marketing. Meine Diplomarbeit machte ich am Institut für Verfassungs- und Verwaltungsrecht über das schwedische Telekommunikationsrecht im Rahmen einer Studie über die Entwicklungen im ausländischen Telekommunikationsrecht. Von 1992 bis 1994 absolvierte ich das Doktorratsstudium an der Wirtschaftsuniversität. Meine Dissertation handelte über „Rechtsprobleme der Angleichung des schwedischen Telekommunikationsrechtes an das Recht der EU". Mein beruflicher Werdegang begann im elterlichen Modehaus, (von 1985 bis 1994), wo ich in den Bereichen Einkauf, Werbung und Verkauf tätig war. Von April 1995 bis Juni 1997 war ich bei Ericsson Austria AG im Bereich Network Engineering tätig, wo ich mich mit Marketing und rechtlicher Betreuung von Großprojekten im Mobilfunkbereich zu meinen Hauptaufgaben zählte. Das nächste Jahr war ich in der Rechtsabteilung von Ericsson Austria AG tätig. Im Juli 1997 zog ich nach Belgien, wo ich bis November 1998 bei Ericsson Belgien sa/nv als Marketing Manager verantwortlich für Business Development, Koordination von Marketingaktivitäten und Contract Management war, im Zusammenhang mit der dritten belgischen Mobilfunklizenz mein Augenmerk richtete. Von Dezember 1998 bis November 1999 arbeitete ich bei der Europäischen Kommission in der Generaldirektion in der strategischen Grundsatzabteilung zur Beratung des Generaldirektors „Analysen, Gesamtkonzeption und Koordinierung der Wettbewerbsfälle". Im Dezember 1999 übersiedelte ich nach Wien und war im Bereich der Internationalen Geschäftsentwicklung bei der Telekom Austria AG in der Unternehmenszentrale tätig. Seit November 2000 bin ich in dieser Position bei European Telekom AG angestellt.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich, daß ich all jenes erreiche, was wir auf Grund unserer Pläne und Gratifikation erreichen können und darüber hinaus auch die internen Prozesse zu organisieren und zu implementieren. Weiters gehört dazu, daß ich meine persönlichen Ziele erreiche und auch von den Kollegen akzeptiert werde. Dazu bedarf es fachlicher Kompetenz gepaart mit Zielstrebigkeit und einem hohen Maß an Kommunikationsvermögen und die Fähigkeit zu haben, daß man die Mitarbeiter motivieren kann. Als Führungskraft bin ich nicht in der Lage, all die Arbeit selbst zu erledigen, das heißt man muß delegieren können und Organisation sollte kein Fremdwort sein. Ob man erfolgreich ist oder nicht, richtet sich auch danach, wie man die Arbeit mit den Mitarbeitern zu einer Erledigung führen kann. **Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend?** Meine Tätigkeit bei Ericsson in Österreich war ein sehr spannender Job. Ich hatte damals Vorgesetzte, welche mich gefördert haben. Ich glaube, daß ich mich entwickelt habe, ohne daß es mir bewußt war und die Rahmenbedingungen haben auch gestimmt. Die Übersiedlung ins Ausland hatte den Grund, weil mein Ehemann in den Niederlanden einen Forschungsauftrag erhielt. So ergab es sich, daß in Belgien diese Tätigkeit unbesetzt war und ich hatte das Glück diesen Job zu bekommen. Trotz eines kleinen Teams lernte ich sehr viel und konnte viele Erfahrungen sammeln. Wichtig ist und war, daß man ein Umfeld findet, in dem man sich wohl fühlt und die Tätigkeit eine Herausforderung darstellt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich in kurzer Zeit viel Erfahrungen im Ausland sammeln konnte und in meinem derzeitigen Job eine Herausforderung vorfinde, welche ich als sehr spannend sehe. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** Wichtig ist, daß ein gutes Betriebsklima vorherrscht. Bei mir steht Kommunikation im Vordergrund, das heißt ich versuche den Mitarbeitern ein Ziel vorzugeben und er muß auch wissen, was ich von ihm verlange. Dazu gehört auch individuelle Motivation, das heißt jeder Mensch ist anders und diesem Aspekt muß man auch Rechnung tragen. Weiters muß sich der Mitarbeiter überlegen, wie er sein Ziel erreichen kann. **Wo sehen Sie die Stärken des Unternehmens?** Die Österreichniederlassung ist zwar relativ klein, wir haben allerdings einen großen Konzern im Rücken, welcher jahrelange Erfahrungen aufzuweisen hat. Diese Erfahrung kommt uns zu Gute. Unsere Muttergesellschaft ist auch gut am Markt mit hochwertigen Produkten positioniert, und hat einen seriösen Namen am Markt.

Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern am Markt? Im Rahmen meines Aufgabengebietes bin ich u.a. für die strategische Planung zuständig und für die Vertretung des Unternehmens nach außen. Im Verband der alternativen Telekomanbieter lernt man auch die Mitbewerber kennen, das heißt man kennt sich in der Branche und jeder versucht in Erfahrung zu bringen, was der Andere plant. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Eine strikte Trennung ist nicht möglich. Ich muß nicht jeden Tag bis zehn Uhr am Abend im Büro sitzen. Wenn man aber einmal früher geht, dann hat man ein schlechtes Gefühl, denn man glaubt, dies oder jenes noch erledigen zu müssen. **Wie können Sie abschalten?** Bevor ich schlafen gehe, lese ich einige Seiten, aber keine Fachliteratur. Diese kurze Zeit ist zum Abschalten für mich sehr wichtig. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Wir wollen als Unternehmen weiter wachsen und versuchen unsere technologischen Dienste zu vervollkommnen.

Wie erfolgt die eigene Fortbildung? Einerseits durch eingehendes Studium der Fachliteratur, wie Zeitschriften etc., wobei ich nicht in technische Details gehe, denn dies ist nicht meine Aufgabe. Darüber hinaus gibt es seitens des Unternehmens zahlreiche Meetings und Seminare zur persönlichen Weiterbildung.

✱ Meissner-Blau Freda

● Steckbrief

Beruf: Politikerin. Funktion: Politikerin. Geboren - Datum, Ort: 11. März 1927. Hobbies: Lesen, die Welt des Geistes und Gärtnern

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß des Gymnasiums in Wien 1945, mußten wir nach Nordböhmen flüchten und darauf nach Westeuropa und 1948 gelangten wir nach England. Ich arbeitete als Enemy (Hausmädchen und Krankenschwester und studierte nach unserer Rückkehr 6 Semester Medizin in Frankfurt/Main. Ich ging in den Kongo, heiratete und arbeitete im Handelsunternehmen meines Mannes. In Paris arbeitete ich als Übersetzerin und war für die UNESCO tätig. Zurück in Wien war ich Mitbegründerin des Institutes für Höhere Studien und war von 1962-68 dessen Generalsekträterin. Danach ging ich wieder nach Paris und war wieder als Redakteurin und Dolmetscherin bei der UNESCO beschäftigt. Unter anderem machte ich auch Studien bei Paul Lazarsfeld. 1969 Mitarbeit am Buch „Man and his Environment" und erste Anfänge der Umweltwissenschaften. 1972 war ich bei der WIG, Betreuung der Auslandspresse, ÖMV/Ausbildungsabteilung und entwickelte bis 1982 Seminarprogramme für Arbeiter. Danach kamen: Hainburg, das Konrad Lorenz Volksbegehren, Präsidentschaftskanditatur, GAL Freda Meissner-Blau, bis 1989 war ich Mandatarin der Grünen und mache heute internationale und journalistische Arbeiten.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Gesundes Selbstvertrauen und Selbstbewußtsein. Charakterliche Qualität kommen an erster Stelle, erst an zweiter Stelle die fachliche Qualifikation. Man muß sich trauen, das gilt speziell für Frauen. Es kommt darauf an, wie ich auf Leute zugehe und wie ich Dinge vermittle. Man sollte im Zentrum seiner selbst sein. Durch die lange Seminararbeit habe ich auch viele Einsichten bekommen, gelernt, den Menschen Raum zu geben.

✱ Meixner Michael

● Steckbrief

Beruf: Bankangestellter. Funktion: Mitglied d. Vorstandes d. SPARDA Bank AG. Tätig bei: Spardabank AG., 1020 Wien, Nordbahnstr. 5. Geboren - Datum, Ort: 8. Mai 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Katrin (1985) und Thomas (1999). Eltern: Edith und Hubert. Mitgliedschaften: PADI - weltweite Tauchsportorganisation und der NÖ Landesjagdverband. Hobbies: Tauchen, Joggen und Laufen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1977 schloß ich nach acht Jahren Realgymnasium mit Matura ab. Anschließend absolvierte ich das Bundesheer und im September 1978 bin ich in die Bawag eingetreten, im Außenstellenbereich. Ab Oktober 1978 vollendete ich an der WU-Wien den ersten Studienabschnitt in Betriebswirtschaft. Mit wechselnden Aufgaben in der Bank und auch aus familiären Gründen war es mir nicht möglich, das Studium fortzusetzen. Von Dezember 1980 bis Mai 1985 war ich Leiter der Bawag-Zahlstelle in der Nordwestbahnstraße. Anschließend war ich ein Jahr Mitarbeiter der Bawag-Zweigstelle Wiedner Hauptstraße und wurde im Jänner 1986 zum Zweigstellen-Vorstand-Stellvertreter ernannt. Ab Mai 1986 war ich Zweigstellen-Vorstand-Stellvertreter in der Zweigstelle Wallensteinstraße. Im Juli 1987 wurde ich für vier Jahre zum Leiter der Zweigstelle am Sonnbergplatz bestellt. Leiter der Zweigstelle Döblinger Hauptstraße war ich von Juni 1991 bis Jänner 1999. Im Februar 1999 bin ich von der Bawag an die Sparda Bank, hierher in die Nordbahnstraße 5, delegiert worden. Von April 1999 bis Dezember 1999 war ich Prokurist und parallel dazu ab Mai 1999 auch Prokurist der Bawag geworden. Seit Jänner 2000 bin ich Mitglied des Vorstandes der Sparda Bank AG Wien. Die Sparda Bank AG ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Bawag und unser Hauptaufgabengebiet ist die Betreuung der EisenbahnerInnen (bzw. deren Familien und Freunde) in sämtlichen finanziellen Angelegenheiten. Zur Zeit sind wir 20 Mitarbeiter. Ich bin verantwortlich für die komplette Organisation, für den Kontakt mit der Konzernmutter und letztendlich für die Repräsentation des Institutes nach außen hin.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich mit relativ jungen Jahren in diese Funktion bestellt wurde. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Diplomatie, war immer teamorientiert und immer ausgerichtet auf Kundenzufriedenheit. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Herrn Oberprokurist Eduard Petrzelka, zweimal habe ich eine bessere Position bekommen, weil er in mich Vertrauen gesetzt hat. Er hat sich für mich stark gemacht und es war Ehrensache, ihn nicht zu enttäuschen. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Wenn ich etwas beeinflussen kann, probiere ich es solange, bis ich den Idealzustand für mich erreicht habe, wobei man flexibel sein muß. **Wie glauben Sie sehen Sie Ihre Freunde?** Umgänglich, launenlos, kompromißbereit und erfolgreich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Sicherlich als Teammensch, der die Wichtigkeit jeder einzelnen Position in der Firma immer wieder hervorhebt. Ich habe auch ein Ohr für private Probleme. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Ja, sie sehen mich als erfolgreich an, aber im Verständnis für den Zeitaufwand ist man manchmal etwas intolerant. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, und sie ist wichtig, es ist ein Feedback, die Arbeit richtig gemacht zu haben. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie, da in erster Linie bei den Kindern. Aber auch bei meinen Hobbys kann ich völlig entspannen. **Was wollen Sie noch erreichen?** Unsere Bank zu einem modernen Allfinanz-Institut entwickeln, das auch in Zukunft seinen Platz im Bawag-Konzern hat. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Eine gute, bankspezifische Ausbildung und Menschenkenntnis. Flexibilität im Umgang mit Menschen, Mitarbeiter, Vorgesetzte, Kunden, wie auch immer.

✱ Menzel Elisabeth

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Eisenhandlung Seemann & Menzel OHG., 1090 Wien, Alserbachstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 6. März 1954, Wien. Kinder: Klara (1986) und Charlotte (1988). Eltern: Maria und Raimund. Schöpferische Akte: Artikel für die Zeitschrift „Wirtschaft aktiv". Ehrungen: 1990 Silberne Medaille der Wirtschaftskammer Österreichs. Mitgliedschaften: Seit 1999 Kammerrat der Wiener Wirtschaftskammer, Ausschußmitglied im Bundesgremium, seit 1995

im Vorstand des RFW-Wien, seit 1996 Laienrichterin am Arbeits- und Sozialgericht Wien, und seit 2000 Kuratorin des Fond der Wiener Kaufmannschaft. Hobbies: Kinder.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1972 studierte ich Jus. Als 1974 mein Vater verstarb, entschloß ich mich, sein Erbe anzunehmen. Ich trat in den elterlichen, seit 1941 bestehenden, vom Vater gegründeten Eisenwaren-Handelsbetrieb ein, indem ich schon ab 1972 aushilfsweise mithalf. Von einem Tag auf den anderen war ich Chefin, und für damals 15 Mitarbeiter verantwortlich. In den folgenden Jahren brachte ich etwas weibliches Gespür in die Firma, ersetzte altgedientes Personal mit der Zeit gegen moderneres, aufgeschlosseneres, und brachte speziell die Küchenabteilung auf internationalen Standard. Die traditionelle Art eine Eisenhandlung zu führen, habe ich aber nie aufgegeben. Den Ruf, den mein Vater aufgebaut hatte, versuche ich bewußt weiterzuführen, bei uns bekommt man zum Beispiel noch jede Schraube einzeln. Auf spezielle Beratung legen wir besonderen Wert. Weiters haben wir nach wie vor unseren Eisenhof, wo die Kunden Blech oder Formstahl zugeschnitten bekommen. Zur Zeit beschäftige ich acht Mitarbeiter, außerdem bilde ich Lehrlinge aus.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich bin als junges Mädchen positiv an die Sache herangegangen, und habe die Firma erfolgreich zum 60-jährigen Jubiläum geführt. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe gelernt, den Mund im richtigen Augenblick aufzumachen, nur so hören Männer einer Frau zu, wenn sie Dinge zum richtigen Zeitpunkt auf den Punkt bringt. **Hatten Sie Vorbilder?** Meinen Vater, seine persönliche Art, wie er sich auch um private Belange der Angestellten bemühte, er war ausgeglichen, fröhlich, fleißig und immer da. Er hat nie den Chef gespielt, er war es einfach. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Prägend war natürlich mein Vater, im geschäftlichen Bereich und auch basisschaffend. Seit zwei Jahren werde ich persönlich sehr gefördert, auf menschliche Art und Weise, was sich in meiner persönlichen Entwicklung positiv niederschlägt. **Wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Erst nach der Geburt meiner Kinder stellte ich fest, daß ich bis dahin auch erfolgreich war. Ab da arbeitete ich bewußt daran, meinen Kindern etwas schönes, traditionelles mitzugeben. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich ziehe mich etwas zurück, denke intensiv nach und versuche aus der Situation wieder herauszukommen, indem ich sofort handle, um den Schaden so gering wie möglich zu halten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich eigentlich nicht anders als früher, aber auf der anderen Seite können sie nicht nachvollziehen, daß die Selbständigkeit auch in den privaten Bereich hineingreift. Die Mitarbeiter, die schon lang im Betrieb sind, sehen mich kumpelhaft. Neue Angestellte sehen mich vielleicht als blondes Luxusweib, trauen mir anfangs nicht zu, daß ich arbeite. Meine Mutter bedauert, daß mein Vater meine berufliche, und auch die Kammerposition nicht mehr miterleben konnte, er wäre sehr stolz auf mich. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, mir ist aber wichtig, daß es derjenige auch wirklich so meint. Persönliche, berufliche Anerkennung fördert mich weiter, und macht mich kreativ. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner positiven Lebenseinstellung, Freude, Interesse und meinem unbändigen Wissensdurst für all meine Aktivitäten. **Haben Sie noch Ziele?** 2001 wird die OHG in eine GmbH umgewandelt. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Neue Eisenhandlungen gibt es heute nicht mehr. Um eine Firma zu übernehmen, muß man sich die Bilanzen der letzten Jahre steuerberatermäßig ansehen und überprüfen lassen. Standortanalyse, Kaufkraft der Umgebung sollte man durch WIFI-Beratung abdekken lassen. Kollegen sind nicht immer objektiv, bewußt oder auch unbewußt, nur externe Beratung ist empfehlenswert. Man muß mit enormem Geld- und Arbeitseinsatz rechnen.

✱ Merkatz Karl

Steckbrief

Beruf: Schauspieler. Geboren - Datum, Ort: 17. November 1930, Wr. Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Martha, geb. Metz. Kinder: Brigitte und Josefine. Eltern: Karl und Leopoldine. Ehrungen: Großer russischer Staatspreis für Schauspieler 1982, Filmband in Gold, Ehrenringträger der Stadt Wr. Neustadt 1981, Ehrenmedaille von Wien 1994 - vom Bürgermeister verliehen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich begann die Volksschule in Wr. Neustadt, mußten jedoch wegen der damaligen Bombadierungen nach Scheiblingkirchen evakuiert werden, wo ich die Schule fortsetzte. Im Jahre 1946 begann ich eine Tischlerlehre, habe danach in Wien gearbeitet und nebenbei Schauspielunterricht genommen. Als ich 1950 nach Zürich ging, verdiente ich mein Studiengeld im Hotelfach. Nach zwei Semstern mußte ich die Schweiz verlassen, konnte jedoch drei Monate später wieder einreisen. Ich arbeitete bei einem Bäcker und nahm abends Privatunterricht bei einem Professor der Schauspielschule. An die Schule konnte ich nicht zurück, da ich im voraus für ein Jahr Schulkosten und Lebensunterhalt vorweisen hätte müssen. Über München fuhr ich mit dem Fahrrad nach Salzburg, meldete mich am Mozartheum an und studierte vier Semester. Mein erstes Engagement für zwei Jahre erhielt ich in Heilbronn. Ich war von 1958 bis 1960 am Landestheater in Salzburg engagiert. 1961 und 1962 war ich in Nürnberg und 1963 in Köln am Schauspielhaus. Vier Jahre lang war ich bei Oskar-Fritz Schuh am Hamburger Schauspielhaus und blieb weitere fünf Jahre in Hamburg am Thalia Theater bei Boy Gobert. Von 1973 bis 1976 spielte ich an den Münchner Kammerspielen und seit 1976 bin ich freischaffend. **Was waren die wichtigsten Karrierestationen?** Die „Echten Wiener" Serien und das Drehen mit Axel Corti: „Der junge Freund". 1980 „Der Bockerer" an einigen Theater und als Film mit Franz Antel. „Die drei Herren", der dritte Teil, erfolgt ab September 1998. „Anatevka", eine wesentliche Figur. Durch die Arbeit mit solchen Rollen wurde mir das jüdische Leben bewußt. „Der Mann von La Mancha" ist bedeutend für mich.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, schon, obwohl ich nie an Erfolg gedacht habe. Ich erfreue mich beispielsweise an einer Rolle im Theater oder einem Gegenstand, einem selbstgetischlerten Möbelstück. Ich will etwas schaffen, an dem ich Freude habe. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich bin, so wie ich bin. Mag sein, daß meine Ausstrahlung positiv ist. **Welche Rolle spielen Familie und Freunde in Ihrem Leben?** Meine Beziehung zu Freunden ist eine seelische Verbindung, die nichts mit dem Beruf und gesellschaftlichen Werten zu tun hat. Ohne den familiären Rückhalt könnte ich vieles nicht machen. Eine Menge Menschen spielen eine wesentliche Rolle, in beruflicher Hinsicht beispielsweise Oskar Werner, Werner Kraus, Hans Moser, Atilla und Paul Hörbiger und Frau Wessely. Alles Menschen, die ihren Beruf sehr ernst nehmen oder genommen haben. **Haben Sie Vorbilder?** Wertvolle Menschen waren für mich ein Professor in

Zürich und einer in Wien. Sie haben mich Wesentliches gelehrt. **Welche Bedeutung hat Anerkennung?** Anerkennung ist ein schönes Gefühl. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die kommt aus meiner seelischen Ausgeglichenheit. Positiv verhalten, um positive Kräfte zu wecken. Die Ruhe liegt in der Familie. **Welche Ziele haben Sie noch?** Ich habe kein spezielles Ziel, nur geistige, philosophische Ziele, die man selten erreicht. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** Sooft wie möglich zufrieden sein. Freiheit von dogmatischen Lehrsätzen der Kirche und von politischem Denken erlangen. Positiv, bewußter und vorurteilsfrei gegenüber anderen menschlichen Rassen leben.

✱ Mertzanopoulos Jacques André Mag.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Arthur Hunt GmbH., 1010 Wien, Wipplingerstraße 32/20A. Geboren - Datum, Ort: 2. Jänner 1958. Hobbies: Geschichte, Schach, Sport, Eislaufen und Freunde.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1977 maturierte ich am Lycée Francais de Vienne, anschließend begann ich mit dem Betriebswirtschaftsstudium an der Wiener Wirtschaftsuniversität. Die Sponsion erfolgte 1986. Meine ersten beruflichen Erfahrungen machte ich als Springer für Geschichte und Ökonomie, sowie als Projektmitarbeiter und Koordinator beim Schulumbau, am Lycée Francais de Vienne. Von 1980-85 übte ich die Tätigkeit des Verkaufsrepräsentanten im Andreas Verlag aus. 1986 trat ich in die Managementberatung Dr. J.F. Jenewein ein, zunächst war ich Junior Consultant, und ab 1990 Senior Consultant. Ab 1992 leitete ich die Osteuropa-Abteilung, und von 1997-99 war ich Geschäftsführer der Jenewein Management Consulting GmbH. Mein Aufgabengebiet umfaßte die Suche und Auswahl von Führungskräften, die Entwicklung von Marketingstrategien, die Führung von zehn Büros in Zentral- und Osteuropa, die Betreuung der Key-Accounts, sowie die Betreuung von osteuropäischen Regierungen, in den Bereichen Industrieansiedlung und Investorenbetreuung. Seit April 1999 bin ich geschäftsführender Gesellschafter der Arthur Hunt GmbH. Zu den Hauptaufgaben gehört der Aufbau der Büros in Wien, und in acht ost- und zentraleuropäischen Ländern.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn es mir gelingt, eine für beiden Seiten zufriedenstellende Situation herzustellen, das heißt zwischen dem Unternehmen, welches einen Mitarbeiter sucht und dem Kandidaten, der sich beruflich verändern möchte. Um dies zu praktizieren, muß man zuhören können, dies ist eine der wichtigsten Fähigkeiten um unterscheiden zu können, welche Antworten gibt der Kandidat im Hintergrund einer sozialen Erwünschbarkeit, und was denkt er tatsächlich. Die andere Seite ist, zu hinterfragen, was der Kunde tatsächlich benötigt. Wichtig ist, daß man daraus Schlüsse zieht, das heißt analysieren kann. Der Berater ist in diesem Fall kein Verkäufer, sondern Zuhörer. **Was ist die Triebfeder um dies zu praktizieren?** Diese Tätigkeit entspricht meinem Naturell und gibt mir die Möglichkeit, mit sehr vielen Unternehmen und Kandidaten zu kommunizieren. Am Beginn meiner beruflichen Laufbahn als Personalberater habe ich pro Jahr mit ca. 700 Kandidaten zu tun gehabt, und dies ist nicht wenig. Dies hat mich aber nicht belastet, weil es mich interessierte. Es ist eine spannende Geschichte, wenn man sich in kurzer Zeit auf Menschen und deren Probleme einstellen muß. Ebenso war es für mich eine Herausforderung, die Betriebserweiterung Richtung Osten zu forcieren. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ca. 20 Prozent meiner derzeitigen Kunden, ehemalige Bewerber sind, die jetzt jene Position erreicht haben, in denen es ihnen heute möglich ist, über eine Auftragsvergabe zu entscheiden. **Welchen Ratschlag für Erfolg können Sie weitergeben?** Wenn man Erfolg haben möchte, muß ein Grundtalent vorhanden sein. Es ist harte Arbeit, Begabung, Charakter, aktives Zuhören, Lernen und Erfahrung. Jene Personen, die diese Tätigkeit nur aus der Theorie kennen, sind keine guten Berater. Ich empfehle, nach der Schule einen Beruf zu wählen, und erst später in die Beraterbranche zu wechseln. Es gibt heute sehr viele Berater, die früher keinen adäquaten Job fanden, und aus welchen Gründen auch immer, einen Gewerbeschein lösten, und als selbständige Berater auftreten. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Ich trenne diese Bereiche streng, denn wenn Bekannte oder Freunde zu einem kommen, um eventuell einen Job zu bekommen, wäre dies ein Problem. Denn einerseits kann man nichts erfinden, und andererseits kann es vorkommen, daß sich derjenige selbst falsch einschätzt. Im anonymen Kreis der Arbeitswelt ist es einfacher jemanden zu sagen, daß er für diesen Job nicht in Frage kommt. Weiters trenne ich deshalb diese Bereiche sehr stark, denn es gibt keine 40-Stundenwoche und viele Abendveranstaltungen. Wenn man diese Bereiche nicht strikt trennt, würde das Privatleben zu kurz kommen. Ich habe eine kleine Tochter, und wenn ich sie nicht am Wochenende betreuen würde, kennt sie ihren Vater nur von Fotos, und wir hätten keine gute Beziehung zueinander. **Wie gehen Sie mit der Konkurrenz um?** Konkurrenz ist gleichzeitig Ansporn, sich weiter zu entwickeln, aber auch eine ständige Kontrolle der eigenen Qualität und Performance. Da wir in einem Markt leben, in dem die Konkurrenz ständig zunimmt - durch Internationalisierung und Globalisierung - muß der Personalberater sich ständig weiterentwickeln und schnell sein. Denn gerade in unserem Metier gilt der Grundsatz: „Die Schnellen fressen die Langsamen und nicht unbedingt die Großen die Kleinen". **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ein unzufriedener Kunde, ein nicht erhaltener Auftrag sind sicher Faktoren, die zum Nachdenken anregen. Und im Endeffekt ist es wie im Sport: es geht darum, aus Niederlagen zu lernen, Strategien zu adaptieren und zu verbessern und Know How zu vertiefen. Sie sind für das Ego nicht gut, wenn sie zu zahlreich sind, einzeln auftretend aber durchaus positiv und als Triebfeder zu sehen. **Haben Sie Vorbilder?** Für mich sind Vorbilder die klassischen Entrepreneure, die aus einer Idee ein Produkt oder eine Dienstleistung schaffen, sich ihr eigenes Unternehmen gründen und erfolgreich führen und wenn der Zeitpunkt gekommen ist, an einen geeigneten Nachfolger übergeben.

✱ Merzeder Manfred Ing.

● Steckbrief

Beruf: Starkstromtechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Landis & Gyr Communications Österreich GmbH., 2351 Wiener Neudorf, Triester Straße 14. Geboren - Datum, Ort: 7. August 1949, Liezen. Familienstand: Verheiratet mit Gabriella, geb. Katona. Kinder: Eveline, Christiane und Oliver. Eltern: Otto und Anna. Hobbies: Billard, Tanzen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ab meinem siebenten Lebensjahr hatte ich Ballettunterricht, bei Prof. Frenzel, zunächst in seinem Institut, dann an der Wiener Staatsoper, auch verbunden mit öffentlichen Auftritten, und hatte insgesamt großen Spaß daran. Trotzdem entschied ich mich für eine schulische Weiterbildung an der HTL, Fachrichtung Starkstromtechnik, und maturierte 1968 mit Auszeichnung. Anschließend trat ich als Techniker bei BBC ein, hatte jedoch an der Arbeit am Zeichentisch wenig Spaß und kündigte daher, nachdem ich vorher noch meinen Präsenzdienst absolvierte und dort gemeinsam mit einem Graphiker die Ausbildungsunterlagen für Unteroffiziere erstellte. Im Mai 1970 trat ich dann bei der Firma Landis & Gyr ein, die einen Techniker für Klimaanlagen bzw. jemanden für den Bereich der Industriekomponenten suchten. Da mir Letzteres fremd war, ich Herausforderungen aber nicht scheute und die Chance sah viel zu lernen, nahm ich diese an. Wir waren eine Zweimannabteilung, so daß ich annahm, nach dem Ausscheiden meines Vorgesetzten dessen Stelle zuerkannt zu bekommen. Dem war aber nicht so, und aus dieser Tatsache erwuchs, mit meinem neuen Vorgesetzten Ing. Schremser, ein jahrelanger sehr kreativer und produktiver Konkurrenzkampf, in dem wir uns beide immer menschlich und korrekt verhielten. Ich wurde durch Ing. Schremser in die richtigen Bahnen für meine jetzige Aufgabe gelenkt. Er lehrte mich kaufmännisches Denken, den Umgang mit Kunden, und das Einordnen in eine Gruppe. Ich wurde Handelsbevollmächtigter, erhielt die Prokura und übernahm 1998 die Aufgabe einen neuen Standort für die Firma zu finden, und deren Installation zu leiten. Im Oktober 1999 übernahm ich offiziell die Geschäftsführung, und im Juni 2000 erhielt die Firma das österreichische Staatswappen verliehen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Meine Ziele zu erreichen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wesentliche Dinge lernte ich in meiner Zeit beim Ballett. Disziplin, Umgangsformen, keine Angst und Scheu vor Menschen, und das Auftreten vor Publikum. Ich lernte dort, wann ich mich wie zu verhalten habe. In meiner Schulzeit lernte ich, wie ich Dinge auf das Wesentliche beschränke, und analytisch zu denken. Bedeutend für meinen Werdegang ist sicher auch mein positives Denken, Ehrlichkeit, Selbstkritik und meine Überzeugung, daß ich mich zunächst um mich selbst kümmern muß, damit ich anderen helfen kann. Ich bildete mich in meiner Freizeit weiter, und scheute mich nie Herausforderungen anzunehmen. Es ist wichtig den Mitarbeitern zu vertrauen und sie selbständig mit entsprechendem Freiraum arbeiten zu lassen. Nur so kann gute Leistung erbracht werden. Als ich in die Firma eintrat, war eine leitende Position mein Ziel. Ich möchte unabhängig sein, die Freiheit haben, Entscheidungen zu treffen und vor allem über meine Zeit selbst verfügen können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn ich habe alles umgesetzt, was ich mir in meinem Leben vornahm. **Ist Anerkennung für Erfolg wesentlich?** Ja, nur ist mit dem beruflichen Aufstieg auch Einsamkeit verbunden. Anerkennung durch die Familie ist mir wichtig, ebenso auch die der Mitarbeiter, wobei ich vor allem auf ehrliches Feedback Wert lege. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Ja, insofern, als sie Verständnis für meine Arbeit hat, wir uns gegenseitig unterstützen, und ich vor allem berufliche Schwierigkeiten nur begrenzt in die Familie trage. **Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig?** Ja, ich arbeite in einem fachlich sehr guten Team, mit großem Zusammengehörigkeitsgefühl. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Spannungen innerhalb des Teams löse ich in privaten Einzelgesprächen, in angenehmer Umgebung, bilde mir dann meine Meinung und reagiere entsprechend. **Haben Sie Vorbilder?** Ing. Schremse, in beruflicher Hinsicht, und meinen Vater wegen seiner Einfachheit und seiner Fähigkeit alles aufs Menschliche zu reduzieren.

✱ Meth Wolf Dkfm. Ing.

„Mein Erfolgsrezept? Beharrlichkeit, dieses Nicht-Aufgeben!"

Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Meth-Consulting & Handels GmbH., 1010 Wien, Trattnerhof 2/Top 205. Geboren - Datum, Ort: 27. März 1942, Krakau (Polen). Familienstand: Verheiratet mit Liselotte. Kinder: Thomas (1973) und Michaela (1974). Eltern: Stefanie und Walter. Schöpferische Akte: Laufend Artikel für Marketing-Fachbücher. Hobbies: Laufen, Fitneß, Oper/Theater und Lesen (bevorzuge psychologische Fachbücher).

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Fünf Jahre HTL-Maschinenbau, mit Schwerpunkt Kfz-Bau mit Abschluß. 1961-1966 war ich an der WU-Wien und studierte BWL-Marketing, Abschluß als Diplom Kaufmann. Nach zwölf Monaten Bundesheer war mein erster Job bei der Firma Olivetti als Trainee im Verkauf. 1970 wurde ich Verkaufsleiter und 1973 avancierte ich zum Produktmanager. 1974 übernahm ich eine Filiale in Graz mit 50 Mitarbeitern. 1979, wieder zurück in Wien, wurde ich Marketingchef für den Computerbereich in Österreich. 1980 Divisionsverantwortlicher für den gesamten Computerbereich in Österreich mit Sitz in Wien. Nach einer Umstrukturierung 1982 war ich Verantwortlicher des Large Account-Bereichs für alle Olivetti Produkte. Ende 1984 wechselte ich zur Mettler-Toledo GmbH (Cita Geigy Tochter) als Geschäftsführer, bis 1997. In dieser Zeit baute ich in sechs Reformländern Osteuropas Gesellschaften mit 40 Mitarbeitern auf. Ab August 1997 führe ich selbständig eine Unternehmensberatung hier im Trattnerhof 2. Meine Absicht war, meine Osterfahrungen einzubringen, daraus ergab sich wie von selbst seit 1998 eine Importtätigkeit, mit Schwerpunkt Berufskleidung. Wir bieten Produkte des individuellen Geschmacks entsprechend der corporate identitiy der Firmen. Als Unternehmensberatung (acht Mitarbeiter) liegt unser Schwerpunkt im Management, Persönlichkeitsentwicklung, Marketing und Vertriebstraining. Zu unserem Kundenkreis gehören hauptsächlich Mittelbetriebe.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, indem ich meine Ziele erreiche. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Beharrlichkeit, dieses „nicht aufgeben". **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Meine Mutter, sie hat mir diese Beharrlichkeit gelehrt. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Schon in der Schule, - ich war immer der Beste. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Sammeln über Meditation, - Visio-

nen überprüfen, neue oder korrigierte Ziele definieren und mit Beharrlichkeit verfolgen. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Man mag mich, oder nicht, da gibt es kaum Grautöne. Sicher sieht man mich als Vorbild, weil ich erfolgreich, beharrlich und stabil bin, und Vertrauen zu mir hat. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Ich bin eine Führungspersönlichkeit mit totaler Leistungsorientierung, aber starker humanitärer Prägung. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Für meine Familie habe ich mir einen guten Stellenwert erhalten. Für meine Kinder bin ich manchmal progressiver als deren Freunde. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, wird aber immer weniger wichtig, weil in meiner Bedürfnisskala sich diese Statusorientierungen kontinuierlich verringert haben. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Beim Sport und beim Meditieren. Ich lenke mich mit Lesen, Kultur und guten Diskussionen ab. **Was wollen Sie noch erreichen?** Nachdem ich diese Firma erst 1997 gegründet habe, möchte ich sie in die Consultingsphase bringen und meinen Sohn, der Miteigentümer ist, die weitere Entwicklung bestimmen lassen. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Beharrliche Zielverfolgung, aber rechtzeitig erkennen, wenn ein neuer Weg gefragt ist. Die Falle des Statusbedürfnisses durch permanente Persönlichkeitsentwicklung (viele kleine Erfolge anpeilen) vermeiden.

✶ Meyer Gerald Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Senior Consultant. Funktion: Inhaber. Tätig bei: TKC Consulting Dipl.-Ing. Gerald Meyer., 2362 Biedermannsdorf, Perlasgasse 41. Geboren - Datum, Ort: 6. April 1941, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Kinder: Nikola (1963), Wolfgang (1969), Eva (1970) und Dieter (1973). Eltern: Gerda und Franz. Schöpferische Akte: Viele Artikel für Fachzeitschriften. Ehrungen: Erster Preis bei einem Lyrik-Wettbewerb des Landes Kärnten. Mitgliedschaften: Vorstand: BSA-Bund sozialdemokratischer Akademiker und Künstler, weltweiter Männer-Bund „Schlaraffia", Turnverein - Sportunion Perchtoldsdorf. Hobbies: Bergwandern, Klettern, Theater- und Konzertbesuche, Musik (früher drei Jahre aktiv als zweiter Geiger, aber auch Trompeter).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1959 begann ich an der TU-Graz allgemeinen Maschinenbau zu studieren, welches ich als Dipl.-Ing. abschloß. In den Ferien arbeitete ich, um etwas dazu zu verdienen, aber auch, um in der Industrie, also fachspezifisch und praktisch etwas zu lernen. Meinen ersten richtigen Job bekam ich schon während des Studiums, drei Monate bei der Firma Kestag AG als Projekt-Ingenieur in der Entwicklungsabteilung. Meine Arbeit war, zwei mathematische Berechnungsmodelle zu erstellen für Finger- und Wälzfräser. Nach diesen, meinen Berechnungsmethoden arbeitet die Firma heute noch. Nach dem Studium, im Herbst 1966, war ich dann Assistent des Entwicklungsleiters bei Philips in Klagenfurt. Später wurde ich Gruppenleiter der mechanischen Vorentwicklung und der Applikation, dann wurde ich Leiter des Patentwesens und war bis 1973 Abteilungsleiter der allgemeinen technologischen Entwicklung. 1975 wurde ich nach Eindhoven (Holland) zu Philips CFT als Trainee geschickt. Dort bekam ich eine Spezialausbildung für Technologien der Großserienfertigung und wurde in einigen Philips-Werken für die Aussendung ins Ausland geschult. Ab Mai 1977 war ich bei Philips PIDCC in Osaka (Japan) als Entwicklungsleiter des dortigen Labors und technischer Productmanager für sechs Länder im fernen Osten. 1979 gründete ich als technischer Manager für Philips das Entwicklungs- und Produktionszentrum PIDCC TODA in Tokio. 1981 kam ich dann zurück zu Philips-Wien (Videorecorderwerk) als Leiter der Arbeitsvorbereitung. Ich bin der Erfinder des Philips „Lady Shaver",TBT Schersystem, mit dem Philips zum Weltmarktführer geworden ist. 1984 Firmenwechsel zum österreichischen Forschungszentrum Seibersdorf und gründete das Institut für Automation und Robotertechnik. Als Institutsleiter (bis 1991) war ich für den Bau des Gebäudes mit Labors verantwortlich, habe Fertigungsmaschinen angeschafft und führte „CAD/CAM" ein. Zwischen 1985 und 1991 war ich zusätzlich der österreichische Delegierte (NPL) für die EU-Initiative EUREKA-FAMOS. Ich bin der Initiator der EU-F Leistungsausstellung, erstmalig 1989 im Zuge der Wissenschaftsmesse Wien, dieser Gedanke wurde ab 1990 zur ständigen EU-F Ausstellung auf der Hannover Messe. 1989 war ich auch Vorsitzender von EU-F Steering Comitee als Mitglied der wechselnden Troika. Als Vorstand Technik war ich von 1992-1993 bei der Firma Eutech AG in Tschechien tätig. Ab Herbst 1993 war ich beim Fichtel & Sachs Konzern als Geschäftsführer für Sachs Trnava spol. sro. beschäftigt. 1994 machte ich mich mit der TKC Consulting selbständig. Erstes großes europäische Projekt auf dem Gebiet Telematik für Krankenhausmanagement. Dann folgte eine dreijährige Arbeit für die Bank Austria. Zur Zeit gibt es wieder ein dreijähriges Projekt, wo ich gemeinsam mit einer Partnerfirma als Projektleiter fungiere: „Ausbildung und Begleitung hoher Beamter des Tschechischen Umweltministeriums als Vorbereitung auf den EU-Beitritt". Zeitweilig werde ich als Gutachter und Berater der europäischen Kommission Research und DG Enlargement in Brüssel gesetzt.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich meine Ideen auch verwirklichen konnte und sie den jeweiligen Firmen unternehmerisch Erfolg brachten. Aber auch weil ich vom Wissenschaftsministerium den Beinamen „Vater des BIT" bekam. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe den Erfolg nicht direkt gesucht, sondern war ehrgeizig und arbeitete sehr viel, auch im Urlaub. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Mehrere Direktoren - Freunde aus der Philipszeit, sie haben mir Richtungen vorgezeigt und mich auf Ideen gebracht. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich kann gut aus einem gordischen Knoten das kaputte Herz herauslösen und es mit einer neuen Strategie versuchen. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Schon als Viertbester bei der Matura. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als erfolgreicher Industrie- und Forschungsmanager, sie freuen sich mit mir über meine Erfolge. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Ich hatte wenig Zeit. Drei Kinder sind Akademiker, das ist der Erfolg meiner Frau. **Erfahren Sie Anerkennung und ist sie wichtig?** Ja, sie ist sehr wichtig, es ist der Beweis, daß die anderen meinen Erfolg, über den ich mich freue, auch sehen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie und den Hobbies. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich würde gern nochmals in der ersten Management-Ebene tätig sein und auch ins Ausland gehen und in Übersee, Tschechien oder auch in Österreich nochmal mit Auf- oder Ausbau ein Unternehmen zum Erfolg bringen. **Vielleicht noch ein Tip für die Nachwelt?** Sich ständig weiterbilden, immer über den Horizont hinausschauen. Visionen und Hoffnungen haben, daß man sie erfüllen kann. Die Arbeit mit Freude tun und lernen, auf Neider aufzupassen und richtig darauf zu reagieren.

✱ Meyer Reinhold

● Steckbrief
Beruf: Koch, Konditor, Musiker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gasthaus zur Festwiese., 80336 München, Schwanthalerstraße 85. Geboren - Datum, Ort: 24. September 1956, Markdorf. Familienstand: Verheiratet mit Gerti, geb. Neubauer. Kinder: Stefan (1996). Eltern: Paula und Adolf. Hobbies: Musik (Akkordeon), DJ, Schießen, Skifahren, Segeln, Laufen.

● Karriere
Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Ausbildung zum Konditor und Koch wollte ich ein Café eröffnen. Ich hatte mich auf das Konditorwesen spezialisiert, und machte bis zu 30 verschiedene Variationen von Torten. Kurz vor Eröffnung des Lokals, schloß jedoch ein paar Meter weiter ein Konkurrenzunternehmen auf, und da ich meinen Konditormeister noch nicht hatte, war das zu risikoreich. Meine Meisterprüfung holte ich an der Abendschule nach. Es stellte sich aber leider heraus, daß mir drei Monate Gesellenzeit fehlten, daraufhin hatte ich dann einfach keine Lust mehr. Ich orientierte mich um, und ging nach Zermatt in die Schweiz, wo ich in der Wintersaison als Küchenchef arbeitete. 1988-89 arbeitete ich in Possenhofen, wieder als Konditor, und konnte endlich meinen Traum, besonders schöne Torten zu fertigen, verwirklichen. Ich hatte sehr großen Erfolg, sodaß ich beschloß, mir dort ein Café zu suchen. Aber auch dieser Versuch mich selbständig zu machen, scheiterte. In Obergurgl beriet ich die Gastronomie und war stellvertretender Küchenchef. Damit hatte ich eine Marktlücke entdeckt. Ich erhielt viele Nachfragen für Urlaubsvertretungen, oder wenn plötzlich ein Küchenchef wegging. Später arbeitete ich für einen Großgastronom am Chiemsee, dessen Lokal ich ebenfalls sehr erfolgreich vertreten habe. Ich erhöhte seinen Umsatz von zehn Essen am Tag auf 100 Essen. Ich übernahm das Gesamtmanagement, und die Position in der Küche. Dieser Mann gab mir auch den Tip für mein jetziges Lokal. Ich ging nach München, um es mir anzusehen, war sofort begeistert, und unterschrieb den Vertrag. Am 1. Jänner 1993 eröffnete ich dann das Gasthaus zur Festwiese, und es war von Anfang an ein Erfolg, obwohl ich keine Werbung für das Lokal machte.

● Zum Erfolg
Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn mein Lokal überfüllt ist. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich bin jeden Tag bis in der Nacht im Lokal, wenn ich nicht da bin, ist das Lokal geschlossen. Ich kümmere mich um alles selbst, das heißt, ich lasse mir keine Produkte liefern, sondern kaufe selbst ein. Außerdem achte ich sehr auf Qualität, um meine Gäste zufriedenzustellen. Wir haben eine gutbürgerliche Küche, aber auch viele internationale Gerichte, vor allem aus der Schweiz und Österreich. Es stellte sich heraus, daß ich in einem japanischen Reiseführer, neben zwei anderen Lokalen zu den führenden traditionellen Bayerischen Gasthöfen gezählt wurde. Ich denke auch, daß die langen Öffnungszeiten uns einen Vorteil verschaffen, denn bei uns gibt es auch um halb ein Uhr nachts noch warme Küche. Ich lege großen Wert auf die Bedienung meiner Gäste. Das Personal ist gut ausgebildet, und es weiß, worauf es ankommt. Ich glaube das Ambiente des Lokals ist auch ein Erfolgsfaktor, wir dekorieren ca. vier bis fünf Mal im Jahr das Lokal um, und es kommt bei den Gästen immer gut an. Zudem ist die Einrichtung auch etwas schicker, als sonst üblich für ein bayerisches Gasthaus. Man muß sich dem Publikum schon ein wenig anpassen. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Für mich sind personelle Probleme rückschlägig, sie sind nicht einmal mit Geld zu bewältigen. Es ist sehr schwer, das passende Personal zu finden, denn es dauert oft bis zu drei Monaten, bis ich eine Bedienung gefunden habe. In dieser Zeit hilft mir dann meine Frau aus, sie ist für die Büroarbeiten zuständig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Eigentlich weiß ich das selbst nicht. Während der Wiesn haben wir von neun bis fünf Uhr früh, durchgehend offen, aber ich halte das durch. Ich versuche mich gesund zu ernähren. Wichtig sind außerdem Urlaube und die Familie, wo man sich zwischendurch erholen kann, aber sonst bin ich ein Arbeitstier. **Wie steht das Personal zu Ihnen?** Wir kommen miteinander sehr gut aus, denn ich erteile nicht die Befehle und lasse andere arbeiten, sondern ich arbeite selbst mit, überall wo ich gebraucht werde. **Welche Rolle spielt Ihre Familie?** Eine große, denn meine Frau arbeitet, trotz anfänglicher Zweifel, sehr hart mit, und sie steht immer hinter mir, was für den Erfolg sehr wichtig ist. **Welche Pläne verfolgen Sie?** Mir reicht eigentlich das, was ich habe. Ich möchte diesen Erfolg so lang wie möglich halten. Etwas mehr Freiraum möchte ich mir noch schaffen, da ich auch einen kleinen Sohn habe. Seit drei Jahren versuche ich einen Koch zu finden, der für mich einspringt. Die Küche ist viel zu klein für drei oder vier Köche, die nötig wären, um dem Anspruch der Gäste zu entsprechen. So findet man natürlich nur schwer einen Koch, der diese Arbeit allein machen möchte. **Ihr Erfolgsrezept?** Qualität in der Küche und guter Service.

✱ Mican Walter Prof.

● Steckbrief
Beruf: Goldschmiedmeister, Gemmologe, Diamantengutachter, allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger, Korrespondent des Naturhistorischen Museums. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Gemmologisches Labor Austria GmbH., 1010 Wien, Habsburgerg. 10. Geboren - Datum, Ort: 7. Dezember 1928, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eveline, geb. Mensik. Kinder: Brigitte (1956). Eltern: Franz und Rudolfine. Ehrungen: 1990 -Verleihung des Titels „Professor" durch den Bundespräsidenten, Ehrenmitglied der gemmologischen Gesellschaft Brasiliens mit Sitz in San Paulo, Ehrenmitglied der Österreichischen Gemmologischen Gesellschaft und des Meistervereines der Wiener Gold- und Silberschmiede. Seit 1996 ist die Firma Träger des Österreichischen Staatswappens. Mitgliedschaften: Obmann der gerichtlich beeideten Sachverständigen für Pretsiosen und Uhren für Wien, NÖ und Burgenland. Hobbies: Aquaristik.

● Karriere
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura im Jahre 1949 hat es kein einziges Jahr gegeben, wo ich meinem Beruf nicht dienlich war. Im Jahre 1954 wurde ich Goldschmiedmeister, von 1953-79 arbeitete ich im Dorotheum, wo ich zuletzt Leiter der Schätzstelle war. Seit 1964 bin ich gerichtlich beeideter Sachverständiger, 1965 habe ich die Gemmologenprüfung am Edelsteinforschungsinstitut der Universität Mainz abgelegt. 1972 legte ich die Diamantengutachterprüfung bei der Deutschen Gemmologischen Gesellschaft ab. Mein Vater hat als Lehrling vor dem Ersten Weltkrieg in der Firma begonnen, die er im Jahre 1952 gekauft hat. Ich habe diese Firma 1970 übernommen und im Jahre 1976 habe ich das Labor für Edelsteinuntersuchung und Bewertung gegründet. 1985-94 übte ich eine

Lehrtätigkeit am WIFI aus, jetzt bin ich Mitglied des Prüfungssenates bei den gemmologischen Prüfungen am WIFI, Juror bei Antiquitätenmessen und seit 1995 Experte für die Wiener Kunstauktion.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als ich anfing, hatte ich vom künftigen Erfolg keine Ahnung. Ich gab immer das Beste, was ich geben konnte. Ich habe ein Leben lang „mit Kanonen auf Spatzen geschossen". Mir wurde nichts geschenkt. Das Geschäft habe ich 3mal von meinen Vater abgekauft, damit er mit seiner kleinen Pension zurecht kommen konnte. Wenn man sich so verhält, wie ich es gemacht habe, dann kommt man unbedingt zum Erfolg. Jetzt müßte ich nichts mehr tun, aber ich tue trotzdem viel, weil ich die Freude am Werk habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ein wesentlicher Bestandteil des Erfolges ist immer weniger Geld auszugeben, als man verdient. Ich bin nie in Schwierigkeiten gekommen, weil ich nie mit Krediten gearbeitet habe, und nie Schulden gemacht habe. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube, sie waren mit mir zufrieden. An dem Tag, als ich sie gekündigt habe, haben sie mir eine goldene Kette mit einer goldenen Lupe geschenkt, und das ist der beste Beweis dafür, daß sie mich gemocht haben. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, meinen Vater, er hat mir die moralischen Werte beigebracht und die Liebe zum Beruf vermittelt. **Ihr Erfolgsrezept?** Das zu tun, was einem Freude macht. Mit dem Geld vorsichtig umzugehen und sein Glück rechtzeitig erkennen.

✶ Mikats Johann

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Hotel Ambassador BetriebsgmbH., 1010 Wien, Kärntnerstraße 22. Geboren - Datum, Ort: 8. Jänner 1954, Parndorf. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Simon (1992). Hobbies: Tennis, Skifahren.

● Karriere

Keine Angaben (auf Wunsch des Interviewten).

● Zum Erfolg

Keine Angaben (auf Wunsch des Interviewten).

✶ Minarik Thomas

● Steckbrief

Beruf: Friseur und Stylist. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Coiffeur Stefan., 1190 Wien, Krottenbachstraße 114. Geboren - Datum, Ort: 22. Juni 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Belinda. Kinder: Maximilian und Felix. Eltern: Brigitte und Heinz. Ehrungen: 1983 Lehrlings-Bundesmeister der Akademie der Friseurkunst im dritten Lehrjahr. Hobbies: Freunde und Partys.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Statt dem Polytechnikum besuchte ich ein Jahr eine Datenverarbeitungsschule. 1980 begann ich hier in der Krottenbachstraße 114 eine Friseurlehre und blieb auch als Friseurgeselle weiter im Lehrbetrieb. 1986 absolvierte ich neben dem Beruf abends zahlreiche Seminare im In- und Ausland. Im Sommer 1999, als meine Chefin in Pension ging, übernahm ich den Salon samt Einrichtung und mit allen Angestellten. Der Pachtvertrag läuft zehn Jahre, und ich habe das Vorkaufsrecht. Zur Zeit beschäftige ich drei Friseurinnen und vier Anlernlinge und arbeite selbst mit. Wir sind eher ein Damenfriseur, meine Kundinnen kommen schon seit vielen Jahren zu mir, hauptsächlich aus der Umgebung, aber einige kommen auch von weit her. Hier im 19. Bezirk besteht das Publikum oft auch aus Prominenten, aber mein Klientel kommt vor allem aus der Wirtschaft, wie z.B. Geschäftsleute und Ärzte aus der Umgebung.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich mir in den vielen Jahren einen Kundenstock aufgebaut habe und auch das Glück hatte, diesen Betrieb übernehmen zu können. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich vertrete in diesem Geschäft das Traditionelle, ich bin immer selbst da für meine Kundschaft, kenne Sorgen und Nöte, teile die Freuden. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Meine Ex-Chefin, weil sie sich durch ihre Hilfsbereitschaft und ihre Großzügigkeit auf menschlicher Basis besonders auszeichnete. **Ab wann fühlten Sie sich erfolgreich?** Das weiß ich schon seit der Lehrzeit, daß ich selbständig sein möchte und sicher nicht untergehen werde. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Das Problem am „Schopf pakken" und in Teamarbeit lösen. Ich kenne aber nur kleine Pannen. **Wie, vermuten Sie, sieht Sie Ihr Freund?** Positiv und erfolgreich. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Eher freundschaftlich, die Friseurinnen sind ja schon 20 Jahren meine Kolleginnen und haben mir früher oft auch den „Kopf gewaschen". Wir sind alle per du und sie unterstützen und akzeptieren mich seit der Selbständigkeit sehr. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Als arbeitsam und lustig, unser Verhältnis beruht auf gegenseitiger Liebe. Ich bin der Familienversorger; auch meine Frau hat diese Selbständigkeit befürwortet. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja schon, es ist gut für die Selbstbestätigung. Die richtige Anerkennung ist für mich, daß meine Kundinnen seit Jahren schon zu mir kommen. **Woher kommt die Kraft?** Aus dem Erfolg. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ich will dieses Geschäft weiterführen. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Startkapital muß nicht unbedingt sein, es gibt Firmen, die einem unter die Arme greifen. Wenn man einen Kundenstock schon mitbringen kann, ist das von Vorteil. Mundpropaganda ist die beste Werbung.

✶ Misar Paul

● Steckbrief

Beruf: Großhandelskaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Multichem HandelsgmbH, Misar Wintergarten GmbH und Purpektin VertriebsgmbH., 2353 Guntramsdorf, Teichgasse 33. Geboren - Datum, Ort: 24. November 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Andrea, geb. Weiglhofer. Eltern: Ilse und Helmut. Mitgliedschaften: Golfclub Gutenhof. Hobbies: Tennis, Golf, Skifahren, Theater, Lesen und Reisen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1980 begann ich eine kaufmännische Lehre als Großhandelskaufmann bei Bayer Austria, welche ich 1983 mit Auszeichnung beendete. Während meiner Ausbildung lernte ich die unterschiedlichen Abteilungen kennen, wie diverse Vertriebsbereiche, Rechnungswesen, Marketing, Stabsabteilung, und nahm an kaufmännischen Wettbewerben teil. Nach Beendigung der Lehre hatte ich aufgrund meiner guten Leistungen die Möglichkeit, mir mein weiteres Betätigungsfeld auszusuchen, und entschied mich für die organische Chemie, verbunden mit dem Wunsch, im Außendienst zu arbeiten. Dies konnte ich nach ca. einem Jahr, obwohl es im gesamten Haus, nicht üblich war Mitarbeiter so früh im Außendienst zu beschäftigen. Ich lernte sehr viel durch gemeinsame Reisen mit Vertretern des Stammhauses, bzw. durch meinen Verkaufsleiter und durch interne Schulungen. Ich wurde dann Gruppenleiter, und bekam bereits mit 28 Jahren als Verkaufsleiter die Handlungsvollmacht. Während meiner Tätigkeit bei der Firma Bayer interessierte ich mich privat für englische Wintergärten, fand eine diesbezügliche Firma in England, dem Mutterland des Wintergartens. Daraus resultierte mein Vorschlag, auf Provisionsbasis die Wintergärten selbst zu vertreiben. 1992 begann ich dann damit, mit Unterstützung meiner Frau und einem weiteren Familienmitglied. Ich lernte zum Teil autodidaktisch die nötigen planenden und zeichnerischen Fähigkeiten, und konnte damit meine zweite Schiene ausleben, denn ich überlegte in jungen Jahren Architekt zu werden. 1993 übernahm ich die Generalvertretung für Österreich und organisierte zunächst für die Montage eine Montagetischlerei. Ab 1995 erfolgte die Montage aufgrund des gestiegenen Geschäftsumfanges durch die eigene Firma. 1996 kündigte ich bei der Firma Bayer, wollte mich jedoch nicht ganz aus der Chemie zurückziehen, da ich gutes Know-how und gute Kontakte hatte, und trat bei einem ehemaligen Kunden, der Firma Multichem, als Gesellschafter ein. Ich erwarb dann mit meinem Partner noch zusätzlich die Firma Purpektin, mit der wir das Segment Lebensmittelrohstoffe abdecken konnten. Mittlerweile haben wir auch Tochterunternehmungen im osteuropäischen Ausland. Als Geschäftsführer der Mutterfirma kontrolliere ich unsere kleine Firmengruppe.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie Erfolg? Erfolg besteht aus einer Reihe von Komponenten. Ich definiere Erfolg mit dem Gefühl, mit mir selbst und mit meiner eigenen Leistung zufrieden zu sein. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Triebkraft um erfolgreich zu sein, änderte sich mit den Jahren. Zunächst war der Wunsch nach abgesichertem Wohlstand ausschlaggebend. Später stellte ich fest, daß dies nicht alles ist, denn man muß für Psyche und Körper auch etwas tun. Ich verfolgte mein Ziel, etwas zu erreichen mit viel Ehrgeiz, mit großer Leistungsorientierung und einem enormen Arbeitszeiteinsatz. Ich wußte für mich immer, daß eine beruflich Karriere zu einem erfüllten Leben gehört, wollte zumindest Direktor bzw. selbständig werden. Das Talent zum Handeln hatte ich schon als Kind und es machte mir immer Spaß. Wenn ich an dem, was ich tue keinen Spaß mehr habe, ändere ich meine Tätigkeit. Um erfolgreich zu werden, gehört Durchsetzungsvermögen, Selbstdisziplin, Verzicht auf eigene Bedürfnisse und die Auslotung der eigenen Grenzen dazu. Es ist nötig, gute Mitarbeiter aufzubauen, an die man auch Verantwortung delegieren soll, was ich erst lernen mußte. Ich setzte mir stets Ziele, sowohl im beruflichen als auch im privaten Bereich, halte diese schriftlich fest, kontrolliere sie, und bin sehr beharrlich in deren Umsetzung. Ich kommunizierte immer gern mit Menschen, und machte aus meinen Kunden gute Bekannte. Meine Devise: Mache dir Geschäftspartner zu Freunden und enttäusche sie nicht. Das kommt positiv zurück. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, wir haben jetzt mittlerweile eine europaweit agierende Firmengruppe und weiterhin gute Wachstumsperspektiven für die Zukunft. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Anerkennung von der Familie und Freunden ist mir wichtig. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Ich denke schon. Ich habe das Glück, daß meine Frau viel Verständnis und Interesse für meine Tätigkeit hat, und mich unterstützt. Ich versuche jedoch ganz bewußt für meine Familie Zeit zu haben. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Es ist wichtig, Mitarbeiter zu haben, auf die man sich verlassen kann. Mitarbeiter, die fähig sind, selbständig und verantwortungsvoll zu arbeiten, und die vorgegebenen Ziele zu erreichen. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich versuche sie sachlich mit der nötigen Ruhe zu regeln.

✱ Mlejnek Silvia

PAPIERFACHGESCHÄFT
„ZUR STADT SALZBURG"
GEGRÜNDET 1838
OSWALD STEINER & COMP.
INHABER MLEJNEK
1010 WIEN I, HOHER MARKT 5 TELEFON 533 84 71

● Steckbrief

Beruf: Verkäuferin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Papierhandlung Oswald Steiner & Comp., 1010 Wien, Hoher Markt 5. Geboren - Datum, Ort: 5. September 1952. Hobbies: Kunst, Führungen schätze ich sehr, ebenso Reisen. Wenn mir neben der Familie noch Zeit bleibt, lese ich gern.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Schritte in Ihrer Karriere? 1970 erfolgte der Abschluß der Verkäuferlehre (Modebranche). Danach war ich als Verkäuferin bei mehreren Unternehmen tätig. 1986 trat ich mit der Übernahme des Papierfachgeschäftes, welches früher meine Schwiegermutter führte, in die Selbständigkeit.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich die Zufriedenheit, wenn ich Kundenwünsche erfüllen kann. Erfolg habe ich auch dann, wenn ich eine Marktnische entdecke, und diese Lücke in Form eines Produktes

den Kunden anbieten kann. Um dies zu erreichen, ist eine intensive persönliche Betreuung des Kunden wichtig. Schließlich gilt es, mit Freude an die Tätigkeit heranzugehen. **Gab es Niederlagen, und wie sind Sie damit umgegangen?** Ja, es gab Rückschläge die manchmal „unter die Haut" gegangen sind. Selbstverständlich spielen auch Emotionen dabei eine Rolle. Trotzdem soll man rasch auf die sachliche Ebene zurückfinden. **Woher nehmen Sie die Kraft für den Alltag, und besteht ein Zusammenhang zwischen Familie und Beruf?** Die Kraft für den Alltag beziehe ich aus der Familie. Somit gibt es einen Zusammenhang, den man nicht trennen kann. Speziell wenn Kinder vorhanden sind. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Nein, ich habe jedoch immer auf Marktveränderungen prompt reagiert. Dies war auch bei den Vorfahren meines Mannes üblich, denn sonst hätten wir heuer kaum „160 Jahre Oswald Steiner & Comp." feiern können. **Gab es Vorbilder für Sie?** Ja, einen Mitbewerber, welcher mich dahingehend beeindruckt hat, daß er sein Sortiment auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtet hat. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als eine gastfreundliche, kommunikative, heitere Zeitgenossin, die manchmal gestreßt wirkt, aber immer ein offenes Ohr für die Mitmenschen hat. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Um 100%ig erfolgreich zu sein, müßte ich über mehr Zeit verfügen, aber allgemein betrachtet, bin ich mit dem derzeitigen Zustand zufrieden. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Ich bin der Meinung, daß man seine Fähigkeiten einsetzen wäre und seinen Weg gehen, auch wenn er beschwerlich ist. Wenn ich gefragt werde, ob der Schritt in die Selbständigkeit erfolge, muß ich dies auf Grund der allgemeinen wirtschaftlichen Situationen verneinen. **Wie gehen Sie mit den Mitbewerbern um?** Für mich ist dies eigentlich kein Thema, ich informiere mich an den angebotenen Produkten. Seinerzeit als Libro am Markt auftauchte, zog ich bestimmte Konsequenzen, das heißt ich biete jene Produkte an, die es bei Libro nicht gibt. Sonst ist der Mitbewrber kein Thema für mich. **Ihr Ratschlag für Neueinsteiger in diese Branche?** Viel Mut, der Standort ist in erster Linie wichtig, Flexibilität und kundenorientiertes Verhalten sollten kein Fremdwort sein. Bei Gründung eines Geschäftes sollte man sich Gedanken darüber machen, ob man den Kunden betreuen möchte, oder ob sich der Kunde selbst bedienen soll. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** In erster Linie, das Produktsortiment und die individuelle Betreuung des Kunden. Leidenschaft und Liebe zum Geschäft gehört dazu. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Es ist nicht einfach, diese Bereiche unter einen Hut zu bringen. Auch wenn man das Geschäftslokal verläßt, kann man nicht so einfach abschalten. Man lernt aber im Laufe der Zeit damit umzugehen.

✱ Molcho Samy Prof.

● Steckbrief

Beruf: Univ. Prof. und Experte f. Körpersprache, Austhor, Schauspieler, Regisseur und Pantomime. Funktion: Univ. Prof. in d. Univeristät f. Musik u. Darstellende Kunst. Tätig bei: Max Reinhard Seminar & Joram Harel Management., 1182 Wien, Postfach 28. Geboren - Datum, Ort: 24. Mai 1936, Tel Aviv. Familienstand: Verheiratet mit Haya. Kinder: Nuriel (1984), Elior (1986) und Nadiv (1999). Schöpferische Akte: Bücher „Körpersprache", „Körpersprache als Dialog", „Partnerschaft und Körpersprache", „Alles über Körpersprache", Biographie „Magie der Stille", Viedeokassetten „Körpersprache der Kinder", „Samy Molcho Live" sowie eine CD-Rom. Ehrungen: Silbernes Ehrenzeichen der Stadt Wien, Ehrenkreuz ersten Grades für Wissenschaft und Kunst der Republik Österreich sowie zahlreiche internationale Preise und Auszeichnungen. Hobbies: Menschliches Verhalten und Kabala.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich gehörte der letzten israelischen Pioniergeneration an. Bereits mit 10 Jahren begann ich mit dem Tanz und spielte neben der Schule im Kindertheater in Israel. Meine Eltern, aus alter spanischer Abstammung, waren darüber nicht sehr begeistert und so absolvierte ich nach der Matura eine Ausbildung als Automechaniker und spielte daher lange Zeit unter einem Pseudonym am Israelischen Theater, bis meine Eltern in einer Zeitung ein Bild von mir sahen und ich meinen Beruf nicht mehr verheimlichen konnte. Aufgrund der Erziehung und Ausbildung mußte man für alles eine Lösung finden und überall den gleichen Akzent setzen. Für die Begabung ist dies ein Todesurteil, demoralisierend und ungerecht gegenüber dem Menschen und seiner Intelligenz. Als Legastheniker denke ich beispielsweise in Bilder und nicht in Buchstaben. Als ich das erkannte machte ich aus einer Not eine Tugend und fand so gewisse Antworten. Meine dreijährige Militärzeit war schwierig, da ich mich nie disziplinär unterordnen konnte. Ich strebte eher Führungsrollen an, Teil eines Esembles zu sein war also ebenso problematisch für mich und so führte dies zu meiner solistischen Arbeit als Pantomime. 1956 traf ich mit meinem Manager Joram Harel zusammen, mit dem ich seither gemeinsam arbeite. Er organisiert in Touristenhotels gemischte Programme, wo ich aus Theaterstücken rezitierte und Pantomime brachte. Meine Darstellungen beeindruckten die Menschen und so organisierte Harel Solo-Pantomimeabende im Theater, die zu einem Riesenerfolg wurden. Meine erste Auslandsreise führte mich 1959 zu einem sozialistischen Festival nach Wien, wo ich den ersten Preis bekam. 1961 kam ich wieder nach Europa zurück und es war uns von Anfang an klar, daß ich nicht klein, sondern sofort in einer Weltstadt auf einer großen Bühne stehen sollte, damit meine Auftritte auch Gewicht bekommen. In Frankfurt sah ich bei Proben zu und lernte so die Menschen kennen. Als Gegenleistung bot ich auf einer Probebühne eine Darstellung für die Kollegen. Das konnte man mir nicht abschlagen und so lud Harel auch Journalisten ein, denen ich allen ein eigenes Interview gab. Daraufhin folgte ein offizielles Angebot, sowie mehrere andere Auftritte. Ich wurde bekannt und erfolgreich. Im Anschluß folgten Auftritte in der ganzen Welt. Der Erfolg ist das Resultat meiner Neugierde und dem Netzdenken, welches für jede Kreativität Voraussetzung ist. Lineares Denken führt nicht zum Erfolg. Ich interessiere mich auch für Randgebiete, die mein Hauptgebiet (heute Lehrtätig und Regisseur) befruchten.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist kontinuierliches Wachstum. Ich bin nicht besser als andere, sondern einfach nur anders. Für das Wachstum eines Baumes mit 5 Blättern, der nach 7 Blättern strebt ist der Baum nebenan mit 10.000 Blättern unerheblich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich ständig lerne und wachse. Dazu muß ich nicht alles selbst erfinden, sondern es so bearbeiten, daß es zu einem Teil von mir wird. **Sieht Sie Ihr Umfeld als erfolgreich?** Als problematisch, da ich mich immer noch nicht integrieren kann. Manche lieben mich, andere hassen mich und versuchen, sich an mir als Konkurrent zu reiben. Dieses Konkurrenzdenken lehne ich ab, da auch ich andere Menschen brauche um zu leben. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Seinem Inneren, ehrlichen Gefühl zu vertrauen ist das A und O. Bei jeder Entscheidung gibt es eine Vielzahl von Möglichkeiten, nicht nur eine. Jedesmal muß man sich fragen „worauf bin ich bereit zu verzichten"? Leben ist eine Strömung und bedeutet ständiges Verlassen seines Standpunktes - das entspricht meinem 3-D Denken. Um zu Tanzen mußte ich täglich 4-5 Stunden üben und dadurch vieles andere hintanstellen. Auch auf Freundschaften und Familie mußte ich lange Zeit verzichten,

um meine Tourneen zu absolvieren und Karriere zu machen. Ich wußte immer, worauf ich verzichten muß und habe mich nie betrogen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, obwohl Tanz nicht dem Israelischen Bild eines Mannes entsprach. Man muß seinem inneren Gefühl trauen. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Genau kann ich das nicht erklären. Persönliche Ausstrahlung ist nicht erklärbar. Wahrscheinlich ist es ein Mix aus Können und Zufall. Ich begann beispielsweise schon mit 16 Jahren ein Buch über Kreativität zu schreiben, für das erst jetzt der richtige Zeitpunkt gekommen ist. Damals hätte ich dafür keinen Leserkreis gefunden. Heute benötigt jedes Unternehmen kreatives Denken. **Was war hinderlich beim Erfolg?** Destruktive Selbstkritik, die Angst vor Neidern blockiert und ist ein Hindernis der Kreativität. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** Zum Erfolg gehört auch der soziale Faktor. Zu sich selbst zu stehen ist ebenso wichtig wie das Feedback, obwohl das nicht maßgeblich für das ist was ich tue. Ein sicheres Rezept für Mißerfolg ist es, wenn man es jedem recht machen will. Erfolg ist wie ein Funke, der am richtigen Platz zu einer Flamme werden kann. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Niederlagen hat nur derjenige, der sich falsche Hoffnungen macht. Vieles von dem was ich mache ist nicht angekommen, aber das sehe ich dann als eine Erfahrung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Energie ist immer um uns herum, da ich mich nicht blockiere, ist sie für mich da. Stimulierend sind Neugierde und Offenheit. Nicht die Tätigkeit selbst macht müde, sondern Desinteresse und Hemmung. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Ich möchte weiterhin wachsen. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Anerkennung ist ein Resultat und somit Bestätigung. Sie ist Feedback und zeigt, daß man sich auf dem richtigen Weg befindet. **Nach welchem Motto leben Sie?** Ich bin offen. **Haben Sie Vorbilder?** Nein, die hatte ich nie. Vorbilder wären eine Blockade.

✶ Moldan Sabine

● Steckbrief

Beruf: Hauptschullehrerin. Funktion: Direktorin. Tätig bei: Europa-Hauptschule Mödling., 2340 Mödling, Lerchengasse 18. Geboren - Datum, Ort: 8. Dezember 1956, Rottenmann. Kinder: Christiane (1981). Eltern: Elisabeth und Jakob. Schöpferische Akte: 1993 „Berufsplanung ist Lebensplanung", Band 1 und Band 2, und dazu die Handreichung für Eltern und Erzieher. Ehrungen: 1996 Dank und Anerkennung durch den Landesschulrat für besondere Leistungen im Unterricht. Mitgliedschaften: Tennisclub Mödling. Hobbies: Skifahren, Tennis, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1975 arbeitete ich ein Jahr als freie Mitarbeiterin bei der Südost-Tagespost, in Graz. 1976-79 besuchte ich die pädagogische Akademie und begann in der Steiermark als Hauptschullehrerin zu arbeiten. Die geprüften Gegenstände waren Deutsch, Biologie und Umweltkunde. Nach einem Jahr übersiedelte ich nach Mödling. Nach der Geburt meiner Tochter war ich 18 Jahre lang Lehrerin an der Hauptschule in Perchtoldsdorf, an deren Strukturumbau ich wesentlich beteiligt war. Im Februar 2000 wurde ich zur Direktorin an der Europa-Hauptschule Mödling bestellt. Im ersten Dienstjahr hat das Team der Europa-Hauptschule ein neues Leitbild und Schulprofil erarbeitet. Die Schule ist von der reinen Hauptschule mit sportlichem Schwerpunkt, zu einer Hauptschule mit drei Standbeinen gewachsen: Sport, Informatik und Sprachen. Weiters haben wir einen neuen EDV-Saal mit modernsten Geräten angeschafft, um den Schülern den Abschluß der Hauptschule mit dem Europäischen Computerführerschein zu ermöglichen. Für die Sprachklasse wurde ein Fremdsprachenassistent, im Rahmen eines Comeniusprojektes, beantragt. Darüber hinaus wurde für die Informatik- und Sprachklassen die Fünftagewoche eingeführt. Ab 2001 bieten wir Nachmittagsbetreuung, im Rahmen eines Lern- und Freizeitpoint, an. Zur Zeit betreuen wir ca. 300 Kinder.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Eine gewisse Selbstbestätigung, aber auch Motivation weiter zu tun. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einsatzbereitschaft, Engagement, eine gewisse Begeisterungsfähigkeit und offenes Zugehen auf andere. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich sehe, daß ich etwas erreicht habe, was den Jugendlichen im späteren Leben etwas bringen kann. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon als Lehrerin hatte ich ganz tolle Rückmeldungen von Kindern und Eltern. Hier sind es die Kollegen, die im Feedback erkennen lassen, daß sie die Entwicklung der Schule positiv sehen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung zu dem Hearing, zur Bestellung der Direktionsstelle, zu gehen. Es war eine Erfahrungsbereicherung, im Rahmen eines Ausleseverfahrens, bestehen zu müssen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke als innovativer, fleißiger Mensch, der sich selbst auch viel abverlangt und Neuerungen aufgeschlossen gegenüber steht. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka zwei Wochen pro Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bereit sein, ständig zu lernen, Neues aufzunehmen und positive Motivation. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich träume von einer Schule, die den wandelnden, flexiblen Ansprüchen der Gesellschaft entsprechen kann.

✶ Moldaschl Kurt

● Steckbrief

Beruf: Augen- und Kontaktlinsenoptiker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Optik Moldaschl GmbH., 2120 Wolkersdorf, Hauptstraße 43. Geboren - Datum, Ort: 1. Juni 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Thomas (1986), Katharina (1992) und Markus (1994). Eltern: Kurt und Eva. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied im Wirtschaftsbund Wolkersdorf, Obmann vom Stadtmarketing-Verein Wolkersdorf. Hobbies: Familie, Heimwerken.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreieinhalbjährigen Optikerlehre im elterlichen Betrieb, ging ich für zwei Jahre nach Wien, zum Universitätsoptiker Kraft. Dort sammelte ich Erfahrung mit der Versorgung und Korrektur von verschiedensten Sehschwächen, durch

die Zusammenarbeit mit der Universitäts-Augenklinik. 1990 ging mein Vater in Pension und ich kam wieder zurück nach Wolkersdorf, um den elterlichen Betrieb zu übernehmen. 1991 absolvierte ich die Meisterprüfung und 1993 die Kontaktlinsen-Konzession. 1996 zog ich mit meinem Betrieb in das neu eröffnete Geschäftslokal, ein größeres, zentral gelegenes Geschäft, welches nach meinen Wünschen und Vorstellungen eingerichtet wurde. Zur Zeit beschäftige ich drei Mitarbeiter, wovon eine Angestellte meine Frau ist, die mich im Verkauf unterstützt. Wir sind ein klassischer Fachbetrieb, bei uns kommt alles aus einer Hand, vom ersten Gespräch bis zur Übergabe der Brille oder der Kontaktlinsen. Die Brillenglasbestimmung und die Kontaktlinsenanpassung ist unser besonderes Anliegen. Wir führen gängige Designerbrillen, vergrößernde Sehhilfen, wie Lupen oder Lupenbrillen, bzw. elektronische Bildschirmlesegeräte. Die Handelsware besteht aus Sonnenbrillen, Wettergeräten, Swarovski-Bleikristall und Swarovski-Schmuck. An jedem zweiten Mittwoch bieten wir nachmittags Hörgerät-, Sprech- und Beratungstage, sowie deren Anpassung, in Zusammenarbeit mit der Firma Viennatone.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, da ich zum richtigen Zeitpunkt erkannte, daß im alten Geschäft die Expansionsmöglichkeiten erschöpft waren, und da ich mit meinem Unternehmen in die Stadtmitte gerückt bin, wurde es mir ermöglicht, die Geschäftsbereiche zu erweitern. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ein wesentlicher Schritt war die Einführung der Kontaktlinsen und die Umsiedlung des Geschäfts. **Gibt es jemand, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meinem Vater verdanke ich natürlich viel, denn er hat den Grundstein für meinen Erfolg gelegt. **Wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Mit dem Beginn des Umbaus 1995. Im neuen Geschäft konnte es nur noch besser werden. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Große Enttäuschungen habe ich noch nicht erlebt. Kleine sind ein Ansporn, es besser zu machen. Sie können lehrreich und somit hilfreich sein. Einschüchtern habe ich mich noch nie lassen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als hilfsbereit, aufmerksam, verläßlich und als erfolgreicher Geschäftsmann. Meine Mitarbeiter sehen mich als umgänglichen Chef, fast familiär. Meine Eltern sind sehr glücklich, daß ich ihr Lebenswerk erfolgreich weiterführe. Seit meine Frau mit im Betrieb ist, ist der Zusammenhalt und auch das Verständnis größer geworden. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, das ist wichtig für mich, wie für jeden Menschen. Sie motiviert mich, damit ich weiß, daß ich auf dem richtigen Weg bin. Ohne Feedback würde ich mich fragen, warum ich so gewissenhaft arbeite. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie, wenn man glücklich verheiratet ist und gesunde Kinder hat, geht alles viel leichter. **Ihre Ziele?** Mein Geschäft soll so weiter laufen wie jetzt, dazu wird man in Zukunft sicher sehr aktiv sein müssen. **Ihr Rat zum Erfolg?** Mein Rat ist, offen zu sein für alle Neuerungen und für ständige Weiterbildung. Man sollte den Mut zur Selbständigkeit aufbringen, allerdings nicht ohne Eigenkapital. Man muß sich speziell auf den Kunden einstellen und ihn individuell beraten.

✱ Molden Fritz

● Steckbrief

Beruf: Journalist. Funktion: Verleger, Gschf.. Tätig bei: Molden Verlag., 1010 Wien, Stadiong. 6-8. Geboren - Datum, Ort: 8. April 1924. Hobbies: Geschichte, Lesen im weitesten Sinn des Wortes, Wandern, Segeln, die Natur genießen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Gymnasium bis 1938, 1. Verhaftung 1938, Gymnasium bis 1940, 1940 Entfernung von der Schule wegen „Mißverhaltens", bald darauf 2. Verhaftung, Untergrundkämpfer, 1941 3. Verhaftung, Flucht nach Holland, neuerliche Verhaftung, freiwillige Meldung zur Wehrmacht, 1942 Strafbataillon Rußland, Verwundung, zunächst nach Frankreich, dann nach Italien. Dort Zusammenarbeit mit den Partisanen bis 1945. 1945-46 Sekretär von Außenminister Gruber, Reporter und Redakteur. 1948-50 beim Östereichischen Informationsdienst in New York, 1950 Verlagsdirektor der „Presse", 1953 Herausgeber der „Presse", Chefredakteur der „Presse" und der „Wochenpresse", Gründung des „Express" gemeinsam mit Gerd Bacher, Aufbau des Pressehauses. Bald war ich mit allen Parteien zerstritten und die Banken haben die Kredite gesperrt. So habe ich damals alles verkauft und 1963 den Molden Verlag gegründet. Wir waren einer der 5 führenden Buchverlage im deutschen Sprachraum. Nach einem Einzelkonkurs wurde der Verlag 1982 geschlossen, danach habe ich 12 Jahre lang für den ORF Filme gemacht (4-6 Mal pro Jahr „Auf rotweißroten Spuren", gemeinsam mit Friedrich von Thun). 1988 beratende Tätigkeit bei der Gründung des „Standard", 1995 Gründung des Buchverlages Ibera und Molden und ab 1997 Buchverlag Molden, gemeinsam mit Hubertus Czernin. Dieser Verlag konzentriert sich auf österreichsiche Themen in den Bereichen Zeitgeschichte, Politik, Wirtschaft, Biographien und Autobiographien. Zu unseren akutellen Autoren zählen Kardinal Schönborn, G. Klingenberg und E. Gehmacher.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? In der Jugend war mein einziger Wunsch zu überleben, ich wollte immer Initiativen ergreifen und war immer selbständig. Man muß etwas riskieren und immer wieder neue Dinge in die Hand nehmen.

✱ Mölzer Annemarie KommR.

● Steckbrief

Beruf: Schneidermeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Annemarie Mölzer Modell- und Maßschneiderei, Exklusive Stoffe - Zubehör., 2230 Gänserndorf, Bahnstraße 18. Geboren - Datum, Ort: 27. Juni 1950, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Ernst. Kinder: Günther (1969). Eltern: Anna und Franz. Schöpferische Akte: 2000 Mitautorin für Schulbuch/Wirtschaftskunde. Ehrungen: 2000 Verleihung des Titels Kommerzialrätin. Hobbies: Familie, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Schneiderlehre in Wien, wechselte ich bis 1969 in einen Kleinkonfektionsbetrieb als Schneiderin. 1970-87 war ich bei verschiedenen Firmen im Stoffhandelseinkauf, -verkauf und auch mit der Ausbildung von Lehrlingen beschäftigt. Neben dem Beruf war ich 1975-77 als Interviewerin für das Fessel-Institut unterwegs. Im November 1987 legte ich die Meisterprüfung im Damenkleidermachergewerbe ab. Am 5. Dezember 1987 machte ich mich mit einer Maßschneiderei, mit Stoff- und Zubehörhandel selbständig. In all den Jahren bildete ich zehn Lehrlinge aus, und habe heute zwei

Mitarbeiterinnen. Davon ist eine Schneidermeisterin. Meine Kunden sind die Damen, die sich mit der Konfektion nicht abfinden wollen. Damen, die sich ihrer Körperlichkeit bewußt sind. Es gibt auch Frauen, die durch ihren Beruf für sich selbst so wenig Zeit haben, daß sie sich nicht in verschiedenen Geschäften einkleiden können. Inzwischen bin ich für einige meiner Stammkundinnen zur persönlichen Betreuerin geworden, die von der Unterwäsche bis zum Friseurtermin alles arrangiert. Ich fertige auf Bestellung Maßbekleidung an, wobei mir wichtig ist, daß sich die Kundin quasi in meine Hände begibt, sich fallen läßt und mit der Bekleidung ihre Persönlichkeit unterstreicht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zufriedenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Daß ich mein Ziel nie aus den Augen verlor und mich für meinen Beruf immer eingesetzt habe, auch funktionsmäßig. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mich mit meinem, für mich idealen Beruf, voll identifizieren kann. Ich konnte mir schon im Kindergarten keinen anderen Beruf vorstellen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Bereits bei der Eröffnung meines Geschäfts. Ich wußte, daß ich meine Wünsche umsetzen kann. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** In der Wahl des Standorts und auch der Zeitpunkt der Eröffnung war für mich persönlich der richtige Moment. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist eine Beleidigung für meine Augen, daß es so viele schlecht gekleidete Menschen gibt. Vor allem ist es die Jugend, die ihre Persönlichkeit mit der Kleidung nicht individuell zum Ausdruck bringt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen den Umgang mit Menschen lieben, ein freundliches Wesen haben, rasche Auffassungsgabe, gutes Benehmen und Liebe zum Detail mitbringen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als kompetente Vorgesetzte, die den Ideenreichtum der Mitarbeiter fördert und zu eigenständigen Denken und Handeln motiviert. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka drei Wochen im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Trotz dem Jahrhundert des Computers nicht das Handwerk und das Gewerbe zu vergessen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte der Jugend die Überzeugung mitgeben, daß das Gewerbe für den jungen, kreativen Menschen Lebensinhalt sein kann. **Ihr Lebensmotto?** Ein ausgefülltes, zufriedenes Leben führen. Gott sei Dank bin ich in dieser Lage.

✱ Monitzer Erich

● Steckbrief

Beruf: Graphik-Designer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Fine-Line Graphik Design., 1040 Wien, Rechte Wienzeile 37. Geboren - Datum, Ort: 6. Oktober 1955, Lienz. Eltern: Severin und Stephanie. Ehrungen: Erster Preis für Design-Jahresbericht der Bank Austria (2000). Mitgliedschaften: Gründungsmitglied von „art in progress" (1979); Vorstand des Vereins für Objektologie (1991); Gründungsmitglied von „Patz Wien" (Topographische Instanz - 1993); Gründungsmitglied von „adfontes - zum Schutz der Schrift". Hobbies: Kino, Bücher (insbesondere Kunstbücher), Galeriebesuche und Kunst im Allgemeinen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Affinität zur Kunst verdanke ich meiner Mutter, die mich oft zu diversen Ausstellungen mitnahm und meine Begabung förderte. Meine Ausbildungswünsche blieben relativ lange wage, sicher war aber, daß ich damals keinen Ortswechsel wollte, was dazu führte, daß ich in die Handelsakademie eintrat. Diese Entscheidung erwies sich aber bald als falsch. Ich hatte mich dort nicht wohl gefühlt, aber nach einer schwierigen „Pubertätsphase" brachte ich das Ganze mit Mühe hinter mich. Danach entschloß ich mich, doch in eine große Stadt zu gehen und übersiedelte nach München, und begann Malerei zu studieren. Da ich mir dort meine Existenz nicht finanzieren konnte, traf ich die Entscheidung, nach Wien zu übersiedeln, wo ich rasch Anschluß fand und mit den Studien an der Hochschule für angewandte Kunst bei Professor Oberhuber und an der Filmakademie anfing. Diese Zeit prägte mich durch meine Lebensumstände: ich wohnte in einer Wohngemeinschaft mit Künstlern und Germanisten. Bei uns verkehrten große Musiker; es fand ein reger intellektueller Gedankenaustausch statt. Mir war wichtig, Erfahrungen auswärts zu sammeln. So betrachte ich als eine wesentliche Periode in meiner Entwicklung meinen Aufenthalt in Venedig, der aufgrund eines Auslandsstipendiums zustande kam. Neben dem Studium arbeitete ich ab 1978 ständig bei Architekten, freien Grafikern und Werbeagenturen. Mein Schwerpunkt war immer klassisches Graphik-Design und besonderes Interesse galt der Kunstgestaltung von Ausstellungen und der Herstellung von Katalogen. Bereits 1977 arbeitete ich bei der Organisation von Ausstellungen in der „Galerie Nächts St. Stephan" mit; es folgten Ausstellungen im In- und Ausland. 1989 gründete ich mein eigenes Graphikatelier FINE LINE und kann auf eine erfolgreiche Entwicklung zurückblicken. Unter den für uns besonders wichtigen Aufträgen waren die Ausstellung von 100 Meisterwerken aus dem Kunsthistorischen Museum des Puschkin-Museums in Moskau 1998, und die Ausstellung von Egon Schiele im gleichen Jahr in Washington, wo wir den ersten Preis für das beste Design für den Katalog bekamen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist ein Zustand der Zufriedenheit und gleichzeitig die Möglichkeit, ohne Zukunftssorgen leben zu können. Erfolg drückt sich für mich auch in einem positiven Feedback aus, und zwar in Form von Belobigungen und Preisen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zu einem Drittel Glück, zu einem Drittel das Können (womit ich die Ausbildung und die Erfahrung meine), und zu einem Drittel Kontakte, das heißt ein Netzwerk, welches man beim Geschäft immer braucht. In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Als ich beschlossen habe, mich selbständig zu machen und bei meinem Schwerpunkt Kunst und Kultur zu bleiben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau beschäftigt sich mit Literatur und hat ein Studentenarbeitsamt aufgebaut, welches sehr erfolgreich funktioniert. Sie unterstützt auch mich immer in meinen Projekten und brachte mir Verständnis entgegen. Wir arbeiten beide nach wie vor intensiv, aber versuchen das Wochenende füreinander freizuhalten. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität, weil es für mich den Sinn des Berufes bedeutet, neue Wege zu beschreiten und etwas Neues zu erfinden. Das ist kein einfacher Weg, aber ich bin glücklich dabei. Mit Imitation könnte man vielleicht schneller und günstiger erfolgreich werden, langfristig gesehen rächt es sich doch. Für mich bedeutet Imitation Plagiat. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich beziehe sie

stark in den Entscheidungsprozeß ein und lebe das vor, was ich erwarte. Mir liegt nicht, einen großen Chef zu spielen, sondern ich arbeite genauso wie meine Mitarbeiter am Computer und versuche, die freie Entwicklung meiner Kollegen zu fördern. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich lese jeden Tag unter anderem Fachliteratur, um im Bilde zu sein, was auch für meine Lehrtätigkeit an der Graphischen Lehr- und Versuchsanstalt, wo ich unterrichte, notwendig ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich hoffe, auch weiter im Kulturbereich tätig zu sein, auch im Ausland arbeiten zu können, neue Wege zu entdecken und neue Ideen umzusetzen.

✱ Montecuccoli Felix Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Land- und Forstwirt. Funktion: Selbständig. Geboren - Datum, Ort: 11. Juli 1964. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Helga Auer-Welsbach. Mitgliedschaften: Mitglied im Verband der Niederösterreichischen Forstwirte, Mitglied im Verband der Landwirtschaftlichen Betriebe Hobbies: Sonstige berufliche Tätigkeiten: Obmann des Verbandes der Landwirtschaftlichen Betriebe, Geschäftsführer der Niederösterreichischen Forstbetriebe

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Matura begann ich mit dem Studium des Erdölwesen an der Montanuniversität in Leoben. Nach dem zweiten Semester entschloß ich mich an die Universität für Bodenkultur zu wechseln und studierte Forstwirtschaft. Im Verband der Niederösterreichischen Forstwirte, begann ich als Referent für Forst- und Umweltfragen. 1994 kam noch die Betreuung des Landwirtschaftlichen Ausschusses dazu, gepaart mit der Aufgabe, daß ich mich um die agrarpolitischen Aspekte im Rahmen des EU-Beitrittes kümmern sollte. Gemeinsam mit Graf Thun, (Vizepräsident des Hauptverbandes) haben wir die Aufgabe übernommen, den landwirtschaftlichen Mitgliedsbetrieben den EU-Beitritt zu meistern, was uns auch gut gelungen ist. Dies war auch mit einer Reisetätigkeit nach Brüssel verbunden. Nach der Rückkehr (1995) war es meine Aufgabe, die Betriebe im Verband zu betreuen. Dann nahm ich eine Doppelfunktion wahr, neben der Tätigkeit als Agrar- und Umweltreferent übte ich noch die Funktion des Geschäftsführers der landwirtschaftlichen Gutsbetriebe aus. Dies praktizierte ich bis 1998. Anschließend habe ich mich etwas zurückgezogen, da die Betriebsübergabe des elterlichen Gutes von meinem Vater an mich bevorstand. Schließlich holten mich die Mitglieder zurück in den Verband, und bin jetzt Geschäftsführer der Niederösterreichischen Forstbetriebe und gewählter Obmann der Landwirtschaftlichen Betriebe.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg messe ich am Zustand meines Betriebes und an dem persönlichen und familiären Wohlbefinden. Der betriebswirtschaftliche Zustand des Betriebes läßt sich an Hand der betrieblichen Kennzahlen messen, dazu gehören aber auch jene weichen Parameter, wie z.B. die Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter und deren Loyalität. Der Erfolg läßt sich weiters auch an der Zahl jener Personen messen, die den Betrieb besichtigen möchten. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** Ich lege größten Wert darauf, daß ich Mitarbeiter im Betrieb habe und keine Dienstnehmer. Vor Jahren besuchte ich ein Seminar und dessen Kernaussage habe ich bis heute eingehalten, ein Betriebsleiter bzw. auch Eigentümer sollte ein Drittel seiner Zeit für die Zukunftsplanung, ein Drittel für Projektarbeit, und ein Drittel für die Routinearbeit aufwenden. Besonders die Routinearbeit sollte man nicht anderen überlassen, denn sonst verliert man den persönlichen Kontakt zum Betrieb. Die zweite Führungsebene sollte in die Zukunftsplanung mit eingebunden sein. Dazu bedarf es Verantwortung, welche ich gegenseitig sehe, das heißt der Eigentümer hat ebenso Verantwortung zu tragen wie die zweite Ebene im Unternehmen. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Ich bin in der glücklichen Situation, Privatleben mit Hobby und professioneller Berufsausübung zu verbinden. Ich kann nicht sagen, wo der Beruf beginnt und wo das Privatleben aufhört. Meine Frau hat dafür größtes Verständnis, weil sie auch Landwirtschaft studiert hat und somit ist ihr dieser Zustand auch nicht fremd. Darüber hinaus, arbeitet meine Frau im Betrieb mit, das heißt, sie ist für die Verwaltung und den Bürobereich zuständig. Somit können wir unsere Interessen gemeinsam im Alltag verwirklichen, was leider nicht jeden Menschen vergönnt ist. **Was war die Triebfeder um diese Tätigkeit erfolgreich auszuüben?** Ich besuchte die Montanuniversität in Leoben und nach dem zweiten Semester und zwei Praktika bei der ÖMV, reifte in mir der Entschluß etwas Anderes zu machen, weil das Leben eines „Erdölmenschen" nicht unbedingt meinen Vorstellungen entsprochen hat. Mein Vater, welcher mich damals unterstützte, war sehr kooperativ, und ich verbrachte viel Zeit im elterlichen Betrieb. Somit habe ich den Entschluß gefaßt, Landwirtschaft zu studieren und die Begeisterung und Leidenschaft ist auch noch heute vorhanden. **Wie können Sie abschalten?** Meine Frau legt großen Wert darauf, daß wir einmal im Jahr 14 Tage ans Meer fahren. Außerdem fische ich sehr gern. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin zufrieden mit dem was ich erreichte. Darüber hinaus gibt es immer neue Ziele die man erreichen möchte. Ich bin zufrieden mit meinem Leben und bin nach wie vor bereit die Herausforderungen anzunehmen. **Wie erfolgt Ihre Fortbildung?** Die eigene Fortbildung ist nicht strukturierbar. Ich besuche einerseits Fachtagungen der Land- und Forstwirtschaft, welche ich nicht nur als Bereichsleiter des Verbandes und Eigentümer, sondern auch als Interessensvertreter besuchen muß. Es gibt ein umfangreiches Angebot von Seminaren und Veranstaltungen, welche ich aber mangels Zeit nicht besuchen kann. Weiterbildung und Anstöße für Ideen gibt es auf Grund persönlicher Kontakte zu Menschen, die mir sehr wichtig sind. Dies sind Personen aus der Branche, aber auch aus ganz anderen Bereichen der Wirtschaft.

✱ Morak Franz

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler, Regisseur, Liederschreiber, Kulturpolitiker. Funktion: Stadtsekretär für Kunst und Medien. Geboren - Datum, Ort: 25. Mai 1946, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Beatrix. Kinder: Fabian (1975) und Benedikt (1981). Eltern: Franz und Angela. Ehrungen: „Kainz Medaille", „Albin Skoda Ring". Mitgliedschaften: Mitglied des Burgtheaters, Abgeordneter zum Nationalrat.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich wurde vom Ehrgeiz meiner Großmutter geprägt, obwohl ich lange so gut wie keine Vorstellungen von meinem berufli-

chen Werdegang hatte. Die ersten Impulse kamen, als ich begann, in der Schule Theater zu spielen. Nach dem Versuch Germanistik und Philosophie zu studieren wandte ich mich dem Schauspiel und der Regie zu und setzte mein Studium an der Akademie in Graz und dann am Reinhardtseminar in Wien fort. Nach einem Engagement in Düsseldorf fing ich beim Volkstheater an, wo auch für zwei junge österreichische Autoren ihre Laufbahn begann. Das waren Peter Turini und Wolfgang Bauer und ich erlebte meine ersten Erfolge bei den Uraufführungen ihrer Werke. Seit 1974 gehöre ich zum Ensemble des Burgtheaters, wo ich im Stück „Die See" von E. Bonds mit Paula Wessely und Ewald Balser debütierte. Parallel dazu entwickelte sich meine Tätigkeit als Liederschreiber und Sänger und 1982 fand mein erstes Konzert auf der Bühne des Burgtheaters statt. 1990 begann ich als Regisseur zu arbeiten und inszenierte im Akademie-Theater „Sibirien" von Felix Mitterer mit Fritz Muliar und leitete die Verfilmung dieses Stückes. 1992 fand die Inszenierung von „Mondfinsternis" von Carol Oates mit Gertraud Jesserer und Judith Holzmeister statt. Am Theater in der Josefstadt inszenierte ich 1994 „Vermischte Gefühle" mit Elfriede Ott und Fritz Muliar, im Herbst 1999 mit Fritz Muliar und Michael Dangl das zwei Personenstück von Jeff Baron „Besuch bei Mr. Green". Einen wesentlichen Teil meiner Zeit widme ich der Kulturpolitik. 1986-1992 war ich Sprecher der Ensemblevertretung des Burgtheaters, seit 1994 bin ich Abgeordneter zum Nationalrat und Kultursprecher der Österreichischen Volkspartei sowie ORF-Kurator.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Dabei sein. Damit meine ich, nicht kommentieren, sondern gestalten, aktives Wirken. **Was hat Ihren persönlichen Erfolg ausgemacht?** Die Gabe, Frustrationsprozesse zu bewältigen und unbeschädigt zu überleben. **Empfinden Sie Freude auf der Bühne?** Nein, auf der Bühne braucht man Konzentration, für alles andere bleibt keine Zeit. **Was verstehen Sie unter Frustrationsprozeß?** Eine Diskrepanz zwischen den Visionen und deren Umsetzung, sei es im Theater oder in der Politik. **Ist Ihnen Anerkennung wichtig?** So wie jedem Menschen. Wenn ich zum Beispiel Nestroy spiele und keine echte Resonanz beim Publikum finde, muß ich mir einen anderen Beruf suchen. Bei manchen Theaterprojekten weiß man von Anfang an, daß es beim Publikum nicht ankommt und trotzdem aus konzeptionellen Gründen gemacht wird oder um mit Traditionen zu brechen.. Genauso ist es mit der Politik. Einen Politiker kann man mit einem Dirigenten vergleichen, der von den anderen verlangt, daß sie ihm folgen, aber im Endeffekt meinen Musiker, daß sie ihn nicht brauchen. Es ist ein quälender Prozeß, Menschen zu überzeugen, daß konzeptionelle Führung, wenn sie fundiert und professionell organisiert ist, ein Kollektiv besser macht **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der existentalistischen Maxime: „Trotzdem!".

✱ Morgenbesser Franz

● Steckbrief

Beruf: Chemiekaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: ict-Chemietechnik GmbH., 1060 Wien, Mariahilferstr. 1b. Geboren - Datum, Ort: 14. Jänner 1949, Neunkirchen. Kinder: Eveline (1971), Vera (1978), Nina (1980), Tristan (1990) und Tiffany (1992). Eltern: Franz und Maria Hobbies: Kunstsammler, Pferdesucht, klassische Musik.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura 1968 in Wiener Neustadt begann ich ein Chemiestudium, ging dann jedoch nach Deutschland und war dort bis 1973 im Außendienst eines Chemiekonzerns tätig. 1975 kam ich zurück nach Wien und machte mich im Chemiegroßhandel selbständig. 1984 expandierte ich in die Schweiz und errichtete dort eine Niederlassung. 1993 wanderte ich in die USA aus, errichtete dort eine Niederlassung, kam 1998 zurück und pendle heute zwischen den USA und Österreich. Ich bin heute Geschäftsführer des Wiener Unternehmens, Präsident der US-Firma und Verwaltungsrat in der Schweizer Firma. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir sind eine Chemiegroßhandel und sind spezialisiert auf Chromatographie, das ist eine chemische Analysetechnik. Wir beschäftigen uns mit der Trennung von Gemischen und klinischer Diagnostik. Unser Kundenstamm kommt aus der chemischen und pharmazeutischen Industrie, Labors ect..

● Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Ich besitze ein hohes Maß an Risikobereitschaft, Begeisterungsfähigkeit und die Erkenntnis, daß es für alle Dinge die ich mache jemanden gibt, der es besser kann. Also suche ich mir diese Leute und stelle sie ein. Das Unternehmen ist erfolgreich, weil ich versuche, meine positiven Eigenschaften auf den Konzern zu übertragen und knüpfe gerne Kontakte. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg habe ich dann, wenn ich so viel Freude an der Arbeit habe, daß ich keinen Urlaub brauche. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Ich plane eher langfristig, und da habe ich wie jedes andere Unternehmen das Ziel zur Expansion. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Manchmal läuft es nicht so, wie man selbst möchte. Dann ist es wichtig, daß man sich von Niederlagen nicht unterkriegen lassen darf. Aus Niederlagen muß ich lernen, aufgeben darf ich nicht. Das Leben ist ein ständiger Kampf, bietet mir aber auch ungeahnte Möglichkeiten, wenn ich gelernt habe mit Niederlage umzugehen und Erfahrungen sinnvoll zu nutzen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schöpfe Kraft aus meiner Arbeit und aus Kunst. Ich biete zum Beispiel jungen Künstlern die Möglichkeit in meinen Büroräume ihre Werke zu präsentieren und dort Vernissagen zu veranstalten. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich darf mich vor nichts und niemand abhängig machen, ob das jetzt Suchtgifte oder Vorschriften sind. Ich muß meine eigene Identität finden und leben, und mich meiner eigenen Stärken und Schwächen bewußt werden. Das Leben ist immer eine Summe von Kompromissen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Mein Motto: Zu erkennen, daß es für alles bessere Leute gibt als mich, diese in mein Unternehmen zu holen und in meiner Umgebung zu behalten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe bis heute viel erreicht, mußte aber auch viele Niederlagen einstecken.

✱ Mörtl Günther Dr.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Vorsitzender des Aufsichtsrates. Tätig bei: WB Holding AG., 1221 Wien, Stadlauer Straße 54. Geboren - Datum, Ort: 2. Oktober 1937, Schattwald. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Sabine (1963) und Susanne (1966). Eltern: Paula und Ludwig. Schöpferische Akte: Fachartikel und Erfinder von Fachpatenten. Mitgliedschaften: Rotary Club. Hobbies: Klassische Musik, Theater, Schwimmen und Lesen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura besuchte ich die Technische Universität in Wien, Fachrichtung technische Chemie. Das Diplom erwarb ich 1961, die Promotion war 1963. Mein erster Job war bei der Österreichisch-Amerikanischen Magnesit AG als Sachbearbeiter in der Forschung. Aus dieser Firma wurde nach Fusion 1991 die Veitsch-Radex AG, wo ich zuletzt die Position eines Generaldirektors und den Vorsitz im Vorstand innehatte. Seit 1999 bin ich mit der Restrukturierung der Waagner - Biro - Gruppe beschäftigt und inzwischen bin ich in der neu gegründeten WB Holding AG, und in ihrem hundertprozentigen Tochterunternehmen, Vorsitzender des Aufsichtsrates. Das Hauptanliegen im Zusammenhang mit der Restrukturierung ist den nachhaltigen Erfolg der einzelnen Unternehmen sicher zu stellen. Diese Unternehmensgruppe beschäftigt ungefähr 1200 Mitarbeiter und hat einen Umsatz von zweieinhalb Milliarden Schilling. Sie ist die „Nummer eins“ am Markt für Bühnentechnische Einrichtungen, eine von fünf Firmen, die in der Lage ist, anspruchsvolle Architekturprojekte zu realisieren, die auf Basis Stahl-, Glas- und Kunststoffmembranen errichtet werden. Für Altglas-Recycling ist sie ebenfalls die „Nummer eins“ und führend auf dem Sektor Siebmaschinen für Steine- und Erdenindustrie, sowie Bergbau. Bemerkenswert ist auch die Aktivität auf dem Brückenbausektor, wo sie bei Systembrücken die zweite Position auf dem Weltmarkt einnimmt. Die Produkte gehen in die ganze Welt; derzeit laufen Großprojekte auf dem Brückensektor in Indonesien und auf den Philippinen. Die besten, interessantesten bühnentechnischen Projekte sind derzeit die Einrichtungen des „Bolschoi-Theaters“, des „Theater Municipal“ in Luxemburg, und des Schauspielhauses in Zürich. Architekturprojekte werden vor allem in Großbritannien realisiert, so zum Beispiel beim Britisch Museum oder bei Tower Place in London.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil es unter meiner Leitung möglich war, ein Team von Mitarbeitern so zu motivieren, daß eine in einer sehr schwierigen Situation befindliche Firmengruppe es geschafft hat, den „turn around“ in Richtung einer erfolgreichen Zukunft zu schaffen. Es macht mich stolz, für den Fortbestand eines sehr traditionsreichen österreichischen, und weltweit bekannten Unternehmen mitverantwortlich gewesen zu sein. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wichtig ist, relativ rasch eine genaue Analyse des Status des Unternehmens zu erstellen, insbesondere auszuarbeiten, was die Kernbereiche sind, und welches Marktpotential sie in der Zukunft haben. Auf diese erfolgsträchtigen Kernbereiche konzentrieren und Nebenbereiche abzugeben, zu verkaufen oder zu schließen. **Hatten Sie ein Vorbild?** Im Laufe meiner Karriere hatte ich immer wieder Vorbilder, man versucht, das Gute nicht neu zu erfinden. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** Durch die vielen Erfolge aus der Forschungs- und Entwicklungsphase, schon Anfang der siebziger Jahre. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich versuche objektiv die Gründe für den Mißerfolg zu analysieren, um diese oder jene Maßnahme zu korrigieren. Ich habe gelernt, mir meine Fehler einzugestehen. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Meine Freunde schätzen mich und sehen mich sicher überwiegend erfolgreich. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Ich mußte sehr viele unpopuläre Maßnahmen durchsetzen, mehr als die Hälfte der Mitarbeiter mußten abgebaut werden, der Rest war total verunsichert. Da ich aber nicht nur als knallharter „Sanierer“ tätig war, sondern mir auch weiterhin der erfolgreiche Fortbestand der Firma sehr am Herzen liegt, empfinden sie mich - glaube ich - heute im zunehmenden Maße als einen der ihren. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Als erfolgreichen Menschen, der aber trotzdem versucht, für sie Zeit zu finden. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja, es ist auch eine Bestätigung, daß die Richtung stimmt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Frau und meine Familie helfen mir da sehr, die viel Verständnis für den erhöhten Zeitaufwand aufbringen. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ja, daß diese Restrukturierung, die auf einem guten Weg ist, sich gut weiter entwickelt. Mein weiteres Ziel ist, diese Unternehmensgruppe an die Börse zu bringen. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Man muß sich wirklich im Detail mit dem Unternehmen beschäftigen; bereit sein, viel Einsatz zu bringen und im Team zu arbeiten. Man darf bei Schwierigkeiten nicht aufgeben oder das Unternehmen wechseln, sondern sich durchbeißen. Man soll lernfähig bleiben!

✱ Moschner Manfred DDr.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: ACS Acquisition Services Moschner & Co GmbH., 1010 Wien, Wiesingerstraße 6/7. Geboren - Datum, Ort: 12. August 1959, Linz. Kinder: Corrado (1990) und Camillo (1995). Schöpferische Akte: Monographien und wissenschaftliche Arbeiten zu bankrechtlichen Fragen im internationalen Vergleich, sowie zum Abstimmungsverhalten Österreichs in den Vereinten Nationen. Zwei dieser Arbeiten wurden in englischer Sprache verfaßt. Daneben seit April 1993 zahlreiche Veröffentlichungen in in- und ausländischen Fachzeitschriften (Haftungen im internationalen Wirtschaftsverkehr, vor allem zur Bankengarantie und Mergers & Acquisitions), außerdem 69 Veröffentlichungen sowie 45 Seminare und Vorträge. Mitgliedschaften: Global M&A (Mergers & Acquisitions, bis 1999 Euro-Merger). Hobbies: Lesen, japanische Sportarten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1977 studierte ich Rechtswissenschaften an der Universität Wien. Ich schloß 1981 mit Dr. jur. ab und studierte Handelswissenschaften an der WU in Wien (Abschluß 1982 mit Mag.) 1987 machte ich den Dr.rer.soc.oec.. Nebenbei studierte ich noch Dolmetsch (Englisch/Französisch) und Politikwissenschaft/Rechtsvergleichung (studium irregulare - auf eigene Initiative). Außerdem diverse Studien und Aufenthalte an ausländischen Universitäten (Cambridge - Summer Term 79, Toulon - Université d´Eté 1979, London - Forschungsstipendium August 1980, Brüssel - Institut d´Etudes Européennes

und Genf - zwei Seminare). 1984 belegte ich einen Kurs der GZB Wien für Nachwuchsführungskräfte, und zahlreiche Seminare im In- und Ausland zu betriebswirtschaftlichen, gesellschafts- und steuerrechtlichen Themen folgten. 1980-81 war ich am Institut für Verfassungsrecht an der Universität Wien als Studienassistent, von 1982-83 beim OLG Wien als Rechtspraktikant, 1983-87 bei der Genossenschaftlichen Zentralbank, Wien im Bereich Kredite - Betreuung kommerzieller Großkunden und Auf- und Ausbau einer Auslandsgarantieabteilung Spezialproduktentwicklung, tätig. 1986 Aufbau einer Merchant Banking-Abteilung mit den Schwerpunkten Mergers & Acquisitions und Spezial-Finanzierungslösungen, Entwicklung und Implementierung eines Haftkapital-Beschaffungsmodells für den gesamten Raiffeisen-Sektor, 1987 Prokurist Raifin (Raiffeisen Finanzberatungs GmbH), von 1987-88 CA-3 Banken Beteiligungsfonds AG Unternehmensvermittlung/Mergers & Acquisitions (Aufbau), 1989 CA Investment Banking AG - Prokurist, Übertragung der M & A Tätigkeit in die neue Bank. Seit 1990 geschäftsführender Gesellschafter der ACS GmbH, mit dem Schwerpunkt Mergers & Acquisitions und Projektentwicklung.

Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die oberste Maxime ist, frei von jeglichen Interessenkonflikten zu agieren. Ich gehe keine Kompromisse ein, arbeite ausschließlich für eine Seite, und verpflichte mich zu sehr hohem Einsatz, also einer Kundenorientiertheit bis ins Extreme. Ich bin kompromißlos im Qualitätsanspruch, allerdings recht geschickt, jene Position zu finden, die beide Seiten zufriedenstellen kann. Die Vielzahl meiner Ausbildungen und Studien hilft mir, sehr erfolgreich zu sein. Ich bin extrem lernfähig und konzentriert, dadurch beschäftige ich mich nicht lange mit Ballast, sondern bringe meine Entscheidungen rasch auf den Punkt. Ein hohes Maß an Mißtrauen würde ich ohne weiteres als wichtigen Faktor meines Erfolges betrachten: ich glaube nur an Dinge, die ich selbst nachvollziehen kann. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Im finanziellen Bereich genügend geschaffen zu haben, um von den Zinsen leben zu können. Im privaten Bereich, wenn es gelingt, meine Lebenspartnerin glücklich zu machen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Sei mißtrauisch und hinterfrage alles. Miß dich immer nur an den Besten - nur der Beste ist gut genug. Suche dir die fähigsten Lehrer und versuche, diese irgendwann zu übertreffen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin mit dem bisher Erreichten sehr zufrieden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin ein Mensch, der direkt auf Probleme zugeht. Die Lösung hängt dabei immer von der Situation ab, manchmal ist es wichtig, harmonisierend vorzugehen. In seltenen Fällen muß man seine Gegner sozusagen attackieren, besonders wenn man provoziert wird. Grundsätzlich besteht meine Vorgehensweise darin, Lösungen im Team beziehungsweise innerhalb unseres Netzwerkes zu finden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Tätigkeit des Beratens ist in Österreich noch weitgehend unterentwickelt, außerdem herrscht eine gewisse Einzelkämpfermentalität, die Kultur des Teams und des Teamgeistes gibt es hierzulande noch nicht wirklich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Grundsätzlich erwarte ich von meinen Mitarbeitern Einsatz- und Leistungsbereitschaft, sowie Interesse an der Tätigkeit. Wichtig ist mir weiters die Fähigkeit, gut mit den Kunden umgehen zu können. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich aus der Freude an meiner Tätigkeit, basierend auf Vielfältigkeit. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Augenblicklich möchte ich jene Projekte, welche in Umsetzung sind, zu Ende bringen. **Ihr Motto?** Der Schlußsatz von Goethes Faust: „Nur der strebend sich bemüht, den werden wir erhöhen!".

✱ Moser Herbert J. KommR. Mag.

Steckbrief

Beruf: Hotelier. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Golden Tulip Art Hotel Vienna P.G.J. Hotelbetriebs GmbH., 1050 Wien, Brandmayergasse 7-9. Geboren - Datum, Ort: 1. Oktober 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Katharina, geb. Böck. Mitgliedschaften: Österreichische Hoteliersvereinigung, Honorarkonsul der Republik Malta in Wien (ehrenamtlich). Hobbies: Zeitungen, Kunst, Wein. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gesellschafter der Firma Weber's Wine World Handels GesmbH, Master Franchising von Kookai Damenmoden.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich Volkswirtschaft an der Universität Wien, und war anschließend bei einer internationalen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft tätig. Dort begann ich als Revisionsassistent und war zuletzt Prüfungsleiter. Danach wurde ich Leiter der Konzernrevision der Österreichischen Industrieholding AG, und wechselte 1989 als Finanzvorstand zur VOEST-ALPINE MCE, einem der führenden internationalen Systemanbieter in der Hydraulischen Energieerzeugung, sowie der Bereiche Stahlbau, Anlagentechnik und Automotive Systeme. Anschließend nahm ich als mehrfaches Aufsichtsrats- und Beiratsmitglied von Gesellschaften Der VA Technologie AG an zahlreichen Wirtschaftsmissionen nach Asien teil. 1997 machte ich mich im Kunst- und im Weinhandel selbständig, 1999 übernahm ich schließlich das Golden Tulip Art Hotel Vienna als geschäftsführender Gesellschafter. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Unser Haus hat 48 Zimmer und wurde, obwohl es erst drei Jahre alt ist, bereits komplett renoviert. Der Name Art Hotel steht für ein Haus der gehobenen Klasse, das einen zweckmäßigen und guten Komfort für Gäste bietet, die gerne Kunst um sich haben, ohne davon erdrückt oder intellektuell überfordert zu werden. In unseren Zimmern hängen nicht einfach Klimtdrucke, sondern Bilder von jungen modernen Künstlern. Wir legen großen Wert auf Originale, und bieten die Möglichkeit, in unserer Galerie Bilder auszustellen. Wir organisieren regelmäßig Veranstaltungen, wie beispielsweise Vernissagen; und unser Erfolg zeigt sich dadurch, daß sehr viele Künstler bei uns logieren, die aus ganz verschiedenen Kunstrichtungen kommen, und sich bei uns wohlfühlen. Der zweite Erfolgsfaktor neben der Kunst ist unser ambitioniertes und motiviertes Personal, ein Team, das sich um die kleinsten Anliegen unserer Gäste kümmert. Seit kurzem haben wir neben der normalen Form der Vorankündigung eine Internetecke, in der man sich ganz gezielt über laufende kulturelle Veranstaltungen informieren kann; weiters besorgen wir selbstverständlich Karten und bieten eine sehr persönliche und familiäre Atmosphäre.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet persönlicher Erfolg eine gewisse Triebbefriedigung. Erfolg meint, den Mut zu haben, sich auf Dinge einzulassen, die im Nachhinein gesehen weder vertanes Geld noch

verronnene Zeit sind. Erfolg ist nichts, das man nur einmal im Leben am Ende des Weges hat, er besteht aus vielen kleinen Teilerfolgen auf beruflicher und privater Ebene. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition von Erfolg als Vielzahl kleiner und großer Erfolgserlebnisse sehe ich mich heute durchaus als erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Ich denke, ich habe mich erfolgreich entschieden, als ich vor drei Jahren einen völlig neuen Weg einschlug und mich selbständig machte. **Wo liegen Ihre persönlichen Stärken?** Ich habe eine große Begabung, Dinge und Situationen schnell zu erfassen, was meiner Meinung nach jedoch nichts mit dem Talent zum analytischen Denken zu tun hat, weil dies für mich eher mathematische Vorgänge darstellt. Ich bin ein sehr personenorienterter Mensch und glaube, daß ich dadurch auch sehr rasch auf andere eingehen kann. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren Zielen vor?** Ich sehe den Erfolgsweg nicht durch die Bergsteiger-Metapher ausgedrückt, die immer wieder gern zum Vergleich herangezogen wird. Für mich ist es wesentlich, die Bahn nicht zu verlassen, und auf dem Weg zum größeren Ziel flexibel zu bleiben. Das bedeutet vor allem, Mißerfolge verdauen zu können. **Welche Punkte haben Sie beachtet, um Ihr Ziel erreichen zu können?** Ich glaube, ich wurde allein schon durch meine Erfolge immer wieder sehr stark ermutigt und motiviert, an den großen Erfolg zu glauben. Ich bin ein sehr stimmungsbetonter Mensch und lasse mich sehr leicht motivieren, vielleicht aber auch demotivieren. Für mich war Erfolg immer an Menschen und manchmal auch an Zufälle gebunden. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich hatte nie das sogenannte große Lebensziel, selbst die Wahl meines Studiums beruht im Prinzip auf Zufall. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich lege zunächst einmal überhaupt keinen Wert auf Vorverurteilungen positiver oder negativer Natur: das heißt, ich entscheide sicherlich nicht nach Sympathie oder Antipathie. **Wie sehen Sie den Begriff Teamarbeit, und wie setzen Sie Teamarbeit ein?** Ich denke, daß manches in den modernen Managementtheorien auch im Bereich der Teamarbeit sehr stark ausgereizt wurde. Es ist eine sehr mühsame und nicht immer lohnende Aufgabe, sich diesen Theorien zu unterwerfen, dennoch bekenne ich mich zur Teamarbeit. Teamfähigkeit darf nie dazu führen, gewisse Teammitglieder durch Tätigkeiten oder Erwartungen zu überfordern. **Wie würden Sie mit Niederlagen umgehen?** Es gibt im Laufe des Lebens immer wieder Niederlagen, es ist wesentlich zu lernen, wie man sie verkraftet. Ich glaube, die wahren, wirklich schlimmen Niederlagen sind im privaten Umfeld beheimatet; ein Mißerfolg im Berufsleben läßt sich leichter verarbeiten als beispielsweise eine Scheidung.

✶ Möser Franz

● Steckbrief

Beruf: Maurer und Kaufmann. Funktion: Betriebsleiter. Tätig bei: Ahrens Schornsteintechnik Gesellschaft m.b.H., 2481 Achau, Riedenhof 10. Geboren - Datum, Ort: 2. Oktober 1958, Scheibbs. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Nicole (1979), Denise (1982), Franz (1983) und Tobias (1997). Eltern: Barbara und Johann. Mitgliedschaften: Ski-Club in Bründl. Hobbies: Skifahren, Golfen, Fitneß und allgemein „sportverrückt" - und das mit der gesamten Familie.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach einem Jahr Polytechnikum folgte eine dreijährige Maurerlehre. 1977 war ich in München als Maurer tätig. Zurück in Österreich absolvierte ich das Bundesheer, um danach wieder nach München in die gleiche Baufirma zu gehen, diesmal als Partieführer. Mitte 1982 begann ich bei der Firma Ahrens Schornsteintechnik in Wieselburg. Nach einem Jahr war ich auch hier Partieführer. Seit Mitte 1987 war ich als Außendienst-Techniker im Stadtbereich Wien tätig und verantwortlich für die Geschäftsabschlüsse - zugehörig dem Büro in 1150 Wien, Fenzlgasse 42. Im Februar 1989 wurde aufgrund der Auftragslage die Betriebsstätte Achau gegründet und ich als Leiter eingesetzt. Gleichzeitig habe ich die Führung des Wiener Büros übernommen. Wir sind der Spezialist und Marktführer für Schornsteinbau und Sanierung in Österreich. Zur Zeit beschäftigen wir hier in Achau und Wien 41 Mitarbeiter. Zu meinem speziellen Aufgabengebiet gehört neben der Betreuung der Großkunden die Verwaltung, Architekten und Gemeinden, neben dem Einkauf, den Personaleinstellungen, Mitarbeiterschulungen und den Abrechnungen. Im Moment betreuen wir zirka 4.100 Kunden pro Jahr, der Großteil sind Privatkunden, die durch sieben Außendiensttechnikern betreut werden.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich meinen Kindern eine gute Ausbildung ermöglichen kann. **Was ist ihr Erfolgsrezept?** Menschliches Gespür, Fachwissen, Hausverstand, Überzeugungskraft und (mindestens) 70-Stunden-Woche. **Gibt es jemanden, ohne dem Sie nicht soweit wären?** Meine Frau spielt eine große Rolle, mit viel Verständnis für die Firma. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich habe noch keinen geschäftlichen Rückfall erlebt. Meine gesetzten Ziele habe ich immer erreicht, obwohl es Jahr für Jahr härter wird. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** In der Zeit beim Außendienst spürte ich, ich kann Geschäfte machen. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als ehrgeizigen, ehrlichen und erfolgreichen Kumpel. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Zuckerbrot und Peitsche. Seit zwölf Jahren arbeite ich mit dem selben Personal. **Wie sieht Sie Ihre Familie?** Als erfolgreiches, viel arbeitendes, strenges Vorbild. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, Anerkennung ist wichtig und tut der Seele gut, denn Geld ist nicht alles. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Am Wochenende, bei meiner Familie, am Land. **Was wollen Sie erreichen?** Den derzeitigen Level halten, das bedeutet die Marktführung behalten. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Es ist wichtig, gut kommunizieren zu können und sich ein geschäftliches Denken anzueignen.

✶ Mraz Adalbert

● Steckbrief

Funktion: Director Human Resources, Personalleiter. Tätig bei: Mobilkom Austria AG., 1020 Wien, Obere Donaustraße 29. Geboren - Datum, Ort: 16. Juli 1954, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Thomas (1988). Ehrungen: Goldenes Verdienstzeichen der Republik Österreich. Mitgliedschaften: Lions Club. Hobbies: Joggen, Fit halten von Körper und Geist.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich hatte eigentlich nicht die Absicht Karriere zu machen, begann bei der Post (PTA) eine

Lehre als Kfz-Mechaniker, die ich 1973 abschloss. Bis 1981 war ich in diesem Beruf tätig, ehe ich beschloss mich zu verändern, da die Arbeit körperlich äußerst anstrengend war und mir immer weniger Spaß bereitete. Nachdem ich 1981 die Matura in der Abendschule nachgemacht hatte, wechselte ich ins Büro des Fuhrparkmanagements bei der PTA. Nach vier Jahren bot sich die Chance in die Personalverrechnung zu wechseln, die ich nützte. Da ich bei der Interpretation der Grenzen in dem relativ bürokratischen Betrieb mit ca. 50.000 Mitarbeitern sehr kreativ war und unkonventionelle Methoden anwandte, wurde man schließlich auf mich aufmerksam. Ende 1986 wechselte ich als stellvertretender Leiter in die Personalabteilung und übernahm 1988 die Leitung einer PTA-Personalabteilung. Seither bin ich in leitenden Funktionen im Personalwesen tätig.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist ein weiter Begriff, zu dem der berufliche ebenso wie der persönliche und familiäre Erfolg, und auch die gesellschaftliche Stellung zählen. All dies zusammen drückt den Erfolg eines Menschen aus, der sich in sämtlichen Lebensbereichen im wesentlichen aus ähnlichen Kriterien zusammensetzt. Letztlich ist Erfolg, selbstgesteckte oder im beruflichen Umfeld vorgegebene Ziele zu erreichen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Betrachte ich mein Leben würde ich, nicht zuletzt wegen meiner Karriere, ja sagen. Neben dem beruflichen Erfolg habe ich auch einen großen Freundeskreis, eine intakte Familie und es gelingt mir, geschäftliche Herausforderungen mit einem gesunden Familienleben zu vereinen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, aufgrund meiner Karriere, obwohl ich privat keine Visitenkarten verteile. Meine Freunde konnte ich gewinnen, ohne dass dabei meine geschäftliche Position im Vordergrund stehen würde. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Es waren im Grund zwei Entscheidungen. Die erste war der Wechsel in das Fuhrparkmanagement. Durch diese Option hatte ich die Möglichkeit ein Team zu leiten, und meine Führungsqualitäten zu entwickeln und unter Beweis zu stellen. Die zweite wichtige Entscheidung war der Wechsel in die Personalleitung 1988. Für diesen Bereich entschied ich mich aus dem einfachen Grund, weil diese Position eine neue Herausforderung darstellte und gleichzeitig für mich persönlich eine höhere Wertigkeit besaß. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ursprünglich nicht, ich wusste nur, dass die Zeit reif war für eine Neuorientierung. Ab 1985 war für mich klar, dass ich mich in diese Richtung entwickeln möchte. Dazu investierte ich viel Freizeit in Aus- und Weiterbildung zu einem Zeitpunkt, als Personalentwicklung noch kein Thema war. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Einerseits gelang es mir stets dem Management bei schwierigen, strategischen Entscheidungen beratend zur Seite zu stehen und war andererseits in der Lage, schwierige Situationen, in denen divergierende Interessen aufeinander prallten zu lösen. **Wie erkannten Sie Ihre Chance in der Personalabteilung?** Die Chance lag in der Möglichkeit mich zu bewähren, obwohl der Wechsel in das Personalmanagement natürlich auch ein gewisses Risiko in sich barg. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Einerseits schnitt ich bei diversen Prüfungen und Tests hervorragend ab, andererseits gelang es mir Entscheidungsträger von meinen Wissen und meinen Fähigkeiten zu überzeugen. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Wenn jemand nicht bereit ist mehr als nur seinen Job zu tun, nicht über den Tellerrand sieht und zuwenig Interesse und Engagement für seine Arbeit mitbringt, wird er keinen Erfolg haben. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** Für den persönlichen Erfolg ist es wichtig, dass man sich mit den Personen im eigenen Umfeld versteht. Für Wohlbefinden unter den Mitarbeitern zu sorgen liegt an der Führungskraft. **Welche Rolle spielt Ihre Familie?** Innerfamiliär muss man auch überzeugen können, dass man aufgrund des Berufs weniger Freizeit zur Verfügung hat. Das muss man genauso gut managen können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliche Kompetenz setze ich voraus, danach zählt die persönliche Beziehung, die im Gespräch entstehen muss. Wichtig ist es, Engagement, Eigeninitiative und die Bereitschaft mehr als nur das Nötigste zu tun beim Bewerber zu erkennen. Letztlich ist für Personalauswahl aber auch immer mit einem großes Maß an Fingerspitzengefühl verbunden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation spielt eine wichtige Rolle. Zuerst versuche ich im persönlichen Gespräch die Ursachen dafür zu finden, weshalb jemand nicht motiviert ist und anschließend an der Wurzel des Problems anzusetzen, und nicht nur die Symptome zu beheben. Dazu muss man zuhören können. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Wer verliert schon gern und eine Niederlage bedeutet verlieren. Eine Niederlage ist es, wenn ich etwas nicht erreiche, von dem ich glaube es erreichen zu müssen. Diese vermeintliche Niederlage analysiere ich für mich persönlich. Dabei wird die Frage aufgeworfen warum und was ich falsch gemacht habe, daraus versuche ich zu lernen und denselben Fehler kein zweites Mal zu machen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus positivem Denken. **Ihre Ziele?** Ziele und Herausforderungen ergeben sich täglich neu. Darüber hinaus wird es aber in der ersten Berichtslinie immer schwieriger neue Karriereschritte zu setzen. Natürlich wäre eine Vorstandsposition erstrebenswert. Aus dem Personalmanagement in den Vorstand zu wechseln ist aber in Österreich, im Gegensatz zu anderen europäischen Ländern, ein schwieriges Unterfangen, und bedarf einer realistischen Betrachtungsweise. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Nicht in dem Ausmaß wie ich es mir manchmal wünschen würde. Andererseits ist es in meiner Position auch nicht mehr in dem Maße üblich, dass Leistung explizit anerkannt wird, sie wird einfach erwartet. **Ihr Lebensmotto?** Seit meiner Kindheit ist mein Motto: „Der Wille ist es, der alle Dinge vermag". Ich habe einen starken Willen, ohne die Nuance Sturheit. Seit ich mich mit positivem Denken befasse, weiß ich um die Richtigkeit dieses Mottos. **Haben Sie Vorbilder?** Zum Teil sicher meine früheren Vorgesetzten, deren Karrieren ich gut kenne, und dich ich immer aufmerksam verfolgt habe. Es hat mich oft fasziniert, wie sie an Dinge herangegangen sind, wie Strategien umgesetzt wurden, und wie Kommunikationsfähigkeit und Überzeugungskraft zum Erfolg beigetragen haben. Einige meiner Vorgesetzten waren Visionäre mit festem Untergrund, von denen ich in den vier Jahren unserer Zusammenarbeit viel gelernt habe. **Anmerkung zum Erfolg?** Ein Rezept für Erfolg gibt es nicht, das muss jeder für sich selbst herausfinden. Man sollte allerdings Erfolg nicht mit Karriere gleichsetzen. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Bezogen auf den heutigen Arbeitsmarkt wird es etwa für AHS- MaturantInnen immer schwieriger einen Job zu finden. Ich kann jedem Schulabgänger der noch nicht genau weiß welche Richtung er einschlagen möchte nur raten, zuerst einen Job anzunehmen und danach zu versuchen seine persönlichen Stärken, aber auch Schwächen zu finden. Um seine Fähigkeiten zu erkennen muss man intensiv in sich hineinhören, sich selbst Feedback geben und auch auf das Feedback anderer zu hören. Wichtig ist vor allem zu erkennen, welche erwarteten, geforderten Fähigkeiten man nicht hat und diese dann versuchen sich zu erwerben. Nichtstärken zu trainieren ist wichtig, Stärken entwickeln sich von selbst.

✱ Mraz Herbert Dir.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Grundig Austria AG., 1121 Wien, Breitenfurterstr. 43-45. Geboren - Datum, Ort: 6. Oktober 1940, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Margarethe. Kinder: Herbert und Michael. Ehrungen: Goldenes Verdienstzeichen des Landes Wien. Hobbies: Biologie und Mineralogie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich trat 1959 in das Unternehmen Minerva ein und war neun Jahre lang im Entwicklungslabor tätig. 1968 wurde dieses Unternehmen von Grundig gekauft. Grundig hatte selbst eine große Entwicklungsabteilung und so wechselte ich von der Entwicklung in die Produktion. Dies war einer meiner wichtigsten Schritte im Unternehmen. In weiterer Folge übernahm ich den Technologiebereich und danach die Funktion des Assistenten der Betriebsleitung. 1976 übersiedelte das Unternehmen an den jetzigen Standort wo ich zuerst den Technologiebereich zu betreuen hatte. 1978 wurde ich Betriebsleiter, 1983 Prokurist. Ab 1992 übernahm ich die Position des Betriebsleiters und führte die Produktion. 1997 betraute man mich mit der Geschäftsleitung und 1998 übernahm ich zudem die Verantwortung für Finanzen und Administration.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Karriereleiter emporzuklettern. Das kann man allerdings nicht alleine, man braucht die entsprechenden Mitarbeiter dazu. Persönlichen Erfolg habe ich auch in der Familie, ohne deren Unterstützung ich in meinem Berufsleben wahrscheinlich nicht erfolgreich sein könnte. Mein Streben war es, daß Grundig Wien wieder den früheren Stellenwert zurückbekommt. Dieser Stellenwert ist in allen Gremien durch meine Person verankert. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Vorgesetzten bezeichneten mich immer als sehr ehrgeizig. Wenn eine bessere Position im Betrieb vakant wurde, bewarb ich mich immer darum. Ich sah immer Dinge, die ich selbst besser machen konnte. Man sieht natürlich Fehler bei anderen leichter als bei sich selbst und denkt: „Das würde ich besser machen, wenn es meine Abteilung wäre", aber damalige Direktor erkannte meine Fähigkeiten, mehrere Abteilungen managen zu können und ich sah, was ich alles bewirken kann. Als Leiter des Technologiebereiches konnte ich mich voll entfalten, das hat mich letztlich zur Prokura geführt. Danach bestand mein Ziel in optimaler, absolut pünktlicher Materialanlieferung. Als Geschäftsführer übernahm ich das Materialwesen, das ich komplett restrukturierte. Unser Unternehmen produziert an diesem Standpunkt ausschließlich Fernsehgeräte, die wir zu einem bestimmten Termin, in der richtigen Stückzahl, mit der richtigen Qualität und zu den richtigen Kosten liefern müssen. Wenn diese Parameter stimmen, haben den erwarteten Erfolg. Ich kommuniziere meinen unmittelbaren Mitarbeitern die Unternehmensziele und bin glücklich, mit einem wunderbaren Team zusammenzuarbeiten. Ich kann generell sehr gut mit Menschen umgehen und sie motivieren. **Was haben Sie angestrebt: diese Tätigkeit oder diese Position?** Ich strebte diese Position an. Es gibt natürlich viele Leute, die solche Positionen wollen, man muß immer besser sein als die anderen, um aufzufallen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich mich auch am Erfolg des Unternehmens messe. Ich begann sehr weit unten und kann heute im Unternehmensgeschehen viel bewegen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Imitation „eins zu eins" ist absolut schlecht. Man kann aber erfolgreiche Ideen übernehmen und sie an die jeweilige Situation anpassen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich finde, daß Lob und Anerkennung wichtig sind. Meist ist es doch so: Wenn etwas funktioniert, gilt es als selbstverständlich, im gegenteiligen Fall wird man schnell gescholten. Lob, aber vor allem der Erfolg des Unternehmens bedeutet für mich die größte Bestätigung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Konkurrenz ist sehr groß und heute gewinnt wirklich nur mehr der Beste. Es ist nur der erste Platz am Markt interessant, dieses Problem muß jeder für sich individuell lösen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich suche meine Mitarbeiter persönlich aus und baute mein Mitarbeiterteam strukturiert auf. Ich lege großen Wert auf Loyalität zu unserem Unternehmen, der Mitarbeiter muß sich mit dem Betrieb identifizieren. Wir befinden uns in einem Wirtschaftskrieg, man kann aber keinen Krieg gewinnen, wenn die Mitarbeiter sagen: „Lassen wir es laufen, wir werden schon sehen". Ich könnte den Betrieb nicht führen, wenn sich die Mitarbeiter untereinander nicht verstünden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Indem ich sie über den Zustand und die Entwicklung des Unternehmens ständig informiere. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Für die Fortbildung unserer Mitarbeiter verwenden wir bis zu vier Wochen im Jahr. Das Fortbildungsprogramm umfaßt ein breites Spektrum von der Sprachausbildung (auch im Ausland) bis zur Fachausbildung. Es gibt im Unternehmen jemanden, der für die Ausbildung der Mitarbeiter zuständig ist. Einmal im Jahr finden Gespräche mit den Mitarbeitern statt, in denen sowohl die Mitarbeiter ihre Wünsche in puncto Ausbildung äußern können, als auch von den Vorgesetzten bestimmte Fortbildungsmöglichkeiten angeboten werden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Es mir sehr wichtig, daß sich meine Partnerin nach den Erfordernissen meines Berufes richtet. Manchmal komme ich erst spät nach Hause, da darf es kein „warum" und „wieso" geben. Meine Partnerin unterwirft sich sozusagen den Notwendigkeiten meines Unternehmens und ist somit einer der wichtigsten Faktoren meines Erfolges. Ich habe zwar viel Arbeit, aber ich bin nie im Streß und arbeite mit großer Leidenschaft - diese Freude an der Tätigkeit ist eine wichtige Energiequelle. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß wissen, was und vor allem wohin man will. Die Karriere muß sich nicht unbedingt innerhalb derselben Firma abspielen.

✱ Muchitsch Elvira Dr. phil.

● Steckbrief

Beruf: Leiterin Funktion: Leiterin. Tätig bei: Zentrum für Autismus und SPezielle Entwicklungsstörungen - ZASPE., 1090 Wien, Sobieskigasse 20. Geboren - Datum, Ort: 14. April 1937 in Berlin. Familienstand: Ehepartner: Friedrich Muchitsch, gestorben am 31. 7. 2001. Kinder: Mag. Elvira (1962). Eltern: Dr. Gustav von Metnitz und Dr. Elvira Cordes Metnitz. Besondere Vorfahren: Ich entstamme einer der fünf ältesten Adelsfamilien Kärntens. Hobbies: Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Leiterin des

Autistenzentrums Arche Noah, 2231 Strasshof a. d. N., Flugfeldstraße 56, Klinische Psychologin mit Zusatzausbildungen: Verhaltenstherapie, Gesprächsführung, Kommunikations- und Familientherapie in 3412 Kierling, Doppelngasse 94/7.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Matura am BRG für Mädchen in Graz im Jahre 1955 studierte ich an der Universität Graz zunächst einige Semester Medizin, im Anschluß daran inskribierte ich an der Philosophischen Fakultät Psychologie, Philosophie und Zoologie und promovierte 1964 zum Doktor der Philosophie. Von 1964 bis 1967 war ich beim Landesarbeitsamt Steiermark als Maturantenberaterin und Beraterin für behinderte Jugendliche und Erwachsene tätig. Zusätzlich arbeitete ich in der heilpädagogischen Beratungsstelle in Graz (Lechgasse) mit verhaltensauffälligen und lerngestörten Kindern, außerdem hielt ich Kurse an der Volkshochschule und in der Urania. 1967 übersiedelte ich mit meinem Gatten, der als Journalist tätig war und meiner Tochter nach Griechenland und arbeitete dort als freie Schriftstellerin. In dieser Zeit entstand auch ein Kinderbuch „Im Ziba-Zuba-Zauberland", das 1968 veröffentlicht wurde. Im Herbst 1968 kehrten wir nach Österreich zurück. Im Oktober 1968 wurde ich bei der Stadt Wien als Erziehungsberaterin eingestellt und war zu Beginn in verschiedenen Bezirksjugendämtern und Freiwilligenberatungsstellen tätig. Von 1971 bis 1997 war ich als Psychologin im Kindergarten-, Hort- und Schulbereich tätig. In den Jahren 1972 bis 1980 beschäftigte ich mich vor allem mit der Erstellung von Förderprogrammen für entwicklungsbeeinträchtigte, teilleistungsgestörte, mutistische, vor allem aber für autistische Kinder und begann mit einer gezielten Einzeltherapie - einem Kind-Elterntraining. Durch die intensive Arbeit mit Kindern und Eltern entwickelte ich zwei neue, auf verhaltenstherapeutischen Grundlagen basierende Therapieformen: Die Involvierungstherapie für Kinder, Jugendliche und Erwachsene mit Autismus und die Multifunktionelle Fördertherapie mittels Kulturtechniken für Schulkinder mit Autismus, Lernbehinderungen und Teilleistungsstörungen (Legasthenie). 1975 erstellte ich das Konzept für die 1. Sonderpädagogische Ambulanz der Stadt Wien - das Modell Floridsdorf. Von 1980 bis 1989 war ich Lehrbeauftragte für Autismusfragen an der Universität Wien. 1982 erstellte ich ein inhaltliches - und methodologisches Konzept für das 1. Autistenberatungszentrum in Österreich.

Im September 1983 wurde das Zentrum der Stadt Wien mit einer Ambulanz, drei Kindergarten- und drei Hortgruppen eröffnet, in dem ich bis 1997 die psychologische Leitung inne hatte. Seit 1986 entstanden in Zusammenarbeit mit dem Stadtschulrat zahlreiche Klassen für Kinder mit Autismus, die nach speziellen Förderprogrammen arbeiten. 1991 begann ich mit der Konzepterstellung für Tagesstätten für Menschen mit Autismus im Jugend- und Erwachsenenalter. So konzipierte ich 1992 als Leiterin des Fachbeirates des Vereins Raiman's - Home die Tagesstätte, derzeit in Wien Semperstraße und 1996 die Tagesstätte des Vereins Autistenzentrum Arche Noah, deren Leitung ich übernahm. 1998 wurde im Autistenzentrum Arche Noah vom Land Niederösterreich die erste Wohngruppe für Autisten bewilligt. 1998 organisierte ich den 1. Österreichischen Autismuskongreß, der an der Universität Wien stattfand.

Den bisherigen Höhepunkt stellt die Schaffung eines Zentrums für Diagnostik und Therapie, Forschung und Lehre (Aus- und Weiterbildung zum Special Trainer) dar. Dieses Zentrum ist österreichweit das erste und das einzige, das Beratung und Therapie für durchschnittlich - und hochbegabte Autisten anbietet (Asperger Syndrom).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Aus nichts etwas - aus etwas mehr aus mehr so viel wie möglich zu machen. Die Verwirklichung von Ideen, die anderen helfen, ein menschenwürdiges, sinnvolles Leben zu führen ist für mich Erfüllung und Erfolg. Menschen, die anders sind als wir, zu begreifen, sie auf ihrem Weg vom Kind bis zum Erwachsenen zu begleiten, neue Möglichkeiten für sie zu finden - in Familie, Kindergarten, Schule und Gesellschaft - macht Sinn für sie und mich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine persönlichen Voraussetzungen sind die Faszination an Menschen, die anders sehen, hören, denken und fühlen, als die meisten anderen, meine Liebe zu ihnen und die Bereitschaft immer und überall zu kämpfen, ihre Lebensqualität zu verbessern. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Schon als Kind wollte ich Ärztin werden, aber auch heiraten und selbst Kinder haben. Als Studentin habe ich den Partner gefunden, der mich in meiner Lebenseinstellung bestärkte und mich bei allen Haushaltsarbeiten unterstützte, sie mir zum Teil sogar völlig abnahm. Zu unserem gemeinsamen Kind war er wie eine zweite Mutter. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Fülle meines Lebens.

✱ Muhadzic Sanel

● Steckbrief

Beruf: Verkaufsberater. Funktion: Verkaufsleiter für Wien, Niederösterreich und Burgenland. Tätig bei: Hans Schobersberger GmbH „Falken"-Tore/Zäune., 2201 Gerasdorf, Brünnerstraße 28. Geboren - Datum, Ort: 12. Mai 1977, Prijedor (Bosnien-Herzegowina). Eltern: Mirveta und Sefik. Hobbies: Technik, EDV, Programmieren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Grundschule in Bosnien, kam ich im Jänner 1993 nach Österreich, nach Schwanenstadt, und habe sofort einen Polytechnischen Lehrgang besucht. Danach begann ich eine Lehre bei der Anlagen- und Tankbaufirma Tropper als Maschinenschlosser. Nach der Lehre blieb ich noch ein Jahr als Geselle, parallel dazu absolvierte ich ein Semester HTL, im Bereich Maschinenbau. In dieser Zeit belegte ich auch laufend WIFI-Kurse, im Bereich EDV, Englisch und Metallbearbeitung. Anfang 1998 wechselte ich zur Firma Falken-Tore, ebenfalls in Schwanenstadt. Nach einer kurzen Einarbeitungszeit begann ich auf der Wiener Messe, im Frühjahr 1998, als Verkaufsberater in Wien. In dieser Zeit wurde die Filiale auf der Brünnerstraße errichtet und ich wurde als Leiter eingesetzt. Meine selbständige Arbeit hat sich enorm erweitert, ich besuche als Verkaufsberater auch die Bundesländer Wien, Niederösterreich und Burgenland, mit großem Erfolg.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Im Geschäftsleben ist es auch das Zusammenspiel zwischen Planung und Realisierung eines Projektes, daß es reibungslos abläuft, und man danach ein gutes Gefühl hat. **Was war ausschlaggeben für Ihren Erfolg?** Vor allem der Wille, Verantwortung zu übernehmen und meine Lehre: in der Firma Tropper bemühte man sich sehr um mich, dort lernte ich sehr viel und davon profitiere ich heute noch. **Sehen**

Sie sich als erfolgreich? Ja, weil sich eine große, positive Differenz zwischen meinem erlernten Beruf und meiner derzeitigen Position, in sehr kurzer Zeit, ergeben hat. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon in den ersten Lehrlingstagen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Teamgeist steht an erster Stelle. Auch eine Portion Humor ist wichtig und Lernbereitschaft. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** 1992 war ich durch den Krieg in meiner Heimat neun Monate auf der Flucht, davon zwei Monate in einem Konzentrationslager, danach folgte ein langer und beschwerlicher Weg nach Österreich. Nach solchen Erlebnissen ist man gefeit für die Zukunft und man lernt das Leben zu schätzen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir sind in der Produktion sehr kreativ und es ärgert mich, wenn es Nachahmer gibt. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Mein Bestreben ist die Weiterbildung, nur in Zeiten des Firmenaufbaus bleibt mir wenig Zeit für Schulungen. Zur Zeit lerne ich aus der Praxis. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine gute Ausbildung ist sehr wichtig, egal in welcher Branche. Die Weiterbildung ist aber noch wichtiger. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe kein bestimmtes Ziel, nur eines weiß ich genau, ich werde nicht stehen bleiben, sondern meine Chancen bestmöglich nützen.

✱ Mühlbauer Sabine

● Steckbrief

Beruf: Reisebürokauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Metropolis - Mühlbauer Reisen GmbH., 3100 St. Pölten, Schulg. 3. Geboren - Datum, Ort: 16. Jänner 1961, Wr. Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Christian. Hobbies: Reisen und Bewegung mit dem Hund.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? 1980 maturierte ich in der Fremdenverkehrsschule Kleßheim in Salzburg, und im nächsten Jahr trat ich bei Neckermann Österreich, ein. Seit dem Jahr 1992 führe ich mit meinem Gatten das Reisebüro Metropolis.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet, wenn ich mit meinem Leben und meinem Umfeld zufrieden bin. Unter Umfeld verstehe ich im beruflichen Bereich die wirtschaftliche Lage meines Betriebes, meine Kollegen, aber auch unsere Kunden. Im privaten Bereich gehört dazu der Lebenspartner. Die menschliche Komponente ist für mich sehr wichtig. Man sollte ehrlich und kollegial zueinander sein und sich auf die Arbeit freuen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Vorsichtig sein, auf Dinge gerade zugehen und kein übersteigertes Selbstbewußtsein haben, also immer am Boden bleiben. Wichtig ist auch, sich selbst gegenüber immer ehrlich zu bleiben. Weiters sollte man immer lernbereit sein und sich weiterbilden. Startet man neue Projekte, muß man vorher alle Eventualitäten abschätzen und sich darauf einstellen. **Gab es schwierige Entscheidungen zu treffen?** Ja, die schwierigste, schnellste, aber auch erfolgreichste war die der Firmengründung. **Wie werden Sie von Ihrer Familie gesehen?** Ich glaube, meine Familie ist sehr stolz auf mich, schließlich komme ich aus einem kleinen Dorf im Burgenland und habe die Fremdenverkehrsschule mit sehr gutem Erfolg abgeschlossen. Heute bin ich als Unternehmerin erfolgreich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich wollte nie selbständig werden, daß es so gekommen ist, war von vielen Zufällen abhängig. Binnen einer Woche mußte ich mich entscheiden. Da ich bei Neckermann meine Karriere nicht vorantreiben konnte und auch eine Veränderung wollte, meldete ich mich für die Konzessionsprüfung an. Freunde und Kollegen meines Mannes machten sich dann mit einem Reisebüro selbständig und ich trat als kaufmännische Gesellschafterin ein. Da das Dienstverhältnis meines Mannes bei Ruefa zu Ende ging und uns ein Reisebüro in St. Pölten angeboten wurde, entschieden wir uns dafür. Gleich im ersten Jahr schrieben wir positive Zahlen, worauf ich sehr stolz bin. Ich bin ein sehr konsequenter Mensch und verfolge meine Ziele, bis ich sie erreicht habe. Von meinen Mitarbeitern werde ich auch als unbeirrbar, geradlinig und ehrlich eingestuft. Ein Zeichen unseres Erfolges ist auch der Einsatz von Werbung. Wir machen gar keine! **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Die Schulausbildung ist gar nicht so wichtig, ich verlasse mich hierbei eher auf mein Gefühl beim ersten Gespräch. Der erste Eindruck ist daher wichtig. **Welche Rolle spielt Anerkennung?** Als Nachweis der Anerkennung kann ich körbeweise Ansichtskarten vorweisen. Über Anerkennung freuen wir uns natürlich sehr. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Zuerst suche ich bei mir die Fehler, in weiterer Folge wird analysiert und dafür gesorgt, daß der Kunde keinen Schaden daraus hat. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus den Spaziergängen mit meinem Hund. In bestimmten Momenten während der Spaziergänge bin ich sehr kreativ, was ich für das Unternehmen nutze. Auch bei der Gestaltung unserer Geschäftsräume haben wir ein sehr harmonisches Ambiente geschaffen, das auflokkert und den Kunden gefällt. Wir fühlen uns hier sehr wohl, was auch der Kunde merkt. **Wie lauten Ihre Ziele?** Im Moment gibt es in der Reisebüro-Branche einen großen Umbruch bezüglich interner Verwaltung, Internet, etc.. Ich schaue mir erst diese technischen Innovationen an, und danach wird entschieden, ob wir da weitermachen. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** Dinge aus dem Bauch heraus entscheiden. Das hat bis dato immer gepaßt.

✱ Mühlberger Egon Ing.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ing. Egon Mühlberger - Erzeugung von Zentralheizungskessel., 1070 Wien, Burggasse 21. Geboren - Datum, Ort: 6. Dezember 1929, Wien. Hobbies: Wandern, Schwimmen, Reisen, Tiere.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte eine fünfjährige Technikschule und wurde danach in der Installationsbranche tätig. Nach etwa sechs Jahren machte ich mich 1961 selbständig und gründete mein eigenes Unternehmen, das ich gemeinsam mit meiner Gattin aufbaute. Das Unternehmen beschäftigt sich mit der Erzeugung und dem Vertrieb von Zentralheizkesseln, Fernwärmestationen und Ladesystemen. Zu meinem Kundenkreis zählen sowohl Privatkunden als auch Installateure, wobei das Hauptaugenmerk auf dem Privatkunden liegt. Ich führe das Unternehmen mit 12 Mitarbeitern und bin österreichweit und im Südtiroler Raum tätig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit einem guten Produkt am Markt gut bestehen zu können und ein stabiles Unternehmen zu führen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein persönlicher Einsatz ist ausschlaggebend für meinen Erfolg, weil er sich auch auf meine Mitarbeiter auswirkt. Ich bin ein sehr realistischer Mensch und konnte die Entwicklung von Geschäften immer gut abschätzen. Eine meiner wesentlichen Stärken ist mein Umgang mit Menschen, der persönliche Kundenkontakt steht in meinem Betrieb an oberster Stelle. Unser Unternehmen zeichnet sich vor allem durch Service und Kundendienst aus, den wir für alle Fabrikate anbieten. Unsere Kunden haben die Sicherheit, daß wir auch an Sonn- und Feiertagen für sie da sind. Ich bin stets bemüht, mich durch Seriosität gegenüber dem Endverbraucher auszuzeichnen, höchste Qualität ist dabei oberstes Gebot und Grundvoraussetzung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke, daß ich erfolgreich bin, weil ich mit meinem Unternehmen etwas schuf, mit dem ich zufrieden sein kann. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Grundsätzlich begegne ich Herausforderungen und Problemen sehr gelassen und ruhig. Im Großen und Ganzen löse ich Probleme sofort, um den Kopf frei zu haben. Entscheidungen treffe ich im wesentlichen selbst, ich bespreche schwierige Situationen jedoch meist mit meinen Mitarbeitern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern vor allem Ehrlichkeit und Loyalität gegenüber dem Betrieb. Wichtig ist mir die Bereitschaft, auch in schwierigen Situationen da zu sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man sich selbständig machen möchte, muß man sich ganz genau überlegen, ob das Produkt, das man verkaufen will, am Markt Chancen hat. Wenn man als Unternehmer Erfolg haben will, muß man enormen Einsatz leisten und darf nicht auf die Uhr schauen. Grundvoraussetzung ist Leistungsbereitschaft, man muß sich darüber bewußt werden, daß man viele Arbeiten leisten muß, die keiner sieht. Wenn man fleißig und ehrgeizig ist, ergibt sich alles andere wahrscheinlich von selbst. Gute Ausbildung – sowohl kaufmännisch als auch technisch – ist Grundvoraussetzung, darüber hinaus ist Fingerspitzengefühl und Geschäftssinn unabdingbar für den Erfolg als Unternehmer. Ich glaube, daß man dafür auch eine gute Portion Menschenkenntnis braucht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, die Weitergabe des Unternehmens optimal abzuwickeln und in Pension zu gehen. Mein privates Ziel ist es, mein Leben im wohlverdienten Ruhestand genießen zu können.

Müller Alexander

Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Pm Data GmbH., 1130 Wien, Lainzerstraße 145. Geboren - Datum, Ort: 8. Juni 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Philipp (1988), Marlene (1990) und Julia (1993). Eltern: Alfred und Erika. Hobbies: Hobbies: Fußball (aktiv), Tennis, bildende Kunst.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die HTL für Hochbau in Wien, die ich jedoch abbrach um eine Lehre zu beginnen. Danach arbeitete ich beim Baumeister, im Architekturbüro und in der Schlußredaktion des „Kurier". Anschließend war ich in einem weiteren Architekturbüro tätig, 1994 machte ich mich gemeinsam mit meinem Bruder mit einer Firma für Baucontrolling selbständig. Ich arbeitete damals sehr eng mit meinem Vater zusammen, der Architekt und Ziviltechniker ist. Das Unternehmen pm data ges.m.b.h., das ich heute gemeinsam mit meinem zweiten Bruder leite, beschäftigt sich mit Dienstleistungen im Internet: wir vermitteln Bauinformationen, wie kostenlose Angebotserstellung, Angebotsgegenüberstellungen, Ausschreibungsunterlagen beziehungsweise Informationen für Kunden, und holen somit – so lautet unser Leitspruch – jeden Unternehmer ins Internet. Weiters betreiben wir eine Multimediaplattform für die Wirtschaft. Mein Zuständigkeitsbereich betrifft den technischen Sektor; mein Bruder ist für die finanzielle Seite verantwortlich. Eines unserer weiteren Pilotprojekte beschäftigt sich mit (etwa zehnminütigen) Videos im Internet, anhand derer sich Rechtsanwälte präsentieren können. Dabei sind wir mit der Plattform in Österreich und den umliegenden Staaten tätig, unser künftiges Projekt umfaßt derzeit Kontakte in Österreich, Deutschland und Spanien. Zu unserem Kundenkreis hinsichtlich der Multimediaplattform zählen mittlere und große Unternehmen, beispielsweise ONE (Connect Austria), viele Tourismusverbände (Kitzbühel, Jochberg, Aachenkirchen, Kaunertal) und Hotelleriebetriebe. Die Kunden der Bauplattformen bestehen aus Endverbrauchern einerseits und dem Anbieter (also Professionisten) andererseits.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich innere Zufriedenheit und den Geist für meine Familie frei zu haben, wenn ich am Abend nach Hause komme. Er hat für mich nichts mit materiellen Gütern oder Geld zu tun. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die wesentliche Basis für meinen Erfolg sehe ich in meinem geordneten und harmonischen Familienleben. Ich habe ein sehr gutes Verhältnis zu meinem Bruder und erachte unsere nicht nur brüderliche sondern auch amikale Zusammenarbeit als etwas sehr wesentliches. Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist weiters sicherlich, daß ich imstande bin, meine Grenzen zu erkennen und zu beurteilen: Je weniger man sich selbst belügt, um so eher wird man erfolgreich sein, denn nur wer seine Fehler erkennt, kann sie auch vermeiden. Zu diesen persönlichkeitsbezogenen Eigenschaften kommen meine Fähigkeit, strategisch und vorausschauend zu denken, Trends zu erkennen, und ein hohes Maß an Beharrlichkeit. Unser Unternehmen ist ein reines Dienstleistungsunternehmen und zeichnet sich durch Ehrlichkeit und hohe Qualität aus. Im Videobereich nehmen wir eine echte Vorreiterrolle ein, weil wir der erste Anbieter auf diesem Gebiet sind. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe viel erreicht, habe noch viel vor und bin sehr zufrieden und glücklich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin ein Mensch der sehr gründlich nachdenkt, bevor er Entscheidungen trifft. Große, wirklich wichtige Entscheidungen treffe ich gemeinsam mit anderen. Grundsätzlich bin ich in der Annäherung an schwierige Situationen sehr flexibel. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern Ehrlichkeit, Leistungsbereitschaft – also den Willen zur Arbeit – und Zusammenhalt, beziehungsweise absolute Loyalität zum Unternehmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man darf sich, um erfolgreich zu werden, nicht vor Bildung und Arbeit scheuen. Ich kann heute auf den hohen Stellenwert

der Bildung hinweisen, weil ich es mir selbst schwer machte, indem ich meine Schulausbildung vorzeitig abbrach. Wenn man innerhalb eines Unternehmens loyal und ehrlich ist und sich mit seiner Tätigkeit identifiziert, wird man auch erfolgreich werden. Als Selbständiger muß man risikobereit sein und darf keine allzu große Angst vor dem Konkurs haben: Geld ist nicht die Welt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein berufliches Ziel ist es, das Unternehmen so zu etablieren und zu konsolidieren, daß es möglicherweise irgendwann verkauft werden kann. Ein weiteres unternehmerisches Ziel ist es, am Videosektor auch im Eventbereich aufzutreten. Privat möchte ich die beste Zukunft in einer glücklichen Familie für meine drei Kinder.

✱ Müller Ewald

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Gebrüder Weiss Paketdienst GmbH., 2333 Leopoldsdorf, Arbeitergasse 50. Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1950, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ruth. Kinder: Silvia (1978). Eltern: Katharina und Wilhelm. Hobbies: Kochen, Weintrinken, Joggen, Skifahren, Segeln und Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten? Geschäftsführer der Firma Fashionet Austria-Textilspedition GmbH, Beiratsvorsitzender von DPD-Austria.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Lehre als Speditionsgehilfe, bei der Firma Südland, wechselte ich zur Firma Orient Transport, als Vertreter des Abteilungsleiters, und hatte ein halbes Jahr später die Abteilungsleitung für Logistik inne. Nach elf Jahren, 1979, ging ich zur Firma Walter-Transportorganisation als Verkaufsleiter für Logistik. 1980 kam ich zur Speditionsfirma Gebrüder Weiss, anfänglich als Leiter der Lagerabteilung, 1981 bekam ich die Handelsvollmacht und 1983 die Kollektivprokura. Im Juli 1988 machte ich mich mit der Ewald Müller GmbH selbständig, als Dienstleister für eine Paketfirma. Nach einem Jahr gab ich die Firma auf und übernahm die Leitung der Inlands- und Betriebsabteilung der Firma Quehenberger-Transporte in Wien. Von Jänner 1990 bis Dezember 1993 war ich Betriebs- und Speditionsleiter der Firma Bischof-Weiss-Logistik. Im Jänner 1994 kam ich zur Firma Gebrüder Weiss Paketdienst, erst als Niederlassungsleiter für Leopoldsdorf, im April 1995 erhielt ich die Kollektivprokura und wurde 1996 Geschäftsführer. Im gleichen Jahr wurde ich auch Geschäftsführer der Firma Fashionet. Diese Firma beschäftigt sich mit dem Transport von Bekleidung auf Bügeln. Die Firma DPD ist ein europaweiter Paketdienst, der in Österreich von drei namhaften Speditionen betrieben wird. Gebrüder Weiss Paketdienst besitzt 50 Prozent an der DPD-Austria und sind eine 100-prozentige Tochter der Firma Gebrüder Weiss Spedition. Der Transport von Paketen innerhalb Österreichs wird in 24 Stunden garantiert, europaweit zwischen 48 und 72 Stunden. Zur Zeit beschäftigen wir rund 240 direkte Mitarbeiter, sowie ca. 550 Zustellfahrer, die über Transportunternehmen organisiert werden. Im Jahr 2000 wurden 24 Millionen Pakete transportiert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ein sicherer Job in einem sicheren Umfeld, zufriedene Mitarbeiter und interessante Aufgabenstellungen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ein gewisses Geschick mit Menschen umzugehen, und meine Aufgaben ernst zu nehmen. Vielleicht auch die Gabe, aus negativen Ereignissen Positives zu ziehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich die gestellten Aufgaben, mit Ausnahme der Selbständigkeit, erfüllen konnte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als Abteilungsleiterstellvertreter, knapp nach der Lehrzeit. Für mein Alter hatte ich einen verantwortungsvollen Posten inne, man vertraute mir und ich löste die gestellten Aufgaben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung mich selbständig zu machen, und zugleich diese wieder aufzulösen. In diesem Jahr lernte ich sehr viel. Trotzdem bin ich froh, daß ich mich selbständig machte, denn sonst wäre diese Sehnsucht immer noch in mir. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Globalisierung, die kleinere Firmen gefährdet. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In erster Linie nach menschlichen Kriterien, sie müssen in die Mannschaft und zur Firmenphilosophie passen. Das Fachliche kann man erlernen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als jemand, mit dem man alles besprechen kann, der allerdings auch sehr viel fordert. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Eine Woche pro Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß den Mitarbeitern, trotz Kontrolle, großes Vertrauen entgegen bringen, Entscheidungen im Team treffen und letztendlich selbst verantworten, und keinesfalls das Bauchgefühl ignorieren. Ab einer gewissen Position muß man delegieren können, oder es lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Soweit es in meiner Macht steht, die Firma weiterhin erfolgreich und expansiv zu führen, und weitere interessante Arbeitsplätze zu schaffen. **Gab es Vorbilder?** Teilweise meine unmittelbaren Vorgesetzten, wie sie mit ihren verantwortungsvollen Positionen umgingen, aber auch mit den Mitarbeitern. Ein anderer Teil meiner Vorgesetzten haben mir gezeigt, wie ich auf keinen Fall werden wollte, sie waren Negativ,beispiele.

✱ Müller Markus

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: cycamp internet services GmbH., 1090 Wien, Universitätsstraße 4/7. Geboren - Datum, Ort: 12. Februar 1974, Zwettl. Schöpferische Akte: Fachartikeln in der Fachpresse. Mitgliedschaften: Alumni-Club, AIESEC (internationaler Studentenclub). Hobbies: Lesen, Beruf.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura an der HAK Zwettl, studierte ich einige Jahre Handelswissenschaften an der WU Wien. Im Zuge meines Studiums ging ich für ein Semester in die USA und absolvierte gleich im Anschluß ein Praktikum bei einer amerikanischen Internetfirma. Dieser Job war für mich ein Wendepunkt, denn als ich wieder nach Österreich zurückkam, arbeitete ich als Projekt- und Verkaufsmanager bei einer österreichischen Internetfirma weiter, und schlug schließ-

lich 1999 den Weg in die Selbständigkeit ein. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir haben eine Studentenplattform im Internet geschaffen, deren Ziel es ist, das Studieren zu revolutionieren indem wir es vereinfachen. Dabei sind wir sowohl online als auch offline tätig, das heißt, wir organisieren auch Events in der realen Welt, um Unternehmen und Studenten zusammenzubringen. Zu unseren Kunden zählen Unternehmen wie IBM, Siemens, Telekom Austria und Mobilnetzbetreiber, die an uns herantreten, um mit Studenten in Kontakt zu treten. Dabei reichen diese Kontakte von der Rekrutierung von Arbeitskräften über die Marktforschung bis hin zum Verkauf ihrer eigenen Produkte an die Studenten.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie Erfolg? Ich habe Ideen und Visionen, für die ich andere Leute begeistern kann. Ich bin kreativ und versuche immer, meinen eigenen Weg zu finden. Unser Unternehmen geht neue Wege, um seine Ziele zu erreichen, das heißt wir versuchen, unsere Zielgruppe besser anzusprechen indem wir eine Reihe neuer Produkte geschaffen haben, die den Studenten zugute kommen. Besonders in der Produktentwicklung ist unser Unternehmen sehr innovativ, ein weiterer Erfolgsfaktor ist sicherlich das „sprichwörtlich" junge und dynamische Team. Wir sind eine junge Branche mit jungen Leuten, von denen keiner älter als 26 Jahre ist. Als kleines Unternehmen sind wir natürlich dementsprechend flexibel und können so die Wünsche unserer Kunden bestmöglichst befriedigen. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet, etwas geschafft zu haben. Man ist dann erfolgreich, wenn man etwas Neues kreiert hat, woran niemand geglaubt hat, und diese Innovation nachhaltig auf sichere Beine stellt. Wichtig ist es, in der Folge zu zeigen, daß man ein professioneller, kompetenter Partner ist, und sich nicht auf einen einzigen Achtungserfolg verläßt. Unser Ziel ist es, nachhaltig erfolgreich zu werden, zu expandieren, und wirklich unsere Vision zu erfüllen, nämlich jene, das Studieren zu revolutionieren. Ein weiteres Ziel ist natürlich der finanzielle Erfolg. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine wichtigste Kraftquelle sehe ich in meiner Familie, die mir viel Anerkennung zuteil werden läßt. Es spornt mich auch unglaublich an, meiner Familie zu beweisen, daß ich es kann. Energie schöpfe ich aber auch dadurch, daß ich von Zeit zu Zeit wirklich abschalte und Entspannung suche. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Das wichtigste ist ein klar definiertes Ziel. Egal was man will, man darf sich auf dem Weg dorthin nicht beirren lassen. Wenn man eine Idee hat, soll man versuchen, sie auch umzusetzen, auch wenn man sich über deren Erfolg nicht sicher ist und Zweifel hat. Denn Zweifel wird man am Anfang immer haben, aber man darf sich dadurch nicht die Chance auf großen Erfolg verbauen. Eine fundierte Ausbildung ist wichtig, aber nicht unabdingbar für Erfolg, viel wesentlicher ist es, sich Praxiswissen und gute Kontakte anzueignen, kreativ und engagiert zu sein. Dann hat man im Prinzip selbst als Schulabbrecher die besten Erfolgschancen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Die meisten Niederlagen lassen sich vermeiden, wenn man in einem guten Team arbeitet und schon im Vorfeld bedingungslos ehrlich, auch zu sich selbst, ist. Man muß sich bei jeder Sache darüber im klaren sein, daß sie auch dann schiefgehen kann, wenn man zu 99 Prozent überzeugt ist, daß sie funktioniert. Und wenn man sich über das Risiko im Klaren ist, das man immer dann eingeht, wenn man versucht, ein Ziel zu erreichen, kann eine Niederlage zumindest nicht aus heiterem Himmel kommen. Wenn etwas schiefgeht, ist es das ganze Team, das diesen Fehler abfedert. Aus der gemeinsamen Analyse solcher Fehler kann man dann auch lernen. **Ihr Motto?** Unbedingte Ehrlichkeit ist für mich die wichtigste Lebenseinstellung. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich erst am Beginn meiner Karriere und möchte noch viel erreichen. **Ihre Vorbilder?** Ich habe einige verschiedene Vorbilder aus der Geschichte, zum Beispiel Julius Cäsar, über den ich viel gelesen habe; ein aktuelles Vorbild ist für mich Steve Jobbs, der Gründer von Apple, vor allem dessen Einstellung, daß man Dinge, die man selbst nicht so gut kann, delegieren muß.

✱ Müller Oliver

„Erfolg bedeutet für mich, etwas gut zu meistern, das man sich vorgenommen hat."

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer, Mitinhaber. Tätig bei: Wolfgang Alexander und Oliver Müller GmbH - Juwelier Young Diamonds., 2514 Traiskirchen, Karl Hilberstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 5. März 1972, Wien. Eltern: Christiane und Wolfgang. Hobbies: Sport, insbesondere Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Unterstufe des Gymnasiums und anschließend die Handelsschule, um danach unmittelbar in die väterliche Firma einzusteigen, da ich bereits während meiner Schulzeit nichts anderes wollte. Mein Vater gründete das Unternehmen 1968 mit einer Goldschmiedewerkstätte in Wien. Bei meinem Eintritt in das Unternehmen betrieben wir sechs Filialen, mein Aufgabenbereich erstreckte sich vom kaufmännischen Bereich über die Werbung bis hin zum Personal. Heute bin ich Mitunternehmer und Geschäftsführer. Derzeit betreiben wir 17 Filialen in Wien, Niederösterreich, Steiermark und Kärnten, sowie drei reine Swatch-Stores, und haben uns zu einem der größten und umsatzstärksten Anbieter der heimischen Schmuck- und Uhrenbranche entwickelt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, etwas gut zu meistern, das man sich vorgenommen hat. Er setzt sich aus vielen Elementen zusammen, an denen man hart arbeiten muß. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist zu einem Gutteil meine Erziehung; das Wissen, das ich, wie auch mein Bruder und Partner, ganz unbewußt von meinem Vater übernahm. Es ist für mich somit selbstverständlich, sechs oder sieben Tage in der Woche zu arbeiten, da ich diese Einstellung bereits als sehr junger Mensch lernte. Weiters war ich von Kind an im Geschäft. Ich bin ein unternehmerisch denkender Mensch und es war für mich immer völlig klar, in den väterlichen Betrieb einzusteigen. Vor elf Jahren wurde von meinem Vater die Idee von Young Diamonds geboren, weil er vom etwas angestaubten Image des Juweliers wegkommen wollte. Unsere Spezialität ist heute die Offenheit unserer Geschäfte (wir haben keine Tür, im Sommer wie auch im Winter!), weiters stellen wir jeder Firma eine eigene Vitrine zur Verfügung, die mit Produktbeschreibungen versehen ist. Somit kann sich der Kunde selbst informieren und muß sich nicht beraten lassen, wenn er es nicht will. Damit nehmen wir ihm die Schwellenangst sich unsere Produkte anzusehen. Unsere Mitarbeiter sind geschult, den Kunden nicht zu drängen; es soll ihm nicht peinlich sein, das Geschäft zu verlassen, ohne etwas gekauft zu haben. Unsere Stärke als Unternehmer besteht in der Geschlossenheit und Begeisterung, die wir nach außen hin vermitteln, weil sie auch nach innen stimmt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition von Erfolg sehe ich mich durchaus als

erfolgreich, unter der Prämisse, daß ich diesen Erfolg mit meinem Bruder teile. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich denke, der Entschluß, mit einigen Marken stark zu kooperieren, wie zum Beispiel mit Swatch, aber auch anderen Uhren- sowie Schmuckmarken, war sicher ein wesentlicher Bestandteil unseres Erfolges. Weiters haben wir bei unserer Expansion immer einen großen Augenmerk auf die Standorte gelegt. Nur mit den besten Standorten in Frequenzlagen ist es heute möglich, erfolgreich zu sein. Standorte, wie SCS, Donauzentrum, Mariahilferstraße oder Plus City sind einfach ein „Muß" für einen Handelsbetrieb. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Man muß das Rad nicht immer neu erfinden! Ich denke, man braucht eigene Ideen; es ist jedoch durchaus legitim, erfolgreiche Ideen anderer zusätzlich zu übernehmen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die österreichische Juweliersbranche hat sicherlich einen enormen Aufholbedarf und in der gängigen Form in zehn Jahren keine Berechtigung mehr, weil die alteingesessenen Juweliere zwar Goldschmiede, aber keine Kaufleute sind. Der Kunde von heute will aber beim Einkaufen etwas erleben und keine schlecht beleuchteten verstaubten Geschäfte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unser Geschäft steht und fällt mit unseren Mitarbeitern, sie spielen eine maßgebliche Rolle an unserem Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir haben im Moment gewisse Probleme, Mitarbeiter zu rekrutieren. Wesentlich ist mir die Offenheit für Neues, Freundlichkeit und gutes Auftreten. Wir wollen gar keine Fachkräfte, weil diese aus einem ganz anderen System kommen und unsere Philosophie nicht so leicht übernehmen können, wir suchen eher branchenfremde Menschen, die Freude am Verkaufen haben. Wichtig ist mir grundsätzlich die Loyalität zum Unternehmen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Die Ausbildung der Mitarbeiter ist uns ein wesentliches Anliegen. Für regelmäßige Produkt- und Verkaufsschulungen ziehen wir mit Mag. Rudolf N. Portillo einen der europaweit meistgebuchten Trainer heran. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser nächstes Ziel ist es, flächendeckend in ganz Österreich Filialen zu errichten.

✱ Müller Robert

TISCHLEREI
Müller
Veselygasse 31
2380 Perchtoldsdorf

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Tischlerei Müller GmbH., 2380 Perchtoldsdorf, Veselygasse 31. Geboren - Datum, Ort: 17. Jänner 1967, Mödling. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Ingrid Hilscher. Kinder: Wenzel und Emma. Eltern: Josephine und Wilhelm. Hobbies: Radfahren, Lesen, Motorrad.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da ich mich für Technik interessierte, besuchte ich nach dem Unterstufengymnasium die HTL, Fachrichtung Feinwerktechnik, in Mödling, und begann nach Ableistung meines Präsenzdienstes mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre. Ich arbeitete nebenbei halbtags in der Tischlerei meines Vaters. Hier hatte ich das Glück, mit einem begeisterten Tischler zusammenzuarbeiten, der mir vermittelte, was „Tischler sein" bedeutet, und mich für diesen Beruf, der mir seit meiner Kindheit vertraut war, begeisterte. So brach ich 1987 mein Studium ab, begann aufgrund meiner Vorbildung eine verkürzte Tischlerlehre, und beendete diese 1989 mit der Lehrabschlußprüfung. Nach den darauffolgenden zweieinhalb Jahren Praxis, besuchte ich den Meisterkurs in St. Pölten. 1993 legte ich die Meisterprüfung ab und arbeite anschließend ein halbes Jahr in der Tischlerei Otto, bevor ich wieder in den Betrieb meines Vaters einstieg. Nebenbei arbeitete ich als selbständiger Handelsvertreter für holländische Absauganlagen, mit der Absicht eine österreichische Vertretung aufzubauen. Da mir jedoch diese Tätigkeit nicht zusagte, beendete ich sie nach zwei Jahren, und war nur mehr in der Tischlerei meines Vaters tätig, bis ich sie im Oktober 1999 gemeinsam mit meinem Bruder übernahm.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie Erfolg? Erfolg ist für mich einerseits, daß ich eine Arbeit habe, welche mir Freude bereit und anderseits, daß das finanzielle Ergebnis stimmt. **Was macht Ihren Erfolg aus?** Wesentlich dafür ist sicher, daß unsere Firma qualitativ sehr hochwertig arbeitet. Dies ist wiederum nur durch gutes ausgebildetes Personal möglich, welches wir selbst ausbilden. Wir sind bemüht flexibel und schnell auf die Wünsche unserer Kunden zu reagieren, und deren Wünsche anzupassen. Für die Entwürfe verwende ich viel Zeit. Es geht darum, eine Idee zu bringen, die sowohl Funktionalität bietet, als auch den Vorstellungen des Kunden entspricht. Die Gespräche finden meist an Ort und Stelle statt, damit ich die Gegebenheiten kenne, dann mache ich zwei Entwürfe. Einer entspricht dem Gespräch mit dem Kunden, der andere enthält meine eigenen Ideen, welche häufig angenommen werden. Für die Fertigstellung fixieren wir nie exakte Liefertermine, sondern einen Zeitrahmen, was dem Betrieb Flexibilität ermöglicht. Die Zusammenarbeit mit meinem Bruder empfinde ich als positiv. Ich bin eher derjenige, der Ideen verwirklichen will, dabei bin ich manchmal nicht sehr realistisch und werde dann von meinem Bruder auf den Boden der Realitäten zurückgeholt. Eine kleine Schiene unseres Unternehmens ist der Ladenbau, wo es auf große Flexibilität und prompte Auftragserledigung ankommt, was in unserer Firma möglich ist. Ein wesentlicher Faktor für unsere Qualitätsarbeit sind die entsprechenden Lieferfirmen, deren Ware unseren Vorstellungen entspricht. **Haben Sie diese Position angestrebt?** Eine leitende Position wollte ich immer haben. Einerseits war da der finanzielle Anreiz, andererseits wollte ich gern Mitarbeiter führen und die Möglichkeit haben, eigene Ideen umzusetzen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Eigentlich nicht, ich fühle mich wohl, darauf kommt es an. **Spielen Mitarbeiter beim Erfolg eine Rolle?** Eine Wesentliche. Wir legen Wert darauf, daß er Interesse am Beruf hat, über eine gewisse Allgemeinbildung verfügt und vor allem über andere Professionen bescheid weiß. Dies ist bei der Zusammenarbeit mit anderen Handwerkern wichtig. **Spielt die Familie eine Rolle?** Mir ist meine Familie sehr wichtig, sie gehört zum Erfolg dazu. Um kreativ arbeiten zu können, ist ein harmonisches, unbelastetes Familienleben wesentlich. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Anerkennung brauche ich nicht unbedingt, aber sie freut mich und bestätigt meine Arbeit. Für mich bedeutet Weiterempfehlung durch unsere Kunden Anerkennung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Um mich wirklich entspannen zu können, muß ich zeitweise allein sein. **Wo holen Sie sich Rat?** In fachlichen Belangen bei meinem Vater, bei wirtschaftlichen Fragen bei Freunden, die ebenfalls selbständig sind.

✱ Müller Sonja

● Steckbrief

Beruf: Kosmetikerin und Fußpflegerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Sonja Müller Diabetiker Hand und Fußpflege Ganzkörper- Enthaarung., 1020 Wien, Große Mohrengasse 21/6. Geboren - Datum, Ort: 4. Juni 1949, Linz. Eltern: Hedwig und Ernst Steffelbauer. Hobbies: Fitneßtraining, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich eine einjährige Haushaltsschule und begann dann mit der Kosmetik- und Fußpflegelehre, da die Kosmetikerin meiner Mutter einen Lehrling suchte. Es stellte sich bald heraus, daß mir dieser Beruf entsprach und nach dem Lehrabschluß ging ich für ein Jahr nach Kitzbühel. 1969 kam ich nach Wien und arbeite bis 1974 in meinem Beruf. Um auch andere Berufssparten kennen zu lernen wechselte ich in den Gastronomiebereich ins Service. Es folgte eine dreijährige Tätigkeit in einem Fliesengeschäft, wo ich im Verkauf und in der Buchhaltung eingesetzt war. Nebenbei arbeitete ich in einem Hundesalon. 1979 machte ich mich in Mödling in meinem Beruf selbständig und mietete dafür zwei Zimmer eines Massagesalons. Es war jedoch nicht das, was ich mir vorgestellt hatte, so ging ich 1981 nach Wien zurück und war fünf Jahre bei der Firma Sigmund, drei davon als Geschäftsführerin tätig. Danach ging ich für einige Monate nach Kanada und arbeitete anschließend wieder im gleichen Salon, bis zu dessen Verkauf weiter als Geschäftsführerin. Es folgten zwei Jahre, wo ich trotz großer Bemühungen keine Arbeit fand und so war die Alternative 1996 meine Selbständigkeit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine Ziele erreiche. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich wählte mir ganz bewußt ein bereits bestehendes Geschäft aus, um einen Teil des Kundenstocks übernehmen zu können. Wichtig ist an seine fachlichen Fähigkeiten zu glauben und auch davon überzeugt zu sein, daß man mit viel Fleiß das erreichen kann, was man möchte. Ich absolvierte diverse Seminare und Fortbildungskurse Dazu gehört die Bereitschaft zu großem Zeiteinsatz, klare Ziele, Flexibilität um diese zu erreichen und vor allem die Fähigkeit sich durch Widerstände und Schwierigkeiten nicht abschrecken zu lassen und diese zu überwinden. Ich hatte es nie leicht, ließ mich aber nie unterkriegen, und war immer überzeugt, zu meinem Ziel zu gelangen, auch wenn dies einige Zeit dauern würde. In meinem Beruf ist neben fachlichen Können, die Freude an der Arbeit und der Umgang mit Menschen sehr wichtig. Man muß immer ruhig bleiben, zuhören und sich das Gesagte auch merken. Der Kunde muß sich wohlfühlen können und dazu gehört die entsprechende Gestaltung des Geschäfts. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin mit dem was ich erreicht habe zufrieden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Leider gibt es unter den Berufskollegen keine gute Zusammenarbeit, sondern ein deutliches Konkurrenzverhalten. Dabei wäre fachlich, orientierter Erfahrungsaustausch sehr wichtig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliches Können ist Voraussetzung. Ganz wesentlich jedoch ist Freundlichkeit und die Fähigkeit sich auf Menschen einzustellen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiterin trägt ihren Teil dazu bei, ist fachlich sehr gut, verläßlich, freundlich und ermöglicht mir dadurch Urlaub zu machen. Wir versuchen Fixierungen von Kunden auf eine von uns beiden zu vermeiden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ein harmonisches Familienleben ist sicher von Vorteil. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja, damit wird meine Leistung anerkannt, das freut und motiviert mich. Ich erhalte sie durch meine Kunden. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich überdenke sie in Ruhe, versuche mich immer in die Lage des anderen zu versetzen und versuche in Gesprächen eine Lösung zu finden. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Eine Zeitangabe kann ich nicht machen. Jedoch nütze ich Kursangebote soweit diese vorhanden sind. Ich würde mir mehr in dieser Richtung wünschen, und versuche mich privat zu informieren. **Ihr Lebensmotto?** Das Leben positiv sehen. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, Frau Margrit Duda. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ab 2002 möchte ich meine derzeitige Teilzeitkraft fix anstellen.

✱ Müller Wolfgang Mag.

● Steckbrief

Funktion: Sozialer Referrent. Tätig bei: Wirtschaftskammer Wien., 1010 Wien, Rudolf Sallinger Platz 1. Geboren - Datum, Ort: 2. Oktober 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christl. Kinder: Cornelia und Wolfgang. Eltern: Theresia und Wilhelm. Schöpferische Akte: Sozialversicherung von A-Z Wolfgang Müller (Linde Verlag), Arbeits + Sozialrechtskartei (Linde Verlag), Fachartikel in der Wiener Wirtschaft und in diversen Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Alpenverein (Umweltschutz). Hobbies: Wandern, Bergsteigen, Komponieren und Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Laienrichter beim Arbeits- und Sozialgericht; Arbeitsmarktservice; Verwaltung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Eigentlich wollte ich Meteorologie oder Straßenbau studieren, mein Vater brachte mich jedoch davon ab. 1962 maturierte ich und landete schließlich bei Jus, nachdem ich 2 Jahre mit Welthandel „verblödelt" hatte. Anlaß für meine Tätigkeit seit 1. August 1966 bei der Wirtschaftskammer war eigentlich eine erfolgreiche Dienstprüfung. Im Herbst 1972 beendete ich das Jusstudium, und war danach in der sozialpolitischen Abteilung in der Kammer tätig. Im Dezember 1972 trat ich in die Wirtschaftskammer Wien (Sektion Gewerbe) ein. Von April 1973 bis Mai 1976 war ich als Innungsgeschäftsführer tätig, bin seit Juni 1976 in meiner jetzigen Abteilung tätig und beschäftige mich intensiv mit Sozialrecht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn man etwas erreicht. Wenn ich durch mein Wissen und meine Übersicht Menschen helfen kann, die in einer geschwächten Position sind, weil sie finanziell den Behörden ausgeliefert sind. Weiters Existenzsicherung und Feedback von außen. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** „Zusammenballungen" kommen immer wieder vor. In den 80er Jahren war ich durch meine Scheidung stark belastet, was sich

natürlich auch auf den Beruf ausgewirkt hat. Generell versuche ich darüber hinwegzugehen, man kann ja doch nichts machen. In diesem Fall, packe ich gleich die nächste Sache an. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Teilweise. **Wie, glauben Sie, sehen Sie Freunde, Familie und Mitarbeiter?** Nur positiv, die „Mundpropaganda" ist sehr gut. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Mein Fachwissen und meine Fähigkeiten zuhören zu können und Zusammenhänge schnell erkennen zu können, also Wissen mit Problemen derart verknüpfen zu können, daß man sagen kann, ob ein Projekt erfolgreich wird oder nicht. Der Gesprächspartner muß auch den Eindruck haben, verstanden zu werden. Dazu ist es unbedingt erforderlich ein Problem auch richtig aufzunehmen. Im Laufe der Jahre erhält man das nötige Wissen und die Erfahrung. Ganz wesentlich ist auch die Freude an der Arbeit. In meinem Bereich ist es wichtig, alles von der menschlichen Seite zu sehen, sich in sein „Gegenüber" hineinversetzen zu können. Härte wäre hier absolut nicht angebracht. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir stecken mitten in einer Kammerreform, welche jetzt einem Abschluß zugeführt wird. Es werden rigorose Veränderungen bis 2002 als erledigt zu betrachten sein. Die Umstrukturierung der Organisation Kammeramt mit den zugehörigen Abteilungen und deren Sektionen mit allen Ebenen werden zu Sparten mit geringeren Kompetenzen, jedoch mit zusätzlichen Sparten mit eigenen Kompetenzzentren. Die Mitarbeiter werden anderen Sachgebieten zugeführt. Es herrscht zur Zeit eine große Unsicherheit, da auch der Dualismus (Beamte und Funktionäre) nicht aus diesem Verfahren ausgeschlossen wird. Die Fachgruppen bleiben zur Zeit bestehen, werden jedoch künftig als Branchenbündnisse ihre Tätigkeit zu verrichten haben. Da zum Beispiel, die Elektrotechnik und die Elektroindustrie in einem Bündnis zusammengefaßt werden, sind Streitigkeiten bzw. Meinungsverschiedenheiten in stärkeren Ausmaß zu erwarten. Wenn es zu diesen Zusammenschlüssen kommen wird, ist die Stimme einer gemeinsamen Wirtschaft nicht mehr vorstellbar und daher ad absurdum geführt. **Wie lösen Sie schwierige Situationen?** Ich denke mich in die jeweilige Situation mittels Lösungsmodellen ein, jedoch entstehen die meisten Schwierigkeiten über fremdbestimmende Einflüsse. Die fremdbestimmenden Einflüsse, sind nur über die Kommunikationsebene zu lösen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Hin und wieder kommen Leute und bringen kleine Aufmerksamkeiten und herzliche Worte. **Anmerkung zum Erfolg?** Man ist vielleicht oft zu ungeduldig und erwartet den Erfolg sofort. Oft, wenn man aber gar nicht daran denkt, ist er plötzlich da.

✱ Müller-Wernhart Friedrich Dr.

● Steckbrief

Funktion: Regionaldirektor. Tätig bei: Generali-Gruppe., 3100 St. Pölten, Dr. Karl Renner-Promenade 37. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1955, Wien. Hobbies: Golf, Reisen, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Jus und begann anschließend in der Firma CATRO Unternehmensberatung zu arbeiten. Nach drei Jahren nahm ich das Angebot an, Geschäftsführer des Wirtschaftsforums für Wirtschaftskräfte, der Standesvertretung der österreichischen Manager, zu werden. Diese Tätigkeit übte ich ca. fünf Jahre aus, ich sehe sie heute als bezahlte Ausbildung, da ich mit hochinteressanten Menschen zu tun hatte, von denen ich sehr viel lernen konnte. 1988 kam ich als Landesdirektor für Niederösterreich zur Interunfall Versicherung. Seit 2000 bin ich bei der Generali und Interunfall für über 1.000 Mitarbeiter im Raum Niederösterreich verantwortlich. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Die Generali-Gruppe ist ein sehr qualitätsbewußtes Unternehmen. Die Vorteile für den Kunden liegen dabei, spätestens mit der Einführung des Euro, in der Internationalität des Generali Konzerns. Wir bieten ein gutes Preis-Leistungsverhältnis und die Sicherheit eines markenorientierten, renommierten Unternehmens. Unsere besondere Spezialität liegt am Sektor Lebensversicherungen, dort sind wir der europaweit größte und erfahrenste Anbieter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Seine Ziele, sowohl die selbst gesteckten als auch die von außen vorgegebenen, erreichen zu können. Erfolg beinhaltet aber auch die Balance zwischen Beruf, Familie und Freizeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich einen Weg gegangen bin, auf dem ich weitgehend unabhängig und vor allem mir selbst treu geblieben bin. Ich bin deshalb mit dem bisher Erreichten zufrieden. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich unterscheide sehr stark zwischen Anerkennung, die von bestimmten Motiven im Hintergrund begleitet wird, und der Anerkennung, die mir von Mitarbeitern entgegengebracht wird. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine wichtigste Entscheidung war die Ablehnung eines Angebotes, das sehr verlockend war. Es hätte jedoch einen großen Verlust an Lebensqualität nach sich gezogen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Stärken sind meine Authentizität und meine Konsequenz. Ich bin ein Mensch, der sich visionäre Ziele steckt. Weiters denke ich, daß ich die Dinge so gestalten kann, wie ich sie für richtig erachte, wenn ich an vorderster Front stehe. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin heute in einer Position, die meinen eigenen Wünschen entspricht. Mein Ziel ist es, ein wenig autonomer gegenüber meiner Umwelt zu sein. **Welche Punkte haben Sie beachtet, um Ihr Ziel erreichen zu können?** Der erste Punkt ist absolute Konsequenz, zweitens bin ich ein Mensch, der unangenehme Entscheidungen rasch trifft. Man muß sich von Mitarbeitern trennen können, die nicht bereit sind, am gemeinsamen Ziel mitzuarbeiten. Diese Einstellung ist mit einer Lernphase beziehungsweise der Erfahrung verbunden, daß es oft besser ist, einem Einzelnen wehzutun als Vielen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe das große Glück, daß meine Frau ebenfalls im Management tätig ist. So hat jeder seinen Freiraum, in der Freizeit widmen wir uns ganz bewußt unserer Beziehung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich stelle mir immer zwei Fragen. Erstens, ob ich in diesen Mitarbeiter mein eigenes Geld investieren, und zweitens, ob ich mit ihm in die Steilwand gehen und mich von ihm sichern lassen würde. Anders ausgedrückt sind Qualität und Loyalität für mich die entscheidenden Kriterien, nach denen ich mich für einen Mitarbeiter entscheide. **Gibt es Eigenschaften, die Sie an anderen Menschen nicht akzeptieren?** Ja. Eigenschaften, die ich an Menschen in meinem Umfeld nicht akzeptieren kann, sind Illoyalität und Faulheit. Ich kann Menschen nicht verstehen, die etwas könnten, es jedoch nicht tun. **Wie sehen Sie den Begriff Teamarbeit, und wie setzen Sie diese ein?** Ich bemühe mich, die strategischen Rahmenbedingungen vorzugeben, da Teamarbeit sehr viel mit Kompromissen zu tun hat, und somit einige feste Vorgaben braucht. Das Team hat dann völlig freie Hand in der Umsetzung dieser Ziele. **Wie reagie-**

ren Sie auf unvorhergesehene Quereinflüsse? Ich habe in meinem Leben schon einige schwierige Situationen gemeistert. Ich bin ein Mensch, der die Herausforderung sucht, und bin überzeugt, daß man gerade an solchen Situationen wachsen kann. **Ihr Lebensmotto?** Das Leben spielen!

✱ Münzinger Dorothee

„Für mich gehört auch viel Glück dazu, jeden Morgen gesund aufzustehen!"

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Alleininhaberin. Tätig bei: Sport Münzinger GmbH., 80331 München, Marienplatz 8. Geboren - Datum, Ort: 4. März 1952, München. Familienstand: Verheiratet mit Axel Jostock. Kinder: Antonia (1982), Christoph (1984) und Moritz (1988). Eltern: Alfred und Sibylle Münzinger. Hobbies: Ski fahren, Golf, Laufen, Bergwandern, Musik, Kultur, Literatur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich machte meine Abitur in München und wollte eigentlich Innenarchitektur studieren, hätte aber ein Jahr Wartezeit auf einen Studienplatz gehabt. In den heimischen Betrieb konnte ich nicht, da die Firmenverträge so waren, daß mein Onkel und mein Vater jeweils 50 Prozent der Firma innehatten. Daher absolvierte ich eine Lehre zum Handelsfachwirt bei Ludwig Beck in München, arbeitete in ganz West-Deutschland in Falkeläden und betreute daraufhin eines ihrer Geschäfte für zirka ein halbes Jahr in Essen. Anschließend ging ich wieder nach München und schaute mir bei der Firma Elbo für eineinhalb Jahre die Produktion an. 1978 stieg ich dann doch in unseren eigenen Betrieb ein und habe nach einem Jahr als Abteilungsleiterin die Herrenabteilung übernommen. Als mein Onkel 1979 starb bekam ich von meinem Vater die Komplementärstellung übertragen und leitete bis 1984 mit meinem Bruder zusammen das Geschäft. Als er dann ausschied, wurde ich Alleineigentümer von Sport Münzinger.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Das ich hinter einer Vielzahl von Konkurrenten bestehen kann, und eine tolle Truppe von Mitarbeitern hinter mir steht. Sie halten zu mir und so schafft man es Ziele, die man sich gemeinsam gesteckt hat, auch gemeinsam zu erreichen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich habe den ganzen Laden nach meiner Übernahme umstrukturiert, denn man muß als kleiner Laden große Kompetenz bieten. Es nützt mir nichts, wenn die Konkurrenz mehr anbieten kann als ich, weil sie größer ist. Daher betreibe ich eine Art Nischenpolitik und kann so der Konkurrenz nicht nur standhalten, sondern sie vielleicht sogar überbieten. Sport Münzinger führt zum Beispiel als einziges Geschäft in Deutschland den größten Lacoste-Shop. Wichtig ist es auch den Kundenstamm, den man hat zu pflegen. Die Kunden werden von uns angeschrieben, wenn wir beispielsweise Ware schon vor dem Schlußverkauf reduzieren oder zweimal im Jahr so etwas wie eine französische Woche anbieten. Außerdem haben wir Firmen, die wir alleine in der Innenstadt vertreten und von denen in unserem Einzugsgebiet auch keine vergleichbaren Angebote zu finden sind. Sicher mußte ich auch große Überzeugungskraft bei meinen Mitarbeitern leisten, um auch mal ganz andere Bereiche des Sportes auszuprobieren. Dadurch, daß wir speziell ganze Programme einzelner Firmen führen, haben wir dort natürlich auch einen gewissen Stellenwert erreicht und viel mehr Möglichkeiten, zum Beispiel gewisse Werbeaktionen durchzuführen, die die Firmen dann nur mit uns veranstalten. Die Leute hier in München suchen auch diese Exklusivität, sie wollen nicht mehr mit der breiten Masse mitschwimmen. Bei uns kriegen sie auch einfach noch das Gefühl beachtet zu werden, worauf ich sehr großen Wert lege. Dies trägt zum Erfolg bei. **Hatten Sie Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Sicher gab es schwere Jahre, zum Beispiel, als es schick war, zu sparen. Es war ein finanzieller Rückschlag. Die „Klamotten" mußten möglichst schmuddelig und speckig sein und bloß keine Markennamen tragen. Wir hatten in der Zeit Zulauf von Kunden aus ganz anderen Städten, die hier in München anonym kaufen wollten, um bloß nicht von der Nachbarin oder anderen Personen erkannt zu werden. Eine Zeit lang war auch der Umsatz für Männerkleidung höher gewesen, da die Frauen, wenn sie einkaufen waren, ihren Männern eine Kleinigkeit mitbringen wollten. Dann kamen die Männer auf die Idee, daß die Frauen sparen müßten. Also kauften die Frauen weiterhin für sich ein, brachten aber ihren Männern nichts mehr mit, so wurde der Einkauf nicht bemerkt. Diese Dinge waren aber nicht so ernste Rückschläge, die wir nicht verkraftet haben, heute kann man sie eigentlich auch belächeln, im Übrigen betreibe ich nicht die Vogel Strauß Politik, sondern versuche den Kopf immer oben zu behalten. Bei Problemen versuche ich zuerst den Fehler bei mir zu suchen und schaue wo es hapern könnte. Daraufhin bemühe ich mich der Problematik entgegen zu steuern. Dies ist in unserer Branche eigentlich nicht so einfach, denn sie ist sehr wetterabhängig, daher habe ich auch so großen Wert auf die Nischenpolitik gelegt, um vom Wetter unabhängig zu sein. **Welche Rolle spielt die Familie für den Erfolg?** Das Elternhaus war sicher sehr prägend, da es seit drei Generationen eine Geschäftsfamilie war und mein Vater immer gearbeitet hat. So war es auch für uns Kinder selbstverständlich immer zu arbeiten. Schon in jungen Jahren half ich im Betrieb mit, wo wer gebraucht wurde. Für meine jetzige Familie ist das viel schwerer, da sich die Zeiten geändert haben, und meine Kinder keinerlei Interesse am Geschäft haben, was ich auch verstehen kann. Sie sahen, daß ich bis vor vier Jahren sechs Tage die Woche im Laden stand und nur einmal im Jahr eine Woche Urlaub konsumierte - wer möchte so ein Leben führen? Es gab auch die Zeit, da blieb mir nicht anderes übrig, denn in Familienunternehmen war es früher nicht üblich irgendeine Altersvorsorge zu betreiben, so daß ich gezwungen war auch meine Eltern mitzuversorgen, was ich auch heute noch mache. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Batterien tanke ich beim schlafen auf. Ich schalte ab, sobald ich den Laden am Abend verlassen habe und will auch damit nicht mehr konfrontiert werden. Für mich gehört auch viel Glück dazu, jeden Morgen gesund aufzustehen. **Was sind Ihre Pläne für die Zukunft?** Eigentlich das erhalten, was man sich geschaffen hat, aber mit mir hört die Tradition des Geschäftes leider auf. Meine Kinder haben kein Interesse und die Kinder meines Onkels ebensowenig. Ich will es auch gar nicht, denn ich möchte niemanden zu etwas zwingen, was er nicht selber möchte. Außerdem war es sehr schwer damals für mich, da ich ja alle Familienmitglieder ausbezahlen mußte und das würde heute nicht anders sein. Ich habe auch schon Pläne für später, ich möchte noch einmal etwas neues aufbauen, was sicher auch wieder mit Sport zu tun haben wird, aber mehr möchte ich dazu nicht sagen. **Haben Sie einen Ratschlag für den Erfolg?** Man muß sich weiterbilden und sollte nie sagen, daß man mit dem Wissensstand, den man hat, zufrieden ist. Fortbildung durch Messen oder Kurse sind einfach unerläßlich. Ebenso wichtig ist es in der heutigen Zeit, um auch die EU zu berücksichtigen, Sprachen zu erlernen. Der Wert durch breites Wissen bei Sprachkenntnissen wird die Jobsuche um ein vielfaches erleichtern.

✱ Muschik Elisabeth

pro mente
Wien
Gesellschaft für psychische und soziale Gesundheit

Elisabeth Muschik
Psychotherapeutin
Geschäftsführung

Stubenring 2/4a
1010 Wien
Tel.: 01/513 15 30
Fax: 01/513 15 30-350

elisabeth.muschik@promente-wien.at
www.promente-wien.at

● Steckbrief

Beruf: Psychotherapeutin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Pro Mente Wien - Gesellschaft für psychische und soziale Gesundheit., 1010 Wien, Stubenring 2/4a. Geboren - Datum, Ort: 9. Mai 1943, Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Sogenannte Karrierestationen stellen für mich Entwicklungsstationen dar. Es gibt Dinge und Situationen im Leben, wodurch sich etwas verändert und ich bin immer wieder überrascht, wenn ich sehe in welcher Position ich mich gerade befinde. Ich wollte eigentlich immer studieren, bin jedoch in Mathematik durchgefallen, mußte die sechste Klasse wiederholen und dies kostete mich die Möglichkeit mir Wissen durch ein Studium anzueignen. Da ich lernen wollte, wiederholte ich die sechste Klasse. Zu dieser Zeit lernte ich meinen Mann kennen. Er selbst hatte Spaß an Mathematik und er lehrte mich das Verständnis für diese Materie. Nach der Matura mußte ich auf Wunsch meiner Eltern Geld verdienen, was dazu führte, daß mein Mann und ich uns darauf einigten, daß er vor mir sein Studium absolviert. Da wir Kinder wollten, waren meine beruflichen Möglichkeiten sehr begrenzt. Da ich wußte, daß es mit dem Studieren wohl nicht mehr klappen würde, begann ich Erwachsenenbildungsveranstaltungen zu besuchen. Mein Wissensdurst führte mich von der lernenden zur lehrenden Weiterbildung. Danach begann ich mit einer Psychotherapie-Ausbildung. In dieser Ausbildungszeit eröffnete man mir die Möglichkeit die Ausbildung als Gruppentrainerin zu besuchen und abzuschließen. So kam ich ins psychiatrische Krankenhaus, und gestaltete dort für ein Jahr die Gruppentherapie mit. Da mich diese Tätigkeit erfüllte, ich jedoch, da ich nicht studiert hatte, nicht angestellt werden konnte, waren meine Möglichkeiten sehr beschränkt. Der Primararzt ermöglichte mir bei pro mente Wien den Bereich „Trainingshilfe" aufzubauen. Im Jahr 1986 hatte ich mit der Ausbildung zur „Systemischen Familientherapeutin" begonnen. Zur selben Zeit wurde ich mit der Gesamtleitung des Vereins betreut. Im Jahr 1994 wurde ich dann zur Geschäftsführerin bestellt. Im Jahr darauf gründete der Verein eine GmbH. als Betreibergesellschaft für das Cafe-Restaurant „MAX" am Stubenring. Pro mente Wien ist innerhalb eines Jahres um sechs Wohnungseinheiten gewachsen und hat sich von einem Verein zu einem Unternehmen gewandelt, wodurch ich die Chance erhielt, mitzuwachsen. Dabei habe ich versucht, auf die an mich herangetragenen Anfragen zu antworten bzw. die verschiedenen Herausforderungen anzunehmen, weil ich neugierig war und noch immer bin, was ich an Talenten mitbekommen habe und welche, mir bislang verborgenen Fähigkeiten, noch entfaltet werden können.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist, wenn etwas gelingt. Es stellt sich immer erst im nachhinein heraus, wie erfolgreich man ist. Wenn ich sehe, wie meine Kinder ihr Leben und ihre Beziehungen zu meistern versuchen, dann erfüllt es mich mit Freude, da ich dann weiß, daß ich ihnen doch etwas auf ihren Weg mitgeben konnte. Wenn die Gemeinde sieht, daß wir ein verläßlicher Partner sind und in dieser Form mit Aufträgen belohnt werden, sehe ich es ebenfalls als Erfolg an. Erfolg kann nur in etwas lineares umgewandelt werden, wenn jeder Mensch für sich selbst seine Arbeit als Reflexion sieht. Unter Reflexion verstehe ich das kritische Hinterfragen meiner Tätigkeit, die Bereitschaft, sich auch selbst coachen zu lassen und die Fähigkeit, den Mitarbeitern die Zusammengehörigkeitsphilosophie als Unternehmensdarstellung glaubhaft präsentieren zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In dem Sinn, daß ich sehr viel Glück in meinem Leben erfahren durfte, ja. Erfolgreich sein kann man nur, indem man persönlich wächst. **Wie treffen Sie Entscheidungen?** Indem ich auf meinen Bauch, mein Herz und meinen Verstand höre. Wenn ich Lust auf etwas habe ist es eine Bauchentscheidung. Herzentscheidungen sind genau das, was der kleine Prinz bemerkte: Sie sind verantwortlich für das, was sie gezähmt und sich vertraut gemacht haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es waren zwei Erfahrungen, welche den Ausschlag gaben. Auf der einen Seite war es unsere über 35 Jahre dauernde qualitativ hohe Einsatzbereitschaft, auf der anderen Seite wurde der Leidensdruck des Überlebenswollen, so groß, daß die Finanzierung der Projekte nur mehr über die kommunalen Ebenen erfolgen konnte. Wären die politischen und sozialen Mächte nicht bereit gewesen diese Finanzierung vorzunehmen, gäbe es Pro Mente nicht mehr. Nun ist es soweit, daß uns alle nicht nur anerkennen, sondern als gleichberechtigt und als notwendige Institution akzeptieren. Ich habe es mir immer gewünscht, als gleichberechtigter Partner bei Verhandlungen zu erscheinen und ich bin sehr glücklich dies geschafft zu haben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mittlerweile sehr gut. In früheren Zeiten war ich vormittags als Referentin tätig und das Geld, das ich dabei verdient habe, ging fast zur Gänze für die Kinderbetreuung auf. Aber für meinen Mann und auch für meine Kinder war es wichtig, daß ich mich beruflich entfalten konnte, weil sich meine Zufriedenheit auf den Umgang in der Familie ausgewirkt hat. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Viele die heute hauptamtlich für uns arbeiten, wuchsen durch ihre langjährige ehrenamtliche Tätigkeit oder durch ihre Praktika so in unser Team hinein, daß sie heute die Positionen von Bereichsleitern ausüben. Neue Anträge zur Aufnahme werden von unserem Coach bearbeitet. Die Frage ist natürlich immer, für welchen Bereich ich jemanden benötige. Ein Kriterium ist sicher, das soziale Engagement des/der jeweiligen Stellenbewerbers/in. Wir arbeiten natürlich auch sehr eng mit dem Arbeitsmarktservice zusammen. **Wie motivieren Sie die Mitarbeiter?** Ich bin sehr dankbar mit einem so guten Team arbeiten zu können. Ich informiere die MitarbeiterInnen über unsere Zielsetzungen und wir feiern gemeinsam unsere Erfolge. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir haben unseren Fähigkeiten entsprechend, einen Begleitdienst für alle Außenstellen der Sozialämter Wiens angeboten und verwirklicht. Diesen Begleitdienst, auch in die Dienste der Obdachlosen zu stellen, würde unserer Philosophie „Nachzugehen und Aufzusuchen" gerecht werden. Wir werden die Modelle Köln und Kopenhagen in Wien installieren, indem wir mit der Gemeinde Wien gemeinsame Lösungen erarbeiten und verwirklichen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die

Gefahr unserer Branche ist im Detail zu finden. Wir gehen motiviert und mit starkem Willen unsere Problemstellungen an, um diese Aufgaben bestmöglich zu lösen. Die Psychiatriereform in Wien hatte vor 20 Jahren Vorbildcharakter, jetzt wird es jedoch Zeit, diese Reform zu hinterfragen. Ich glaube an den großen Bedarf der Einbindung der Psychiatriepatienten in die Planung der Projekte. In Wien gibt es noch keine installierte Interessensvertretung der Psychiatrieerfahrenen. Die Entwicklung begann mit einer Interessensvertretung von sich berufend fühlenden Profis. Der zweite Schritt, war der Einbringung der Angehörigen gewidmet und jede dieser Stufen war wichtig, um die jetzt zu installierende Intressensvertretung „Betroffene für Betroffene" Wirklichkeit werden zu lassen. Vor ein paar Monaten begannen die Betroffenen sich selbst zu organisieren. Es fehlt jedoch noch die repräsentative Person, welche im Namen aller, die Stimme erhebt. Diese Vertretung am Markt einzuführen, ist das Ziel der nächsten Jahre.

✱ Musilek Otto Ing.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: OMV Erdgas GmbH., 1211 Wien, Gerasdorfer Straße 151. Geboren - Datum, Ort: 10. Dezember 1948. Hobbies: Segeln, Skifahren, Garten. Andere berufliche Tätigkeiten: Aufsichtsratmitglied der Ferngasbeteiligungs AG, Gewerberechtlicher Geschäftsführer der OMV AG für den Handel mit brennbaren und verdichteten Gasen, Mitglied des Vorstandes der Österreichischen Vereinigung für das Gas- und Wasserfach, nominierter österreichischer Vertreter bei der internationalen Gas Union im Komitee „Gas Supply and Demand", Eigentümervertreter bei GAS HUB Baumgarten GmbH.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdegangs? Ich besuchte die HTL für Elektrotechnik, welche ich 1968 abschloß. Mein beruflicher Werdegang begann bei der Firma Goerz Electro, als Mitarbeiter im Entwicklungslabor. 1970 wechselte ich zur Firma Kapsch-AEG Telefunken, wo das Hauptaugenmerk meiner Tätigkeit, die Inbetriebnahme und Wartung von Richtfunkanlagen, sowie die Trägerfrequenzsysteme und Fernwirkanlagen, überwiegend für die Adria-Wien-Pipeline, war. 1971-72 war ich in Klagenfurt für die Adria-Wien-Pipeline tätig 1972-76 war ich im Bereich der Anlagenprojektierung und Industrieelektronik bei AEG Telefunken angestellt. In weiterer Folge war ich mit der Projektleitung für die erste Prozeßrechneranlage für das Veitscher Magnesit-Werk in Breitenau verantwortlich. Ebenso hatte ich die Projektleitung inne, für die Pipeline Telecontrolsysteme der ÖMVTAG und der Strategic-Pipeline im Irak. Seit 1. April 1976 bin ich bei ÖMV im Bereich Erdgas tätig, und seit 1. Oktober 1997 leite ich den Geschätsbereich Erdgas in der OMV AG und bin Prokurist der OMV AG.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Der bedeutet für mich, wenn man in der Lage ist, ein Sachgebiet bzw. eine Tätigkeit mit möglichst viel Freiraum kompetent auszufüllen. Dies heißt aber nicht, daß ich im Rahmen meines Werdeganges hoch hinaus will. Dazu bedarf es neben Fachwissen, ein hohes Maß an Flexibilität, Kreativität und die Bereitschaft zur Kommunikation. **Was treibt Sie voran?** Die Herausforderung an der Tätigkeit, die einem Freude macht. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Je höher man die Karriereleiter erklimmt, desto schwieriger ist es, diese Bereiche zu trennen, das heißt wenn die Familie nicht mitspielt und dies nicht akzeptiert, wird man zu keinem Erfolg kommen. Ich habe alle Stufen durchgemacht, und früher war die Freizeit und die Zeit für die Familie besser steuerbar als heute. Wichtig ist, daß der Partner Verständnis zeigt, besonders was den Zeitaufwand für den Beruf anlangt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ausschlaggebend war sicher die Freude an der Tätigkeit, und die Identifikation und das Interesse für diesen Bereich. Ich habe nie nach einer Position gestrebt. Es war sicher auch Glück dabei, das heißt zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein. Das zählt besonders in einem Konzern. **Welchen Ratschlag können Sie weitergeben?** Man sollte die Bereitschaft mitbringen, das theoretische Wissen mit der beruflichen Praxis zu verbinden. Ebenso zählt Flexibilität, Ehrgeiz und zielorientiertes Handeln zu den wesentlichen Punkten. Wenn man von einer Hochschule kommt, darf man die Praxis im Berufsleben nicht übersehen. Optimal wäre, wenn man mit Freude an die Tätigkeit herangeht und sich der theoretischen Ausbildung erinnert. Dies zusammen ist die Basis für Erfolg im Beruf. Man sollte Chancen, die sich ergeben, auch ergreifen, aber nie die Motivation verlieren, wenn so mancher Karriereschritt nicht sofort gelingt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, äußerst erfolgreich. Ich stamme aus einfachen Verhältnissen und habe nicht studiert. Dies wäre seinerzeit eine zu große Belastung gewesen, trotzdem habe ich meinen Weg gemacht. Ich hätte mir aber vor fünf Jahren noch nicht träumen lassen, daß ich einen Geschäftsbereich mit 13 Milliarden Schilling Umsatz leiten würde. Ehrgeiz war sicher notwendig, dies habe ich aber nicht übertrieben, denn wenn man es übertreibt, steht man sich selbst im Weg. **Was war Ihnen wichtiger, Tätigkeit oder Position?** Die Tätigkeit war eindeutig wichtiger als die Position. Ich benötige keinen Titel um zufrieden leben zu können. Wichtig ist für mich, daß ich etwas bewegen kann, was Sinn macht und ich mich verwirklichen kann.

✱ Mynarik Hildegard

„Das wichtigste ist Kompetenz. Die Kunden möchten freundlich beraten werden."

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Inhaber., 1120 Wien, Schönbrunner Str. 254. Geboren - Datum, Ort: 18. September 1940, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Walter. Eltern: Hildegard und Franz. Hobbies: Tennis, Radfahren, Wandern und Theater.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Volksschule, Hauptschule und zwei Jahre Handelsschule. Die ersten sechs Jahre meines Berufslebens habe ich als kaufmännische Angestellte in einem Architekturbüro verbracht. Danach war ich zwei Jahre Allroundkraft im Büro der Wienerberger Ziegelwerke. Im Oktober 1963 flog ich nach England, wo ich eineinhalb Jahre als Au-pair- Mädchen beschäftigt war. In dieser Zeit habe ich meine Englischkenntnisse verbessert, und auch die „Cambridge Prüfung" abgelegt. Wieder in Wien, fand ich eine Anstellung bei einer Autovermietung. Englische Korrespondenz und eng-

lischsprechende Kunden, die oft auch schon vom Flughafen abgeholt werden mußten, gehörten, unter anderem, zu meinen Aufgaben. 1966 wechselte ich in ein Möbelgeschäft, bei „Wohnkultur" war ich für den Einkauf und die Organisation von Ausstellungen und Hausmessen verantwortlich. 1969 hat sich mein Mann mit dem Verkauf und Service von Büromaschinen selbständig gemacht, und stellte mich an. 1985 machte ich mich selbständig, und stellte meinen Mann an. Ich betrieb einen Detail- und Großhandel für Büromaschinen, mit eigener Werkstätte, Papierwaren und Büromaterial, hier in der Schönbrunnerstraße. Zur Firma gehören zwei große Lager, wir liefern innerhalb von 24 Stunden an Industrie-Großkunden, Mittel- und Kleinbetriebe. Unser Sortiment erstreckt sich vom Bleistift bis zum Computer, über Einrichtung, Tresore bis zum Einbruchschutz. Zur Zeit beschäftige ich fünf Mitarbeiter, erledige selbst den gesamten Einkauf und den Großhandel, von der Bestellung bis zur Auslieferung. Ich fakturiere selbst, und bin auch im Geschäft als Fachverkäuferin tätig.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil wir ohne Eigenkapital, mit einem kleinen Geschäft begonnen haben, damals eine Million Umsatz hatten, und heute 20 Millionen oder mehr! **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Es ist der totale Einsatz, die Kompetenz, die Freundlichkeit und mein Organisationstalent. In den letzten 10 Jahren haben wir keinen Urlaub gemacht! **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Mein Mann, - er war immer die treibende Kraft! **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Von Anfang an war ich überzeugt, daß wir erfolgreich arbeiten werden! **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Es gibt keine Probleme, außer der Arbeitsmoral einiger Mitarbeiter. **Wie glauben Sie, daß man Sie sieht?** Zum Beispiel Ihre Freunde? Sicher liebenswert, freundlich, hilfsbereit und erfolgreich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als strenge, genaue Vorgesetzte, der Kunden wegen. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Mein Mann ist sicher zufrieden mit mir. Er könnte sich die Firma ohne mich nicht vorstellen. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja, aber ich weiß schon selbst, daß ich gut bin. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Natur, im Wald fühle ich mich frei wie ein Vogel. **Was wollen Sie noch erreichen?** Später wünsche ich mir einen Nachfolger, der dieses Geschäft weiterführen kann. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Das Wichtigste ist Kompetenz. Die Leute wollen freundlichst beraten werden. Einsatz „total" ist erfolgreich.

✱ Naber Christine

● Steckbrief

Beruf: Selbständige Unternehmerin. Funktion: Gesellschafterin. Tätig bei: M. Pavloszky GmbH., 1110 Wien, Leberstraße 118. Geboren - Datum, Ort: 20. August 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Fritz Naber. Kinder: Sandra (1969). Schöpferische Akte: Fachartikel in der Fachpresse. Mitgliedschaften: IPFG International Print Finisher Organisation, AGV (Europaweiter Veredler Verband). Hobbies: Kunst, Kultur, Lesen, Theater und Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die französische Klosterschule in Wien und stieg mit siebzehn Jahren in den elterlichen Betrieb ein. 1984 übernahmen mein Mann und ich von meinen Eltern den Betrieb in dritter Generation und führen ihn bis Dato. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Die M. Pavloszky GmbH besteht seit 1956 in dieser Form und verfügt über jahrzehntelange Erfahrung auf dem Gebiet der Druckveredelung. Immer mehr Unternehmen erkennen, daß die Optik ein wesentlicher Faktor der Kaufentscheidung ist und versuchen, ihr Produkt durch entsprechendes Design ihrer Marke aus dem Angebot hervorzuheben. Druckveredelung verleiht Druckprodukten den Feinschliff. Sie soll dem Betrachter einen optischen Anreiz bieten, das gedruckte Gut bleibt auch nach mehrfachem Gebrauch ansehnlich und vor Abnutzung geschützt. Wir sind dafür bekannt, immer neue Verarbeitungsmöglichkeiten zu entwikkeln und am heimischen Markt zu etablieren; zu unseren Kunden zählen vor allem Druckereien. Wir führen das Unternehmen mit siebzehn Mitarbeitern und sind österreichweit tätig, wobei die Konzentration im Osten Österreichs liegt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg ein stetes wachsen des Betriebes und Freude an den schönen Dingen, die ich mir aufgrund meines eigenen Einsatzes leisten kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg im Unternehmen?** Ich denke, daß der Erfolg unseres Unternehmens auf der guten Teamarbeit, vor allem mit meinem Gatten, beruht. Meine Tätigkeit bereitet mir sehr viel Freude und Spaß, ich bin ein fleißiger Mensch. Ich habe einen tiefen Kontakt zu unseren Kunden und nehme jeden noch so kleinen Auftrag ernst. Wir haben sehr gute Mitarbeiter, und ich führe das Unternehmen nicht als die Chefin per se, weil es aus meiner persönlichen Sicht viel wesentlicher ist, gut verzahnt zusammenzuarbeiten. Ich stehe voll hinter meinen Mitarbeitern und interessiere mich auch privat für sie. Das Unternehmen setzt auf Service und höchste Qualität und hebt sich über zusätzliche Dienstleistungen und größte Flexibilität am Kunden ab. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Obwohl ich dem Begriff Erfolg nicht viel abgewinnen kann, fühle ich mich doch erfolgreich, weil ich mich voll mit meiner Tätigkeit identifiziere und damit glücklich bin. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt für mich kein unlösbares Problem. Wenn Schwierigkeiten nichttechnischer Natur auftauchen, kann man sie meiner Meinung nach im Gespräch mit allen Beteiligten in aller Ruhe lösen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern Erfahrung in unserer oder einer ähnlichen Branche und Freude im Umgang mit unseren Produkten. Weiters ist es mir wichtig, daß unsere Mitarbeiter sich hundertprozentig in unser Unternehmen und vor allem in das Team eingliedern. Menschlichkeit ist für mich etwas sehr Wesentliches in der Zusammenarbeit mit Mitarbeitern. An meine Kunden stelle ich insofern keine Ansprüche, als wir uns auf sie einstellen müssen. Ich bemühe mich natürlich um langfristige Beziehungen mit

unseren Kunden. **Welche brancheninternen Änderungen würden Sie vornehmen?** Die Österreicher legen bedauerlicherweise nicht viel Wert auf aufwendige Verpackungen, das würde ich gerne ändern oder beeinflussen können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, eine akademische Ausbildung ist extrem wichtig, sofern sie nach dem eigenen Interesse gewählt wird. Wenn man etwas wirklich will, kann man es auch erreichen, man sollte also nicht BWL studieren, obwohl man eigentlich Arzt werden möchte; nur weil derzeit vom Medizinstudium abgeraten wird. Auslandserfahrung, Sprachkenntnisse und Praxis in den verschiedensten Unternehmen sind ebenfalls wesentlich, man sollte nicht zu seßhaft sein, wenn man erfolgreich werden will. Man muß sich in einem Unternehmen engagieren, weil man nur so auffallen wird. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe meine Kraft aus mir selbst, aus meiner positiven Lebenseinstellung und meiner Menschenliebe.

Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel ist es, die Firma noch weiter auszubauen, und unseren Mitarbeitern somit eine noch bessere Arbeitsqualität zu bieten, und immer am aktuellsten umwelttechnischen und qualitativen Stand zu bleiben.

✱ Nachbargauer Helmut Dir.

● Steckbrief

Funktion: Verkaufsdirektor des Bereiches Kooperation mit Banken und banknahen Vertrieben. Tätig bei: Wiener Städtische Versicherungs AG., 1010 Wien, Schottenring 30. Geboren - Datum, Ort: 8. September 1953. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Hobbies: Familie, Tennis, Skifahren, Golf, asiatische Lebensweisen und Psychologie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Absolvierung des Bundeheeres 1972, begann ich für eine oberösterreichische Schuhhandelskette in Wien ein Filialnetz aufzubauen. In dieser Zeit lernte ich meine Frau kennen und zog mit ihr nach Wien. 1975 trat ich in die Zentralsparkasse der Gemeinde Wien ein, wo ich den Filialdienst und Vertrieb kennenlernte. Später arbeitete ich in der Organisationsabteilung, wo ich unter anderem an neuen Projekten, wie z.B. Visa-Card und Wertpapiersparen mitwirkte. Nach zweieinhalb Jahren wurde ich Assistent des Vorstandes für die Bereiche Personal, Organisation und EDV. Nach einem Jahr wechselte ich in die Marketingabteilung. Aus der Zusammenarbeit zwischen Zentralsparkasse und der Wiener Städtischen Versicherung entstand die Union-Versicherung, die die Lebensversicherung in die Sparkassenfilialen gebracht hat. An dieser Entwicklung habe ich wesentlich mitgearbeitet, und war Vertriebsleiter für den Bankenbereich. Ich habe auch den Außendienst der UNION Versicherungs AG aufgebaut und den Strukturvertrieb der damaligen HMI (jetzt VFG) Bankprodukte nähergebracht. 1995 holte man mich zur Donau-Versicherung und ich übernahm die Funktion als Verantwortlicher für den Bereich Marketing und Vertrieb. Im Frühjahr 1999 wechselte ich zur Wiener Städtischen Versicherungs AG, wo ich die Leitung des obengenannten Bereichs übernahm.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Dinge zu verändern, bestehende Strukturen und Systeme zu modernisieren und effizienter zu gestalten. Das heißt, Ziele zu erreichen, mit fachlichen Kenntnissen, aber auch mit Innovation, mit moderner Einstellung und ausgeprägter Beziehungsfähigkeit. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen gab es nie, kleinere Rückschläge gab es sehr wohl. Besonders wenn ich auf Grund der Bürokratie etwas ungeduldig war, weil das Umfeld Veränderungen nicht kurzfristig umsetzen konnte. **Woher nehmen Sie die Kraft?** Aus dem Willen zur Veränderung und aus Verantwortungsbewußtsein. Auch privat habe ich immer versucht, alles zu tun, damit es meiner Familie gut geht. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Seit meiner Kindheit hat die Familie einen besonderen Stellenwert für mich - zwischen Familie und Beruf muß Einklang herrschen. Besonders der Familienkreis ist die „Heimat", wo man Kraft tanken kann. Diesen Einklang herzustellen ist nicht immer leicht, es muß auch viel Verständnis vom Partner und den Kindern kommen. Denn immer schaffe ich es nicht, daß auch für die Familie genügend Zeit vorhanden ist. Aber wir haben erreicht, daß wir unseren Kindern eine gediegene Erziehung und Ausbildung zuteilwerden lassen konnten. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin mit den Aufgaben gewachsen, das heißt, ich habe meine Ziele immer verfolgt und war sozusagen ein „Revolutionär". Ich habe mich auf meinem Weg nie beirren lassen, obwohl es nicht immer angenehm war. **Ihre Vorbilder?** Im klassischen Sinn hat es keine Vorbilder gegeben. Es hat aber eine Reihe von Vorgesetzten gegeben, die mich sehr beeindruckt haben, mit deren Zielen ich mich identifizieren konnte. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Als Zeitgenosse, der „Handschlagqualitäten" besitzt. Engere Freunde bezeichnen mich als Kumpel, welcher manchmal zu stark zukunftsorientierte Ideen hat. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als konsequent, ehrlich, fordernd. Vielleicht auch manchmal zu gestreßt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Man kann heute nur im Team erfolgreich sein. Jeder im Team hat seine Fähigkeiten und sein Potential einzubringen und auch dafür Entfaltungsmöglichkeit bekommen. Somit gelingt auch die Motivation. Eine hohe Identifikation der Mitarbeiter mit ihrer Aufgabe und mit dem Unternehmen ist wesentlich. Wenn jeder seine Leistung erbringt, die auch Anerkennung findet, wird er sich wohlfühlen. **Wodurch unterscheidet sich Ihr Unternehmen von den Mitbewerbern?** Einerseits durch eine qualitativ hochstehende Produktpalette, welche auch ihren Preis hat, aber auch durch ein erstklassiges Service wie z.B. im Schadensfall (laut Umfrage liegen wir im Spitzenfeld). **Von wo bekommen Sie Anerkennung?** Wenn ich durch Vorgesetzte immer wieder die Bestätigung bekomme, daß wir am richtigen Weg sind. Auch Anerkennung im privaten Kreis bedeutet mir viel, die ich durch den Rückhalt meiner Familie erhalte. **Ihre Ziele?** Zur Zeit ist in der Versicherungsbranche aber auch in unserem Konzern ein großer Umbruch im Gange. Wesentliches Ziel ist für mich, daß ich diese Veränderungen mitgestalten kann, und auch Rücksicht auf die betroffenen Mitarbeiter genommen wird. **Wie erfolgt die eigene Fortbildung?** In der heutigen Zeit ist es eine Notwendigkeit, lebenslang zu lernen und sich weiter zu bilden. Im Unternehmen haben wir ein erstklassiges Bildungsangebot. Als Führungsperson muß man über den eigenen Tellerrand blicken. Die Versicherungswirtschaft arbeitet auf diesem Sektor, sehr eng mit der Universität St. Gallen in der Schweiz zusammen. Die Führungskräfte absolvieren im Laufe von drei Jahren einen Managementlehrgang, wobei die Praxis im Vordergrund steht. Wesentlich ist, daß die Vortragenden, internationale Erfahrung nachweisen können. Zusätzlich erfolgen noch Auslandsexkursionen. Dies ist eine tolle Weiterbildungsmöglichkeit und man kann innerhalb Europas ein Netzwerk bilden.

Navratil Horst

Steckbrief

Beruf: Gartengestalter. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gartengestaltung Horst Navratil., 3200 Obergrafendorf, Fridau 29. Geboren - Datum, Ort: 13. August 1943, Obergrafendorf. Kinder: Diana (1965), Jürgen (1972) und Julia (1987). Eltern: Ludwig und Adele. Hobbies: Wandern, Schwimmen, Radfahren.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Volks- und Hauptschule in Obergrafendorf, begann ich eine Lehre als Modelltischler in Phyra und schloß diese mit der Gesellenprüfung, im Jahre 1962, ab. Anschließend absolvierte ich den Präsenzdienst, und im Jahre 1964 trat ich in den elterlichen Betrieb ein. Ich möchte hinzufügen, daß ich nach Abschluß meiner Gesellenprüfung keinen passenden Arbeitsplatz in meinem erlernten Beruf fand, und ich beschloß deshalb, mich durch meinen Vater in der Gartengestaltung anlernen zu lassen. Im Jahre 1977 machte ich mich mit meinem eigenen Betrieb (Gartengestaltung und Baumschule) selbständig, und wählte als Standort meinen Heimatort, Obergrafendorf. Seit dieser Zeit baute ich die Firma auf, und hatte bis zum Jahre 1997 einige Arbeiter und eine Angestellte ausgebildet. Der Gartengestaltung gab ich in meiner Tätigkeit Vorrang, wobei ich viele Aufträge bei öffentlichen Bauten, aber auch im privaten Bereich, hatte. Heute liegt das Augenmerk meiner Tätigkeit auf dem privaten Sektor, und im Pflanzenverkauf. Großmärkte sind, nicht nur für meine Branche, eine große Konkurrenz für die Firma. Die Politik, Großmärkte zu unterstützen, wird allerdings durch das Land Niederösterreich vorangetrieben, und läßt den Gewerbetreibenden wenig Chancen, sich wirtschaftlich kraftvoll durchzusetzen.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich, daß meine Firma einen Bekanntheitsgrad in meinem Umfeld erreicht, und ich dadurch meine Existenz sichern kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, im weitesten Sinne, schon. **Was war für Sie die wichtigste Entscheidung, die zu Ihrem jetzigen Erfolg geführt hat?** Den Beruf des Gartengestalters, anschließend an meine Lehre als Modelltischler, zu ergreifen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein persönlicher Einsatz und die Freude an der Arbeit. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich habe immer sehr rationell gearbeitet. Dies sehe ich als wichtigste Voraussetzung für meinen Beruf an. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nein, das hat sich so ergeben. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Sicher, von meinem Vater erwarb ich viel Fachwissen. Auch gab er mir die Möglichkeit, mich frei zu entfalten. **Spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, eine ganz wesentliche. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Normalerweise habe ich meine Mitarbeiter angelernt. Ich legte Wert darauf, daß diese Freude an der Arbeit haben, und Engagement zeigen. **Wie motivierten Sie diese?** Ich schaffte ein sehr kollegiales Arbeitsklima. **Was verstehen Sie unter Niederlage?** Wenn negative Einflüsse von außen so stark werden, daß selbst höchster Arbeitseinsatz diese nicht abwenden können. **Wie gehen Sie damit um?** Ich arbeite einfach weiter wie vorher. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Vererbung väterlicherseits. Meine Kraft ist mir in die Wiege gelegt. **Was wollen Sie noch erreichen?** Die Pension, ein hohes Alter und Gesundheit. **Wie definieren Sie Ihr Lebensmotto?** Leben und Leben lassen. **Was ist Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Bescheiden muß man bleiben. **Welche Empfehlungen bezüglich Erfolg möchten Sie gern weitergeben?** Das Wichtigste ist, sehr viel Freude und Einsatzwillen für die auszuübende Tätigkeit mitbringen. Für den Beruf des Gartengestalters ist es ganz wesentlich, sich zu spezialisieren.

Nebel Johannes

Steckbrief

Beruf: Flugzeugtechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bio - Greißler Johannes Nebel., 1170 Wien, Wurlitzerg. 93. Geboren - Datum, Ort: 4. Mai 1954, Aschaffenburg. Kinder: Nora (1974), Simon (1979) und Stefan (1982). Schöpferische Akte: Branchenspezifische Artikel. Mitgliedschaften: VNÖ. Hobbies: Gedichte deklamieren, Singen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach erfolgreichem Pflichtschulabschluß besuchte ich die HTL für Flugzeugbau und beendete diese 1968. Zuerst war ich als Techniker tätig und eröffnete 1980 einen gut sortierten Bioladen. Vorausgehend war eine schwere Krankheit, die ich durch gezielte Ernährungsumstellung in den Griff bekam. Diese positive Erfahrung wollte ich an andere Menschen weitergeben. Nach und nach wuchs der Kundenstock und damit auch mein Unternehmen. Viele Kunden halten mir schon seit zehn und mehr Jahren die Treue. Ich leite das älteste Unternehmen in dieser Branche.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn ich eine Tätigkeit ausübe, die meinem Wesen entspricht und die auch von der mich umgebenen Umwelt geschätzt wird. Um erfolgreich zu sein, sollte man ein klares Ziel vor Augen haben und Flexibilität besitzen - was bedeutet sich auf viele veränderbare Faktoren einstellen zu können. Gut wäre auch eine vernünftige, finanzielle Absicherung. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin bemüht das Geschäft ansprechend zu gestalten, biete ein breites Sortiment und lege großen Wert auf individuelle Kundenberatung. **Wie verarbeiten Sie Niederlagen?** Um Niederlagen zu bewältigen, würde ich es als wichtig erachten, diese mit einem adäquaten Berater zu analysieren und eine Strategie zu entwickeln, um das gegebene Problem zu bewältigen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich habe neue, innovative Ideen und diese motivieren mich. Auch aus der Freude an meiner vielseitigen Tätigkeit schöpfe ich ausreichend Kraft. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die Kundenfrequenz und den Umsatz steigern. Da meine Tätigkeit mit ca. 60 Stunden pro Woche viel Zeit beansprucht, strebe ich dennoch an, mich auf Sicht da etwas zurücknehmen zu können.

Necker Thomas Dipl.-Ing.

Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: General Manager. Tätig bei: Alcatel Austria Vertriebs GesmbH., 1211 Wien, Scheydgasse 41. Geboren - Datum, Ort: 6. März 1961, Wien. Kinder: Jacqueline (1990) und Philipp (1991). Eltern: Paul und Marianne. Hobbies: Modell- Eisenbahnen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich komme aus der klassischen österreichischen Mittelschicht. Nach der Unterstufe AHS entschloß ich mich für eine Berufsausbildung und trat in die Höhere Technische Lehranstalt in Mödling ein, wo ich Elektrotechnik studierte. Zum damaligen Zeitpunkt schien es mir vernünftig eine Berufsausbildung anzustreben, außerdem interessierte mich die Materie. Nach dem Abschluß der Höheren Technischen Lehranstalt traf ich die Entscheidung, mein Studium an der Technischen Universität Wien fortzusetzen und wählte den Studienzweig Elektrische Energietechnik aus. Meine Berufslaufbahn begann im Jahr 1988 bei der Simmering Graz Pauker AG, wo ich in der Abteilung Forschung und Entwicklung erste Erfahrungen mit dem Thema Eisenbahntechnik machte. 1989 wechselte ich zur ABB- Verkehrstechnik GesmbH und leitete dort die Abteilung „Sonderaufgaben und Neue Projekte". Ab 1994 übernahm ich die Funktion des Vertriebsleiters und war auch für sämtliche Projekte der Firma zuständig. Danach folgte das Angebot der Österreichischen Bundesbahnen, im Geschäftsbereich Technische Services als Leiter der Stabstelle „Unternehmensplanung" den Umstrukturierungs- Prozeß der ÖBB mitzugestalten. Ab 1996 übernahm ich dann den Zentralbereich Einkauf und Materialwirtschaft-Fahrpark. Nach drei Jahren entschloß ich, das Angebot der Alcatel Austria anzunehmen und als General Manager den Bereich Transport Automation Systems zu übernehmen. Dieser Bereich der Alcatel Austria konnte inzwischen europaweite Exportverantwortung und teilweise weltweite Produktverantwortungen im Rahmen des Konzernes übernehmen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Möglichkeit, Dinge beeinflussen zu können. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich handle nach dem Motto: „verfolge das Ziel, als ob du es nicht hättest, und tue das was du gerade tust mit voller Konzentration". **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** In meinem Berufsweg ist prägend der Mut zur Veränderung. **Ist Originalität oder Imitation besser?** Originalität, weil die Imitation meist nur die zweitbeste Lösung bringt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Auf Kunden bezogene Innovationsbereitschaft. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei mir zählt Mut zur Kompetenzüberschreitung. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch offene Kommunikation. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung pro Jahr?** Wenn ich alles zusammenzähle, sind es mehr als 30 Tage. Als Fortbildung betrachte ich aber nicht nur klassische Seminare und Veranstaltungen, sondern auch viele externe und interne Diskussionen und Veranstaltungen. Eigentlich lerne ich täglich dazu. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte immer die Freiheit haben, aus mehreren Möglichkeiten Auswählen und Entscheiden können.

✱ Neider Norbert

Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Internationale Lederagentur Gebrüder Neider GmbH., 1070 Wien Schottenfeldgasse 65. Geboren - Datum, Ort: 3. August 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ariane. Kinder: Arno und Maximilian. Eltern: Andreas und Ingrid. Schöpferische Akte: Fachartikel in der Fachpresse. Hobbies: Sport.

„...immer an den eigenen Zielen festhalten!"

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura 1987 absolvierte ich bei der WIFI eine Ausbildung zum Großhandelskaufmann. Während der Ausbildung arbeitete ich im elterlichen Betrieb in Wien, den ich schließlich 1989 übernahm. 1992 sah ich aber in der Lederbranche keine große Zukunft mehr und beschloß, neben meiner Tätigkeit als Geschäftsführer etwas völlig anderes zu machen. Also ging mit einem Teil des Unternehmens in die Werbebranche. Heute bin ich zusammen mit meinen beiden Brüdern Alfred und Stefan geschäftsführender Gesellschafter der Internationalen Lederagentur, die sich zu 90 Prozent mit Werbung beschäftigt. Wir kreieren Werbetexte, -geschenke und -konzepte sowie Events für Unternehmen. Dabei sind wir hauptsächlich in Österreich, der Schweiz und Deutschland tätig. 10 Prozent unseres Geschäftes betrifft noch immer die Lederverarbeitung, bei der wir sehr kundenorientiert arbeiten, und auch sehr spezielle Aufträge, wie z. B. ein Opernballoutfit, erfüllen.

Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Meine Stärken sind einerseits Ruhe und Ausgeglichenheit, aber als wichtigen Erfolgsfaktor sehe ich auch die Tatsache, daß die Führung des Unternehmens auf einer kooperativen Basis mit meinen Brüdern gründet. Wir ergänzen uns sehr gut, und das ist auch der Grund, warum wir erfolgreich sind. Das Unternehmen ist erfolgreich, weil Freundlichkeit, Kreativität und Innovation in unserem Haus ein homogenes Ganzes bilden und eine große Rolle spielen. Auf diese Eigenschaften legen wir auch bei unseren Mitarbeitern großen Wert. Ein ganz wichtiger Punkt ist es, auch als erfolgreicher Mensch so zu bleiben, wie man ist, denn Erfolg kann einen aus der Bahn werfen und total verändern. Ich bin immer am Boden geblieben, und ich glaube, man muß Erfolg - in welcher Form auch immer - teilen können. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist gleichzusetzen mit Glück, und hat eigentlich weniger mit finanziellen Dingen zu tun. Ich verzichte heute auch gerne auf viel Geld, wenn mir ein Auftrag neue Herausforderungen bietet und Spaß macht. **Wo sehen Sie Ihre Ziele?** Man muß in der Branche, in der ich tätig bin, beinahe stündlich versuchen, neue Ziele zu kreieren und neue Erfolgswege zu gehen. Gerade in der Werbung muß man immer am Ball bleiben und immer wieder neues suchen, ohne dabei jedoch seine Identität zu verlieren. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Frau und meine beiden Kinder geben mir Kraft und Energie, Harmonie und Ausgeglichenheit. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man muß immer an seinen eigenen Zielen festhalten. Dabei ist es ganz wesentlich, andere nicht zu verletzen, man soll diplomatisch sein und einfach ruhig und mit dem nötigen Feingefühl seinen Weg gehen. Selbstverständlich sind eine gute Ausbildung und Fachwissen die Basis für eine erfolgreiche Karriere. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Man muß nach einem Mißerfolg ruhig bleiben und nachdenken, was man daraus lernen kann. Einen Fehler kann man nicht mehr ändern, deswegen soll man ihn so gut wie möglich verkraften und mit der neu gewonnenen Erkenntnis versuchen, neue Wege zu gehen . Ich habe Niederlagen immer durch neue Erfolgserlebnisse überstan-

den, weil ich auch das positive daran gesehen habe. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Mein derzeitiges Motto ist: Einer für alle - alle für einen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich und bin zufrieden mit dem Erreichten. **Ihre Vorbilder?** Mein größtes Vorbild ist mein Vater, der mit Ruhe und Souveränität in der schwierigen Kriegs- und Nachkriegszeit sehr viel aufgebaut hat, und auch menschlich eine große Persönlichkeit war. Ein weiteres großes Vorbild ist mein Großvater Andreas Neider, der schon K&K Hoflieferant war, und das Unternehmen gegründet hat.

✶ Nekula Kurt M. A.

● Steckbrief

Funktion: Bundesgeschäftsführer. Tätig bei: Österreichische Kinderfreunde Bundesorganisation., 1010 Wien, Rauhensteingasse 5. Geboren - Datum, Ort: 8. November 1955, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Karin Grünberger. Kinder: Michael, Leon und Benjamin. Hobbies: Musik, Ski, Lesen und Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die wichtigsten Karrierestationen waren für mich die Absolvierung meiner diversesten Ausbildungen. Den Großteil absolvierte ich während der Ausübung meines Berufes, da ich sehr früh erkannte, daß die Praxisansammlung durch den Beruf die Weiterbildung über ein Studium wesentlich erleichtert. Die inhaltliche Auseinandersetzung mit den Wissensgebieten erfolgt durch die Ausübung eines Berufes mit einem erweiterten Blickwinkel. Das juridische, wirtschaftliche und finanztechnische Wissen habe ich mir über Zusatzausbildungen angeeignet. Die Entwicklungsstufen der Kinder, die pädagogische Bearbeitung der Problematiken sind ein wesentlicher inhaltlicher Schwerpunkt unserer Arbeit. Ich wollte schon immer Lehrer werden, nur war für mich das damalige Schulsystem autoritär, reduziert auf Wissensvermittlung und für mich absolut unmenschlich und unerfreulich. Ich bin nur meinem damaligen Englischlehrer dankbar, der mich sehr gut auf die englische Konversation vorbereitet hatte. Ich hatte das Glück, bei den Zehn- bis Vierzehnjährigen im Schulverbund einer Kooperationsform zwischen Hauptschule und Allgemeinbildende Höhere Schule die Schüler intensiv mitwirkend begleiten zu können. Die Verhinderung eines Bildungs-Ghettos und die individuelle Vorbereitung der Schüler lag mir immer sehr am Herzen. Der Sinn dieser Ausbildungsform liegt in der gesunden Durchmischung von heterogenen Gruppen. Das Resultat ist, daß die guten Schüler nicht schlechter, aber die Schlechtesten dadurch deutlich bessere Schüler werden. Dieser sozialpolitische Ansatz hat sich aber nicht durchgesetzt, da die Selektion noch immer über die besten Schüler führt. Ich war elf Jahre als Lehrer tätig und begann dann als pädagogischer Referent im Wiener Stadtschulrat. Unter der Leitung des damaligen Präsidenten und heutigen Vorsitzenden der Hörer- und Seher-Vertretung des ORF, Prof. H. Matzenauer, habe ich die Verbindung von Verwaltung, Pädagogik und der Politik erlernen dürfen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich persönlich ist Erfolg gekennzeichnet durch die Möglichkeit inhaltlich agieren zu können, wie es der eigenen Überzeugung und der Denkungsart entspricht. Kompetenz in der Arbeit, Freude an dieser und die Sinnhaftigkeit der Arbeit sind Ausdrucksmodelle eines erfolgreichen Daseins. Sehr wesentlich ist für mich die harmonische Verknüpfung meiner Aufgaben mit meinem Familienleben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Herausforderung von drei Kindern mit siebzehn, dreizehn und eineinhalb Jahren, versuche ich in der Form zu meistern, indem ich sehr früh zu arbeiten beginne, um am Abend zu Hause sein zu können. Diese Gespräche am Abend geben mir Halt und Ausgeglichenheit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich alles bedenke, sehe ich mich durchschnittlich als erfolgreich. Man hat nur ein Leben und am Ende meines Lebens werde ich erst sagen können, wie erfolgreich ich wirklich war. **Wie treffen Sie Entscheidungen?** Optimalerweise sind meine Entscheidungen getragen von Informationen, die ich einhole und kanalisiere. Es gibt aber auch Entscheidungen, die unter sehr großem Zeitdruck stattfinden, dann muß ich einen Zeitplan erstellen, um innerhalb dieses Planes mit Prioritätenlisten zu einer Entscheidung zu gelangen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir bevorzugen die Assestmentmethode. Diese Zusammenarbeit mit Experten/Innen ergibt die Erstellung eines Anforderungsprofiles, und wir erzielen dadurch die beste Trefferquote. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Die positive Motivation durch Lob und Vorbildfunktion ist die Form, die wir vertreten. **Spielten Niederlagen eine Rolle in Ihrer Karriere?** Ja. Niederlagen hatte ich immer wieder. Es gibt Ziele, die man nicht erreichte, oder welche, die nicht erreichbar sind. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Das Erste ist die Trennung von privaten und beruflichen Niederlagen. Die beruflichen Niederlagen versuche ich mittels perfekter Planung, strukturiertem Vorgehen und über die Reflexion zu verhindern. Die nicht erreichten Ziele, die mit der eigenen Person zu tun haben, kann man über Gespräche in der Familie aufarbeiten. **Ihr Lebensmotto?** Ich gestalte sehr gerne, arbeite gerne im Team und versuche alles weiterzuentwickeln und wenn möglich zu verbessern. Aber ich weiß, daß es mehr gibt und dieses Mehr lebe ich auch. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, Professor Matzenauer, der es schaffte, die Kinderfreunde zu einer blühenden Sache zu entfalten. Auch der Direktor des Bruckner-Hauses in Linz, Karl lehrte mich sehr viel. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Es ist sehr empfehlenswert in den Osten zu blicken und dort Strukturen aufzubauen und zu verbessern. **Was macht den Erfolg der Österreichischen Kinderfreude aus?** Unsere Werte, unsere Leitlinien und deren Anwendung: Die Kinderfreude entwickelten sich aus der Selbsthilfeinitiative für Arbeiterkinder zur umfassenden Bewegung mit vielfältigen Aktivitäten. Alle Aktivitäten der Kinderfreude orientieren sich an den gemeinsamen Werten Freiheit, Gleichheit, Gerechtigkeit und Solidarität. Politik und Wirtschaft verändern sich rasant. Die Kinderfreunde fordern mehr Rücksichtnahme auf die Bedürfnisse und Interessen der Familien. Individualisierung führt nicht automatisch zu mehr Freiheit und Gleichheit. Die Kinderfreunde fordern die Anerkennung und sozial gerechte Unterstützung der neuen Formen des Zusammenlebens. Kinder und Jugendliche brauchen für ein glückliches Leben und eine positive Entwicklung gelebte Kinderrechte. Für die Kinderfreunde ist die Voraussetzung dafür deren Verankerung in der Verfassung. Für die Kinderfreunde ist lebensbegleitendes Lernen von frühester Kindheit an und gelebte Solidarität Bedingung für eine umfassende Persönlichkeitsentwicklung. Die Kinderfreunde fordern eine Gesellschaft, die nicht Geld und Besitz, sondern den solidarischen Umgang mit den Schwächeren zum obersten Prinzip erhebt. Die vielfältigen Aufgaben der Kinderfreunde können nur durch ein Miteinander verschiedener Arbeitsformen erreicht werden. Das Motto der Kinderfreunde heißt: Miteinander leben und voreinander lernen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Im Mo-

ment sehe ich eine starke Auseinandersetzung, zwischen mehr und mehr dominierenden konservativen Kräften und den Kräften welche an der Weiterentwicklung, der Öffnung und der Demokratisierung interessiert sind. Im Schulbereich wird von der Regierungsseite sehr stark betont, daß die Schule in Wirklichkeit „Kulturtechniken", wie Lesen und Schreiben vermitteln sollte, und alle persönlichkeitsbildenden Instrumente nur als Firlefanz der Phantasie gelten, und die nur der Ablenkung dient. Wir sind jedoch der Überzeugung, daß die Schule der Gesamtpersönlichkeit dienen sollte, um die praktische Anwendung dieser Kulturtechniken in Einklang mit dem Leben zu stellen. Die Ressourcen für Selbstverantwortung, werden zu Gunsten zentralistisch gesteuerter Strukturen aufgelöst. Vieles des gestern möglichen fällt heute unter den Deckmantel der Politik. Die Beendigung der Jahrzehnte erarbeiteten Werte fallen in die Bedeutungslosigkeit. Kinder zu schützen erfolgt nicht über vertikale Befehlabsage, sondern kann nur mittels Beteiligung der Betroffenen erfolgen.

✱ Nell Wolfgang

„Wir sind ein Team und ich bin der Taktgenerator!"

● Steckbrief

Beruf: Techniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Security and Communication Systems., 2326 Maria Lanzendorf, Leopoldsdorferstraße 25. Geboren - Datum, Ort: 17. Oktober 1956, Mödling. Kinder: Philip (198) und Tina (1990). Eltern: Michaela und Andreas. Mitgliedschaften: Verein für Konsumenteninformation (VKI). Hobbies: Technik, Skifahren, Gartenarbeit.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem polytechnischen Lehrgang absolvierte ich bei der Firma Schrack die Lehre als Nachrichtentechniker. In den acht Monaten Bundesheer wartete ich die Telefonanlage im Ministerium für Landesverteidigung. Wieder zurück bei der Firma Schrack wurde ich ein Jahr im Bereich der Telefonsysteme ausgebildet und für eigenverantwortliche Arbeiten für die Firma Schrack im nördlichen Niederösterreich für Telefonsysteme und zunehmend für Sicherheitssysteme und Alarmanlagen eingesetzt. Im Herbst 1979 begann ich bis zur Inbetriebnahme ein großes Privatprojekt, ein Alarmsystem, zu installieren, und übergab die Arbeit im April 1983. Es standen mir bis zu vier Mitarbeiter zur Verfügung. In dieser Zeit wurde nicht nur die Firma Schrack von Ericsson übernommen. Es wurden auch die ersten Telefonsysteme aus Schweden nach Österreich geliefert, für die ich den Umbau und die Adaptierung für ganz Österreich übernahm. Die ersten Systeme wie DDSG, Wiener Städtische Versicherung, Allianz und noch viele andere, wurden von mir installiert. 1985 bekam ich wieder ein großes Projekt mit bis zu zwölf Mitarbeitern zugeteilt, dessen Leiter ich war. Die Aufgabe war die OMV in Wien und Niederösterreich auf ein modernes, elektronisches Telefonsystem umzustellen. Anlagengröße waren zwölf mit Richtfung verbundene Standorte mit ca. 5.000 Anschlüssen. 1990 machte ich mich dann neben meinem Beruf selbständig. Anfangs installierte und wartete ich nur Alarm- und Telefonsysteme. Ab 1995 verkaufte, wartete und reparierte ich zusätzlich D-Netz und GSM-Geräte, und seit 1995 warte ich die kompletten Schwachstromwerke. Bei Bautätigkeiten der Wiener Gebäude werde ich als Schwachstromberater beigezogen, und errichte und warte dann auch diese Systeme. Durch meinen langjährigen Dienstvertrag mit der Firma Ericsson, warte ich nach wie vor mit fünf Mitarbeitern die Groß-Telefonanlage der OMV.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil mein Geschäft auf Mundpropaganda funktioniert. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Grüßen, auf Probleme der Kunden eingehen, gut zuhören und den Kunden keinesfalls versuchen etwas einzureden. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Mißerfolg kann nur getilgt werden durch neuerlichen Erfolg. Das abgerutschte Projekt muß so schnell wie möglich aktiviert werden. **Wann waren Sie zuversichtlich erfolgreich zu werden?** Schon während der Bundesheerzeit, ab dem Auftrag 1979, der die Wartung der Telefonanlage des Ministeriums für Landesverteidigung betraf. Die Firma hat damit viel Vertrauen in mich und meine Arbeit gesetzt und das hat mein Selbstbewußtsein sehr gestärkt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen, daß ich sehr engagiert, erfolgreich und zuverlässig bin. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Zuckerbrot und Peitsche. Wir sind ein Team und ich bin der Taktgenerator. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Sie sehen mich als engagierten, erfolgreichen Techniker. Meine Wochenenden und meine Abende gehören der Familie. **Erfahren Sie Anerkennung?** In den letzten zehn Jahren ist das weniger geworden, obwohl es sehr wichtig wäre, da es Nahrung für die Zukunft ist. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Am Wochenende bei der Gartenarbeit, da finde ich oft Lösungen, die mir im Büro nicht einfallen. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich versuche den Level nicht nur zu halten, sondern auch anzuheben und zu erweitern. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Die Woche mit mehr als 40 Arbeitsstunden zu planen, die Technik als Hobby zu sehen und stetig Kurse und Schulungen zu besuchen, um am Laufenden zu bleiben. Freundlich und offen mit Menschen umzugehen und deren Probleme zu erkennen.

mobilkom
austria

mobilkom austria ist als Teil des Telekom Austria Konzerns, der als Nummer 1 auf dem Telekom-Sektor die Bereiche Mobilfunk, Festnetz, Internet und Daten erfolgreich abdeckt, Österreichs führender Mobilnetzbetreiber. mobilkom austria hat neben ihrem 43%igen Marktanteil in Österreich drei weitere Mobilfunk-Beteiligungen in Kroatien, Slowenien und Liechtenstein. Mit diesen Unternehmen erwirtschaftete mobilkom austria im Jahr 2000 mit mehr als 2900 Mitarbeitern ein Umsatzplus von 20,7% auf 1.500 Mio. EUR. Das EBIDTA erhöhte sich um 23,2% auf 437,9 Mio. EUR.

Mehr als 3,3 Millionen Kunden vertrauen auf die Innovationsfähigkeit der mobilkom austria Gruppe, die weltweit den Startschuss für GPRS gegeben hat. Bereits im August 2000 konnte mobilkom austria in Österreich das weltweit erste flächendeckende und kommerzielle GPRS-Netz in Betrieb nehmen. Der Transfer dieser Technologieführerschaft ist Ausgangspunkt für die „Eroberung" weiterer süd-osteuropäischer Länder. So bietet mobilkom austria um den Erwerb der dritten GSM-Lizenz in Bosnien-Herzegowina mit. Als strategischer Partner von mobilkom austria agiert Telecom Italia Mobile mit einer 25%igen Beteiligung an der „ersten Wahl" im Mobilfunkbereich.

Entscheidend für das Kundenwachstum ist neben dem erfolgreichen Netzausbau – das A1 Netz versorgt derzeit 98% der österreichischen Bevölkerung – eine rasche Realisierung neuer Produkte sowie völlig neuartiger Entwicklungen. mobilkom austria hat im Rahmen der österreichischen UMTS-Auktion im November 2000 mit der Ersteigerung von zwei Frequenzpaketen im gepaarten und zwei im ungepaarten Bereich die größtmögliche Frequenzausstattung erhalten. Mit der erworbenen UMTS-Lizenz steht mobilkom austria vor einer großen Herausforderung. Als führender Mobilfunknetzbetreiber hat sich das Unternehmen einiges vorgenommen: Der Aufbau des UMTS-Netzes hat bereits begonnen, die Entwicklung von „3G Applikationen" hat oberste Priorität. mobilkom austria wird die Herausforderung annehmen, auch in neue Geschäftsfelder vorzustoßen. Das Ziel ist es, Kommunikationsanbieter für alle Bereiche des Lebens zu werden.

✱ Nemsic Boris Dipl.-Ing. Dr.

● Steckbrief

Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: mobilkom austria AG & CoKG., 1020 Wien, Obere Donaustraße 29. Geboren - Datum, Ort: 17. August 1957, Sarajevo (Kroatien). Familienstand: Verheiratet mit Sanja. Kinder: Ivan (1991) und Editha (1994). Ehrungen: „Mann des Jahres" und 2. Platz beim „Manager des Jahres" in Kroatien. Hobbies: Das Meer allgemein und alles was damit zusammenhängt.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Nachrichtentechnik-Studium an der technischen Universität Sarajevo absolvierte ich ein Praktikum im Kommunikationsministerium, wo ich durch Zufall hinkam, arbeitete anschließend beim lokalen Rundfunksender und begann 1983 an der TU Sarajevo zu arbeiten. 1985 begann ich das Doktoratsstudium an der TU Wien, wo ich ab 1988 als Assistenz-Lektor am Institut für Telekommunikation und Funkfrequenztechnik, beschäftigt war. Nach dem Doktorat (1990), war ich bis 1997 Leiter der Abteilungen für Entwicklung mobile Kommunikation für ASCOM (in Wien und Solothurn) und Bosch Telekom (Wien und Berlin), war ab 1997 Direktor der Funknetz-Planung der mobilkom austria AG & CoKg, zu deren Generaldirektor ich im Mai 2000 bestellt wurde. Meine Dissertation, die eine Funknetzplanungssoftware zum Thema hat, wurde an 14 Mobilfunkbetreiber verkauft und hätte damit die ideale Voraussetzung für eine Startup-Firma mit phantastischen Erfolgsaussichten abgegeben. Daß ich daraus kein eigenes Unternehmen gemacht habe, lag einerseits an den bürokratischen Hindernissen (ich hätte dazu in Österreich über 20 Konzessionen und Gewerbescheine benötigt) und andererseits daran, daß ich immer schon lieber in größeren Teams tätig sein wollte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mit mir als Person und meinem Umfeld zufrieden bin. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, da ich mit meinem Umfeld zufrieden bin, ob mein Umfeld auch mit mir zufrieden ist, müßte man die Betreffenden fragen. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich angesehen?** Im formalen Sinn sicher, das impliziert meine Position fast schon gezwungener Maßen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mein Erfolg ist auf keine Einzelentscheidung zurückzuführen. Ich habe meine berufliche Karriere nicht in dem Sinn gemacht, daß ich meine Tätigkeit daraufhin ausgerichtet hätte, sondern mich stets auf die jeweilige aktuelle Aufgabe konzentriert. Dabei hatte ich das Glück, daß die Aufgaben immer spannend und interessant waren. Als Rückkoppelung meiner Arbeit, die ich auch gut erfüllen konnte, bekam ich dann immer verantwortungsvollere und größere Aufgaben übertragen. Nun bin ich in dieser Spirale mitten drinnen. Ich denke auch nicht, daß man seine Karriere bis ins Detail planen kann, sondern es gehört auch das Glück, gewisse Dinge zum richtigen Zeitpunkt gemacht zu haben, dazu. Vielleicht haben andere Menschen ihre Karriere zielstrebiger als ich geplant, es gibt jedoch überall Gegebenheiten, die nicht mathematisch exakt zu planen sind. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Bereits im Gymnasium interessierte ich mich für Telekommunikation und war oftmals entschlossen, in dieser Branche tätig zu sein. Als ich mein Studium begann, gab es den Bereich Nachrichtentechnik noch gar nicht. Erst zwei Jahre später wurde diese Studienrichtung in Sarajevo eingeführt, und ich wollte unbedingt in diese Richtung weiterstudieren. Als ich mich dazu anmelden wollte hieß es aber, daß alle Plätze bereits vergeben wären. So ging ich zum Rektor und insistierte unter Hinweis darauf, daß ich bei der Aufnahmeprüfung das zweitbeste Resultat hatte, in diese Sparte wechseln zu dürfen, was mir dann auch gewährt wurde. Diese Entscheidung, zum Rektor zu gehen und auf mein Recht, diese Studienrichtung belegen zu dürfen, traf ich aus dem Bauch heraus, obwohl ich sonst eher zurückhaltender bin. Daß ich mein Praxisjahr im Kommunikationsministerium absolvierte, war ein reiner Zufall, da das damals der einzig interessante Job war. So kam ich dann zum Mobilfunk. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Da ich mich selbst selten beworben habe, sondern eingeladen wurde Aufgaben zu übernehmen, bedeutet das für mich, daß andere meine Arbeit als gut bewertet haben. Als wesentlich erachte ich die Kommunikation mit anderen Menschen, diese kommunikative Fähigkeit ist ausschlaggebend, um von anderen Menschen überhaupt akzeptiert und bewertet zu werden. Wenn man nicht in der Lage ist, sich auszudrücken und die Chemie zu seinen Mitmenschen nicht stimmt, nützt auch kein Doktorat, um erfolgreich zu werden. Um Erfolg zu haben ist Kommunikation, von der es tausend unterschiedliche Arten gibt, das Allerwichtigste. **Was macht Erfolg in Ihrer spezifischen Branche aus?** In der Telekommunikationsbranche ist Offenheit und globales Denken unbedingt nötig. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** Da man immer mit dem Umfeld kommuniziert, ist es ausschlaggebend, um erfolgreich zu sein. Dabei trenne ich nicht zwischen beruflichem und privatem Umfeld; das strikt zu trennen wäre ein Angstsignal. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege Wert auf Vertrauen, das in kommunikativer Weise entsteht, und muß gemeinsame Potentiale sehen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Motivation ist immer nötig und kann durch nichts ersetzt werden, wobei auch hier die Kommunikation an erster Stelle steht. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen erlebt man zwangsweise. Ich habe im Sport gelernt, Niederlagen wegzustecken. Im Sport, wo nach einer gewissen Zeit klar ist, daß man verloren hat, sind Niederlagen, im Gegensatz zum Beruf oder Privatleben, wo sie oft nicht so augenscheinlich sind, klar definiert. Aus Niederlagen lernt man mehr als aus Erfolgen. Insbesondere muß man lernen, sie als normal zu werten und darf nicht mit seinem Schicksal hadern. Bei vier unwichtigen Dingen zu verlieren ist egal, solange ich dafür drei wichtige Dinge gewinne. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Außer täglich aufs Meer zu sehen und Rotwein zu trinken (ein Wunsch, den ich aber nicht zu verwirklichen schaffe) habe ich kein generelles Ziel, sondern stets kurzfristige Etappenziele. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist sehr subjektiv und die Maßstäbe verschieben sich dabei leicht. Meßbar ist sie eventuell in Gehalt und Incentives, das sehe ich aber weniger als Anerkennung, sondern eher im subtilen zwischenmenschlichen Bereich, wo man sie spürt oder auch nicht. Mir persönlich ist echte Anerkennung von Mitarbeitern wichtiger als die von Vorgesetzten, von denen man eher faire Bewertungen bekommt. Anerkennung ist generell nötig, man sucht und provoziert sie daher auch. **Ihr Lebensmotto?** Am ehesten noch „leben und leben lassen", worunter ich verstehe, andere Personen kompromißlos zu respektieren. **Haben Sie Vorbilder?** Keine einzelnen Personen, da sie leben und sich Vorbilder öfter ändern. Ich bin aber sehr anfällig dafür, Menschen, die etwas gut gemacht haben, Anerkennung zu zeigen, mich an ihnen zu messen und gute Eigenschaften zu übernehmen. **Anmerkung zum Erfolg?** Alles was man tut, sollte man mit vollem Einsatz machen. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Wesentlich ist es, auf sein Umfeld zu achten, zu kommunizieren und von seinem Umfeld zu lernen.

✱ Nenning Günther DDr.

● Steckbrief

Beruf: Freier Journalist, Buchautor, Filmemacher und Schauspieler. Funktion: Freiberufler. Tätig bei: Schriften zur Zeit., 1070 Wien, Museumsstr. 5. Geboren - Datum, Ort: 23. Dezember 1921, Wien. Familienstand: Edith, geb. Kainer. Kinder: Georg und Leopold. Schöpferische Akte: „Auf den Klippen des Chaos" (1995), „Mehr Opium, Herr" (1996), „Gott ist verrückt" (1997).

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Geldmangel. Während des Studiums ist mir das Geld ausgegangen und durch eine Kette von Zufällen, bin ich zum Journalismus gekommen. **Sie waren immer politisch engagiert?** Ich komme aus einer sozialistischen Familie und Politik hat mich immer interessiert, sie liegt mir einfach im Blut. Ich wollte nie eine politische Karriere machen, alles was geschah, war der Lauf des Lebensstromes. Studium der Sprach- und Religionswissenschaften in Graz, 1949 Promotion zum Dr. phil., 1959 zum Dr. rer. pol. Während des Studiums Beginn der journalistischen Laufbahn. Bis 1958 stellvertretender Chefredakteur der sozialistischen Tageszeitung „Neue Zeit" in Graz. Mitherausgeber der Kulturzeitschrift „Forum" und 1965-86 Chefredakteur. Ab 1960 TV-Moderator beim ORF: „Im Kreuzfeuer der Presse", „Club 2" und beim ARD: „III nach 9". Regelmäßige Tätigkeit für „Die Presse", „Neue Kronen Zeitung", „Die Zeit", „Spiegel" und „Weltwoche" (Zürich).

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich bin glücklich im Leben und, ob es Erfolg ist oder nicht, ist mir ziemlich egal. **Was ist für Sie Erfolg?** Etwas höchst Verdächtiges, was von den wesentlichen Dingen und von der Menschlichkeit ablenkt. **Was sind die Voraussetzungen für den Erfolg?** Ungerechtigkeit, Ehrgeiz, Neid, Agressivität und fehlgeleitete Sehnsucht. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Etwas sehr Nützliches. Ich neige nämlich zur Arroganz, weil ich soviel Glück im Leben habe und jeder, der mir eine Niederlage bereitet, tut mir etwas Gutes. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern eingeschätzt?** In unverdientem Maße zu gut. Sie halten alle viel von mir, das kann nur ein Irrtum sein. **Wie erfahren Sie Anerkennung von Ihrer Umgebung?** Wenn man mich ein Mal am Tag anruft, oder auf der Straße erkennt, und sagt, wie gut ich bin. Das reicht dann für einen Weile. Ich brauche die Anerkennung im Übermaß, sei es auch in kleinen Dosen. Es ist sogar notwendig, sie in kleinen Dosen zu bekommen, um den großen Wahn der Überheblichkeit und Arroganz zu vermeiden. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Gott, das ist eine sichere Kraftquelle. **Welche Rolle spielt Ihre Familie in Ihrem Leben?** Die biologische Familie ist mir zuwenig, ich brauche auch die geistige, existentielle Familie. Die Leute, die mit mir Freude haben, und mit denen ich Freude habe. **Ihre Vorbilder?** Menschliche Vorbilder sind sehr wackelig. Was mache ich mit einem Vorbild, das plötzlich zum Schurken wird? **Ihr Lebensmotto?** Nach Grillparzer: „Das Leben ist ja doch des Lebens höchstes Ziel!"

✱ Netopilek Felix

● Steckbrief

Beruf: Angestellter. Funktion: Generalsekretär. Tätig bei: Allgemeiner Sportverband Österreichs (ASVÖ)., 1130 Wien, Dommayergasse 8. Geboren - Datum, Ort: 25. Juli 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Matthias (1980) und Anja (1989). Eltern: Felix und Viktoria. Schöpferische Akte: Sportpolitische Fachartikel. Ehrungen: Silbernes Ehrenzeichen der Republik Österreich. Mitgliedschaften: Obmann des selbstgegründeten Surfclubs ASVÖ, Hockeyclub Wien, Schwimmclub Donau, Club der Sportjournalisten, Österreichischer Journalistenclub, Geschäftsführender Vorstand der Bundessportorganisation, Exekutivkommitee der österreichischen Sportkonferenz. Hobbies: Sport, Videofilmen, Heimwerken.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ausbildung zum Buchdrucker in der Staatsdruckerei, hierorts begann auch meine Berufslaufbahn. Ich absolvierte die B-Matura um im Staatsdienst zu verweilen. Ich begeisterte mich schon immer für den Sport, war aktiver Sportler, wettkampfmäßig im Bereich Schwimmen, gefördert durch meinen Vater, den Generalsekretär des ASVÖ. 1971 ergab sich die Möglichkeit eines zusätzlichen Mitarbeiters innerhalb des Bundessekretariats, ich verfaßte eine Bewerbung und wurde aufgenommen, zuständig für den sportlichen Jugendbereich. In meinem Leben vollzog sich ein Wechsel von der Staatsdruckerei zum ASVÖ. Mein Vater trat in den Ruhestand, sein Posten wurde ausgeschrieben, ich bewarb mich, und wurde aufgrund meiner langjährigen Erfahrung ausgewählt. Somit bekleide ich bis heute die Position des Generalsekretärs des überparteilichen Sportverbandes ASVÖ.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist etwas sehr Subjektives und bedeutet für jeden etwas anderes. Für mich bedeutet er Zufriedenheit und ist völlig unabhängig von anderen Meinungen und Einschätzungen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe viel erreicht und bin damit zufrieden; dieser Erfolg spornt mich an, jene Ziele zu verfolgen, die ich mir gesteckt habe. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn es zu Problemen kommt, suche ich zunächst einmal das Gespräch um zu eruieren, wo die Ursache liegt und wie das Problem überhaupt entstehen konnte. Wichtig ist mir, keine Schuldzuweisungen zu machen: Fehler passieren überall dort, wo gearbeitet wird – wesentlich ist es, daraus zu lernen und sie in Zukunft zu vermeiden. Grundsätzlich löse ich schwierige Situationen gemeinsam im Team, wenn sie alle betreffen – persönliche Probleme löse ich alleine. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir sind ein parteipolitisch unabhängiger Verband, doch die Politik versucht immer wieder, in den Sport einzugreifen. Weiters blieben die Strukturen der Verbände seit 50 Jahren weitgehend unverändert und wurden

nicht an die heutigen Aufgabengebiete, beziehungsweise der Entwicklung des Sportes, angepaßt, was meiner Meinung nach dringend vonnöten wäre. De facto werden wir als hauptamtlicher Verband von den ehrenamtlichen Verbänden eher als Gefahr und nicht als Partner angesehen – unsere Arbeit wird sehr wohl geschätzt, man will uns jedoch bestimmte Befugnisse nicht erteilen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich sind die beiden Faktoren Kommunikation und Vertrauen in der Zusammenarbeit mit Mitarbeitern besonders wichtig. Es ist unabdingbar, viel miteinander zu reden und einander ein hohes Maß an Wertschätzung entgegenzubringen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn ich mich zwischen Beruf und Privatleben entscheiden müßte, wäre mir die Familie eindeutig wichtiger. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, der Bevölkerung die Möglichkeit zu geben, ohne Mitgliedschaft in einem Verein oder Verband unter qualifizierter Anleitung Sport zu betreiben. Wir planen derzeit ein flächendeckendes Servicenetz, das dies möglich machen soll.

✱ Neubauer Christian Dr.

● Steckbrief

Beruf: Öffentlicher Notar. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Öffentlicher Notar Dr. Christian Neubauer., 2130 Mistelbach, Hauptplatz 20. Geboren - Datum, Ort: 4. Juni 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Regina. Kinder: Eva-Maria (1998) und Maximilian (1996). Eltern: Maximiliane und Dr. Andreas. Mitgliedschaften: Vizepräsident des Lions Club, Weinviertel Nord, Ritterkomtur des Ritterordens des heiligen Lazarus von Jerusalem. Hobbies: Familie, Haus/Garten, Reiten und Jagd.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Externisten- Matura 1980 begann ich mein Jus - Studium an der Uni/ Wien und beendete es 1986. Während des Studiums war ich zur Taschengeldaufbesserung eine Zeitlang als Versicherungsvertreter tätig. 1986/1987 absolvierte ich das Gerichtsjahr am Bezirksgericht Groß Enzersdorf, und Herbst 1987 trat ich als Notariatskandidat in eine Wiener Kanzlei ein. Die Notariatsprüfung legte ich 1990 ab und war ab diesem Zeitpunkt Notarsubstitut. Mit 1. Jänner 2000 wurde ich vom Justizminister zum öffentlichen Notar auf die Amtsstelle Mistelbach II ernannt. Zur Zeit beschäftige ich vier Mitarbeiter. Meine Gattin, die meine Substitutin ist, unterstützt mich.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich sehe den Beruf als Dienstleistungstätigkeit. Freundlichkeit, Sachkompetenz und schlicht Fleiß runden das Bild ab. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, wobei Geld verdienen bei mir nicht an absolut erster Stelle steht. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** In der privaten Mittelschule fühlte ich mich nicht wohl. Mit der Freiheit der Externisten Matura konnte ich meine Leistungsfähigkeit einschätzen und mein Berufsbild prägen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, meinen Vater; er war auch Jurist und hat mir das Interesse an der Rechtswissenschaft vermittelt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist wohl für jeden wichtig, mir bringt sie die Bestätigung, daß man in vielen Dingen richtig handelt. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Inzwischen hab ich eine harte Haut bekommen. Ich analysiere ganz logisch und versuche dann das zu retten, was zu retten geht. Wichtig ist es aber, aus Fehlern zu lernen, um diese in Zukunft zu verhindern. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld (z.B. von Freunden) gesehen?** Als Familienmensch, der gern am Land lebt und seinen Weg, den er sich als Ziel gesetzt hat, gefunden hat. Meine Familie kennt mich als ruhigen, sehr lebensfreudigen Familienvater. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Schon als Führungskraft, aber mit Teamgeist, und das kommt positiv zurück. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem Zuhause, aus meinem Familienleben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein kontinuierliche Aufbau der Kanzlei, wobei ausreichend Platz für mein Familienleben sein sollte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll auf sich selbst verlassen und nur wenig auf andere hören. Unbeirrt einen geraden Weg gehen. Seine Ziele konsequent verfolgen.

✱ Neubauer Irene

● Steckbrief

Beruf: Gastwirtin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Gasthaus „Zum Gambrinus" Inhaber Irene Neubauer., 1210 Wien, Pragerstraße 78. Geboren - Datum, Ort: 29. Oktober 1962, Wien. Kinder: Sandra und Manuela (1981). Eltern: Walter und Edith. Hobbies: Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Beauty-Salon mit angeschlossenem Sonnenstudio (gemeinsam mit der Tochter), Produktion und Vertrieb von Brötchen und Salaten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich stamme aus einer alteingesessenen Gastronomiefamilie und habe das Handwerk eigentlich von der Pike auf im elterlichen Betrieb erlernt. Ich entschloß mich anstatt des Polytechnikums ein Jahr lang eine Datenverarbeitungsschule zu besuchen und dann eine kaufmännische Lehre anzustreben. 1979 beendete ich meine Lehre als Kauffrau und versuchte mich anschließend in der Buchhaltung zu etablieren. Nach einem Jahr heiratete ich und bekam meine Zwillingstöchter, ich machte ein Jahr Babypause. 1982 begann ich in einem Lokal im 1. Bezirk tageweise in der Gastronomie zu arbeiten, Ende 1983 war ich im Service schon vollbeschäftigt, zuerst im Palais Pallfy, wechselte dann ins Gösser Bräu und dann drei Jahre in die UNO. Danach war ich Leiterin des Restaurationsbetriebes eines großen Konzerns, nach weiteren drei Jahren machte ich mich selbständig.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ausschlaggebend für meinen Erfolg war, daß ich in meinen Tätigkeiten etwas bewirkt habe, etwas verändern konnte. Ich habe mich nie mit etwas zufrieden gegeben, ich brauche die Herausforderung, ohne dieser kann ich nicht sein. Ich brauche immer eine Aufgabe, erarbeite Konzepte und verfolge diese. Den Erfolg meines Lokales sehe ich darin, daß ich Altwiener Atmosphäre mit dem dazuge-

hörigen Essen biete, daß ich selbst koche. Für mich gibt es kein Problem, das ich nicht lösen kann, bin offen für alle Dinge und gehe auf Menschen offen zu. Ich versuche meine ehrliche Einstellung jedem zu präsentieren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich bisher viel erreichen und bewegen konnte und noch sehr viel vorhabe. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir leiden unter den extrem hohen Personalkosten und müssen unglaublich viel Arbeit und Einsatz leisten, damit wir unsere Betriebe aufrecht erhalten können. Dabei sind es aber gerade die Gastronomiebetriebe, die einen Großteil der Arbeitsplätze schaffen, das wird meiner Meinung nach von der Öffentlichkeit und den Politikern nicht, oder viel zu wenig honoriert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich führe einen sehr familiären Betrieb und lege bei meinen Mitarbeitern großen Wert auf Offenheit. Es ist mir grundlegend wichtig, mit Menschen zusammenzuarbeiten, deshalb ist es für mich wesentlich, daß meine Mitarbeiter sich harmonisch in das Unternehmen einfügen und sich damit identifizieren. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Grundsätzlich gehe ich an Probleme sehr ruhig heran, löse sie jedoch möglichst schnell. Ich möchte immer einen Konsens erzielen, wenngleich es nicht immer möglich ist, Probleme sofort aus der Welt zu schaffen. Wenn ich spüre, daß einer meiner Mitarbeiter ein Problem hat, schicke ich ihn zwei Tage nach Hause und gebe ihm die Zeit, darüber nachzudenken und sich wieder zu fangen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich eröffne demnächst, mit einer meiner Töchter, einen Beauty-Salon, der sich mit Wellness befassen wird und ein umfangreiches Angebot, vom Nagelstudio über ein Solarium bis hin zur Aromatherapie, beinhalten wird. Weiters plane ich für meinen Betrieb hier die Produktion von Sandwiches und Salaten im Vollwertbereich für Privatkunden, Firmen und Unternehmen, weil die Kapazitäten in der Wiener Gastronomie dahingehend sehr klein sind. Ich habe mit diesem Lokal noch sehr viel vor, und werde immer wieder nach neuen Aufgaben suchen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich glaube ich habe die Urkraft in mir, aber ich habe im Laufe der Zeit gelernt abzuschalten, indem ich mit meinem Hund in der Natur spazieren gehe und es einfach genieße. Auch meine Kinder geben mir sehr viel Kraft. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte in sich gehen um herauszufinden, ob man auch die Stärke hat es zu schaffen, da man selbst am meisten arbeiten muß und man sollte nie Angst vor Mißerfolgen haben. **Ihr Lebensmotto?** Ein altes Sprichwort (es stammt von meiner Großmutter, die auch in der Gastronomie tätig war) besagt: „In der Bescheidenheit jeder Geschäftsfrau liegt der Erfolg" und mein zweites Motto lautet „Nichts Menschliches ist mir fremd".

✱ Neubauer Johannes

● Steckbrief

Beruf: Faßbinder. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Johannes Neubauer GmbH, Holzverarbeitung - Binderei., 3741 Pulkau, Retzer Bundesstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1962, Horn. Familienstand: Verheiratet mit Christa. Kinder: Johannes (1992) und Michael (1995). Mitgliedschaften: Feuerwehr. Hobbies: Singen, Feuerwehr.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule begann ich die dreijährige Lehre als Faßbinder, und schloß diese mit der Gesellenprüfung ab. 1984 bestand ich für dieses Gewerbe auch die Meisterprüfung und übernahm 1990 den elterlichen Betrieb. Zu diesem Zeitpunkt gab es in unserem Betrieb nicht nur die Faßbinderei, sondern bereits die Anfänge der Holzverarbeitung. Mein Vater leitete diese Entwicklung ein. Wir konzentrierten uns damals immer mehr auf Möbelzuschnitte und Parkettelemente. Der Anteil der Faßbinderei geht immer weiter zurück und die Holzverarbeitung gewinnt immer mehr an Bedeutung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Für mich besteht der Erfolg aus einem gewissen Glücksgefühl und einer persönlichen Zufriedenheit, die sich aus dem Erreichen von Zielen ergeben. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe das Bedürfnis, etwas leisten zu wollen und arbeite sehr gern. Für mich ist der Samstag ein Arbeitstag wie jeder andere auch. Ein Teil des Rezeptes ist die Tatsache, daß die gesamte Familie im Unternehmen tätig ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Zusammenarbeit mit einem großen europäischen Möbelhersteller war für die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens eine überaus positive Wende. Der Aufbau des Geschäftsfeldes Holzverarbeitung war für uns deshalb wichtig, weil die Umsätze in der Faßbinderei zurückgingen. Grund dafür war der vermehrte Einsatz von Kunststoffässern in der Kellereiwirtschaft. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Die Leitung des Unternehmens strebte ich konkret nicht an, aber es ergab sich im Lauf der Zeit. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Nachdem mein Großvater diesen Betrieb gründete und mein Vater ihn weiterführte, wuchs ich in diesem Umfeld auf und kannte nichts anderes. Man lernt schon als Kind ganz wesentliche Dinge die einem dann in der Ausbildung sehr zugute kommen. Es gab schon in meiner Kindheit ein großes Interesse an der Holzverarbeitung. Somit stand die berufliche und unternehmerische Entwicklung für mich fest. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen die Hauptrolle in der Entwicklung des Betriebes. Gleichzeitig ist es aber sehr schwierig qualifiziertes Personal zu finden. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Die Familie spielt deshalb eine entscheidende Rolle, weil sie im Unternehmen integriert ist. Meine Frau ist Lehrerin und hat volles Verständnis für mein hohes persönliches Engagement und dafür, daß ich etwas weniger am Familienleben teilnehmen kann. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das Forcieren der Holzverarbeitung ist sicher eine erfolgreiche Entscheidung. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Bei größeren Entscheidungen ist die ganze Familie mit eingebunden. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich besuche selbstverständlich die relevanten Messen. Dort sehe ich die neuesten Entwicklungen und auch die Trends bei den Maschinen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das Hauptkriterium ist Arbeitswille, alles andere kann man lernen. Für die Auslese unter den Bewerbern verlasse ich mich durchaus auf mein Gefühl, und bin damit in den meisten Fällen mit der Entscheidung zufrieden gewesen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich pflege intensive Gespräche mit meinen Mitarbeitern und motiviere sie durch Lob und der Übertragung von Verantwortung. Ich versuche auch den Arbeitern zu erklären, daß sie sich über gelungene Arbeit freuen sollen. **Welche Rolle spielt Fortbildung für Sie?** Ich halte sehr intensiven Kontakt mit meinen Kunden und erfahre so die neuesten Trends und Entwicklungen in der Holzverarbeitung. Für Details halte ich mich an die entsprechende Fachliteratur. **Gibt es jemanden, der**

Ihren Lebensweg besonders prägte? Das sind meine Eltern. Sie trafen in der Vergangenheit die kluge Entscheidung auf das zweite Standbein, der Holzverarbeitung zu setzen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Möbelbranche befindet zur Zeit wieder in einem Tief, und dieses hat auch Auswirkungen auf uns. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Wir bemühen uns sehr und erhalten dadurch immer wieder Anerkennung von unseren Kunden. Unsere hohe und gleichmäßige Qualität sind jene Kriterien die uns von der Konkurrenz unterscheidet. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer Entwicklung?** Es gibt kaum nennenswerte Probleme im täglichen Arbeitsablauf, kleinere Mißgeschicke sind selbstverständlich. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich habe selbst nicht viel Zeit für das Sammeln von Kraft. An Sonntagen bin ich in der Gesellschaft und bei Vereinen unterwegs. Dies gehört zwar auch zur Arbeit, ich finde aber dort etwas Entspannung. Der Pol der Ruhe ist für mich die Familie. Die meiste Kraft schöpfe ich aus dem Erfolg des Unternehmens. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Eine weitere positive Entwicklung des Unternehmens und ein entsprechendes Gegensteuern zur Marktsättigung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Jugend verlor in den letzten Jahrzehnten den Willen zur Arbeit. Wenn das persönliche Engagement wieder stimmt, dann kommt auch der Erfolg.

✱ Neubauer Wilhelm

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Wilhelm Neubauer - Strickwarenerzeugung., 1190 Wien, Pantzergasse 20. Geboren - Datum, Ort: 11. Juni 1941. Hobbies: Bergsteigen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Lehre des Strickwarenerzeugers, war ich in verschiedenen Betrieben tätig. Nach der Meisterprüfung war ich einige Zeit noch in anderen Unternehmen beschäftigt, übernahm 1962 den Betrieb von meinem Vater und vergrößerte den Betrieb dahingehend, daß eine GmbH in St. Andrä-Wördern gegründet wurde und hier im 19. Bezirk ein Einzelunternehmen existiert.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet für mich, andere für sich arbeiten zu lassen. In dieser Branche ist dies schwer möglich, da dieses Metier sehr klein geworden ist. In Wien hat es früher 1.000 Arbeitskräfte gegeben, durch Billigimporte ist das Arbeiten schwieriger geworden, besonders für die größeren Betriebe. Wenn eine Branche zu klein ist, besteht das Problem des Nachwuchses, das heißt, es wird immer schwieriger Arbeitskräfte zu bekommen. Fachkräfte sind rar und wenn es die nicht gibt, dann sind die bestehenden Fachkräfte sehr teuer. Somit kann man die Arbeit nicht delegieren, sondern muß den Großteil selbst machen. Um zu Erfolg zu kommen, bedarf es Fachwissen, aber auch technischer Fähigkeiten und Kreativität. Bei uns kommt noch das Gefühl für Farben und für das Gestrick hinzu, denn wir machen aus einem Faden zuerst ein Strickwerk. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn man sich damit identifiziert und sieht, daß man die Tätigkeit nicht nur wegen des Geldes macht, sondern auch Spaß und Freude daran hat, dann ist es sogar ein Hobby. Es fällt einem somit leicht auf Freizeit oder ähnliches zu verzichten, denn ein Unternehmer kann nicht einfach nach Hause gehen und abschalten, sondern man denkt fast rund um die Uhr an das Unternehmen. Trotzdem gibt diese Tätigkeit auch Befriedigung, wobei in den letzten Jahren die Belastung immer größer wurde. Manchmal fragt man sich wozu tut man sich dies an, andererseits habe ich eine große Verantwortung gegenüber meinen Kunden und besonders meinen Mitarbeitern gegenüber. Man sieht es auch als Erfolg an, wenn sowohl Mitarbeiter, als auch Kunden zufrieden sind. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** In einem kleinen Betrieb ist dies relativ leicht möglich, weil man einen sehr intensiven Kontakt zu den einzelnen Mitarbeitern hat. Dadurch entsteht auch ein sehr nahes Verhältnis. Über die Probleme des Unternehmens wird gesprochen und man schafft somit eine höhere Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen. Ich bin in der Steiermark auch bei der Bergrettung tätig und habe im Zuge dieser Tätigkeit einen Spruch gehört, der mich sehr prägte: „Die Welt wird von jenen gemacht, die mehr tun als ihre Pflicht", dies ist ein Leitspruch, der für jeden Unternehmer zu gelten hat. **Wie sehen Sie die Situation mit den Mitbewerbern?** In Österreich gibt es nur Mitbewerber, die Konkurrenz kommt vom Ausland. Gegen gute Konkurrenz gibt es nichts einzuwenden, dies motiviert nur. Unangenehm ist es, wenn man mit Billigimporten konfrontiert wird, und man kann mit dem Preis nicht mithalten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beides unter einen Hut zu bringen ist fast nicht möglich. Ich habe wenig Freizeit, weil man im Beruf seinen Mann stehen muß. In einem kleinen Betrieb ist dies aufgrund des großen Aufgabenfeldes sehr schwierig, auch ein Augenmerk auf den Privatbereich zu richten. **Welche Eigenschaften sind notwendig um dieses Handwerk erfolgreich auszuüben?** Technisches Verständnis, genaues Beobachten wie sich die Modetrends entwickeln, die Farbenlehre sollte man beherrschen. Der Beruf ist technisch interessant und man kann auch kreativ sein. Handwerkliches Geschick schadet sicherlich nicht. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Die Informationen holt man sich auf Fachmessen und erhältliche Literatur. Wichtig ist, daß man den Kundenkreis, den man bedienen möchte, auch bekommen kann. Wenn man einen neuen Kundenkreis anspricht, muß man auch in anderen Bereichen denken. Informationen kommen auch von den Garnerzeugern. **Wo sehen Sie die Stärken Ihres Unternehmens?** In der Flexibilität, um Wünsche der Kunden zu befriedigen. Es wird immer schwieriger, da der Kuchen nicht größer, sondern wegen der wachsenden Zahl der Anbieter immer kleiner wird.

✱ Neuberger-Schmidt Maria Mag. phil.

● Steckbrief

Beruf: Lebensberaterin, Trainerin, Coach. Funktion: Obfrau. Tätig bei: Neuberger & Schmidt GnbR., 1230 Wien, Altmannsdorferstraße 172/31/2. Geboren - Datum, Ort: 30. Juni 1952. Kinder: Pamela (1978), Rudolf (1980), Maria (1984) und Michaela (1985). Schöpferische Akte: Kolumnen und Radiosendungen (Lebenshilfe), Herausgabe des Elternwerkstatt-Magazins (40.000 Auflage). Hobbies: Musik, Natur, Sport, Wandern, Meditation. Lebensthema: Versöhnung. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Obfrau Forum Lebens- und Sozialberatung und Elternwerkstatt.

Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Bis zum Abschluß der Hauptschule wußte ich nicht, welchen Beruf ich ergreifen sollte. Meine Lehrer meinten, ich solle auf jeden Fall die Matura absolvieren, und so besuchte ich die Handelsakademie, die ich mit gutem Erfolg abschloß. Als ich meiner Mutter eröffnete, daß ich eigentlich Lehrerin werden wollte, wußte sie nicht, wie sie es finanziell schaffen würde, mir diesen Wunsch zu erfüllen. Damals entschloß ich mich, finanziell unabhängig zu werden und nahm meine erste Arbeit an, die aufgrund der Aufgabenstellungen nicht sehr viel Freude bereitete. In der Folge beschloß ich, nach Frankreich zu gehen, um meine Sprachkenntnisse zu erweitern. Ich wollte eigentlich nur ein paar Monate bleiben, begann aber, neben meiner Arbeit zu studieren („Lettres Modernes", Ethnologie, Psychologie in Paris) und blieb beinahe zehn Jahre, die für mich fruchtbarste Aufbauarbeit in menschlicher und fachlicher Hinsicht bedeuteten. Mit 26 Jahren bekam ich mein erstes Kind, zwei Jahre später mein zweites. Trotz mehrfacher Belastungen schloß ich mein Studium ab und kehrte 1982 nach der Trennung von meinem Partner nach Wien zurück. Da mein Studium zwar nostrifiziert, nicht aber für das Lehramt in Österreich anerkannt wurde, blieb ich weiterhin in der Wirtschaft tätig, was später für meine Tätigkeit als Trainerin und Coach von Vorteil war. Nach fünf Jahren Ehe in einer „Patch-Work-Familie", aus der zwei weitere Kinder hervorgingen, war das erhoffte Lebensglück neuerlich zum Scheitern verurteilt und ich durfte erfahren, wie viel Kraft aus durchstandenen Krisen erwachsen konnte. Mit 40 Jahren kam für mich schließlich die große Wende: die Firma, in der ich als Exportsachbearbeiterin tätig war, nahm eine drastische Personalreduzierung vor und ich beschloß eine Neuorientierung mit der Ausbildung zur Lebens- und Sozialberaterin, später auch Trainerin und Coach. 1995 löste ich den Gewerbeschein für Lebens- und Sozialberatung, um mir so ein neues berufliches Fundament zu schaffen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich war es immer schon wichtig, mich meinen Krisen und Ängsten zu stellen und sie dadurch zu bewältigen. Erfolg bedeutet für mich, authentisch zu sein und danach zu handeln; Sinn und Freude des Daseins zu erkennen und mich selbst und andere zu lieben – und bei allem Ernst nicht das Lachen zu verlernen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wenn ich etwas wirklich will, erreiche ich es auch! Ich hatte immer schon sehr viel Ausdauer und nehme auf meinem Weg zum Ziel viele Hürden in Kauf. Mein innerer Motor ist der Satz: „Ich will, ich kann, ich tue es." Ich lernte, Lebensweisheiten und akademisches Wissen zu verbinden. Es war bestimmt auch ausschlaggebend, daß ich gerade in schwierigen Zeiten an meinen Visionen und Zielen festhielt, ohne Verbissenheit. Es ist mir auch wichtig, Mißerfolge auf dem Weg annehmen zu können, mit einer gewissen Gelassenheit, mit der Fähigkeit, mich selber in Frage zu stellen und aus Fehlern zu lernen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, jetzt schon. Vor allem deshalb, weil ich es geschafft habe, mir und meiner inneren Stimme treu zu bleiben und mit Enttäuschungen so umzugehen, daß sie sich in Motivation statt in Bitterkeit verwandeln. Das ist mir wichtiger als meßbarer Erfolg, der sich mit der Zeit beinahe als „Nebenprodukt" einstellt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir nehmen Menschen mit positiver Ausstrahlungskraft, Kompetenz und Engagement in unser Team auf. Wichtig sind auch Offenheit, Loyalität und die Fähigkeit, sich abzugrenzen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich schätze Teamarbeit und einen partnerschaftlichen Führungsstil mit klar definierten Kompetenzen und Verantwortungsbereichen und vor allem gute Kommunikation. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weiter geben?** „Am Anfang des Weges stehen oft unklare Vorstellungen, dann tauchen vage – oft sehr gefühlsbetonte – Visionen auf. Wenn man diese fokussiert und mit Vernunft verbindet, lassen sich klare Ziele formulieren und in einzelne Schritte zerlegen, die man mit Willenskraft und Ausdauer gehen muß. Steine auf dem Weg gilt es auszuräumen, statt sich darüber zu ärgern und sich in Schuldzuweisungen oder Selbstmitleid zu verlieren. Sehr wichtig ist es dabei, sich und seine Motive ehrlich zu hinterfragen: Was gefällt mir? Welche Talente und Fähigkeiten kann ich nutzen und umsetzen? Zweifel sind natürlich und gesund. Aber glaube an das Gute in dir, und daß du eine einmalige und unverwechselbare Persönlichkeit bist, dazu berufen, zu lieben und geliebt zu werden." **Ihr Lebensmotto?** Ein Zitat von Meister Eckhart: „Der wichtigste Moment ist der gegenwärtige. Der wichtigste Mensch ist jener, der dir gerade gegenüber steht. Die wichtigste Tat ist die Liebe."

✱ Neudorfer Werner Mag.

Steckbrief

Beruf: Berater, Manager. Funktion: Referatsleiter Gründer-Service, Landesgeschäftsführer Junge Wirtschaft Wien. Tätig bei: Wirtschaftskammer Wien., 1010 Wien, Stubenring 8-10. Geboren - Datum, Ort: 15. Jänner 1963, Bad Ischl. Familienstand: Verheiratet mit Agnés. Kinder: Sophie (1996) und Myriam (1999). Ehrungen: 1992 Verleihung des Senatorentitels durch Junior Chamber International (einer von 50.000 weltweit Geehrten in den letzten 50 Jahren). Mitgliedschaften: Junge Wirtschaft Wien. Hobbies: Familie, Lesen, Geschichte, Flohmarktbesuche.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner AHS-Matura und dem Bundesheer, studierte ich an der Kepler-Universität in Linz, die Fächer Marketing und Organisation. An der Uni hatte ich die Gelegenheit, mit Unterstützung der WK Oberösterreich, in einem guten Team am Aufbau einer Junge-Wirtschaft-Gruppe („Uni Linz") mitzuarbeiten. Diese Vereinigung definiert sich nach wie vor als Schnittstelle zwischen Uni und Wirtschaft, mit besonderer Berücksichtigung eines praxisorientierten Service- und Leistungsangebots. Heute hat die Gruppe über 1.000 Mitglieder. 1991 kam ich nach Wien. Im Rahmen der „Junior Chamber International", dem internationalen Dachverband der Jungen-Wirtschaft-Organisationen mit über 300.000 Mitgliedern, in über 120 Ländern, fungierte ich ein Jahr als Nationalpräsident der Junior Chamber Austria. Dabei war ich, wie die Jahre davor, sehr viel im Ausland unterwegs und sammelte internationale Erfahrungen. 1992 wurde die Stelle eines Landesgeschäftsführers der Jungen Wirtschaft Wien ausgeschrieben, und ich übernahm diese Funktion neben der eines Gründungsberaters in der Wirtschaftskammer Wien. 1997 übernahm ich die Leitung des Gründer-Service und betreue heute beide Abteilungen. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir bieten unseren Mitgliedern und Kunden ein umfangreiches Serviceangebot zum Thema Jungunternehmer und Unternehmensgründung, der Bogen spannt sich von Arbeits- und Infounterlagen, Workshops und Einzelberatungen bis hin zu Netzwerkangeboten und einschlägigen Fachveranstaltungen. Bei uns be-

kommt der Jungunternehmer ein Full-Service in allen Phasen seiner Betriebsgründung geboten; ebenso steht mit der Jungen Wirtschaft ein einzigartiges Netzwerk für Gründungsinteressierte und Jungunternehmer zur Verfügung.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich bin zielorientiert, hartnäckig, ein Organisations- und Umsetzungstalent. Man sagt mir auch nach, daß ich andere Personen von meinen Ideen überzeugen kann. In Hinblick auf das Unternehmen, wir sind eigentlich Interessenvertreter und Serviceleister, sind wir erfolgreich, weil wir Kundenorientierung, Serviceleistungen und fachliche Kompetenz unserer Mitarbeiter in den Mittelpunkt der Arbeit stellen. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Wenn ich meine Ziele erreiche und ich in einem guten Team gute Arbeit leiste. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Das müssen primär andere beurteilen, ich bin mit meinem bisherigen Lebensweg zufrieden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Zu einem großen Teil aus der Freude an der Arbeit, der Anerkennung im Beruf, und ich habe eine wunderbare Partnerschaft und zwei Kinder. Aus der Harmonie meiner Familie hole ich meine Energien zurück. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Niederlagen müssen analysiert und als Lernprozeß erfahren werden, dürfen aber nicht zu lange verfolgt werden. Niederlagen „helfen" nur dann, wenn sie positiv betrachtet werden. Das ist aber leichter gesagt als getan. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Lange Zeit nicht; es gab aber verschiedene Persönlichkeiten, die mich geprägt haben. Nach meiner persönlichen Überzeugung muß ich wissen, was ich will und wo meine Grenzen liegen. Daraus erklärt sich auch meine heutige Lebensphilosophie lautet: „suum cuique". **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich muß wissen, was ich will und hartnäckig an meinen Plänen arbeiten. Das flexible Eingehen auf diverse Zufälligkeiten ist aber sicher genauso wichtig, wie Planung und Konsequenz in der Durchführung (auch für eine Unternehmensgründung ist eine gute Vorbereitung und Planung das A und O des Erfolgs). Wesentlich ist, Ehrgeiz und Zielstrebigkeit in der Planung und Umsetzung von Ideen mit einer gesunden Portion Realismus zu kombinieren.

✶ Neuer Susanne Mag.

● Steckbrief

Beruf: Übersetzerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Mag. Susanne Neuer., 1030 Wien, Reisnerstraße 6/10. Geboren - Datum, Ort: 22. Februar 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Peter. Eltern: Irmgard und Harald. Schöpferische Akte: 1998/99 Mitarbeit am Buch „Unser Wein", Kapitel im jährlich erscheinende Gault Millau-Weinguide. Mitgliedschaften: Seit 2001 Vorstandsmitglied und Schriftführerin des Wiener Sommeliervereins, seit 1998 Gründungsmitglied des „Club der Weinakademiker". Hobbies: Musik (Jazz, Blues, Rock und Techno), Gartenarbeit, Fitneßstudio.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1971 studierte ich an der Uni Wien Übersetzer für die Sprachen Englisch und Französisch und beendete das Studium 1978 mit der Sponsion zum Magister der Philosophie. 1973 arbeitete ich zur sprachlichen Übung drei Monate im Büro einer Brokerfirma in London. Während des Studiums fertigte ich fallweise Übersetzungen für ein Übersetzungsbüro an. Im Herbst 1977 begann ich in einer Patentanwaltskanzlei als Übersetzerin zu arbeiten, wo ich 17 Jahre blieb. 1994, nach einem halben Jahr ausschließlich freiberuflicher Tätigkeit und Auslandsaufenthalten in England und Frankreich, wechselte ich Mitte 1995 in eine andere Patentanwaltskanzlei, wo ich halbtags beschäftigt war, und in der verbleibenden Zeit setzte ich meine freiberufliche Übersetzertätigkeit fort. In dieser Zeit besuchte ich auch das zweijährige Diplomseminar auf der Weinakademie in Rust, welches ich 1996 mit dem Titel Weinakademiker abschloß. Seit September 2000 arbeite ich ausschließlich als freiberufliche Übersetzerin, Weinjournalistin und Weinverkosterin. Meine Spezialgebiete sind technische Übersetzungen aller Art, (bio)chemische, pharmazeutische und medizinische Übersetzungen. Übersetzungen auf dem Gebiet der Gentechnologie, Daten- und Kommunikationstechnologie Übersetzungen im Zusammenhang mit gewerblichem Rechtsschutz, Übersetzungen rund um den Wein, Homepages von Winzern, Betriebsprospekte, Messeführer, Presseinfos, Jahrgangsnotizen und wissenschaftlich-önologische Texte. Mein Kundenstock ist international.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Daß meine Arbeit von anderen anerkannt und geschätzt wird, daß ich mich aufgrund guter Leistungen auch eines finanziellen Backgrounds erfreuen kann, aber vor allem Zufriedenheit an sich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Erstens mein Selbstbewußtsein, welches ich mir im Laufe der Jahre aneignete, ebenso meine Ausbildung und die Sammlung von praktischen Kenntnissen. Mein genaues Arbeiten und mein persönlicher Umgang mit Menschen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mir einen Kundenstock erarbeiten konnte, der sich immer wieder gerne an mich wendet. Auch weil ich bei einschlägigen önologischen Fragen zu Rat gezogen werde, weil ich es als eine der ersten Frauen geschafft habe, in die vermeintliche Männerdomäne Wein erfolgreich einzudringen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erstmals schon in der Schule, als Übersetzerin schon während des Studiums und natürlich mit dem Abschluß. Im Bereich Wein durch die Einladung zu wichtigen Weinverkostungen und durch die journalistische Tätigkeit für Weinbücher und Gault Millau. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Vorerst durch die Entscheidung für das Übersetzerstudium und im weiteren durch die Übernahme der doch schwierigen Aufgabe, als Übersetzer auf dem Patentsektor. Die Weinakademie zu absolvieren war ebenso erfolgreich, wie die wahrscheinlich größte Entscheidung, die freiberufliche Laufbahn einzuschlagen. **Welches Problem scheint in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Glaube vieler, aufgrund der Kenntnis einer Sprache auch als Übersetzer geeignet zu sein. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka zehn bis 14 Tage im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Ein Ziel vor Augen haben, konsequent sein und nicht kleinlaut beigeben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mit dem Erreichten bin ich sehr zufrieden und werde alles tun, daß es so bleibt.

✶ Neuhold Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Zieglerbräu., 1070 Wien, Zieglergasse 42. Geboren - Datum, Ort: 16. August 1963, Lienz. Hobbies: Golf, Skifahren, Landwirtschaft.

ZIEGLER BRÄU

Wir verwöhnen Sie mit guten Wiener Schmankerln und besten Bieren

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine wichtigsten Karriereschritte begannen mit meiner Koch- Kellner Lehre. Danach reiste und arbeitete ich in den besten Häusern Österreichs, auch auf der Queen Elisabeth, und seither kann ich die Bedeutung des Wortes Arbeit, verstehen. Mich reizte das internationale Publikum, die bunte Mannschaft und die Weite dieser Welt. Verschiedene Schiffe und Länder lernten mich, konstruktiv und effizient zu arbeiten. Eine weitere für mich sehr wichtige Station, war das Hotel Hochgurgl im Ötztal. Hier erweiterte ich mein internationales Know-How. Mein Ziel war immer schon das Kennenlernen von guten Betrieben, da ich immer schon wußte, daß nur großes Wissen aus der Branche, mir den Weg in die Selbständigkeit erleichtern könne. Mit 24 Jahren machte ich mich in Velden, mit einem Cafe für die Sommermonate, und einer Skihütte in Weißbriach für die Wintermonate, selbständig. Zwei bis drei Jahre später, wechselte ich auch für den Sommer nach Weißbriach und übernahm die Geschäftsführung des größten Campingplatzes „Schluga Seecamping", mit einem angeschlossenen Restaurant mit 200 Sitzplätzen und führe es seit nunmehr zehn Jahren. Herr Schluga Norbert ist ein sehr integerer Geschäftsmann, deshalb unterschrieb ich für weitere zehn Jahre, und es freut mich, ein sehr gutes Unternehmen präsentieren zu können. Als Jungunternehmer sieht man sich immer nach Expansionsmöglichkeiten um, daher schlossen sich mehrere Jungunternehmer Hermagors in unter dem Firmennamen, Karnia GmbH, zusammen. Mein Partner Platzer Michael und ich übernahmen, die Geschäftsführung und erwarben hier ein Lokal in der Zieglergasse zuerst unter dem Namen Diebl- Bräu mit reinem Alt Bier Ausschank, wechselten jedoch aus marketingtechnischen Gründen zum Namen Ziegler Bräu und dem zusätzlichen Ausschank von untergärigem hellen Zwickler Bier.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, wenn man die gesetzten Ziele auch über Umwege erreicht. Im Leben gibt es viele Teilerfolge, wobei der wahre Erfolg erst am Ende des Lebens wahrgenommen werden kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war und ist meine gute Ausbildung, meine Lernbereitschaft, meine Flexibilität und meine Fähigkeit, Veränderungen wahrzunehmen und sie auch umzusetzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Meinem Empfinden nach sehe ich mich als erfolgreich an, da ich an meinen Erfolg glaube, und immer mein Bestes gebe. **Wie lösten Sie besonders schwierige Situationen?** Ich hatte viele Probleme zu lösen. Wenn eine Situation unlösbar scheint, ist es wichtig, Informationen einzuholen, und es immer wieder zu versuchen bis man das Problem gelöst hat. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Das Problem unserer Branche liegt in der Gewinnung guter Mitarbeiterinnen, und das zweite weiterführende Problem ist die Bezahlung dieser. Das Hauptproblem liegt in der Planung. Wir Gastwirte wissen nicht, wieviele Gäste Mittags oder Abends anwesend und somit zu bewirten sind. Den Gästen schnellst möglich beste Qualität zu bieten, ist den Besuchern selbstverständlich, und selbst ist es natürlich unmöglich, die Anzahl vorherzubestimmen um damit einer genauen Planung zufolge geringste Kosten zu haben, und somit wirtschaftlich bestens zu kalkulieren. **Nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich zur Zusammenarbeit mit Personen?** Ich verlange von Mitarbeitern Einsatzbereitschaft und Freude an ihrem Beruf. Die gefragtesten Mitarbeiterinnen sind die überall einsetzbaren. **Was ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben für das Zieglerbräu zwei Geschäftsführer und acht Gesellschafter.

✱ Neumann Brigitte

Steckbrief

Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Frisurenparadies Brigitte Neumann., 2231 Strasshof, Raimundgasse 11. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Wilhelm. Kinder: Markus (geboren 1986) und Tanja (geboren 1991). Eltern: Anna und Anton. Ehrungen: 1973 als Lehrling 2. Preis im Preisfrisieren. Hobbies: Faulenzen, Urlaube im Süden, Gymnastik, Radfahren.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Friseurlehre in Wien, wechselte ich für sechs Jahre zu einem anderen Friseur in die Neustiftgasse und war danach sechs Jahre in der Thaliastraße tätig. Nach der Babypause 1987 begann ich in Strasshof zu arbeiten und machte mich im Mai 1994 selbständig. Mit Ersparnissen habe ich diesen bereits eingeführten Salon, wo ich schon sechs Jahre als Friseurin tätig war, übernommen. 1998 renovierte ich, und brachte das Geschäft auf den neuesten Stand. Zur Zeit beschäftige ich drei Friseurinnen und zwei Lehrlinge. 1996 habe ich mit einer Mitarbeiterin ein Seminar für Typ- und Farbberatung absolviert, damit wir auf unsere Kunden individuell eingehen können.

Zum Erfolg

Gab es eine Situation, die für Ihren Erfolg wesentlich war? Schon den Beruf zu ergreifen war die richtige Entscheidung, daß ich diesen Salon übernahm, habe ich noch nie bereut. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Gute Ausstrahlung, sympathische Art und Interesse am Beruf. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das viele Leute in ganzen Bussen in nahegelegene Billigländer zum Friseur abwandern. **Haben Sie einen Ratschlag für die nächste Generation?** Gutes Gefühl für Kunden ist ebenso notwendig, wie die zentrale Lage des Geschäftes. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Weiterbildung pro Jahr?** Zirka zehn Tage, die jede meiner Mitarbeiterinnen und auch ich nutzen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich zufriedene Kunden habe und in einem Beruf arbeiten kann, der mir immer noch Spaß bereitet. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als eher kollegiale Chefin. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Daß ich mir schon in den sechs Jahren meiner Angestelltenzeit einen Kundenstock aufbauen konnte, und ich das Glück hatte, gute Mitarbeiter zu bekommen. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Von Anfang an, es hat nie ein Tief gegeben. **Was bedeutet Erfolg für Sie?** Zufriedenheit. **Ihre Ziele?** Das Geschäft in dieser Form bis zur Pension zu erhalten, und dieses eventuell eines meiner Kinder zu übergeben.

✱ Neumann Helmut Dr.

● Steckbrief
Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Aufsichtsratsvorsitzender. Tätig bei: Neumann Holding AG., 1090 Wien, Günthergasse 3. Geboren - Datum, Ort: 8. März 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Jens (1975) und Nicola (1979). Schöpferische Akte: Zahlreiche Fachartikel. Ehrungen: Staatswappen seit ca. fünf Jahren. Hobbies: Literatur, Sport, Tennis, Ski, Schwimmen, früher aktiver Basketballspieler.

● Karriere
Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Jus-Studium (bis 1962) war ich sechs Jahre in der papierverarbeitenden Industrie, zuletzt als Geschäftsführer von Rondo (Wien) tätig. 1969 kam ich in die Unternehmensberatungs-Branche als ich bei Ratio den Bereich Personalberatung aufbaute. 1971 gründete ich mein eigenes Unternehmen, bis 1973 expandierte ich zuerst in Österreich, ehe ich 1973 die erste ausländische Niederlassung in Deutschland gründete. Die nächsten zehn Jahre expandierte ich im deutschsprachigen Raum (Düsseldorf, Frankfurt, Berlin, München, Schweiz). 1981 eröffnete ich in Paris das erste Büro außerhalb des deutschen Sprachraumes und mit dem Fall der Ostgrenzen 1989 startete ich auch in Osteuropa (Budapest, Prag, Warschau, usw...), wo wir seither immer die führende Firma unserer Branche sind. Heute betreiben wir in Europa 31 Büros und arbeiten mit Partnerfirmen in Amerika und Asien zusammen. Neumann ist kein Personalvermittler, sondern wir sind Unternehmensberater, die vor allem die Chemie der von uns beratenen Firmen versteht.

● Zum Erfolg
Was ist für Sie Erfolg? Eine allgemein gültige Definition für Erfolg gibt es nicht, sondern hängt von den persönlich gesteckten Zielen ab. Für mich ist es Erfolg, wenn ich anderen Menschen (sowohl meinen Mitarbeitern und Partnern als auch meinen Klienten und den vermittelten Personen) zum Erfolg verhelfen kann, so daß diese ihre Ziele verwirklichen können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wenn man eine Firma gegründet hat, die zu den zehn führenden in der Welt zählt, ist sicher Erfolg gegeben. Wir sind der einzige Multi, der aus Österreich hervorging, und verhalfen zehntausenden Menschen zum Erfolg. Erfolg hatte ich nicht allein, sondern auch die Kollegen, die ich in die Firma holte, die ihrerseits wieder weitere erfolgreiche Mitarbeiter rekrutierten. Insgesamt war das ein Schneeball-Effekt. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Mein Name (und damit auch meine Person) ist nicht nur in Österreich bekannt. Hier habe ich 98 Prozent Bekanntheitsgrad durch die Personal-Anzeigen in den Tageszeitungen. Ich denke, daß mein Erfolg durchaus anerkannt wird. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich wurde in jungen Jahren mit einer Berufssparte konfrontiert, die damals hierzulande eine Novität darstellte. Daß ich diese Leistung im Rahmen einer eigenen Firma erbrachte, der Schritt in die Selbständigkeit, war die erste richtige Entscheidung. In diesem Metier ist dieser Schritt nicht außergewöhnlich, ich war damals auch erst knapp über 30 Jahre. Die zweite wesentliche Entscheidung war, ins Ausland zu gehen. Das ergab sich automatisch aufgrund der Klienten-Struktur. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Die Selbständigkeit strebte ich erst an, nachdem ich in der Dienstleistungs-Branche tätig war. Diesen Berufszweig lernte ich erst im Zuge meiner Tätigkeit für Ratio kennen. Dabei ist Chancen-Management wichtig. Chancen, die sich einem bieten, muß man, ähnlich wie beim Fußball, nutzen können. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Gunst der Zeit und Umstände. Als ich begann, war die Zeit für diese Art der Dienstleistungen reif. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Meine integrativen Fähigkeiten, die richtigen Mitarbeiter zu finden, sie zu begeistern und halten zu können. **Was ist für den Erfolg hinderlich?** Das ist je nach der Funktion, die jemand ausüben soll, unterschiedlich. Für mich wäre es hinderlich gewesen, wenn ich kein Gefühl für Menschen gehabt und für die Kollegen keine Vorbildfunktion erfüllen hätte können, dann hätte ich auf Dauer nicht reüssieren können. **Welche Rolle spielt die Familie?** Der Faktor der Stabilisierung ist für die Seele und das Privatleben des Managers wichtig, sonst wird er einseitig und unmenschlich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Da wir mit und für Menschen arbeiten, spielen diese eine ganz entscheidende Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mitarbeiter, die als Berater eingesetzt werden, müssen in der Lage sein, ein Unternehmen richtig zu analysieren und besondere Fähigkeiten in der Beurteilung und Motivation von Menschen aufweisen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** In jedem Beratungsgeschäft ist Motivation ein wesentlicher Faktor. Die Motivation sollte aus dem interessanten Job selbst kommen. Man hat es mit interessanten Menschen zu tun und kommt viel herum. Nur wer sich für den Job begeistert, ist bei uns am richtigen Platz. **Was bedeuten Niederlagen für Sie?** Natürlich kann nicht alles gelingen. Aus Niederlagen muß man lernen. Lernfähigkeit ist ein wesentlicher Punkt für Berater. Wer selbst nicht lernt, kann auch anderen nicht raten, wie sie etwas besser machen können. Im geschäftlichen Bereich ist eine Niederlage dann gegeben, wenn man Ziele nicht erreicht oder Pläne nicht aufgehen. Dann muß man seine Ziele künftig anders formulieren. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Am Beginn meiner Karriere war es die unternehmerische Herausforderung, heute schöpfe ich die Kraft aus der Befriedigung durch das Erreichte. **Was sind Ihre Ziele?** Mein wesentlichstes Ziel, der Generationenwechsel im Unternehmen, ist geglückt. Heute bin ich weniger im Tagesgeschäft, sondern übernehme eher repräsentative Aufgaben. Das will ich auch weiterhin machen. **Bekommen Sie - ausreichend - Anerkennung?** Ja. **Haben Sie Vorbilder?** Als ich mit dieser Tätigkeit begann, war es absolutes Neuland, daher war es mir auch nicht möglich, Vorbilder in diesem Bereich zu finden.

✱ Neumayer Mike

„Erfolg bedeutet für mich, das zu erreichen, was ich erreichen möchte."

● Steckbrief
Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: tier & wir M. Neumayer., 2130 Mistelbach, Bahnstraße 26. Geboren - Datum, Ort: 8. Oktober 1974, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Birgit. Kinder: Michael (2001). Eltern: Christa und Reinhart. Schöpferische Akte: Fachartikel in der NÖN, über Tiere als Weihnachtsgeschenk. Mitgliedschaften: LGM Mistelbach, im Vorstand des Greyhounds MC Stronsdorf, „Tier und wir"-Einkaufsgemeinschaft. Hobbies: Familie, Motorradfahren, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vermieter eines elektronisch, gesteuerten Multicolor-Graficboards.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach drei Jahren HTL begann ich eine Lehre als Versicherungskaufmann. 1994 hatte ich einen Unfall und verlor dadurch ein Jahr. Danach absolvierte ich die Ausbildung zum Bürokaufmann und 1997 die Zoofachhändlerprüfung am WIFI Wien. Im September 1998 eröffnete ich in Mistelbach mein eigenes Zoofachgeschäft. Ohne Eigenkapital aber mit Hilfe der Bank konnte ich dieses Geschäft teils in Eigenregie renovieren. Neben dem klassischen Bereich führe ich auf 240m² Verkaufsfläche Gartenteichzubehör und bin kompetenter Ansprechpartner in allen Belangen des Gartenteichbaus. Weiters verkaufe ich Reptilien und andere Exoten. Zur Zeit beschäftige ich zwei Mitarbeiter.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg beutet für mich, das zu erreichen, was ich erreichen möchte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Da meine Mutter einen Zoofachhandel in Laa an der Thaya betreibt, bin ich schon von Kindheit an mit dieser Materie sehr eng vertraut, und konnte mir so ein überdurchschnittliches Maß an Fachwissen aneignen. Sicher spielt bei meinem Erfolg neben meiner guten Ausbildung auch meine Fähigkeit mit Menschen umzugehen eine große Rolle. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich meine gesteckten Ziele größtenteils im Eiltempo erreichte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Wenn man ls Unternehmer die ersten zwei bis drei Jahre gut „überlebt" hat, dann weiß man, daß man die richtige Entscheidung getroffen hat. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine wichtigste Entscheidung bestand darin, die Lehre zum Bürokaufmann zu absolvieren: Dieser Abschluß ist mir sehr wichtig. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** In meinem Leben gibt es sicher mehrere Situationen, in denen andere aufgegeben hätten. Ich denke, daß manche nach einem Unfall wie ich ihn hatte nicht mehr neu angefangen hätten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Problem in unserer Branche besteht darin, daß empfohlene Verkaufspreise zu oft nicht eingehalten werden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Der erste optische Eindruck, aber auch die sprachlichen Fähigkeiten eines Menschen sind für mich ausschlaggebende Kriterien um mit jemandem zusammenzuarbeiten. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Man respektiert mich sicher als Chef, meine Mitarbeiter sehen mich jedoch als freundschaftich agierenden Menschen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich verwende pro Jahr etwa eine Woche für den Besuch von Seminaren und informiere mich laufend im Internet. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jedem, niemals aufzugeben und sich immer das Positive an einer Sache zu suchen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele bestehen heute darin, mir das zu leisten, was ich haben möchte. Ich denke auch an ein zweites Geschäft. **Ihr Lebensmotto?** Jeden Tag genießen.

✶ Neumayr Gabriele

Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: eurocom Translation Services GmbH., 1050 Wien, Rüdigergasse 3/Top 8. Geboren - Datum, Ort: 1. Jänner 1948, Wolfach (Deutschland). Schöpferische Akte: Fachartikel in Fachpresse. Mitgliedschaften: Deutsche Handelskammer, Frau in der Wirtschaft, Österreichische Wirtschaftskammer, Deutscher Terminologietag, CCFA (Deutsch-Französische Handelskammer). Hobbies: Beruf, Tennis, Lesen, Klassische Musik, Kommunikation, Reisen, Segeln.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Realschule in Nordrhein-Westfalen absolvierte ich eine Lehre bei einer privaten Krankenversicherung. Dies war eher eine Zufallsausbildung, vermittelte mir jedoch ein fundiertes kaufmännisches Wissen. Mein wachsendes Interesse für Sprachen und Reisen brachte mich zu einem Sprachstudium in England. Nach meiner Rückkehr begann ich mit meiner beruflichen Laufbahn im Export in der Audi Zentrale in Ingolstadt. Aus persönlichen Gründen kehrte ich nach drei Jahren nach Nordrhein-Westfalen zurück. Wieder war es ein Konzern, diesmal jedoch in der Stahlindustrie, bei dem ich bereits nach einem halben Jahr Engagement bei einem Abteilungsdirektor von Hoesch Export zur Assistentin des Vorstandes wechselte und damit meinen ersten Karrieresprung machte. Durch meine Ehe zog ich nach zehn sehr lehrreichen Jahren wieder nach Stuttgart. In einer neuen Branche, und zwar in der Zentrale der Robert Bosch GmbH war es die Werbung, die mich die nächsten zehn Jahre begleitete. Zunächst startete ich als Assistentin des Werbedirektors, habe jedoch dann ein werbefachliches Abendstudium absolviert, um diesen Fachbereich aus kreativer und produktionstechnischer Sicht zu erlernen. Auch bei dieser Tätigkeit war ich wiederum sehr stark mit Fremdsprachen konfrontiert. Durch meine internationale Tätigkeit für die Bosch-Werbung lernte ich meinen zweiten Mann, einen Wiener Marketingfachmann kennen. 1990 verwirklichte ich zusammen mit ihm meinen Traum von der Selbständigkeit. Die Synergie unseres Unternehmens, Marketing und Übersetzungen unter einem Dach anzubieten, war von Anfang an erfolgreich. Bereits nach vier Jahren brachte der neu gegründete Markenname „eurocom" für meinen Geschäftsbereich Sprachendienste die im Markt notwendige Transparenz. 1996 gründete ich schließlich als alleinige Gesellschafterin die eurocom Translation Services GmbH. Seit nunmehr elf Jahren zählen zum Kundenkreis meines Unternehmens namhafte Großkunden wie OMV, Kapsch oder Siemens. Mit meinem neuen Geschäftspartner, einem marktführenden Technologie- und Service Provider wird die vor kurzem gegründete Arbeitsgemeinschaft Internationale Dokumentation um das innovative Leistungsangebot im Dokumentations- und Full Service-Bereich ergänzt. Ich führe das Unternehmen mit fünf Mitarbeiterinnen und einem Netzwerk von über 1000 Freelancern in allen Ländern Europas.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich einerseits das schöne Gefühl, Anerkennung von Außen zu bekommen, aber andererseits auch die innere Zufriedenheit, selbst etwas geschafft zu haben. Erfolg heißt für mich aber auch, Freude an der Arbeit zu haben, die Motivation, etwas zu bewegen und die Kommunikation zwischen den Menschen zu fördern. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, es ist enorm wichtig für meinen Erfolg, daß ich meinen Kunden das Gefühl vermittle, daß ich voll hinter meinem Unternehmen stehe und Vertrauen aufbaue.

Ich habe Verständnis für ihre Probleme und sehe sie vor allem als Menschen. Ich denke vernetzt und stelle somit Querverbindungen her. Persönliche Integrität und absolute Zuverlässigkeit sind mir wichtig. Meine langjährige Erfahrung in verschiedenen Branchen und mein hohes Fachwissen haben zum Erfolg sicher auch einen großen Beitrag geleistet. Durch kontinuierliche Weiterbildung und Kommunikationsaustausch in Fachgremien stelle ich mich den ständig neuen Aufgabenstellungen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich denke, daß ich mir meinen Erfolg zugestehen darf, weil er nicht auf Protektion, sondern rein auf der eigenen Leistung beruht. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Wenn ein Problem auftaucht, greife ich es umgehend auf und suche nach einer raschen Lösung. Ich muß nicht nur mit Kunden, sondern auch mit vielen Lieferanten verhandeln, somit die Balance und Kompromisse finden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Verständnis für qualitative Übersetzungen, die auch ihren gerechtfertigten Preis haben, ist noch zu gering. Probleme treten auch dadurch auf, daß Kunden nicht nur in Notfällen starken Zeitdruck ausüben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der Professionalität, die ich natürlich voraussetze, lege ich großen Wert auf Engagement, Eigeninitiative und Freude an der Arbeit. Wichtig ist mir auch, daß sich die Mitarbeiter im Unternehmen wohl fühlen und das betriebliche Umfeld als ihr „zweites Heim" betrachten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wer Erfolg über das Materielle definiert, kann sehr leicht enttäuscht werden. Ich kann ganz generell jedem raten: versuche die Probleme und Aufgabenstellung der Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter nicht nur mit fachlichen, sondern auch mit menschlichen Augen zu sehen und beurteile schwierige Situationen vor allem nicht nur aus deiner Sicht! Wichtig ist, selbst ein Vorbild zu sein und immer ein wenig mehr zu leisten als das, was du von anderen erwartest. Ich sehe Erfolg dann fast als natürliche Entwicklung, wenn man sich mit seiner Aufgabe im Sinne einer inneren Berufung anstatt eines Berufes identifiziert. Eine möglichst umfassende Ausbildung ist selbstverständlich wichtig, die ständige Weiterbildung im fachlichen und persönlichen Bereich ist jedoch unerläßlich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine beruflichen Ziele liegen ganz klar in der weiteren Expansion und wirtschaftlichen Stabilität meines Unternehmens. Im Moment sind wir bereits eines der größten und innovativsten Übersetzungsbüros in Wien. Ich möchte in einigen Jahren das Unternehmen an einen Nachfolger übergeben und dadurch auch für meine Mitarbeiter die Zukunft sichern. **Glauben Sie, daß es Frauen generell schwerer haben, wenn Sie erfolgreich sein möchten?** Meine Erfahrung hat mir gezeigt, daß wir Frauen genauso viel Anerkennung bekommen können wie Männer, wenn wir überzeugend und fachlich kompetent auftreten. Es liegt mir sehr viel daran, Frauen zur Selbständigkeit und zum Selbstbewußtsein zu motivieren, weil ich denke, daß wir ein großes Potential in uns tragen und den Männern hinsichtlich Intuition und Empathie überlegen sind.

✱ Neumeister Brigitte

● Steckbrief

Beruf: Schauspielerin. Tätig bei: Volkstheater., Familienstand: Verheiratet mit Felix. Eltern: Leopoldine und Robert. Schöpferische Akte: Das Buch „Rampenlichtblues". Ehrungen: Das Goldene Ehrenkreuz für Wissenschaft und Kunst, verliehen vom Bundespräsidenten, das Goldene Ehrenzeichen der Stadt Wien, verliehen vom Bürgermeister, 1997 Verleihung des „Romy" (Auswahl zur beliebtesten Schauspielerin des Jahres). Hobbies: Beruf, Lesen, Malen, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich bin eine echte Wienerin, vor allem väterlicherseits; mütterlicherseits habe ich Böhmen und Ungarn im Blut. Als Kind verbrachte ich viel Zeit mit meinen Großeltern, einfache aber anständige und gewissenhafte Leute, die mich auch durch ihre Einstellung zum Beruf und durch ihre menschlichen Qualitäten sehr geprägt haben. Eine Kinderschauspiel-Schullehrerin, die mich kennenlernte, meinte, daß ich zu ihr kommen müßte. Ich spielte Märchen - „Schneewittchen", „Rotkäppchen", „Hänsel und Gretel" - und war schon als Kind auf der Bühne. Mit fünfzehn bin ich ans Konservatorium gegangen und wurde privat von Esther Rethy unterrichtet. Mit der Zeit reduzierte sich meine Stimme von einem dramatischen Koloratursopran auf Soubrette. Ich wechselte daraufhin in die Schauspielschule, wo ich zu Christl Madayn kam, die so wie Esther Rethy ein Star ihrer Zeit war. Bei Frau Madayn, die ich am Konservatorium kennenlernte, nahm ich Privatunterricht. Meine Prüfung legte ich an der Schauspielschule Lamberg-Offer ab. So landete ich dort, wo ich schon als Kind meine Faszination fand - beim Theater. Durch die Agentur „Starka" bekam ich einen Termin bei Herrn Wedekind, sprach ihm Ophelia vor, fünf Minuten später ging ich mit dem Vertrag nach Hause. Dieser Vertrag hatte allerdings nur Gültigkeit, wenn ich die Abschlußprüfung bestünde, was ich auch tat. Meinen 18. Geburtstag feierte ich bereits in Saarbrücken. Dort blieb ich vier Jahre und habe soviel gespielt wie nie wieder in meinem Leben. Mein Debüt war die Ophelia; ich spielte alles von der Klassik bis zur Moderne. Fritz Fischer empfahl mich bei Professor Stoß, der mich anrief und mir am 23. Dezember mitteilte, daß ich die Rolle der Puppi in „Katzenzungen" spielen sollte. Das war eine legendäre Aufführung mit Starbesetzung. Danach wurde ich fix engagiert und war fast zwanzig Jahre in der „Josefstadt". Ich betrachtete wie jeder, der dort spielt, dieses Theater als meine Heimat, hatte aber auch insofern Probleme, als ich immer die süßen Mäderln oder die Salondamen spielte; das war nicht das, das ich mir vorgestellt hatte. Ich war jedoch schon vierzig und es war schwer, etwas zu verändern. Als Direktor Haeuserman gestorben war und Boy Gobert das Theater übernahm, teilte er mir mit, daß mein Vertrag nicht verlängert würde, so wurde ich gekündigt. Emmy Werner bot mir an, Mrs. Peachum in der „Die Dreigroschen Oper" von Bertold Brecht im Volkstheater zu spielen. Es war eine sehr schöne Inszenierung, ich hatte einen Sensationserfolg. Dann war ich fix am Volkstheater engagiert und es ging mit meiner Karriere Schlag auf Schlag - Fernsehen mit „Kaisermühlenblues", Filme. Auf einmal erreichte ich das, wovon ich schon immer geträumt hatte. Ich war von einem „Korsettdenken", von den „Schubladenbesetzungen" befreit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Triebkraft des Lebens. Ich glaube, daß Erfolg und Bestätigung für jeden Menschen das wesentlichste sind. Im Erfolg gibt es nach oben keine Grenzen, was aber nicht heißt, daß man unglücklich ist, wenn es nicht ständig bergauf geht. Die Bestätigung, das Richtige gemacht zu haben, äußert sich dadurch, daß man die Stufen der Karriereleiter hinaufsteigt. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Man muß zum richtigen Zeitpunkt im richtigen Stück eine richtige Rolle spielen. Das heißt, man ist nicht nur von sich selbst abhängig, Zufall und Glück spielen mit. Außer Talent muß man die Kraft haben, immer weiter zu machen, weil unser Beruf permanenter Kampf ist. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Man ist deprimiert und arbeitet daran, diesen Mißerfolg zu vergessen und neue Wege zu gehen. Wenn man zu sensibel ist, hält man Mißerfolge nicht aus. Irgendwann bekommt man eine „Elefantenhaut", weil der Selbsterhaltungstrieb zu groß ist. **Welche Art der Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Die

Anerkennung des Publikums. Mir ist Applaus wichtig. Von den hohen Auszeichnungen, die ich in der letzten Zeit bekommen habe, war mir der „Romy" die wichtigste, weil ich zur beliebtesten Schauspielerin des Jahres gewählt wurde. Ich liebe meine Zuschauer, ich liebe Menschen. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Ich habe das Glück, einen Mann zu haben, der meinen Lebensrythmus total angenommen und für mich schon Drehbücher geschrieben hat. **Was ist für Sie im Leben wichtig?** Die Vertrauensbasis in meiner Familie - ich führe mit meinem Mann seit über 30 Jahren eine „vorbildliche" Ehe. Mir ist auch wichtig, nicht von einem Theater abhängig zu sein. Deswegen habe ich mir ein zweites Standbein aufgebaut und mache Lesungen, mit welchen ich in verschiedenen Ländern mit großem Erfolg gastiere. **Haben Sie einen Spruch, den Sie gern verwenden?** Das sind die Worte von Hermann Thimig, die er an mich adressierte: „Schauspieler zu sein ist der schönste Beruf der Welt, wenn man ertragen kann, sich sein Leben lang demütigen zu lassen."

✱ Neunteufel Günter

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Tischlerei Günter Neunteufel., 3972 Bad Großpertholz, Rindlberg 90. Geboren - Datum, Ort: 26. Mai 1959, Rindlberg. Familienstand: Verheiratet mit Johanna. Kinder: Klara (geboren 1981), Stefan (geboren 1983) und Peter (geboren 1985). Ehrungen: Ehrungen durch die Musikkapelle. Mitgliedschaften: Trachtenkapelle, Fremdenverkehrsverein. Hobbies: Musik (Trachtenkapelle Bad Großpertholz), Modellflug, Motorrad.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule und dem Polytechnischen Lehrgang begann ich im Betrieb meines Vaters die dreijährige Lehre zum Tischler. Während der Arbeit in diesem Unternehmen befaßte ich mich intensiv mit Weiterbildung wie Stiegenbau usw. 1988 legte ich die Meisterprüfung für das Gewerbe Tischlerei und Möbel-Kleinhandel ab und übernahm in der Folge im Jahr 1990 den elterlichen Betrieb.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich besteht Erfolg aus zwei wesentlichen Komponenten: dem wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens und der Anerkennung meiner fachlichen Kompetenz seitens meiner Kunden. Das heißt, es liegt mir sehr viel daran, daß die von mir geschaffenen Möbelstücke beim Kunden Anklang finden. Dies ist gleichzeitig wieder eine große Motivation für mein Team und mich, aber auch gleichzeitig die Basis der positiven Mundpropaganda. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Mein Kundenstamm entwickelte sich aus einem sehr großen Bekanntenkreis, der mich mit der Herstellung von Möbeln betraute. Durch Mundpropaganda wurden meinen Leistungen in einem immer größeren Umfeld gewürdigt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Erfolg resultiert wohl aus meiner hohen fachlichen Kompetenz und meinen guten Mitarbeitern. Meine Frau bietet mir große Unterstützung im Geschäft. Obwohl sie selbst berufstätig ist, hilft sie mir und hat volles Verständnis für mein großes persönliches Engagement im Sinne des Unternehmens. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erste große und erfolgreiche Entscheidung war die für den Beruf des Tischlers. Die zweite, aber nicht weniger wichtige, betraf die Übernahme des elterlichen Betriebes und in weiterer Folge meinen Schritt in die Selbständigkeit. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Schon als Kind war ich gern im elterlichen Betrieb spielerisch tätig. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Es war für mich und die Familie schon sehr bald klar, daß ich das Unternehmen weiterführen würde. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Die überwiegende Anzahl von Entscheidungen treffe ich spontan und selbst. Bei schwerwiegenden Entscheidungen hole ich gerne den Rat meiner Frau ein. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Wenn meine Eltern keine Tischlerei betrieben hätten, wäre ich mit großer Wahrscheinlichkeit Mechaniker geworden - auf jeden Fall mußte es etwas technisches sein. Meine Eltern übten bei meiner Berufswahl keinen wesentlichen Druck aus. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Neben der fachlichen Qualifikation ist es mir sehr wichtig, daß die Kunden zu jedem meiner Mitarbeiter genauso großes Vertrauen haben wie zu mir. Wichtig ist also die Orientierung am Kunden sowie ein ansprechendes Äußeres. Ich lege darüber hinaus großen Wert auf Verläßlichkeit, Pünktlichkeit und Genauigkeit.. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir sind ein eher kleiner Betrieb und haben dadurch sehr intensiven Kontakt zu unseren Mitarbeitern. Dieses sehr persönliche Verhältnis und der Teamgedanke sind gute Voraussetzungen für ein hohes Maß an Mitarbeitermotivation. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter beim Erfolg?** Im Unternehmen spielen die Mitarbeiter deshalb eine eine sehr große Rolle, weil sie mich und den Betrieb in der Öffentlichkeit und den Kunden gegenüber vertreten. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Meine Familie spielt eine wesentliche Rolle an meinem Erfolg: Die Unterstützung meiner Frau sowie meine bereits erwachsenen Kinder erlauben es mir, mich intensiv mit der Entwicklung des Betriebes zu befassen. **Welche Art der Fortbildung bevorzugen Sie?** Ich beschäftige mich mit einschlägiger Fachliteratur, übe Erfahrungsaustausch mit Kollegen und besuche Kurse sowie Seminare. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt immer noch zu viele Branchenkollegen, die ihre Erzeugnisse zu Schleuderpreisen verkaufen. Dies gilt besonders für öffentliche Ausschreibungen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich sehe in der Anerkennung das Feedback beziehungsweise die Bestätigung, auf dem richtigen Weg zu sein. Ich freue mich darüber und sehe Anerkennung als Motivation für das gesamte Team und mich. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Wenn ein Problem auftritt, dann wird es sofort zum Thema Nummer Eins, und wird umgehend aufgearbeitet. Egal wodurch dieses Problem entstand, ich versuche stets, es persönlich und selbst zu erledigen. Die Kunden schätzen das sehr und erzählen es auch weiter. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Einerseits aus dem Familienleben, andererseits aus dem Vereinsleben in der Trachtenkapelle.

„Wenn ein Problem auftritt, wird es sofort zum Thema Nummer Eins - und umgehend aufgearbeitet."

Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Meine Ziele bestehen in der weiterhin positiven Entwicklung des Unternehmens und einer stetigen Ausweitung des Geschaffenen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Basis allen Erfolgs ist die Grundausbildung und weiters die Bereitschaft zur Weiterbildung. Ein Studium ist nicht unbedingt Bedingung, eine Lehre und großes persönliches Engagement genügen um erfolgreich sein zu können.

✱ Neuwirth Harald

> „Es gelang mir durch Eigeninitiative, die verschiedensten Hürden zu höheren Positionen zu überwinden."

● Steckbrief

Beruf: Chemischer Betriebstechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Wacker Baumaschinen GmbH., 1110 Wien, Schemmerlstraße 82. Geboren - Datum, Ort: 12. April 1967, Linz. Hobbies: Sport, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine wichtigsten Karriereschritte begannen mit der Entscheidung, daß ich für mich selbst die Entwicklungsmöglichkeiten in der Qualitätssicherung analysierte und herausfand, daß ich mich hausextern weiterentwickeln wollte. Ich bewarb mich bei den verschiedensten internationalen Unternehmen und entschied mich trotz meines sehr guten Ausbildungsstandes, in einem Deutschen Unternehmen internationaler Ausrichtung ein Trainingsprogramm zu absolvieren. Diese Ausbildung brachte mir unter anderem die Möglichkeit, den Kontakt zu den verschiedensten Menschen und Firmen aufzunehmen. Es gelang mir durch Eigeninitiative, die verschiedensten Hürden zu höheren Position zu überwinden. Die Leitung im Bereich der Betonwerkstechnik verdankte ich auch meinen chemischen Grundkenntnissen. Mit meinem Erfolg in Österreich und dadurch, daß ich bereit war, Auslandsreisen zu übernehmen, wurde es meine Aufgabe, unser Produkt auch in anderen Ländern zu vertreten. Mein Aufgabenfeld erstreckte sich von Kundenakquirierung über Projektierung, Kalkulation, Angebotserstellung und Verkauf bis hin zur Belieferung, Installation und Inbetriebnahme. Mit der Entscheidung zur Produkterweiterung erfolgte ein großer Entwicklungsschritt des Unternehmens. Durch diese Erfolge wurde mir von der Konzernleitung in München eine internationale Tätigkeit angeboten. Dieser Entwicklung folgte meine sehr intensive Tätigkeit in Hongkong. Ich gründete dort eine Tochtergesellschaft und stieg zum Managing Director auf. Nach der Asien-Krise wagte ich den Vorstoß nach China und wurde nach positivem Ausgang des vorgestellten fünfjährigen Businessplanes für weitere drei Jahre als Leiter in Hongkong bestätigt. Heute bin ich Geschäftsführer des Unternehmens in Österreich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Prinzipiell entsteht der Erfolg mit dem Erreichung jener Ziele, die man sich gesteckt hat. Sehr wichtig ist dabei die genaue Planung, die Umsetzung mittels Teilzielen. Erfolg bedeutet für mich auch ein intaktes Familienleben, eine gute Balance zwischen Familie und Berufsleben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe meine Chancen erkannt, konnte die Familienführung des Unternehmens mit seriösen Businessplänen von der Wirksamkeit meiner Ideen überzeugen und schaffte es, diese auch umzusetzen. Außerdem gelang es mir, den Chinesischen Raum nicht von Deutschland oder von Österreich aus zu versorgen - durch den Aufbau eines Netzwerkes von Hongkong aus und der Errichtung eines Unterstützungsunternehmens in Shanghai wahrte ich unserem Unternehmen alle Möglichkeiten. Ausschlaggebend für meinen Erfolg sind meine Flexibilität, mein Wagemut, meine genauen Zielvorstellungen und mein hoher Einsatz. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eine Selbstbewertung meines Erfolges möchte ich nicht vornehmen: Ich sehe mich einfach als Menschen, der seine Ziele erreichen möchte und sich durch Hartnäckigkeit auszeichnet. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wesentliche Kriterien für die Zusammenarbeit mit einem Menschen sind für mich Berufsausbildung, eine gewisse Flexibilität bei der Berufsausübung, Lernbereitschaft und Einsatzwille. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wacker Österreich hat einen Mitarbeiterstand von 45 Personen. Wir haben österreichweit sieben Niederlassungen, und spezialisieren uns auf Vertrieb und Service. Jede Niederlassung hat einen Stationsleiter, der für die Aufgabengebiete Vertrieb und Service verantwortlich ist. Dieser Position folgen die Mechaniker und die Verkäufer. Alle Stationen sind mir als Geschäftsführer in direkter Form untergeordnet. Im administrativen Bereich sind noch die Funktionen Bilanzbuchhalter und Betriebsinnendienstleiter zu nennen. Unser Mietgeschäft wird von einem technischen Leiter, der mir ebenfalls direkt unterstellt ist, geführt.

✱ Neworal Margit

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännische Angestellte. Funktion: Geschäftsleitung. Tätig bei: EBO Neworal GmbH., 1020 Wien, Am Tabor 26. Geboren - Datum, Ort: 3. September 1963,Wien. Familienstand: Verheiratet mit Michael. Kinder: Katharina (1987) und Lukas (1994). Eltern: Ilse und Rudolf. Hobbies: Familie und Garten

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich war lange Zeit in der Computerbranche und machte mich dann in der Textilbranche selbständig. Als ich heiratete und mein erstes Kind auf der Welt war, sperrte ich meine Boutique zu. Später bin ich in das Geschäft meiner Schwiegereltern eingetreten; nun führen mein Mann und ich dieses Geschäft seit 1990.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn das Geschäft so geführt wird, daß vom Angestellten bis zum Kunden alle zufrieden sind. Die Zufriedenheit macht den Erfolg aus. **Sehen Sie sich als erfolgreich und warum?** Nur in gewisser Weise, weil man versucht für jeden das Beste zu machen und das gelingt nicht immer. **Warum haben Sie sich entschieden, den Betrieb zu übernehmen?** Ich komme aus einer ganz anderen Branche und mich hat die Neugier und das Interesse etwas Neues zu machen dazu gebracht. Ich habe mich weitergebildet, denn ohne Wissen geht gar nichts. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Bereitschaft für alle da zu sein, um Probleme und Angelegenheiten zu lösen, sowohl aus der Sicht der Kunden, als auch aus der Sicht meiner Angestellten. Auch Ehrlichkeit ist sehr wichtig. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Preisgestaltung ist ein branchenspezifisches Problem, welches wir aber leicht zu lösen im Stande sind. **Wie lösen Sie besonders schwierige Situationen?** Situationsbedingt gibt es die jeweiligen Lösungsmodelle. Wenn ich eine Situation nicht sofort lösen kann, versuche ich sie zu verarbeiten, indem ich die Situation neu gestalte und einen korrigierten Erfolgskurs festlege. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Schulbildung sehe ich mir an, obwohl das nicht das Ausschlaggebende ist. Ausschlaggebend ist das persönliche Gespräch. Außerdem kann ich her-

aushören, ob das Interesse tatsächlich vorhanden ist. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Indem ich ihnen nicht nur negative Sachen mitteile, sondern sie auch lobe. Bei uns gibt es kein Konzerndenken, sondern Familiendenken. Deswegen muß ich bei der Auswahl der Mitarbeiter auf mein Gefühl hören, ob derjenige zu uns paßt oder nicht. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Mein Mann und ich führen 17 Mitarbeiter, unser Aufgabengebiet trennen wir insofern, indem mein Mann die Bereiche Fenster und Sonnenschutz, und ich in Alleinverantwortung den Bereich Trockenbau übernahm. Da sich unsere Aufgabenlage in sehr positiven Bereichen bewegt, konnten wir 2000 unseren Betrieb um zwei Monteure erweitern. **Welche Rolle spielt Ihre Familie?** Eine sehr große Rolle. Es ist schwer sie mit dem Beruf zu vereinbaren, aber ich versuche es gerecht aufzuteilen. **Haben Sie Vorbilder?** Das größte Vorbild für mich ist mein Schwiegervater, der die Firma 40 Jahre lang mit meiner Schwiegermutter gemeinsam geführt hat. Sonst habe ich keine Vorbilder, ich denke jeder muß das tun, was er auch vertreten kann. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Freude an meiner Tätigkeit und der gemeinsamen Zeit mit meiner Familie am Wochenende. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte unseren Betrieb aufrechterhalten und so lange wie nur möglich erfolgreich sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das ist schwierig, weil die nächste Generation ganz anders denkt als wir. Wichtig sind Offenheit, Ehrlichkeit, Fleiß und positives Denken. Ich glaube, daß das Wichtigste ist, daß man sich mit der Sache, die man macht, identifizieren kann und sich dafür einsetzt. **Ihr Lebensmotto?** Freude am Leben, Arbeit, Glück und Zufriedenheit.

✱ Newrkla Johannes

„Ich habe gelernt, daß es verlorene Zeit ist, Wunden zu lecken: viel besser ist es, eine gewisse Arroganz zu kultivieren!"

● Steckbrief

Beruf: Kommunikations Experte. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Geboren - Datum, Ort: 13. März 1946. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Alexander (1969) und Valerie (1981). Eltern: Susanne und Wolfgang. Ehrungen: Einige Staatspreise in den letzten 20 Jahren. Mitgliedschaften: Art Direktor Club of Europe als Expräsident und heutiger Schatzmeister. Hobbies: Lesen und Kochen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1966 besuchte ich kurzfristig die Technische Universität Wien, um Architektur zu studieren. Nach vier Semestern sattelte ich um, und studierte Handelswissenschaften und Marketing an der Wiener Universität Wien. Von 1968-74 war ich als Lebzelter und Wachszieher mit einem kunsthandwerklichen Kleinbetrieb selbständig, ich führte diesen Betrieb, der Wachsmodeln erzeugte und nach Amerika exportierte, damit finanzierte ich mein Studium. 1975-80 war ich für fünf Jahre bei einer kleinen Wiener Werbeagentur, ich begann als „Mädchen für alles" und war kurze Zeit später Agenturleiter. Immer mit dem Ziel, mich eines Tages selbständig zu machen. Auf Empfehlung guter Freunde wollte ich noch zwei Jahre in der besten Werbeagentur Österreichs dazulernen, bevor ich mein eigenes Projekt startete, daraus wurden 20 Jahre. Bei meinem Eintritt bestand diese Agentur bereits zehn Jahre, und hatte 1980 14 Angestellte bei 135 Millionen Schilling Umsatz. Heute sind wir über 130 Mitarbeitern und setzen knapp zweieinhalb Milliarden um. In diesen 20 Jahren hat sich die Agentur „verzwanzigfacht". Die Werbeagentur ist nicht nur international, und in Österreich die meist ausgezeichnete Agentur, was Kreativ Preise betrifft, sondern sie hat auch die meisten „Effis" (Preis für effiziente Werbung) im deutschsprachigen Raum. Anfang des Jahres 2001 begann für mich ein neues Berufsleben. Vom Mitgesellschafter und Geschäftsführer der größten Agentur Österreichs, zum kreativen „Jolly Joker" der Werbebranche. Wir sind eine Agentur in einer neuen Dimension, die das Denken der bisherigen Agenturnetzwerke von der Idee her auf den Kopf stellt. Nämlich eine „Netzwerkagentur", die das neue Medium Internet dazu benützt, um die bestmöglichen Projektteams auf der ganzen Welt für ein spezielles Projekt zusammenzubringen, wenn auch nur virtuell. Damit ist es möglich, daß ein Kreativteam aus Amsterdam für einen Kunden in Stockholm oder Wien, mit strategischem Know-how aus London, eine Kommunikationsstrategie entwickelt. „blue tango" als Agentur ist die Plattform dazu, die in Wien ihren Sitz hat und sich ausschließlich den Aufgaben widmet, die die Kernkompetenz einer Werbeagentur darstellt, nämlich Kreativität und Beratung.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich eigentlich immer nur Dinge gemacht habe, die mir großen Spaß bereitet haben. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Immer wieder was Neues, immer wieder was anderes, nie dasselbe. In der Werbung ist es so, sie haben mit interessanten Menschen zu tun, die ein Problem lösen wollen, manchmal ist es auch ein Kommunikationsproblem. Für mich ist es die Chance, nicht nur den Menschen kennen zu lernen, sondern auch was es heißt, ein Auto zu produzieren und zu vermarkten. Oder was es für Probleme gibt, wenn man ein Land wie Österreich in die Europäische Union führen will. Ich war der Kreativ-Verantwortliche der langjährigen Europäischen Union-Informationskampagne der Bundesregierung, die zum Beitritt zur Europäische Union 1994 geführt hat. **Haben Sie Vorbilder?** Frank Loyd Wright, weil er in der Architektur gezeigt hat, was machbar ist. Howard Gossage, weil für ihn Werbung die schönste Nebensache der Welt war und man den Humor auch nach 40 Jahren noch so frisch spürt wie damals. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Meinen Vater, weil er mir angekündigt hat, daß nichts aus mir wird, obwohl ich vieles getan habe, nur um es meinem Vater zu beweisen. Mario Demner, mein Partner über 20 Jahre, weil er für alles nach einer besseren Lösung gesucht hat. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Als man mich vor 20 Jahren in die größte Werbeagentur Österreichs, nach dreimonatigen Verhandlungen, zu meinen Bedingungen aufgenommen hatte. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich habe gelernt, daß es verlorene Zeit ist die eigenen Wunden zu lecken, viel besser ist es, eine gewisse Arroganz zu kultivieren. (Billy Wilder: Mißerfolge haben mich nur noch arroganter gemacht). **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Als absolut normalen, an allem und jedem interessierten Menschen und wahrscheinlich erfolgreichen Werber. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Eher als kollegial, ein wenig chaotisch und mit wenig Zeitbudget außerhalb der Meetings. **Wie sieht Sie die Familie?** Wochentags sieht man mich eher selten. An Wochenenden bin ich ein fast neurotischer Familienmensch. Scharre die gesamte Familie um mich und bin ein Art Patrone, ohne die entsprechenden Rechte natürlich. Ich bekoche sie alle, es gibt kaum ein Wochenende, wo wir mit weniger als zwölf Personen um den Tisch sitzen. **Erfahren Sie Anerkennung?** Zu wenig, obwohl ich immer glaube, daß ich aus diesem Alter heraus bin, wo ich Anerkennung brauche, beobachte ich oft, wie

gut mir Bestätigung tut. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Nur aus der Familie. **Ihre Ziele?** Meine neu gegründete Firma zu einem erfolgreichen Experiment zu machen, die irgendwie auch einmal ohne mich laufen kann. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Arbeite an Deinem Portfolio, das heißt, wir denken heute nicht mehr in Karrieren, sondern in Erfahrungen. Und diese Erfahrungen sollten für unsere Branche enorm wichtig sein, das ist das Gegenteil von dem, was man heute auf der Universität lernt.

✱ Nicoletti Susi Prof. Kammerschauspielerin

● Steckbrief

Beruf: Schauspielerin. Geboren - Datum, Ort: 03. September 1918, München. Kinder: Mischa und Christl. Eltern: Consuela Nicoletti und Ernst Habersack. Schöpferische Akte: Das Buch „Nicht alles war Theater". Ehrungen: Nestroy-Ring. Mitgliedschaften: Ehrenmitglied des Burgtheaters. Hobbies: Beruf, Hunde und Freunde.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Als ich drei Jahre alt war übersiedelten meine Eltern mit mir nach Amsterdam. Mein Vater war Direktor der „Amsterdam`schen Wollimport Maatschapei Bank" geworden und für mich begann eine schöne und unbeschwerte Kindheit. Meine Eltern nahmen mich zu Einladungen, in Konzerte, auf den Tennisplatz und ans Meer mit. Meine Mutter war eine Schauspielerin, so war es ihr nur recht, wenn sich das Familientalent vererbte. Sie meldete mich in der klassischen Ballettschule James Meier zur Aufnahmeprüfung an; ich war die Jüngste, die aufgenommen wurde. Da ich nicht genug bekommen konnte ging ich zum Ausgleich in eine moderne Tanzschule zu Gertrud Leistikov. Mit sechs Jahren kam ich in die Willemsparkschool und war dort restlos glücklich. 1927 übersiedelte ich mit meiner Mutter nach München, wo ich in eine Privatschule kam. Meine Ballettausbildung setzte ich bei der ehemaligen Primaballerina der Münchner Hofoper Anna Ornelle fort. Dreimal in der Woche besuchte ich Ballett, zweimal in der Woche modernen Tanz bei Frances Metz im Maximilianeum. Im März 1928 bestand ich die Aufnahmeprüfung für das St. Anna-Lyceum, wo ich als gute Schülerin galt. Ich war theaterbesessen und sah Klassiker, Schwänke, Konversationsstücke, Lustspiele mit Musik und Gesang. Ich liebte den Tanz und das Theater. Mit dreizehn bekam ich vom Lyceum die Sondererlaubnis, öffentlich aufzutreten, und tanzte kleine Rollen in Kindermärchen in den Münchner Kammerspielen. Das letzte Schuljahr war durch die politischen Ereignisse getrübt - am 30. Januar 1933 wurde Adolf Hitler Reichskanzler. Im März, kurz vor meiner Abschlußprüfung Tanz, ließ mich der Direktor der „Münchner Opernbühne" (der mich von meinen Auftritten kannte) wissen, daß er mich engagieren würde, wenn ich die Prüfung bestünde. Am 16. März bestand ich und war „Solotänzerin", einen Tag später unterschrieb meine Mutter für mich - ich war erst fünfzehn und nicht unterschriftsberechtigt - einen Jahresvertrag an die „Münchner Opernbühne". Parallel zur Münchner Opernbühne statierte ich im Residenztheater und machte Kabarett mit der Gruppe „Die weißblaue Drehorgel". In der gleichen Zeit wurde ich Schülerin der Schauspielschule im Maximilianeum, die von der Charakterdarstellerin Magda Lena geleitet wurde, und lernte von der Pieke auf. Bei der Abschlußprüfung habe ich von 75 Prüflingen als eine von sieben bestanden und wurde sofort vom Direktor Hans Schlenck an die Bayerische Landesbühne engagiert. Das nächste Engagement war in Nürnberg, wo ich schon eine Gage von dreihundert Mark im Monat bekam - es war viel im Vergleich zu den hundert Mark bei der Landesbühne in München. Für meine erste richtige Premiere erarbeitete ich die Rolle der „Bianca" in „Der Widerspenstigen Zähmung". Ab 1. September 1940 war ich für drei Jahre am Wiener Burgtheater engagiert, wo ich bis zum 31. August 1992 gespielt habe und danach in Pension ging. Am 5. September 1992 hatte ich bereits Premiere von „Tartuffe" in der Josefstadt. Mein Rückzug aus dem Burgtheater erfolgte sang- und klanglos. Ich hatte dem damaligen Direktor Peymann nichts mitgeteilt, er hatte nichts von sich gegeben - umso besser, wir hätten ohnehin wieder aneinander vorbeigeredet. Meine Rollen spielte ich aber dort bis 1994. Regisseure sind für einen Schauspieler so wichtig wie die Luft zum Atmen. Es gibt wunderbare Regisseure - leider nur sehr wenige - die Emotionen aus einem herausholen können, von denen man gar nicht geahnt hat, daß man sie besitzt. Als ich „Die Zähmung der Widerspenstigen" mit Walter Felsenstein probte, war ich von seiner Arbeit so aufgewühlt, daß ich die letzten acht Tage vor der Premiere in die Pension Schneider zog, um ganz mit mir allein zu sein, und durch nichts und niemanden gestört zu werden. Partner sind für einen Schauspieler auch sehr wichtig. So spielte ich bei den Salzburger Festspielen in „Was Ihr wollt" die „Viola" und hatte Partner, von denen man nur träumen kann. Werner Krauß war der „Malvolio", O. W. Fischer der „Orsino", Josef Meinrad „Bleichenwang", Alma Seidler „Marie", Ewald Balser, Judith Holzmeister, Albin Skoda, Hans Thimig - es war fabelhaft. Als ich am Reinhardt-Seminar zu unterrichten begann, bedeutete es für mich eine innere Aufregung, das Gefühl der Verantwortung den jungen Menschen gegenüber. Wir Lehrer sind sehr wohl mitverantwortlich, was aus Menschen wird, die wir unterrichten. Haben sie außer Ihrer Begabung und dem erlernten Handwerk die Kraft, die Disziplin, die starken Nerven und die Gesundheit, die ständige Neugierde etwas Neues auszuprobieren, und auch den Willen, freiwillig und selbstverständlich ohne Druck gelassen auf viel Privatleben zu verzichten?

● Zum Erfolg

Wie empfinden Sie den Erfolg im Beruf und im Leben? Ich finde den Erfolg im Leben wesentlich wichtiger und dazu zähle ich Erfolgserlebnisse mit meinen Schülern. Ich habe wahnsinnig gerne unterrichtet und eine gute Verbindung zu vielen, die bei mir am Reinhardt-Seminar waren. Wenn ich sehe, daß etwas herauskommt, was man in Anfängen gespürt hat, dann bedeutet es für mich eine große Freude. Das heißt, der Erfolg der Anderen bedeutet mir fast mehr als mein eigener Erfolg. Das heißt nicht, daß ich meinen Erfolg im Beruf nicht gerne habe, aber neben dem Erfolg gibt es auch Mißerfolg und man darf weder das Eine zu hoch, noch das Andere zu nieder bewerten. Ich hatte großes Glück, mit vielen wunderbaren Kollegen zusammenzuarbeiten. Das schöne an diesem Beruf ist, daß man immer weiter lernt. Erfolg ist für mich eine Sache, die sich ergibt. **Ist der Applaus auf der Bühne für Sie ein Erfolg?** Nein. Das ist sehr angenehm, aber es handelt sich um eine Momentaufnahme und noch lange nicht um Erfolg. Erfolg ist, wenn es im Leben ohne Druck beruflich weitergeht. **Was hat Ihren persönlichen Erfolg ausgemacht?** Ich weiß nicht, ob ich ihn überhaupt habe. **Hat die Tatsache, daß Sie aus einer künstlerischen Familie kommen, mitgespielt?** Das ist nicht abzustreiten, genauso wie eine gewisse Veranlagung - sprich Talent - und eine fundierte Ausbildung. Oft ist es aber so, daß es die Kinder von prominenten Eltern schwieriger als andere haben, weil sie oft mit diesen verglichen werden. Sehr wichtig sind bei unserem Beruf Disziplin, Pünktlichkeit und vor allem ständige Arbeit. Nicht zu unterschätzen ist menschlicher Kontakt zu den Kollegen. Ich kann auch mit Leuten spielen, die ich gar nicht mag. Wenn sie gut sind, kommt man immer zurecht. Das ist zwar keine Freude, aber es geht. Schöner ist natürlich, wenn durch eine

Zusammenarbeit eine gute menschliche Beziehung entsteht. **Wie sind Sie mit den Mißerfolgen umgegangen?** Ich habe sie eingesteckt. Meistens hat man sie schon kommen sehen - „Um Gottes Willen, da bin ich hineingeraten !" - und man dachte dann - „Es muß ein Mißerfolg werden !" Das ist nicht angenehm, aber es geht weiter und dann kommt der nächste Erfolg. Mein Vorteil ist, daß ich immer in festen Engagements war, so verkraftet man unangenehme Erlebnisse viel leichter, weil anschließend sofort etwas Positives kommt. Für mich ist es wichtig, in einem Ensemble zu arbeiten, wo man weiß, wer was kann. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich habe in einer Zeit gelebt, in der man Kraft brauchte, und sie war da. **Was können Sie den Menschen empfehlen, die diesen Beruf ergreifen möchten?** Man muß gewillt sein sehr viel Privatleben aufzugeben, alles nach dem Beruf auszurichten und nie aufhören zu arbeiten, sich weiterzuentwickeln und in alle Richtungen weiterzubilden. Nicht das Schauspiel alleine macht es aus, sondern man muß oft singen, tanzen können. Es ist auch nicht abzuraten, einen zweiten Beruf zu haben, wie es in Amerika üblich ist, wo es keine festen Engagements gibt. Ich habe eine Enkelin, die mit sechs Jahren behauptete: „Ich werde Tänzerin !" und das wurde sie auch. Das heißt, es ist wichtig, etwas Konkretes zu wollen. **Was ist für Sie persönlich im Leben wichtig?** Zu wissen, wie man leben will, sich danach zu richten und dabei den Humor nicht zu verlieren.

✱ Niedermayr Markus

„...Mitmenschen achten und die Kommunikation nicht einschlafen lassen."

● Steckbrief

Beruf: EDV- Manager. Funktion: Geschäftsführer-Country Manager. Tätig bei: MicroStrategy GmbH, 1040 Wien, Prinz Eugen Str. 8-10/ 3. Stock. Geboren - Datum, Ort: 07. Mai 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Bernhard (1992) und Sonja (1994). Eltern: Margarita und Meinhart. Ehrungen: 1999 MVP- Micro Strategy International, als wichtigster Consultant für die Firma. Hobbies: Familie, klassische Musik und Handball.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Volksschule, neun Jahre Musik-Gymnasium, Matura 1987. Schon seit dem zehnten Lebensjahr spiele ich Handball, mit dem großen Schlußpunkt: der Gewinn der Junioren-Europameisterschaft 1989. Danach konzentrierte ich mich komplett auf die klassische Operngesangs-Karriere. Die privaten Gesangsstunden konnte ich mir durch EDV-Nebenjobs finanzieren. 1991 wechselte mein Interesse total zur EDV, und sang nur noch als Hobby. Meine erste Anstellung als Programmierer erhielt ich bei CBM, wo ich auf Werkvertragsbasis schon zwei Jahre vorher jobbte. 1992-1994 arbeitete ich bei der Simultan AG, in der Position Entwickler und Consultant. Bei den Produkten (ERP-Systeme und Hotelverwaltung Softwarepakete für die mittelständische Wirtschaft) handelte es sich um selbstentwickelte Programme, die auch durch den eigenen Vertrieb verkauft wurden. Für die Hotelsoftware in Österreich war ich allein verantwortlich. Neben den Tätigkeiten im ERP- Bereich sind noch die komplette Vertriebstätigkeit zu erwähnen. Es wurden österreichweit 14 Softwarepakete installiert. 1995-1997 war ich bei FOCUS Software Consult, einer Tochterfirma der Raiffeisen RZ, als Business Consultant. Seit September 1997 bin ich bei Micro Strategy GmbH, in der Position des Manager Professional Services. Zusammen mit einem Kollegen bin ich verantwortlich für den Aufbau der österreichischen Niederlassung, und dem kompletten Consulting- und Trainingsbereich. Im August 2000 wurde ich zum Geschäftsführer der Niederlassung Österreich in Wien bestellt. Wir vertreiben Software für die Bereiche Business Intelligence, One to One Marketing, I-Business implementieren, auf Basis dieser Software bei unseren Kunden Lösungen! Zur Zeit beschäftigen wir 14 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich die komplette Akzeptanz meiner Ansprechpartner habe. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Fleiß, Freundlichkeit und Ehrgeiz. Respekt vor meinem Gegenüber. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Schon in der Volksschule war ich Impulsgeber, seit 1995 habe ich gewußt: „ Irgendwas werde ich schaffen". **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich steigere meine Aktivitäten, führe Gespräche mit meinen Mitarbeitern. Fehler darf man machen, wiederholen dürfen Sie sich nicht. **Wie glauben Sie, daß man Sie sieht?** Zum Beispiel Freunde? Als Kumpel, mit dem man Pferde stehlen kann. Als erfolgreichen Menschen, der Vertrauen genießt. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Da ich harmoniesüchtig bin, Verständnis für Situationen habe, und man mit mir reden kann, nehme ich an, daß ich als angenehm empfunden werde. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Mein Vater (als Wiener Philharmoniker) ist etwas traurig über die beendete Opernlaufbahn, aber inzwischen wird mein beruflicher Werdegang akzeptiert. Meine Frau sieht mich als liebevollen Ehrgeizler, den es zu unterstützen gilt. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja, es ist neue Motivation. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich sperre meine Haustüre auf und vergesse alles, was mit der Firma zu tun hat. **Was wollen Sie noch erreichen?** Glücklich bleiben, mit der Familie und im Beruf, möchte abgesichert sein fürs Leben. Ich kann mir durchaus vorstellen, in weiterer Zukunft in gänzlich anderen Bereichen, z.B. Musik tätig, und auch erfolgreich zu sein. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Mitmenschen achten und die Kommunikation nicht einschlafen lassen. Früher aufstehen als die Anderen, von 3-8 Uhr kann man störungsfrei die Arbeit „genießen".

✱ Nikitsch Roland Ernst

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer, Vorstandsmitglied. Tätig bei: Webcontent Produktions GmbH., 1010 Wien, Gonzagagasse 12/2/Top 23a. Geboren - Datum, Ort: 14. August 1970, Wien. Schöpferische Akte: Beiträge in Fachbüchern und Fachpresse. Hobbies: Beruf, Kochen, Snowboarden, Laufen, Inlineskaten, Lesen, Internet. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragstätigkeiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich arbeitete bereits während der Schulzeit in den Betrieben meiner Familie, einer Fir-

ma zur Herstellung von Siebdruckmaschinen, einem Kunst- und Kulturmanagementunternehmen in Deutschland, einer Spedition im ehemaligen Ostblock, einem Autozulieferer, etc. Ich kann heute von mir sagen, daß mir das Mediengeschäft „passiert" ist: Während meines Studiums arbeitete ich unter anderem für den ORF und blieb schließlich in der Teletext-Redaktion, wo ich in den Bereichen Jugend und Kultur, Musik und aktueller Dienst tätig war. 1995 baute ich die Teletext-Produktions GmbH mit auf, übernahm die Marketing- und Werbeleitung für den Teletext, und wirkte 1996 als Marketingleiter am Aufbau des ORF online mit. 1999 gründete ich meine eigene Firma, Content Marketing Service GmbH, die heutige Webcontent Produktions GmbH, eine Holding mit beteiligten Gesellschaften, die operativ tätig sind. Ich bin dabei Geschäftsführer der GmbH, die zu 90 Prozent an der AG beteiligt ist, als auch Vorstand der gesamten Holding. Die Content Produktions GmbH beschäftigt sich im Wesentlichen mit drei Geschäftsfeldern: klassische Dienstleistungen für Portale, wie Text, Bild, Video und Audio, also die klassische Vermittlung von Inhalten; Integrated Media Design und die Entwicklung von Medienformaten für das Internet. Unser Kundenkreis erstreckt sich über den deutschen Sprachraum. Ich lege sehr großen Wert darauf, meine Kunden bestens zu beraten, und sie zu fragen, was sie sich von einem Auftritt im Internet erwarten, um ihnen nötigenfalls auch Illusionen zu nehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit. Ich fühle mich zufrieden, also erfolgreich, wenn ich die Arbeit machen kann, die eigentlich mein Hobby ist, und durch meine Tätigkeit Dinge bewege. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine meiner wesentlichen Stärken ist meine Begabung, sehr komplexe Themen einfach zu kommunizieren. Für meine Kunden ist dies ein enormer Vorteil, weil ich nicht mit Fachbegriffen um mich werfe, sondern versuche, mein Fachwissen verständlich weiterzugeben. Weiters bin ich, sozusagen als Privatperson, technisch interessiert, gehe aber in meinem Beruf davon aus, daß der tatsächliche Benützer unserer Produkte mit einfachen Systemen arbeitet. Es ist also weniger die Frage, was man im Netz nach dem neuesten Stand der Technik anbieten könnte, sondern wer das Produkt im Endeffekt anwenden kann. Bei der Entscheidung, mein Produkt sehen zu wollen, spielt zum überwiegenden Teil die Emotion eine Rolle, und dessen bin ich mir bewußt. Ich habe sehr viel Spaß an meinem Beruf, weil ich meine Kreativität, gepaart mit hohem Verantwortungsbewußtsein darin ausleben kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Die Aussage, daß ich mich erfolgreich fühle, möchte ich erst an meinem letzten Arbeitstag, also rückblickend, machen, alles andere wäre meiner Meinung nach überheblich. Ich sehe mich heute als partiell erfolgreich, und bin froh über all meine Mißerfolge, da ich daraus lernen konnte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die ausschlaggebenden Kriterien zur Zusammenarbeit mit Mitarbeitern sind für mich Kreativität, Professionalität, Verantwortungsbewußtsein und ein hohes Maß an Teamgeist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jedem jungen Menschen, seine Talente verantwortungsvoll einzusetzen. Man muß sich also seiner Fähigkeiten bewußt werden, indem man so viel als möglich ausprobiert. Man sollte den Beruf ergreifen, der einem am meisten Spaß, der einen glücklich macht, auch wenn die Umgebung davon abrät. Generell denke ich, daß es enorm wichtig ist, seinem Umfeld mit Respekt zu begegnen, und aus den Begegnungen mit anderen zu lernen. Man muß wie ein Schwamm die Ideen aus seiner Umgebung aufnehmen, auch wenn sie auf den ersten Blick uninteressant erscheinen. Wesentlich ist es, sich immer vor Augen zu halten, daß man erst Leistung erbringen muß, bevor man sich Geld erwartet. Kein Mensch sollte sich zu wichtig nehmen: jeder ist ersetzbar. Die Frage ist dabei nur, durch wie viele.

✶ Nikolai Andreas

● Steckbrief

Beruf: Spenglermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Nikolai GmbH Spenglerei., 2353 Guntramsdorf, Mühlgasse 1; 1190 Wien, Döblinger Hauptstraße 13A. Geboren - Datum, Ort: 13. Dezember 1967, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Mitgliedschaften: Mannschaftsführer des TC Guntramsdorf, Obmann-Stellvertreter der IGW, SV Guntramsdorf. Hobbies: Fußball, Tennis, Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule absolvierte ich die Lehre zum Spengler bei der Firma Trampler in Perchtoldsdorf, legte 1983 die Gesellenprüfung ab und blieb bis 1993 im Unternehmen. 1993 machte ich die Meisterprüfung und ging für ein halbes Jahr nach Amerika, wo ich als Spengler, Elektriker für Flutlichtanlagen und in der Gartengestaltung arbeitete. Von den USA aus bereitete ich gemeinsam mit meiner heutigen Frau und damaligen Lebensgefährtin meine Firmengründung vor, und als ich im Juni wieder nach Österreich zurückkam, eröffnete ich mein Unternehmen innerhalb von drei Tagen. Im ersten Jahr arbeitete ich alleine, 1994 stellte ich meine ersten Mitarbeiter ein. Heute betreibe ich die Hauptstelle der Spenglerei in Guntramsdorf und eine Zweigstelle in Wien Döbling, und bin insgesamt für 16 Mitarbeiter verantwortlich. Mein Unternehmen beschäftigt sich mit allgemeinen Spengler- und Dachdeckerarbeiten, Flachdachsanierungen, Terrassensanierungen, Wartungs- und Reparaturarbeiten. Zu meinem Kundenkreis zählen Hausverwaltungen, Architekten, Baumeister und Anbieter von Fertigteilhäusern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, ein Ziel zu erreichen. Erfolg beginnt im Kopf und basiert darauf, sich ein Ziel zu setzen und so lange nicht aufzugeben, bis man es erreicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe Ziele und Visionen, die ich erreichen möchte. Diese Ziele unterteile ich in Teilziele, denen ich in kleinen Schritten entgegenarbeite. Meine große Vision war es, selbständig zu werden, um nach einer langen Zeit der finanziellen und privaten Investitionen mehr Zeit für mein Privatleben zu haben und rein für mich selbst zu arbeiten, was mir als Angestellter nicht möglich gewesen wäre. Ich bin ein sehr vorausschauender Mensch und plane Dinge sehr überlegt und vorsichtig, weil ich großen Wert auf Sicherheit lege. Schwierigkeiten sind dazu da um gelöst zu werden: ich laufe nicht vor ihnen davon, sondern begegne ihnen ruhig und offen. Ich habe eine sehr positive Einstellung und glaube, daß ich meinen Verstand sehr gut mit Menschlichkeit kombiniere. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich mit dem Erreichten sehr zufrieden bin. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich persönlich bevorzuge neue Ideen und deren Umsetzung im Team. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Schwierigkeit unserer Branche besteht darin, daß wir sehr stark vom Wetter und von den Jahreszeiten abhängig sind: es kann passieren, daß wir bei Schlecht-

wetter sehr viel Arbeit hätten, beziehungsweise in einer Schönwetterphase keine Aufträge haben. Ich versuche aber stets, im Winter Vorfertigungen (zum Beispiel für den Dachbodenausbau) zu machen, um meine Mitarbeiter beschäftigen zu können. Weiters biete ich Wartungsarbeiten (Reinigung und Überprüfung für etwa 400 Objekte) an, die ich wetterunabhängig durchführen kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich verlange von meinen Mitarbeitern fachliche Kompetenz und den Willen, im Team zu arbeiten. Es ist mir wichtig, meine Mitarbeiter selbst auszubilden. Die Beziehung zu meinen Mitarbeitern ist sehr persönlich, deshalb ist für mich die menschliche Komponente bei der Einstellung sehr wesentlich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich bin zugleich Chef und bester Freund für meine Mitarbeiter und weiß, daß sie genauso für mich da sein werden wie ich es für sie bin. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich versuche, meine Mitarbeiter durch Anerkennung ihrer Leistung zu motivieren und lege großen Wert auf Weiterbildung, die ich ihnen im Winter ermögliche, wenn es im Unternehmen weniger Arbeit gibt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Für meine eigene Ausbildung verwende ich etwa zwei bis drei Wochen pro Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate Jedem, der erfolgreich werden möchte, immer das Minimum und das Maximum abzustecken. Wenn man sich selbständig machen möchte, muß man anfangs mehr als Jeder andere arbeiten. Dabei sollte man sich möglichst keine allzu strengen Zeitlimits setzen, weil man sonst geneigt ist, wieder aufzugeben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht heute darin, möglichst streßfrei arbeiten zu können und mir meine Zeit frei einteilen zu können.

✱ Nikols Thomas

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Café Restaurant im Palais Ferstel., 1010 Wien, Herreng. 14. Geboren - Datum, Ort: 15. August 1969, Kittsee. Familienstand: Verheiratet mit Beata. Eltern: Anna und Leopold. Ehrungen: Silber- und Bronzemedaillen bei internationalen Kochkunstausstellungen. Hobbies: Sport, Schallplatten (hauptsächlich Rolling Stones).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Kochlehre absolvierte ich in einem grenznahen Restaurant in Nickelsdorf - ich war sozusagen der „letzte“ Koch Österreichs vor der ungarischen Grenze. Von Anfang an lernte ich alle wichtigen Stationen der traditionellen Küche kennen, verblieb fünf lehrreiche Jahre und probierte anschließend einiges, teils Informatives in der Gastronomie auf dem Sektor österreichischer Küche in diversen Lokalitäten aus. Eine zeitlang schlug ich mich als Alleinkoch in einem namhaften Wiener Restaurant durch, anschließend wurde ich in der Betriebsküche von EUREST tätig. Nach langjähriger Betriebszugehörigkeit wurde die Selbständigkeit für mich interessant und so eröffnete ich 1996 20km südlich von Wien die Kantine eines gut besuchten Tennisplatzes. 1998 kam ich zu dem Entschluß in meinem Leben eine Veränderung durchzuführen und startete den Versuch in Wien ein adäquates Lokal zu finden. Seit September führe ich mit meiner Frau, die sich um die Gäste und das Service bemüht, das Café Restaurant in der Passage des Palais Ferstel.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich lege großen Wert auf gediegene Atmosphäre, Spitzenqualität in Bezug auf Speisen und Getränke, sanftes zurückhaltendes Service und gepflegte Gemütlichkeit. Durch außergewöhnliche Veranstaltungen im Lokal, versuche ich den Gästen auch anspruchsvolle Kunst und Kultur zu bieten, ein besonderer Erfolg zeichnete sich in meiner angebotenen Europawoche ab. Der Gast kommt zu uns, um sich verwöhnen zu lassen, abschalten zu können und im Speziellen um gutes Essen zu genießen. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich ganz eindeutig, daß mein Gast zufrieden ist. Ich biete meinen Gästen höchste Qualität zu angemessenen Preisen, und lege großen Wert darauf, mich auch in der Leistung zu steigern, denn als Erfolg betrachte ich auch den guten Namen meines Lokals. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zufrieden mit dem Erreichten, möchte jedoch auch noch einiges erreichen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei meinen Mitarbeitern sind mir Pünktlichkeit und ein gewisses Maß an Selbstbewußtsein sehr wichtig. Grundvoraussetzung ist für mich natürlich Freundlichkeit gegenüber den Gästen, und höchste Verläßlichkeit. Weiters erwarte ich Lernbereitschaft, da ich meine Mitarbeiter selbst zusätzlich ausbilde. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne Problemen diplomatisch und gelassen, und suche das Gespräch mit allen Beteiligten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt in unserer Branche leider Lokale, die man als richtige Touristenfallen bezeichnen muß, in denen Gästen sehr unseriös begegnet wird. Ich bin der Ansicht, daß man Touristen, wenn auch nur für kurze Zeit, als Stammkunden generieren kann, und deshalb gilt es meiner Meinung nach, jeden Gast gleichermaßen erstklassig zu behandeln. **Ihre Ziele?** Vielen Gäste, das Gefühl geben zu können bei uns etwas Besonderes zu sein. **Ihr Erfolgsrezept?** Um selbständig zu sein, braucht man vor allem viel Ehrgeiz, gepaart mit dem Bewußtsein, zu Beginn, auf jegliche Freizeit verzichten zu müssen. **Ihr Lebensmotto?** Ich bemühe mich um positives Denken.

✱ Ninaus Harald

● Steckbrief

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Harald Ninaus Elektrotechnische Artikel., 1200 Wien, Pappenheimg. 47. Geboren - Datum, Ort: 20. Juni 1955, Legerbuch. Familienstand: Verheiratet mit Marianne. Eltern: Gertrude und Wilhelm. Hobbies: Astrologie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1966-70 Mittelschule, 1970-74 Fachschule für Elektronik. 1976 sammelte ich in der Firma Kraus & Naimer meine ersten praktischen Erfahrungen und wechselte 1977 zur Firma Kiepe Elektrik, in welcher ich mich im Verkaufsinnendienst betätigte. 1979-83 Firma Compact Elektrik ebenfalls Verkaufsinnendienst, dort stieg ich bis zum Verkaufsleiter auf. 1984 gründete ich die Einzelfirma Harald Ninaus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist zu überleben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der eiserne Wille, zum Ziel zu gelangen. Ich habe zwei sehr gute Mitarbeiter (Elektroniker), welche mir bei meinem Erfolg behilflich sind. Meine Mitarbeiter schätzen unsere gute Zusammenarbeit und Ihre Einbindung in meine Entscheidung. **Sehen Sie sich**

selber als erfolgreich? Da ich das Unternehmen noch immer führe, kann man sagen, daß ich erfolgreich bin. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Falls ich in einer Sache einmal keinen Erfolg habe, arbeite ich daran, um doch einen Erfolg daraus zu machen. Ich stehe tagtäglich vor schwierigen Situationen und habe gelernt damit zu leben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Wir leben in einer Umbruchzeit, in der viele kleine Firmen vom Markt verschwinden. Die Menschen kaufen sehr viel über das Medium Internet und das erschwert die Markt-Lage der kleinen Firmen in hohem Maße. Mein Unternehmen profitiert deshalb, da die Kunden unsere Beratung wünschen und benötigen. Wir sind marktbekannt und ich konnte nur über meine lange Anwesenheit am Markt, mir diese Position aufbauen und halten. Wenn man diedes Systems erkannt hat, kann man die, Abläufe welche man als schwierig eingestuft hatte, nutzen, und somit erfolgreicher als Andere sein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Niki Lauda. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Gute Zusammenarbeit und Einbindung in Entscheidungen. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Keinen Erfolg zu haben. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Daran arbeiten, um doch noch einen Erfolg daraus zu machen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus Ruhe, und aus meinem Hobby. **Haben Sie Vorbilder?** Niki Lauda.

✱ Nitsche Bruno Ing.

● Steckbrief

Beruf: Techniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Unistahl Bau- und Rohrleitungsbau GmbH., 1040 Wien, Große Neugasse 8. Geboren - Datum, Ort: 8. Juni 1956, Mariazell. Familienstand: Verheiratet mit Notburga. Kinder: Michaela (1977). Eltern: Hubert und Gertraud. Schöpferische Akte: Fachartikel in der Fachpresse. Hobbies: Tennis.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte in St. Pölten die Mittelschule für Maschinenbau, absolvierte meinen Präsenzdienst, und begann anschließend an der damaligen Hochschule für Welthandel (heute WU) zu studieren. Daneben arbeitete ich halbtags in einem technischen Büro, da ich selbst Geld verdienen wollte. Ein Jahr später übernahm ich dort die Stelle des Büroleiters, weshalb ich das Studium nicht beendete. 1979 wechselte ich zur VOEST Alpine und ging nach Algerien, um als Montageleiter auf einer Großbaustelle zu arbeiten. Dort blieb ich mit meiner Familie fünf Jahre lang und kehrte 1983 wieder nach Österreich zurück, wo ich ein Jahr später die Bereichsleitung der VOEST Alpine für Wien, Niederösterreich und Burgenland übernahm. 1990 begann ich, die Österreichische Rohrbau als Geschäftsführer wieder aufzubauen, und machte mich schließlich 1997 selbständig, indem ich das Unternehmen Unistahl als Partner von Integral übernahm. Heute bin ich somit in der Position des Geschäftsführers von Unistahl Bau- und Rohrleitungsbau GmbH. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Das Unternehmen beschäftigt sich mit dem industriellen Rohrleitungs- und Anlagenbau, sowie mit Gebäudetechnik (Heizung, Lüftung, Klima- und Sanitäranlagen), und hat außer dem Stammbetrieb noch Niederlassungen in Innsbruck, Amstetten und Budweis. Zu unseren Kunden zählen petrochemische Unternehmen, wie ÖMV oder Chemie Linz, Kraftwerke, Fernwärmesysteme, die EVN, Stadt Krems, oder Wiengas.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person bzw. das Unternehmen an sich Erfolg? Ich habe sehr viel Freude an meiner Tätigkeit. Ich bin ehrgeizig und sehr konsequent, weiters habe ich ein sehr ausgeprägtes Rechts- und Gerechtigkeitsempfinden und möchte mich bei allem, was ich tue, in den Spiegel sehen können. Ich bin ein sehr verantwortungsbewußter Mensch und halte meine Versprechen unter allen Umständen. Die Philosophie unseres Unternehmens lautet, dem Kunden, ohne Wenn und Aber, das zu bieten was er möchte. Wir beraten unsere Kunden nach bestem Wissen und Gewissen, und bieten kundenorientierte Lösungen an. Dabei setzen wir selbstverständlich auf höchste Qualität. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolgreich fühle ich mich, wenn ich mit mir zufrieden sein kann. Meinungen von außen zählen für mich dabei nicht. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern zwei grundsätzliche Eigenschaften: Leistungsbereitschaft und eine gewisse großzügige Denkungsart. Ich verlange von meinen Mitarbeitern nicht, daß sich ihr Leben um das Unternehmen dreht; es ist mir vielmehr ein Anliegen, daß sie ihre Tätigkeit gern ausüben und Einsatzbereitschaft zeigen. **Wie begegnen Sie spannenden Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Die meisten Konflikte, denen ich in meinem täglichen Berufsleben begegne, sind lösbar, wenn beide Seiten wollen. Ich gehöre sicher zu jenen Menschen, die gerne Kompromisse eingehen, beziehungsweise zu einem Konsens finden, der für beide Seiten akzeptabel ist. **Welche brancheninternen Veränderungen würden Sie vornehmen?** Unsere Branche leidet, wie andere auch, unter dem starken Preisdruck. Es gibt heute keine Best- sondern nur mehr Billigstanbieter, und durch die hohen Lohnkosten kämpfen wir eigentlich darum, bei unseren Aufträgen mit einem blauen Auge davonzukommen. Hier sollte man also dringend Änderungen vornehmen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein geschäftliches Ziel ist es, das Unternehmen weiterhin so zu führen, daß es sichere Arbeitsplätze für seine Mitarbeiter bietet. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Das wichtigste ist zunächst einmal, zu wissen was man tun möchte und was einem Spaß macht. Wenn man das für sich herausgefunden hat, kann man sein Ziel definieren, am besten schriftlich, und danach muß man Strategien suchen, um zu diesem Ziel zu gelangen. Gute Ausbildung ist auf diesem Weg eine Grundvoraussetzung, muß aber nicht von einer Schule abhängig sein. Wenn man sich für eine Tätigkeit interessiert, wird man darin auch gut werden, und das verstehe ich bereits unter Ausbildung. Ganz wesentlich ist der Mut zur Veränderung: wenn man sich mit seinen Zielen nicht mehr wohl fühlt, sollte man sich nicht scheuen, einen anderen Weg einzuschlagen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Energiequelle ist mein harmonisches Privatleben: ich bin seit 28 Jahren glücklich verheiratet und schöpfe aus meiner Beziehung sehr viel Kraft für meine Tätigkeit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich zufrieden und glücklich bin.

✱ Noé-Nordberg Kurt

● Steckbrief

Beruf: Manager Funktion: Vorstand der Flugrettung „Christophorus". Tätig bei: ÖAMTC., 1010 Wien, Schubertring 1-3. Geboren - Datum, Ort: 29. März 1946, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Karin (1970) und Barbara (1973). Besondere Vorfahren: Urgroßvater Karl-Gustav Noé-Edler von Nordberg: Geheimdienstchef von Fürst Metternich und Polizeipräsident von Wien, Vater Prof. Hermann Noé-Nordberg: Professor an der Musikhochschule in Wien, Tante und Onkel: Maria und Maximilian Schell. Mitgliedschaften: Lions, Präsident Golfclub 2000, PRVA (Public Relations Verband Austria), Motorpresseclub, u.a. Fachverbände. Hobbies: Beruf, Golf und Reisen

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich besuchte ein humanistisches Gymnasium, war ein schlechter Schüler, verursachte meinen Eltern Sorgen und kam sogar ins Internat. Nach einem Besuch bei einer Berufsberaterin begann ich eine Lehre bei den Bundesgärten Schönbrunn, nach zwei Jahren ging ich in die HBLA für Gartenbau. 1968 gründete ich zusammen mit einem Kollegen aus der Schulzeit die Pflanzen-Kontor GmbH mit dem Ziel, Blumen und Pflanzen in Supermärkten einzuführen. Das war damals eine Marktlücke und innerhalb von wenigen Wochen hatten wir alle großen Ketten als Kunden. Das Geschäft boomte, nach zwei Monaten erreichten wir unsere erste Million. Das einzige Problem war, daß die Ware in Österreich nicht im gewünschten Ausmaß vorhanden war, und wir mußten viel importieren. Wir hatten damals in der HBLA keine kaufmännische Ausbildung, und das hat dem Geschäft sehr geschadet. Wir machten viele Fehler und trotz des Erfolges standen wir nach zweieinhalb Jahren vor dem Zwangsausgleich. Ich war damals schon verheiratet, meine Frau war schwanger und in dieser Notsituation bewarb ich mich beim ÖAMTC. Ich kam in die Informationszentrale, wo ich über drei Jahre blieb, dann stellte mich der damalige Abteilungsleiter frei. So begann meine Karriere. Ich bin ein Job-Rotation-Programm durchlaufen und bin immer höher gestiegen. Ich rief z.B. die Christophorus-Notarzthubschrauber ins Leben. Eine wichtige Sache war auch der Aufbau von Weiterbildungszentren für die Autofahrer. Das machte ich zusammen mit Franz Wurz. Inzwischen ist ÖAMTC Test & Training GmbH international geworden. Es funktioniert auf Franchisebasis, und wir sind in Deutschland, Luxemburg, USA und Malaysien vertreten. Gegründet habe ich z.B. auch die ÖAMTC-Akademie, einen wissenschaftlichen Verein für Mobilitätsforschung.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus? Meine positive Lebenseinstellung, meine Fähigkeit, Probleme zu Chancen umzuwandeln, innovativer Geist und meine Aufmerksamkeit dem Leben gegenüber. Es gibt im Leben sehr viele Sachen, die man machen kann, und von denen die Anderen oft sagen, es ist nicht machbar. Wenn man davon überzeugt ist, daß es durch einen überdurchschnittlichen Einsatz doch zustande zu bringen ist, dann kann man auch mit dem Erfolg rechnen. Man muß allerdings Risikobereitschaft zeigen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Der Erfolg ist für mich ein Glückszustand. **Ab wann empfanden Sie sich selbst als erfolgreich?** Dieses Gefühl hatte man bereits als Kind, wenn etwas gelungen ist. Im Laufe der Entwicklung reduziert sich das Gefühl, und je höher man steigt, desto weniger spürbar ist die Anerkennung eines äußeren Erfolgsmerkmales. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Diese Entscheidung zieht sich durch das ganze Leben durch und als Manager muß man jeden Tag sozusagen erfolgreich Entscheidungen treffen. Meine Entscheidungen sind oft intuitiv, und im nachhinein freut man sich, daß sie sich als richtige herauskristallisiert haben. Eine zweifellos richtige Entscheidung war, meine Frau zu heiraten, mit der ich immer noch zusammen bin. Als richtig hat sich auch meine Treue zur ÖAMTC erwiesen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Als ich vor 18 Jahren mit dem Nothubschrauber begann, konnten wenige glauben, daß wir damit reüssieren. Heute, nach der Übernahme der Hubschrauber vom Innenministerium, sind wir nach dem AUA- Konzern das zweitgrößte Unternehmen Österreichs mit insgesamt 13 Standorten, 18 Hubschrauber und 40 Piloten. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Die Originalität. Ich habe immer mehr Respekt von Leuten, die originell denken und ein Erfinder vom Red Bull zählt für mich mehr, als ein Nachmacher von Coca- Cola. **Haben sich Ihre Erfolgsziele im Laufe der Zeit geändert?** Als ich jung war, hatte das Geschäft Vorrang und ich habe dadurch das schönste Alter meiner Kinder versäumt. Wenn man Kinder mit 40 bekommt, kann man das bewußter erleben. Mit 24 kam ich zum ÖAMTC und mein Chef ist mir damals mit seinen 42 ziemlich alt vorgekommen. Ich stellte damals fest, daß er überhaupt kein Verständnis für junge Leute hat. Jetzt bin ich selber 52 und hoffe, daß ich aufgrund meiner Erfahrungen in der Jugend die heutige Jugend besser verstehen kann. Ich bin der Meinung, daß man die Risken austesten kann, um sich Grenzen zu setzen, wie weit man gehen kann. **Was wäre für Sie ein Mißerfolg?** Wenn bei mir etwas tagelang in der Magengrube liegt, was mich quält, dann weiß ich, ich bin irgendwo gescheitert und ich versuche es positiv abzuhandeln. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich versuche im Problem eine Aufgabe zu sehen, und nicht gleich zu verzweifeln. Es gibt nichts, das es nicht gibt. Probleme zu lösen geht über studieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mir sind Originalität, Kreativität und Flexibilität wichtig. Ich muß das Gefühl haben, daß ich mit Menschen sozusagen Pferde stehlen kann. Also von Bedeutung sind für mich Verläßlichkeit und Loyalität. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Durch die Vorbildfunktion und Akzeptanz der Mitarbeiter. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Durch das Internet hat sich die Zahl von Schulungen und Seminaren drastisch reduziert. Man kann sagen, daß die Fortbildung mittels Computer bei mir derzeit dominiert. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern eingeschätzt?** Als sehr kameradschaftlich. Ich habe mit vielen eine persönliche Beziehung, das heißt, ich bin auch für private Probleme meiner Mitarbeiter da. Ich versuche immer hilfsbereit zu sein, und jeden Tag eine gute Tat zu vollbringen. **Welche Rolle spielt Ihre Familie?** Ich bin seit 30 Jahren glücklich verheiratet, zu meinen Töchtern habe ich die besten Kontakte und ich versuche das nachzuholen, was ich während ihrer Kindheit versäumt habe. Meine Eltern sind mit 92 Jahren noch zu Hause, und wir betreuen sie. Die Familie ist für mich ein sehr wichtiger Punkt, sie ist mein Ruhepol. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Interesse an Neuem, aus der Beschäftigung mit den ungewöhnlichen Dingen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Man merkt, ob man geschätzt wird, oder nicht. Die Medien schenken mir auch eine relativ große Aufmerksamkeit, und das freut mich. **Ihr Motto?** Man genießt mein volles Vertrauen, bis ich vom Gegenteil überzeugt werde. **Haben Sie Vorbilder?** Alle, die als Manager mit der 40 Stunden-Woche auskommen.

✱ Noestler Karl-Peter Mag.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Consultant. Tätig bei: c-quential consulting GmbH/Arthur D. Little Company., 1015 Wien, Kärntner Str. 51. Geboren - Datum, Ort: 4. November 1970, Wien. Eltern: Waltraud und Karl. Hobbies: Computer, Reisen, Radfahren, Inlineskaten und Golfen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1990 maturierte ich an der Handelsakademie und begann danach mein BWL-Studium an der WU Wien. Schwerpunkte waren Finanzierung, Finanzmärkte und Einzelhandel-Marketing, Sponsion Januar 1997. 1994/1995 absolvierte ich zwei Semester an der University California in Irvine/USA. Mein Studium habe ich mit wirtschaftlich orientierten Arbeiten und einem Leistungs-Stipendium im zweiten Studienabschnitt finanziert. Meinen ersten Job fand ich bei Sony, als Product Manager für Telekommunikation und Auto-HIFI. In diesem Jahr lernte ich das typische Handwerk des Product Managers. Andere Zukunftsperspektiven sah ich bei der Firma Mobilkom. Dort war ich für eineinhalb Jahre Product Manager für Kundenbindung und Neukunden-Akquirierung. In mein Tätigungsfeld fiel auch die Konzeptionierung und Einführung eines Loyalitätsprogrammes für Endkonsumenten, außerdem die Einführung von zwei neuen Tarifsystemen. Oktober 1999 Einstieg in die Unternehmensberatung zur Firma Arthur D. Little, hier in den 1. Bezirk. Im wesentlichen konnte ich mein Wissen aus meinen vorherigen Tätigkeiten zur Verfügung stellen. Mein erstes Projekt war in Portugal, ein Telekommunikations-Unternehmen. Danach folgten Projekte in der Slowakei, Schweiz, Holland und immer wieder in Österreich. Meine Aufgabe besteht aus Strategieberatung im Telekommunikationsbereich: Markteintritte, Lizenzbewerbungen (UMTS-GSM), Abschätzung von Marktpotential, Businessplainning und Konkurrenzanalysen. In vielen Fällen kommen noch Technologieberatungen dazu. Zu meinen Auftraggebern gehören weltweit alle namhaften Telekom-Unternehmen. Bei einigen Projekten bin ich Teamleiter mit drei bis vier Mitarbeitern, aber es gibt auch Projekte, in denen ich als Experte fungiere.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, das ist angesichts meiner Position und der damit verbundenen Verantwortung erkennbar. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Zielstrebigkeit, Ehrlichkeit und die Liebe zur Thematik. Auch die Pflege von Beziehungen und Kontakten. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Meine Mutter, sie hat meine Schwester und mich allein groß gezogen und mir die Ausbildung auf der privaten HAK 1 ermöglicht, wo der Weg fast schon vorprogrammiert ist. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Immer dann, wenn ich etwas erreicht hatte. Das erste Mal beim Auslandsstudium in den USA, wo eine harte Auswahl getroffen wurde. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich nehme mir Zeit zum analysieren, gehe das Ganze noch mal an - aber in anderer Form. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Wir sind auf gleicher Ebene, alle meine Freunde sind erfolgreich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als umgänglichen, teamfähigen, lebenslustigen Menschen. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Meine Mutter und Schwester sind stolz und beklagen die wenige Zeit mit mir. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, es ist die Motivation für weitere Ziele. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus Urlaub und Sport. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich will ein international anerkannter Fachexperte werden. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Ehrlich sein, eigene Ziele definieren und diese plangetreu verfolgen. Focus auf die schnellwachsenden Industrien richten.

✱ Noever Peter

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer und künstlerischer Leiter. Tätig bei: MAK Österreichisches Museum für angewandte Kunst., 1010 Wien, Stubenring 5. Geboren - Datum, Ort: 1. Mai 1941, Innsbruck. Kinder: Ixy (1969). Ehrungen: 1996: Museum of the Year Award, Council of Europe, Strasbourg; 1996: Verleihung des Österreichischen Ehrenzeichens für Wissenschaft und Kunst.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Design in Theorie und Praxis. Mitglied der Geschäftsleitung R. Svoboda & Co, Wien (Büromöbelhersteller). Ende der 70er Jahre Initiierung und Gründung „Section N“ (GmbH für Umweltgestaltung – neuer Typus eines Designgeschäftes). 1975 – 1993 Lehrbeauftragter für Designanalyse an der Akademie der bildenden Künste, Wien. 1982 – 1994 Gründer, Herausgeber und Chefredakteur der Architekturzeitschrift UMRISS. 1988/89 Gastprofessor für Museologie an der Hochschule für angewandte Kunst, Wien. Gastvorträge u.a. an den Technischen Universitäten in Wien, Graz, Moskau und Havanna; University of California, Berkeley; University of Soutern California, San Diego; Ball State University, Muncie / Indiana; UCLA, Los Angeles; USC-School of Architecture, Los Angeles. 1970 Mitbegründer der IFABO (Internationale Fachausstellung für Büroorganisation) in Wien und des „Austrobüros“ (1973/74) in Prag. Seit 1986 Direktor des MAK, Wien; 1994 Gründung, 1996 Eröffnung des MAK Center for Art and Architecture, Los Angeles. 1998 Projekt CAT – Contemporary Art Tower (gemeinsam mit Sepp Müller und Michael Embacher) in Wien, dessen Realisierung mein vorrangigstes Ziel ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg die Herstellung der inneren Balance und des Gleichgewichtes. Heute wird aber Erfolg fast nur im beruflichen Kontext gesehen und bedeutet eher Macht und Reichtum, nicht aber unbedingt Zufriedenheit und ist mehr vom jeweiligen gesellschaftlichen Umfeld abhängig. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Dieses winzige Stück Antimaterie im Universum – jede Zeit bietet eine spezifische Chance, die einem selbst gilt und die es gilt, wahrzunehmen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Dort, wo ich meine Vorstellungen kompromißlos umsetzen kann. Ich könnte das Haus nicht betreten, wenn ich mich auf die Funktion des Direktors reduzieren müßte und die Institution nicht täglich als Herausforderung verstehe. Erfolg wird meist als das gesehen, was nach außen kommuniziert wird. Das MAK versteht sich jedoch als Plattform der Auseinandersetzung (Kunst dient nicht der Verschönerung). Es geht nicht nur um Ausstellungen, gerade theoretische Arbeiten; wissen-

schaftliche Forschung und gestalterische Maßnahmen prägen dennoch entscheidend die Entwicklung einer Institution. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich glaube nicht, daß Erfolg zu planen ist; man muß den Zeitpunkt erkennen, die Chance begreifen und die Herausforderung annehmen. Als ich diese Aufgabe übernahm, glaubte ich, die Zeichen der Zeit erkannt zu haben. Ich hätte weder drei Jahre früher, noch drei Jahre später dieselben Voraussetzungen vorgefunden. Das Metier war für mich neu und das Interesse für Museen in der Öffentlichkeit nicht besonders groß. Das Haus war verwahrlost, sowohl baulich, als auch inhaltlich – eine klare Strategie, eine neue Definition war zwingend. Für den Umbau und die Neugestaltung wurde mir die künstlerische Leitung übertragen. Während der Umbauarbeiten war das Haus immer für die Öffentlichkeit zugänglich. Als Erfolg werte ich, daß es mir gelungen ist, dieses Ringstraßenpalais nicht verlogen zu rekonstruieren, sondern mit klaren architektonischen und künstlerisch hochwertigen zeitgenössischen Aspekten das Haus neu zu definieren. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Anregungen sind aus den gegensätzlichsten Bereichen für mich unverzichtbar. **Was haben Sie angestrebt: diese Tätigkeit oder diese Position?** Bereits 1968 machte ich hier im Haus mit Hans Hollein eine Ausstellung. Anläßlich der 1984 von mir kuratierten Ausstellung über den italienischen Designer Archille Castiglioni machte ich mich mit dem Haus vertraut, und vielleicht war dies der ausschlaggebende Anlaß, mich in Folge für die Leitung des MAK zu bewerben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist ein hierarchisches Problem. In dem Moment, in dem ich Anerkennung verlange, unterwerfe ich mich. Auch wenn ich oftmals das Gefühl habe, mißverstanden zu sein, habe ich nicht die Intention, Anerkennung zu fordern. Da ich gezwungen bin, das Richtige zu definieren, muß ich auch an dieser Definition messen, was geschehen ist. In der Kunst ist jedoch nicht sofort zu erfahren, was richtig ist, sondern es dauert längere Zeiträume. Entwicklungen zu erkennen und ihnen zum Durchbruch zu verhelfen geht nicht von einem Moment zum nächsten. Es ist besonders schwierig, Dinge aus der Zeit, in der man lebt, heraus zu beurteilen. Aber eben dies ist mein Job. Das ist ein komplexer Vorgang, der nicht meßbar ist. **Wie verarbeiten Sie Niederlagen?** Niederlagen treffen einen meist unvorbereitet und ich versuche, diese als Herausforderung zu begreifen. Der sogenannte Erfolg ist aber ohne Niederlagen nicht möglich. Auch der Schönheit muß man das Gegenteil gegenüberstellen, sonst wäre es unerträglich langweilig. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Unterschiedlich und ambivalent, viele sehen aber meine Tätigkeit mit der rosaroten Brille und nur das Interessante und Exotische darin. Tatsächlich sehe ich meine Funktion als täglichen Kraftakt, da man ein Museum nicht wie eine Bank leiten kann, auch wenn heute versucht wird, es nach „Kosten-Nutzen-Rechnung" zu bewerten. Man muß sich in dieser Position zu 100 Prozent und ohne Limit einbringen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Jeder ist ein Produkt seines Umfeldes. Auch wenn ich keine Fülle von Menschen für meine Entscheidungen benötige, da man jede Entscheidung sowieso nur selbst verantworten muß, gibt es Abhängigkeiten, die man nicht verleugnen darf. Entscheidend ist es, die Energie und das Wissenspotential der Mitarbeiter miteinzubeziehen. Darüber darf man sich nicht hinwegsetzen. Ein wesentlicher Punkt ist die Fähigkeit, die richtigen Personen richtig einzusetzen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege Wert auf Neugierde, Interesse an Kunst, Entwicklungsfähigkeit und unkonventionelle Vorgangsweisen. Es gibt keine letztgültige Methode, besonders nicht in der Kunst. Auch wenn geordnete Strukturen nötig sind, muß es Freiräume geben und man sollte für alle Lösungen offen sein. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich nehme mir nicht das Recht zu motivieren. Hier im Haus ist vor allem die Aura von Kunst motivierend. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem, was ich tue. So war es auch eine große Herausforderung, der alten Bausubstanz neues Leben einzuhauchen. Dieses Haus ist deshalb ein Juwel, weil hier ein Geist vorhanden ist, der gewisse Dinge ermöglicht. Diese Aura zu pflegen ist auch eine Verpflichtung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es gibt eine Reihe von Projekten, die mir wichtig sind. In Wien ist es mein Anliegen, das Projekt CAT – Contemporary Art Tower im Gefechtsturm Arenbergpark als Zentrum der Gegenwartskunst zu verwirklichen. Es ist nicht nur eine Herausforderung für die Stadt Wien, eine Nahtstelle zur Produktionsstätte der Kunst zu schaffen, sondern auch das geschichtlich belastete Gebäude mit positiven Energien zu durchfluten. Kunst ist die einzige Kraft, die einen solch negativ besetzten Ort in etwas Positives verwandeln kann. **Ihr Lebensmotto?** Mein Versuch, die Dinge beim Namen zu nennen, führt oft dazu, daß man mir in dieser Stadt nicht glaubt; da man nicht gewohnt ist, mit direkter Sprache umzugehen.

✱ Nolz Günther

● Steckbrief

Funktion: Verkaufsleiter. Tätig bei: Bauträger und Immobilien GmbH., 1130 Wien, Hietzinger Kai 191. Geboren - Datum, Ort: 6. August 1948. Hobbies: Marathon laufen, Natur.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule begann ich mit der Konditorlehre, machte die Gesellenprüfung und absolvierte den Präsenzdienst. Im Anschluß daran legte ich die Meisterprüfung und die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe ab. In Folge dessen leitete ich zwei Jahre einen Großbetrieb in Niederösterreich. Aufgrund meiner privaten Situation kam ich in die glückliche Lage in Krems eine eigene Konditorei zu eröffnen. Nach meiner Scheidung wollte ich nicht mehr in Krems arbeiten und besuchte einen Immobilienmakler in Wien, der sich primär mit Geschäftslokalen beschäftigte. Aufgrund meiner persönlichen Kontakte bekam ich die Gelegenheit in die Immobilienbranche hineinzuschnuppern. Somit konzentrierte ich mich in Folge nur noch auf das Immobiliengeschäft. Ich absolvierte eine Reihe von Fachkursen, nach einiger Zeit wechselte ich zu einem Immobilienmakler im Raum Mödling und seit vier Jahren bin ich bei der Firma Bauträger und Immobilien GmbH.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Beruflicher Erfolg tritt dann ein, wenn der Kunde zufrieden ist und mich auch weiterempfiehlt. Dazu gehört Fachwissen, das man sich erst im Lauf der Zeit aneignen kann, aber auch ein hohes Maß an Flexibilität, denn man muß sich auf jeden einzelnen Kunden aufs Neue einstellen können. Dies kann nicht jeder. Ich habe schon viele Neueinsteiger erlebt, die nach ein bis zwei Jahren diese Branche wieder verlassen haben. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich arbeite gern mit Menschen und bin auch gern mit ihnen zusammen. Die Kontaktfreudigkeit ist mir sicher vom Elternhaus mitgegeben worden. **Macht Sie Ihre Tätigkeit zufrieden?** Ja, besonderen dann, wenn ich unter Druck stehe. Denn positiver Streß baut mich auf. Ich will immer meine Grenzen kennen. **Wie sehen**

Sie die Bereiche Beruf und Privatleben? Diese Bereiche kann man nicht trennen. Zumindest dann nicht, wenn man diesen Beruf ausübt. Es gibt Zeiten, da komme ich spät nach Hause, wichtig dabei ist, daß man eine verständnisvolle Partnerin hat, die dies akzeptiert. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Perfekte EDV-Kenntnisse, die bekommen immer mehr und mehr an Gewicht, Aufgeschlossenheit und ein hohes Maß an Flexibilität und Lernbereitschaft. Wenn man eine fixe Arbeitszeit haben möchte, sollte man diesen Beruf nicht wählen.

✱ Noreisch Erhard

● Steckbrief

Funktion: Senior Vice President, General Manager, Vorstand. Tätig bei: Starwood Hotels & Resorts Worldwide Inc., Imperial Hotels Austria AG., 1010 Wien, Kärntner Ring 16. Geboren - Datum, Ort: 8. August 1941, Nordkitten (Deutschland). Familienstand: Verheiratet mit Sirkka. Kinder: Madleen, Kathleen. Ehrungen: Silbernes Ehrenzeichen des Landes Wien, Goldenes Ehrenzeichen der Republik Österreich. Mitgliedschaften: Deutsch-Österreichische Handelskammer, Schweizer Handelskammer, US Chamber of Commerce, Wirtschaftskammer (Hotel & Tourismus), Unterstützung von Lions und Rotary. Hobbies: Musik, Golf.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Bis 1959 absolvierte ich im Bielefelder Hof die Lehre, besuchte anschließend bis 1961 die Hotelfachschule in Dortmund, und war bis 1970 in verschiedenen Hotels in Deutschland, England, Schweiz und Schweden tätig, ehe ich Bankett-Manager im Grand Hotel in Stockholm (1971-73) wurde. Von 1973-75 war ich Assistant F&B-Manager bei der Swedish American Line, wo ich auf Kreuzfahrtschiffen die ganze Welt bereiste. 1975 trat ich als F&B Manager des Sheraton Kopenhagen wieder in diese Kette ein, war von 1978-80 Hotelmanager des Sheraton in Dubai und anschließend General Manager der Sheraton Hotels in Sanaa, Jemen (1980-82), Amman (1982), Damaskus (1982-84) und zuletzt wieder in Dubai (1984-87). Diese Zeit war für mich sehr lehrreich, da ich zu einer schwierigen Zeit in dieser Region tätig war und in Jemen mein erstes Hotel eröffnen konnte. 1987 wurde ich General Manager des Sheraton in Stockholm und Country Manager Schweden und Finnland, und nach drei Jahren Area Manager Skandinavien und Finnland, wo ich jeweils für fünf Hotels zuständig war. 1993-94 war ich General Manager des Royal Orchid in Bangkok, Vice President und Area Manager Thailand mit Verantwortung für zwei Hotels und wurde anschließend Vice President und Area Manager Indonesien mit Sitz in Jakarta mit Zuständigkeit für sechs Hotels in Operation und sechs weiteren in Planung oder Bau. 1995 kam ich als General Manager des Hotel Imperial und Bristol, Vorstand der Imperial Hotels Austria AG und Vice President Area Director East & Central Europe (zuständig für 15 Hotels in Österreich, Polen, Bulgarien, Kroatien, Moskau, St. Petersburg und Tiflis) nach Wien. Heute bin ich als Senior Vice President und Area Director für 32 Hotels der verschiedenen Marken von Starwood Hotels & Resorts in Deutschland, Österreich, Schweiz, Polen, Bulgarien und Kroatien zuständig, darunter das Hotel Imperial und Bristol in Wien, der Goldene Hirsch in Salzburg der Luxury Collection, die Four Points Hotels, sowie die Westin und Sheraton Hotels in diesen Ländern.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Gäste- und Mitarbeiterzufriedenheit sicherzustellen. Dafür ist die Motivation der Mitarbeiter wesentlich. Ich habe den Vorteil, daß ich selbst als Kellner begonnen habe und somit für jeden Mitarbeiter Verständnis zeige und mich in dessen Lage versetzen kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich dachte nie, daß ich es einmal zum Senior Vice President eines so großen Unternehmens schaffen werde. An Karriere dachte ich überhaupt erst nach der Gründung meiner Familie 1978/80, ich betrachtete es schon als Erfolg, daß ich es zum F&B Manager in Kopenhagen gebracht hatte. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Schwer zu sagen, da jeder seine eigene Definition für Erfolg hat. Aufgrund meines Berufes reise ich sehr viel und mein Umfeld beschränkt sich auf meinen engsten Freundeskreis und Kollegen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** 1975 wollte ich mich eigentlich mit einem Kollegen als Cateringfirma auf einem schwedischen Schiff selbständig machen, als ich gefragt wurde, ob ich den Posten im Sheraton annehmen könnte. Ich mußte mich damals noch am selben Abend entscheiden. Hätte ich mich selbständig gemacht, wäre ich wahrscheinlich auch erfolgreich geworden und wäre in Schweden geblieben. Es war eine „Bauchentscheidung", über die ich heute sehr glücklich bin, diese getroffen zu haben. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, schon immer. Es gibt für mich keinen besseren Beruf. Die Branche machte mir vom ersten Tag an Spaß. Im ersten Jahr lernte ich Koch, merkte aber sofort, daß ich lieber mit den Gästen in Kontakt sein möchte. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wesentlich ist, daß ich den Beruf von der Pike auf gelernt habe und mir dieser immer von Herzen Spaß machte. Um meine Sprachkenntnisse zu vertiefen, ging ich zuerst nach England und spreche auch perfekt Schwedisch. Leider konnte ich nicht in Paris bleiben, sonst würde ich auch die französische Sprache perfekt beherrschen. In meiner heutigen Funktion als Area Director muß ich die Generaldirektion von 32 Häusern motivieren und versuche ihnen meine Erfahrungen weiterzugeben. Jeder Gast, egal, ob er in der Präsidentensuite wohnt oder nur nach dem Weg fragt, muß das Gefühl haben, daß er herzlich willkommen ist. Um ständig unsere Qualität zu verbessern, haben wir in allen 750 Hotels von Starwood Hotels & Resorts das Qualitätsprogramm Six Sigma eingeführt. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Zu viel Administrationsarbeit; es ist wichtiger, sich um die Gäste als um Reports zu kümmern. Ich finde lieber den persönlichen Kontakt und bin ein Gegner langer Meetings. Entscheidend ist, daß die Strategie bis zum jüngsten Mitarbeiter durchgegeben wird. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für den Erfolg?** Da meine Frau in der selben Branche gearbeitet hat, hat sie Verständnis. Von ihr hatte ich - ebenso wie von meinen Töchtern - immer Unterstützung. Im Umfeld muß Harmonie und eine positive Einstellung herrschen, sonst bleibt der Erfolg aus. Dieses gilt sowohl für das private, als auch für das berufliche Umfeld. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach seiner Einstellung und der Ausstrahlung. Wenn jemand freundlich ist und lächeln kann, verzeiht man ihm gerne einen kleinen Fehler; ich verlange von den Mitarbeitern nicht 100-prozentige Perfektion. Jeder Gast muß sich wohl fühlen, die beste Werbung ist, wenn ein Gast positiv über das Haus spricht. Als das Imperial von Starwood übernommen wurde, war die Angst dabei, daß es amerikanisiert wird. Daß die Schlüsselfiguren die langgedienten Mitarbeiter sind, die viele der Stammgäste schon gut kennen, erkannte ich sofort, und ohne sie hätten wir keinen Erfolg und könnten die Tradition in diesen Häusern nicht aufrechterhalten. Um die Qua-

lität in diesem Hotel halten zu können beschäftigen wir hier mehr Mitarbeiter als in anderen gleich großen Hotels. **Und wie motivieren Sie diese?** Ebenso wie wir ständig Gästebefragungen durchführen, um unsere Situation zu erkennen, führen wir auch Mitarbeiterbefragungen durch, um festzustellen, ob sich die Angestellten wohl fühlen, wie sie mit den Vorgesetzten oder der Ausbildung zufrieden sind. Wir führen offene Gespräche und sind für Anregungen und Kritiken offen; damit konnten wir die Fluktuation reduzieren. In unseren Mitarbeiterprogrammen sind auch der Austausch mit anderen Hotels oder die Wahl zum Mitarbeiter des Monats und des Jahres vorgesehen. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Unter Niederlagen verstehe ich, Ziele nicht zu erreichen. Das kann budgetär ebenso sein wie in der Gästebefragung, oder wenn man gewisse Programme ständig wiederholen muß, weil sie von den Abteilungsleitern nicht durchgehalten werden und wieder „einschlafen". Niederlagen gehören zum Leben. Man darf nicht denken, daß man stets alle Ziele erreicht, sondern muß ständig daran arbeiten, auch wenn man von etwas im ersten Moment enttäuscht ist. Weder die Geduld zu verlieren, noch unbeherrscht zu reagieren hilft da. Ich hatte eigentlich keine wirkliche Niederlage, einzig die Schließung des Hotels in Amman, das zu früh eröffnet wurde, war eine große Enttäuschung, da ich alle Mitarbeiter sehr motiviert hatte und sich jeder mit dem Haus identifizierte. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinen Hobbies, Freizeitaktivitäten und meiner Familie mit zwei gut erzogenen Töchtern. **Ihre Ziele?** Ich habe meine Ziele erreicht und möchte in dieser Position bleiben. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Finanziell ja, die persönliche Anerkennung könnte etwas besser sein, das ist aber in solchen Positionen einfach so. Um persönliche Anerkennung müssen wir uns alle mehr bemühen. **Ihr Lebensmotto?** Ich versuche gesund zu leben und durch meine Lebensweise meinen Mitarbeitern ein Vorbild zu sein. **Haben Sie Vorbilder?** Mich prägte der erste Oberkellner, bei dem ich meine Lehre absolvierte. Für mich war er eine Vaterfigur, der mir als ausgezeichneter Menschenkenner alles, was ich für den Beruf brauchte, auf meinen Lebensweg mitgab. **Anmerkung zum Erfolg?** Wichtig ist, menschlich zu bleiben. Damit kommt man weiter, als mit hartem Durchgreifen. Auch wenn man eine Veränderung anstrebt, sollte man sich immer im Guten trennen.

✱ Nuredini Aki

„Mein Naturell ist es, nie müde zu werden."

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Pizzeria Sole Nuredini Ges.m.b.H., 1010 Wien, Annagasse 8-10. Geboren - Datum, Ort: 28. Oktober 1956. Familienstand: Verheiratet mit Regaip. Kinder: Mag. Luzime (1977), Naser (1979), Sahe (1984) und Agron (1988). Schöpferische Akte: Schreibe gerade an meiner Autobiographie. Hobbies: Mein Geschäft.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Schon mit elf Jahren arbeitete ich im väterlichen Restaurant- und Bäckereibetrieb in Belgrad und absolvierte nebenbei bis 1977 die Gastronomie-Fachhochschule. 1978 führte ich die drei Filialen meines Vaters und eröffnete 1979 mein erstes eigenes Grill-Cafe im Zentrum von Belgrad, das als erstes privates Café ein Riesenerfolg wurde, da ich den Geschmack der Jugend traf und praktisch keine Konkurrenz hatte. 1981-1982 renovierte ich alle väterlichen Betriebe und adaptierte sie ganz nach meinem Geschmack. 1982 kam ich nach Wien, eröffnete eine Boutique und brachte mit der Frulatteria die italienischen Milchbars nach Wien. 1990 vergrößerte ich das Lokal und baute es auf ein Restaurant namens Trattoria um. Hier beschäftige ich italienisches Personal. Durch meine ständige Präsenz (sieben Tage in der Woche) bin ich ständig im Kontakt mit den Gästen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das wird sicherlich von verschiedenen Menschen unterschiedlich gesehen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Schon, wenn auch nicht als so übermäßig erfolgreich, hier ist eben die Frage, was Erfolg ist. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, als sehr positiv und erfolgreich. Außenstehende sehen wahrscheinlich das gut gehende Geschäft und meine Bemühungen. Die anderen haben hier wahrscheinlich eine höhere Einschätzung als ich selbst. **Wobei haben Sie sich erfolgreich entschieden?** 1989-1990 merkte ich, daß ich ein größeres Lokal brauchte, hatte dazu die Gelegenheit und griff zu. Glück hatte ich mit meinem Architekten Johannes Spalt, der das Projekt leitete. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin ein guter Kontaktmanager, kann gut mit Menschen umgehen, bin beliebt und bringe gerne verschiedene Menschen zusammen, dazu habe ich Talent. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Hier habe ich für die Gastronomie mein eigenes Erfolgsrezept. Menschen wollen nicht nur einen vollen Magen. Gutes Essen ist normal, aber eben nicht alles, sondern das Mindeste. Darüber hinaus sind eine gute Atmosphäre, gutes Service, Sauberkeit und vor allem die Präsenz des Besitzers, der sich persönlich um die Gäste kümmert, wichtig. Ich empfange jeden Gast und begleite ihn durch den Abend, das ist mein Erfolgsgeheimnis. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Die Gastronomie war eher ein Zufall, das habe ich von meinem Vater und Großvater geerbt. Ich mußte es aber nicht nur machen, sondern wollte es auch. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich bin glücklich verheiratet und habe vier tolle Kinder, die mein wahrer Erfolg sind. Meine Familie hat mich immer in der Arbeit unterstützt und verstanden, das ist sehr selten, und mein Erfolg ist auch der Erfolg meiner Frau. Sie war immer für die Kinder da, wenn ich arbeitete. Mir ist meine Familie sehr wichtig. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Mit ihnen steht und fällt ein Dienstleistungsbetrieb. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ausbildung, Referenzen. Sie müssen Profis sein und einen guten Draht zu Menschen haben. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch gutes Gehalt und meine Präsenz. **Kennen Sie Niederlagen?** Als Skorpion kann ich mir Niederlagen nicht leisten und habe noch nichts als eine Niederlage betrachtet. Eine Niederlage wäre es, das Geschäft zu verlieren. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Mein Naturell ist es, nie müde zu werden, ich bin immer positiv eingestellt, habe immer gute Laune. **Ihre Ziele?** Ich wäre gerne Manager einer großen Firma, auch als Angestellter. Ich hätte die Affinität, etwas Großes zu managen. Es wäre auch kein Problem für mich, die Branche zu wechseln oder sogar in die USA zu gehen. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** In meinem Lokal trifft sich viel Prominenz aus Politik, Diplomatie, Wirtschaft, Kunst, etc. Hier verkehren Musiker wie P. Domingo, Schauspieler (T. Moretti), Künstler (Fuchs, West) ebenso wie Geschäftsleute, Botschafter oder Politiker wie Waldheim, Diez oder Lacina. Das ist ebenso Anerkennung wie Medienberichte oder ein Schulterklopfen meiner Angestellten. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Arbeiten, arbeiten und wieder arbeiten und zwar das, was einem Spaß macht, dann kommt auch der Erfolg. Sehr wichtig sind auch Ausbildung und Sprachkenntnisse.

✱ Nürnberger Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Angestellter. Funktion: Vorsitzender Gewerkschaft Metall - Textil, Vizepräsident des ÖGB. Tätig bei: Österreichischer Gewerkschaftsbund, Gewerkschaft Metal - Textil., 1040 Wien, Plößlgasse 15. Geboren - Datum, Ort: 5. September 1945. Mitgliedschaften: Österreichischer Nationalrat, Vorsitzender der Fraktion Sozialdemokratischer Gewerkschafter im Österreichischen Gewerkschaftsbund, Vorsitzender des Fachbereichs Maschinenbau im internationalen Metallgewerkschaftsbund, Vizepräsident des europäischen Metallgewerkschaftsbundes. Hobbies: Pflege des Gartens - ein guter Ausgleich für meinen Job, Philatelie.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule absolvierte ich eine Lehre als Werkzeugmacher. In weiterer Folge besuchte ich die dreijährige Gewerkschaftsschule und die Sozialakademie für Weiterbildung von Gewerkschaftsfunktionären. Seit 1960 bin ich Funktionär des Österreichischen Gewerkschaftsbundes. Von 1963 bis 1972 übte ich die Funktion eines Betriebsrates bzw. Betriebsratvorsitzenden in einem Wiener Metallbetrieb aus. Von 1972 bis 1988 war ich Sekretär bzw. Zentralsekretär der Gewerkschaft Metall-Bergbau-Energie. Seit 1988 bin ich Vorsitzender der Gewerkschaft Metall-Bergbau-Energie und seit 1987 Vizepräsident des Österreichischen Gewerkschaftsbundes. Seit 1984 bin ich Mitglied des Österreichischen Nationalrates und seit 1988 Vorsitzender der Fraktion Sozialdemokratischer Gewerkschafter im Österreichischen Gewerkschaftsbund.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich, wenn Mitglieder und Funktionäre mit dem Erreichten zufrieden sind. Man muß die Fähigkeit haben, offen auf die Mitglieder zuzugehen. Bei unserer Tätigkeit kann man nicht alles allein machen. Dazu gehört ein hohes Maß an Kompromißfähigkeit und Verhandlungsgeschick. **Was ist die Triebfeder für Ihre Tätigkeit?** Ich bin seit meiner frühesten Jugend in diesem Bereich tätig, hatte immer das Bedürfnis, sozial Schwächeren unserer Gesellschaft zu helfen; gegen Ungerechtigkeit aufzutreten war für mich wichtig. **Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend?** Mich hat sicher meine Jugend geprägt; meine Eltern haben schwierige Zeiten durchgemacht. Aus meinem Lebenslauf ist ersichtlich, daß ich kein Quereinsteiger bin. Ich bin der Ansicht, daß permanente Weiterbildung für diesen Job ebenso von Bedeutung ist, wie Flexibilität, denn jeder Fall der bei mir landet ist anders gelagert. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin seit meinem 15. Lebensjahr Funktionär, habe meine Leistungen kein einziges Mal selbst beurteilt und werde dies auch nie tun, dies müssen die Funktionäre entscheiden. Aber ich erlaube mir, auf die Wahlergebnisse zu verweisen. **Was sind Ihre Ziele?** Die Angleichung zwischen Angestellten und Arbeitern zu erreichen und eine zeitgemäße Strukturierung des Gewerkschaftsbundes zu erreichen. Ich vertrete die Meinung, daß man allein nichts erreicht. Wir können nur als Ganzes erfolgreich sein. Unsere Mitarbeiter wissen wofür sie tätig sind. Ebenso ist es notwendig, daß die Mitarbeiter eigene Ideen miteinbringen, denn dies ist für die Teamarbeit von Bedeutung. **Was war für Sie wichtiger, die Tätigkeit oder die Position?** Ich habe mein ganzes Leben lang nie auf eine Position gedrängt, bin immer nur vorgeschlagen bzw. gewählt worden.

✱ Oberhofer Karl

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: dox-Spula Textil GmbH & Co KG., 2203 Großebersdorf, Dr. Reinhard Kamitz Straße 1. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1949, Kleinzell. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Andreas (1969) und Barbara (1971). Eltern: Johanna und Karl. Mitgliedschaften: Obmann des Handballvereins HBC Wakker Wien. Hobbies: Tennis, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach einem Jahr HAK besuchte ich von 1965-68 die dreijährige Handelsschule. Mein erster Job war für drei Jahre bei der Pensionsversicherung der Gewerblichen Wirtschaft, als Sachbearbeiter. Im November 1970 stieg ich in die Firma Spula GmbH in Wien, als Kalkulant, ein. Nach eineinhalb Jahren wurde ich Exportsachbearbeiter und 1974 übersiedelte ich nach Wolkersdorf in die Produktion, als Betriebsassistent. 1980 wurde ich zum Geschäftsführer bestellt. In den 80er Jahren wurde die Firma Spula in die Firma Dox Spula Textil GmbH umgewandelt, und ich blieb Geschäftsführer. Wir sind eine Produktionsfirma, die Zubehör für die Textilindustrie herstellt, in der Hauptsache sind es Schrägbänder zum Einfassen, aus verschiedenen Materialien. Wir übernehmen aber auch Lohnarbeiten, schneiden Bänder aus allen Stoffen. Der Hauptsitz des Unternehmens ist Dox International Holland. Zur Zeit beschäftige ich neun Mitarbeiter, wir beliefern die gesamte Bekleidungsindustrie in Österreich.

● Zum Erfolg

Gab es eine Situation, die für Ihren Erfolg wesentlich war? Der Schritt in die Privatwirtschaft hat sich für mich als richtig erwiesen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach Sympathie und Leistung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Daß die meisten, österreichischen Betriebe nicht mehr in Österreich produzieren. **Haben Sie einen Ratschlag für die nächste Generation?** Wenn man in einem Betrieb anfängt, sich für alles interessiert, hat man zumindest die Gelegenheit, ins mittlere Management aufzusteigen, auch ohne Studium. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ein kleiner Betrieb wie wir, heute noch bestehen kann und ich ihn erfolgreich führe. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als kompetenter, mitarbeitender Vorgesetzter. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ausdauer, Beharrlichkeit, und der Glaube an sich selbst. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach ca. sechs Jahren, bei der Firma Spula, mit der Beförderung zum Betriebsassistenten. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Daß ich gesetzte Ziele erreicht habe. **Ihr Ziel?** Die Möglichkeit, die österreichische Firma zu kaufen, wird gerade verhandelt.

✱ Obermayer Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Cocon Sicherheitssysteme GmbH., 2120 Wolkersdorf, Wienerfeldstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 10. Dezember 1951, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ro-

switha. Kinder: Karin (1976) und Juli (1983). Eltern: Josefine und Heinrich. Hobbies: Radfahren, Joggen, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreieinhalbjährigen Tischlerlehre im elterlichen, vom Vater 1948 gegründeten, Tischlereibetrieb absolvierte ich 1973 die Meisterprüfung und übernahm 1975, nachdem mein Vater in Pension ging, den Betrieb. Schon 1972 begannen wir mit der Produktion von Kunstoffenstern und -türen, und sind 1978 ins Industriegebiet von Wolkersdorf, auf 850m² Produktionsfläche, übersiedelt. Nach zwei Jahren stellte ich die Produktion der Kunstoffenster und -türen ein, und habe in Kooperation mit drei Tischlereien eine gemeinsame Kunstoffenster und -türenproduktion in Heidenreichstein aufgebaut, das ist die WAKU GmbH und Co KG. Wir begannen mit sechs Mitarbeitern und beschäftigen heute 58, die im Jahr 2000 72.000 Kunstoffenster und -türen produzierten. 1988 wurde die Produktion der Holzfenster forciert und eine neue Produktionsstätte errichtet. Hier arbeiten zur Zeit 28 Mitarbeiter. 1992 gründete ich die Firma Cocon, um vom Markt auszubrechen und ein Nischenprodukt anbieten zu können. Wir verkaufen einbruchshemmende Fenster und Türen, die mit geprüften Sicherheitssystemen von uns ausgestattet werden. Ebenso haben wir für die Nachrüstung ein umfangreiches Programm, zur Sicherung vom Keller bis zum Dach.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich immer noch Spaß an der Arbeit habe, und es mich freut, anderen Menschen zu helfen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Immer wieder neue Ideen zu verwirklichen. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meine Frau, sie arbeitet gern in der Firma mit, aber auch meine drei Tischlerkollegen, meine Partner von WAKU, haben großen Anteil an meinem Erfolg. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Beginnend ab 1978, mit dem Umzug ins Industriegebiet, da hatte sich ein Team gebildet, und dieses stand voll hinter der Firma. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Im ersten Augenblick ärgere ich mich, aber schon im zweiten suche ich nach einer Lösung, um es noch einmal zu probieren. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Von Freunden werde ich als offen und warmherzig gesehen, sie freuen sich über meinen geschäftlichen Erfolg. Für meine Mitarbeiter habe ich zu jeder Zeit ein offenes Ohr. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, und sie ist sehr wichtig für mich, um bestätigt zu sein. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Familie. **Ihre Ziele?** Die Firma Cocon mit ihren geprüften Sicherheitsprodukten österreichweit bekannt zu machen, und den Menschen zu erklären, daß eine Alarmanlage nur meldet. Unsere Produkte jedoch dem Einbrecher das Leben erschweren und sie somit schützt auch wenn sie zu Hause sind. **Ihr Rat zum Erfolg?** Sich ein Ziel stecken und dieses beharrlich verfolgen.

✶ Obermeissner Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Orthopädieschuhtechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gerhard Obermeissner Moderne Orthopädieschuhtechnik., 1190 Wien, Heiligenstädterstraße 137; 3400 Klosterneuburg, Stadtplatz 35. Geboren - Datum, Ort: 16. Juni 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Gerhard (1964). Eltern: Josef und Hedwig. Besondere Vorfahren: Großvater - größter Orthopäde Österreichs. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel in Fachzeitschriften. Ehrungen: 1962 Goldenes Leistungsabzeichen - Bundessieger. Mitgliedschaften: Münchner Bildungsstätte für Orthopädie. Hobbies: Sport

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1961 absolvierte ich die Schuhmachermeisterprüfung, 1962 die Orthopädieprüfung und 1966 machte ich mich in Klosterneuburg selbständig. 1974 eröffnete ich mein zweites Geschäft in Wien 19.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Daß ich die Kunden selber bediene, also ausschlaggebend ist die persönliche Betreuung. Weiters sind wir einer der wenigen Unternehmen dieser Branche, die eine elektronische Fußdruckmessung am Kunden vornehmen. Für unseren Erfolg ist auch die hohe fachliche Qualifikation ausschlaggebend. Persönlich bilde ich mich permanent weiter um am laufenden zu sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Unternehmen so zu halten und auszubauen, daß ich meinem Sohn ein gesundes Unternehmen weitergeben kann. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie und aus dem Sport. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Um erfolgreich zu sein braucht man eine fundierte Ausbildung um fachlich gut arbeiten zu können. Darüberhinaus bewerte ich viel Fleiß und persönlichen Einsatz als sehr wichtig.

✶ Obmann Heimo

● Steckbrief

Beruf: Linienpilot. Funktion: Flugkapitän. Tätig bei: Lauda air Luftfahrt AG., 1300 Wien, WTC Flughafen. Geboren - Datum, Ort: 19. Februar 1972, Graz. Eltern: Hildegard und Gert. Mitgliedschaften: Heeresflugsportvereinigung, Flugsportgruppe Condor Österreichisches Rotes Kreuz (Sanitätstransportführer und Lehrer für Erste Hilfe). Hobbies: Tätigkeit als Fluglehrer, Fliegerei auch im Vereinrahmen, Kraft- und Ausdauersport, Bergsteigen, Schießsport und Motorrad fahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Reifeprüfung 1991 leistete ich den Militärdienst im Rahmen eines EF-Jahres. 1992 begann ich ein Studium der Astronomie, neben dem ich mir das Geld für die fliegerische Ausbildung in diversen Jobs erarbeitete. 1995 brach ich das Studium ab, da ich das Geld zusammen hatte um die in meinem Fall neunmonatige Ausbildung vom Privat- bis hin zur theoretischen Linienpilotenberechtigung (Co- Pilotenberechtigung) mit zu finanzieren. Im Jänner 1996 wurde mir nach den positiv absolvierten Auswahlverfahren bei Lauda air und

Tyrolean Airways Jobangebote gemacht. Aufgrund der besseren beruflichen Aussichten entschied ich mich für Lauda air, wo ich als Co- Pilot eingestellt und auf dem Muster Boeing 737 ausgebildet wurde. Von Dezember 1998 bis Oktober 2000 war ich als Co- Pilot auf der Boeing 777 (Langstrecke) eingesetzt. Während dessen absolvierte ich 1999 meine Ausbildung zum Fluglehrer für Berufspiloten und Instrumentenflug. Seit Dezember 2000 bin ich Kapitän auf der Boeing 737.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erreichen von persönlich gesteckten Zielen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Erziehung. **Sehen Sie sich als erfolgreich und warum?** Ja, weil ich das, was ich mir vor langer Zeit vornahm auch konsequent durchzog. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich die Selektion für Lauda air positiv absolviert hatte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe die Ausbildung zum Linienpiloten trotz Warnung vieler, daß derzeit und auch in den nächsten Jahren keine neuen Piloten gebraucht würden, absolviert. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Standardisierung/ Harmonisierung der Luftfahrt weltweit, damit meine ich Anpassung- vor allem des Ostens- an westliche (Ausbildungs) Standards. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Sicher recht genau. Absolute Genauigkeit und Präzision verlange ich sowohl von mir selbst als natürlich auch von meinen Mitarbeitern. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Alle sechs Monate verpflichtendes Notfalltraining am Simulator (zwei Tage) der SAS Flyght Academy in Stockholm. Ein Tag im Jahr wird für (theoretisches) Flight- Safety Training verwendet, daneben etwa eine Woche für Computer Based Training zu verschiedenen Themenbereichen. Private Fortbildung nebenher in Unterrichtsmethodik und Menschenführung. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ja, meinen Vater. Die absolut klare Linie und Zielstrebigkeit mit der er durchs Leben ging sind für mich erstrebenswert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß sicher sein, was man will. Weiß man es, 100 Prozentig auf dieses Ziel hingearbeitet werden, ohne links und rechts zu schauen. Man darf sich durch nichts von der Erreichung seines Zieles ablenken lassen. Geradlinig bleiben, Rückgrat haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wenn ich am Ende meines Lebens zurückblicke, möchte ich auf das, was dann sehe, stolz sein und keinen Schritt bereuen müssen.

✱ Oecker Doris Elisabeth

● Steckbrief

Beruf: Geprüfte Diplomkosmetikerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Kosmetik Slender You Studio Döbling., 1190 Wien, Döblinger Hauptstraße 48-50. Geboren - Datum, Ort: 30. Jänner 1971.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1986-89 Lehrzeit bei Elfi Rauch, 1989-93 Praktikum bei „Messegue", 1991 Meisterprüfung, und seit 1. September 1995 selbständig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Jeden Tag positiv zu beenden und zu sagen: „Ich habe vielen Leuten etwas Gutes getan". Für mich ist es wichtig, Leute aufzurichten und sie aufzubauen. Kosmetik bezieht sich nicht nur auf Schönheit, sondern auch auf das innere Leben. Wenn die Leute erhobenen Hauptes wieder hinausgehen, entspricht das meiner Erfahrung, von Erfolg, das heißt für mich ist Erfolg, anderen Menschen ein Erfolgsgefühl zu vermitteln. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn fünf Jahre ein Geschäft zu führen und zu halten, ist in der heutigen Zeit nicht einfach. Kosmetik ist eine Branche, wo zuerst eingespart wird. Mein Job hat sehr viel mit Persönlichkeit zu tun, die Leute kommen meinetwegen und gern. Bei uns ist es wie in einer großen Familie ohne Verkaufsdruck. Ich schwatze niemanden etwas auf, bin ehrlich, und überlasse den Kunden die Entscheidung. Ich berate und setze es mit ihrem Einverständnis um. Es ist für mich wichtig, daß ich den Kopf frei habe. Hinter meinem Erfolg steht meine Arbeit. **Ist es für eine Frau schwieriger erfolgreich zu sein?** Ja, als Frau hat man es sehr schwer und wir werden immer nach dem Aussehen abgestempelt. Wenn man mein Wesen kennenlernt und sieht, was ich mit meiner Kraft, ohne Background, aufbauen konnte, ändert sich diese Einschätzung. Ich gehe diesen Weg, mußte auf vieles verzichten, wie Urlaube oder eine Beziehung. Mit meinen 29 Jahren denke ich noch nicht an Familie, weil ich mein jetziges Leben absichern möchte. Für mich war es immer so, Schritt für Schritt zu gehen, Ziele zu erreichen, abzuhaken, und den nächsten Schritt Richtung Ziel zu setzen. **Was ist für Erfolg ausschlaggebend?** Daß man eine Position bekommt, in der Verantwortung zählt, wo man Ziele erreichen muß, die jemand anderer vorgibt. Heute kann ich sie mir selbst vorgeben und aufbauen. Das Buch von Dr. Joseph Murphy „ Der innere und äußere Reichtum", hat mir sehr viel gebracht und zum Umdenken angeregt. Wichtig war für mich, daß ich vorher zwei Geschäfte führte, und sah, wie es funktioniert. Vermeiden sollte man, das Geld, das man einnimmt, am selben Tag wieder auszugeben. Das ist der größte Fehler, dem aber viele in der Selbständigkeit nachgeben. **Wie stehen Sie zu Teamarbeit und Motivation?** Für mich ist es wichtig, daß sich meine Angestellten bei mir wohlfühlen. Sie können mit jedem Problem zu mir kommen. Ich bin keine Chefin, die sagt, das und das mußt du machen. Ich setze voraus, daß meine Mitarbeiter reif genug sind und selbst sehen, was zu tun ist, und ich mich auf sie verlassen kann. Die Motivation muß durch mich kommen. Ich muß mit gutem Beispiel vorangehen, auch wenn es mir schlecht geht. Sonst kann ich meinen Leuten nicht die Kraft geben, die sie brauchen. Im Business ist Lächeln wichtig, dann ist die gute Atmosphäre gesichert. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Für mich war Unabhängigkeit immer wichtig. Ich war eine sehr gute Schülerin und meine Mutter meinte immer, daß ich nicht für sie lerne, sondern für mich selbst. Damals verstand ich das nicht, aber heute weiß ich, daß sie recht hatte. Denn, was ich in meinem Kopf habe, kann mir keiner nehmen. **Ihre Ziele?** Ich hätte gern ein größeres Geschäft, wo ich auch Sauna, Dampfbad und Solarium habe. Es war für mich immer wichtig, ein Allround-Service zu bieten, von Kopf bis Fuß. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich beschäftige mich sehr viel mit Spiritualität und habe mein Geschäft nach dem Feng-Shui Prinzip gestaltet. Da wird viel Energie geladen, und so kann ich auch Kraft tanken und in mich gehen. Mit neun Jahren verlor ich meinen Vater, der für mich mein Ein und Alles war, und er ist heute für mich der Draht nach oben. Mein Vater schaut auf mich herab, das ist für mich ein Halt. Ich weiß, da paßt jemand auf mich auf und führt mich, mir kann nichts passieren. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** In meiner Karriere hatte ich schon einige. Aber durch jeden Mißerfolg lernt man, und dann macht man den Fehler nicht mehr.

Das Loslassen ist entscheidend, auch wenn es noch so schwer fällt und man mit sich selbst hadert. Denn für das weitere Handeln ist es wichtig, sonst blockiert man sich mit der aufgewendeten Energie. So konnte ich Mißerfolge umdrehen und meinen Weg gehen. **Wie gehen Sie mit Anerkennung um?** Die erfüllt mich mit Glück und Freude. Es passiert mir oft, daß Kunden kommen und sich bedanken, aber ich bin ein Mensch, der gern gibt und schwer nehmen kann. Die Erwartungshaltung, ich möchte etwas zurückhaben, wenn ich gebe, ist bei mir nicht vorhanden. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Spezialisiert bin ich auf Schlankheitswickeln ich arbeite auch für die Firma Beautyline, die mit Naßbandagen und Folien gute abbauende Produkte auf ätherischer Ölbasis erzeugt. Auch mit Slender You, kombiniert mit Wickeln und Lymphdrainagen habe ich großen Erfolg. In der heutigen Zeit, ist körperlich gut auszusehen, sehr wichtig. **Ihre Lebensphilosophie?** Man muß für sich allein entscheiden, das ist so in der Selbständigkeit. Man muß immer an sich selbst glauben. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Während der sechsjährigen Selbständigkeit gibt es so gut wie kein Privatleben. Wenn die Dienstleistung gewünscht wird, dann arbeitet man auch bis spät in die Nacht hinein. Wenn man einen Partner hat, dann muß er sehr, sehr viel Verständnis für die selbständige Tätigkeit aufbringen. **Welchen Ratschlag können Sie weitergeben?** Bevor man sich selbständig macht, sollte man eine Familie gründen. Denn in der Gründungsphase gibt es dafür keine Zeit mehr. Wichtig ist, daß man mit Leidenschaft seine Tätigkeit ausübt. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Die Mitbewerber sind eigentlich kein Thema für mich. Ich sehe den Mitbewerber nicht als Konkurrenten. Wenn man eine erstklassige Dienstleistung anbietet und dies der Kunde auch schätzt, kann der Mitbewerber kein Thema sein.

✶ Öhl Michaela

„Erfolg bedeutet, dem Kunden ein Gefühl des Wohlbefindens zu vermitteln."

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Crabtree & Evelyn GmbH., 1010 Wien, Kärntner Ring 11-13/Ringstraßen-Galerien Top 49. Geboren - Datum, Ort: 21. Juni 1964. Hobbies: Reisen, Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach vier Jahren AHS absolvierte ich die Lehranstalt für wirtschaftliche Berufe, die ich mit einem Praktikum im Fremdenverkehrsbereich abschloß. Anschließend absolvierte ich den viersemestrigen Lehrgang für Werbung und Verkauf an der Wiener Wirtschaftsuniversität. Parallel dazu arbeitete ich bei einem privaten Messeveranstalter in Österreich. Bedingt durch den Universitätslehrgang wechselte ich zunächst zu Demmler und Merlicek, später zu Dr. Puttner, beides renommierte Agenturen. In weiterer Folge war ich im Marketingbereich des Rennbahn-Express tätig. Im Mai 1994 wechselte ich zu Crabtree & Evelin GmbH. Ich kannte das Unternehmen aus dem Ausland und bewarb mich um die Stelle als Niederlassungsleiterin. Ich wirkte damals an der Baustelle mit und übernahm schließlich die Leitung der Wiener Filiale.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet, dem Kunden ein Gefühl des Wohlbefindens zu vermitteln. Wenn er mit Freude in unser Geschäft kommt und sich mit einem Ambiente konfrontiert sieht, das er sonst nirgends vorfindet, sind wir erfolgreich. Wir nehmen uns sehr viel Zeit für die Beratung unserer Kunden. Denn zu unserem Erfolg gehört, daß wir uns durch die Atmosphäre und durch umfassendes Service vom Markt abheben. Wir haben das Glück, Nischenprodukte anzubieten. Dazu gehört auch, daß wir die Begeisterung, die unsere Identifikation mit den Produkten voraussetzt, auch an die Kunden weitergeben können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich immer Jobs hatte, die ich auch wirklich wollte. Die Erfahrungen, die ich im Laufe der Zeit sammelte, konnte ich immer in meine folgenden Tätigkeiten einbringen. In meinem derzeitigen Job sehe ich mich deshalb erfolgreich, weil sich dieses Geschäft in den sieben Jahren seines Bestehens sehr gut entwickelt hat und einen hohen Stammkundenanteil aufweisen kann. **Wo sehen Sie die Stärken des Unternehmens?** Wir sind in Österreich allein am Markt, dies ist ein großer Vorteil. Wir bieten den Kunden eine sehr große Produktvielfalt, diese schätzt er ebenso wie die Atmosphäre, die man sonst nur bei Harrod's am Flughafen findet. **Wie lebt es sich mit der Konkurrenz?** Man vergleicht uns manchmal mit „The Body-Shop", obwohl er kein echter Mitbewerber ist: Aufgrund der Nischenprodukte, die wir anbieten, stehen wir sozusagen außer Konkurrenz. **Welchen Führungsstil praktizieren Sie?** Für mich ist es wichtig, daß sich meine Mitarbeiterinnen untereinander sehr gut verstehen. Ich schreibe es meiner Menschenkenntnis zu, daß ich bisher Mitarbeiterinnen eingestellt habe, die wirklich gut miteinander auskommen. Ich habe für meine Mitarbeiterinnen immer ein offenes Ohr und praktiziere einen sehr kooperativen Führungsstil. Weiters führe ich bei Produkteinführungen immer eine dementsprechende Produktschulung durch, um die hohe Identifikation der Mitarbeiterinnen mit der Ware zu forcieren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich glaube, das ist eine reine Frage der Organisation. Ich kann beide Bereiche gut miteinander vereinbaren.

✶ Ometzberger Alois

● Steckbrief

Beruf: Speditionskaufmann. Funktion: Niederlassungsleiter und Prokurist für Wien, Sparte Eurocargo (Europ. Landverkehr).. Tätig bei: Danzas GmbH Internationale Spedition., 1110 Wien, Bleibtreustraße 2. Geboren - Datum, Ort: 9. August 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Betina. Eltern: Christine und Alois. Schöpferische Akte: Artikel in der hauseingenen Zeitung. Ehrungen: 1995 und 1996 Manager des Jahres bei Danzas/Österreich. Hobbies: Lesen, wandern und ich betreibe jede Art von Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Lehre zum Speditionskaufmann bei der Spedition Adria blieb ich weiter im Betrieb. In den ersten Jahren, 1982-88, war ich als Zollfachmann tätig. 1988-91 wechselte ich in die Zweigstelle auf das Messegelände und war dort für den Bereich Auslandsdeligation und Messedisposition zuständig. 1991 übernahm ich die Leitung dieser Zweigstelle undübernahm für sieben Personen die Verantwortung. Durch den Ausbau verschiedener Aktivi-

täten waren es bei meinem Abgang aus dieser Zweigstelle, 1999, 20 Mitarbeiter. Bereits 1990 wurde die Firma in Danzas umfirmiert. 1996 verlieh man mir die Gesamtprokura. 1999 wechselte ich in das Headoffice von Österreich, hier in den 11. Bezirk, in die Bleibtreustraße, als Niederlassungsleiter für den Bereich Eurocargo Wien. Zur Zeit bin ich für 100 Mitarbeiter verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zufriedenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Motivation, Ehrgeiz und natürlich das berühmte Quentchen Glück. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil das Umfeld paßt. Ich bin stolz das erreicht zu haben, was ich erreichen wollte, in einer Zeit, in der ich es mir vorgenommen hatte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich merkte es immer dann, wenn ich eine Leistung einbrachte,, die meinem Umfeld und mir gute kam, wenn ich Schritte setzen könnte. Das begann direkt nach der Lehrzeit. 1991 waren auch die Möglichkeiten da, entsprechend meinen Vorstellungen, Ideen umzusetzen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Herausforderung der Messeaktivitäten 1988 anzunehmen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Das Verständnis des Verladers für den Transporteur und dessen Probleme, und die damit verbundenen Preisstaffelungen, in diesem, zunehmend stärker werdenden, Verdrägungswettbewerb. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Teamfähigkeit, Vorbildung, globales Wissen, äußere Erscheinung. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als teamfähiges, verantwortungsvolles, für alle Probleme offenes Führungsmitglied. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung pro Jahr?** Zirka vier Wochen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Strebsamkeit, Durchhaltevermögen und Loyalität. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Zur Zeit bin ich glücklich in meiner Position, natürlich habe ich ein Ziel,- die Zeit wird es zeigen. **Hatten Sie ein Vorbild?** Mehrere. Sie hatten alle gemeinsam: Die Möglichkeit, ihre eigenen Ideen zu verwirklichen und ein Leben im Wohlstand.

✱ Operschall Andreas

s' Müllerbeisl
Das Wirtshaus nach dem alten Schlag
Seilerstätte 15
1010 Wien
geöffnet täglich 10^00 bis 24^00 Uhr
kein Ruhetag!
Telefon & Fax: 01-5124265
www.muellerbeisl.at
restaurant@muellerbeisl.at

● Steckbrief

Beruf: Gastwirt. Funktion: Ges.. Tätig bei: s´ Müllerbeisl, HKS Restaurant GmbH., 1010 Wien, Seilerstätte 15. Geboren - Datum, Ort: 28. Oktober 1969, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Angelika. Eltern: Gabriele und Friedl. Ehrungen: Öffentliche Präsentation „Feinspitz"-Ausgabe in der Kronenzeitung 9/99. Hobbies: Fußball (Tormann), Fischen, Kochen

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Lehre als Koch und Kellner 1988, besuchte ich kurzfristig die Hotelfachschule, wo ich mich auf das Küchenfach spezialisierte. Mein Wissen habe ich mir in verschiedenen Betrieben angeeignet - von Osttirol bis Burgenland - ich war innerhalb von drei Jahren in sieben Betrieben tätig. Ich suchte immer wieder neue Aufgaben, wußte aber immer, daß ich in Wien einen Betrieb führen möchte. In Osttirol wurde ich als Barkeeper eingestellt, und bin innerhalb der ersten drei Wochen zum Serviceleiter aufgestiegen. Danach eröffnete ich mit einem Bekannten ein Lokal im Wiener Prater und führte das erste Mal die Küche alleine, 1991 wechselte ich in ein Ausflugslokal im Wienerwald, 1992 hatte ich genug von der Gastronomie und arbeitete zwei Monate bei Semperit um abzuschalten. Ein Freund holte mich zurück in die Gastronomie, er leitete das Restaurant „Batzenhäusl" in Baden, und bald fühlte ich mich wieder wohl. Es war für mich wesentlich, daß ich unter Freunden arbeitete, ich blieb zwei Jahre, während dieser Zeit machte ich einen großen Entwicklungsprozeß durch, gewann sehr viel an Selbstbewußtsein und lernte küchentechnisch viel dazu. Im Mai 1996 ergab es sich, daß ich das „s´ Müllerbeisl" übernehmen konnte.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren Erfolg aus? Hartnäckigkeit, gesunder Egoismus, Selbstvertrauen, Ehrgeiz, Idealismus und Zielstrebigkeit, obwohl ich schwankte, habe ich das Ziel vor Augen nie verloren. Ich gehe auf jeden Gast individuell ein, wenn er es möchte. Ich habe gastronomisches Feingefühl und lese aus der Körpersprache, was der Gast möchte. Ich versuche den Gast immer positiv zu überraschen, ich versuche Gemütlichkeit zu bieten. Absolut Wert lege ich auf ein gutes Betriebsklima, das trägt wesentlich zum Erfolg bei. Ich bin stolz auf jeden Gast, der mich besucht. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn meine Gäste zufrieden sind. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich bin zufrieden mit dem Erreichten und glücklich über meinen Werdegang. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin ein Mensch, der akute Probleme sofort und sehr direkt löst, weil es nicht sinnvoll ist, Unangenehmes auf die lange Bank zu schieben. Ich begegne großen Problemen sehr ruhig und lasse mir Zeit zum Nachdenken, kleinere Probleme löse ich sehr spontan. **Welche Probleme scheinen Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Das Problem der Gastronomiebranche ist das permanente Damoklesschwert der Behörden, das über ihr hängt. In unserer Branche wird man ständig und peinlichst genau kontrolliert, das führt irgendwann zu einer Abneigung gegen die Obrigkeit, weil man sich letztlich bevormundet fühlt und viel wertvolle Energie verschwenden muß. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Grundsätzlich muß ein Mitarbeiter in meinem Betrieb arbeiten wollen, und zwar nicht wegen des Geldes, sondern weil er sich mit diesem Unternehmen identifiziert. Neben der fachlichen Qualifikation, die ich natürlich voraussetzen muß, gibt es für mich keine weiteren Kriterien. **Was möchten Sie Ihren Kunden bieten?** Ich möchte meinen Gästen exakt gleichbleibende Qualität bieten. Weiters lege ich großen Wert auf die Atmosphäre meines Hauses: sie soll dazu einladen sich wohlzufühlen, als sei es ein zweites Wohnzimmer. Am Küchensektor sind wir sehr flexibel, wir sind bemüht, auch Sonderwünsche zu erfüllen die nicht auf der Speisekarte stehen; und zwar auch dann, wenn ich selbst nicht präsent bin. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Noch ein, zwei Betriebe zu eröffnen, ruhiger zu werden und ökonomisch zu arbeiten. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem Ehrgeiz, aus der Freude etwas erreicht zu haben und aus einer toleranten Partnerschaft. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weiter-**

geben? Man braucht einfach nur Selbstvertrauen und Bereitschaft permanent etwas zu tun, außerdem sollte man sich von Tiefschlägen nie verwirren lassen und flexibel sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, meinen Betrieb an diesem Standort und in dieser Form zu erhalten.

✱ Oppenauer Eduard Dipl.-Ing.

ITA®

Injektionstechnik

Bauges.m.b.H. Austria

A-1020 Wien, Böcklinstraße 44

Tel. (1) 729 66 22 Fax (1) 729 66 23

● Steckbrief

Beruf: Baumeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Injektionstechnik BaugmbH., 1020 Wien, Böcklinstraße 44. Geboren - Datum, Ort: 1. Oktober 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Eltern: Rudolf und Maria. Hobbies: Antiquitäten restaurieren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mit 15 Jahren hätte ich gern eine HTL besucht, da es für mich erstrebenswert war, eine abgeschlossene Ausbildung zu haben. Die Professoren der Schule überzeugten aber meine Mutter, daß ich aufgrund meiner Begabung die Ausbildung in einem Gymnasium fortsetzen sollte. So war für mich der Weg mit der Matura und anschließend einem Studium vorgegeben. Aus drei Studienrichtungen, die für mich in Frage kamen, Architektur, Lehramt für Mathematik und darstellende Geometrie und Bauwesen, entschloß ich mich aus praktischen Gründen für letzteres, weil ich der Meinung war, daß unabhängig von der politischen oder einer wirtschaftlichen Situation, immer gebaut wird. Da die Studienpläne damals keine Spezialisierung enthielten, bekam ich eine umfassende Ausbildung. Die Spezialisierung erfolgte, als ich auf Empfehlung eines Studienkollegen bei einem Bauträger eintrat, wo ich mich mit Hochbau und Projektmanagement beschäftigte. Als ich sah, daß es für mich keine beruflichen Perspektiven in diesem Unternehmen gibt, trennte ich mich von meinem Arbeitgeber und begann, bei der Firma Länderbank-Bauconsult zu arbeiten. Ich bekam die Aufgabe, als Projektleiter den Bau vom Einkaufszentrum Traisenpark in St. Pölten zu erledigen. Ich betreute dieses Projekt über zwei Jahre, sammelte wichtige Erfahrungen und wuchs mit der Aufgabe mit. Im Laufe der Zeit stellte ich fest, daß der Druck, welcher bei solchen großen Projekten immer entsteht, für mich nicht mehr tragbar war, und traf die Entscheidung, zusammen mit einem Kollegen eine Firma zu kaufen, die als Schwerpunkt Injektionstechnik beim Bau hatte. Das war damals eine Marktlücke und der Erfolg zeigte sich bald. Die Firma wurde später umstrukturiert, umgetauft und es ist uns gelungen, den ursprünglichen Jahresumsatz von vier Millionen Schilling zu vervierfachen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ein Gleichgewicht aus einem harmonischen Privatleben, welchem ich viel Zeit widme, und aus einer gesunden Firma, über welche ich entscheiden kann. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Dem Mitbewerber immer einen Schritt voraus zu sein, vom Produkt, welches man vertreibt, überzeugt zu sein und mit der Qualität dieses Produktes der Konkurrenz überlegen zu sein. Durch unsere Firmenpolitik ist es uns gelungen, eine umfassende Vertrauensbasis zu den Kunden aufzubauen. Wir können es uns leisten, im Fall eines wirtschaftlich nicht vertretbaren Auftrages auch Nein zu sagen, und zu erklären, warum wir diesen Auftrag nicht annehmen können. Das wird von den Auftraggebern goutiert und honoriert, und trägt zur Steigerung unseres Image in der Branche bei. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Frau und meine nähere Verwandtschaft haben einen sehr hohen Stellenwert in meinem Leben, und es ist mir ein Anliegen, mir für sie Zeit zu nehmen. Die Arbeit in unserem Unternehmen ist so aufgebaut, daß die Woche für die Angestellten vier Tage dauert, mein Partner und ich versuchen nach Möglichkeit, uns den Freitag frei zu halten, um uns auch den außerberuflichen Interessen widmen zu können. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Zufriedenheit mit meinem Leben, mit meiner Entwicklung. Ich unterliege auch dem Phänomen, unter Druck besser arbeiten zu können. Der Druck ist aber eine Begleiterscheinung vom Erfolg. Ich schöpfe Kraft aus meinen Erfolgen.

✱ Oppitz Andreas

„Am Anfang meiner Karriere in diesem Unternehmen habe ich selbst Autos geputzt und zugestellt."

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer Österreich. Tätig bei: Budget Car and Van Rental Business Rent a Car GmbH., 4600 Wels, Durisolstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 5. Juni 1961, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Martina, Ulrike und Michael. Mitgliedschaften: Lions, CV. Hobbies: Skifahren, Schwimmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer von Budget Schweiz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Realgymnasium studierte ich Jus in Innsbruck. Dieses Studium brach ich jedoch nach vier Jahren ab und begann bei der Firma „Budget rent a car" in Innsbruck zu arbeiten, wo ich von 1983 bis 1985 als Stationsleiter tätig war. 1985 wurde ich Sales- und Marketingdirektor sowie Operation Manager von Budget Österreich, von 1993 bis 1996 war ich zusätzlich Geschäftsführer von Budget Tschechien. Seit 1996 bin ich Geschäftsführer von Budget Österreich und 1999 übertrug man mir parallel dazu die Position des Geschäftsführers der Niederlassung in der Schweiz. Budget Car and Van Rental ist die drittgrößte Autovermietung der Welt und notiert an der New Yorker Börse. Das Unternehmen ist auch in Osteuropa tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg setzt sich für mich aus der privaten und der beruflichen Komponente zusammen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In meinem Leben spielt Ehrgeiz sicher eine gewisse Rolle; ich mußte 1996 das Unternehmen aus dem Konkurs wieder

neu aufbauen, und begann in Österreich mit einer kleinen Mannschaft und 300 Autos. Heute, nach fünf Jahren, führe ich 45 Mitarbeiter und verfüge über eine Flotte von 1.100 Pkws, die alle fünf bis sechs Monate erneuert wird. Es gelang mir bereits nach eineinhalb Jahren des Aufbaues, das Unternehmen in eine schöne Gewinnstruktur zu führen. Dabei scheute ich mich nie, mitanzupacken: am Anfang meiner Karriere in diesem Unternehmen habe ich selbst Autos geputzt beziehungsweise zugestellt. Als man auf meine Fähigkeiten aufmerksam wurde, berief man mich in die Zentrale nach Wels. Da ich als einziger sehr gut Englisch konnte, fungierte ich bald als Vermittler zur amerikanischen Mutterfirma, und so wurde ich von dieser schließlich als Geschäftsführer eingesetzt. Ich versuchte innerhalb des Unternehmens immer auf Partnerschaften zu setzen, sei es mit Behörden, Lieferanten oder Banken und führe dabei ein sehr offenes und ehrliches Verhältnis. Wenn es zu Problemen kommt, liegt mir viel daran, zu fairen, und für beide Seiten annehmbaren Lösungen zu kommen. Moral, Ethik und Religion waren mir immer wichtig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, daß man heutzutage nicht notwendiger Weise ein Studium benötigt, um in der Wirtschaft erfolgreich sein zu können – wenn man bereit ist, seinen Beruf von der Pike auf zu erlernen.

✶ Orlik Daniela

„...ich tendiere zur Originalität unter Einbeziehung der Kopie."

● Steckbrief

Beruf: Vermögensberaterin. Funktion: Selbständig. Tätig bei: ProKonzept Vermögensplanung Daniela Orlik., 1120 Wien, Johann Blobner-Gasse 8. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1967, Wien. Hobbies: Lesen, Rollerskaten, Powerwalking, Wandern, Malen, Schreiben. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Teilhaberin von Fincon-Institut und ProKonzept Finanz-Dienstleistungs Marketing.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1985) und Europasekretärinnen-Akademie (bis 1987) war ich bei der Werbeagentur Austria 3/TWBA als Chefsekretärin und in weiterer Folge als Kontaktassistentin tätig. 1988 wechselte ich in den Anzeigenbereichereich der Mediaprint und gründete anschließend gemeinsam mit dem dortigen Anzeigenleiter zur Werbeagentur EP. Nach dem Konkurs des Unternehmens war ich ab 1992 in der hauseigene Werbeagentur von Radio CD tätig und arbeitete danach kurz bei der UNO-Menschenrechtskommission. 1993 wechselte ich in die Finanzbranche. Dort begann ich im Strukturvertrieb der AWD, wechselte 1995 als Mitgründerin und Vertriebsleiterin zur Schweizer Rispons AG Finanzvertrieb und gründete 1997 mit der ProKonzept D. Orlik mein eigenes Unternehmen, das auf Finanzberatung, -planung und -betreuung spezialisiert ist. Mit dem „Cash Club" für Frauen gründete ich einen Stammtisch für Frauen mit dem Ziel, ein Netzwerk Frauen und Finanzen aufzubauen und durch Wissensaustausch in Geldangelegenheiten, Seminarorganisation, kostenlose Finanzberatung, Information über den Geldmarkt, Clubabende, und ähnliches ein neues Finanzbewußtsein der Frauen zu schaffen. 2000 beteiligte ich mich am Fincon-Institut, das sich mit Vermögensberatung, Finanzierung und Versicherung beschäftigt, 2001 gründete ich die Prokonzept OEG, die sich auf Seminare aus unterschiedlichen Bereichen spezialisiert. Ebenfalls heuer wird die ProKonzept D. Orlik in die Prokonzept D.Orlik & Mitgesellschafter OEG umgewandelt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist persönliche Zufriedenheit in jedem Bereich - im finanziellen ebenso wie am Sektor Bekanntheit, Berühmtheit oder Selbstverwirklichung. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** In erster Linie Ausdauer, Standfestigkeit und ein hohes Maß an Risikobereitschaft. Ich wollte immer Neues auszuprobieren und andere Wege suchen. Durchschlagekraft braucht man als Frau in einer Männerdomäne ohnehin. Ich habe viel Selbstvertrauen, Freude an dem was ich mache und den Ehrgeiz, daraus auch etwas zu machen. Weiters hatte ich immer ein gutes soziales Umfeld sowie verständnisvolle Freunde und Partner, die mir keine Steine in den Weg legten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mic heute erfolgreich, weil ich großen Spaß an meiner Tätigkeit habe und alles ohne Protektion schaffen konnte. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein Umfeld sieht, daß ich von der Norm abweiche, von meiner Tätigkeit überzeugt bin und deshalb alles schaffe, was ich will. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste Entscheidung bestand in der Gründung von ProKonzept. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Ich entscheide stets spontan und treffe somit Bauchentscheidungen, für die ich maximal zwei Tage brauche. Danach setze ich mir jedoch ein Zeitlimit und überdenke diese erste Entscheidung nochmals. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ebenfalls aus dem Bauch heraus, durch Kontakte, Gespräche, durch Zuhören und das Sammeln von Informationen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich strebte bereits während meiner Tätigkeit in der PR- und Werbebranche die Selbständigkeit an **Wieviel Zeit investieren Sie in Weiterbildung?** Ich verbringe einmal pro Woche rund einen Tag mit der Lektüre von Marktberichten, Fachliteratur und Internet-Recherche und besuche einmal monatlich ein Seminar. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Hier ist vor allem die Bequemlichkeit zu nennen, alles haben zu wollen aber dafür nichts einzusetzen. Die meisten Menschen stehen sich selbst im Weg: Hinderlich sind mangelnde Ausdauer, Angst vor der Meinung anderer sowie mangelndes Selbstvertrauen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Besonders zu Beginn war es für mich wichtig, daß Freunde und Partner an mich glauben. Im beruflichen Umfeld hängt Erfolg stark davon ab, wie weit man im Unternehmen gefördert wird. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mitarbeiter wie auch Geschäftspartner müssen auf alle Fälle eine ähnliche Einstellung zur Arbeit haben wie ich selbst und einen ähnlichen Stil pflegen. Generell muß ein guter „Draht" vorhanden sein. An meinen Mitarbeitern schätze ich Kompetenz und Verläßlichkeit. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Durch starke Integration ins Gesamtgeschehen und Übertragung verantwortungsvoller Aufgaben. Dies setzt Verantwortungsbewußtsein und Loyalität voraus. Wenn ein Mitarbeiter von seinem Vorgesetzten ernstgenommen wird, hält sich selbst für wichtig und identifiziert sich stärker mit dem Unternehmen. **Welche Ziele kommunizieren Sie Ihren Mitarbeitern?** Die Devise lautet, daß meine Mitarbeiter nicht für ihre Vorgesetzten sondern für das Unternehmen und somit für sich selbst arbeiten. So können sie einen wichtigen Beitrag für den Gesamterfolg und auch ihrer eigenen Zufriedenheit leisten. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität ist grundsätzlich wichtig, man muß aber das Rad nicht neu erfinden, sondern kann auch bestehende Ideen anders umsetzen oder neu vermarkten. Ich tendiere zur Originalität unter Einbeziehung der Kopie. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Für mich gibt es keine wirkliche Niederlage; ich würde eher Hürde oder Rückschlag

dazu sagen. Man muß in der Lage sein, rechtzeitig das Herz zu haben und aufzuhören, wenn man erkennt, eine falsche Entscheidung getroffen zu haben: „Ein totes Pferd kann man nicht reiten". **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, von Geschäftspartnern, die unbedingt mit mir zusammenarbeiten wollen, von Freunden, die gut finden, was ich mache. Das Feedback meiner Kunden und deren Vertrauen ist für mich die wichtigste Anerkennung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Hauptziel in materieller Hinsicht besteht darin, in spätestens sechs Jahren, also mit 40, finanziell abgesichert zu sein. Zu diesem Zeitpunkt möchte ich nicht mehr für meine Existenz arbeiten müssen sondern nur noch meinen beruflichen Idealen folgen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bei allen Erfolgsregeln darf man nicht vergessen, daß das Individuelle voransteht. Jeder muß für sich definieren, was für ihn Erfolg ist und seinen eigenen Weg gehen, ohne auf andere neidig zu sein. Man muß authentisch sein und sich selbst treu bleiben.

✱ Orth Elisabeth

● Steckbrief

Beruf: Kammerschauspielerin. Tätig bei: Burgtheater, Wien., Geboren - Datum, Ort: 8. Februar 1936, Wien. Kinder: Cornelius (1969). Eltern: Attila Hörbiger und Paula Wessely. Besondere Vorfahren: Kammerschauspieler Attila Hörbiger und Kammerschauspielerin Paula Wessely. Schöpferische Akte: „Märchen ihres Lebens", „An meine Gegend". Ehrungen: Bayerische Staatsschauspielerin, Österreichische Kammerschauspielerin, Grillparzerring, Verdienstmedaille der Stadt Wien in Gold, etliche Theaterpreise. Mitgliedschaften: Präsidentin der Aktion „Gegen den Antisemitismus in Österreich". Hobbies: Lesen und Gartenarbeit.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Schritte Ihrer Karriere? Aufgrund der Erzählungen meiner Eltern wurde mir frühzeitig bewußt, daß neben Begabung als Grundvoraussetzung fürs Theaterspielen natürlich auch eine fundierte Ausbildung wichtig ist. Nach der Matura waren einige Umwege nötig, bis ich mich an die Aufnahmsprüfung an einer Schauspielerausbildungsstätte wagte. Ich studierte ein Semester am Dolmetschinstitut und absolvierte zur Sicherheit auch einen Kurs für Maschinschreiben und Stenographie, sollte ich auf der Bühne keine Erfolge haben. Aufgrund eines Telefongesprächs mit einem Theaterdirektor wurde ich im Haus dieses Direktors Assistentin in der Dramaturgie und kam somit meinem Traum etwas näher. Ich arbeitete mich vom „Mädchen für alles" zur Regieassistentin nach oben und verkündete später dem Direktor des Reinhardt-Seminars, daß ich bei ihm arbeiten wollte. Ich bekam ein halbes Jahr Probezeit und stellte meine Eltern vor vollendete Tatsachen. Während des Studiums hatte ich mein Debüt am Volkstheater und, was für mich sehr wichtig war, im Kellertheater „Courage". Mein Studium am Reinhardt-Seminar schloß ich mit Auszeichnung ab. Da ich von Wien weg und meinen eigenen Weg gehen wollte, nahm ich den Künstlernamen Orth an, um nicht mit meinen Eltern in Verbindung gebracht zu werden, da ich von ihnen unabhängig Erfolge erzielen wollte. Ich ging nach München zum Bayerischen Staatsschau, um für eine Lessing-Rolle vorzusprechen. Ich bekam auch die Rolle, lehnte jedoch ein weiteres Engagement vorerst ab, weil ich in der Provinz Erfahrungen sammeln wollte. Bei den Städtischen Bühnen in Ulm arbeitete ich mit heute großen Regisseuren, beispielsweise mit Peter Zadek. Danach war ich zehn Jahre lang am Bayerischen Staatsschauspiel tätig. Der Höhepunkt meiner damaligen Tätigkeit war die Zusammenarbeit mit Hans Lietzau. Zu dieser Zeit lernte ich auch meinen Mann kennen und mußte mich entscheiden, ob ich in Deutschland bleiben oder nach Wien zurückgehen sollte. Ich war damals schon Bayerische Staatsschauspielerin, die jüngste, die mit diesem Ehrentitel ausgezeichnet worden war. Die Direktion wollte dadurch meine Präsenz im Hause sichern. Ich wagte jedoch den Schritt nach Wien und wurde am Burgtheater aufgenommen.Wegen eines Wunschkindes entschloß ich mich zur Unterbrechung meiner Karriere, was in diesem Beruf nicht immer gut geht. Ich verzichtete auf viele Erfolgsmöglichkeiten und Berufserfahrungen. Mit meinem Mann gemeinsam versuchte ich, eine vernünftige Zeiteinteilung für unser Kind zu organisieren, damit es wohlbehütet aufwächst. Als unser Sohn neun Jahre war, starb mein Mann an Krebs, und ich war plötzlich auf mich alleine gestellt. Ich mußte Schulden abzahlen, war beruflich erfolgsverwöhnt und mußte mich an manch neue Situation gewöhnen. Gott sei Dank hatte ich eine gründliche Ausbildung. Da ich eine neue Art Theater bzw. Literatur ausprobieren wollte, begann ich selbst zu schreiben. Das mache ich auch heute noch. Ich habe eine Kolumne in einer Wochenzeitschrift. Ich bekam ein Angebot der Schaubühne Berlin, machte mich vom Burgtheater frei, konnte mich durch die Sendung „Schatzhaus Österreich" mit Kultur beschäftigen und erreichte ein populäres Image und mußte keine Kompromisse eingehen. Neuerlich kam ein Ruf des Burgtheaters, dem ich folgte. Hier gibt es Mitarbeiter, mit denen ich gerne die letzten Berufsjahre verbringen möchte. Außerdem empfinde ich diese Chance nach meiner langjährigen Karriere als ein Geschenk.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist wie eine Droge für mich, also mit Vorsicht zu genießen. **Was verstehen Sie unter einem Mißerfolg?** Ein öffentlicher Mißerfolg ist für mich beschämend, da man oft von nicht qualifizierten Menschen kritisiert wird. **Wie gehen Sie damit um?** Ich nehme nur Kritik an, die von erstklassigen Mitarbeitern kommt. **Welche Botschaft möchten Sie an die Jugend weitergeben?** Wenn jemand ernsthaft mit Kunst zu tun haben möchte, sollte er diesem Ruf folgen. Dadurch kann man sowohl seine Lebensqualität als auch die des Umfelds steigern.

✱ Ortner Karin

● Steckbrief

Funktion: Stellvertretende Generalsekretärin. Tätig bei: Amnesty International Österreich., 1150 Wien, Moehringgasse 10/1. Geboren - Datum, Ort: 4. November 1960, Hieflau. Kinder: Pamela und Thomas. Eltern: Friedrich und Maria. Schöpferische Akte: Redakteurin, Produzentin und Herausgeberin von verschiedensten Amnesty Publikationen. Ehrungen: Werbeaward 1997, Kurier Anzeigenliebling 1997. Mitgliedschaften: Fundraising Management Association Austria (Vorstandsmitglied). Hobbies: Klavierspielen und Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Musisch pädagogisches Realgymnasium, Teilnahme an internationalen Kongressen, Weiterbildung in Englisch, 1986-96 Absolvierung zahlreicher weiterbildender Seminare für Rhetorik, Öffentlichkeitsarbeit, Geschäftsführung uvm., Absolvierung von Fachtagungen über Leitung, Entwicklung von Non-Profit Vereinen an der WU Wien. 1980-83 Zeitungsverlag Echo für Produktion, Satz, Grafik und Fotographie tätig. 1986 Eintritt bei Amnesty International als Landesgeschäftsführerin für Wien, 1992

Landesgeschäftsführerin für Wien, NÖ und Burgenland und 1996 PR und Fundraising Managerin für Österreich. 1997-98 Geschäftsführerin, seit 1999 stellvertretende Generalsekretärin und zuständig für Public Relation und Fundraising.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Anerkennung und eine gewisse Art von Respekt in den Kreisen zu erhalten, in denen ich mich bewege: etwas zu vermitteln und zu erreichen, was einem wichtig erscheint. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Bildung, Weiterbildung und ständige Lernbereitschaft, Flexibilität im Kopf in Bezug auf Weltoffenheit, Unvoreingenommenheit, Selbstbewußtsein und 60 Stunden Arbeit pro Woche in der Aufbauphase. Es ist ein Vorurteil, wenn Frauen glauben, sie müßten Männer sein, um in Führungspositionen zu kommen und dort bestehen zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Mein persönlicher Erfolg ist unterschiedlich zu bewerten. Rein vom beruflichen Feld der Nächstenliebe gesprochen, kann man Erfolg kaum in eine richtige Bewertung bringen, da oft 100 Menschen sterben müssen, bis ein Mensch gerettet werden kann. Ja, es ist ein Erfolg einen Menschen zu retten, aber was ist mit den anderen? Die Konsequenz, durchzuhalten ist aber dann schon wieder als Erfolg zu sehen. Die Menschenrechtsarbeit ist nie zu Ende, daher sehe ich unsere Organisation, die sehr gute Bewußtseinsarbeit leistet, als erfolgreich an. Die Teilerfolge meiner Person, werde ich mir am Ende des Lebens betrachten. Man freut sich, wenn die ausgearbeiteten Ideen, in den Menschen Platz finden und somit unsere Arbeit erleichtern. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Der Sitz der Zentrale ist in London, und ist mit 400 MitarbeiterInnen zuständig für die weltweite Koordination der MitarbeiterInnen und deren Gespräche, mit Ausnahme der Recherchen über die Bedingungen in den einzelnen Staaten. Amnesty Österreich hat ein zentrales Sekretariat in Wien, daß von der Zentrale alle nötigen Informationen erhält, um Bewußtseinsarbeit, Öffentlichkeitsarbeit und konkrete Aktionen für Personen und Personengruppen durchzuführen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Durch meine menschlichen Komponenten wie Ehrlichkeit, Offenheit und die Gabe auf Menschen zugehen zu können, meine Geduld und mein Verständnis, glaube ich sieht mich mein Umfeld in der richtigen Position. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Als Rückschläge empfinde ich, was ich nicht mit meinem Verstand begreifen kann. Ich habe noch niemals eine geschäftliche Niederlage erlitten, weil ich Mißerfolge nicht als Niederlagen definiere. Es wäre eine Niederlage, wenn meine gesamte Arbeit keinerlei Auswirkungen hätte. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem erfolgreichen Umgang mit Menschen und aus der Kommunikation mit diesen Menschen aus allen Bevölkerungsschichten. Es muß aber eine gewisse Grenze geben. Ich leiste Hilfe so gut und soweit ich kann.

✱ Oswald Peter J. Mag.

● Steckbrief

Funktion: Stellvertretender Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: Frantschach AG., 1032 Wien, Kelserstraße 7. Kinder: Stefan (1984), Peter (1987) und Corinna (1993). Schöpferische Akte: Buchbeiträge, Fachartikel in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Hearing-Committee für Certified Management Consultants, Beirat für Master of Advanced Studies Business Management des SAP Business Management Centers in Klosterneuburg. Hobbies: Schach, Tennis, Jagen, Lesen (vor allem Geschichte), Wandern.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits in meiner Schulzeit engagierte ich mich sehr stark, ich war zunächst Schulsprecher meiner Schule, danach Landesschulsprecher von Oberösterreich. Danach studierte ich von 1981 bis 1986 Betriebswirtschaftslehre und Jus, und wurde gleich im Anschluß an die beiden Studien Geschäftsführer des WUV Universitätsverlages. Bis 1991 durchlief ich verschiedene Karrierestationen, unter anderem bei der Deutschen Bank, in Österreich und Deutschland, und begann 1992 bei Frantschach im Bereich Controlling. 1994 ging ich im Zuge dessen nach Holland, um eine Firma zu sanieren, die sich mit dem Verpackungswesen beschäftigte. 1995 wurde ich in den Vorstand der Frantschach Packaging AG, 1997 in den Vorstand der Frantschach aufgenommen. Das Unternehmen hat etwa 60 Standorte und einen Umsatz von 1,93 Milliarden Euro jährlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist persönlicher Erfolg ein Teilbereich meines Lebens, und spielt sich vor allem im Beruf ab. Im Privatleben ist mir der Begriff Erfolg zu hart, hier zählen für mich Glück, innere Harmonie und Zufriedenheit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute als persönlich erfolgreich, weil mir meine Tätigkeit Spaß macht, und weil ich in meinem Beruf viel gestalten und meine Ideen umsetzen kann. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Der Wunsch ein Unternehmen zu leiten, begleitete mich durch meine ganze Schulzeit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hatte eigentlich nie einen fixen, kurzfristigen Lebensplan, den ich unbedingt einhalten wollte, ich hatte vielmehr die langfristige Vision, was ich in meinem Leben anstrebe. Vor allem bin ich ein Mensch, der stets versucht, seine Aufgaben so gut wie möglich zu erfüllen. Ich denke, wenn man weiß, was man will, und die Dinge mit voller Konzentration erledigt, ist dies der beste Weg zum Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Rückblickend habe ich mich sehr erfolgreich entschieden, indem ich innerhalb des Unternehmens Frantschach die Verpackungssparte wählte, weil ich einfach wußte, daß man aus dem damals kleinen Bereich etwas machen kann. **Wo liegen Ihre persönlichen Stärken?** Ich bin ein Mensch, der sich sehr gut konzentrieren kann. Wenn ich mir ein Ziel setze, bin ich am Weg dorthin sehr konsequent und beinahe ausschließlich an dessen Umsetzung orientiert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege allgemein großen Wert auf Vertrauen und Zuverlässigkeit. Ich genieße das Privileg, mir den Großteil meiner Umgebung aussuchen zu können, und habe selbst alle engen Mitarbeiter eingestellt. Ich erwarte vor allem eine gewisse positive Lebens- und

Arbeitseinstellung, die mir neben der fachlichen Kompetenz ganz wesentlich ist. Entscheidend ist für mich die Freude an der Tätigkeit und die Bereitschaft, Dinge anzupacken und zu verändern. **Wie sehen Sie den Begriff Teamarbeit, und wie setzen Sie diese ein?** Teamarbeit ist die Zukunft. Ich habe jedoch die Erfahrung gemacht, daß der Begriff selbst oftmals sehr unterschiedlich definiert wird, und im Negativfall mit versteckten Hierarchien zu tun hat. Man muß in einem Team in jedem Fall die Endverantwortung verteilen, dabei gilt in unserem Unternehmen ein sehr starkes persönliches Verantwortungsgefühl. Ich halte das Team extrem wichtig in der Phase Entscheidungsfindung, wenn die beste Idee gewinnt; in der Durchführung eines Projektes muß es meiner Meinung nach jedoch einen einzelnen Verantwortlichen geben. Die Philosophie unseres Unternehmens lautet: Teamarbeit und persönliche Verantwortung. **Wie reagieren Sie auf schwierige Situationen?** Wenn ich beispielsweise mit einer schwierigen Entscheidung im Vorstand konfrontiert werde, ist das Ziel Einstimmigkeit. Wenn es dabei verschiedene Meinungen gibt, wird erst einmal definiert, in wessen Verantwortungsbereich die Entscheidung fällt, die Entscheidung dieser Person wird dann letztlich auch akzeptiert. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Ein selbst gestecktes Ziel nicht zu erreichen würde ich als Mißerfolg definieren, deshalb ist es für mich wichtig, Ziele aufgeben zu können, wenn ich sehe, daß ich sie nicht erreichen kann. Ich denke, man sollte lernen, sich von solchen Zielen lösen zu können, um ausgeglichen zu sein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe das Glück, eine sehr verständnisvolle Frau zu haben. Wir sind zu dem Schluß gekommen, einen fixen Lebensort zu wollen, sie akzeptiert jedoch, daß ich sehr viel unterwegs bin und viel reise. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Informationsbeschaffung?** Selbstverständlich muß ich immer bestens informiert sein, dabei ist es jedoch wesentlich, sich genug Zeit zur Umsetzung zu lassen. **Ihr Lebensmotto?** Man darf sich in seine Ziele nicht verlieben, und muß sich von ihnen lösen können. Diese Einstellung verdanke ich vor allem gewissen Mißerfolgen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann jedem nur raten, für den Erfolg hart zu arbeiten, aber gelassen hinzunehmen, wenn es nicht immer klappt, beziehungsweise nach den eigenen Vorstellungen funktioniert.

✱ Ott Werner Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Funktion: Leitung Postbus. Tätig bei: Österreichische Post AG., 1010 Wien, Biberstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 20. April 1947, Karlsruhe. Familienstand: Verheiratet mit Heidrun. Mitgliedschaften: Vorsitzender /„Chevallier" d. Pertnerges. Fellbach (zur Pflege der Deutsch-Französisch-Ungarisch-Italienischen Beziehungen), Ritter eines historischen Vereins (Erhaltung einer Burg in der Pfalz), Sportvereine (Tennis, Volleyball). Hobbies: Reisen, Theater, Kultur.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meinem Betriebswirtschafts- und Politikstudium (bis 1978) war ich drei Jahre lang Marketingreferent im Verkehrs- und Tarifverbund Stuttgart und anschließend acht Jahre Geschäftsführer der „BEKA" (Bahn-Einkaufsgesellschaft/Köln). Dieses Unternehmen beschäftigte sich mit Einkauf, Beschaffung, Gemeinschaftswerbung, Verlagsaktivitäten und Seminaren. Meine Aufgabe war es nicht nur den Handelsbereich zu intensivieren, sondern vor allem auch die Seminare zu forcieren. Aus anfangs fünf Seminaren wurden zuletzt 150, die für das Unternehmen sehr lukrativ waren. Von 1989 bis Februar 2000 war ich Geschäftsführer des BRN (Busverkehr Rhein-Neckar GmbH.) und gestaltete als solcher dessen kompletten Marktauftritt neu. Seit März 2000 bin ich in dieser Position Leiter der Österreichischen Postbus AG.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Der berufliche Erfolg hat zwei Komponenten: Einerseits den Erfolg des Unternehmens, für das man verantwortlich ist und zum zweiten den damit verbundenen eigenen Erfolg (Karriere) innerhalb des Unternehmens. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Die Unternehmen, denen ich vorstand waren bei meinem Antritt stets marod und ich konnte sie jeweils fest in den Markt integrieren und Arbeitsplätze sichern. Wenn das Erfolg ist, bin ich erfolgreich. Erfolg sehe ich besonders auf das Unternehmen bezogen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Ja. Außenstehende sehen meine Position, die Autobusse, die herumfahren und Äußerlichkeiten, wie Lebensstandard. Vor allem merken sie aber, daß ich in vielen Dingen ruhiger und sicherer bin und in mir ruhe. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab nicht nur eine Schlüsselentscheidung. Entscheidungen waren stets eine Mischung aus rationaler Erkenntnis und Hinwendung zum Markt aus dem Feedback von dem was der Markt will. Ich bemühe mich stets um ein angenehmes Arbeits- und Betriebsklima, da in einem Dienstleistungsunternehmen das Dienen bereits im eigenen Haus beginnen muß. Unternehmensziele habe ich stets konsequent umgesetzt; dazu gehören auch unangenehme Entscheidungen und man darf sich dabei nicht selbst schonen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Die Branche ergab sich aufgrund meines Studiums. Sowohl Verkehrswesen als auch eine Leitungsfunktion strebte ich an. Dazu gehört sicher eine Portion Grundehrgeiz. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wesentlich ist, daß ich schnell erkenne worauf es ankommt, den Knackpunkt erkenne, schnell auf den Punkt komme und daraus ein klares Ziel definiere, das ich auch umsetze. Bei der Umsetzung ist das unterstützende Team wichtig. Oftmals ging ich auch unkonventionelle Wege: so ließ ich z.B. Schüler die Schulbusse gestalten oder schuf ein Nahverkehrsmodell, bei dem ich den Gemeinden im ersten Jahr den Bus kostenlos bereitstellte. Das war eine Sensation, kam gut an und machte Schule. Ich habe auch keine Angst vor unangenehmen Fragestellungen. Auch Unangenehmes habe ich stets klar und deutlich angesprochen. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** In Europa gibt es nur wenige Personen mit diesen speziellen Branchenkenntnissen (wie man aus einer ehemaligen Behörde ein profitables Unternehmen macht). Und noch weniger sind bereit sich zu verändern. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Konzeptlosigkeit, um Dinge herumzureden, die Notwendigkeiten nicht zu erkennen und Wichtiges von Unwichtigem nicht unterscheiden zu können. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Erfolg ist nicht die Leistung eines Solisten. Man braucht solidarische Mitarbeiter, die die Ziele mittragen ebenso wie ein Umfeld in dem man sich wohl fühlt. Wenn man erfolgreich ist, fühlt man sich schneller wohl. Das Wohl fühlen muß aber aus einem selbst kommen, man kann das nicht von seiner Umgebung erwarten. Wenn man selbst eine positive Aura hat, kommt auch das Umfeld positiv auf einen zu. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die fachliche Eignung (passen auf die Stellenbeschreibung) steht im Vordergrund. Je enger ein Mitarbeiter an mich herankommt, um so mehr Wert lege ich

auch auf eine ähnliche Grundhaltung. **Und wie motivieren Sie diese?** Über die Ziele (ein gemeinsam erarbeitetes Ziel ist ein Stück Motivation), die Erfolge und durch die Information über die jeweilige Position des Unternehmens. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Es sind Lernprozesse. Gewisse Gesetze (bei nicht selbst verschuldeten Niederlagen) muß man einfach akzeptieren. **Woraus schöpfen Sie ihre Kraft?** Aus Freizeit, einem ordentlichen Familienleben, den Wurzeln meiner schwäbischen Heimat und Gottvertrauen. **Ihre Ziele?** Postbus soll bis zum 100-jährigen Jubiläum 2006/2007 ein modernes Unternehmen werden. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, aus der Rückkoppelung, wenn man etwas richtig gemacht hat. Die berufliche Anerkennung wird stark durch das Gehalt abgetan, man darf sich aber auch nicht zuviel Anerkennung erwarten. **Ihr Lebensmotto?** Was man tut muß man gerne tun. Das kann man nicht erzwingen. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolg kann man weder berechnen noch „bauen" – man kann nur Voraussetzungen schaffen und bestmöglich planen; dazu gehört auch etwas Glück und die entsprechenden Umstände, die nicht voraussehbar und kalkulierbar sind. Beruflicher Erfolg ist auch mit privatem Verzicht verbunden. Für mich setzt Erfolg auch eine intellektuelle Leistung voraus, die bei anderen ankommt. Geld ist ein schönes Nebenprodukt, die Faszination des Erfolges liegt aber darin, zu erkennen, daß man die richtige Entscheidung getroffen hat.

✱ Paeck Michael

„Wer gesund lebt, kann gute Arbeit leisten."

● Steckbrief

Funktion: Producer und Studioleiter. Tätig bei: Jowood Productions Software AG., 1070 Wien, Kandlgasse 18/Top 2. Geboren - Datum, Ort: 22. September 1977.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Matura an der HTL für elektronische Datenverarbeitung in Wiener Neustadt, machte ich mich selbständig, mit dem Ziel Computerspiele zu entwickeln. Bereits während der Schulzeit knüpfte ich Kontakte und nützte die Möglichkeit, mit anderen Firmen eine Kooperation einzugehen. Ich gründete ein Unternehmen und nahm drei Mitarbeiter auf. Nach zwei Jahren verkaufte ich das Unternehmen an die Firma Jowood, und dies hat uns die Möglichkeit gegeben, hier in Wien, dieses Studio im Mai 1999 zu eröffnen. In weiterer Folge nahmen wir eine Reihe von Mitarbeitern auf, und nach wie vor ist die Entwicklung von Computerspielen unser Schwerpunkt.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet für mich, sämtliche Ideen zu realisieren und diese auch erfolgreich am Markt zu präsentieren. Für mich ist die Arbeit kein Beruf im klassischen Sinn, denn diese Tätigkeit ist aus einem Hobby entstanden, das heißt, für mich ist und war es eine Selbstverwirklichung. Bereits während der Schulzeit begann ich Computerspiele zu entwickeln. Aufgrund der Expansion hier im Studio, übernahm ich eine leitende Rolle, wobei die soziale Komponente für eine Führungsperson ein wesentlicher Punkt darstellt, denn einerseits 24 Mitarbeiter, und andererseits Programmierer, sind bekanntlich introvertierte Personen, und dazu bedarf es ausgeprägter Führungsqualitäten. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Grundsätzlich ist es das Interesse am Spiel. Ausschlaggebend war auch sicher, daß ich die klassische Programmierausbildung gemacht habe und mich umgeschaut habe, welches Gebiet entspricht am ehestens meinen Vorstellungen. Denn ich wollte meine Kreativität einbringen, und nur Lohnverrechnungsprogramme zu entwickeln wäre sicher nichts für mich gewesen. Somit wählte ich diesen Weg und habe ihn bis heute nicht bereut. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich meine Vorstellungen umsetzen konnte. Tatsache ist, daß die Ziele, bzw. meine Vorstellungen nur mit dem Team realisierbar sind. Somit habe ich mich auch mit der Organisation dieses Teams beschäftigt, diese Herausforderung auch angenommen, und konnte schließlich meine Ziele erreichen. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** In der Vergangenheit habe ich alle Arten von Führungsstilen praktiziert. Im August 1999 haben wir mit einem kleinen eingespielten Team begonnen, während des ersten Projektes sind einige neue Mitarbeiter dazu gekommen, und die Teamarbeit stand im Vordergrund. Jetzt sind wir soweit, daß wir bereits eine zweite Managementebene eingeführt haben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Grundprinzip ist: „wer gesund lebt, kann gute Arbeit leisten." Weiters bedarf es einer positiven Wechselwirkung zwischen Beruf und Privatleben, wobei es viel Verständnis vom Partner bedarf, denn es gibt Phasen, wo man schon fast im Unternehmen schläft. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es gibt keine Schule wo man diese spezielle Kenntnisse erlernen kann, das heißt man muß es sich selbst beibringen. Wichtig ist, daß die Bereitschaft vorhanden ist, sich Kenntnisse selbst anzueignen und ein überdurchschnittliches Maß an Selbstmotivation vorhanden sein muß, sonst schafft man dies nicht. Wir nehmen auch nur jene Personen auf, die auf diesem Gebiet schon gearbeitet haben.

✱ Pahr Ursula

● Steckbrief

Beruf: Religionslehrerin. Funktion: Leiterin. Tätig bei: Volkshochschule Mödling., 2340 Mödling, Jakob Thoma-Str. 20. Geboren - Datum, Ort: 28. September 1952, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Gerhard. Kinder: Birgit (1972) und Michael (1975). Eltern: Ingeborg und Johannes. Mitgliedschaften: Seit 1996 Vorstandsmitglied des Landesverbandes NÖ VHS. Hobbies: Musik hören, Lesen, Reisen und Handarbeiten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Mittelschule besuchte ich von 1966 bis 1970 die Lehranstalt für Kindergärtnerinnen und Horterzieherinnen in Wien. Auf Grund meiner pädagogischen Ausbildung war mein erster Job für drei Jahre evangelische Religionslehrerin an verschiedenen Schulen im Bezirk Mödling. Parallel dazu absolvierte ich ein Heimstudium mit sämtlichen Prüfungen und schloß es im Juni 1972 als kirchlich geprüfte Religionslehrerin ab. Danach war ich 13 Jahre bei meinen Kindern daheim und begann 1988 als ehrenamtliche Mitarbeiterin hier an der VHS-Mödling, die von Kindheit an für mich von Wichtigkeit war. Mein Vater, Herr Prof. Mag. Johannes Wurth war 1953 eines der Grün-

dungsmitglieder gewesen. In den ersten Jahren war ich für sämtliche organisatorische Tätigkeiten verantwortlich und Januar 1994 übernahm ich die Leitung der Volkshochschule. Zur Zeit beschäftigen wir circa 100 freiberufliche Mitarbeiter und haben pro Semester circa 2000 Hörer. Wir versuchen unser Programm sehr umfangreich zu gestalten, aber qualitativ hochwertig zu halten. Die Preise sind so kalkuliert, daß sie sich jeder leisten kann.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zufriedene Mitarbeiter, die gerne und schon lange bei uns unterrichten und zufriedene Kursteilnehmer, die oft schon seit vielen Jahren zu uns kommen. Erfolg ist für mich aber auch, wenn die VHS zum sozialen Treff für jung und alt wird. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Art, mit Menschen umzugehen und keine Scheu zu haben, vor zeitlich ungewöhnlichen, erhöhten Arbeitszeiten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Die VHS Mödling wurde vor meiner Zeit 27 Jahre lang von dem Ehepaar Linhart sehr engagiert geführt und es galt, diesen hohen Level zu halten. Das ist mir gelungen! **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Circa zwei Jahre nach der Übernahme hatte ich die notwendige Sicherheit, aber auch das Gefühl, daß meine Bildungsziele angenommen wurden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Für mich war der Eintritt in die VHS Mödling eine wichtige Entscheidung, die mein Leben total umgekrempelt hat. Diese Tätigkeit macht mir heute noch große Freude. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, meine Großmutter; sie hat sich an alles herangewagt, außerdem war ihr Leitspruch: „Was man im Kopf hat, kann einem niemand nehmen". **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem ist, daß die Erwachsenenbildung bei der Obrigkeit nicht den Wert genießt, den sie haben sollte. Damit meine ich die Bundesebene, wo laufend weniger Geld für Fortbildung zur Verfügung gestellt wird. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Unsere Kursleiter sollten eine pädagogische Vorbildung haben, viel Idealismus mitbringen und die Einstellung haben, für Andere da zu sein. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich denke schon, daß ich für gerecht gehalten werde und für alle Anliegen ein offenes Ohr habe. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Pro Jahr circa eine Woche. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll unbedingt auf die Menschen eingehen und sich nicht aus der Ruhe bringen lassen, auch wenn man innerlich kocht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die VHS Mödling weiterhin erfolgreich führen, am Puls bleiben, Trends erkennen und sie auch umsetzen.

✶ Paier Theodor

● Steckbrief

Beruf: Landwirt. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Weingut Maria & Theodor Paier., 2070 Unternalb 257. Geboren - Datum, Ort: 8. April 1936. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Theodor-Manfred (1961) und Maria (1963). Schöpferische Akte: Weinpräsentationen. Ehrungen: Goldmedaille des Bezirksweinbauverbandes. Mitgliedschaften: Weinbauverein, Feuerwehr. Hobbies: Weingedichte sammeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die Weinbauschule in Krems. Diese Ausbildung schloß ich mit der Gesellenprüfung ab und machte in weiterer Folge auch die entsprechende Meisterprüfung. Während dieser Zeit arbeitete ich im elterlichen Betrieb. Das Unternehmen besteht aus einer Landwirtschaft und dem Weinbau. 1960 übernahm ich das Unternehmen von meiner Mutter. Ich betreue 25ha Weinbau von ausgesprochen hoher Qualität.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Wenn ich den von mir erzeugten Wein auch entsprechend vermarkten kann, dann ist das ein persönlicher Erfolg. Die Qualität unseres Weines ist selbstverständlich, die Schwierigkeit liegt nur in der Vermarktung. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Das Rezept für meinen Erfolg liegt nicht nur in der Qualität des Weines, sondern auch in meinem großen persönlichen Einsatz. Nur durch dieses große Engagement ist es möglich diesen guten Wein auch zu verkaufen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einerseits ist es mein großer Einsatz im Weinbau und im Verkauf, andererseits ist es die Familie die hinter dem Unternehmen steht. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Es war für mich immer klar, daß ich eines Tages die Landwirtschaft von meiner Mutter übernehmen werde. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Es gab keine Einflüsse bezüglich der Berufswahl. Da ich nur einen Elternteil hatte, mein Vater war im Krieg gefallen, gab es für mich keine andere Alternative. Schon mit 14 Jahren war ich eine vollwertige Arbeitskraft in der elterlichen Landwirtschaft. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wir beschäftigen keine auf Dauer beschäftigten Mitarbeiter. Während der Weinlese brauchen wir dann allerdings Aushilfen und Saisonarbeitskräfte. Besonders in dieser Zeit ist aber auch die ganze Familie gefordert. **Welche Rolle spielt die Familie?** Die Familie spielt deshalb eine große Rolle, weil sie als Arbeitskräfte dem Unternehmen zur Verfügung steht und konstruktiv an der Entwicklung des Unternehmens mitarbeitet. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Bei größeren Entscheidungen werden alle Familienmitglieder mit einbezogen. **Wie erkennen Sie Chancen?** Indem man mit offenen Augen und offenen Ohren durch die Welt geht. Um die Chancen für die Vermarktung der Weine zu wahren, muß man alle Möglichkeiten nutzen und stark in der Öffentlichkeit präsent sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Während der Lesezeit bevorzugen wir Mitarbeiter mit Erfahrung. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Der Hauptanteil der Mitarbeiter kommt aus der eigenen Familie und muß nicht besonders motiviert werden. **Welche Rolle spielt Fortbildung für Sie?** Ich versuche bezüglich des Weinbaus immer am laufenden zu bleiben und stütze mich dabei auf den Erfahrungsaustausch und auf die Fachliteratur. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Weine haben generell eine sehr hohe Qualität, leiden aber unter dem starken Preisverfall. Es gibt jede Menge Experten für Wein und Marketing, es ist ihnen aber nicht möglich den anfallenden Wein auch zu verkaufen. Ein weiteres Problem ist, daß man sich jedes Jahr auf neue Begleitumstände einstellen muß, denn die Natur ist nicht jedes Jahr gleich. **Welche Anerkennung erfahren Sie?** Wir bekommen immer wieder hohe Auszeichnungen für die Qualität unserer Weine. Manchmal erringen wir von zehn eingereichten Weinen acht Goldmedaillen. Diese Anerkennung sehe ich als die Bestätigung für gute Arbeit. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich habe kaum Zeit dazu, mich zu entspannen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich erwarte mir, daß sich der Betrieb weiterhin so positiv entwickelt. **Ihr Lebensmotto?** Meine Lebensphilosophie ist die positive Geisteshaltung und

der Blick nach vorne und in die Zukunft. Die Vergangenheit interessiert mich nicht mehr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Basis allen Erfolges ist eine solide Grundausbildung. Man muß sich aber dann auch intensiv um seine persönliche Entwicklung kümmern und hohes persönliches Engagement an den Tag legen.

✶ Pakesch Georg Univ.-Prof. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Psychiatrie und Neurologie. Funktion: Oberarzt. Tätig bei: Psychiatrische Universitätsklinik, AKH-Wien., 1090 Wien, Währinger Gürtel 18-20; Ordination: 1030 Wien, Neulinggasse 18. Geboren - Datum, Ort: 6. Juni 1951, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Karin Podolak. Kinder: Isabella (geboren 1993) und Christoph (geboren 1998). Eltern: Univ.-Prof. DDr. Erich und Dr. phil. Gertie. Schöpferische Akte: Ca. hundert wissenschaftliche Publikationen. Ehrungen: Billroth-Preis. Mitgliedschaften: Gesellschaft österreichischer Nervenärzte und Psychiater, Arbeitsgemeinschaft für Neuropsychopharmakologie und biologische Psychiatrie, European College of Neuropharmakology, Vereinigung Österreichischer Ärzte, Österreichische Gesellschaft für Verhaltenstherapie, Gesellschaft der Ärzte in Wien, Österreichische Gesellschaft für psychotherapeutische Medizin, Mitglied des wissenschaftlichen Beirats. Vorstandsmitglied des Arbeiter- und Angestelltenbundes Wien. Hobbies: Theater, Literatur, Skifahren. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Allgemein beeideter gerichtlicher Sachverständiger.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1968 studierte ich Medizin in Graz (bis 1970) und Wien (Promotion 1977), sowie Politikwissenschaften in Wien bis 1977, absolvierte die Diplomatische Akademie in Wien (Diplom 1979) und war anschließend von 1979-81 an der Krankenanstalt Rudolfsstiftung (Neurologische Abteilung und I. Medizinische Abteilung) tätig. 1981/82 war ich an der Psychiatrischen Universitätsklinik Wien, 1982/83 an der Psychiatrischen Universitäts- und Poliklinik in München und bin seit Oktober 1983 wieder an der Psychiatrischen Universitätsklinik Wien tätig. Seit 1985 bin ich Facharzt für Psychologie und Neurologie, absolvierte 1985/86 die verhaltenstherapeutische Ausbildung und bin seit 1986 stellvertretender bzw. stationsführender Oberarzt der verhaltenstherapeutischen Abteilung und der Intensivstation der Psychiatrischen Universitätsklinik und anderer Stationen, 1986-92 war ich Konsiliararzt des Wiener Heeresspitals, 1992 erfolgte die Verleihung der „venia docendi". 1992 Bestellung zum Allgemein beeideten gerichtlichen Sachverständigen. 1993 erhielt ich die ÖAK-Diplome psychosomatische und psychotherapeutische Medizin und bin seither Klinischer Psychologe und Psychotherapeut laut Liste des Gesundheitsministeriums. Für meinen beruflichen Werdegang waren besonders Auslandsstudien und berufliche Ausbildung im Ausland wesentlich. 1974 Auslandsfamulatur Veterans-Administration-Hospital New York, Sommersemester 1975 Medizin. Fakultät Universität Montpellier/Frankreich, 1975-1976 zwei Semester Medizin. Universität Paris VI, September 1978 Ecole Nationale d' Administration, Paris, 1982 in München und 1985 am Institut of Psychiarty am Maudsley Hospital, London. Ebenso wesentlich waren auch meine weiteren Aktivitäten im Gesundheitswesen, in Politik und Journalismus. So war ich 1984-86 Mitglied der Budgetkommission der medizinischen Fakultät, seit 1984 Mitglied des Fakultätskollegiums und der Fachkommission Psychiatrie-Neurologie der medizinischen Fakultät. Seit 1985 bin ich Kammerrat der Wiener Ärztekammer, Vorstandsmitglied der Wiener Ärztekammer von 1985-93 und seit 1995, sowie Leiter (1985-93) bzw. stellvertretender Leiter (1993-99) des Referates für Öffentlichkeitsarbeit der Wiener Ärztekammer. In dieser Zeit war ich auch Chefredakteur bzw. stellvertretender Chefredakteur der Mitteilungen der Ärztekammer für Wien. Weiters bekleide bzw. bekleidete ich in der Wiener Ärztekammer folgende Funktionen: Mitglied des Fortbildungsbeirats (1985-89), Referent des Forschungsreferates (1989-93), Ärztlicher Leiter der Schiedsstelle und Referent des Gutachterreferates (seit 1999). In der Österreichischen Ärztekammer war ich 1986-89 Mitglied der Arbeitsgruppe Psychiatrieausbildung und bin seit 1992 Referent für Psychosoziale Medizin, Psychosomatik und Psychotherapie. Beim Bundesministerium für Gesundheit bin ich seit 1991 Mitglied bzw. stellvertretendes Mitglied des Psychologen- bzw. Psychotherapeutenbeirates. Weiters bin ich stellvertretender Vorsitzender des Arbmedia-Institutes für Medienpräsenz der Arbeitnehmer und war 1986, 1990, 1994 und 1999 Nationalratskandidat.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Auf seinem beruflichen Gebiet gute Leistungen zu erbringen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, aufgrund der hohen Akzeptanz meiner beruflichen Leistungen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Ja, wobei Außenstehende vor allem sehen, daß ich viel arbeite. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, bereits seit der frühesten Jugend ging mein Berufsweg in diese Richtung. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mehr zu arbeiten als die anderen und Ideen konsequent zu verfolgen und umzusetzen. Für meinen Erfolg waren vor allem auch meine vielfältig gestalteten Interessen, meine journalistischen und politischen Tätigkeiten ausschlaggebend. Schon seit meinem Studienbeginn war ich als Mitarbeiter der innenpolitischen Redaktion einer Tageszeitung journalistisch tätig. Durch diese breit gefächerten Interessen bekam ich Zugang zu unterschiedlichen Wissensgebieten und kann so zwischen diesen Verbindungen herstellen. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Bequemlichkeit. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** Sowohl das private, zur Unterstützung, als auch das berufliche Umfeld, zum Austausch von Ideen und Wissen und zur Zusammenarbeit, spielen eine Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach Leistungsbereitschaft, Verläßlichkeit und Motivation für den jeweiligen Aufgabenbereich. **Und wie motivieren Sie diese?** Eine Grundmotivation muß jeder selbst mitbringen. Motivieren muß man für neue Projekte, indem man das Interesse an den Problemen weckt und verstärkt sowie Leistungen honoriert (sowohl ideell durch positive Verstärkung als auch materiell). **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Wenn berufliche Projekte nicht in der geplanten Form zum Ziel führen ist das eine Niederlage. Dann gilt es rasch eine Alternativlösung zu finden. **Woraus schöpfen Sie ihre Kraft?** Aus etwas Sport, Lesen und meiner Familie. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, vom Dank der Patienten bis hin zur Würdigung meiner wissenschaftlichen Leistungen. **Haben Sie Vorbilder?** Meine Eltern waren sowohl beruflich als auch menschlich Vorbilder, mein Großvater wegen seines sozialen Engagements. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Man muß sich ein Gebiet suchen, das einem besonders interessiert!

✱ Panny Friedrich

● Steckbrief

Beruf: Beamter. Funktion: Leiter der Wasserversorgung Mödling. Tätig bei: Wasserwerk Mödling., 2340 Mödling, Quellenstraße 15. Geboren - Datum, Ort: 17. November 1958, Mödling. Kinder: Daniel (1984) und Oliver (1989). Eltern: Aloisia und Friedrich. Schöpferische Akte: Laufend Artikel in der SPÖ- Zeitung. Mitgliedschaften: Seit 1978 Mitglied der SPÖ, seit 1990 Eishockeyclub Mödling (von 1990-2000 Trainer und von 1997-2000 Kassier). Hobbies: Eishockey und Kaite-surfen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ab 2000 Gemeinderat der Stadtgemeinde Mödling, zuständig für den Verkehr, ab 2000 Obmann der Huptschulgemeinde Mödling.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach einem Kurzbesuch auf der Höheren Technischen Lehranstalt lernte ich vier Jahre Installateur und Heizungsbauer in Mödling und blieb noch ein Jahr als Geselle in der Firma. Dann wechselte ich für ein Jahr nach Wien, in den Installationsbetrieb meines Onkels. 1984 fing ich als Installateur hier im Wasserwerk Mödling an. Nach einer Wassermeisterprüfung 1987 und verschiedenen Fortbildungskursen wurde ich 1988 zum stellvertretenden und 1991 zum Dienststellenleiter ernannt. In den folgenden Jahren bildete ich mich auf der Technischen Universität und München im Bereich Wasserchemie weiter. Zur Zeit beschäftigen wir acht Personen. Wir versorgen zirka 30000 Einwohner von Mödling, Münchendorf, Teile von Guntramsdorf, bis Velm. An der Verbesserung der Wasserqualität und an der Auffindung neuer Recourcen wird laufend gearbeitet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Daß ich Spaß am Leben haben kann und mir diesen Spaß auch leisten kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Ziel, welches ich hartnäckig verfolgte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin stolz, daß ich trotzdem einen einfachen Handwerksberuf erlernt habe, mich soweit fortbilden konnte, daß ich heute in meiner Branche als Experte angesehen werde. In der Poilitik sehe ich meinen Erfolg darin, daß ich einen sehr guten Draht zur Bevölkerung habe und von den Menschen anerkannt werde. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit ich Leiter der Wasserversorgung bin, ab 1991 ging es bergauf. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Beruflich gab es verschiedene Situationen, wo ich durch mein Wissen um den Stand der Technik einiges verändern konnte, was sich oft erst später als erfolgreich herausstellte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In der Wasserbranche gibt es relativ viele ungelöste Probleme. Ein Hauptproblem ist die Liberalisierung des Wassermarktes, bei deren Einführung eine wesentliche Qualitätsverschlechterung zu befürchten ist. Es gibt bereits abschreckende Beispiele, wie Großbritannien und Frankreich, wo sich der Preis verdoppelt hat und die Qualität des Wassers gesunken ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliche Kenntnisse sind für mich Voraussetzung, Verantwortungsbewußtsein und Teamgeist müssen vorhanden sein. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als kooperativen, kompetenten und kollegialen Vorgesetzten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung pro Jahr?** Zirka zwei Wochen fürs Wasserwerk und ein bis zwei Wochen für die politische Weiterbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das wichtigste ist, sich nicht vor Neuem zu fürchten und mit genug Selbstvertrauen die Dinge in Angriff zu nehmen. Immer am laufenden bleiben, sich nicht auf seinem Wissensstand ausruhen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Beruflich strebe ich sicher noch den Posten des Direktors der Wasserversorgung an, politisch bin ich lieber der zweite Mann, der die Fäden aus dem Hintergrund zieht. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meinen Vater, auch er hat es geschafft, als kleiner Arbeiter beginnend, letztendlich Leiter des Wirtschaftshofes und Stadtrat für wissenschaftliche Angelegenheiten zu werden.

✱ Parthe Anna Maria

● Steckbrief

Beruf: Friseur- und Perückenmachermeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Anna Parthe Coiffeur., 1100 Wien, Quellenstraße 37. Geboren - Datum, Ort: 21. Juni 1945, Preßburg (Slowakei). Familienstand: Verheiratet mit Franz. Eltern: Therese und Johann. Hobbies: Faulenzen, Wandern, Radfahren, Gartenarbeit, Computer und Lesen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Friseurlehre bei Karl Strassl am Rheumannplatz blieb ich als Friseurgesellin noch siebeneinhalb Jahre. 1969 machte ich mich in der Quellenstraße 37, in diesem kleinen Salon selbständig. Mit einem Existenzgründungskredit von 16 000 Schilling Eigenkapital (bei 620 Schilling Wochenlohn) und Unterstützung der Familie konnte ich das bereits seit acht Jahren geschlossene Friseurgeschäft übernehmen, und total neu gestalten, zum größten Teil in Eigeninitiative. Ich begann mit einer Friseurgehilfin, nach einem halben Jahr stellte ich bereits eine Friseurin, und knapp darauf auch einen Lehrling ein. Wir waren meistens zu viert, und sechs Jahre später konnte ich die Nachbarwohnung dazu mieten und den Salon vergrößern. 2000 wurde das Haus generalsaniert, mein Geschäft adaptierte ich ebenfalls neu, und stattete es mit den technisch neuesten Geräten aus. Meine neuen Trockenhauben sind vollautomatisch, und auch mit ultraviolettem Licht ausgestattet. Heute beschäftige ich zwei Friseurinnen und ein Lehrmädchen, aber ich arbeite selbst auch mit. Meine Kunden sind sehr gemischt: Damen, Herren und Kinder von sechs Monaten bis 90 Jahre.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil mich mein Beruf vollkommen befriedigt und ich nie etwas anderes tun wollte; ich fühle mich wohl, und das ist für mich das Wichtigste. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Liebe zum Beruf und Ausdauer. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** Ich wollte schon im Alter von elf Jahren Friseurin werden. Ich wußte, ich kann etwas, und das Weitere würde sich finden. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Zuerst denke ich zwei bis drei Nächte lang darüber nach, dann sage ich mir: irgendwie geht es immer weiter. Personalmäßig gab es da einige Einschnitte, aber ich habe auch diese überstanden. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Mein Freundeskreis bewundert meine Ausdauer und meinen

Geschäftssinn. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Wir haben ein eher freundschaftliches Verhältnis. Bei uns geht es leise zu. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Als sehr lustige, aufgeweckte und erfolgreiche Geschäftsfrau. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja, sie ist aber eigentlich nicht wichtig, nur meine Entscheidungen gelten; ich lasse mich nicht beeinflussen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Das hängt bestimmt mit meinem Lebenspartner zusammen, den ich bereits seit 41 Jahren kenne; er gibt mir Ruhe und innere Ausgeglichenheit. **Haben Sie noch ein Ziel?** Viele; ich werde noch länger nicht in Pension gehen, mir würde der Kontakt zu den Menschen fehlen. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Man kann nur aus eigenen Fehlern lernen. Für einen Friseur die Lage nicht wichtig, Parkmöglichkeiten aber sind von Vorteil. Die Mundpropaganda muß funktionieren!

✱ Partik-Pablé Helene Dr.

● Steckbrief

Beruf: Juristin, Richterin und Nationalratsabgeordnete. Funktion: Nationalratsabgeordnete. Tätig bei: Freiheitliche Partei Österreichs., 1010 Wien, Parlament. Geboren - Datum, Ort: 12. August 1939, Wien.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich habe ein wesentliches Manko in meiner schulischen Ausbildung dadurch nachgeholt, daß ich neben meiner beruflichen Tätigkeit als Sekretärin und Buchhalterin das Bundesrealgymnasium für Berufstätige (1964-68) absolvierte. Nach dem Studium begann ich das Studium der Rechte an der Universität Wien und promovierte 1973. Ich trat in den Gerichtsdienst ein und wurde 1977 zum Richter ernannt. Durch meinen Beitritt zur FPÖ und meine nachfolgende Tätigkeit (1976 Mitglied des Bundesparteivorstandes der FPÖ, Nationalratsmandat 1983, 1995 Klubobmann-Stellvertreterin des FPÖ-Parlamentsklubs) änderte sich natürlich vieles wesentlich in meinem Leben.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Weiterkommen bei den beruflichen Zielsetzungen, oder sich individuell selbstverwirklichen. Das führt zu einer Stärkung des Selbstbewußtseins. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Grundsätzlich ja, weil ich den Eindruck habe meine Grundvoraussetzungen ausgebaut zu haben und daß meine Arbeit anerkannt wird, nicht nur innerparteilich, sondern auch bei der Bevölkerung. Positive Rückmeldungen geben mir die Gewißheit erfolgreich zu sein, wobei ich natürlich zugebe, daß ich nicht frei von Selbstzweifel bin. **Gab es Niederlagen?** Jeder Mensch hat Erfolge und Mißerfolge. Allerdings habe ich gelernt, damit umzugehen und trotz einer Enttäuschung den Kopf nicht hängen zu lassen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Aufgabenstellung. Selbst große Anstrengungen sind meisterbar, wenn man davon überzeugt ist, daß es richtig und notwendig ist, eine Sache durchzuführen. Wenn jemand behauptet, er würde dieses oder jenes nicht schaffen, dann hat er sich mit der Aufgabenstellung nicht auseinandergesetzt oder es ist ihm nicht wichtig genug. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Fleiß und fachliche Kompetenz, aber auch Glück gehört zum Erfolg dazu - worunter ich verstehe Chancen eingeräumt zu erhalten. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Ein Politiker muß auf sehr viel Privatleben verzichten. Viele Freunde gehen verloren, weil es schwer ist mit dem dauernden Zeitmangel zu leben, der Ehepartner, aber auch die Kinder, sind enorm belastet. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Als Politikerin primär von der eigenen Partei, aber auch vom politischen Gegner. **Haben Sie ein persönliches Erfolgsrezept?** Den Menschen, die mit ihren Anliegen kommen, zuzuhören und für deren Sorgen Verständnis aufzubringen. Nicht immer in den eingefahrenen Gleisen zu fahren, sondern neue Ideen einbringen, selbst wenn sie manchmal „skuril" sind.

✱ Paterno August

● Steckbrief

Beruf: Römisch katholischer Priester. Funktion: Kaplan. Geboren - Datum, Ort: 31. Juli 1935, Dornbirn. Schöpferische Akte: Bücher: „Paterno", „Herbstsonne", „Von Tag und Grauen", „Herzensergiessungen eines Vorstadtkaplans", „Das hätte ich Dir noch sagen wollen", „Fastenspeisen der Pfarrersköchinnen" (Rezepte aus Klöstern und Pfarrhöfen - „Festtagsspeisen" in Vorbereitung), Bücher zu den Sendungen „Einfach zum Nachdenken", Kolumnen in diversen Zeitungen und Magazinen, regelmäßige Hörfunk- und TV-Sendungen. Ehrungen: Griechisch-orthodoxer Monsignore für Dokumentation über die Kirche in Palästina. Mitgliedschaften: Kiwanis - Serviceclub. Hobbies: Fußball, Tennis, Israel und der Vordere Orient

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Während meines Theologiestudiums in Innsbruck (1961-67) war ich von 1963-64 in Salamanka (Spanien) und studierte auch dort Theologie. Nach dem Studium war ich Kaplan in Mariahilf (Vorarlberg). Ein Vorarlberger Kollege, der die Medienarbeit machte, bat mich den Hörfunk zu übernehmen und so kam ich 1968 in die Hörfunk-Kommission der Diözese und machte von 1968-87 mit den ORF Landesstudios jeweils Freitags Nachmittag das „Wort an die Kranken". Heute heißt diese Sendung „Gedanken" und wird Sonntag Vormittag ausgestrahlt. Seit 1971 war ich dann auch im TV tätig, zuerst mit „Christ in der Zeit", „Fragen des Christen" und jetzt „Einfach zum Nachdenken", auch im Teletext (Seite 728) bin ich täglich mit dieser Kolumne vertreten. Seit 1975 habe ich meine fixe Kolumne im Kurier („Gedanken"), ebenso wie in der Neuen Vorarlberger Zeitung und dem Liechtensteiner Volksblatt. Ich werde auch immer wieder eingeladen Messen bei Zeltfesten und ähnlichem (Barbaramesse in der Hinterbrühl) zu lesen. **Sonstige Tätigkeiten?** Konsulent des ORF.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn mir freiwillig Autorität übertragen wird, die nicht erkauft oder erzwungen wurde. Wahrer Erfolg ist aber nicht machbar, sondern ist nur gerechtfertigtes Vertrauen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Eigentlich nicht, denn die „Ware", die ich verkaufe ist nicht sehr erfolgreich, oder gefragt. **Sehen außenstehende Sie als erfolgreich?** Ja, sie sehen meine Art für die ich aber nichts kann, man hört gerne meine Stimme. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe keine Scheu vor Menschen und habe mir meine jugendliche Neugierde erhalten, die mich mit allen Menschen reden läßt. Ich habe das Wort, kann gut formulieren und formuliere auch gerne. Ich möchte Toleranz als göttliche Eigenschaft vermitteln. Gastfreundschaft und Toleranz sind wichtige Eigenschaften. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Das ungewöhnliche Marketing, so wie ich über Gott rede, es in der Sprache der Zeit zu sagen, so daß man es heute versteht. Ich habe von „Pater Brown" und einem jüdischen Krimi-Autor gelernt, die auch die Hölle mit Hilfe der Tora und der Bibel lösten. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Jede und zugleich auch keine. Ich mag die Menschen, weil sie Menschen sind und kann akzeptieren, daß mich das Umfeld ständig beeinflußt. **Haben Sie Vorbilder?** Dekan Emanuel Breitner,

der mich zur Priesterschaft brachte, mich immer gefördert und unterstützt hat. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, die Leute sind nett zu mir und helfen mir. **Kennen Sie Niederlagen?** Wenn man kein Argument dafür liefern kann, daß Gott uns mag. **Wie gehen Sie damit um?** Beten, Meditieren. Persönliche Niederlagen berühren mich aber kaum. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Reaktion von Freunden und der eingebildeten Meinung, daß ich von Oben sehr beschützt bin. **Ihre Ziele?** Ich bin ein Wanderer mit anderen zum selben Ziel, Streben nach Licht. Ich freue mich auf das Festtagsessen, zu dem wir alle unterwegs sind. **Ihr Lebensmotto?** Gott ist Licht und ich will mehr Licht. Ich halte es mit den Worten von Franz von Sales: „Mit einem Tropfen Honig fängt man mehr Fliegen, als mit einem Faß voll Essig". **Ihr Erfolgsrezept?** Mein Erfolg ist es kein Rezept zu haben. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** An sich selber zu glauben.

✶ Patka Ernst Mag. Ing.

● Steckbrief

Beruf: Steuerberater, Mitarbeiter-Ausbildner. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Plan Treuhand GmbH Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft., 1090 Wien, Kolingasse 19. Geboren - Datum, Ort: 24. Februar 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christine, geb. Krajanek. Kinder: Michael (1988) und Martina (1989). Eltern: Helene und Ernst. Hobbies: Familie, Lesen, Musik. Sonstige Tätigkeit: Seminarvortragender für KSV, Euroforum, ARS und Ueberreuter sowie Verfasser von Steuerfachartikeln.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Volksschule, vier Jahre Allgemeinbildende Höhere Schule, fünf Jahre Höhere Technische Lehranstalt Fachrichtung Maschinenbau, 1976 die Matura mit Auszeichnung bestanden. Anschließend studierte ich an der Wirtschaftsuniversität Wien (Studienrichtung: Wirtschaftspädagogik), Sponsion 1981. Während des Studiums (1976 bis 1980) war ich als Techniker und Statiker in der Forschungsgesellschaft für Wohnbau - Industrialisierung GmbH (eine Tochtergesellschaft der Baufirma Mischek AG) teilzeitbeschäftigung. Auf Grund dieser Tätigkeit bin ich berechtigt, den Titel „Ingenieur" zu führen. Im November 1980 (im letzten Studiensemester) trat ich in die Plan Treuhand GmbH als Steuersachbearbeiter und Berufsanwärter ein. Mit dem Erwerb des Magisteriums begann die Berufsanwärterzeit. Am 19. Dezember 1986 wurde ich zum Steuerberater bestellt. Mit Wirkung ab dem 31. Juli 1992 wurde mir die Prokura verliehen, seit Juli 1999 bin ich Geschäftsführer der Plan Treuhand GmbH und seit Juli 2000 Geschäftsführer in einigen Gesellschaften der KPMG-Firmengruppe. Meine Tätigkeiten umfassen die Klientenbetreuung, insbesondere in den Fachgebieten Arbeits-, Sozialversicherungs- und Lohnsteuerrecht. Weiters bin ich in der Plan Treuhand GmbH für die interne Aus - und Weiterbildung zuständig. Die Plan Treuhand GmbH hat per Mitte 2000 zirka 105 Mitarbeiter, die KPMG - Firmengruppe Österreich hat zwischen 450 und 500 Mitarbeiter. Meine direkte Personalverantwortlichkeit umfaßt zirka 30 Angestellte. Österreichische Klein - und Tochtergesellschaften internationaler Konzerne bilden den Hauptteil der von mir betreuten Klienten. In speziellen Fragen zu den Themen Arbeits-, Sozialversicherungs- und Lohnsteuerrecht berate ich auch Klienten der KPMG-Firmengruppe Österreich.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich und warum? Ja, Erfolg ist, wenn ich ein angestrebtes Ziel unter vertretbaren Umständen, also nicht um jeden Preis, erreicht habe. Ein Teil des Erfolges resultiert aus dem Aufrechterhalten des fachlichen Niveaus, weshalb ich wöchentlich - neben den Geschäftsführungsaufgaben - 2000 bis 3000 Seiten an einschlägiger Fachliteratur lese. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Zu 80 bis 90 Prozent wurde mein Erfolg durch die mitarbeiterorientierte Führung möglich. Sie hat meines Erachtens absolute Priorität in einem Dienstleistungsunternehmen. Mitarbeiterorientierte Führung nach meinem Verständnis bedeutet, Mitarbeiter zu unternehmerischen Denken hinzuführen. Aufgrund meiner technischen Ausbildung ist mein Führungsstil von Logik, Effizienz und Effektivität geprägt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, meine Deutsch-Lehrerin in der Allgemeinbildenden Höheren Schule. Ihre nicht nachvollziehbare und unqualifizierte Leistungsbeurteilung in Bezug auf meinen Aufsatzstil veranlaßte mich, die Mittelschule zu verlassen und in die Höhere Technische Lehranstalt zu wechseln. **Gab es für Sie Rückschläge und wie gehen Sie mit diesen um?** Natürlich gab es Rückschläge, wo gibt es die nicht? Erfahrungen sind für mich die positive Verarbeitung von Fehlern. Man darf keine Angst davor haben, Fehler einzugestehen und sollte nie vergessen, sich zu fragen, was man aus den Fehlern für die Zukunft lernen kann. **Wie sehen Sie Ihre Freunde?** Als ruhigen, introvertierten, zurückgezogenen Menschen. Im privaten Bereich spreche ich weder über meine Position in der Firma noch über meine Aufgabengebiete - Beruf und Privatleben wirk strikt getrennt. **Wie sehen Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich denke, daß die Mitarbeiter in mir einen um eine mitarbeiterorientierte Führung bemühte Führungskraft sehen. **Wie sieht Sie Ihre Familie?** Im Grunde sieht mich meine Familie als beruflich sehr erfolgreich, aber in einer Branche tätig, in der das Innehaben einer Führungsposition leider sehr oft mit Einbußen im Familienleben verbunden ist. Eine zusätzliche Herausforderung für die Partnerschaft mit meiner Gattin sind die unterschiedlichen Mentalitäten und Sichtweisen in Bezug auf berufliche Leistung. Meine Gattin ringt sich schweren Herzens viel Verständnis für meinen Beruf und den damit verbundenen Zeitaufwand ab. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, aber für mich ist wichtig, von wem die Anerkennung kommt. Kommt die Anerkennung von Mitarbeitern, so freut mich das ganz besonders. Es ist eine Bestätigung für den richtigen Weg, den wir in einem Dienstleistungsunternehmen nur gemeinsam gehen können. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Nahezu ausschließlich aus meiner Familie beziehungsweise durch ein entspannendes Buch. **Was wollen Sie noch erreichen - haben Sie noch ein Ziel?** Es gibt drei Ziele: die möglichst vollständige Bedürfnisbefriedigung der von meinem Team betreuten Klienten, einerseits unter Beachtung der ökonomischen Aspekte und andererseits durch weitestmöglicher Erfüllung von Mitarbeiterzielen beziehungsweise -bedürfnissen. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Man sollte meines Erachtens erkennen, daß trotz steigendem Wissen beziehungsweise höherem Kenntnis - Niveau, es immer wieder Bereiche in seiner Tätigkeit gibt, wo man noch dazuzulernen hat. Demut von der eigenen Unwissenheit ist wichtig und sie ist meines Erachtens als Gegenpol zur leider sehr oft anzutreffenden Arroganz des Wissenden zu setzen.

✱ Patzak Gerold Univ.-Prof.. Dipl.-Ing. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Universitätsprofessor. Funktion: Abteilungsleiter. Tätig bei: Institut für Wirtschaftsingenieurwesen der Technischen Universität Wien., 1040 Wien, Theresianumgasse 27. Geboren - Datum, Ort: 23. Jänner 1939, Wien. Kinder: Bodo, Niki und Ulrich. Eltern: Richard und Hermine. Schöpferische Akte: Vorträge auf Fachkongressen, wissenschaftliche Fachartikel und Beiträge in Fachbüchern. Autor der Fachbücher: 1982 Systemtechnik-Planung komplexer innovativer Systeme (Grundlagen, Methoden, Techniken), 1995 Projektmanagement-Leitfaden zum Management von Projekten, Projektportfolios und projektorientierten Unternehmen, 1996 Qualitätsmanagement im projektorientierten Unternehmen. Projektarbeiten: Diverse wissenschaftliche Projekte auf den Gebieten, Unternehmensorganisation, Organisation der Verwaltung, Systemgestaltung, Projekt Management, Total Quality Management und Benchmarking. Mitgliedschaften: Mitglied im Board von IPMA- International Project Management Association (1988-92), Refa-Lehrer Verband, ÖGOR-Österreich - Gesellschaft für Operations Research, Bundesingenieurkammer (Wirtschaftsingenieur); Gründungsmitglied und Vorstand vom AFQM (Austrian Foundation for Quality Management). Hobbies: Klassische Musik und Jazz (aktiv und passiv), Skifahren, Tennis, Basketball, Geräte -Tauchen, Reisen, Innenarchitektur und modernes Design. Sonstige Tätigkeiten: Universitätsprofessor und Leiter der Abteilung für Systemtechnik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1957) am Bundesrealgymnasium 1080 Wien (mit Auszeichnung) studierte ich an der Technischen Universität Wien, 1965 wurde ich Diplomingenieur des Maschinenbaues, im Studienzweig Betriebswissenschaften. 1970 bekam ich den Doktortitel der Technischen Wissenschaften, 1977 wurde ich Universitätsdozent auf dem Lehrgebiet Systemtechnik und Organisation. 1978 bekam ich den Zivilingenieurtitel für Wirtschaftsingenieurwesen im Maschinenbau, 1985 wurde ich Universitätsprofessor für Systemtechnik und Organisation an der Technischen Universität Wien (ao. Univ.-Prof.) und anschließend Leiter der Abteilung Systemtechnik und Methodologie am Institut für Betriebswissenschaften, Arbeitswissenschaft und Betriebswirtschaftslehre. Tätigkeitsschwerpunkte: seit 1970 Lehrtätigkeit an der Technischen Universität Wien, Wirtschaftsuniversität Wien, Johannes-Kepler-Universität Linz, Donau Universität Krems, sowie Georgia Tech, Virginia Tech und Purdue University in den USA auf den Gebieten: Systemtheorie und Systemtechnik, Zuverlässigkeitstheorie und -technik, Projekt Management, Arbeitstechnik und Arbeitsorganisation, Wahrscheinlichkeitsrechnung und Statistik, Methodik wissenschaftlichen Arbeitens. Betreuung von etwa 100 Diplomarbeiten, sowie 20 Dissertationen auf dem gesamten Gebiet des Wirtschaftsingenieurwesens. 1971/72 und 1977/78 Gastprofessor am Georgia Institute of Technology, Atlanta, GA, USA, 1989-93 Gastprofessor am Virginia Polytechnic Institute and State University (VaTech), Department of Industrial and Systems Engineering, Blacksburg, VA, USA, 1996 Gastprofessor an der Purdue University, West-Lafayette, Indiana, USA, außerdem an der University of Colorado at Boulder (Adjunct Prof. & member of Faculty); in den Jahren 2000 und 2002 Gastprofessor an der University of Colorado at 'Boulder (Engeneering Management Program); Lehrveranstaltungen an der Donauuniversität Krems im Rahmen der MBA-Ausbildung, der EURAS-Ausbildung und des Umweltmanagement-Lehrgangs. Seminar/Vorträge: in der Wirtschaft für verschiedenste Unternehmen (div. Firmen, ÖAF, Ingenieurkammer, ÖPWZ, Project Management Austria Institut, Management Institut Hernstein, Management Institut der Industrie MDI, REFA, Carl Duisberg Gesellschaft, UNIDO, DASA München, Österr. Controller Institut, Bosporus University, Istanbul, Türkei, u.a.). Beratungstätigkeit: Eigentümer der Beratungsfirma PRIMAS Consulting, gegr. 1993; Vielfältige Unternehmensberatungen in etwa 80 Unternehmungen vor allem der österr. Wirtschaft.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Materiell gesehen, wenn ich das Einkommen habe mit dem ich mein Anspruchsniveau decken kann. Vor allem ideeller Erfolg wird an sich selbst gemessen, z.B.: Ich bin stolz auf diese Leistung. Er wird auch gemessen am Feedback anderer, z.B.: Preis für die beste Publikation usw. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Daß ich Erfolg haben will. Ich habe mich getraut, nicht den vorgezeichneten Weg zu gehen, sondern etwas Neues zu beschreiten, was mich fachlich auch interessiert. Mit hohem Risiko verbunden und in Österreich unkonventionell, weil dieses Fachgebiet nicht etabliert ist. Möglichst breites ganzheitliches Denken, das heißt, Erfahrungen aus entfernten Fachgebieten hereinzuholen. Konkret bedeutet das den Einstieg in eine Nischenpolitik, sich nicht auf den Hauptwissensgebieten zu tummeln, sondern durch Kombination von Fachgebieten solche Randgebiete zu eröffnen, wo sich völlig neue Fragestellungen ergeben. Sich zu exponieren und im Ausland zu bewähren ist eine harte Schule, aber erzwingt eine breitere selbstsichere Denkweise einzuschlagen. Der persönliche Einsatz darf aber nicht übertrieben werden, es muß unbedingt Zeit für zunächst fachfrei scheinende zweckneutrale Tätigkeiten bleiben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Die Musik, durch 15 Jahre pianistische Tätigkeit. Schubert, Wagner, Schmidt, Alban Berg, mein christlicher Glaube, ganz besonders die Jugendbewegung, das Naturerlebnis und die Fahrtengemeinschaft. Anmerkung: Ich leide an Kontemplativer Kritik, das heißt, ich lebe für mich mit dem Ansatz des Advokatus Diaboli: alles, was ich um mich herum erlebe oder selbst auch denke, wird in einer fast selbstzerstörerischen Weise hinterfragt, um es so produktiv weiterzuentwickeln. Ich nehme nichts hin, wie es ist, auch nicht mich selbst. Als Mißerfolgsfaktor wirke ich dadurch sehr oft sarkastisch und eher präpotent. Das ist aber ein Ergebnis des Hinterfragens. Der gesellschaftlich soziale Erfolg gibt mir weniger, vielleicht weil ich die Trauben als zu sauer interpretiere. In der Selbstdarstellung habe ich wenig Erfolg. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Einzelmißerfolge „wurmen" mich lange, aber im Großen und Ganzen hatte ich noch keinen Rückschlag. Ich überlege, welche Verhaltensänderungen ich einschlagen sollte, damit so etwas nicht wieder passiert. Bei Erwachsenen findet allerdings kaum eine Verhaltensänderung statt. Wobei die Unterschiede im Menschen gerade interessant für unsere Gesellschaft sind. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Manche schätzen mich, weil ich so viel gearbeitet habe. Die meisten sagen, ich sei durch meine unverkrampfte Denkweise interessant. Die Mitarbeiter schätzen mich aus den gleichen Gründen. Für mich ist jeder konstruktive Mitarbeiter ein Partner. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Physisch von einem gesunden Leben, psychisch aus der Lebenseinstellung die konstruktiv-sarkastisch ist.

✱ Paudler-Philipp Dagmar Mag.

● Steckbrief

Beruf: Werbeberaterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Marketing Spezial., 1130 Wien, Wittgensteinstraße 122. Geboren - Datum, Ort: 23. April 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Erwin. Kinder: Patrizia (1986). Eltern: Dr. Leopold und Anna. Hobbies: Tochter, Skifahren und Golf.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura studierte ich BWL an der damaligen Hochschule für Welthandel (heute Wirtschaftsuniversität) in Wien, und schloß mein Studium 1975 ab. Von 1976 bis 1982 war ich in der Sieber Werbungsgesellschaft KG, ab 1980 assoziierter Partner von Saatchi & Saatchi, in der Kundenberatung als Etatdirektor tätig, und übernahm 1980 die Einzelprokura. 1982 wechselte ich nach Frankfurt zu J. Walter Thompson, wo ich wieder die Funktion des Etatdirektors inne hatte und den Großkunden Jakobs Café betreute. 1984 kam ich nach Österreich zurück und wurde Business Relations Manager bei Saatchi & Saatchi, sowie Mitglied der Geschäftsleitung. Meine Spezialaufgaben waren dabei die Betreuung internationaler Etats sowie Aktienemissionen und Privatisierungen (beispielsweise Bundesländerversicherung, Austrian Airlines und Frantschach). 1992 trat ich als Geschäftsführerin in die Agentur Inter Aktiv Marketing Services ein, und nahm dort Spezialaufgaben des Marketing, wie Direct-, Handels- und Eventmarketing, sowie das Gebiet der Verkaufsförderung wahr. Im Juni 1993 machte ich mich schließlich selbständig und gründete mein Unternehmen Marketing Spezial. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Das Unternehmen beschäftigt sich mit Werbung und allen Spezialaufgaben des Marketing. Die Vorteile für meine Kunden liegen dabei in der Chefbetreuung bis ins Detail; ich bin der verantwortliche Ansprechpartner. Weiters arbeite ich kostengünstiger als große Werbeagenturen, und bin sehr flexibel. Ich arbeite mit spezialisierten Kreativen für spezifische Branchen und Aufgaben und übernehme auch Aufgaben, die außerhalb des angeführten Leistungsspektrums stehen, zudem kann ich durch rasche Abwicklung und engagiertere Vorgangsweise punkten. Zu meinen Kunden zählen LEGO, Demmers Teehaus Petrovsky GmbH, E.K.A.D.Kosmetik, Hoover, Hiestand, und die Schule St. Ursula, sowie diverse kleine Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Meine Stärke liegt vor allem in meiner langjährigen Erfahrung in allen Bereichen der Werbung, die ich durch meine Tätigkeit in großen Agenturen und durch deren Orientierung an Markenartikeln auch in verschiedenen Branchen sammeln konnte. Ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor ist meine Disziplin und Verläßlichkeit. Ich bin selbst kreativ, und kann dadurch Kreativität beurteilen; ausschlaggebend für meinen Erfolg sind meine guten Ideen und Konzepte. In meinem Unternehmen arbeite ich sozusagen von Chef zu Chef, und kann mir somit viele Leerkilometer ersparen, die dann entstehen, wenn ich mit der mittleren Ebene ein Konzept erstelle, das danach vom Direktor doch abgelehnt wird. Überdies habe ich großen Spaß an meiner Arbeit und betrachte die zwischenmenschliche Komponente als sehr wesentlich. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich lege bei meinen Mitarbeitern großen Wert auf Kreativität, Zuverlässigkeit und eine gute konzeptionelle Basis. Von meinen Kunden erwarte ich Kooperation, ein gutes Beurteilungsvermögen und ein gewisses Verständnis für meine Arbeit. Ich habe heute als selbständige Unternehmerin die Möglichkeit, nur mehr die Arbeit anzunehmen, die mir Spaß macht, und nur mehr mit einem angenehmen Gegenüber zusammen zu arbeiten. **Wie begegnen Sie spannenden Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich befasse mich sehr intensiv mit Problemen, versuche mich hineinzudenken, und finde dann nach einer kurzen Zeit des Liegenlassens meist die Problemlösung. Oftmals geschieht dies im Teamwork mit meinen Kreativen, beziehungsweise mit Spezialisten in der betreffenden Angelegenheit oder Branche. Ich nehme gerne Anregungen von außen an, weil man alleine leicht im Kreis denkt. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, eine Sache mit Freude positiv zu erledigen und als Folgeerscheinung mit dem Resultat zufrieden zu sein. Erfolg macht sich im persönlichen wie auch im materiellen Bereich bemerkbar, und ist gekennzeichnet durch Lob und Anerkennung. In meinem Bereich ist es weiters Ausdruck des Erfolges, langfristige Kunden zu haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Mein Ziel ist zweifellos die Akquisition neuer Kunden, langfristig bestehen meine Ziele darin, meine bestehenden Kunden erfolgreich weiter zu betreuen. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Das Wichtigste ist eine ungeheuer gute Ausbildung, ein Studium allein reicht heute sicherlich nicht mehr aus. Man muß heute viel mehr können: sehr empfehlenswert sind meiner Meinung nach daher vor allem zusätzliche Sprachkenntnisse, Doppelstudien und die Praxis während der Ausbildung, so treten nämlich die eigenen Interessen zutage. Man sollte eine gewisse Hartnäckigkeit besitzen, wenn man eine Tätigkeit anstrebt, denn Hartnäckigkeit imponiert und ist ein ganz wesentlicher Erfolgsfaktor. Selbstdisziplin ist ebenfalls etwas sehr Wesentliches am Weg zum Erfolg, weil man gerade in der Anfangsphase sehr viel Zeit für seine Tätigkeit aufwenden muß. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich und bin dadurch auch motiviert und zufrieden.

✱ Pauer Josef

● Steckbrief

Beruf: Speditionskaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: M&M Militzer und Münch GmbH., 1110 Wien, Ailecgasse 36. Geboren - Datum, Ort: 3. September 1952, Wien. Hobbies: Radfahren, Schwimmen, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule absolvierte ich die berufsbildende Schule zum Speditionskaufmann. In meiner Lehrzeit wurde ich mit dem System der Großspeditionen konfrontiert, in dem die Lehrlinge auf bestimmten Stationen hängenbleiben und mit einer Aufgabenstellung betraut sind, die sich nicht mehr ändert. Gegen dieses System wehrte ich mich, weil ich mein Berufsbild als ein sehr umfassendes betrachte. Ich wollte mich immer selbst weiterbilden und spezialisierte mich schließlich auf den Bereich LKW-Verkehr. Im Zuge dessen begann ich bei einem reinen Frächter, weil ich auch diese Seite des Speditionsgeschäftes kennenlernen wollte. 1991 kehrte ich wieder zur Spedition zurück und wurde bei Militzer und Münch tätig. Dort gründete ich die Abteilung LKW-Verkehr Westeuropa, die ich sechs Jahre lang leitete. 1997 übertrug man mir die Prokura, im Mai 2000 wurde ich zum Geschäftsführer für den Bereich Spedition ernannt. Somit bin ich für den gesamten operativen Bereich, also für jegliche internationale oder nationale Transporte von A nach

B und die Lagerhaltung, verantwortlich. Der zweite Geschäftsführer des Standortes in Wien ist für die finanzielle Seite zuständig. Militzer und Münch ist eine Holding mit Sitz in der Schweiz, ich trage hier in Wien die Verantwortung für etwa 40 Mitarbeiter.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich denke, ein harmonisches Familienleben ist Voraussetzung für jeglichen Erfolg. Die Harmonie im Privatbereich ist wesentlich für meinen beruflichen Erfolg und steht für mich eindeutig an erster Stelle. Erfolg bedeutet für mich eine vernünftige Ebene zwischen den beiden Bereichen zu finden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß es im Bereich der Dienstleistungen nur darum geht, mit dem und für den Kunden zu arbeiten. Ich kann also dem Unternehmen nur im Zusammenhang mit dem Kunden meine Leistungen erbringen, sonst wäre ich nicht Geschäftsführer. Zu unserem Kundenkreis zählen internationale Unternehmen vom Familienbetrieb bis hin zum internationalen Konzern. Unsere Dienstleistung besteht darin, sämtliche Arten von Gütern mit sämtlichen Verkehrsmitteln zu transportieren, sei es per LKW, Schiff, Bahn oder Flugzeug. Wir leben von der Zufriedenheit unserer Kunden. Das Unternehmen zeichnet sich dem Kunden gegenüber durch höchste Fairneß und Ehrlichkeit aus: wenn wir mit Transporten konfrontiert werden, für die wir nicht die besten Erfahrungswerte bieten können, stellen wir sofort klar, daß es Konkurrenten gibt, die auf dieses Gebiet spezialisiert und somit besser sind. Unsere Schwerpunkte liegen im Sammelguttransport und im LKW-Verkehr, dabei legen wir höchsten Wert auf Verläßlichkeit und persönlichen Kontakt zu unseren Kunden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich würde es mir nicht anmaßen wollen, mich als erfolgreich zu bezeichnen: ich fühle mich glücklich mit meiner Familie und meinem Beruf und bin somit für mich persönlich zufrieden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Unsere Mitarbeiter müssen sich voll mit dem Unternehmen identifizieren. Ich erwarte von jedem, sich am Ende des Monats zu fragen, was er zum Wohl des Unternehmens beigetragen hat um sein Gehalt zu bekommen. Wenn man sich diese Frage ganz offen und ehrlich stellt, beinhaltet sie all jene Faktoren, die ein Mitarbeiter in unserem Unternehmen haben muß. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich habe selbst einen 15-jährigen Sohn, dem ich unlängst riet, vom Gymnasium abzugehen, weil ich mit dieser Art der Schulbildung nicht zufrieden bin. Er wird demnächst die HAK besuchen, in der kaufmännische Fächer und Fremdsprachen berücksichtigt werden. Ich denke, daß man heute und besonders in Zukunft ohne diese Gesichtspunkte der Bildung keine Chance mehr hat. Wichtig ist neben der Schulbildung die Erfahrung, die man beispielsweise im Ausland sammeln kann. Entscheidend ist es, Ziele zu haben und diese unter persönlichem Einsatz ehrgeizig zu verfolgen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir haben gerade drei neue Abteilungen gegründet, die sich im Speziellen mit dem Ostverkehr beschäftigen, mein Ziel besteht darin, sie gewinnbringend zu führen. **Ihr Lebensmotto?** Es ist ganz egal, was ein Mensch macht: so lange er sein Geld mit ehrlicher Arbeit verdient und mit seiner Situation glücklich ist, ist er eigentlich für sich selbst erfolgreich.

> „Ich erwarte von jedem, sich am Ende des Monats zu fragen, was er dazu beigetragen hat, sein Gehalt zu verdienen!“

✶ Paul Manuela

Steckbrief

Beruf: Hundepflegerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Hundesalon Mimi, Manuela Paul., 2000 Stockerau, Petzoldgasse 14. Geboren - Datum, Ort: 8. Oktober 1967, Stockerau. Eltern: Vera. Hobbies: Alle Tiere.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach einem Jahr Handelsschule begann ich als Assistentin bei einem Tierarzt zu arbeiten und ging ihm in seiner Praxis sowie im angeschlossenen Hundesalon zur Hand. Nach sechzehn Jahren starb dieser Tierarzt, ich löste daraufhin den Gewerbeschein für Tierpflege, Hundekosmetik und Tierpension und übernahm in der Folge den Hundesalon. Nach einem halben Jahr übersiedelte ich in meine Heimatgemeinde Stockerau und eröffnete hier im Juni 1999 meinen Hundesalon Mimi, den ich gemeinsam mit meiner Familie renovierte und tiergerecht einrichtete. Ich übernehme die Pflege von Hunden; schneide, wasche und föhne aber auch Katzen, Meerschweinchen und Hasen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönlich, mir mein eigenes Geschäft aufgebaut zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Ehrlichkeit und Offenheit und meine langjährige Erfahrung mit Tieren durch meine Tätigkeit beim Tierarzt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich fühle mich heute erfolgreich, weil ich ohne fremde Hilfe, ohne Werbung und durch Mundpropaganda einen großen Kundenkreis aufbauen konnte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich seit 2001 wirklich als erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich traf meine erfolgreichste Entscheidung, als ich mich selbständig machte. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ja. Während des Umbaues war ich oft verzweifelt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltages?** Ich treffe Entscheidungen oft binnen Sekunden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Einige Menschen schätzen die Handarbeit nicht mehr und wollen vieles sofort. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die beiden Bereiche lassen sich nur schwer vereinbaren. Ich arbeite viel und die Tiere sind für mich das wichtigste. Ich besitze selbst einen Hund, eine Katze und ein Frettchen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte zufrieden und glücklich so leben wie bisher, auch wenn ich mit meiner Tätigkeit keine Millionen verdiene.

✶ Paulesits Gertrude

Steckbrief

Beruf: Gastronomin. Funktion: Pächterin. Tätig bei: Gasthaus Gertrude Paulesits., 2304 Mannsdorf 33. Geboren - Datum, Ort: 18. Jänner 1941, Marchegg. Kinder: Walter (1963). Eltern: Josef und Maria Schirnhofer. Hobbies: Backen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Großmutter arbeitete in einem Gasthaus und das weckte bei mir das Interesse am Kochen und besonders am Backen. Daher besuchte ich nach der Pflichtschule eine einjährige Fachschule für Großküchenbetriebe und wollte an-

schließend im Küchenbetrieb eines Spitals zu arbeiten beginnen. Leider war ich für diesen Posten zu jung, so fing ich in der Pferdefleischhauerei Peschl im Verkauf bzw. der Küche an und blieb dort bis zu meiner Heirat 1961. Die nächsten zwei Jahre arbeitete ich in einer Zuckerfabrik und ging noch diversen Beschäftigungen nach. Nach der Geburt meines Sohnes arbeitete ich bis 1970 als Aushilfskellnerin im Restaurant Uferhaus, bzw. im Restaurant Schloßhof in Orth an der Donau. Dann hatte ich die Möglichkeit ein Gasthaus in Orth an der Donau zu pachten. Einerseits war es eine Tätigkeit die mir gefiel, andererseits glaubte ich, so die Familie zusammenhalten zu können, indem meine Mutter, mein Mann und ich gemeinsam arbeiten, und mein Sohn bei uns sein kann. Allerdings lag bald die Hauptverantwortung bei mir. Es folgten sehr arbeitsreiche Jahre. Ich investierte viel in die Renovierung des Lokals und schuf mir ein Stammpublikum. 1994 wurde mir die Pacht gekündigt. Ich hatte jedoch Glück und konnte mein derzeitiges Gasthaus von Herrn Juranitsch pachten, und übersiedelte mit dessen Hilfe und einem enormen Arbeitszeiteinsatz innerhalb von 14 Tagen. Meine Stammkunden hielten mir die Treue und kommen weiterhin zu mir.

„...Fleiß und die Bereitschaft, einen enormen Arbeitseinsatz zu erbringen, gepaart mit persönlichem Verzicht."

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Den Erfolg sehe ich in der großen Anzahl meiner Stammkunden. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Grundbasis für meinen Erfolg ist sicher mein Fleiß und die Bereitschaft einen enormen Zeiteinsatz zu erbringen, gepaart mit persönlichem Verzicht. Dazu kommt, daß ich Freude und Interesse am Kochen und Backen habe, in Herrn Humer vom Restaurant Uferhaus einen sehr strengen, aber guten Lehrherrn hatte und ich 1974 meine Chance ein eigenes Gasthaus zu übernehmen und daraus etwas zu machen, erkannte. Eine wesentliche Rolle spielt auch meine gute Küche, die Qualität der Ware, die langen Öffnungszeiten und die freundliche Bedienung. Ich verlange viel von meinen Mitarbeitern, bin eine strenge Chefin, habe jedoch ein gutes Verhältnis zu ihnen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nein, im Verhältnis zu meiner vielen Arbeit könnte ich vielleicht mehr Privatbesitz haben. Ich investierte immer in das Geschäft. **Ist Anerkennung für Erfolg wesentlich?** Lob freut mich. Meine große Anzahl von Stammgästen ist für mich Anerkennung. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Ich habe nur meinen Sohn und dieser hat sehr viel für meinen Erfolg beigetragen, indem er ungemein fleißig, am Geschäft interessiert und für mich eine wichtige Stütze ist. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Im Gastgewerbe geht es nicht ohne Mitarbeiter, und ihre Arbeit trägt zum Erfolg bei. Ich habe zwölf Mitarbeiter, die zumTeil jahrelang bei mir sind. Neben meinem Sohn und meinem Neffen, die mich beide sehr gut unterstützen, habe ich einige Ausländer beschäftigt, auf die Verlaß ist und die mit großem Einsatz arbeiten.

✱ Pechac Traude

Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Lady Fit., 2340 Mödling, Freiheitsplatz 7. Geboren - Datum, Ort: 26. Jänner 1958, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Alfred. Kinder: Sandra (1988) und Thomas 1991). Eltern: Theresia und Konrad. Hobbies: Radfahren, Schwimmen, Laufen, Lesen, Musik.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1977 begann ich bei der Firma Hofer-Lebensmittel AG, in Trumau als Chefsekretärin. 1979 wechselte ich zur Firma Metro AG, als Sekretärin vom Verkaufsleiter. 1982-88 war ich die Sekretärin vom Einkaufsleiter der Speditionsfirma Walter. Nach einer zweijährigen Babypause übernahm ich im März 1990 das bereits bestehende Damen-Fitneßstudio. Da ich immer schon sehr sportlich war, fielen mir die fachspezifischen Kurse und Seminare am WIFI und auf der Sporthochschule Wien leicht. Trotzdem empfand ich diese Schulungen für ganz wichtig, um wirklich fachgerecht beraten zu knnen, und so eventuelle, gesundheitliche Schäden auszuschließen. Wir sind ein Damen-Fitneßstudio, wir beraten, bieten eine Figuranalyse an, helfen bei Gewichtsreduktion und empfehlen individelle Fitneßprogramme. Ich beschäftige zwei Trainerinnen, eine davon ist gelernte Heiltherapeutin die diese Programme nicht nur betreuen, sondern jede einzelen Übung auch vorturnen also ein „one-to-one" training. Wir bieten auf 165m² eine angenehme, freundschaftliche, familiäre Atmosphäre. Außerdem verfügen wir über ein Solarium, eine Infrarot-Wärmekabine und verschiedene Fitneßgeräte.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Gestärktes Selbstbewußtsein und innere Zufriedenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Liebe zu meinem Beruf und sicher auch meine Art, mich auf meine Kundinnen individuell und natürlich einzustellen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich das Image dieses Insituts sehr anheben konnte und meine Damen schon lange Jahre zu mir kommen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach zwei Jahren merkte ich, daß ich am richigen Weg bin. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** In dem ich mich nicht vergrößert und weitere Studios eröffnet habe, sondern mich hier, mit meinen zwei Trainerinnen engagiere. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Das erste Jahr war hart. Es galt die Leute zu überzeugen, daß wir völlig anders arbeiten und so frischen Wind hineinbringen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** In einigen Studios wrden die Kunden nicht ständig betreut, daher ergeben sich oft Probleme des Übertrainierens. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Eine Trainerin habe ich mitübernommen, sie ist bereits seit 1986 hier, und meine zweite Angestellte ist Physiotherapeutin, und seit 1992 bei mir. Beide besitzen Menschenkenntnis, können sich individuell auf die jeweilige Dame einstellen, sind freundlich und geduldig. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als freundliche und tolerante Mitarbeiterin. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ohne gute Ausbildung, Durchhaltevermögen und Zielstrebigkeit funktioniert nichts. Außedem muß man bereit sein, viel Zeit zu investieren, natürlich agieren und Kundenkontakte pflegen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Studio so weiter zu fürhen, Trends erkennen und teilweise auch annehmen.

✱ Peer Hans Dr.

● Steckbrief

Beruf: Versicherungsmanager. Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: Generali Versicherungs AG., 1010 Wien, Landskrongasse 1 - 3. Geboren - Datum, Ort: 15. Juli 1943 in Wien. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied bei Generali Holding AG Wien; Aufsichtsratsvorsitzender: Europäische Reiseversicherung AG; Aufsichtsratsmitglied: Drei-Banken-Versicherungs AG Linz, Generali SKB Zavarovalnica d.d. Lubljana, Generali Lloyd Versicherung AG München und Generali Lloyd Lebensversicherung AG, München; Mitglied des Beirates der Europe Assistance GmbH. Wien; Vizepräsident des Kuratoriums für Verkehrssicherheit, Wien. Hobbies: Reisen, Lesen, Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Jus-Studium - 1965, Eintritt in die Erste Allgemeine Versicherung AG (Wien), 1966 Promotion, 1968 (mit 25 Jahren) Abteilungsleiter der Rechtsschutzversicherung - damals lernte ich im Gremium unter viel älteren Kollegen zu bestehen. 1978 wurde ich nach Deutschland geschickt, um eine Tochtergesellschaft zu schließen, die ich stattdessen sanierte und damit auffiel. 1980 Übernahme der Schadensabteilung. In der Folge Kompetenz für die Niederlassungen in Deutschland, der Schweiz, Holland und joint venture in Ungarn, 1987 Berufung in den Vorstand, ab 1991 verantwortlich für die damaligen deutschen Tochtergesellschaften der Generali Holding Vienna, seit 1998 Länderverantwortung für Österreich.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Nicht Karriere, sondern ein Vorhaben zum Ziel zu führen. Erfolg kann durchaus unspektakulär sein, wenn er eine Herausforderung darstellt. Nach außen hin große Erfolge müssen aber nicht wirkliche Erfolge sein. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ja, obwohl auch bei mir vieles von Zufälligkeiten abhängt. Oft ist es auch nicht erfolgversprechend, den kürzesten Weg zu gehen; man muß Angebote auch ablehnen können. Ich wäre sonst schon 10 Jahre früher in den Vorstand gekommen. Falscher Ehrgeiz kann auch hemmend sein. Karriere macht man nicht in seinen Hauptaufgaben, sondern in den zusätzlichen Nebentätigkeiten - in denen bin auch ich aufgefallen. Ich habe immer gerne solche Tätigkeiten gemacht. Das einzige, was ich nämlich nicht mag, ist Langeweile. Mich interessieren immer neue Ideen und Projekte; sich neuen Herausforderungen zu stellen, ist der wichtigste Erfolgsparameter. Aus Routine lernt man nichts. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Die wichtigsten waren immer Personalentscheidungen. Keiner kann alles alleine machen, die richtigen Leute um einen herum sind wesentlich. Eine Weichenstellung war, als ich 1991 nach Deutschland ging, um die schwierige Aufgabe der Zusammenführung (alte und neue Bundesländer) zu übernehmen. Damals verließ ich den sicheren Versicherungsjob, um eine riskante Position, in der schon meine 4 Vorgänger scheiterten, einzunehmen. Die zweite Schlüsselentscheidung war 1998, als ich nach Österreich zurückkam, um den Vorstandsvorsitz von Generali und Interunfall zu übernehmen. Allerdings muß man im Ausland noch um vieles besser sein. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Schnelle Entscheidungen, ständiges Feedback, das Erkennen der eigenen Grenzen und die ständige Suche nach Verbesserungen. Ich war nie krank und bin unendlich belastbar. Ich spüre, was in anderen vorgeht und brauche dazu auch ständiges Feedback. Letztlich geht Erfolg über Menschen und nicht über Anweisungen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, eigentlich bin ich ein fauler Mensch und strebte Tätigkeiten an, die mir Spaß machen; daß das ein Versicherungsjob sein würde, wußte ich nicht. Wäre ich nochmals jung, würde ich gerne im Ausland arbeiten. **Welche Rolle spielt die Familie?** Sie ist ein Umfeld, in das man mit den Wunden des Tages hinkommen kann, ohne daß es einen zu sehr fordert. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Ich glaube, daß man nur dann Erfolg hat, wenn er auch von Kollegen mitgetragen wird. Je besser man sich gegenseitig versteht, desto leichter tut man sich. Oft habe ich aber zu lange notorischen Nichtskönnern zugesehen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach Leistungsstärke und nach Eigenschaften, die sich mit meinen ergänzen, Leute, die das gut können, was ich nicht so gut kann, das heißt,sie müssen mir nicht ähnlich sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich kann gut Wärme zeigen, gehe mitten unter die Leute. Schulterklopfen und freundlich schauen ist aber zu wenig. Mir sind Kreative, die Fehler machen, lieber als Beamtenmentalitäten. **Kennen Sie Niederlagen?** Wenige. Am stärksten empfinde ich eine Niederlage, wenn jemand eine ihm zugetraute Aufgabe nicht schafft. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich kann gut abschalten, die Arbeit macht mir Spaß, und ich gehe gerne ins Büro. Macht mir etwas weniger Spaß, bin ich darin auch nicht so gut und delegiere es. **Was sind Ihre Ziele?** Nicht mit Ehrenposten abzutreten, sondern, solange es geht, weiterzuarbeiten. Ich kann mich mengen- und aufgabenmäßig immer noch steigern. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Entscheidend ist der eigene Spiegel, zu äußerlichem Glanz habe ich keinerlei Hang. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich beanspruche für mich möglichst großen Freiraum. Wenn man Kreativität und Selbständigkeit fördert, hilft das auch bei der eigenen Selbständigkeit. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, den Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Dietrich Karner, weil er jeden extrem selbständig agieren läßt. **Haben Sie eine Anmerkung zum Erfolg?** Erfolg ist ein Mix aus Grundvoraussetzungen, Arbeitseinsatz, Mut zum Risiko und Zufall.

✱ Pehack Roman

● Steckbrief

Beruf: Modelltischler. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Roman Pehack., 1100 Wien, Favoritner Gewerbering 44. Geboren - Datum, Ort: 21. Juni 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Herta. Kinder: Jacqueline (1985). Eltern: Hildegard und Roman. Hobbies: Segeln, Astronomie, Computertechnologien, Laufen, Ski fahren und Geselligkeit.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Hauptschule besuchte ich die HTL, brach nach zweieinhalb Jahren ab und lernte in dreieinhalb Jahren den Beruf des Modelltischlers. Dann begann der Einstieg in das wirkliche Berufsleben bei den österreichischen Bundestheatern, im Dekorationsbau im Wiener Arsenal. Ab 1976 war ich drei Jahre als Sachbearbeiter im Verkaufsinnendienst. 1979 war ich als Monteur für Aluminiumportale tätig, danach als Außendienstmitarbeiter für Anwendungstechnik im Modul- und Formenbau. 1984 legte ich die Meisterprüfung ab, und war dann ab Dezember 1984, selbständig. Mit einem Bankkredit und ohne eigenes Kapital mietete ich eine kleine Modelltischlerei. Bereits 1985 zog ich mit der Firma als Untermieter an den heutigen Standort. 1990 kaufte ich das 1.700m² große Grundstück mit einer renovierbedürftigen Halle, mit Büro und Werkstättenfläche. Renoviert wurde „step by step“. Ab 1992 wurde es notwendig, auch andere Materialien, wie

Kunststoffe und Metalle einzusetzen. Dies hatte auch zur Folge, daß der Maschinenpark erweitert werden mußte. So wurde es möglich, Drehteile bis 2.70 m Durchmesser im Hause herzustellen. Im Jahr 1997 erweiterte ich die Geschäftstätigkeit im Bereich Rapid Prototyping, das bewirkte einen enormen Umsatzschub. Wir stellen Gießereiwerkzeugmodelle her und arbeiten für die Automobilindustrie, den Turbinen-, Maschinenbau- und Schienenfahrzeugbau. Außerdem stellen wir Designartikel, also die Prototypen dafür her. 1998 bauten wir ein teilweise funktionsfähiges „Mock up" eines Zugspitzenmodells der Wiener U-Bahn (1:1) für Siemens. 2000 ergab sich ein Folgeauftrag für ein „Mock up" für Melbourne/Australien. Zur Zeit beschäftige ich sechs Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, denn ich habe mit Nichts angefangen. Ich hatte 50 Prozent Mut zum Risiko und zehn Prozent Glück; 40 Prozent Leistung war aber auch dabei. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Richtige Mitarbeiter und faire partnerschaftliche Kundenbeziehungen, außerdem ehrliche Auftragsabwicklung und Einsatzbereitschaft. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ein früherer „Chef", er war ein lockerer Typ, den Geld alleine nicht glücklich machte (das hatte er sowieso). **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Hundertprozentig meine Frau, sie ist der Ruhepol für mich; zuverlässig, beständig, konservativ und bescheiden. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** 1992, nach dem Kauf. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Für kurze Zeit ist auch ein emotionaler Ausbruch möglich, dann aber wird analysiert und sofort gegengesteuert. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als erfolgreich, hilfsbereit, interessiert und launenhaft! **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Mürrisch, wenn Dinge nicht funktionieren, aber auch großzügig; ein richtiger Zwilling. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Sie findet mich als überarbeitet. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, das ist unheimlich wichtig, ich würde noch mehr davon brauchen, für meine ganz persönliche Befriedigung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Segeln. Aber auch aus einer Diskussion mit meiner Tochter. **Haben Sie noch ein Ziel?** Zur Zeit bin ich reiner Dienstleister. Ich möchte meine eigenen Ideen verwirklichen, noch einmal etwas in einer ganz anderen Richtung bewegen. **Ein Tip für die Um- und Nachwelt?** Wichtig ist die Entscheidungsstärke; Trägheit lähmt jedes Geschäft. Technisches Interesse und das „Vornedabeisein", d.h. die Risikobereitschaft sind unentbehrlich.

✱ Peiner Eva Maria

● Steckbrief

Beruf: Fotografin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Studio 13 - Eva Maria Peiner., 1140 Wien, Penzingerstraße 57. Geboren - Datum, Ort: 8. November 1954, Wien. Schöpferische Akte: Fachartikel über Unternehmertum in Fachpresse. Ehrungen: Schulinterner Preis für Modefotografie (Modeschule Hetzendorf). Hobbies: Lesen, Kochen, Wirtschaft, Finanzwesen, Aktien, Tiere, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Inhaberin eines Postkartenverlages.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Gymnasium bis zur sechsten Klasse und wechselte anschließend in die Grafische Versuchs- und Lehranstalt, da ich nicht wie meine Mutter Buchhalterin werden wollte, obwohl, oder gerade weil ich immer schon im elterlichen Betrieb in der Buchhaltung mitgeholfen hatte. Ich absolvierte diese Schule mit Auszeichnung und war anschließend ein halbes Jahr lang bei Frau Wenzel-Jelinek tätig. Diese Fotografin prägte mich nicht nur in beruflicher Hinsicht sehr stark. Nach dieser Zeit ging ich zu Baronin Barissini, einer weiteren Modefotografin, und wechselte danach in ein Labor, wo ich alle Stationen bis hin zur Buchhaltung durchlief. Nach sieben Jahren hatte ich dort meinen Plafond erreicht und wechselte zu einem ehemaligen Schulkollegen, bei dem ich als Mädchen für alles tätig war, ich suchte Models aus, schminkte und stylte sie und erledigte die Buchhaltung. Nach einiger Zeit arbeitete ich für einen anderen Schulkollegen, bekam mein Kind und ging in Karenz. Danach, 1985, beschloß ich, mich selbständig zu machen und eröffnete dieses Geschäft. Heute konzentriere ich mich auf Schul- und Kindergartenfotografie, Portraitfotografie und Industrieportraits mit Schwerpunkt Wien und Umgebung. Zu meinem Kundenkreis zählen Privatpersonen sowie Firmen.

> „Ich stecke mir bewußt keine Ziele, weil es ohnehin immer anders kommt, als man sich vorstellt."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich innere Zufriedenheit und Ausgeglichenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich kann sehr gut mit Menschen aller Altersgruppen umgehen, was für meine Tätigkeit als Fotografin enorm wichtig ist. Aufgrund dieser Eigenschaft werde ich immer wieder von zufriedenen Kunden weiterempfohlen, man schätzt meine Freundlichkeit und meine Kommunikationsbegabung. Ich habe einen guten Blick dafür, die besten Seiten beziehungsweise die positiven Charakteristika eines Menschen in kurzer Zeit herauszufinden und zur Geltung zu bringen. Weiters habe ich ein sehr gutes Gefühl für Farben und Formen, wenn ich Schulklassen fotografiere, habe ich beispielsweise immer Make-up und Stylingprodukte mit. Grundsätzlich bereitet mir meine Arbeit sehr viel Freude und Spaß. Ich betrachte mich als Dienstleister und bin bereit, auch zu Zeiten zu arbeiten, die abseits meiner Geschäftszeiten liegen. Ich genieße das volle Vertrauen meiner Kunden, da man mich als verläßlich und absolut qualitätsbewußt kennt und schätzt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich heute erfolgreich und zufrieden, weil ich in meinem Leben einiges erreichen konnte. Ich weiß jedoch auch, daß das noch nicht alles war und habe noch viel vor. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jedem, so viel wie möglich zu lernen. In der Ausbildung sollte man flexibel sein und möglichst viele Berufserfahrungen sammeln. Ich erachte es als wichtig, überhaupt mehr als eine Berufsausbildung zu absolvieren. Ich glaube weiters, daß Konsequenz, Durchhaltevermögen und Hartnäckigkeit ganz wesentliche Voraussetzungen für Erfolg sind, deshalb darf man nicht aufgeben, sondern muß lernen, mit Schwierigkeiten umzugehen und sie zu überwinden. Man braucht sehr viel Selbstdisziplin, weil einem im Berufsleben nichts geschenkt wird. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich setze mir bewußt keine Ziele, weil es ohnehin immer anders kommt als man sich vorstellt. Das heißt aber nicht, daß ich in den Tag hinein lebe, ganz im Gegenteil: Ich konzentriere mich auf meine Aufträge und Termine und lebe im Augenblick. Mein persönliches Ziel ist es, mein Kind aufzuziehen und ihm eine gute Zukunft bieten zu können. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich befasse mich seit einiger Zeit mit der chinesischen Ernährungslehre nach den fünf Elementen; dadurch lernte ich,

daß ich meinem Körper die Ruhe gönnen muß, die er braucht. Eine wesentliche Kraftquelle ist für mich darüber hinaus die Bewegung im Wald, die Freude an der Schönheit der Natur.

✱ Perack Victor

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Scandic HotelbetriebsgmbH., 1020 Wien, Handelskai 269. Mitgliedschaften: Chaine des Rotisseurs, Ustoa, Skal International. Ehrungen. Hobbies: Golf, Tennis, Radfahren, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte eine Hotelfachschule in der Schweiz, und bin gelernter Koch. Nach meiner Ausbildung arbeitete ich unter anderem in Norwegen, Schweden und Jamaika. Dort ging ich in das Hotel Heart Moon, wo ich zunächst als Koch hinter den Kulissen tätig war, bald jedoch immer mehr an die Front ging. So wurde ich Resident Manager, und kam, zurück in Europa, zur Scandic-Gruppe, wo ich mittlerweile 26 Jahre tätig bin. Seit 1987 bin ich im Scandic Hotel Wien. Heute bin ich geschäftsführender Gesellschafter und Managing Director. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Scandic ist eine schwedische Hotelkette, die sich auf der Ebene des Kunden bewegt. Wir wollen aus Kunden Freunde machen, das ist die Philosophie des Unternehmens, die von allen Mitarbeitern gelebt und getragen wird. Der Kunde soll sich bei uns wohl fühlen, und unser Unternehmen versucht die Bedürfnisse des Einzelnen herauszufinden und individuell zu erfüllen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist persönlicher Erfolg das Erreichen eines selbst gesteckten Zieles, wobei dazu auch die Bestätigung gehört. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich heute durchaus als erfolgreich, weil ich mit meiner Schulausbildung eine Tätigkeit im Top-Management erreicht habe. Ich fühle mich auch durch das Vertrauen meiner Mitarbeiter, und der nächsthöheren Ebene, in meinem Erfolg bestätigt. **Welchen Stellenwert hat Anerkennung für Sie?** Selbstverständlich brauche ich genauso meine Motivation wie jeder Mitarbeiter. Für mich bedeutet Anerkennung das Vertrauen, das mir von der Konzernleitung entgegengebracht wird. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren Zielen vor?** Ich stecke mir immer naheliegende Ziele, die ich sehr rasch Schritt für Schritt verfolgen kann, ohne sie aus den Augen zu verlieren. **Welche Punkte haben Sie beachtet, um Ihr Ziel erreichen zu können?** Ich habe mir meine ganze Karriere hart erarbeitet. Gerade in der Gastronomie ist der Arbeitseinsatz bekanntlich ja enorm. Ich arbeitete in Ländern, in denen ich nicht einmal die Sprache beherrschte, und ich glaube, daß dieser Schritt ein sehr wesentlicher war. Der Wille zu kommunizieren, und mich der neuen Kultur anzupassen, half mir dabei, die jeweilige Sprache meist nach einem halben Jahr zu sprechen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich denke, es gehört zu meinen schwierigsten Aufgaben, neue Mitarbeiter anzustellen. Eine einzelne Person kann eine ganze Abteilung sowohl bereichern, als auch kaputt machen, deshalb achte ich sehr genau auf die Entwicklung meiner Mitarbeiter. Es ist auf jeden Fall wichtig, daß sich ein neuer Mitarbeiter gut in das bestehende Team integriert; daß die Chemie stimmt. **Wie motivieren Sie diese?** Je mehr man die Mitarbeiter in den Arbeitsprozeß involviert, desto motivierter sind sie auch. Ich versuche meinen Mitarbeitern zu vermitteln, wie wichtig sie sind. Dann gibt es auch weniger Krankenstände, weil jeder das Gefühl hat, seine Anwesenheit sei unersetzlich. **Wie sehen Sie den Begriff Teamarbeit und wie setzen Sie Teamarbeit ein?** Ich kann sehr gut delegieren. Ich übertrage dabei viel Verantwortung, und das bedeutet eine sehr große Freiheit für den Mitarbeiter. Ich glaube, wenn man einem Mitarbeiter diese Verantwortung gibt, kann er sich persönlich sehr stark entwickeln, und ist engagiert. **Wie würden Sie mit Niederlagen umgehen?** In meiner langen Karriere erlebte ich auch schon Niederlagen, und ich glaube, Mißerfolg ist ganz wesentlich, wenn man erfolgreich sein will. Ich bin kein Heuchler, und reagiere durchaus darauf, wenn ich benachteiligt oder ungerecht behandelt werde. Wesentlich ist im Fall einer Niederlage, die Fehler zu analysieren, und das Gespräch mit allen Beteiligten zu suchen. Erfolg resümiert aus Mißerfolg, deshalb ist mein Credo in solchen Situationen, zwei Schritte zurück, und drei nach vorne zu gehen. **Ihr Lebensmotto?** Ich kann zu falschen Entscheidungen stehen, und versuche immer, den geraden und ehrlichen Weg zu gehen.

✱ Peter Edith

● Steckbrief

Beruf: Sekretärin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Kibis - Verein für Kinderbetreuung., 1180 Wien, Schopenhauerstraße 59; 3023 Eichgraben, Niederwaldstraße 22. Geboren - Datum, Ort: 16. August 1949, Kotting/Neusiedl. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Karl. Kinder: Martin (1984). Eltern: Mag. Eduard und Gisela. Mitgliedschaften: Motorflugunion, Alumni Club. Hobbies: Motorfliegen, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Gymnasium bis zur sechsten Klasse und war danach im Büro der Bundesanstalt für Leibeserziehung tätig. Währenddessen absolvierte ich die Europäische Sekretärinnenakademie. Nach zwei Jahren wechselte ich 1970 in das Wirtschaftsanwaltsbüro Dr. Czerwenka, wo ich in den nächsten 25 Jahren tätig war. Nebenberuflich interessierte ich mich für EDV und schaffte es, in der Erwachsenenbildung Desktop Publishing zu unterrichten. Die schöne Zeit in der Kanzlei Dr. Czerwenka endete leider abrupt mit dessen Tod im Jahre 1993. Mit der Geburt meines Sohnes 1984 verlagerte sich naturgemäß das Interesse auf Pädagogik und Entwicklungspsychologie. Ein weiterer Schritt war daher die Ausbildung zur Montessori-Pädagogin. Das Spürbarwerden der vorhandenen Defizite im Bereich Kinderbetreuung veranlaßte mich zu einem verstärkten Engagement in diese Richtung. Immer wichtiger wurde mir das Verbinden von Beruf und Familie und alle damit zusammenhängenden Probleme. Im Jahr 1995 kam es schließlich zur Gründung des Vereines, der es sich zum Ziel gesetzt hat, Eltern die Kinderbetreuung zu erleichtern und somit speziell Frauen zu ermöglichen, Beruf und Familie bestmöglich zu verbinden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, seine eigenen Fähigkeiten so umzusetzen, daß man für die Gesellschaft etwas nützliches

bewirken kann und somit auch positives Feedback zu bekommen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Grundlage für meinen Erfolg ist sicher mein harmonisches Familienleben, das mich absichert. Ohne die Hilfe meines Mannes hätte ich den Verein nicht gründen können, weil ich nicht sofort wieder arbeiten gehen mußte. Einen weiteren Faktor meines Erfolges sehe ich in der Tatsache, daß ich meine Tätigkeit mit großer Freude mache: Weil ich sie gerne mache und weil sie meinen Fähigkeiten entspricht, mache ich sie gut. Ich denke, daß sowohl meine Bildung als auch meine Freude am Kontakt mit den Menschen für meinen Erfolg ausschlaggebend waren. Ich kann mich gut in andere einfühlen, weiters bin ich sehr interessiert und höre nie auf, mich weiterzuentwickeln. Unser breitgefächertes Angebot umfaßt alle Bereiche der Kinderbetreuung: Sowohl öffentliche als auch private Institutionen und darüber hinaus Hausbetreuung durch speziell geschulte Personen, die wir über eine große Datenbank für unsere Ansprechpartnerinnen finden können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich das verwirklichen konnte was mir Spaß macht. Anerkennung spielt dabei eine große Rolle, weil sie mich immer wieder neu motiviert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir arbeiten nicht nur mit fixen, sondern vor allem mit freien Mitarbeitern; dabei pflegen wir ein sehr partnerschaftliches Verhältnis untereinander. Ich stelle an sie die gleichen Ansprüche wie an mich selbst: Kontaktfreude, Einfühlungsvermögen und Erfahrung mit Kindern in irgendeiner Form. Wesentlich ist mir weiters Lernbereitschaft. Meine Mitarbeiter können sehr frei und selbständig agieren, ich denke, das ist auch ein starker Motivationsfaktor. Wichtig ist mir die Erfüllung der Aufgabe, das „Wie" bleibt den Mitarbeitern selbst überlassen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist lebenslange „Neugier" und möglichst vielfältiges Interesse, lebenslanges Lernen, Ziele setzen und diese verwirklichen.

✱ Petrovic Madeleine Mag. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Politikerin. Funktion: Obfrau. Tätig bei: Grüne - Die Grüne Alternative Wien., 1070 Wien, Lindeng. 40. Geboren - Datum, Ort: 25. Juni 1956, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Antun. Kinder: Sophie (1989) und Louise (1991). Schöpferische Akte: „Das grüne Projekt" Verlag Holzhausen 1994, „Der Wiener Gürtel" Bildband über historische Entwicklung. Hobbies: Fitness-orientierter Sport, Menschen, mein riesiger Garten und meine Haustiere (2 Hunde, 2 Katzen).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Volksschule, Gymnasium (1974 Matura) und Studium promovierte ich 1978 zum Dr. iur. 1982 wurde ich Mag. rer.soc.oec. an der Wirtschaftsuniversität Wien, legte die Prüfung zur Gerichtsdolmetscherin für Englisch an der Universität Wien ab und erwarb einige Sprachdiplome an den Universitäten in Michigan (Englisch) und Brüssel (Französisch). Begleitend zum Studium war ich 1976 am Institut für Römisches Recht und Antike Rechtsgeschichte und von 1979 bis 1984 an der Universität Wien als Studienassistentin tätig. 1984 bewarb ich mich, in der Meinung abgelehnt zu werden, als Beamtin im Bundesministerium für Arbeit und Soziales und erhielt damals von Herrn Dallinger die Chance, obwohl ich nicht der sozialistischen Partei nahestand. Seit 1987 bin ich Mitglied des Wiener Landesvorstandes der Grünen Alternativen und seit 16. Jänner 1992 Obfrau des Grünen Parlaments-Klubs. Von November 1994 bis März 1996 übte ich die Funktion der Bundessprecherin der Grünen aus. Aufgrund meiner toleranten Erziehung erfuhr ich erst spät, was Intoleranz und Diskriminierung bedeuten. Mein Interesse galt immer den Rechten und der Gerechtigkeit. Ich war immer als Interessens-Vertreterin tätig, sowohl als Klassensprecherin als auch als Schulsprecherin, später an der Universität war ich Vertreterin der AssistentInnen. Mir wurde auch im Sozialministerium die Personalvertretung angeboten, allerdings war diese Funktion mit SPÖ-Nähe gekoppelt, was ich als Grüne natürlich nicht wollte. Politische Tätigkeit und Interessensvertretung ist irgendwie mein Wesen. Meine Erziehung war für meine Veranlagung ebenso förderlich wie meine breite Ausbildung. Ich bin auch heute noch in der Lage, mir Spezialkenntnisse kurzfristig anzueignen. **Warum studierten Sie auch noch Wirtschaft?** Mitursachen waren sicher die damals auch ungeklärte Frage meines beruflichen Wunsches und das Mitstudieren mit Kollegen. Ich hatte ja nicht geplant, Politikerin zu werden, aber das hat sich dorthin entwickelt. Ich werde auch, wenn ich die Zeit wieder einmal habe, Medizin studieren, weil mit viel Wissen im etablierten medizinischen Bereich fehlt. Ich verfüge teilweise über sehr detailliertes Wissen, das möchte ich aber ausbauen. **Wie kamen Sie zur Politik?** Durch grundlegendes Interesse an anderen Menschen und deren berechtigten Interessen. Und durch eine philosophische Überlegung, nämlich die Frage, was Lebensqualität bedeutet. Meine Familie erlebte den Krieg als sehr schmerzlich. Mein Großvater war Jude, und die Zeit war natürlich entsetzlich. Die Einstellung meiner Eltern, daß es ihnen jetzt besser ginge, stimmte natürlich, da das Geld nicht mehr so extrem knapp war, aber dennoch mußte ich lange darüber nachdenken, ob es denn wirklich Lebensqualität bedeutet, wenn man aufgrund der Wohnungslage weder das Fenster öffnen noch sich in normaler Lautstärke unterhalten kann. Bedeutet es nicht auch Lebensqualität, in Ruhe schlafen zu können und beim Queren der Wohnstraße keine Angst haben zu müssen? Im Zuge der Automobilisierung haben wir das natürlich verloren. Meine erworbenen Kenntnisse, auf welch bestialische und grausame Art unsere Chemikalien getestet werden, veranlaßten mich nicht nur, Vegetarierin zu werden, sondern auch politisch etwas dagegen zu unternehmen. Auch die Diskriminierung, die ich erfahren mußte, weil ich meinen Mann, der damals noch nicht die österreichische Staatsbürgerschaft hatte, heiratete, brachte micht zur Politik. Diese Erfahrung war für mich nicht nachvollziehbar, weil mir persönlich sowohl Hautfarbe als auch Religion oder Staatsangehörigkeit zur Beurteilung eines Menschen völlig unwichtig sind. Die Existenz dieser Vorurteile empfand ich als beklemmend. Auch kulturelle Mißstände, wie die Auflassung der beiden Zwischenkriegs-Film-Unternehmen (Wien-Film und Dream-Land-Film), die sicher in allen anderen europäischen Ländern als schützenswert gegolten hätten, empörten mich. All diese Umstände und Mißstände stärkten meinen Entschluß, es besser machen zu wollen. Mein Kontakt zu Umweltgruppen erleichterte mir die Aufgabe, Gleichgesinnte zu suchen. Ich fand sie bei den Grünen.

● Zum Erfolg

Wie haben Sie es vom Wunsch zur Umsetzung geschafft? Ich habe nie Ellbogen gebraucht - im Gegenteil - ich habe große Skrupel, Führungspositionen anzunehmen, weil ich natürlich sehe, daß damit Macht und ein hohes Maß an Verantwortung ebenso einhergehen wie die Gefahr, Fehler zu begehen, bzw. durch persönliche Motive verleitet zu werden. Letztlich war der Wunsch der anderen stärker, mich in der jeweiligen Position zu sehen. Wenn ich Machtpositionen nicht annehme, dann nehmen sie eben andere wahr - und dann ist es mir doch lieber, ich fülle diese Lücke, um einen Gestaltungsanteil an meinem Umfeld zu haben. Ich möchte aber betonen, daß ich ein demokratischer Mensch zu sein glaube, der sich in einer Entscheidungssituation jene Meinungen intensiver anhört, die nicht der eigenen entspre-

chen. **Wie erfolgt Entscheidungsfindung in der Praxis?** Es kommt sicher darauf an, in welcher Kompetenz die Entscheidung liegt, aber wenn ich von etwas überzeugt war, dann hatte ich nie Schwierigkeiten, auch Gremien von meinem Standpunkt zu überzeugen. **Gab es Niederlagen?** Für mich steht dieser Begriff eigentlich nur in Zusammenhang mit einem Zeitlimit. Etwas nicht in der geplanten Zeit erreicht zu haben, empfinde ich aufgrund meiner Ungeduld und meines drängenden Wunsches manchmal als etwas einer Niederlage Ähnelndem. Es gibt einiges, das ich, auch wenn ich es nicht als persönliche Niederlage werte, dennoch bedaure. Z.B.: Die Situation und deren Entwicklung am Balkan war für mich und meinen Mann schon 1989 klar. Ich versuchte Medien von Amerika bis Großbritannien darauf aufmerksam zu machen, daß etwas getan werden mußte, um eine Katastrophe zu verhindern. Obwohl wir die Katastrophe im Zeitlupentempo kommen sahen, waren wir nicht in der Lage, Kräfte wie Geld und Einfluß so zu bündeln, daß dieser Irrsinn verhindert werden konnte. Die Interessen, die diesen Krieg wollten, waren offensichtlich stärker. Da ich aber nicht glaube, daß es irgendwer verhindern hätte können, sehe ich es auch nicht als persönliche Niederlage. **Warum wollten andere Sie in Führungspositionen?** Ich denke durch das Vertrauen in mich, daß ich die jeweiligen Interessen in ihrem Sinne vertrete. **Ihr Tip für angehende Politiker?** Tips dazu sind stark abhängig von der politischen Richtung. Bei den Grünen sind z.B. Führerprinzipien nicht gefragt. Mein Tip für den politischen Menschen und vor allem für Frauen ist, mitentscheiden zu wollen und nicht anderen zuzugestehen, über ihren Kopf hinweg entscheiden zu dürfen. Als wichtig erachte ich auch Entscheidungen, an denen man mitgearbeitet hat, selbst gewissenskonform vertreten zu können. Also ist mein Tip für die Politik-Willigen: „Treten Sie jener Partei bei, die Ihnen auch erlaubt, bei Gremialentscheidungen einmal nein zu sagen". **Welche Rolle spielen Familie und Freunde in Ihrer Karriere?** In meinem Privatleben eine sehr wichtige, in meiner Karriere eine relativ geringe. Bei wichtigen Entscheidungen suche ich jedoch das Einvernehmen mit meiner Familie. Die Abgeordneten-Tätigkeit ermöglicht derzeit weder Mutterschutz noch Karenz. Meine jüngere Tochter wurde geboren, als ich schon im Parlament tätig war - eine Mutterschutzpause war damals für mich nicht möglich. **Woher holen Sie Ihre Kraft?** Ich suche in meiner Freizeit den Kontakt zu positiven, starken Menschen, also zu Leuten, die sich für Randgruppen einsetzen, ohne daß sie das müssen - die einfach in ihrer Freizeit ihre Kraft für ihre Ideale einsetzen und dadurch etwas bewegen, was für eine Gruppe das Leben etwas erträglicher macht. Ich kenne sehr viel mehr positive als negative Leute. Ich habe das Land und die Leute kennen und schätzen gelernt. Ich möchte für dieses Land viel tun, weil trotz österreichischer Griesgrämigkeit und Verdrossenheit so viel auch auf kleinster Ebene getan wird. Österreich ist für mich der Idealtypus eines Landes, keine Großmacht, sondern ein Land, das - vielmehr als bisher - verhandelnd, in der Mitte stehend und in Konflikte vermittelnd auftreten könnte und sollte. **Wobei haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Dabei, den Weg als Politikerin einzuschlagen, obwohl andere Angebote aus dem Banken- oder Versicherungsbereich vielleicht ein einfacheres Leben bedeutet hätten - aber ich wäre todunglücklich. **Welche Anerkennung von außen haben Sie bekommen?** Ich erhalte sehr viel Post. Auch dort ist das Verhältnis zwischen den positiven und negativen Kontakten zu 75% unterstützend. Ich schätze aber auch die kritischen Zuschriften, solange sie konstruktiv sind. Bei den beleidigenden reicht das Spektrum bis zum Extremfall der Briefbombe. Aber ich denke, daß ich mich bei Fehlen von negativen Reaktionen auch fragen müßte, ob etwas falsch läuft. **Welche Vorbilder haben Sie?** Im Bereich des Erreichbaren meine verstorbene Großmutter, die immer ihren eigenen Weg ging und auch in der Nazi-Zeit zu ihrer Ehe mit einem Juden stand. Sie war eine sprühende Persönlichkeit, die sich niemals über ihr Leben und ihre harte Arbeit beklagte. Weiters mein Ex-Chef, der gestandene Real-Politiker Herr Dallinger, der trotzdem seine Visionen von einer gerechteren Welt hatte und weit in die Zukunft dachte, vor allem im Bereich der Stabilisierung von sozialen Systemen. Die „Sozial-Schmarotzer-Jagd" hätte es in dieser Form unter Dallinger nicht gegeben. Auch die Chance, die er mir ohne Rücksicht auf Parteizugehörigkeit gab. Februar 1989 veranlaßte mich sein Scheiden, in die Politik zu wechseln. Natürlich gibt es historische Persönlichkeiten, die aber als Vorbild selbstverständlich unerreichbar bleiben, wie z.B.: Martin Luther King, Mahatma Ghandi, Mutter Theresa. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Nach der Vielfältigkeit ihrer bisherigen Tätigkeiten und Interessen. Selbstverständlich muß das notwendige Maß an fachlicher Qualifikation gegeben sein. Aber entscheidend für mich sind die Furchtlosigkeit vor Veränderung und die Bereitschaft, sich mit neuen Dingen zu beschäftigen. Veränderung sollte für sie nicht Gefährdung und Bedrohung bedeuten. Der zweite wichtige Aspekt ist das Verhalten in Streß- bzw. Krisensituationen. Die Frage ist, ob derjenige dann noch Öl ins Feuer gießt oder den Fels in der Brandung darstellt.

✱ Petters Heinz

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler. Tätig bei: Volkstheater., Familienstand: Verheiratet mit Meierli. Kinder: Christian und Eva. Besondere Vorfahren: In der Ahnengalerie finden sich zahlreiche Künstler (Musiker, Schauspielschulinhaber, etc.). Ehrungen: Kammerschauspieler, Ehrenmitglied des Wiener Volkstheaters, Nestroyring, Skraup-Preis, zweimal Goldener Rathausmann, Goldenes Verdienstkreuz des Landes Wien, Silbernes Verdienstkreuz für Kunst und Wissenschaft. Hobbies: Segeln und alles rund um's Wasser.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Die Begabung wurde mir mit in die Wiege gelegt und es gab für mich nie etwas anderes als die Schauspielerei. Als Kind traf ich im Bad einen Regisseur des Schauspielhauses Graz, den ich ansprach und der mich mit fünf oder sechs Jahren als dritten Zwerg in Schneewittchen engagierte. Schauspielunterricht nahm ich nie, lernte aber mit zehn Jahren Ballett. Nachdem ich den Kinderrollen entwachsen war, arbeitete ich einige Jahre vor allem als Solotänzer, denn es gab nicht so viele Tänzer wie Schauspieler, trat in Balletts, Operetten und Musicals auf (z.B. Hugo Wiener „Keine Zeit für Liebe", „Die kluge Wienerin", Lotte Ingrisch's „Totentanz", in dem ich 25 Rollen verkörperte oder im „Turandot"-Ballett, wobei mich Gottfried von Einem an die Staatsoper bringen wollte, und viele andere) und absolvierte Gastspiele unter anderem in Salzburg und Innsbruck. Vor 40 Jahren kam ich an das Wiener Raimund-Theater zum Vortanzen vor Karl Farkas, bei dem ich mir ein Bein brach. Das war ein großes Glück, denn so engagierte mich Farkas an das „Simpl", wo ich eineinhalb Jahre spielte und es mir auch sehr gut gefiel. Da ich aber bei so vielen Star-Komikern nicht recht zum Zug kam, schied ich aus und gastierte an der Josefstadt in „Irma la Douce". Dort bekam ich einen 20-Jahres Vertrag, den ich aber nie ausnützte, weil ich mir erst an kleinen Bühnen einen Namen machen wollte. Eineinhalb Jahre war ich an der „Tribüne" in Wien, wo ich mit „Gok und Mokok" einen sensationellen Erfolg feierte und mir daraufhin von jedem Wiener Theater ein Vertrag angeboten wurde. Damals ging der große Nestroy-Schauspieler Hans Putz vom Volkstheater weg und ich wurde 1966 als Nestroy-Schauspieler an das Wiener Volkstheater geholt. Meine erste Rolle in „Liebesg'schichten und

Heiratssachen" bekam eine sensationelle Kritik und seither habe ich rund 20 Nestroy-Rollen, sowie zahlreiche Paraderollen in Stücken von Horvath, Schnitzler, etc. gespielt. Wenn man solch große Rollen spielt, sitzt einem aber auch immer jemand auf der Schulter, der diese Rollen früher spielte. Nach diesen Erfolgen fiel mir vieles zu. Schon unter Farkas trat ich auch regelmäßig im Fernsehen („Bilanz der Saison") auf und anschließend kamen auch kontinuierlich Fernsehfilm-Angebote (z.B. „Schwejk", „Wiener Totentanz", einige Nestroys oder die erfolgreiche Serie"Der Sonne entgegen").

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn ich eine schöne Rolle so zustande bringe, daß sie das Publikum voll annimmt. Das merkt man am Schlußapplaus bei der Premiere. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Überhaupt nicht, ich habe aber Mittel, mir zu sagen, daß ich erfolgreich bin. Mich bauen z.B. Briefe von Kapazitäten wie Weigel, Manker, Lindberg oder Nimmerrichter auf. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Schon. Wenn ich Rollen nach einem Hörbiger, Muliar oder Rühmann spiele, die von der Kritik gut aufgenommen werden, ist das sicher Erfolg. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe immer richtig entschieden: von Graz (so schön es dort ist) weg in eine Metropole zu gehen, wo ich reüssieren konnte, war sicher wesentlich. Ebenso richtig war es, den Vertrag mit der Josefstadt nicht anzunehmen und erst Erfolge an kleinen Häusern zu sammeln. Erst wenn man auf einer kleinen Bühne Erfolge sammeln konnte, kann man in großen Häusern etwas erreichen. Hat man einmal mit einer großen Rolle an einem großen Haus keinen Erfolg, stürzt man ab und bekommt so schnell keine Chance mehr. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Am Theater kann der Grund für Erfolg nur Begabung sein. Ganz wichtig ist es, den richtigen Weg zu erkennen. Mir gefiel (nachdem ich schon als Kind eine Liebe zu diesem Haus entwickelte und schon damals hier spielen wollte) das Volkstheater so gut, daß ich selbst Angebote des Burgtheaters ablehnte. Aber meine Devise lautet: eine gute Ehe scheidet man nicht. Von Professor Epp und Manker, die ihre Schauspieler aufbauen und pflegen, wurde ich auch sehr gefördert. **Was ist für den Erfolg hinderlich?** Der Mißerfolg, und der kann unterschiedliche Gründe haben. Bei einer falschen Inszenierung heißt es: „mitgefangen, mitgehangen". Oder wenn man die falsche Rolle spielt, die einem nicht zusteht. Gott sei Dank, habe ich ein Gespür und erkenne sofort, wenn eine Rolle nicht mir gehört. In so einem Fall sage ich das auch sofort. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** Die Partner, Bühnenbildner, Regisseure, etc. spielen eine wesentliche Rolle. Schlechte Partner sind ebenso schlechte Vorzeichen, wie eine schlechte Regie oder ein falsches Bühnenbild. Was bedeuten für Sie Niederlagen? Ich hatte kaum Niederlagen. Sobald man sich auf die Bühne oder vor die Kamera stellt, stellt man sich automatisch der Kritik und muß mit ihr leben. Gute Kritiken freuen mich, aber ich ärgere mich nicht über schlechte. Protestieren wäre sowieso Quatsch. Ob etwas ein Erfolg ist, sehe ich sowieso an den Gesichtern des Publikums. **Lesen Sie die Kritiken?** Ich sammle sie und lese sie meist erst ein Jahr später, dann aber alle und ganz genau. Das auch deshalb, weil ich keine schlechten Kritiken über andere Mitwirkende lesen will und so auch dazu keine Stellung nehmen muß. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Liebe zum Beruf. Ich bin von Natur aus faul, da ich mir aber Faulheit nicht leisten kann, bin ich fleißig wie eine Biene. Ein lockerer Job ist die Schauspielerei nicht. Um mich fit zu halten trainiere ich und mache Ballettübungen. **Was sind Ihre Ziele?** Schöne Rollen spielen und schöne Filme machen, aber das mache ich sowieso. Je älter ich werde, desto mehr Rollen kommen auch auf mich zu. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** Ich lebe mein ganzes Leben für Theater und Film. **Haben Sie Vorbilder?** Als Kind hatte ich eine große Liebe zu Meinrad, zur Wessely (die der Inbegriff einer Schauspielerin für mich ist) und Hans Moser war überhaupt der Größte für mich. Er überreichte mir meinen ersten goldenen Rathausmann und sprach mich vorher hinter der Bühne an: „So jung und so begabt will ich sein", sagte er und fügte an: „aber wenn'S auf die Bühne gehen, machen'S Ihr Hosentürl zu".

✱ Peyfuß Karin Mag.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Tätig bei: Network Marketing International., 2282 Markgraf Neusiedl, Glintzendorfer Str. 24. Geboren - Datum, Ort: 20. Mai 1967, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Werner Maurer. Schöpferische Akte: Diplomarbeit: Sprachwissenschaftliche Arbeit über Reisekataloge. Hobbies: Lesen, Reiten und Fortbildung.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura besuchte ich einen zweijährigen Fremdenverkehrslehrgang auf der Wirtschaftsuniversität. Auf meiner Maturareise nach Griechenland habe ich mich in einen Griechen verliebt. Daraufhin habe ich Griechisch gelernt und schließlich durch meinen Sprachlehrer meinen jetzigen Arbeitsplatz in dieser Exportfirma gefunden. Wir exportieren Maschinen für Wurstwaren und Käse nach Griechenland. Heute arbeite ich als Assistentin der Geschäftsleitung. Neben meiner Tätigkeit in diesem Betrieb habe ich Spanisch studiert und auch 1997 abgeschlossen. Dann habe ich mich im Bereich Network Marketing selbständig gemacht. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir wollen mit unserem Betrieb ein Großhandelsnetz von Konsumenten in Österreich wie auch weltweit in 80 Ländern aufbauen. Wir organisieren dieses Netzwerk, bilden in diesen Ländern Führungskräfte aus, die dieses Netzwerk betreuen können, um wiederum ihrerseits Netze aufbauen. Es geht darum, daß Menschen gemeinsam für sich einkaufen, also eine Art der Weiterführung des Direktvertriebs. Die Leute arbeiten nicht auf verschiedenen Ebenen, sondern agieren alle auf einer Ebene und kaufen nur für sich selbst, vertreiben die Waren also nicht weiter.

● Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Durch den Umgang mit Menschen im Network Marketing, habe ich mich auch mit mir selbst und meiner Persönlichkeitsentwicklung beschäftigt. Dadurch habe ich meine Stärken erkannt, die sich bei mir besonders auf mein Durchhaltevermögen, Zielstrebigkeit und Flexibilität manifestieren. Außerdem bin ich ein sehr geduldiger Mensch und gehe mit offenen Augen durch das Leben. Ich kann die Leute sehr gut motivieren und unterstütze auch andere in ihren Ideen. Mein Unternehmen ist erfolgreich, weil ich persönlich eine gute Ausstrahlung habe und weil ich ein Team im Hintergrund habe, daß wunderbar zusammen arbeitet und wir uns alle gut ergänzen. **Wie definieren Sie Erfolg?** Es spielen dabei viele Faktoren eine Rolle. Eine erfolgreiche Person ist für mich jemand, der eine runde Persönlichkeit besitzt. Mein Chef hat einmal gesagt: Viel Geld verdienen ist eine schöne Sache, aber eine Persönlichkeit zu werden, die es verdient soviel Geld zu verdienen, ist noch viel wichtiger. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Für mich ist es allgemein wichtig, sich Ziele zu

setzen, denn sie dienen mir als Motor und Motivation. Kurzfristig möchte ich mein Unternehmen ausbauen und erfolgreich an die Spitze bringen, so daß ich mich auf mein Privatleben konzentrieren kann, ich möchte nämlich eine Familie gründen. Daher möchte ich langfristig mehr Zeit für Freizeit und Lebensqualität haben. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Es gibt keinen Erfolg ohne Mißerfolg. Der Erfolgreiche setzt dort fort, wo der Erfolglose aufhört. In diesem Zusammenhang ist es wichtig, sich den Mißerfolg vor Augen zu führen und zu analysieren. Sehr wichtig dabei ist es den positiven Aspekt zu erkennen, auch wenn er nur darin besteht, den Fehler wahrzunehmen, ihn einzusehen und zu versuchen ihn nicht noch einmal zu machen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Partnerschaft schöpfe ich sehr viel Kraft. Mein Partner fungiert als ausgleichender Pol und kann mir sehr gut helfen, aber auch meine Partner im Unternehmen geben mir viel Kraft. Weiters besuche ich Seminare im Bereich Motivation und NLP die mir sehr viel an Energie zurückgeben. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Es ist wichtig positive Bücher zu lesen und sich auf positive Dinge zu konzentrieren. Ich brauche eine positive Einstellung zum Leben und muß mir Ziele definieren, die ich dann Stück für Stück umsetze. Als Kinder haben wir immer Ziele und träumen große Träume, aber diese werden oft von Lehrern und Familie zerschlagen. Es ist wichtig seine Träume zu verwirklichen, denn das motiviert ungemein. Ich muß Rat bei den Leuten suchen, die bereits einen erfolgreichen Weg gegangen sind und die fragen, wie sie ihren Weg gegangen sind. Eine gute Ausbildung in einer allgemein bildenden höherer Schule ist sehr wichtig und es ist sehr wichtig, seine Persönlichkeit zu bilden und daran zu arbeiten. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich bin noch auf der Suche nach meinem Lebensmotto, habe aber bis heute noch keines ausgereift. Ich habe mehrere Vorbilder in meinem Arbeitsumfeld, von denen ich mir verschiedene Stärken zum Vorbild nehme. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Vor einem Jahr hätte ich mich noch nicht als erfolgreich gesehen. Heute hingegen sage ich, ja ich bin erfolgreich, denn gerade durch das Networking habe ich bis dato einiges geschafft, aber ich habe auch noch viel vor in meinem Leben.

✱ Peymann Zarrineh Dipl.-Ing.

„Ich glaube fest daran, daß jede Person die Position hat, die sie verdient."

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: AMA Bauträger- und Liegenschaftsverwertungsges.m.b.H., 1010 Wien, Salztorg. 8/23. Geboren - Datum, Ort: 5. Mai 1965, Teheran. Hobbies: Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich wuchs in Persien auf, meine Eltern waren sehr religiös, was mich prägte. Sie legten großen Wert auf eine gute Ausbildung, deshalb besuchte ich die beste Schule in Persien. Bereits als ganz junger Mensch verspürte ich eine unternehmerische Ader in mir und wußte, daß ich für mich selbst und nicht für jemanden anderen arbeiten will. Als in Persien der Krieg ausgebrochen war, und ich mit 18 Jahren eingezogen wurde, verließ ich die Heimat und übersiedelte nach Österreich. Zuerst vervollständigte ich meine Deutschkenntnisse und begann dann mit dem Studium an der Technischen Universität in Wien. Ich bin überzeugt, daß die Fremdsprachenkenntnisse von großer Bedeutung für eine Karriere sind, und es war sehr wichtig, daß ich in der Schule drei Sprachen lernte. Ich suchte für mich eine Kombination aus der Wirtschafts- und medizinischen Informatik und widmete meine Diplomarbeit der medizinischen Informatik. Während des Studiums habe ich immer gearbeitet und probierte diverse Studentenjobs aus. Durch einen Bekannten, der in der Immobilienbranche erfolgreich war, kam ich mit diesem Gebiet in Berührung und kaufte kleinere Objekte, was ich als Geldanlage betrachtete. Aus diesem Versuch ist mehr geworden, die Tätigkeit interessierte mich und ich fing an, mich damit ernsthaft zu beschäftigen. 1989/1990 gründete ich meine ersten zwei Firmen, jetzt gibt es fünf Unternehmen, welche als Bauträger und Liegenschaftsverwertung agieren.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn ich das, was ich mir vornehme, sehr gut bewältige. Wenn das Konzept, welches ich ausarbeitete, in einem bestimmten Zeitraum gut funktioniert, dann hatte ich Erfolg. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Ein konzeptuelles Denken, Disziplin, Zielstrebigkeit und Durchsetzungsvermögen - man darf sich nicht unterkriegen lassen, nach Niederlagen nie aufgeben, sondern immer in die Zukunft schauen. Sehr wichtig ist die Überzeugung von der Sache mit welcher man sich beschäftigt. Ich glaube fest daran, daß jede Person die Position hat, die sie verdient. **Wie behandeln Sie Probleme?** Ich schiebe sie nicht hinaus, sondern fange sofort an, darüber zu reflektieren, denke mir verschiedene Lösungsmöglichkeiten aus, und versuche, aus diesen Möglichkeiten die beste herauszusuchen. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Mir ist wichtig, daß ich selbst mit mir zufrieden bin, wenn ich aber das positive Feedback von unseren Kunden bekomme, wirkt es auf mich auch aufbauend. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Familie hat für mich den höchsten Stellenwert. **Worauf sind Sie besonders stolz?** Daß wir als eine relativ kleine Firma viele sehr gute Objekte gekauft und erfolgreich verwaltet haben. Mit ist nicht die Quantität, sondern die Qualität der Arbeit am wichtigsten. **Ihre Ziele?** Das vorhandene Niveau beizubehalten.

✱ Pfaffstaller Richard

● Steckbrief

Funktion: Executive Director. Tätig bei: FLEXTRONICS International Ges.m.b.H., 1100 Wien, Wienerbergstr. 7. Geboren - Datum, Ort: 4. Juli 1953. Hobbies: Sport und Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein beruflicher Werdegang begann 1973 in der Betriebsleitung von Philips Austria. Ich übte eine Reihe von Funktionen aus: Finanzleiter des Kundenservices, Philips Audio u. der Logistik Abteilung Video Logistics GmbH., davor war ich im Bereich der Finanzprüfungsabteilung tätig. Vor der Fusion von FI und der ehemaligen Neutronics AG war ich einer der Gründer der Neutronics AG, welche die erste EMS (Elektronische Verarbeitungs-Firma) die in Ungarn stark vertreten war, gründete. Als Mitglied der Firmenleitung war ich verantwortlich für die Arbeitskontrolle, die Firmenfinanzen und für die rechtliche Seite. Für die Tochtergesellschaft in Ungarn war ich als leitender Direktor tätig. Von 1997 bis 2000 war ich als Finanzleiter tätig. Meine Verantwortung reichte von IT Arbeitsvorgängen, der strategischen Entwicklungen von Industriezentren, der Einkaufsstruktur in Zentral Europa bis hin zu Erweiterungen durch Fusionen und Neuerwerbun-

gen. Zur Zeit bin ich als Mitglied der Firmenleitung tätig und verantwortlich für die Entwicklung neuer strategischer Infrastruktur, Fusionen und Neuerwerbungen sowie für neue Entwicklungen im Geschäftsbereich, neue Dienstleistungen und dem Aufbau von Industriezentren.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichen Erfolg? Unter beruflichen Erfolg verstehe ich, daß man sein Wunschbild von einer Tätigkeit im Beruf, realisieren kann. Finanzieller Ertrag, Einfluß und Status, diese Komponenten schätze ich persönlich als sehr gering ein. Für mich zählt, daß man in seiner Tätigkeit etwas bewegen kann. Für eine Führungskraft ist es von eminenter Wichtigkeit, den Bereich der Personalführung zu beherrschen. Die fachliche Kompetenz gehört ebenso dazu. **Was war die Triebfeder um dies zu praktizieren?** Als ich mit meinem Beruf begonnen habe, wollte ich immer Karriere machen. Mein damaliges Ziel war , daß ich Abteilungsleiter, später Prokurist und Geschäftsführer werden wollte. Schließlich setzte ich mir das Ziel, selbst ein Unternehmen zu haben. Dies habe fast erreicht, denn ich bin am Unternehmen beteiligt und dies sehe ich als eine Art von Selbständigkeit. **Sehen Sie sich selbst erfolgreich?** Ja, weil ich jetzt die Möglichkeit habe, Dinge zu realisieren, wie es meinen Vorstellungen entspricht und konstruktiv und kreativ meine Aufgaben gestalten kann. **Was war dafür ausschlaggebend?** Eine Kombination aus persönlichem Einsatz und Glück. **Wie sehen Sie die Bereiche „Beruf/ Privatleben"?** Ich habe in den zwanzig Jahren meines Berufslebens, sehr viel gelernt, unter anderem habe ich früher Beruf und Privatleben strikt getrennt und habe die Erfahrung gemacht, daß dies einerseits zu einer sehr schnellen Karriere geführt hat, anderseits mich aber nicht wirklich befriedigt hat. Dies war einfach nicht der richtige Weg. In den letzten Jahren habe ich diese Bereiche sehr stark in Einklang gebracht, das heißt, ich trenne diese Bereiche nicht mehr - im Gelegenheit, ich bin der glücklichen Lage, mein Privatleben größtenteils ins tägliche Berufsleben zu inkludieren. Dies äußert sich dahin gehend, daß meine Ehefrau besser Bescheid weiß, was sich im Unternehmen tut als wie ich. **Wie funktioniert die Motivation der Mitarbeiter?** Wir geben den einzelnen Mitarbeitern sehr viel Handlungsspielraum und Freiheiten. Wir pflegen eine sehr „offene" Kultur. Es gibt wenig Richtlinien und wenig Einschränkungen für die Mitarbeiter und dies sind wesentliche Motivationsfaktoren. Wir haben auch eine sehr flache Organisationsstruktur. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern am Markt?** Wir versuchen möglichst mit den Mitbewerbern zu kooperieren und nicht ein Konkurrenzdenken aufzubauen. Unsere Marktsituation sieht wie folgt aus: Es gibt sehr viele Fische im Ozean, aber nur wenige Fischer! **Was war Ihnen wichtiger: die Tätigkeit oder die Position?** Die Tätigkeit war eindeutig wichtiger. Diese Priorität hat sich im Laufe des Jahres allerdings verschoben. Anfangs war es der Statur, später war es das Interesse an der Arbeit. **Gab es ein Erfolgsrezept?** Dies war ein Entwicklungsprozeß, das heißt, als der Erfolg eintrat, mußte ich nicht mehr nach Karriere streben und der Erfolg wurde noch größer und ich hatte die Ruhe bekommen, die man unbedingt benötigt um Entscheidungen treffen zu können.

Pfeffer Gerd

Steckbrief

Beruf: Hoch- und Tiefbautechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ihr Bergprofi., 80337 München, Kapuzinerplatz 4. Geboren - Datum, Ort: 16. April 1949, Augsburg. Kinder: Frank (1969), Sandra (1981), Toni (1984 - 1999) und Peter (1986). Eltern: Walter und Augustine Pfeffer. Hobbies: Bergsteigen, Mountainbiking, Skifahren und Tischlern.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Volksschule in Augsburg besuchte ich den polytechnischen Lehrgang. Daraufhin begann ich eine Lehre als technischer Zeichner, ging dann acht Jahre zur Bundeswehr und studierte dort Hoch- und Tiefbau. Wieder in Augsburg schloß ich meine Ausbildung als Hoch- und Tiefbautechniker ab. Während meiner Semesterferien arbeitete ich als Skilehrer und jobbte in Sportgeschäften. 1976 bot mir der Geschäftsinhaber eines Sportgeschäftes, in dem ich gearbeitet habe die Geschäftsübernahme an. Ich führte es zwei Jahre als allgemeines Sportgeschäft und stellte es dann 1978 auf reinen Bergsporthandel um. Die drei einzelnen Läden waren nicht sehr lange rentabel, sodaß ich mit dem Laden an den Harras umzog, dort aber nach fünf Jahren abermals den Laden verriegeln mußte, da es zu Unstimmigkeiten mit dem Vermieter kam. Ich blieb vier Jahre in der Lindwurmstraße und zog schließlich wieder an meinen Ursprungsport, an den Kapuzinerplatz zurück, wo ich jetzt wieder seit Oktober 1999 das Geschäft betreibe.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn die Arbeit den Spaß macht, den man sich in seinen Träumen vorgestellt hat. Es muß tägliche Herausforderungen mit neuen Zielen geben, die man in kurzer Zeit erreichen kann. Interessant ist auch der finanzielle Aspekt, sofern er in Aussicht stellt den Beruf früher an den Nagel hängen zu können, als es üblich ist. Dann wäre man erfolgreich. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Das eigene Produkt oder die eigene Dienstleistung muß man zu was 100 Prozent beherrschen bzw. kennen. Meine Mitarbeiter und ich probieren alle Produkte selber aus, so ist gewährleistet, daß wir das Produkt kennen und sachgemäß verkaufen können. Wichtig ist jedoch auch, fremde Produkte und Firmen auszuprobieren, um zu wissen, wovon Kunden sprechen. Nur dann habe ich die Möglichkeit ihm ein vergleichbares Produkt einer anderen Firma anzubieten oder einen Laden zu empfehlen, der dieses führt. So läßt man dem Kunden die Freiheit zu kaufen, wo er will und schafft so eine Vertrauensbasis. Gute Laune ergibt auch meist gute Verkaufsgespräche, was ebenfalls zum Erfolg führt. **Hatten Sie Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Ein Rückschlag ist es gut eingespieltes Personal zu verlieren, da es schwer ist sofort guten Ersatz zu finden. Bei der Wahl der Mitarbeiter sollte man keine Kompromisse eingehen, und sich auf nichts einlassen, wovon man nicht 100 Prozent überzeugt ist. Jeder Rückschlag bedeutet aber eigentlich nichts anderes, als neue Arbeit zu bekommen, das Problem erkennen und sich diesem stellen zu müssen. Im Klartext heißt das, daß ich bei Mitarbeitermangel selbst im Laden stehe. **Welche Rolle spielt die Familie für den Erfolg?** Sie bedeutet einen Rückhalt zu haben, sofern die Familie in dem Ausmaß Verständnis zeigt, wie es nötig ist. Da der Arbeitsaufwand sehr hoch ist, kommt es bei mangelndem Verständnis der Familie zu allgemeiner Unzufriedenheit, sowohl bei der Familie, als auch beim Erfolgssuchenden. Die Familie bietet einem aber auch soziale Sicherheit, denn wenn es nicht unbedingt notwendig ist zu arbeiten, hat man dem Kunden gegenüber eine ganz andere Ausstrahlung und Überzeugungskraft. Man steht nicht so unter Druck, Geschäfte unbedingt abschließen zu müssen. **Was sind Ihre Pläne für die Zukunft?** Privat

habe ich eigentlich alles erreicht, was mir ein Gefühl der Sicherheit gibt. Ich bin durch meine Lebenseinstellung mit meinem Leben zufrieden, auch wenn es sicherlich Bereiche gibt, die es noch zu perfektionieren gilt. Mein Laden ist bei den Bergsteigern und spezifischen Zielgruppen dafür bekannt, daß man mit dem Gefühl das richtige gekauft zu haben, den Laden verläßt. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Durch den Ausgleich im Privatleben, hole ich mir Kraft. Ich verbringe meine Freizeit zum Teil wie im Laden, indem ich zum Beispiel ein Produkt ausprobiere, das neu auf dem Markt ist. Dies gibt einem die nötige Motivation dem Kunden das Produkt zu empfehlen oder von diesem abzuraten. Wichtig ist es für mich Kunden beraten zu können, das gibt mit die Befriedigung, um mich weiter zu orientieren.

✶ Pfeiffer Josef

● Steckbrief

Beruf: Gastwirt. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Stiftstaverne., 3910 Zwettl, Stift Zwettl 1. Geboren - Datum, Ort: 1. Mai 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Christoph (1994) und Lisamaria (2000). Hobbies: Funk, Feuerwehr.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule legte ich eine Doppellehre für die Berufe Koch und Kellner ab. Nach der Gesellenprüfung war ich für die Dauer von zehn Jahren als Kellner tätig. 1998 machte ich mich selbständig und übernahm diesen Betrieb als Geschäftsführer.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist einer der wichtigsten Bestandteile des Lebens. Ich sehe Erfolg nicht nur in einer positiven wirtschaftlichen Entwicklung, sondern auch in der Harmonie und Zufriedenheit im familiären und gesellschaftlichen Leben. Erfolg ist für mich die Bestätigung, etwas positives geleistet zu haben und ein wertvolles Mitglied der Gesellschaft zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Neben meinem hohen persönlichen Engagement und meiner beruflichen Qualifikation hatte ich auch etwas Glück. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich noch nicht ganz als erfolgreich, weil ich noch Ziele habe, die ich umsetzen werde. Mit der Entwicklung bis zum heutigen Tag bin ich allerdings zufrieden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die für meine Entwicklung wichtigste Entscheidung war die Übernahme dieses Betriebes. **Gab es Situationen in denen andere aufgegeben hätten?** Es gab Zeiten in meiner Entwicklung, in denen ich mit familiären Problemen, Hausbau und der Führung des Unternehmens konfrontiert war. Zu dieser Zeit kämpfte ich mit Streß, das ist aber jetzt vorbei und ich kann mich voll auf die Entwicklung des Unternehmens konzentrieren. **Welche besonderen Fähigkeiten braucht man in Ihrer Branche?** Es ist dies die offene Art, mit Menschen umgehen zu können. Dies betrifft nicht nur die Gäste, sondern auch die Mitarbeiter. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Um weitere Kunden und Gäste zu bekommen muß man kreativ sein und Abwechslung bieten. Wenn man nur einen anderen Betrieb imitiert, bleibt man eine Kopie. Der Gast erwartet sich aber hin und wieder neue Ideen. Das betrifft die Speisenkarte genauso wie Veranstaltungen oder das äußere Erscheinungsbild des Lokales. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wir bekommen fallweise verbale Anerkennung für besondere Leistungen unserer Küche. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Beschäftigungszeiten von Lehrlingen sind praxisfremd und kaum vernünftig anzuwenden. In der Gastronomie ist Beschäftigung während des Abends und während des Wochenendes notwendig, dies wird aber durch diese Bestimmungen stark eingeschränkt. Gleichzeitig sieht man eine geringe Bereitschaft der jungen Leute, zu diesen Zeiten zu arbeiten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Wir sind bekannt für die perfekte Ausrichtung von größeren Veranstaltungen bis zu fünfhundert Personen. Da sich dieses Geschäftsfeld immer mehr ausweitet, sehe ich darin, daß meine Kunden mit mir zufrieden sind und großes Vertrauen zu mir haben. Man schätzt meinen lockeren Umgang mit Menschen aber auch gleichzeitig meine fachliche Kompetenz in der Küche und bei der Durchführung von Veranstaltungen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Im Vordergrund steht die fachliche Qualifikation. Der neue Mitarbeiter muß allerdings auch ins Team passen und er muß mit den Gästen im Sinne des Unternehmens umgehen können. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Es gibt für unsere Mitarbeiter Vorgaben, diese sind aber zusätzlich mit Begeisterung an der Arbeit verbunden. Dies kommt von einem tadellosen Betriebsklima und einer entsprechend guten Bezahlung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Nachdem der große Anteil der Arbeitszeit in der normalen Freizeit stattfindet, reduziert sich das Privatleben auf ein Minimum. Meine Ehepartnerin stammt aus der selben Branche und hat dafür das notwendige Verständnis. **Die Stärken des Unternehmens sind?** Durchgehend warme Küche und die Möglichkeit zu Veranstaltungen bis zu fünfhundert Personen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich nutze die einschlägige Fachliteratur und entsprechende Seminare und Kurse. Zur Zeit bin ich intensiv mit der Weiterbildung für die EDV befaßt. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Die nächste Generation sollte die berufliche Entwicklung etwas ernster nehmen. Ich bin für eine gediegene Grundausbildung und das Sammeln von Erfahrungen in verschiedenen Betrieben. Die jungen Mitarbeiter sollten sich dessen bewußt sein, daß man nicht nur Rechte, sondern auch Pflichten hat und im Leben nichts geschenkt bekommt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein großes Ziel ist die positive wirtschaftliche Entwicklung dieses Unternehmens und eine eventuelle Expansion. Zu diesem Thema gibt es bereits sehr konkrete Gespräche. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Persönliches Engagement und Kreativität, Verantwortungsbewußtsein für das Unternehmen und für die Mitarbeiter mit ihren Familien.

✶ Pfeiler Gabriele Brigitte

● Steckbrief

Funktion: Prokuristin, Leiterin Marketing & Sales. Tätig bei: Jobscout24 GmbH (Human Line GmbH)., 1010 Wien, Palais Harrach, Freyung 3/Stiege 2/Top 14. Geboren - Datum, Ort: 17. Mai 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Heinz. Mitgliedschaften: Sportsektion Österreichischer Journalistenverband. Hobbies: Motorradfahren, Skifahren, Theater, ich liebe Wein und mein Haus im Waldviertel.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Als typisch verwöhntes Kind, das mit 15 Jahren arbeiten wollte, bekam ich von meinen

Eltern eine Lehrstelle in einer familiären Großhandelsfirma (Firma Duisberg) vermittelt, wo ich bis 1982 meine Großhandelskaufmannslehre absolvierte, ehe ich zu Vienna Commerz GmbH (Handelshaus der Girozentrale) wechselte. Dort erwartete mich 1985/86 mit dem Aufbau eines EDV-Systems meine erste berufliche Herausforderung, die den Grundstein für meine weitere Karriere in Bereich EDV und Telekommunikation legte. In den Jahren 1989-93 befaßte ich mich als Mitarbeiterin der Analytika Betriebsberatung GmbH bereits mit Arbeitsmarktpolitik und war Mitglied eines vierköpfigen Projekts-Management-Teams (mit 27 Projektleiterin) für den Aufbau der EDV-unterstützten Arbeitsmarktverwaltung des AMS. In dieser Zeit war ich auch schon als Trainerin tätig. Diese Projektmanagement-Erfahrung konnte ich anschließend von 1993 bis 1999 im Rahmen verschiedener Projekte der VAMED-Gruppe nutzen. Als Stabstellen- und Abteilungsleiterin war ich unter anderem für so bekannte Projekte wie die Betriebsorganisationsplanung des AKH der Stadt Wien, die Planung, Übersiedlung und Inbetriebnahme der neuen veterinärmedizinischen Universität der Stadt Wien, sowie die Übersiedlung der Niederösterreichischen Landesregierung von Wien nach St. Pölten verantwortlich. Nach der zwischenzeitlich absolvierten Ausbildung zum Unternehmensberater kam ich in den Bereich Marketing und Sales der Mobilkom Austria GmbH, bei der ich die Abteilung Eventmarketing und Sponsoring übernahm. In zahlreichen Projekten in den Bereichen (Motor-) Sport (A1-Ring), Kunst und Kultur konnte ich meine bis dato erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten erneut unter Beweis stellen. Seit Anfang 2001 leite ich den Bereich Marketing, PR und Sales der JobScout24 GmbH, einer internationalen Gesellschaft der Scout24-Gruppe, in Österreich und vertrete als Prokuristin stellvertretend die Agenden der Geschäftsführung in Österreich. Das von vier Schweizer Human-Resources-Managern gegründete Unternehmen, welches mittlerweile ein Teil der Scout 24-Gruppe (zur BHS/Metro gehörend) ist, hatte es sich zum Ziel gesetzt, eine Dienstleistungsplattform für Personalisten auf hohem Niveau ins Leben zu rufen. Hier können Arbeitnehmer ihre Fähigkeiten, Skills, Ausbildung, Wissen und Vorstellungen kostenlos ablegen. Diese Arbeitnehmerdaten sind Grundlage für den Datensatz-Abgleich mit offenen Stellen. Darüber hinaus bieten wir mit dem Tool „HRgate" (Human-Resources-Managenent) weitere umfassende Dienstleistungen im Bereich der Personalverwaltung. „HRgate" Versteht sich als Kompetenzzentrum für Rekrutierung, Beurteilung (Online-Assesment-Center), Weiterentwicklung (alle Ausbildungsmöglichkeiten, Seminare, Karriereplanung, etc. werden hier auf einen Blick geboten), Erhaltung der Mitarbeiter (Tips zur Motivation, Unternehmensbindung, usw.) bis hin zur Beratung im Falle einer Trennung (Arbeitsrecht, gesetzliche Vorgaben). Weitere nützliche Tools wie Brutto/Netto-Gehaltsrechner und ständige Informationen runden diese Dienstleistung für Personalisten ab.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich ernst zunehmende Zielerreichung. Wenn ich ein Vorhaben bzw. eine Aufgabe zu meiner Zufriedenheit meistere, egal ob es sich dabei um materielle oder ideelle Ziele handelt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Zum Großteil, ja, mit der Einschränkung, daß es mir nicht gelungen ist doch noch zu studieren, da ich keinen Maturaabschluß habe. Damit ist mir selbst etwas entgangen, sonst habe ich meine Zielvorstellungen jedoch erreicht und bin zu 90 Prozent mit mir sehr zufrieden. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein engster Familienkreis ist stolz auf mich, wenn sie mich im TV oder vor Tausenden Menschen sprechen sehen. Mein Freundeskreis sieht mich deshalb als erfolgreich, weil sie mich bereits lange Zeit begleiten und meine Entwicklung merken. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Bei Vienna-Commerz zu kündigen ohne zu wissen was morgen sein wird, dies war ein wesentlicher Schritt. Als Nichtakademiker wäre ich dort nur ein halber Mensch gewesen und hätte keine mir adäquate Arbeit bekommen. **Wann und wie erkannten Sie Ihre Fähigkeiten?** Indem ich es einfach getan habe und schnell zugreifen mußte. In der EDV und bei Projektleitungen wurden mir „take it or leave it" Entscheidungen vorgesetzt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Durchschnittlich wende ich jährlich zwei bis drei Wochen auf, besuche interne Seminare und absolviere alle zwei bis drei Jahre größere Ausbildungen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Auch wenn mich die Arbeit voll beansprucht und ich oft spät heimkomme, macht mir mein Mann daheim keinen Streß und unterstützt mich damit sehr. Ich bin in der Lage Situationen rasch zu erfassen und bin ein guter Verhandlungspartner, dem es gelingt, daß beide Seiten nicht das Gesicht verlieren. Auch erkenne ich, wann es besser ist andere gewisse Tätigkeiten durchführen zu lassen. Ich kann delegieren und dazu die entsprechenden Strukturen schaffen. Einerseits bin ich lustig und kann zu Geschäftspartnern ein gutes Klima aufbauen, andererseits nehme ich mir kein Blatt vor den Mund, bin penibel und kann dann lästig sein, wenn es darum geht etwas durchzusetzen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** Mein privates Umfeld, Eltern, frage ich nicht vorher wenn ich entscheide, hier bekomme ich die Nestwärme. Freunde und Kollegen sind ein guter Spiegel, von denen ich auch bereit bin Kritik einzustecken. Ihnen gestehe ich zu mir Tips zu geben, greife gern auf deren Hilfe zurück, um die ich auch aktiv bitten kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich schätze Menschen, die wissen wovon sie sprechen, Visionen haben und strukturiert vorgehen. Ich lege Wert auf ein gutes Gespür und Handschlagqualität gepaart mit einer Portion Humor und Geradlinigkeit. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich betrachte Jobs als einen Deal von Geben und Nehmen, das ist leichter wenn das Umfeld paßt. Ich bin ein Teamplayer, akzeptiere aber auch Einzelkämpfer und lasse die Menschen so werken wie Sie wollen. Von Motivationsseminaren (á la in den Wald schreien oder über Feuer laufen) halte ich nur bedingt etwas. Ich motiviere meine Mitarbeiter eher einzeln, durch persönliche Unterstützung und indem ich sie in Projekte und Entscheidungen miteinbinde. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Meine Niederlagen erlebte ich zu 50 Prozent auf persönlicher, privater und zu 50 Prozent auf beruflicher Ebene. Eine Niederlage ist es dann für mich, wenn ich denke etwas gut gemacht zu haben und draufkomme, daß ich am Thema vorbeigearbeitet habe. Dann ärgere ich mich einerseits deshalb, daß ich falsch gebrieft wurde und andererseits darüber, daß ich zuwenig hinterfragt habe. Niederlagen sind notwendiger Teil des Lebens, sie gehören dazu und helfen am Boden zu bleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe drei wesentliche ganz klar definierte Ziele: Mein berufliches Ziele ist einerseits offiziell die Geschäftsführerposition zu übernehmen und in weiterer Folge internationales Eventmarketing und Sponsoring für die gesamte Scout-Gruppe zu übernehmen. Mein privates Ziel ist es mir ein Haus in Kanada zu bauen, ein Grundstück (das ich bisher noch nicht gesehen habe) habe ich dort bereits. Mein Lebensziel ist es rückblickend in meinem Leben mehrheitlich nicht nur zufrieden sondern wirklich glücklich gewesen zu sein. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, einerseits von den engsten Kollegen andererseits auch von meinem Boß, auch wenn man nur alle vierzehn Tage in Wien ist. Diese An-

erkennung äußert sich in Vertrauen, Freiraum meinen Job zu machen, der Akzeptanz meiner Vorschläge und der Möglichkeiten sie umzusetzen. **Ihr Lebensmotto?** Täglich Spaß zu haben und sich für nichts genieren zu müssen, was ich tat. **Haben Sie Vorbilder?** Mir gefallen Eigenschaften gewisser Personen wie z.B. von Generaldirektor Heinz Sundt (Telekom), den ich immer als fairen Partner erlebte, wegen seines klaren Verstandes und seiner Güte im Umgang mit Mitarbeitern; Coco Chanel, die viel für Erfolge der Frauen tat; Edith Piaf wegen ihres Lebenswandels ohne Rücksicht auf Verluste; Brigit Bardot wegen ihrer Tierliebe oder auch die coolen, cleveren Klassiker erfolgreicher Persönlichkeiten wie z.B. Bill Gates, Bernie Ecclestone oder Herr Mateschitz.

✶ Pfister Richard

● Steckbrief

Beruf: Leitender Angestellter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: MWW Metallbearbeitungs GmbH - A Siemens Company., 1110 Wien, Leberstraße 24. Geboren - Datum, Ort: 29. Juni 1948, Tulln. Familienstand: Verheiratet mit Annemarie. Kinder: Sandra (1980). Eltern: Christine und Philipp. Hobbies: Fußball (aktiv) und Aquaristik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Innungsmeister des Mechanikergewerbes.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Infolge der Kriegswirren mußten meine Eltern aus dem ehemaligen Jugoslawien flüchten, und meine Familie ließ sich in Tulln nieder. Hier kam ich zur Welt und besuchte später die Grundschule. Meine Einstellung war, einen Beruf zu erlernen, so begann ich 1962 mit der Ausbildung zum Werkzeugmacher, die ich 1966 mit ausgezeichnetem Erfolg abschloß. Zuerst war ich bei Siemens als Elektromechaniker beschäftigt, nach einem halben Jahr wechselte ich zum Werkzeugmacher und stellte fest, daß es mein Traumberuf war. Nach einigen Jahren Tätigkeit als Facharbeiter avancierte ich 1975 zum Ausbildner für Werkzeugmacherlehrlinge. 1988 hörte die Firma Siemens mit der Ausbildung von Werkzeugmachern auf, so erfolgte für mich ein innerbetrieblicher Wechsel zum Bereich der Fertigung und Planung, wo ich bis 1990 arbeitete. Nach der Gründung des Profitzentrums bei Siemens im gleichen Jahr holte man mich als einen langjährigen Mitarbeiter mit einer großen Erfahrung zu dieser Einheit, wo man mich mit diversen Aufgaben betraute, zuletzt mit der Leitung des Zentrums. Als im Jahre 1997 mehrere Standorte von der Firma Siemens im elften Bezirk zusammengelegt wurden, gliederte man unter anderem die MWW Metallbearbeitungs-GmbH als 100-prozentige Tochter von Siemens aus und ich wurde zum gewerberechtlichen und handelsrechtlichen Geschäftsführer ernannt.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Die Möglichkeit, mich zu verwirklichen und für vollbrachte Leistungen anerkannt zu werden. Erfolg bedeutet Entwicklung, was man durch meinen Werdegang bekräftigen kann. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Der Wille, sich weiter zu bilden; Konsequenz, Loyalität, Umgang mit Menschen und Identifikation mit der Tätigkeit. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Nach dem Motto: gerade jetzt muß das besser getan werden! Es nützt nichts, den Kopf in den Sand zu stecken, sondern man muß sofort agieren! **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrem Leben?** Die Familie hat einen sehr hohen Stellenwert in meinem Leben. Meine Frau hat mich immer unterstützt und man kann sagen, daß sie einen unentbehrlichen Anteil an meinem Erfolg hat. **Trennen Sie den Beruf vom Privatleben?** Es ist mir ein Anliegen, diese zwei Bereiche zu trennen, und ich versuche immer, meine beruflichen Probleme nicht nach Hause mitzuschleppen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus neuen Herausforderungen und aus meinem Pflichtbewußtsein.

✶ Piacek Anton

„Mein Erfolgsrezept lautet: Absolutes Gottvertrauen."

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Druckerei Piacek Ges.m.b.H., 1020 Wien, Schiffg. 4. Geboren - Datum, Ort: 16. Jänner 1970, Wien. Eltern: Franzi und Leopold. Hobbies: Laufen und Fitneß. Sonstige geschäftige Tätigkeiten: Geschäftsführender Gesellschafter der Med-Mix Werbe- und Veranstaltungsagentur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Sechs Jahre Höher graphische Lehr- und Versuchsanstalt mit Matura 1990. Meine erste Anstellung war in einer befreundeten Druckerei als Drucker. Nach dem Bundesheer ging ich 1992 als Drukker in den elterlichen Betrieb, 14. Bezirk, Grassigasse. 1993 arbeitete ich in Salzburg als Auftragsbearbeiter und Kundenbetreuer. 1995 zog es mich wieder in den elterlichen Betrieb als technischer Angestellter. Am 1. Jänner 2000 ging mein Vater in Pension und ich übernahm auch offiziell die Geschäftsführung. Im Februar 2000 gründete ich die Werbeagentur Med-Mix, auch in der Grassigasse 6, mit zwei Mitarbeitern. Wir haben uns auf Direct Marketing, Layout Grafik und Veranstaltungen spezialisiert. Im Mai 2000 übersiedelten wir mit der inzwischen zu eng gewordenen Druckerei hier in den 2. Bezirk, in die Große Schiffgasse 4, auf 1.000m² Betriebsfläche und übernahmen die Pago Druck AG. Wir sind ein allgrafisches Unternehmen, welches auf Grund seiner Struktur in Verbindung mit der Werbeagentur als Full-Service-Anbieter auftreten kann. Zur Zeit beschäftige ich 30 Mitarbeiter. Zu meinem Hauptaufgabengebiet zähle ich den Ausbau des direkten Kundenkontaktes. Zu meinem Kundenkreis gehören unter anderem Pharmazeutische Betriebe, Banken, Versicherungen und Industrie. Wir, als mittelständisches Unternehmen, zeichnen uns dadurch aus, daß wir vom Satz, über Bildbearbeitung, bis hin zum Druck-Versand alles in einem Haus abwickeln können.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, das merkt man an den Gewinnzahlen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Absolutes Gottvertrauen. Zusammenhalt und Rückhalt in der Familie und Kontinuität. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Sicher meine Eltern, aufgrund des Rückhaltes und der Bestätigung der Dinge, wie ich sie mache und daß ich sie mache. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich übermittle den Ärger in einer

gewissen Lautstärke der Umwelt. Denke einen Tag über die Situation nach und suche eine Lösung, nie den Schuldigen. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Das weiß man nie, aber vor zirka zwei Jahren, merkte ich es an den internen Zahlen, daß der eingeschlagene Weg der richtige ist. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als erfolgreichen Workaholic, der in seiner Linie sehr gerade und hart ist. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als umgänglichen Geschäftsführer, wobei sie allerdings wissen, daß ich keine Fehler akzeptiere, die aus Unaufmerksamkeit entstehen. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Meine Familie sieht mich als Nachfolger, der die Unternehmenslinie gut weiterführt, und deponieren Wünsche, wie ich soll aufs „Leben" nicht vergessen. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, ja! Anerkennung ist für jeden wichtig, egal in welcher Position, es ist Motivation. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus den wenigen Stunden mit meiner Lebensgefährtin, egal wo. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ein Medienhaus aufzubauen, welches unter anderem Kommunikations-Training, Neue Medien, bis hin zum klassischen Direct Marketing und Druck vereint. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Egal was man macht, es funktioniert nur mit viel Liebe und Begeisterung.

✱ Piana Norbert

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Aventis Behring GmbH., 1121 Wien, Altmannsdorferstraße 104. Geboren - Datum, Ort: 9. Februar 1954, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Sophie. Kinder: Claudia (1982), Andreas (1983) und Florian (1989). Hobbies: Sport, Lesen, Geschichte, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach einigen Semestern Medizinstudium begann ich 1980 im Außendienst bei der damaligen Hoechst, zehn Jahre später kam ich ins Product-Management für biologische Produkte (Plasmaderivate) von Behring, war 1992-93 im Klinikaußendienst und anschließend Betreuer der Produktgruppe Hämophilie. 1997 wurde ich Exportleiter für osteuropäische Länder und wurde, nachdem ich 2000 eine Insead Managementausbildung in Fontainbleau und Singapur absolviert hatte, per 1. Jänner 2001 zum Geschäftsführer von Aventis Behring GmbH Österreich ernannt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Chance zu bekommen, Ideen umzusetzen und gesteckte Ziele erreichen, wobei das nicht nur aufs Berufliche bezogen ist. Das Leben besteht ja neben dem Beruf auch noch aus dem privaten Umfeld und der eigenen Person, dem eigenen Ich. Man sollte in allen drei Bereichen eine gewisse Zufriedenheit und Balance zwischen diesen drei Faktoren anstreben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zu einem hohen Prozentsatz ist es der Umgang mit Menschen (zuhören, motivieren und Konflikte lösen zu können). **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, da ich mit meinem Leben zufrieden bin. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich angesehen?** Ja. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Ich habe mich nicht in die Position gedrängt. Offensichtlich wurde ich beobachtet und aufgrund meiner früheren Leistungen und einer günstigen Konstellation in diese Position befördert. Die Nachfolge in diese Position war geplant. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Negativismus, Pessimismus, ebenso wie unrealistische Erwartungen, Dinge erzwingen zu wollen und zu großer, krankhafter Ehrgeiz. „Über Leichen zu gehen" führt höchstens zu einem kurzfristigen Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab keinen einzelnen Punkt, sondern Kontinuität, wobei ich mich immer wieder zu etwas Neuem entscheiden mußte, wobei auch das jeweilige Umfeld einen Einfluß hat. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Nach Absprache mit meiner Familie entscheide ich relativ rasch. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, diese Position kristallisierte sich erst in den letzten fünf Jahren heraus. Ich habe auch jede vorherige Tätigkeit mit Überzeugung und Freude ausgefüllt und strebte keine Position mit dem Hintergedanken an den nächsten Schritt an. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ich fühle mich ausreichend anerkannt, wobei Anerkennung nicht immer verbalisiert werden muß. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Ein ausgeglichenes Privatleben, egal in welcher Ausformung auch immer, ist eine wichtige Basis für beruflichen Erfolg. **Welche Rolle spielt das berufliche Umfeld?** Hier braucht man Menschen auf die man sich verlassen kann, denen man vertrauen kann und die einem auch vertrauen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen vor allem ins Team passen. Letztlich ist es auch eine intuitive Entscheidung. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Eindeutig durch Begeisterung. Ich nehme mir Zeit für Gespräche, versuche mich in andere hineinversetzen und verfolge eine aufrichtige Linie, so daß ich auch für andere berechenbar bin. **Welche Ziele kommunizieren Sie Ihren Mitarbeitern?** Wir sind stark verkaufsorientiert, daher gebe ich Umsatzziele vor, ebenso wie die Überzeugung, daß wir gute Produkte haben, damit meine Mitarbeiter auch ans Unternehmen glauben. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Von Niederlagen blieb ich bisher verschont. Kleine Mißerfolge stecke ich leicht weg. Mit Fakten muß man einfach weiterleben und optimistisch in die Zukunft sehen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus einem normalen Leben, der Freude an meiner Tätigkeit, meinem Familienleben und Freunden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Den bisherigen Firmenerfolg auch in künftigen neuen Situationen fortzusetzen und mit meinem Team auszubauen. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Wichtig ist Respekt und Wertschätzung, die sich in Offenheit ausdrückt. Wesentlich ist auch, daß man - für sich und andere - Entscheidungen trifft, auch wenn sie sich im Nachhinein vielleicht als falsch herausstellen. Gelegenheiten und Chancen muß man auf jeden Fall beim Schopf packen. Man muß auch etwas Geduld haben und sollte Ratschläge von solchen Menschen zu denen man ein Vertrauensverhältnis hat, annehmen. Entscheidend ist auch, daß man artikuliert was man will, und seine Vorstellungen offen ausspricht.

✱ Pichler Alois

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: bulthaupt Pichler & Reisinger., 1070 Wien, Siebensterngasse 1A. Geboren - Datum, Ort: 15. Mai 1949, Aspang/Wechsel. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Christian und Markus. Eltern: Alois und Anna. Hobbies: Tennis und Skifahren.

● Karriere

Was sind für Sie wesentliche Stationen Ihres Erfolges? Hauptschule, 1963-66 Tischlerlehre und 1974 Meisterprüfung. 1974-78 Verkauf von

Bulthaup Produkten im Bereich von Küchen, Bad, Communication, Medicine, 1984 Gründung des Betriebes, 1989 Erweiterung des Betriebes und Vertrieb von exklusiven Küchendesign in Kombination mit qualitativ sehr hochwertigen Geräten.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Unsere Kunden langfristig zu beraten und zu betreuen. **Wie definieren Sie eine Niederlage?** Eine Niederlage gehört zum täglichen Leben, ohne sie gibt es keine Erfolge, es ist auch sehr wichtig, was man daraus macht. **Wie gehen Sie damit um?** Wenn sie passiert ist, analysiere ich sie und arbeite daran, daß sie sich nicht wiederholt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Für mich sind meine erzielten und erreichten Erfolge ganz normal. Mein Rezept für einen Tagesablauf sind, die unangenehmsten Dinge oder die man nicht so mag stets zuerst zu erledigen, die anderen erfreulicheren, und die, die einem mehr liegen, dann später. **Bedeutung der Familie?** Eine sehr große Bedeutung für mich, ohne familiären Rückhalt kann man nicht gut arbeiten. Jede Veränderung in der Familie sieht man in der Arbeitsleitung. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sehr viel Glück. Ich habe über dieses Markenprodukt, das wir nunmehr seit vielen Jahren sehr erfolgreich vertreiben, in der Zeitung gelesen und weil es mich so fasziniert und interessiert hat, bin ich diesen Weg gegangen. Danach war sehr harte Arbeit und Konsequenz im Bereich Kundengewinnung notwendig um mich am Markt erfolgreich durchzusetzen und zu etablieren. Wir sind in der Branche für unsere Unternehmungsführung und unsere Lösungsmodelle mehr als positiv bekannt. Wir übernehmen Aufträge, welche den meisten Unternehmern unserer Branche zu schwierig erscheinen und gehen insofern noch weiter in dem wir mit den Aufgaben wachsen und die Lösung zu vollster Zufriedenheit der Kundinnen anbieten. Unser Vorteil ist die Anerkennung der Selbstverwirklichung der Architekten, denn wir wissen, wie wir die Ideen unserer Kunden verwirklichen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Dies ist eine nicht so leicht zu beantwortende Frage, da Probleme prinzipiell dafür geschaffen sind, gelöst zu werden. In meinem Falle, beziehungsweise auch als Unternehmer gesprochen, liegt die Faszination der Branche in der Lösung von Problemstellungen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die höchste Priorität ist in der Verkaufsfähigkeit zu finden. Diese Fähigkeit wird an keiner Schule gelernt. Ein guter Verkäufer ist freundlich, sympathisch und ist an den Kunden interessiert. Das Fachwissen kann man erlernen. Ich sah es bei meinem Sohn, der jetzt mein Unternehmen im ersten Bezirk führt, welche Erfolge man mit Freundlichkeit erreichen kann. Wenn ich jemanden für die Auftragsbearbeitung suche, verlange ich Genauigkeit. Für die telefontechnische Präsentation ist Freundlichkeit, Kommunikationsfähigkeit und eine angenehme Telefonstimme gefragt. Alle unsere Mitarbeiterinnen sind schon zwischen vier und zehn Jahren bei uns beschäftigt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Realisierbare Zielsetzungen und die Kontrolle dieser sind die wichtigsten Elemente, welche jedoch auch das sogenannte „Glück" benötigen, um dann auch tatsächlich erfolgreich agieren zu können. Liquidät und die freie, richtige Entscheidungswahl, sind die weiteren zu beachtenden Kriterien. Wenn man dann den Kunden etwas besonders anbieten kann, steht die Tür zum Erfolg, weit offen.

✱ Pichler Eva Maria

● Steckbrief

Beruf: Antiquitätenhändlerin. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Inhaber., 1030 Wien, Marokkanergasse 22. Geboren - Datum, Ort: 18.Februar 1954, Hirschenwies. Familienstand: Verheiratet mit Rudolf. Kinder: Valentin (1984) und Verena (1987). Eltern: Katharina und Roman. Schöpferische Akte: Ich habe ein Kinderbuch geschrieben - es wartet auf einen Verleger. Hobbies: Laufen, Reiten und Lesen (vor allem Kunstbücher) und Galeriebesuche.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Volksschule, acht Jahre Neusprachliches Gymnasium. Nach der Matura 1972 besuchte ich einen zweijährigen Hochschullehrgang für Fremdenverkehr auf der Uni Wien, 1974 erhielt ich mein Diplom. Danach bewarb ich mich bei der AUA und wollte Stewardeß werden. Aus 200 Bewerberinnen wurden 25 ausgewählt, ich war 15 Jahre Flugbegleiterin, rund um den Erdball. In den letzten zwei Jahren, also seit 1987 habe ich begonnen neben der Fliegerei, Kunstgeschichte zu studieren. Das weckte meine Sammelleidenschaft für alte, schöne Dinge. Mit meiner Abfertigung aus 15 Jahren Flugdiensten mietete ich mir hier in der Marokkanergasse, Ecke Rennweg dieses kleine Antiquitätengeschäft. Ich verkaufe ausgesuchte, alte Objekte, wobei mir wichtig ist, daß jedes Stück genau bestimmt ist. Die Herkunft muß geklärt sein, weil in meinem Geschäft nur Originale verkauft werden. Es sind Möbel aus der Zeit von 1800-1930, Bilder, Lampen Uhren, Kleinkunst, echten, alten Schmuck, bis zum alten Modeschmuck. Oft schon wurde ich in Wohnungen gebeten, um mir selbst ein Bild zu machen, um dann ein fehlendes, zur Einrichtung passendes Möbelstück autreiben zu können. Man verläßt sich auf meinen Kunstverstand. Meine Kunden sind hauptsächlich aus dem Botschaftsviertel, und nehmen durch Mundpropaganda kontinuierlich zu. Auch Touristen, die das nahegelegene Schloß Belvedere besuchen, kommen oft zu mir herein. Ich führe meinen Kunsthandel allein, gelegentliche Restaurierungs- oder Tapeziererarbeiten gebe ich außer Haus. Für die Lieferung der wertvollen Möbelstücke arbeite ich mit einer gewissenhaften Transportfirma zusammen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich bin zufrieden, und meine Kunden sind es auch. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Es ist das ständige Bemühen um den Kunden. Wichtig ist mir auch, so viel wie möglich über meine kostbaren Dinge zu wissen, jedes „Stück" hat eine Geschichte. Meine Kunden schätzen diese Informationen sehr. Wissen ist Macht. **Gibt es jemanden, ohne dem Sie nicht so weit wären?** Mein Mann, weil er mich in allen Dingen unterstützt. Er ist selbst interessiert an Kunst, ich kann mit ihm über alles sprechen. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Erst nach zirka fünf bis sechs Jahren. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich überlege und bespreche alles mit meinem Mann. Zum Beispiel haben wir in diesen zehn Jahren zweimal die „Ware" gewechselt. **Wie glauben Sie, daß man Sie sieht, zum Beispiel Ihre Freunde?** Meine Freunde bewundern mich. Daß ich, neben Kindern und Haushalt, diesen Elan, und diese Energie für mein Geschäft aufbringe, überrascht sie. **Ist**

Ihre Familie mit Ihnen zufrieden? Sie sehen mich erfolgreich, und für alles offen und interessiert. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, das ist sehr wichtig für das Selbstwertgefühl. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Auftanken kann ich in der Familie. Wenn ich in der Früh eine halbe Stunde laufe, dann laufe ich mir alles weg. Klassische Musik, oder auch ein gutes Buch, tun das Ihre dazu. **Was wollen Sie noch erreichen?** Mein Ziel ist, die Qualität noch weiter zu steigern und vor allem den Schmuckbereich noch weiter aufzubauen. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Wenn ich nocheinmal beginnen müßte, würde ich nicht mehr mittelmäßige Ware einkaufen, wie ich das anfangs tat. Ich würde sofort in das Besondere investieren es ist zwar teurer, aber es zahlt sich aus.

✱ Piesczek Volker

„Ich habe mir nie lange überlegt, ob ich's mir zutraue, ich hab's einfach gemacht."

● Steckbrief

Beruf: Journalist. Tätig bei: ORF., 1130 Wien, Würzburgg. 30. Geboren - Datum, Ort: 14. Mai 1969, Klosterneuburg. Eltern: Christine und Volker. Schöpferische Akte: Ich versuche immer wieder interessante Themen an die Öffentlichkeit zu bringen. Hobbies: Laufen, Fußball, Bücher, Schauspiel und Gesang.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Sport-Hauptschule, drei Jahre Handelsschule und dann mein erster Job, ein halbes Jahr beim Arbeitsamt/Arbeitsstellenvermittlung, was mir einen extrem sozialen Einblick gewährt hat. Danach war ich zweieinhalb Jahre in einer Bank als Kreditsachbearbeiter und Jugendbetreuer tätig. 1991 erlangte ich die Studienberechtigung für Jus und inskribierte für vier Semester. Seit meiner Kindheit spiele ich Fußball, und mit 23 Jahren bekam ich einen Profi-Vertrag bei Stockerau in der 2. Bundesliga. 1993-94 spielte ich in der 1. Bundesliga beim Wiener Sportclub. 1994-95 war ich in St. Pölten, und 1996-97 beim VFB Mödling unter Hans Krankl. Ab Sommer 1995 begann ich auf Publizistik und Politwissenschaft umzusatteln, dafür war eine erneute Studienberechtigung nötig. Nach drei Semestern brachte ich bereits den ersten Abschluß hinter mich. Im Sommer 1996 bekam ich ein Angebot von SAT 1, meine Tätigkeit war Berichterstattung bei den „Live-Spielen" der österreichischen Fußball-Bundesliga. Mein Hauptaufgabengebiet war die Erstellung von Kurzfilmen, Portraits und Geschichten über österreichische Fußballer, und die Live-Interviews bei den Spielen. Ab Sommer 1997 war ich als Moderator bei den österreichischen Bundesliga Spielen für „DSF-Plus" im Einsatz. Bei diesen Sendungen bei Premiere/Österreich, war ich gemeinsam mit meinem Freund, Wolfram Pirker, für die Sendungsgestaltung verantwortlich. Von Jänner 1998 bis Jänner 1999 war ich bei „Antenne Wien" als Nachrichten-Sprecher und Redakteur, bis Oktober 1999 nur für „DSF-Plus" tätig, dann folgte ein nahtloser Übergang zu „Premiere-Fußball" in der gleichen Funktion. Ab Dezember 1999 bereiste ich zusätzlich Österreich als Sateliten-Reporter für den ORF. Besonders ins Gedächtnis geprägt haben sich mir Ereignisse wie, die Gaskatastrophe/Wilhelmsburg, und die Lawinenkatastrophe in der Nähe des Kitzsteinhorns. Das waren Live-Einstiege in die Zeit im Bild. Ab dem Frühjahr 2000 hatte ich auch Einsätze in der deutschen Bundesliga als Fields-Reporter. Zur gleichen Zeit begannen auch die Vorbereitungen zur „Expedition Robinson" für ORF und RTL 2, bei der ich als Moderator die 16 Abenteuer begleitete. Nach Abschluß dieser Dreharbeiten war ich sofort wieder als Nachrichtensprecher für „Willkommen Österreich", und gelegentlich auch für die ZIB im Einsatz.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich einen Beruf habe, der mir nie das Gefühl gibt zu arbeiten. Er ist eine Berufung. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe immer schon einen Schritt weiter gedacht, bin „vorbereitet. Ich scheute kein Risiko, Angst und Sicherheitsdenken würden in meinem Beruf bremsen. Ich habe das gemacht, was mir Spaß macht, - Ziele habe ich aber immer ernsthaft verfolgt. Ich habe gelernt Dinge abzuhaken und loszulassen. Wenn man denkt, der Zug ist abgefahren, dann kommt von irgendwo ein Flugzeug her. **Hatten Sie ein Vorbild?** Kein konkretes! Philosophen sind meine Vorbilder. „Sollte morgen die Welt untergehen, will ich heute einen Apfelbaum pflanzen!" - Martin Luther. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht hier wären?** Meine Eltern, weil sie mich den gesunden Umgang mit Menschen gelehrt haben. Wolfram Pirker, der an mich als Moderator geglaubt hat. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Fehleranalyse, und ausbessern was möglich ist. Wenn nichts zu bewegen ist, abhaken und daraus lernen. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Sehr bald! Ich habe mir nie lange überlegt, ob ich's mir zutraue, ich hab's einfach gemacht. Man wächst in jede Rolle hinein. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als Arbeitstier, sehr ehrgeizig und erfolgreich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als der Erste unter Gleichen. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Mein Vater sieht mich als Lebenskünstler, meine Mutter als Menschen mit sehr gutem Bauchgefühl. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, Anerkennung ist für jeden Menschen wichtig. Feedback ist unheimlich wichtig für die Persönlichkeit. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Allein in der Natur oder in einer fremden Stadt zu sein. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich wünsche mir weiterhin einen Job, der mich erfüllt, und möchte später mal Bücher schreiben. Privat wünsche ich mir eine Familie mit drei Töchtern, denn auf Fußballplätzen war ich in meinem Leben schon genug. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Nicht viel reden, tun! Mit offenen Augen durchs Leben gehen und Chancen erkennen lernen. Ziele und auch Träume verfolgen ohne auf Andere zu hören. Nicht im Konjunktiv leben: „hätti, wär i, tät i".

✱ Pinezits Maria Mag.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: DHB-GmbH Haus- und Gebäudereinigung., 1160 Wien, Herbststraße 31/14-15.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde in Polen geboren, und kam mit 30 Jahren 1982 nach Österreich. In Polen absolvierte ich die Sportakademie, arbeitete in Österreich jedoch als Kellnerin und Verkäuferin. Im Jahr 1984 heiratete ich und machte mich 1988 gemeinsam mit meinem Partner, mit einer Gebäudereinigungsfirma und einer Baufirma selbständig, wobei ich für die Gebäudereinigung zuständig war. 1994 gründeten wir zusätzlich eine Firma in Polen,

die aufgrund des Wirtschaftsbooms sehr gut läuft. Ich bin heute Geschäftsführerin des österreichischen und des polnischen Unternehmens. Die Firma DHB GmbH Haus und Gebäudereinigung konzentriert sich dabei auf Wien und Umgebung, wir bieten nicht nur Stiegenreinigung, sondern sind auch in Büros oder Hotels, und nach Umbauten tätig. Zu unserem Kundenkreis zählen neben vielen Privaten beispielsweise Möbel Lutz und das Kaufhaus Steffl. Das Unternehmen beschäftigt etwa 40 Mitarbeiter.

Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin ein Mensch, der sich nicht davor scheut, selbst anzupacken. Ich denke, man braucht den Willen zur Arbeit, außerdem sollte man sie gerne machen. Unser Unternehmen ist deshalb so erfolgreich, weil es relativ klein ist. Das erlaubt mir, sehr persönliche Kontakte zu unseren Kunden zu pflegen. Ich bin für meine Kunden immer als Ansprechpartnerin da, und kann somit auf ihre Wünsche eingehen. Ich lege großen Wert auf Genauigkeit und Sorgfalt, und konnte mir dadurch eine starke Vertrauensbasis schaffen. Die Firma steht erst seit zwei Jahren in den Gelben Seiten, das heißt, daß ein Großteil unserer Kunden allein aufgrund der Mundpropaganda zu uns kommen, und ich denke, das spricht für uns. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein unternehmerisches Ziel ist es, mit dieser Firma, und zwar im wesentlichen mit dieser Größe, am Markt zu bleiben. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** In der Reinigungsbranche ist es nicht einfach, sich die Mitarbeiter nach entscheidenden Kriterien auszusuchen. Ich versuche jedenfalls, sie zu schulen und ihnen zu vermitteln, wie wichtig es ist, freundlich und hilfsbereit zu sein. Das ist besonders in der Hausreinigung sehr wichtig, wo es ja Kontakt zu den Mietern gibt. Wesentlich ist für mich, daß meine Mitarbeiter verläßlich und ehrlich sind. In der Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern gibt es ebenfalls einen wichtigen Punkt: ich möchte pünktlich bezahlt werden, da die Gewinnspanne in meiner Branche ohnehin sehr klein ist. Zweitens erwarte ich Ehrlichkeit von Seiten meiner Kunden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn es irgendein Problem gibt, versuche ich in erster Instanz, mit allen Beteiligten zu sprechen, weil ich der Meinung bin, daß man nur durch Gespräche die Wahrheit herausfinden und den Gleichklang wieder herstellen kann. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man muß wissen, in welche Richtung man überhaupt gehen will, das ist das Mindeste. Zweitens soll man sich am Anfang nicht am Geld orientieren, sondern das machen, was man wirklich gut kann. Wenn einem eine Sache Spaß macht, stellt sich der Erfolg meistens von selbst ein. Gute Ausbildung ist sehr wichtig, es gibt nur sehr wenige Menschen, die so begabt sind, daß sie daran vorbei können. **Welche bracheninterne Änderungen würden Sie vornehmen?** Es gibt in Wien derzeit einen gnadenlosen Preiskampf innerhalb der Branche, da immer mehr große deutsche Firmen auf den Markt drängen, die es sich leisten können, drei Jahre ohne Gewinn zu überleben. Zudem ist es relativ einfach, eine Reinigungsfirma zu gründen, und so kommen immer mehr Mitbewerber dazu. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich durchaus als erfolgreich und bin zufrieden mit meinem Leben und mit dem bisher Erreichten.

✱ Pink Friedrich Dipl.-Ing.

Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Energievertriebs- und ServicegmbH., 1100 Wien, Wienerbergstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 7. Dezember 1948, Spital am Semmering. Schöpferische Akte: Fachartikel in der Fachpresse. Mitgliedschaften: Berater im Nationalrat. Hobbies: Fischen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die HTL in Kapfenberg und begann 1974 Elektrotechnik an der TU Wien zu studieren. Während meines Studiums verbrachte ich einige Zeit im Ausland, im Anschluß daran arbeitete ich als Universitätsassistent an der TU Wien. Anfang der 80er Jahre begann ich bei den Wiener Stadtwerken (Wienstrom), in der Abteilung für Großkundenbetreuung zu arbeiten, und entwickelte im Zuge dessen ein neues Tarifsystem, das Ende der 80er eingeführt wurde, und sich vor allem darauf konzentrierte, mit Strom sorgfältig umzugehen. In der Folge wurde ich Leiter der Abteilung Innovative Stromanwendung und Marketing. Anfang 1990 wurde ich Leiter des gesamten Vertriebes von Wienstrom. Zu dieser Zeit gewann der Bereich Marketing immer mehr an Bedeutung, man begann, sich am Kunden zu orientieren. Es wurde ein Marketingausschuß gebildet, in dem die Leiter aller Marketingabteilungen der Wiener Stadtwerke im direkten Auftrag des Generaldirektors ihre Vorschläge ausarbeiteten, ich wurde Vorsitzender dieses Ausschusses. Seit 1998 begannen wir im Zuge der Strom- und Gasmarktliberalisierung enger mit EVN zusammenzuarbeiten, und ich wurde beauftragt, in diesem Zusammenhang eine steuernde Rolle einzunehmen. 1999 wurde ich Geschäftsführer der Energievertriebs- und ServicegmbH, der Plattform für die Zusammenarbeit der Wiener Stadtwerke mit BEWAG und Linz AG. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wienstrom ist der Stromversorger von Wien und Umgebung, und somit das größte Stromunternehmen Österreichs. Die Energievertriebs- und ServicegmbH wurde gegründet, um österreichweit Dienstleistungen anzubieten. Unser Ziel ist, die vier Unternehmen Wiener Stadtwerke, EVN, BEWAG und Linz AG auf der Vertriebs- und Serviceseite engstens zusammenzuführen, um unseren Kunden marktadäquate Dienstleistungen anbieten zu können. Diese müssen qualitativ und am Bereich des Preises für den Kunden einen Anreiz darstellen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet für mich, Dinge mitgestalten zu können, dabei Ziele zu erreichen und Anerkennung zu finden. Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn ich an meiner Tätigkeit Freude empfinde. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich meine Ziele erreichen konnte. Ich kann ohne Übertreibung sagen, daß ich meinen Weg wieder so gehen würde. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich entschloß mich in relativ jungen Jahren für die Wirtschaft, und eigentlich gegen die Technik, und sehe diese Entscheidung heute als eine meiner erfolgreichsten. Rückblickend sehe ich eine vielleicht noch wesentlichere Entscheidung, die ich kurz nach der HTL traf; damals entschied ich mich nämlich für das Studium der Wirtschaft und Technik, obwohl ich mich mit dem Gedanken beschäftigte, Germanistik zu studieren. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine fundierte Ausbildung und meine Auslandsaufenthalte sind sicher wesentliche Grundvoraussetzung für meinen heutigen Erfolg. Ich lernte im Zuge meines Studiums, sorgfältig und wissenschaftlich zu arbeiten, und konnte dazu beitragen, daß das Unternehmen, in dem ich tätig bin, sich entsprechend weiterentwikkelte. **Wo liegen Ihre persönlichen Stärken?** Meine Stärken sind Fleiß, Hartnäckigkeit und Durchhaltevermögen. Wenn ich mir etwas vornehme, mache ich es auch. Wesentlich ist es weiters, sich den Überblick zu bewahren um Prioritäten richtig setzen zu können. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren Zielen vor?** Ich bin ein Mensch, der sich sowohl große als auch

kleine Ziele steckt, und diese in jedem Fall konsequent und Schritt für Schritt verfolgt. Es ist gerade im Bereich der Energiewirtschaft ganz wesentlich, visionär und in Szenerien denken zu können, also große Ziele zu verfolgen. Dafür ist ein hohes Maß an Flexibilität und Aufmerksamkeit vonnöten. **Welche Punkte haben Sie beachtet, um Ihr Ziel erreichen zu können?** Ich hatte immer ganz klare Ziele vor Augen. Dafür war es notwendig, mich umfassend zu informieren und das Unwesentliche vom Wesentlichen zu trennen. Ich konzentrierte mich ausschließlich auf Ziele, die einerseits erreichbar und andererseits engagiert genug waren. In der Zielerreichung habe ich mich stets auch auf Seilschaften und ein gutes Team verlassen, weil ich der Meinung bin, daß man alleine nicht erfolgreich sein kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Qualifikation, die ich selbstverständlich voraussetzen muß, interessiert mich, warum Jemand bei uns arbeiten möchte und welche seine persönlichen Ziele sind. Bei solchen Gesprächen ist immer Jemand aus meinem Team anwesend. **Wie sehen Sie den Begriff Teamarbeit und wie setzen Sie diese ein?** Ich halte einen kooperativen Führungsstil für den einzig richtigen. Teamarbeit besteht aus der gemeinsamen Ausarbeitung eines Zieles und dem Bemühen, dieses Ziel miteinander umzusetzen. Als Verantwortlicher muß ich dabei konsequente Einzelentscheidungen treffen können, wesentlich ist aber die Selbständigkeit und Eigenverantwortung der Teammitglieder. **Wie reagieren Sie auf unvorhergesehene Quereinflüsse?** Man muß sich die Situation klarmachen, in der man sich gerade befindet und sich fragen, inwieweit diese Quereinflüsse die Planung für die Zukunft beeinflussen; wie man ihnen begegnen kann. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Man kann niemals alles erreichen, was man plant. Mißerfolge passieren in jedem Leben, der Umgang damit hängt vom Ausmaß einer Niederlage ab. Ich versuche in solchen Situationen, absolut klar zu denken, nicht in Grübelei zu versinken, und mich auf das Positive zu konzentrieren.

✱ Pintz Renate

„Zur Selbständigkeit braucht man eine gute Auffassungsgabe."

● Steckbrief

Beruf: Textilkauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Mode Renate, vormals Gazelle - Fachgeschäft für Damen- und Herrenwäsche., 2230 Gänserndorf, Kreuzgasse 2. Geboren - Datum, Ort: 15. November 1951, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Robert. Kinder: Claudia (1969). Eltern: Hilde und Franz. Mitgliedschaften: Kneipp-Verband, Werbeteam Gänserndorf. Hobbies: Radfahren, Skifahren, Schwimmen, Rollerskaten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Lehrzeit (1965-68) im Textilverkauf, bei Palmers, wechselte ich für ein dreiviertel Jahr in ein Realitätsbüro nach Wien, als Buchhalterin. Nach der Babypause war ich 1973-80 Bürokraft in der Zahnarztpraxis von Dr. Linhart. Danach hatte ich fünf Jahre lang einen selbständigen Stempelmarkenverschleiß am Bezirksgericht Gänserndorf. 1985 übernahm ich, die bereits bestehende, Gazelle-Verkaufsstelle in Gänserndorf, als Franchisenehmerin. Mit einem geförderten Kredit war die Eröffnung möglich, und seit 1999 betreibe ich mein Geschäft in Eigenregie. In all den Jahren hatte ich immer eine Angestellte, meine Verkäuferin ist jetzt bereits seit zehn Jahren bei mir. Ich führe modische Kleidung, auch für Damen bis Größe 54. In den letzten zwei Jahren spezialisierte ich mich auf Unterwäsche, Dessous, BH´s und Höschen für stärkere Damen, samt einem großen Stumpfhosenangebot. Bademoden für Damen und Herren, auch in großen Größen, außerdem führen wir Herrenunterwäsche, Pyjamas und Schlafröcke.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Befriedigung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Viel Fleiß, Kraft und auch Zurückstecken der eigenen Interessen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin stolz, daß ich es geschafft habe, dieses Geschäft 16 Jahre erfolgreich zu führen, welches ich ganz allein aufgebaut habe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erst nach ca. sechs Jahren spürte ich Genugtuung, daß ich es geschafft hatte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Sich von Gazelle zu trennen war ein guter Schritt. Jetzt kann ich meinen Geschmack und meine Ideen verwirklichen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ja, in meinem Fall bedingt durch schwere Krankheiten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Gesetze. Ich würde gern einen Ausverkauf machen, wenn ich es für richtig erachte, und auch die Öffnungszeiten nach Bedarf ändern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Eine Mitarbeiterin muß genauso auf Kunden eingehen können wie ich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als kollegiale Chefin. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Zur Selbständigkeit braucht man eine gute Auffassungsgabe, man muß vorher wissen, ob der eigene Körper den Strapazen standhält, finanziell braucht man Eigenmittel, und man muß wissen, daß das Privatleben darunter leidet, sonst hat man keinen Erfolg. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Geschäft so, oder noch besser für die nächsten sieben Jahre bis zur Pension weiterzuführen.

✱ Pirochta Norbert

● Steckbrief

Funktion: IT-Direktor. Tätig bei: TIBBETT & BRITTEN GesmbH., 1200 Wien, Pasettistraße 76. Geboren - Datum, Ort: 25. Juli 1966. Hobbies: Squash, Tauchen, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Abschluß des Realgymnasiums absolvierte ich den Präsenzdienst (1984) und wurde Zugskommandant im Landwehrstammregiment 22. Im Zuge dieser Tätigkeit absolvierte ich die Unteroffiziers-Ausbildung; im Februar 1992 trat ich in die Spar AG als Trainee zum Gebietsleiter ein. Im Juni 1994 wechselte ich zu Firma Julius Meinl GesmbH, wo ich eine Trainee-Ausbildung in den Bereichen Warenbewirtschaftung, Kommissionierung und des Transportwesens absolvierte. Anschließend wurde ich Betriebsleiter des Julius Meinl Getränkelagers im Logistikzentrum Inzersdorf. Im Dezember 1994, nach Beendigung des Trainee-Programmes, erfolgte der Wechsel in die Abteilung „Organisation / Projekte", wo ich wesentlich an Projekten mitwirkte. Im Jänner 1999 erfolgte der Wechsel zu Tibbett & Britten GesmbH, wo ich als Projekt-Manager für Logistik und IT-

Projekte in Zentral-Europa tätig war. Mit Mai 2000 übernahm ich die Funktion des IT-Direcot für Central Europe.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Dieser setzt sich aus mehreren Komponenten zusammen, wobei es gilt, die Aufgaben dementsprechend zu erledigen, so daß man zum Gesamterfolg des Unternehmens beiträgt. Ohne Identifizierung mit der Tätigkeit und dem Unternehmen geht es nicht. Erfolg stellt sich ein, wenn man genau analysiert, ob dies oder jenes für den Job von Bedeutung ist. Dazu gehört ein hohes Maß an fachlicher Kompetenz gepaart mit Flexibilität und raschem Auffassungsvermögen, um zu erkennen, was die wirklichen Anforderungen sind und diese auch zu realisieren. **Woher kommt die Triebfeder?** In meiner Vergangenheit übte ich verschiedene Berufe aus. Für mich war jedoch wichtig, daß ich mich in jede dieser Tätigkeiten „hineinleben" konnte, um auch erfolgreich zu sein. Ich glaube, man muß sich mit der Aufgabenstellung identifizieren und Liebe zum Job haben, um Probleme lösen zu können. Man muß sich die fachliche Kompetenz aneignen oder hat sie bereits. Ausbildung sollte man aus seinem Wortschatz streichen, da man nie ausgebildet ist, dann gelingt es auch Erfolgserlebnisse zu schaffen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, eigentlich grundsätzlich schon; die Zeit ist noch etwas kurz. Die wahren Erfolge sind bisher nur teilweise eingetreten, denn die Projekte, an denen ich arbeite, sind noch nicht abgeschlossen. Der Wechsel in diese Position fiel mir sehr leicht. **Was hat Sie bewogen, im Bereich Logistik tätig zu werden?** Daß ich in die Logistik kam war eher zufällig. Bereut habe ich es nie, da die Logistik ein besonders dynamischer und interessanter Bereich ist. Denn wo sonst noch kommen so schnell, so unterschiedliche Aufgabenstellungen auf einen zu, die es dann zu lösen gilt. Auch das ständige „am Puls der Zeit bleiben" und die Möglichkeit, nicht nur zu reagieren, sondern auch pro aktiv an innovativen Lösungen zu arbeiten bereichern den Logistik-Sektor. **Was raten Sie dem Logistik-Nachwuchs?** Zum Glück gibt es inzwischen die Möglichkeit einer fundierten Logistik-Ausbildung, welche allerdings sicher nur der erste Schritt sein kann. Ich kann jedem nur raten, Firmen zu kontaktieren, die möglichst unterschiedliche Lösungen für eine oder mehrere Branchen und Kunden offerieren. Am idealsten ist ein Konzern mit internationalem Betätigungsfeld, um von der Mentalität bis hin zu verschiedensten IT- und Logistik-Lösungen wirklich alles kennenzulernen. Für den Nachwuchs ist es auch wichtig, für alles offen, dabei dennoch kritisch zu sein, um immer das Optimum aus einer Aufgabenstellung herauszuholen. Flexibilität und die Bereitschaft stets zu lernen, indem man immer mit einem Ohr am Geschehen ist, ist ebenso eine Voraussetzung. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Ich brauchte sehr lange, um eine mentale Trennung zu finden. Wichtig ist, daß man diese Bereiche geistig trennen können sollte - ganz kann man das nie. Grundsätzlich funktioniert dies aber doch. Ich habe mit meinem Ehepartner Entscheidungen getroffen, denn der familiäre Rückhalt ist sehr wichtig. **Was war Ihnen wichtiger, die Tätigkeit oder die Position?** Eindeutig die Tätigkeit, weil mir klar war, womit dieses Unternehmen sein Geld verdient. Wenn die Firma verdient, geht es jeder Abteilung gut. Grundsätzlich muß einem klar sein, daß alle am selben Strang ziehen.

✱ Piroska Edith

Steckbrief

Beruf: Leitende Angestellte. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Kuratorium Wiener Pensionisten-Wohnhäuser., 1090 Wien, Seegasse 9. Geboren - Datum, Ort: 26. November 1954, Güssing. Eltern: Johann und Gisela. Hobbies: Familie, Konzerte (sowohl klassische als auch moderne Musik), Kochen, Golf, Geselligkeit mit Freunden.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von meiner Mutter, einer Krankenschwester, erbte ich den Hang zum Sozial- und Gesundheitsbereich. Diese Einstellung kristallisierte sich in meiner Gymnasialzeit als Berufswunsch heraus. Beim Durchsehen von Zeitungsinseraten stieß ich auf eine Annonce der Gemeinde Wien, die zu diesem Zeitpunkt Mitarbeiter im Krankenhaus- und Pflegeheimbereich suchte. Ich bewarb mich, und nachdem ich alleTests positiv bestanden hatte, begann ich im September 1973 bei der MA 17, dem damaligen Anstaltenamt und heutigen Wiener Krankenanstaltenverbund, zu arbeiten. Dort war ich zuerst im Referat für Rechts- und Gebührenangelegenheiten tätig, das später durch das Personalreferat, sowie das Dezernat für Wirtschaftsangelegenheiten ersetzt wurde. Da ich großen Wert auf meine Weiterbildung legte, weil ich diese als unentbehrlichen Teil meiner Berufsentwicklung betrachtete, fing ich zeitig an, mich intensiv fortzubilden. Von 1979 bis 1981 absolvierte ich die berufsbegleitende Ausbildung in Blockseminaren am Deutschen Krankenhausinstitut in Düsseldorf. Danach war ich in der Stabstelle für Organisationsentwicklung der MA 17 tätig. Von Februar 1983 bis September 1989 leitete ich das Büro des amtsführenden Stadtrates für Gesundheits- und Sozialwesen, Univ. Prof. Dr. Alois Stacher. Zu meinen Aufgaben gehörte die Führung von 18 Mitarbeitern, sowie die fachliche Beratung und Unterstützung des Stadtrates. Ich trug die Verantwortung sowohl für den organisatorischen Ablauf des gesundheits- und sozialpolitischen Büros, als auch für Verbindung und Koordination mit den Fachabteilungen und der Führung des medizinisch-wissenschaftlichen Fonds der Stadt Wien in allen organisatorischen und wirtschaftlichen Angelegenheiten. Mein Ziel war die eigenverantwortliche Leitung einer Gesundheits- oder Sozialeinrichtung, und so absolvierte ich von 1985 bis 1988 berufsbegleitend den Lehrgang für „Betriebswirtschaft im Krankenhaus". 1994 begann ich als Verwalterin des Pensionisten-Wohnhauses Margareten zu arbeiten und wurde im April 1994 zur Teamsprecherin der Verwalter von 30 Pensionisten-Wohnhäusern gewählt. 1995 entstand die Wiener Arbeitsgemeinschaft für Heimleiterinnen, deren Mitgründerin ich bin; deren Vorsitzende ich bis Juni 1996 war und deren spätere Ehrenvorsitzende ich blieb. Im Juli 1996 wurde ich mit der Geschäftsführung des Kuratoriums Wiener Pensionisten- Wohnhäuser beauftragt, das aus 30 Häusern mit rund 10.000 Bewohnern besteht, einen Umsatz von rund zwei Milliarden ATS erwirtschaftet und rund 3.000 Mitarbeiter beschäftigt. 1996 führte ich die Gesamtreform des Dienstleistungsangebotes der 30 Häuser des Kuratoriums Wiener Pensionisten-Wohnhäuser durch, mit dem Ziel, die Dienstleistungen auf den sich verändernden Lebensstil der Senioren auszurichten.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, aus jedem Tag etwas Positives mitzunehmen beziehungsweise zu lernen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich erachte meine Lernbereitschaft

als wesentlichen Faktor meines Erfolges: Durch meinen Lerndrang konnte ich mich persönlich und fachlich sehr stark entwickeln. Eine meiner weiteren Stärken ist meine Kommunikationsfähigkeit: Es ist mir wichtig, meinen Mitarbeitern den Sinn des gemeinsam beschrittenen Weges erklären zu können, weil der Erfolg unserer Institution von allen mitgetragen werden muß. Mein Erfolgsgeheimnis ist außerdem das Zeitmanagement. . **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Zu Beginn meiner Arbeit bei der Gemeinde Wien war es meine Referatsleiterin, die meinen beruflichen Lebensweg geprägt hat: Sie war eine eloquente, konsequente Persönlichkeit, die mich in eine neue berufliche Welt einführte, indem sie Leistung forderte, mir aber gleichzeitig beibrachte, an der Erfüllung meiner Aufgaben den Spaß nicht zu verlieren. Sehr viel habe ich weiters Univ. Prof. Dr. Alois Stacher zu verdanken, dessen Büro ich vom 1983 bis 1989 leitete. Wir waren eine Einheit, die sich ergänzte. Er verlangte enorm viel, gab aber auch sehr viel zurück. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich wähle Mitarbeiter nach dem jeweiligen Anforderungsprofil aus, wobei für mich vor allem die soziale Kompetenz eines Menschen Priorität hat. Mir imponieren offene, weit entwickelte Persönlichkeiten, die ihre Meinung vertreten können. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich verwende etwa zwei bis drei Wochen jährlich für Seminare (Persönlichkeitsentwicklung und - bildung, sowie Controlling) Weiters führe ich laufend selbst gemeinsam mit den Führungskräften der ersten Ebene Trainings unter dem Motto „Führen, Leisten und Leben" durch. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine seit 26 Jahren bestehende Beziehung mit meinem Lebenspartner ist mir sehr wichtig, ebenso die Treffen mit meinen Freunden und Verwandten, sowie meine sechs Wochen Urlaub pro Jahr. Durch konsequentes Zeitmanagement kann ich die Bereiche Beruf und Privatleben perfekt vereinbaren.

✱ Piswanger Karl Ing. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Geschäftsberater. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Dr. Pendl & Dr. Piswanger GmbH., 1010 Wien, Bartensteingasse 5. Geboren - Datum, Ort: 17. Juni 1943, Wien. Kinder: Carl (1971). Eltern: Josefine und Karl. Schöpferische Akte: Intelligenztest culturfree, Organisationsentwicklung in der Praxis, Verlag für afrikanische Publikation. Hobbies: Lesen, Biologie, Ethnologie, Fachliteratur, Segeln, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Höhere Technische Lehranstalt für Elektronik (Abschluß 1962) studierte ich Psychologie, Soziologie und Afrikanistik, letzteres allerdings nur als private Passion. Erste Berufserfahrungen imVerkauf sammelte ich bereits während des Studiums. 1976 wurde ich Personalreferent in einer Computerfirma. Nebenberuflich war ich schon damals als Personalberater bei Radio tätig. 1980 trat, ich dann den Weg in die Selbständigkeit an. Unternehmertum war mir nichts fremdes, da meine Eltern ebenfalls selbständig waren. Das stärkte auch mich in meiner Entscheidung. Mit meinem Partner Dr. Peter Pendl übernahm ich eine Eineinhalb- Mann- Firma. Heute beschäftigen wir insgesamt 93 Mitarbeiter und Partner. Vorerst durch Training und Personalentwicklung. Vier Jahre später starteten wir mit der Personalentwicklung im Ausland und schlossen und dann als Share Holder einem internationalen Verband an, der weltweit 34 Mitglieder hat. - die P&P- Gruppe hat dabei einen großen Anteil in Bezug auf die Anzahl der betreuten Länder. Heute haben wir Partner in allen österreichischen Bundesländern, in Slowenien, der Slowakei, in Ungarn, Rumänien, Kroatien, Albanien, Bulgarien und Rußland. Unsere Leistungspalette enthält mittlerweile neben Personalberatung, Training und Organisationsentwicklung auch die Segmente Zeitmanagement, flexible Bezahlungssysteme, strategische Controlling, Relocation Services und Organisationsentwicklung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Letztendlich die selbstgesteckten Ziele auch zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich und warum?** Ja, denn das Gros meiner Ziele habe ich erreicht, mir bleibt auch noch immer genügend Biß, mir weiterhin neue Ziele zu stecken. Ein schwerer Unfall 1999, bei dem ich nur knapp mit dem Leben davon kam, relativierte meine Sicht von Erfolg allerdings einscheidend. Heute ist die Zufriedenheit ein wichtiger zusätzlicher Aspekt für mich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Spaß und Vergnügen an meiner Tätigkeit, ein extrem Verkaufs- und kundenorientiertes Denken und Handeln und der richtige Instinkt für zielführende Partnerschaften. **Was glaubt Ihre Lebenspartnerin, war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Der Humor und die Gelassenheit, mit dem ich Ihrer Meinung nach an die Dinge herangehe. **Und Ihre Mitarbeiter?** Die sehen mich als kooperativen, großzügigen, gutmütigen und vorauseilenden Menschen. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Ein Ziel mit hoher Priorität nicht zu erreichen. **Wie gehen Sie damit um?** Ich startete einen neuen Versuch mit einer anderen Sichtweise. Gelegentlich muß man auch erkennen, daß das Ziel nicht richtig war. **Woher holen Sie Ihre Kraft?** Ich kann mich gut und schnell entspannen, zum Beispiel in meiner Werkstatt beim Tischlerin, bei der Gartenarbeit oder auf meiner selbstgebauten Segelyacht. Auch meine Familie, Freunde und Partner geben mir Kraft. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Da war eine Partnerorganisation haben, gibt es maximal zwei Ebenen mit vier Geschäftsführern. **Nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich zur Zusammenarbeit mit Personen?** Primär nach der menschlichen und sozialen Kompetenz. Unter sozialer Kompetenz verstehe ich die Fähigkeit zur Geschäfts- und zielorientierten Zusammenarbeit. Die menschliche Kompetente ermöglicht einen freundschaftlichen Umgang miteinander, sowohl bei Konflikten als auch bei gemeinsamen Erfolgen. Bei unseren Partnern und Mitarbeitern legen wir daher großen Wert auf eine allgemeine solide Grundausbildung, das weitere Rüstzeug zum hochqualifizierten Spezialisten erhalten sie im Rahmen einer einjährigen internen Ausbildung und einer fortlaufenden Betreuung. Schließlich wollen wir mit bestgeschulten und hochmotivierten Mitarbeitern auch unseren Kunden ein lebendes Beispiel einer gelungenen Organisationsentwicklung geben.

✱ Piwonka Brigitte Mag.

● Steckbrief

Beruf: PR-Beraterin. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Results & Relations Mag. Brigitte Piwonka., 1130 Wien, Altgasse 21; 82319 München, Otto-Heilmann-Straße 28a. Geboren - Datum, Ort: 17. März 1966, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Bernd. Kinder: Aerin (1998). Schöpferische Akte: Bücher: „Der Kinderwunsch - ein Egotrip?" (Eichborn Verlag/ Frankfurt, 1996), „Die Sehnsucht der Siegerinnen" (Marian von Schröder Verlag/ München, 2000). Mitgliedschaften: Management-Club, Public Relations Verband Austria, Wirtschaftsforum der Führungskräfte. Hobbies: Lernen, Lesen, Kultur, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Während des Studiums (Germanistik und Angelistik, Lehramt.) war ich zwei Jahre Sekretärin in der PR-Abteilung von Wien-Tourismus. Nach meinem Studienabschluß 1989 war ich als Journalistin (Schwerpunkt Lifestyle und Technologie) für deutschsprachige Printmedien, wie Die Presse, Madame, Viva, Wienerin, etc. tätig, ehe ich 1993 wieder in den PR-Bereich zur Kommunikations-Impulse GmbH. wechselte. 1995 wurde ich Geschäftsführende Gesellschafterin (50 Prozent) von Focus-Communications und machte mich 1998 mit results & relations endgültig selbständig. 2000 gründete ich in München die results & relations AG, an der ich 50 Prozent halte. Spezialisiert habe ich mich vor allem auf den Technologiebereich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ausgewogenheit zwischen Beruf, Privatleben, der eigenen Person und meiner Gesundheit. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Kämpfernatur, Durchsetzungsvermögen und meine Fähigkeit, auch aus einer negativen Situation etwas Positives wachsen lassen zu können. In dieser Branche sind hohe soziale und emotionale Intelligenz, das Eingehen auf Menschen und psychologische Fähigkeiten ebenso wichtig wie das Verstehen wirtschaftlicher Zusammenhänge. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nicht 100-prozentig, ich bin aber am besten Weg dorthin. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich angesehen?** Ja, als sehr erfolgreich. Mein Umfeld sieht die positive Entwicklung meines Unternehmens und meines Privatlebens. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Oft entscheide ich viel zu schnell. Wichtige Dinge bespreche ich mit meinem Co-Geschäftsführer; als kleines, flexibles Unternehmen können und müssen wir schnelle Entscheidungen treffen. Das ist ein Vorteil gegenüber großen Agenturen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Als freiheitsliebender Mensch beschloß ich nach meiner letzten Anstellung vor drei Jahren, mich selbständig zu machen, da ich erkannte, daß dies die einzige Möglichkeit für mich ist, erfolgreich zu arbeiten. **Wann und wie erkannten Sie Ihre Fähigkeiten?** Ich ließ mich stets von Leuten coachen, die mehr Erfahrung hatten als ich, holte Ratschläge ein und prüfte, inwieweit diese zu meiner Persönlichkeit paßten. **Wieviel Zeit investieren Sie in Weiterbildung?** Ich lerne laufend, Lernen ist eines meiner Hobbys. Ich lese täglich und suche das Gespräch mit Menschen, von denen ich lernen kann. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Zögerlichkeit, Entscheidungsschwäche, Egoismus, mangelnde soziale und emotionale Intelligenz und Fachidiotentum. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Von meiner Familie wie auch von meinen Mitarbeitern erfahre ich große Unterstützung. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter, indem ich sie als Menschen wahrnehme und ihnen die Ziele der Firma ganz klar definiere. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Ich versuche aus Niederlagen zu lernen, um Fehler künftig zu vermeiden. Als Niederlage empfinde ich es, wenn etwas anderes als das Erwünschte eintritt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem Ehrgeiz, aus meinem Familienleben und aus meinem Freundeskreis. **Ihr Lebensmotto?** „Jeder ist seines Glückes Schmid". **Haben Sie Vorbilder?** Wolfgang Rosam von der erfolgreichsten und größten österreichischen PR-Agentur „Publico" und Hillary Clinton, da sie sehr zielstrebig ist und sich durch nichts von ihrem Weg abbringen läßt. **Ist Imitation oder Originalität besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität und Authentizität sind in jeder Situation besser. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, mit 50 nur noch so viel arbeiten wie ich will und mir ein Haus im Süden leisten zu können.

✱ Plach Johann

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Bürgermeister der Marktgemeinde Gaweinstal. Tätig bei: Marktgemeinde Gaweinstal., 2191 Gaweinstal, Kirchenplatz. 3. Geboren - Datum, Ort: 29. Dezember 1946, Gaweinstal. Familienstand: Verheiratet mit Rosemarie, geb. Sommer. Kinder: Johann (1973) und Florian (1979). Eltern: Hans und Hermine. Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Fachzeitschriften des Lebensmittelhandels. Mitgliedschaften: FF Gaweinstal - Ehrenoberverwalter Jagdgesellschaft Gaweinstal. Hobbies: Walken, Jagen und Operetten hören.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ausbildung: Pflichtschule, Handelsschule, Kaufmännische Praxis in Einzel - und Großhandel für Lebensmittel und Textilien (Waldviertel). Beruf: 1977 - Übernahme des elterlichen Einzelhandelsbetriebes (Sparmarkt in Gaweinstal). In den Folgejahren zwei Mal Betrieb erweitert (Umbauten). 1989 - Weiterer Betriebsstandort in Bad Pirawarth. 1995 - Weiterer Betriebsstandort in Gänserndorf (Übernahme des ehem. Konsum und Umbau zu Sparmarkt). Derzeitiges Personal: 25 Mitarbeiter. Politisch: Bezirk: 1968 - Beitritt zur „Jungen ÖVP" im Bezirk Mistelbach, ab 1972 - Vertreter im Wirtschaftsbund Ortsgruppe Gaweinstal, ab 1972 - Vertreter im Wirtschaftsbund, Bezirksleitung Mistelbach, ab 1995 - Vertreter in der Wirtschaftskammer - Landesgruppe Einzelhandel, ab 1995 - Vertreter in der Wirtschaftskammer - Bundesgruppe Einzelhandel, ab 2000 Bezirksobmannstellvertreter - ÖVP, Hauptbezirksleitung Mistelbach, ab 2000 - Kassenverwalter - ÖVP, Teilbezirksleitung, Mistelbach, ab 2000 - Kassenverwalter - NÖ Gemeindevertreterverb. der ÖVP Mistelbach. Gemeinde: ab 1972 - Gemeinderat der Marktgemeinde Gaweinstal, ab 1980 - Ortsvorsteher der Katastralgemeinde Gaweinstal, ab 1990 - Gemeinderat und Ortsvorsteher, ab 1998 - Bürgermeister der Marktgemeinde Gaweinstal, 2000 - Neuerliche Wahl - Bestätigung - als Bürgermeister. Mei-

ne Ziele: Meine Gemeinde, als größte Marktgemeinde im Bezirk Mistelbach, soll sich zu einer NÖ Top - Gemeinde entwickeln. Das Gemeindeamt mehr als Bürgerservicestelle einrichten.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Beruflich, ja. Ich konnte den von den Eltern übernommenen Betrieb erfolgreich fortführen und auch weiter ausbauen. Auch meine Söhne konnte ich dazu bewegen, einen kaufmännischen Beruf zu ergreifen und sie in den Betrieben zu erfolgreichen Geschäftsführern bestellen. Als Berufsvertreter in den Wirtschaftskammern bekam ich die Möglichkeit, auch für Berufskollegen zu arbeiten und ihnen bei der Ausübung ihres Berufes zu helfen. Politisch, ja. Durch die Arbeit in meiner Gemeinde bekam ich das Vertrauen der Bevölkerung und der Gemeindevertreter und wurde so zum Gemeinderat, zum Ortsvorsteher und zum Bürgermeister gewählt und wiederholt auch bestätigt. Durch die erfolgreiche Arbeit in meiner Gemeinde wurde ich auch in die ÖVP - Bezirksvertretung gewählt und kann in dieser meine Erfahrung einbringen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Konsequentes Verfolgen von Zielen, lebensbegleitendes Lernen. **Hatten Sie Vorbilder?** Ja, einige Menschen die wirtschaftlichen Erfolg hatten. **Waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen würde?** Es war für mich eine Selbstverständlichkeit, selbständig zu sein da auch meine Eltern beide selbständig waren. Im Laufe meiner politischen Tätigkeit war es auch immer mein Streben, sowohl im kommunalen als auch im überregionalen Bereich zu gestalten und zu verändern. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Analysieren, Lehren daraus ziehen und in Zukunft besser machen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als Chef und Bürgermeister, der oft die Ziele sehr hoch steckt. **Wie ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Als Familienvater, erfolgreicher Geschäftsmann und Politiker unterstützt sie mich mit allen Vor - und Nachteilen. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, und es ist auch sehr wichtig, zu erfahren ob man richtig oder falsch liegt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie und aus meinem Freundeskreis, aber auch aus den Erfolgen. **Haben Sie noch Ziele?** Im beruflichen Bereich will ich meine Betriebe erfolgreich weiterführen und im politischen Bereich vor allem meine Gemeinde bürgerfreundlich betreuten und nach außenhin erfolgreich vertreten. **Ihr Rat zum Erfolg?** Um erfolgreich als Geschäftsmann und auch als Bürgermeister einer Gemeinde zu werden muß man ein Team um sich scharen, welches mit einem durch „dick und dünn" geht.

✱ Planer Leopold

● Steckbrief

Beruf: Glasermeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Bauglaserei Leopold Planer GmbH., 1120 Wien, Erlgasse 26. Geboren - Datum, Ort: 31. Juli 1959, Wien. Kinder: Romana (1983) und Leopold (1987). Eltern: Theresia und Leopold. Hobbies: Fußball, Tauchen, Badminton, alte Autos.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HAK-Matura 1978 war ich acht Monate beim Bundesheer und absolvierte danach eine zweijährige Glaserlehre im elterlichen Betrieb. 1983 legte ich die Meisterprüfung ab und war für den Betrieb voll verantwortlich, denn mein Vater zog sich aus der Firma zurück. Die offizielle Übernahme war dann 1988. Die Glaserei ist sukzessive gewachsen, und 1994 überdachte ich den Innenhof, den wir nunmehr als Produktionsstätte verwenden, dies kostete mich sechs Millionen Schilling. 1995 begannen wir Brandschutzglas für die Firma Promat zuzuschneiden, ein zweiter Geschäftszweig. 1996 erfolgte dann der Zukauf und die Ausstattung unserer Halle in Liesing, mit 6.000m² Gesamtgrundfläche. Dort werden von vier Mitarbeitern die speziellen Funktionsgläser aus Belgien geschnitten, bearbeitet und für den Versand für die Firma Promat vorbereitet. Brandschutzglas wird generell zum Schutz der Fluchtwege im öffentlichen Bereich, laut Brandordnung eingesetzt - Glasstärke von sieben bis 45mm. 1998 bauten wir in die Halle im 23. Bezirk eine Bio-Masse-Heizung ein, um den 3.000m² Arbeitsbereich mit unseren Holzabfällen beheizen zu können. Im 12. Bezirk sind acht Mitarbeiter in der herkömmlichen Glaserei, zwei Mitarbeiterinnen im Büro und zwei Mitarbeiter im Bilderfachgeschäft, nebenan. Die Kundenstruktur besteht zu 30 Prozent aus Architekten, je 20 Prozent Hausverwaltungen und öffentliche Stellen und 30 Prozent Privathaushalte. Da ich mit diesem Betrieb mitgewachsen bin, kann ich in der Produktion sowie auch in der Verglasung, wenn es nötig ist, mithelfen. Seit 1999 sind wir Stützpunkthändler für die Firma Schott in Deutschland, im Bereich Strahlenschutzglas (Röntgenglas).

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich mir nach dem Erreichen eines Ziels immer wieder neue setze. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Persönlicher Einsatz und gute Mitarbeiter. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meinen Vater, denn ohne ihn wäre ich nicht in dieser Branche tätig. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren wird?** Ich war eigentlich immer von meinem geschäftlichen Erfolg überzeugt. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich denke positiv und versuche aus Rückschlägen zu lernen. **Wie glauben Sie, werden Sie von Freunden gesehen?** Erfolgreich, verantwortungsbewußt, pünktlich und zu jeder Zeit erreichbar. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als gute Mischung zwischen Kompetenz und Autorität. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, an sich schon, sie dient zur weiteren Motivation. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Kraft schöpfe ich aus sportlichen Aktivitäten. **Haben Sie noch ein Ziel?** Weiter flexibel zu bleiben und Marktnischen auszufüllen. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Den Kontakt mit älteren Kollegen zu pflegen, um in persönlichen Gesprächen viel über die Branche zu erfahren. Wenn heute jemand neu anfangen möchte, benötigt er auf alle Fälle eine Million Schilling, allein für die Grundausstattung.

✱ Plank Josef

● Steckbrief

Funktion: Werksleiter. Tätig bei: Fritz Egger GmbH & Co., 3105 Unterradlberg, Gambrinusstraße. Geboren - Datum, Ort: 9. Mai 1948. Familienstand: Verheiratet mit Josefine. Kinder: Gabriele (1969), Martina (1971), Thomas (1974) und Sascha (1984). Hobbies: Landwirtschaft.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Im Jahr 1968 trat ich in ein Unternehmen ein, das sich mit der Konstruktion von Landmaschinen befaßte. 1969 wechselte ich zu einem Gesellschafter dieses Unternehmens in einen Produktionsbetrieb.

Auch dort begann ich in der Abteilung für Konstruktion, leitete hier auch die Gießerei. Um Jahr 1984 wurde mir die Leitung des Betriebes übertragen, und seit dem Jahr 1991 bin ich bei der Firma Egger beschäftigt und übernahm die Position des Qualitätsmanagers. In weiterer Folge übertrug man mir die Aufgabe des Werkleiters.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn ich meine persönlichen Ziele umsetzen kann und auch erreiche. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Eine meiner wesentlichen Eigenschaften ist es, mich auf etwas völlig konzentrieren zu können. Ich besitze auch die Eigenschaft logisch zu denken und mündliche Vereinbarungen mit mir haben Handschlagqualität. Man muß immer einen Schritt voraus sein und nie der Getriebene, sondern immer der Treibende sein. In meinem Team bin ich es, der schneller reagiert und früher Innovationen aufnimmt und realisiert. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin ein bewußt zielorientiert denkender und arbeitender Mensch. Nachdem ich mit meinem Team ein Ziel formuliert habe, überlasse ich es ihnen zur Realisierung. Meine Mitarbeiter haben einen sehr großen Spielraum, wobei das Ziel nicht aus den Augen verloren werden darf. Diese Art der Zusammenarbeit wird von meinen Mitarbeitern sehr geschätzt. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Die Position des Werksleiters strebte ich nicht an, aber durch mein großes persönliches Engagement entwickelte sich meine Karriere in diese Richtung. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Schon in der Schulzeit ist man auf meine Fähigkeiten aufmerksam geworden. Mein erster Arbeitgeber hat mich sofort von der HTL weg engagiert. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Ich weiß, daß man als Einzelkämpfer kaum etwas bewegen kann. Die Basis für den Erfolg ist ein effektiv arbeitendes Team. Wobei immer ein Mitglied des Teams die Richtung anzugeben hat. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ohne ein intaktes Familienleben wäre meine Karriere nicht möglich gewesen. Für mich ist die Familie in Form des Rückhalts und als Ort für Ruhe und Entspannung, eine sehr wichtige Komponente meines Lebens. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gibt keine herausragende erfolgreiche Entscheidung in meiner Karriere. Alle waren gleich wichtig und glücklicherweise auch gleich erfolgreich. Vielleicht hat der Eintritt bei der Firma Egger, um eine Kleinigkeit mehr Gewicht als die anderen Entscheidungen. **Bei Entscheidungen größerer Tragweite, entscheiden Sie vorwiegend alleine oder mit Ratgebern?** Wenn Entscheidungen auf die Familie Einfluß haben, lasse ich sie auch mitentscheiden. Bei Entscheidungen im Unternehmen ist es mir ein großes Anliegen, die Beteiligten mit einzubinden. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich bin ständig auf der Suche nach neuen Wegen. Dies mache ich nicht nur aus dem Bauch heraus, sondern systematisch. Das Erreichte oder Bestehende immer in Frage stellen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich versuche immer Mitarbeiter zu finden, die die selben Eigenschaften haben wie ich. Mir ist wichtig, daß Mitarbeiter sich auf das Wesentliche konzentrieren können und mit Enttäuschungen umzugehen verstehen. Bei den Bewerbungsgesprächen befaßte ich mich intensiv mit den Schwächen des Bewerbers. Wenn er sie kennt, kann er auch damit umgehen. Die Teamfähigkeit eines Mitarbeiters ist ein weiteres wichtiges Kriterium. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Für mich ist das eigene Gewissen wichtiger als die Anerkennung von außen. Ich bin mir gegenüber sehr kritisch und hole mir meine eigenen Anerkennung aus den eigenen Erfolgen. Wenn ich mit mir selbst zufrieden bin, dann ist es auch die Geschäftsleitung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich habe eine kleine Landwirtschaft zum Nebenerwerb. Diese Arbeit ist für mich der ideale Ausgleich. Dabei schöpfe ich neue Kraft und kann mich hervorragend entspannen. **Persönliche Zielsetzung, was wollen Sie noch erreichen?** Meine persönlichen Ziele erstrecken sich hauptsächlich auf die Gesundheit. Karriere-Ziele hatte ich noch nie. Ich wollte immer in den mir übertragenen Projekten und Aufgaben erfolgreich sein. **Ihr Lebensmotto?** Anderen immer einen Schritt voraus zu sein. **Welche Empfehlungen für den persönlichen Erfolg würden sie gerne weitergeben?** In allen Bereichen auf das Wesentliche konzentrieren.

✶ Plaschko Robert Ing. Mag.

Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Heidelberger Druckmaschinen Austria Vertriebs GmbH., 1101 Wien, Hebbelplatz 7. Geboren - Datum, Ort: 29. April 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Paul (1994). Eltern: Peter und Luzia. Hobbies: Handball, Laufen und Lesen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Unterstufe des Gymnasiums verspürte ich den Wunsch, meine Ausbildung in einer berufsbildenden Schule fortzusetzen und suchte mir die Grafische Lehr- und Versuchsanstalt aus. Mein Interesse lag im technischen Bereich, und mein Schwerpunkt waren Reproduktion und Drucktechnik. Nach der Matura leistete ich meinen Präsenzdienst ab, und begann mit dem Studium der Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität. Nach dem ersten Semester stellte ich fest, daß das Studium alleine mich nicht erfüllt und fing an, mich beruflich zu engagieren. So fing ich bei der Firma Berthold und Stempel als Werkstudent an und sammelte dort vielfältige Erfahrungen. Meine erste selbständige Aufgabe war der Ein- und Verkauf von gebrauchten Druckmaschinen, wo ich meine Kenntnisse der englischen Sprache einsetzen konnte, weil es ein internationales Geschäft war. Nächste Stufe der Karriereleiter war die Übernahme der gesamten Verkaufsleitung für Österreich. Als Berthold und Stempel von Heidelberg gekauft wurde, bekam ich das Angebot, dort die Druck- und Weiterverarbeitung zu übernehmen, was ich von 1996 bis 2000 getan habe. Seit 2000 erfülle ich die Funktion des Geschäftsführers und bin verantwortlich für die Aktivitäten des Konzerns in Österreich.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil es mir gelungen ist, in drei Jahren das Geschäftsvolumen um 40 Prozent zu steigern und neue Marktanteile zu gewinnen. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Meine persönlichen Ziele erreicht zu haben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Analytisches Denkvermögen, Entscheidungsfreudigkeit und Teamgeist. **Wann haben Sie sich für den Erfolg entschieden?** Beim Aufbau der gesamten Verkaufsorganisation in Österreich, was sich in der Steigerung des Geschäftsvolumens ausdrückte. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Mir ist wichtig Offenheit, Ehrlichkeit, die Fähigkeit eine eigene Meinung zu formulieren, ohne Angst zu haben, daß die mit meiner Meinung nicht übereinstimmt. Ich lege einen großen Wert darauf, daß die Mitarbeiter eine gewisse Strukturierung in die Arbeit mitbringen. **Gibt es in der Branche ungelöste Probleme?** Das ist das Preisleistungsverhältnis. Es gibt zu wenig Solidarität und Augenmaß, um ein bestimmtes Preisniveau zu halten. **Ihr persönliches Ziel?** Es ist mir ein Anliegen, daß die Firma Heidelberg in Österreich in unserem Produktbereich zum Marktführer wird und das wir auch unsere Zukunftsprodukte erfolgreich einführen können.

✱ Platzer Gerhard Dr.

● Steckbrief

Beruf: Politikberater für Verkehr. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: IPE Integrierte Planung und Entwicklung regionaler Transport- und Versorgungssysteme GmbH., 1070 Wien, Kaiserstraße 45. Geboren - Datum, Ort: 30. Juni 1946, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte-Silvia. Kinder: Peter (1965) und David (1983). Eltern: Karoline und Rupert. Schöpferische Akte: Veröffentlichung von ca. zehn Fachartikeln pro Jahr, manche sind richtige Broschüren bis Bücher. Mitgliedschaften: Österreichische verkehrswissenschaftliche Gesellschaft; Deutsche verkehrswissenschaftliche Gesellschaft; Expertengruppe „Semmering". Hobbies: Radfahren (gern mit Sohn David und Hund), Tennis, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Volksschule, Hauptschule, fünf Jahre Lehrerbildungsanstalt, die Matura machte ich 1965. Nach neun Monaten Bundesheer ging ich an die Universität Wien und studierte Geographie und Meteorologie. Ich schloß mit Dissertation 1980 ab. Mein Studium finanzierte ich zu einem großen Teil selbst, war immer berufstätig. Ich war Erzieher im Hort, fuhr Lastkraftwagen und bekam dann 1970 - ich wurde von der Universität vorgeschlagen - einen Teilzeitjob beim Österreichischen Institut für Raumplanung (ÖIR). Ich begann als Sachbearbeiter in der Verkehrsabteilung, wurde dann 1975 fix angestellt und stieg bereits 1980 in die Leitung dieser auf. 1985 wurde ich zum alleinigen Leiter bestellt. Es gelang mir, die Verkehrsabteilung zur größten Abteilung des Österreichischen Institutes für Raumplanung auszubauen. 1989 machte ich mich mit wenig Erspartem und einigen Aufträgen selbständig, im elften Bezirk in einem kleinen Büro mit drei Mitarbeitern. Nach drei Jahren und stets zunehmender Auftragslage waren wir schon zu sechst. 1992 wurde ich zum Verkehrskoordinator für das Burgenland gewählt. 1995/1996 änderte ich einiges in meinem Betrieb und trieb fortan eigene EDV-Entwicklungen voran. 1999 erfolgte dann der Umzug hierher in die Kaiserstraße, in ein viel größeres Büro. Die mit Firma IC hier im Haus eingegangene Kooperation erlaubt uns beidseitig Synergien zu nutzen. Das hat im Geschäftserfolg bereits seinen Niederschlag gefunden; zur Zeit habe ich zehn Mitarbeiter. Wir liefern realisierbare Maßnahmen zur Lösung zumeist regionaler Verkehrsprobleme. Für das Burgenland, Kärnten und Oberösterreich entwickelten wir Verkehrskonzepte für den Straßen- und den öffentlichen Verkehr. Der wichtigste Auftraggeber ist die öffentliche Hand, Bund, Länder und Gemeinden, aber auch große Verkehrsunternehmen, wie Österreichische Bundesbahnen und Post und Telekom AG. In den letzten zwei Jahren sind wir zunehmend im EU-Bereich tätig.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich konnte meine Ideen umsetzen und meine Vorschläge wurden gerne angenommen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ideen ausarbeiten, verfolgen, darüber kommunizieren und davon überzeugen. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht da wären?** Meinen Geographie-Lehrer, Herrn Dr. Sitte - er bestärkte mich darin, mein Interesse zum Beruf zu machen - aber auch mein früherer Chef. Er ließ mir die Freiheit, Probleme auch unkonventionell zu lösen. **Hatten Sie Rückschläge, und wie gehen Sie damit um?** Ich versuche schnell zu ergründen warum und entwickle dann ein Konzept, wie man etwas ändern kann. **Wie sehen Sie Ihre Freunde?** Ich glaube, daß man mit mir gerne zusammen ist und zu mir Vertrauen haben kann. Ich nehme auch an, daß mich meine Freunde erfolgreich sehen. **Wie sehen Sie Ihre Mitarbeiter?** In gewisser Weise als Autorität, als Teamleiter. Ich habe eine sehr gute Mannschaft. **Wie sieht Sie Ihre Familie?** Diese sieht mich erfolgreich, aber mit zu wenig Freizeit. Ich bin der ruhende Pol der Familie und auch für Problemlösungen zuständig. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja. Diese zeigt einem, daß das was man macht notwendig und auch wichtig für andere ist. **Woher kommt Ihre Kraft?** Ich bin ein Familienmensch, da fühle ich mich wohl und kann mich regenerieren. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ich habe vor, IPE im europäischen Bereich so zu positionieren wie in Österreich. **Haben Sie vielleicht noch einen Tip für die Um- oder Nachwelt?** Man braucht Mut. Aber man muß auch imstande sein, emotionsfrei seinen Wert, seine Position zu erkennen. Man muß auch ausloten können, wie tragfähig eine Idee ist, und wer sie weitertragen kann. Kommunikativ sein; beim eventuellen Sprung in die Selbständigkeit nicht auf das Geld ausreden - in meinem Bereich geht es auch ohne.

✱ Platzer Maximilian KommR.

● Steckbrief

Beruf: Hotelkaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Cafe-Restaurant Weimar, Club-Discothek Palme., 1090 Wien, Währinger Str. 68. Geboren - Datum, Ort: 26. Juli 1952. Hobbies: Oper, Musik, und wenn es die Zeit erlaubt, in der Umgebung von Alt Aussee die Natur zu genießen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorsteher der Fachgruppe Wien der Kaffeehäuser, Stellvertreter Obmann des Klub der Kaffeehausbesitzer, Organisator des „Ball der Wiener Kaffeesieder" seit 1995.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen in Ihrer Karriere? 1969 erfolgte der Abschluß der Hotelfachschule, bis 1971 eignete ich mir praktische Kenntnisse in der Schweiz an. Anschließend verbrachte ich die Sommer- und Wintersaison in Kärnten und Tirol. Die nächsten fünf Jahre war ich als Rezeptionsportier in einem Hotel hinter der Oper in Wien, tätig. 1979 erfolgte die Mitarbeit im Cafe „Weimar", und 1981 übernahm ich den Betrieb. Von 1986-2000 führte ich umfangreiche Renovierungen durch.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Mit konsequenter Arbeit zum Ziel zu gelangen, das heißt für mich, einen florierenden Betrieb zu führen, und diesen auch erhalten zu können. Dies gelingt mir mit täglicher Mitarbeit im Geschäft, wo es wichtig ist, die Tätigkeiten sämtlicher Aufgabengebiete zu kennen und auch zu können. **Was macht Ihren speziellen Erfolg aus?** Allem Neuen gilt es mit Offenheit zu begegnen. **Gab es Vorbilder?** Nein, ich habe immer nur auf die Betriebe geschaut, nie auf die Menschen die sich dahinter verbergen. **Wie glauben Sie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als einer der zu gutmütig und zu ehrlich, aber auch strebsam ist. Ein heiterer, manchmal zum „Größenwahnsinn" neigender Zeitgenosse. **Wie sehen Sie den Zusammenhang zwischen Familie und Beruf?** Familie und Beruf sollte man trennen. Ich glaube, daß auf Grund der Zeit, die man im Lokal verbringt, das Familienleben bzw. Privatleben auf ein Minimum beschränkt sein muß. Wichtig ist jedoch, daß der Partner diese Tätigkeit kennt. Für mich

sind auch die Mitarbeiter eine Art von Familie, die auch am Erfolg wesentlich teilhaben. **Ihr Erfolgstip?** Eine fachliche Ausbildung ist die Basis, ebenso schadet es nicht, im Ausland zu arbeiten um Erfahrung zu sammeln. Selbständigkeit zu lernen ist für das Leben von großer Bedeutung. Kommunikationsvermögen ist für die persönliche Entwicklung ebenso wichtig, wie mit Freude an die Arbeit zu gehen. **Welche Position innerhalb ihrer Branche nimmt ihr Unternehmen ein?** Einerseits ist die Konkurrenz erdrückend, andererseits handelt es sich um ein klassisches Wiener Kaffee-Restaurant, und hat somit ein eigenes Ambiente. Die Abgrenzungen zu den anderen macht es eigentlich aus. Wichtig ist, daß man ein erstklassiges Service und Angebot dem Gast bietet, und sich somit von den Mitbewerbern versucht abzugrenzen. **Was macht den Unternehmenserfolg aus?** Ich versuche ein gutes Betriebsklima zu schaffen und die Mitarbeiter laufend zu schulen. Aufgrund meiner Initiative, werden zukünftig innerhalb der Fachgruppe Schulungen für die Servicemitarbeiter, mit Dipl.-Kfm. Thomas Schäfer-Ellmayr und Frau Trixi Smutny, angeboten. Wichtig ist, daß man den Mitarbeitern das Gefühl vermittelt, daß Sie gebraucht werden. Schließlich ist der Mitarbeiter mein Vertreter an der Front. **Welchen Stellenwert hat Information für Sie?** Dies ist ein sehr wichtiges Thema. Viel Zeit wird für die Arbeit in der Wirtschaftskammer benötigt. Weiters besuche ich einige Seminare pro Jahr und als verantwortlicher Organisator für den „Ball der Wiener Kaffeesieder" wird ebenfalls viel Zeit aufgewendet. Unser Ball ist zwischenzeitlich zum größten Ball von Wien geworden, und wir sind schon seit Monaten ausverkauft. Es ist der einzige Ball in der Hofburg, welcher auch die Redoutensäle angemietet hat **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** „Das ganze Leben ist ein Kaffeehaus". Es ist schließlich mein Geschäft von dem ich lebe. Neben dieser Tätigkeit und den Funktionen in der Kammer bleibt nicht mehr viel übrig für ein Privatleben. Irgend wann sollte man sich die Zeit allerdings einteilen, um sich die Lebensqualität erhalten zu können, sonst macht das Leben keinen Spaß mehr.

✱ Platzer Reinhard Dr.

● Steckbrief

Beruf: Bankkaufmann. Funktion: Vorstandsmitglied. Tätig bei: Kommunalkredit Austria AG., 1092 Wien, Türkenstraße 9. Geboren - Datum, Ort: 19. Dezember 1953, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Ingeborg. Kinder: Angelika (1980) und Sabine (1983). Hobbies: Tennis und Tauchen. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Aufsichtsratspräsident der Kommunalkredit Beteiligungs- und Immobilien GmbH, Stellvertretender Aufsichtsratspräsident der „Prvna kommunala banka", Geschäftsführer der „DEXIA Kommunalkredit Holding", Vorstand „Vienna International Council", Präsidiumsmitglied „ÖWAV".

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1972 Matura, 1973 Abiturientenlehrgang in Innsbruck und von 1974-78 studierte ich an der Wirtschaftsuniversität in Wien. 1979 legte ich mein Doktorat ab. 1979-84 betreute ich bei der Creditanstalt-Bankverein den Bereich Privatkundenmarketing. 1984 wechselte ich zur Österreichischen Investitionskredit AG als stellvertretender Leiter und Leiter der Abteilung für Wirtschaftspolitik, Planung und Kommunikation, 1992 stellvertretender Leiter der Personalabteilung und 1992-95 Leiter der Treasury der Investkreditgruppe. Nebenbei war ich auch noch von 1990-95 Mitglied des Vorstandes der Österreichischen Kommunalkredit AG, 1993 wurde ich in die Sanierung und Geschäftsführung des Umwelt- und Wasserwirtschaftsfonds involviert, und 1995 Sprecher des Vorstandes der Österreichischen Kommunalkredit AG. **Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend?** Ich wollte studieren, und die Fachrichtung war für mich auch klar, Betriebswirtschaft. Ich hatte das Ziel, das Studium so schnell, wie möglich zu absolvieren. Als ich im Jahre 1990 in die Kommunalbank kam, war es eine kleine Bank mit 7 Mitarbeitern, inzwischen sind wir 80 Mitarbeiter. Die Größe und die Einträge haben sich verzehnfacht. Im Rahmen meiner Tätigkeit bin ich zuständig für Treasury, Controlling, Beteiligungen, Personal, Public Relations und Treuhandmanagement.

● Zum Erfolg

Was sind die Voraussetzungen für den Erfolg? Menschenkenntnis, die Gabe sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Man muß Prioritäten setzen und sie auch gestalten können. Man muß die Mitarbeiter motivieren und für die Ziele begeistern. Entscheidungsfreudigkeit ist sehr wichtig, es kann für das Unternehmen schädlich sein, keine Entscheidungen zu treffen. Als ich zur Kommunalkredit gekommen bin, war die Bank nicht sehr erfolgreich. Die Palette von Dienstleistungen umfaßte viele Bereiche, aber ohne positive Ergebnisse zu erreichen. Das neue Konzept war eine Spezialbank aufzubauen, die sich mit der kommunalen Infrastruktur in den Bereichen Projektierung und Finanzierung beschäftigt, und in diesem einen Bereich besser zu sein, als andere Universalbanken. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Der Erfolg bedeutet für mich, daß ich gesteckte Ziele gegen Widerstände, gemeinsam mit den Anderen, wenigstens zum Teil erreicht habe. Mit den Widerständen meine ich nicht andere Personen, sondern die Situation am Markt. Erfolg ist für mich auch mit meiner persönlichen Zufriedenheit verbunden, wobei man nie ganz zufrieden ist. Jeder Erfolg muß sehr stark zukunftsorientiert sein, sonst kann er sich schnell zum Mißerfolg verwandeln. Man muß sich immer nach vorwärts bewegen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Standfestigkeit und Verläßlichkeit. Für eine Führungskraft ist es wichtig, ein Team aus motivierten Mitarbeitern mit höchster Fachqualität aufzubauen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern eingeschätzt?** Als Mensch, der seine Führungsverantwortung wahrnimmt, als jemand, der dazu steht, was er sagt. Vielleicht als ein bißchen stur, aber auch als dialogfähig. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Die größte Anerkennung sind hohe Dividenden, über welche sich sowohl die Eigentümer, als auch die Mitarbeiter freuen. Ich erfahre Anerkennung durch die Tatsache, daß die Bank in wichtigen internationalen Projekten miteinbezogen ist. **Welche Rolle spielt Ihre Familie in Ihrem Leben?** Die Familie spielt die zentrale Rolle. Ich verbringe alle Wochenenden mit der Familie, und versuche mir auch einige Abende in der Woche freizuhalten. Meine Familie ist in meinen Erfolg einbezogen. **Ihre Vorbilder?** Mich beeindruckt bei Menschen Zähigkeit und Gestaltungswille, wenn unter schwierigsten Voraussetzungen die Ziele erreicht werden. **Wie gehen Sie mit Mitbewerbern um?** In Österreich kommen die Mitbewerber aus dem Raiffeisensektor und Sparkassen, wo eine regionale Gebundenheit vorliegt. Mit dem Wettbewerb haben wir im Laufe der Zeit zu leben gelernt. Beim Know-how der Beratung sind wir unserer Ansicht nach Marktführer, und verkaufen nicht über den Preis, sondern über zusätzliche Beratungsqualität. Im Ausland, wo wir auf Expansionskurs sind, haben wir es zum Teil mit Spezialbanken zu tun, das heißt, man muß sich den jeweiligen Gege-

benheiten anpassen. In Osteuropa sind wir gemeinsam mit DEXIA, der weltgrößten Infrastrukturfinanzierungsbank in Polen, Tschechien, Slowakei, Slowenien und Kroatien, tätig. Demnächst werden wir mit der Prvna komunala Banka in Verhandlungen treten, um diese Bank zu übernehmen. In den nicht genannten Ländern sind wir stark vertreten. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Ein positiver Abschluß eines Studiums zeigt, daß logisches Denkvermögen vorhanden ist, mehr aber auch nicht. Was zählt, ist die Einstellung, die man mitbringt, und die ist gefragt. Dazu gehört Offenheit, die man leben muß. Internationale Erfahrungen und Sprachkenntnisse sollten vorhanden sein, um eine erfolgreiche Karriere zu starten. Mit der Praxis sollte man so früh wie möglich beginnen, z.B. mit Ferialjobs. Auch die Studiendauer ist ein wesentlicher Punkt bei den Bewerbungsgesprächen. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** Motivation muß man ständig neu geben, aber auch von einer Führungskraft kann man eine Frustrationstoleranz verlangen, denn im beruflichen Alltag ist man mit vielen Problemen konfrontiert. Unser Führungsteam kommt regelmäßig zusammen um die Themen inhaltlich zu besprechen, und einmal im Monat werden grundsätzliche Dinge besprochen. Weiters gibt noch eine Reihe von Meetings, wo es um ähnliche Fälle geht. Wir haben auch eine Art von „Briefkasten" für unsere Mitarbeiter über Intranet eingerichtet, wo der Mitarbeiter so manche Kritik auch anbringen kann. Wichtig ist, daß man ein positives Umfeld schafft, und dem Mitarbeiter ein Gefühl der Geborgenheit vermittelt. Uns ist es wichtig, daß wir das Know-how welches unsere Mitarbeiter haben, zu behalten. Deshalb beschäftigen wir uns sehr intensiv mit diesem Thema.

✱ Pleil Leopold

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Verwalter und Küchenchef. Tätig bei: Wirtschaftskammer Niederösterreich - Internat für die Berufsschule Mistelbach., 2130 Mistelbach, Bahnzeile 19. Geboren - Datum, Ort: 3. August 1955, Bullendorf. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Mario (1985), Michael (1987) und Manuel (1997). Eltern: Hedwig und Johann. Hobbies: Familie.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Gastgewerbe Fachschule am Judenplatz in Wien, ging ich auf Saison nach Salzburg, Kärnten, Tirol und nach München. 1976 leitete ich die Küche eines Hotelrestaurants in Perchtoldsdorf. 1978-87 war ich Küchenleiter-Stellvertreter im Krankenhaus Mistelbach. 1984 absolvierte ich die Gastgewerbekonzessionsprüfung beim WIFI Wien, per Abendschule. Ab August 1987 begann ich als Küchenleiter im Internat der Berufsschule in Mistelbach und 1996 kam die Position des wirtschaftlichen Verwalters dazu. Ich sorge für das leibliche Wohl von ca. 170 Jugendlichen zwischen 15 und 20 Jahren, mit gutbürgerlicher Küche. Bei Schulferien, offiziellen Bewerben oder Ehrungen zaubere ich mit meinen drei Mitarbeitern großartige Buffets- und Vorspeisenplatten.

● Zum Erfolg

Gab es eine Situation, die für Ihren Erfolg wesentlich war? Die Entscheidung hier im Weinviertel zu bleiben, obwohl ich auch im Ausland Fuß fassen hätte können, hat sich als richtig erwiesen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Pünktlichkeit, Fleiß und Ehrlichkeit. Das ist das Wichtigste, wenn man willig ist, kann man viel dazulernen. **Haben Sie einen Ratschlag für die nächste Generation?** Nicht zu unterschätzen ist, daß auch ein Koch mit Menschen umgehen können muß. Man muß sehr viel Liebe, Hingabe und Kreativität in diesem Beruf mitbringen. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Zirka 40 Stunden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich dieses Internat seit sechs Jahren erfolgreich leite und meine Schützlinge gut ernähre. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als gutmütiger, einfühlsamer Chef. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sicher meine Ausdauer, Loyalität gegenüber den Vorgesetzten und den Mitarbeitern, und meine Lernbereitschaft. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich hatte das Glück, Mißerfolge nie kennen zu lernen, bei mir hat bisher alles gut funktioniert. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Daß ich sicher nicht auf meinen Lorbeeren ausruhen werde. Ich suche ständig nach Neuem, Koch war immer mein Traumberuf. **Hatten Sie Vorbilder?** Meinen Vater, er war Landwirt. Er ist mit sehr viel Ausdauer und Fleiß zu etwas gekommen. **Ihr Ziel?** In diesem Haus bin ich am Zenit und es gefällt mir sehr gut.

✱ Pleisnitzer Stefan Mag.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: World Vision - Gesellschaft für Entwicklungshilfe und Völkerverständigung., 1070 Wien, Schottenfeldgasse 69/1. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1959, Tamsweg. Schöpferische Akte: Lehrbuch für Tischlerei El Ebanista. Hobbies: Lesen, Skifahren, Schwimmen, Geschichte.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule maturierte ich an einer Privatschule. Man hatte dort die Möglichkeit, neben der Matura eine Lehre abzuschließen, ich wählte das Tischlergewerbe. Mir war bereits damals klar, daß ich in die Entwicklungshilfe gehen möchte, da ich aus einem sehr gläubigen Elternhaus stamme und es als gläubiger Christ immer als Glück empfand, in Österreich zur Welt gekommen zu sein. Deshalb hatte ich das starke Bedürfnis, meinen Teil zu einer besseren Welt beizutragen. Weiters reiste ich bereits zu dieser Zeit sehr gerne, da ich mich für fremde Gesellschaften und Kulturen interessierte. Damals war ich noch zu jung für den Österreichischen Entwicklungsdienst (ÖED), also absolvierte ich ein Praxisjahr in einer Tischlerei. Anschließend war ich drei Jahre lang als Entwicklungshelfer in Nicaragua. Nach dieser Zeit hatte sich mein Berufswunsch endgültig gefestigt, und ich studierte Volkswirtschaft mit Schwerpunkt Entwicklungsökonomie in Wien. Nach Abschluß meines Studiums war ich in einer Entwicklungshilfeorganisation tätig, wo ich fünf Jahre für den Bereich internationale Programme zuständig war und Projekte entscheidend mitgestalten konnte. Im Herbst 1995 wechselte ich zu World Vision nach Deutschland, wo ich wieder im Bereich internationale Programme tätig war. 1998 brauchte World Vision Österreich ein

neues Management und ich übernahm im Dezember 1998 die Position des Geschäftsführers. World Vision führt weltweit Projekte durch, in denen wir Gemeinden, Organisationen und Menschen helfen, zu einem besseren Leben zu kommen. Wir finanzieren uns dabei im wesentlichen über private Spenden, zum Beispiel Kinderpatenschaften. Zu unseren Ansprechpartnern zählen sowohl Privatpersonen als auch Unternehmen; wir haben derzeit etwa 5000 Paten. Ich führe das Unternehmen derzeit mit acht Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, jene Ziele zu erreichen, die ich mir gesteckt habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich konnte eine sehr vielseitige Ausbildung in Anspruch nehmen, die vom Tischlerhandwerk bis zum Volkswirtschaftsstudium reichte. Weiters hatte ich schon sehr bald mein Ziel vor Augen, in der Entwicklungshilfe tätig zu sein. Ich stehe voll und ganz hinter meinem Beruf, weil mich diese Tätigkeit erfüllt. Ich ließ mich von Rückschlägen nie entmutigen und denke, daß Beharrlichkeit und Zähigkeit wesentliche Faktoren meines Erfolges sind. Flexibilität ist besonders in meinem Beruf enorm wichtig, weil ich auf die Veränderungen im jeweiligen Land reagieren muß. Ich lebe meinen Beruf – ich habe oft das Gefühl, für das was ich gerne mache bezahlt zu werden. Die Stärke unseres Unternehmens ist das Produkt, das wir anbieten: Der Spender wird Pate eines Kindes, seiner Familie und der gesamten Dorfgemeinschaft und sichert dadurch nachhaltige Verbesserungen für sein Patenkind. Unser USP besteht darin, daß über die Unterstützung eines besonders bedürftigen Kindes auch sein gesamtes Umfeld gefördert wird. Der Pate hat die Möglichkeit, sich persönlich von den Veränderungen zu überzeugen: Durch Briefkontakt mit seinem Patenkind und einen Besuch im Projektgebiet. Da wir mit dem Geld der Menschen arbeiten, die uns vertrauen, bemühen wir uns um absolute Transparenz und Offenheit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich fühle mich heute erfolgreich, weil ich sehr viel Freude an meiner Tätigkeit habe und viel erreichen konnte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche immer, unter die Oberfläche zu blicken und alle Gründe und Einflußfaktoren, die zu einem Problem geführt haben, zu analysieren. Dann kann ich mich fragen, was an dem Konglomerat an Einflüssen ich verändern kann - und wie. Ich löse Probleme grundsätzlich so schnell als möglich – außer eine mögliche Lösungsstrategie besteht darin, Zeit zu gewinnen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wesentlich ist in unserem Unternehmen die Bereitschaft, an einem gemeinsamen Ziel zu arbeiten. Deshalb lege ich großen Wert auf Selbständigkeit und eigenständiges Denken. Überaus wichtig ist die Fähigkeit im Team zu arbeiten – ohne diesen interpersonellen Aspekt wäre die Arbeit in einer so kleinen Gruppe nicht möglich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Ratschlag lautet, einen Beruf zu ergreifen, der den eigenen Talenten, Begabungen und Interessen entspricht und somit auch wirklich Spaß macht. Dazu sollte man sich unbedingt die nötige, solide Grundausbildung aneignen – ein Universitätsabschluß erleichtert den Einstieg in eine höhere Position natürlich ungemein. Ich denke, es wird immer wesentlicher, sich auf Sprachen zu konzentrieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser unternehmerisches Ziel besteht darin, weiter zu wachsen, um Veränderungen in der Dritten Welt herbeizuführen. Dazu möchten wir zunehmend öffentliche Mittel lukrieren. Darüber hinaus ist es unser Ziel, Information über die Problematik der Entwicklungshilfe nach außen zu tragen und eine noch wichtigere Rolle als unsere derzeitige unter den Entwicklungshilfeorganisationen Österreichs einzunehmen.

✱ Plötzeneder Thomas J. Mag.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Lowe GGK Holding AG., 1130 Wien, Hietzinger Hauptstr. 45. Geboren - Datum, Ort: 5. August 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Maximilian (1993) und Sebastian (1995). Ehrungen: Epica (BRD). Mitgliedschaften: Ich denke, daß die Zeit der instrumentalisierten Vereine vorbei ist, wichtig sind die persönlichen Netzwerke. Hobbies: Skifahren, Skitouren, Reisen, Lesen, Theater.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1983 arbeitete ich bereits während meines MBA-Studiums (Abschluß 1989 in Wien) bei Agenturen und an der Börse in New York (1983 Trainee bei Saatchi & Saatchi N. Y., 1985 New York Commodity Exchange, 1987 Trainee bei BSB, Ted Bates N. Y.). Die Arbeit in den USA brachte mir einerseits menschlich viel und andererseits bedeutete es eine gute Referenz, um später einen interessanten Job zu bekommen. Ich glaube, daß der erste Job fast der wichtigste ist, da er prägend in bezug auf Wertevorstellung ist und meist die Branche festlegt. Wenn man im falschen Umfeld beginnt kann sich das sehr hemmend auf den Erfolg auswirken. Nach dem Diplom war ich bis 1990 Marketingmanager der AZ (Arbeiterzeitung). Die Mitarbeit bei diesem Relaunch war spannend und ich sah dabei die gesamte betriebswirtschaftliche Palette. Anschließend war ich ein Jahr Account Supervisor bei Ogilvy & Mather und von 1991 bis 1993 Account Director bei Lintas Wien. Ab 1993 bis 1997 war ich Client Service Director der Firma Lowe GGK Occidental (Region Zentral- und Osteuropa), bin seit 1997 Vorstand der Lowe GGK Occidental und seit dem Merger mit Lintas (1999) auch im Development-Board der Lowe Lintas & Partner Europe.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das Erreichen von (letztlich sehr individuellen) Zielen. Ein Lottogewinn oder Millionen zu erben ist zwar toll, aber kein Erfolg. Erfolg ist, wenn man durch eigene Leistung an sein Ziel gelangt. Für mich wäre es auch ein schöner Erfolg, wenn ich noch in einem anderen Bereich, der nichts mit meiner derzeitigen Karriere zu tun hat, eine große Leistung erbringen könnte; sei es den Mount Everest zu besteigen oder anderes. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, zumindest bin ich am Bogen des Zielerreichungsgrades schon weit fortgeschritten. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Schon, vor allem sieht man meine Funktion in einem großen bekannten und erfolgreichem Unternehmen und daß ich über ein intaktes Netzwerk an Freunden und Geschäftspartnern verfüge. Das ist ein wesentlicher Faktor, weshalb jemand als erfolgreich gilt. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist Lebensstandard und Einkommen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** 1993 auf den Osteuropa-Markt zu setzen war richtig, da der Zeitpunkt ideal war, auch wenn es eine steinige Entscheidung war, da damals die Infrastruktur noch nicht so vorhanden war. Neben dem Studium in die USA zu gehen war jedoch sicher die erste wichtige Entscheidung. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, ich wurde schon früh durch meinen Vater, der in der Markenartikelbranche tätig war in dieser Richtung geprägt. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Glück ist ein nicht zu

unterschätzender Faktor, das sind Dinge, die man nicht beeinflussen kann, die richtigen Menschen zu treffen, etc. Allerdings muß man daraus - wie beim Bridge - etwas machen. Ich habe ein gutes Gespür für Menschen und pflege mit meinen Mitarbeitern ein partnerschaftlich und offenes Gespräch, das auf Vertrauen, Loyalität und gegenseitiger Unterstützung basiert. Alleine kann man es ja nicht schaffen. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Wegen meines kosmopolitischen Backgrounds habe ich nicht eine rein österreichische Sicht der Dinge und kann auch mit anderen Kulturen umgehen. Dazu verfüge ich über fachliche und internationale Erfahrung. **Was ist für Ihren Erfolg hinderlich?** Den Erfolg erzwingen zu wollen. Man muß auf Chancen warten können und sie zum richtigen Zeitpunkt ergreifen. Chancen kann man nicht herbeiführen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** Die Trennung zwischen Beruf und Privat ist überholt, daher ist sowohl das berufliche als auch das private Umfeld sehr wichtig. Das Private sollte dabei eine gute Plattform für Unterstützung sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach der passenden Chemie, inwieweit jemand zu mir paßt und ein ähnliches Weltbild hat, wobei ich auf komplementäre Eigenschaften achte. „Fit together „ ist meine Ideologie: wir sollten - in komplementärem Sinn - zusammenpassen und gemeinsam ein größeres Ganzes ergeben. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich glaube an das unmittelbare, instantmäßige Belohnen, nicht an Prämien, die erst nach Jahren wirksam werden. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Ich hatte viele Niederlagen und lernte daraus, wesentlich ist nie aufzugeben. Erfolg ist die Summe vieler kleiner Niederlagen. Letztlich bewegt sich das Leben in Wellen und auch meine Karriere war nicht rein linear. Eine verlorene Präsentation betrachte ich als persönliche Niederlage. Der frühe Tod meines Vaters war eine schwierige Situation, das betrachte ich jedoch nicht als Niederlage. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich versuche die Idee „carpe diem" zu leben und mir täglich eine kleine Freude zu bereiten. **Ihre Ziele?** Einen Cannes-Award zu gewinnen, in der Toscana zu leben und Wein anzubauen, ohne davon abhängig zu sein und ein Buch auf das ich stolz sein kann zu schreiben. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolg kann man nicht erzwingen, sondern man muß zum richtigen Zeitpunkt den richtigen Instinkt haben und die Chance ergreifen. Erfolg ist auch nicht linear, sondern in Wellen zu sehen. Von einem Wellental darf man sich nicht aus der Ruhe bringen lassen.

✱ Pochlatko Dieter

● Steckbrief

Beruf: Filmproduzent. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Epo-Film Produktions Ges.m.b.H., 1120 Wien, Edelsinnstr. 58. Geboren - Datum, Ort: 6. Juni 1943, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Stefan (1968), Jakob (1984) und Florian (1987). Eltern: Erich und Irmgard. Besondere Vorfahren: Walter Pochlatko. Schöpferische Akte: Fachartikel in Fachpresse. Ehrungen: Kunstmedaille der Stadt Graz 1977, Romy für den besten Produzenten 1997, siebenfacher Staatspreis für den Wirtschaftsfilm, dreimal weltbester Tourismusfilm, zweimal österreichischer Filmpreis für den besten Kinofilm und über 40 erste Internationale Preise. Mitgliedschaften: Österreichischer Verband der Filmproduzenten. Hobbies: Motorrad fahren, Tennis spielen, Ski laufen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1964 begann ich ein Germanistik- und Romanistik-Studium an der Universität Graz. 1966 wurde ich Staatsmeister im Motorrad-Enduro-Sport. Nach dem frühen Tod meines Vaters brach ich meine Ausbildung ab und stieg in die Filmproduktionsfirma meines Vaters Epo-Film als Kameramann ein. Epo-Film wurde von meinem Vater 1955 gegründet und setzt sich aus den Anfangsbuchstaben E für Erich und Po für Pochlatko zusammen. 1969 wurde ich Teilhaber bei Epo-Film und 1970 erhielt ich die Konzession für Filmproduktionen. Seit 1978 bin ich geschäftsführender Gesellschafter von Epo-Film. 1990 erfolgte die Einrichtung eines Produktionsbetriebes der Epo-Film in Wien. Seither werden alle Produktionen über den Wiener Betrieb abgewickelt. Nebenbei übernahm ich 1977 dann das Rechbauerkino in Graz, das sich seither zu einer wichtigen Kulturinstitution entwickelt hat. Von 1978 bis 1988 war ich Leiter der Abteilung Film an der Höheren Technischen Bundeslehranstalt in Graz. 1980 erfolgte die Ehrung mit der Kunstmedaille durch die Stadt Graz. Seit 1985 bin ich auch Fachvorsteher der Fachgruppe Audiovisions- und Filmindustrie der Handelskammer Steiermark. 1991 bis 1998 war ich Präsident des Verbandes österreichischer Film- und Videoproduzenten und seit 1996 bin ich als Experte Mitglied des Kuratoriums des Österreichischen Filminstitutes. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Epo-Film produziert Kino- und Fernsehfilme im Bereich Wirtschaftsfilm/Industriefilm für Ministerien, öffentliche und private Institutionen und wurde damit international mehrfach preisgekrönt. Von 1990 bis 1993, 1995 und 1998 erhielten wir Österreichische Staatspreise für den besten Wirtschaftsfilm. Weiters produzieren wir Kinofilme und TV-Serien im Auftrag von ZDF, ARD, BR, SF, DRS und ORF und haben damit 1992 für „I love Vienna" und 1996 für „Der Bockerer II" den österreichischen Filmpreis erhalten. 1997 bekamen wir den Romy für die beste TV-Unterhaltungsserie, nämlich, „Ein Idealer Kandidat". Weiters produzieren wir TV-Dokumentarfilme für das Hauptabendprogramm wie etwa „Universum", „Brennpunkt", „Schilling Spezial" und „Teleskop". Im Bereich Kinowerbefilm und TV-Spots konnten wir 1991 den österreichischen Staatspreis für den besten Werbefilm erzielen. Und all diese Preise haben wir mit nur sieben Mitarbeitern geschafft. Unsere Umsätze beliefen sich 1999 auf 80 Millionen Schilling. Insgesamt haben wir mehr als 100 Produktionen gemacht.

● Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Ich bin sehr engagiert und bringe hohen Einsatz und Fleiß gepaart mit großer Ernsthaftigkeit im Sinne realistischer Einschätzungen der Marktentwicklungen mit. Ich gehe nur kalkulierbare Risiken ein, die mir sicher viele Rückschläge erspart haben. Ich bin sehr kommunikativ und bin daher international bei den verschiedensten Filmmessen vertreten. Ich habe alles von der Pike auf in dieser Branche gelernt und besitze eine hohe fachliche Kompetenz. Und was noch für meinen persönlichen Erfolg wichtig ist, ich sehe meinen Beruf als eine Lebensaufgabe und nicht als ein Muß, um an Geld zu gelangen. **Wie definieren Sie Ihren Erfolg?** Wenn ich eine privat intakte Beziehung führe und beruflich meine Mitarbeiter so motivieren kann, daß sie gerne arbeiten. Außerdem manifestiert sich Erfolg durch Kundentreue. Unsere Stammkunden kommen schließlich seit über 20 Jahren zu uns. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Meine Ziele liegen im Wachstum des Unternehmens. Um dieses Wachstum zu sichern und sich den neuen Medien zu stellen, suche ich in der nächsten Zukunft eine zufriedenstellende betriebliche Partnerschaft. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Wenn ich Niederlagen habe, muß ich mich an Freunde und Familie wenden, mit denen ich meine Niederlage analysiere. Dann muß ich daraus lernen, damit ich einen Fehler nicht zweimal begehe.

Woraus schöpfen Sie Kraft? Aus meiner inneren Energie, meinen sportlichen Tätigkeiten und meiner Arbeit selbst. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Es ist wichtig, viel im Leben zu lernen, also eine gute Allgemeinbildung zu bekommen. Politisches Engagement, Mobilität, Flexibilität und ein gesunder Egoismus sind heute wichtige Faktoren zum Erfolg. Außerdem muß ich bereit sein, mehr zu leisten und länger zu arbeiten als andere. Trotzdem müssen Menschlichkeit, Bescheidenheit und Integrität meinen Erfolg tragen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Eine intakte Familie ist mir wichtig. Für mich war immer mein ältester Bruder mein Vorbild. Er hat im Leben viel erreicht. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, absolut.

✶ Pöcksteiner Michael Ing. Mag. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann und Techniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Dietzel GmbH., 1110 Wien, Haidequerstr. 3-5. Geboren - Datum, Ort: 31. März 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Stephan (1991) und Cornelia (1995). Eltern: Dipl.-Kfm. Ingeborg und Dr. Ernst. Schöpferische Akte: 1997 Buch „100 Jahre Elektrorohre in Österreich" und laufend Artikel in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Pressbyter der Evangelischen Kirche AB und Techniker Cercle. Hobbies: Klavierspielen, Tennis, Laufen, Schwimmen und Wandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführender Gesellschafter der Univolt (UK) Ltd. in London, Geschäftsführender Gesellschafter der Dietzel GmbH in Nürnberg/ D, Geschäftsführer der Univolt (CDN) Ltd. in Toronto, Geschäftsführer der Univolt (SRO) in Bratislava, Vorstandsmitglied der Clipsal-Univolt-Extrusion China Ltd., Vorstandsmitglied der Clipsal-Extrusion Adelaide Australia Pte.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach acht Jahren Mittelschule mit Abschluß Matura 1976. Anschließend vier Semester auf dem TGM, Abteilung für Kunststofftechnik. 1978 ging ich auf die WU-Wien, Studienrichtung Handelswissenschaft, Sponsion 1984 und Promotion 1986. Während des Studiums war ich ein halbes Jahr in Kanada, bei einer Kunststoff-Spritzgußfirma und hatte Gelegenheit in fast allen Bereichen Erfahrungen zu sammeln. Bereits in der Studienzeit gründete ich einen Vertrieb für HP-Taschencomputer, sowie den „HP-Club-Austria", wo ich heute noch Vorsitzender bin. Nach Studiumsende habe ich über ein Jahr meine Karriere bei der CA im Bereich Bank-Entwicklung begonnen. 1988 in dem seit 1938, von meinem Großvater gegründeten, elterlichen Betrieb, hier auf der Simmeringer Haide, als Assistent der kaufmännischen Geschäftsleitung. Seit 1997 bin ich Geschäftsführer der Dietzel GmbH. Unser Kerngeschäft sind Elektrorohre. In allen unseren Werken stellen wir jährlich 120 Millionen Meter her, das sind 500 Meter pro Minute, die produziert, geliefert und verlegt werden. Dazu 60 Millionen Stück Zubehörteile (16.000 verschiedene Produkte: Muffen, Bögen, Schellen und Dosen) und 98,7 Prozent aller georderten Artikel sind innerhalb Österreichs in 24 Stunden lieferbar. In Wien beschäftigen wir 360, weltweit 600 Mitarbeiter. Umsatz 2000 zirka 650 Millionen Unser primärer Kundenkreis ist in Österreich der Elektrogroßhandel, Elektro-Versorgungsunternehmen und die öffentliche Hand. Der Export beträgt 65 Prozent.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, wir schaffen es als österreichischer Familienbetrieb weltweit gegen Konzerne zu bestehen, weil wir die besseren Mitarbeiter sowie Produkte haben und keine Aktionäre haben, die jährlich ihre Dividenden aus dem Unternehmen ziehen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich focusiere mich auf den Kunden und seine Bedürfnisse und nicht auf den kurzfristigen Gewinn. **Hatten Sie ein Vorbild?** Viele, für die verschiedensten Situationen. **Gibt es jemanden, ohne dem Sie nicht so weit wären?** Zweifellos meine Eltern, von der Lebensphilosophie her, aber auch meine Großmutter mütterlicherseits, sie war mit 86 Jahren noch halbtags hier im Büro beschäftigt - sie war Finanzchefin. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich sehe in jedem Mißerfolg eine Chance zur Erneuerung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Freunde sind Workoholics und erfolgreich wie ich. Sie haben also für die geringe Freizeit Verständnis. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Ich bin der Dirigent eines Orchesters, wo jeder sein Instrument wesentlich besser spielen kann als ich und ich möchte Widerstand fördern, Kreativität und Eigenverantwortung. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Ich bin bedacht, daß die Zeit, die wir verbringen, intensiv ist. Keine Frage der Quantität, sondern Qualität. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, ja! Es ist „Feedback". **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie, da ist es zwar nicht ruhig, aber eben ganz anders. Ich kann ausspannen beim Hören klassischer Musik und auch beim Skifahren. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich will die Position als Marktführer halten, die Effizienz steigern und die Begeisterung der Mitarbeiter weiter fördern. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Konsequenz, innere Begeisterung, Einsatzfreude und hart arbeiten. So ist der Erfolg sicher und es ist ganz egal was man tut.

✶ Pohoryles Ronald J. Univ.-Doz. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Sozialwissenschafter. Funktion: Präsident, Institutsvorstand. Tätig bei: IFS - ICCR - CIR, The Interdisciplinary Centre for Comparative Research in the Social Sciences., 1070 Wien, Schottenfeldgasse 69/1. Geboren - Datum, Ort: 5. April 1952, Zürich. Familienstand: Verheiratet mit Liana. Kinder: Daniel-Alexander (1989). Eltern: Ludmilla und Hersch. Mitgliedschaften: Präsident der European Association, Mitglied der IPSA und der ISA. Hobbies: Schach, klassische Musik, Jazz, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach acht Jahren Mittelschule erwarb ich 1970 die Matura. Danach studierte ich in Wien Soziologie und Politikwissenschaft und promovierte 1980. Während des Studiums verrichtete ich verschiedenste Jobs und arbeitete bereits ab 1973 für ein soziologisches Institut. Bei diesem Institut blieb ich bis 1986 und bearbeitete ab 1980 eigene Projekte. Das „Interdisziplinäre Forschungszentrum" gründete ich 1986 mit drei Kollegen aus dem Institut, damals in der

Margaretenstraße. 1989 übersiedelten wir dann in die Hamburgerstraße und 1999 in die Schottenfeldgasse. Inzwischen sind wir 17 Kollegen. 1992 erlangte ich die Habilitation und bin Dozent für Politikwissenschaft an der Universität Innsbruck, was für mich bedeutet, alle zwei Jahre eine Lehrveranstaltung in Innsbruck abzuhalten. Wir betreiben vergleichende sozialwissenschaftliche Forschung im europäischen Kontext, von Einkommensstudien bis hin zur Transportpolitik. Ich bin verantwortlich für die wissenschaftliche Gesamtleitung des Hauses und für die Bereiche Wissenschafts- und Umweltpolitik. Außerdem bin ich seit 1999 für den Aufbau unseres französischen Schwesterinstitutes in Paris verantwortlich. Wir finanzieren uns im Wesentlichen durch den europäischen Forschungsmarkt.

● Zum Erfolg

Was ist Ihr Erfolgsrezept? Da gibt es drei wichtige Kriterien. Ich hatte das Glück „gute" Eltern zu haben, weiters einen hervorragenden, akademischen Lehrer und eine Vision. Zusätzlich hatte ich noch den Mut, auch ohne Kapital meine Ziele umzusetzen. **Hatten Sie Vorbilder?** Es gab mehrere Leute, von denen ich mir etwas abschaute. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht soweit gekommen wären?** Ja, meine Frau, die im Institut mitarbeitet, eine sehr verständige Sachbearbeiterin bei der Bank, meinen akademischen Lehrer und meinen Vater. Er verfügte über gutes, soziales Kapital. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich versuche danach, die Dinge beim nächsten Mal anders zu machen. Ein Beispiel ist unsere Pariser Institutsgründung. Da ich die Beteiligung der Freiheitlichen in der österreichischen Regierung nicht für akzeptabel halte, akquirieren wir unsere Projekte zur Zeit vorwiegend über das französische Institut. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich hoffe, Freunde sehen mich als loyalen und fairen Freund, man nennt mich den rasenden Patriarch. Mitarbeiter sehen mich als primus inter pares und meine Familie sieht mich als guten und fairen Partner, der mit Tendenzen zu Überkreativität sehr anstrengend sein kann. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Immer wieder, von Leuten die ich schätze. Es ist die Bestätigung für die Richtigkeit unseres Tuns, wobei ich auch Kritik als Anerkennung empfinde. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Von überall her, ich genieße mein Leben sehr. Ich entspanne mich bei einem guten Abendessen, am Fußballplatz, beim Skifahren, oder in der Oper. **Was wollen Sie erreichen?** Das Institut auszubauen und das Pariser Institut selbständig zu machen. Ich habe auch vor, noch ein paar gute Bücher zu schreiben. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Eine gute Institution wählen, die auch den eigenen Neigungen und Bedürfnissen entspricht. Nach inhaltlichen Gesichtspunkten vorgehen, Geld ist sicher nicht das wichtigste.

✱ Pokorny Leopold Ing.

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Studio Pokorny., 2500 Baden, Wiener Straße 89. Geboren - Datum, Ort: 11. Jänner 1956, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Eltern: Leopold und Anna. Mitgliedschaften: Reitclub Wildegg, Technologieverband. Hobbies: Reiten, Computermalerei, Bergsteigen und Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Unterstufe am Gymnasium in Wien 17 wechselte ich ins DGM, Fachrichtung Nachrichtentechnik und Elektronik, und schloß die Matura 1975 mit gutem Erfolg ab. Unmittelbar danach bekam ich eine Stelle in einem technischen Verlag, dort war ich Redakteur für die Zeitschrift Elektronikschau. 1978 wurde ich Verkaufsingenieur für elektronische Meßgeräte bei Rekirsch GmbH., wurde nach einem Jahr jedoch wieder in die Redaktion zurückgeholt. 1983 wechselte ich als Werbeleiter zur Firma Görz Elektro, die schließlich in die ABB umgewandelt wurde. Nachdem meine Frau ihre eigene Firma eröffnet hatte, entschloß ich mich, in ihrem Unternehmen anzufangen. 1995 erkrankte meine Gattin sehr schwer und mußte 1997 aus der Firma ausscheiden, also übernahm ich diese mit 15. April 1997. Seit 1. September 2000 führe ich das Unternehmen als Einzelfirma.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, von Kunden und Mitarbeitern anerkannt zu werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Motto lautet: Es gibt keine Probleme – nur Aufgaben. Ich bin sowohl sehr flexibel als auch ein sehr kreativer Mensch. Unser Unternehmen ist erfolgreich, weil es absolut qualitätsorientiert agiert. Ich bin ein überaus qualitätsbewußter Mensch und gehe immer auf die Wünsche meiner Kunden ein. Der Kunde ist in unserer Firma die allerwichtigste Person: Wir tun ihm keinen Gefallen, wenn wir ihm helfen; er tut uns einen Gefallen, wenn er uns die Möglichkeit dazu gibt. Die Philosophie meines Unternehmens geht dahingehend noch ein Stück weiter: Ein Kunde braucht uns nicht, aber wir brauchen ihn. Deshalb sind fehlerfreier Satz, höchste Scanqualität, termingerechte Lieferung und fairer Preis ganz einfach Selbstverständlichkeiten. Als Unternehmen bieten wir unseren Kunden Kostenoptimierung, Qualitätssteigerung und Zeitersparnis. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich und bekomme sehr viel Lob und Anerkennung seitens meiner Kunden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich denke, ich habe mich erfolgreich entschieden, indem ich den Schritt in die Selbständigkeit machte. Dieser Schritt war damals doch sehr risikobehaftet; im Nachhinein gesehen hat er mir Erfolg gebracht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre sehr viel Anerkennung seitens meiner Kunden, sie ist mir sehr wichtig und immer wieder Motivation, um weiterzumachen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die zwei Hauptschwierigkeiten in unserer Branche sind der rasante Technologiefortschritt, mit dem wir kaum mithalten können, sowie der Versuch sehr vieler Mitbewerber, über den Preis zu verkaufen – ungeachtet dessen, ob man dabei noch Gewinn machen kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Eines der wichtigsten Kriterien ist für mich die Loyalität eines Mitarbeiters zum Unternehmen. Fachliche Qualifikation stelle ich hier außer Diskussion, da ich sie ohnehin voraussetzen muß. Weiters lege ich großen Wert auf Offenheit und Ehrlichkeit – ich kann es nicht ausstehen, wenn jemand hinter meinem Rücken über mich schimpft, mir seine Meinung aber nicht direkt sagt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich bilde mich kontinuierlich weiter. In unserer Branche kommt etwa alle zwei Wochen ein neues Softwareprogramm heraus, das ich beherrschen muß; diese ständige Beschäftigung mit der Materie erlaubt mir keine wirkliche Quantifizierung der Zeit, die ich in Fortbildung investieren muß – generell schätze ich den zeitlichen Aufwand für meine Fortbildung auf etwa 10 bis 15 Prozent meiner Arbeitszeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein eigenes Credo, das

ich hier an dieser Stelle als Ratschlag an junge Menschen weitergeben kann, lautet: Sei nicht so gut wie nötig, sondern so gut wie möglich. Dieser Satz stammt von meinem Vater und hat mich zeit meines Lebens begleitet. Wenn man sich seiner eigenen Stärken und Schwächen bewußt wird, kann man den Schwächen gegensteuern und die Stärken weiterentwickeln. Vor allem sollte man Kritik annehmen und daraus lernen.

✱ Polic Michael

„Es ist nicht schwierig erfolgreich zu werden, aber erfolgreich zu bleiben gelingt nicht vielen Menschen."

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Pronta-Moda., 1150 Wien, Hütteldorferstraße 81A. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1942, Dubrovnik. Familienstand: Verheiratet mit Isolde. Kinder: Isabella Michaela (1968). Eltern: Irma und Matheo. Hobbies: Meer.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Vorfahren kamen aus Deutschland und Italien. Ich selbst wurde in Dubrovnik geboren und wuchs dort auf. 1963 kam ich zum Welthandelsstudium nach Wien. 1976 begann ich in einer Modefirma zu arbeiten, wo ich von der Pike auf alles, was man darüber wissen kann, lernte. Ich war bei der Firma Tecko-Wien als Leiter des Versands und der Akquisition beschäftigt. Unsere Kunden waren Versandhäuser wie z.B. Quelle und Universal. 1983 eröffnete ich dann meine erste eigene Boutique im 1. Bezirk, in der Tegethoffstraße mit Edelmarken wie Valentino. Das Geschäft ging einige Jahre sehr gut, dann wurde der Konkurrenzkampf in dieser Branche immer härter und die Gewinnspannen immer kleiner. Also schlug ich einen alternativen Weg ein, da ich den Trend zu guter Qualität zu erschwinglichen Preisen erkannte. Derzeit betreibe ich ein Geschäft in einem Arbeiterbezirk, als Billiganbieter im Boutiquegroßhandel. Wir produzieren und verkaufen Mode an den Endverbraucher, aber auch an den Handel. Da wir unsere Stoffe direkt vom Hersteller beziehen, können wir unseren Kunden Top-Qualität zum vernünftigen Preis mit großzügigen Kundenkonditionen anbieten. Wir spezialisierten uns auf Kleinabnehmer, die uns zwischen 20 und 50 Stück von einem Modell abnehmen. So kauft der Kunde nur jene Mengen, die er wirklich benötigt. Diese Strategie ermöglicht uns auch sehr schnelle und flexible Lieferzeiten und -bedingungen. Unsere Stofferzeuger beliefern auch die großen Designer wie Armani, Versace usw. Wir führen also Top-Designerware, die dennoch für Boutiquebesitzer erschwinglich ist, und ihnen damit auch gute Gewinne ermöglicht.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich erkenne Trends frühzeitig und setze sie auch um. Bei allem was ich tue, war mir Einzigartigkeit immer sehr wichtig. Ich möchte etwas machen, was sonst niemand macht. Dadurch bleibe ich für meine Kunden immer interessant. **Wie definieren Sie Erfolg?** Beruflicher Erfolg definiert sich für mich durch meine Kunden. Ich möchte sie durch meine Persönlichkeit, meine Einzigartigkeit und meine Erfahrungen dazu bringen, bei mir zu kaufen und sie an mich binden. Privater Erfolg definiert sich für mich durch ein harmonisches Familienleben. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Niederlagen bedeuten einen hohen Erfahrungswert. Ich darf daran nicht verzweifeln, sondern muß sie als Ansporn zu neuen Taten und Ideen sehen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Familie bietet mir die Ruhe und den Ausgleich den ich brauche, um im Beruf erfolgreich sein zu können. **Welchen Ratschlag können Sie weitergeben?** Ich bevorzuge die amerikanische, unkonventionelle Art an eine Sache heranzugehen, muß dabei aber immer wissen, was ich im Leben erreichen möchte. Durch eine gewisse unbekümmerte Art werde ich wahrscheinlich zwar mehr Niederlagen als ein vorsichtigerer Mensch erleben, aber diese Niederlagen sind Erfahrungen und als solche sowohl für mich als Mensch, aber auch als Geschäftsmann sehr wichtig. Es ist nicht schwierig erfolgreich zu werden, aber erfolgreich zu bleiben gelingt nicht vielen Menschen. Das bedeutet, wenn ich erfolgreich bin, darf mir dieser Erfolg nicht zu Kopf steigen. Ich muß immer bescheiden und menschlich bleiben und meine finanziellen Grenzen kennen. Fremdsprachen und eine gute Ausbildung sind auch wichtig im Leben. **Haben Sie eine Lebensphilosophie?** Ich selbst möchte erfolgreich sein, freue mich aber auch über den Erfolg anderer. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich würde mein Leben wie ich es gelebt habe noch einmal führen, also in diesem Sinne bin ich erfolgreich.

✱ Pollak Günter

● Steckbrief

Beruf: Bastler, Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Pollak Bastlerbedarf, Hausbesorgerdienst., 2232 Deutsch Wagram, Hamerlingstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 2. September 1965, Wien. Eltern: Irene und Walter. Mitgliedschaften: Fischerverein. Hobbies: Fischen und Fotografieren. Sonstige geschäftliche Tätigkeit: Inhaber eines Angel-Shop.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dreijähriger Lehre als Bandagist bis 1983, blieb ich bis 1991 in der Lehrfirma. Danach habe ich aus gesundheitlichen Gründen zwei Jahre Pause gemacht und mich mit einigen Jobs über Wasser gehalten. Danach begann ich in diesem Bastlerbedarf-Geschäft, bei meinem Vorgänger zu arbeiten, vorerst für ein dreiviertel Jahr als Aushilfe. Danach pausierte ich wieder und absolvierte Berufsfindungskurse. Im Mai 1995 machte ich mich als Hausbesorger selbständig. Durch Mundpropaganda erhielt ich Kunden, machte Gartenarbeit, Reinigungstätigkeiten und Urlaubsaufsichten für Objekte und Tiere. Zwischendurch half ich immer wieder mal im Bastlergeschäft aus und als mein Chef dann krankheitshalber den Betrieb schließen wollte, habe ich die Chance ergriffen. Am 1. Juli 1998 übernahm ich das Geschäft und erneuerte alles. Ich änderte das Konzept und spezialisierte mich auf Handel mit Bastlerwaren. Es werden auch sehr beliebte Bastlerrunden abgehalten, die die Leute motivieren sollen. Der hintere Trakt des Geschäftes ist vom Tischlereibedarf bestimmt. Wir machen Zuschnitte, führen Leisten, Schrauben, usw.. Meine Kunden sind nicht nur Private, sondern auch Gewerbetreibende. Ich arbeite allein, meine Eltern helfen aber auch fleißig mit. Ohne meine Eltern wäre die Geschäftsübernahme für mich nicht möglich gewesen. Im Februar 2001 eröffnete ich in Deutsch Wagram, auf über 70m², einen Angel-Shop. Durch das zweite Geschäft wurde eine Verkäufer nötig.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich den größten Teil meines Zieles bereits geschafft habe. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Hartnäckigkeit, Fairneß und Kundenservice. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht soweit**

gekommen wären? Ja, meine Eltern, sie helfen wo sie können. **Gab es Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Hat es schon genug gegeben. Ich versuche daraus zu lernen und sie in Zukunft zu vermeiden, und den Rückschlag so gut wie möglich zu vermarkten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Daß Einkaufsmärkte Waren führen die in ihre Branche nicht hinein gehören. **Wie sehen Sie Ihre Position in Ihrer Branche?** In Deutsch Wagram bin ich im Bastlerbedarf einer der wenigen Großversorger. Im Angelshop bin ich gebietsabdeckend in dieser Region. **Wie leben Sie mit dem Mitbewerb?** In der Bastelbranche gibt es einen harten Konkurrenzkampf, und man kann nur durch Individualität siegen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde halten mich für einen risikofreudigen, teils erfolgreichen Spinner. Meine Familie bewundert meinen Mut zur Selbständigkeit, hat aber ihre Bedenken. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Meine Verkäuferin ist sehr selbständig und hat freie Hand bei Entscheidungen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, sie ist sehr wichtig und motiviert mich, trotz Tiefen weiterzuarbeiten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Angst vor dem Absturz. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Einen kleinen kundenfreundlichen Laden zu haben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Nicht auf die Zeit schauen, den Verdienst auf die zweite Ebene verschieben. Nicht kreuz und quer, sondern immer ein gerades Ziel verfolgen. Stufenweise klettern.

✱ Pollirer Hans-Jürgen KommR.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater, allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger für Arbeits- und Betriebsorganisation sowie EDV im eigenen Büro in 1010 Wien, Wollzeile 17. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Secur-Data-Betriebsberatungs-GesmbH., 1010 Wien, Fischerstiege 9. Geboren - Datum, Ort: 9. März 1942, Wien. Kinder: Michael (1965) und Roberta (1991). Eltern: Magda und Helmut. Schöpferische Akte: Sonderausgabe 1980: Das österreichische Datenschutzgesetz und seine Anwendung, 1988: Datenschutzgesetz, 2000: Neuauflage in Arbeit, alles im Manz-Verlag, Wien. Ehrungen: Vom Bundespräsidenten ernannter Kommerzialrat für die Verdienste um die österreichische Wirtschaft; Vorstandsmitglied der ADV - Anwendervereinigung für EDV und der AFU; Kuratoriumsmitglied des FFF und des ITF; Vorstand des Fachverbandes für Unternehmensberatung und Informatik-Technologie der Wirtschaftskammer Österreich. Hobbies: Lesen, Laufen, Fischen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Volksschule, Hauptschule, vier Jahre Handelsakademie und Matura 1960. Während der zwölfmonatigen Bundesheerzeit (Oberleutnant der Reserve) habe ich schon als Motorrad- und Autoverkäufer gejobt. Ich bekam meine erste Anstellung bei einem britischen Textilkonzern als Trainee. Dort ging ich alle Abteilungen durch und war auch im Stammhaus in Glasgow. Am Ende wurde ich Leiter des Rechnungswesens und der EDV. Damals hatte ich das Gefühl nicht richtig weiterzukommen, es war mir alles zu wenig, deshalb wechselte ich 1973 zur drittgrößten Wirtschaftsprüfungs-Gesellschaft als EDV-Prüfer. 1975 wurde von dieser Gesellschaft die Tochterfirma „Secur-Data" gegründet und ich war von Anfang an als Geschäftsführer tätig. 1980 übernahm ich die Firma. Es gibt hier zwei Kernbereiche, die Ausarbeitung von IT-Strategien mit Erstellung von Pflichtheften, Vornahme von Ausschreibungen (Hard- und Software), Systemauswahl, Vertragsgestaltung und Projektmanagement. Der zweite Kernbereich ist Beratung auf dem Gebiet des Datenschutzes und der Datensicherheit. Zur Zeit beschäftige ich sechs fest angestellte und vier freiberufliche Mitarbeiter. Unser Kundenkreis ist breit gestreut und umfaßt Finanzdienstleister, den öffentlichen Bereich, Energieversorger bis zur Luftfahrt-Industrie.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich persönlich zufrieden bin und mit dem Gefühl der Freude zur Arbeit gehen kann. Ich werde von den Kollegen geschätzt und anerkannt und habe ein gutes Verhältnis zu meinen Mitarbeitern. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin zielstrebig und fleißig. Ich lernte ständig, las, besuchte aber auch Seminare, diskutierte und hörte mir andere Meinungen an. **Wie sehen Sie Ihre Freunde?** Durchaus als erfolgreichen Manager und guten, umgänglichen Freund, der jederzeit für Probleme ein Ohr hat. **Wie sehen Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir sind alle per „Du", wie eine Familie, es gibt keine Fluktuation. **Wie sieht Sie Ihre Familie?** Als erfolgreichen Partner, der „durch Dick und Dünn" geht. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, und diese ist sehr wichtig, sie leistet gute Hilfe zur neuen Eigenmotivation. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Zeit im Wochenendhaus, oder auch während einer Bergtour kann ich Kraft schöpfen. **Haben Sie noch ein Ziel, das Sie erreichen möchten?** Einen Nachfolger zu finden, der die Firma mit Freude erfolgreich fortführt. **Haben Sie vielleicht noch einen Tip für die Um- und Nachwelt?** Zuhören. Das Problem des Kunden überdenken, analysieren, Lösungen nicht voreilig empfehlen, Lösungs-Konzepte gewissenhaft ausarbeiten, nicht belehrend wirken, permanent lernen, und man sollte sich mit allen Aspekten der „New Economy" befassen.

✱ Pölzl Rudolf KommR.

● Steckbrief

Beruf: Maschinenbauer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Still Gesellschaft m.b.H., 2351 Wiener Neudorf, IZ NÖ-Süd, Straße 3, Objekt 6. Geboren - Datum, Ort: 14. Juli 1939, Wien. Schöpferische Akte: Artikeln in Fachzeitschriften. Ehrungen: Verleihung des Kommerzialrattitels. Hobbies: Sport, Tennis, Motorradfahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Grundlagen in der Branche erwarb ich in der Zeit von 1961 bis 1967 bei einem Wettbewerbsunternehmen. Anschließend war ich drei Jahre bei einem Wettbewerbsunternehmen im Verkauf beschäftigt und 1969 trat ich in die Firma Still als Verkäufer ein. 1971 wurde ich Verkaufsleiter, 1977 Niederlassungsleiter in Nürnberg, 1980 wurde ich Verkaufsdirektor und 1982 Geschäftsführer.

Zum Erfolg

Wie definieren Sie persönlichen Erfolg? Für mich definiert sich Erfolg in meinen erbrachten Leistungen über eine geraume Zeitspanne hinweg. Diese Leistungen definieren sich im Unternehmen durch eine gewinnbringende Jahresbilanz, durch Marktanteile, jahrelang treuen Kunden und zufriedenen Mitarbeitern. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, denn ich würde denselben Weg wieder gehen. **Was muß man auf dem Weg zum Erfolg beachten, was sollte man vermeiden?** Ich habe nie gewisse Positionen angestrebt, sondern wollte in der jeweiligen Tätigkeit, die ich ausübte, erfolgreich sein. Wenn ich als Verkäufer tätig war, wollte ich ein Spitzenverkäufer sein. Es ist also wichtig, immer mein Bestes zu geben, egal was ich gerade mache. Wenn ich also in dem Bereich, in dem ich tätig bin, besser bin als andere, werde ich automatisch höhere Positionen erreichen und erfolgreich sein. Natürlich muß auch die Basis dafür in einem Unternehmen geschaffen werden, damit ich mich weiterentwickeln kann. **Was sind Ihre persönlichen Stärken?** Ich bin sehr kommunikationsstark und kann dadurch auch meine Mitarbeiter und Kunden von einer Idee überzeugen und motivieren, dadurch besitze ich auch hohe Führungsqualitäten. Dazu kommt noch eine hohe Fachkompetenz und eine grundsolide Ehrlichkeit und gesunder Ehrgeiz. **Wie stehen Sie zur Teamarbeit und wie setzen Sie Teamarbeit um?** Teamarbeit ist notwendig und muß gefördert werden, es muß aber immer eine Person geben, die Verantwortung trägt und auch Entscheidungen fällt und diese Entscheidung muß dann vom Team mitgetragen werden. Wichtig in unserem Unternehmen ist das persönliche Einzel- und Gruppengespräch. Wir halten Meetings innerhalb der einzelnen Abteilungen und monatliche Sitzungen mit den Abteilungsleitern ab, daher betrachte ich Kommunikation im Unternehmen als einen der wesentlichen Faktoren für ein erfolgreiches Team. **Nach welchen Kriterien suchen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Das hängt von der jeweils zu besetzenden Position ab und ist individuell zu betrachten. Im Verkaufsbereich beschäftigen wir unabhängige Persönlichkeiten, die von uns mit allen notwendigen Informationen ausgestattet werden. Ansonsten müssen sie Fachkompetenz, Verkaufstalent und viel Erfahrung mitbringen. Suchen wir administratives Personal ist es wichtiger, daß der Bewerber Teamfähigkeit und Integrität besitzt. **Wie setzen Sie Motivation ein bzw. um?** Natürlich ist es wichtig, seine Mitarbeiter zum Beispiel durch Verantwortung zu motivieren. Aber am Ende ist Eigenmotivation am wichtigsten, dann habe ich Erfolg und erlange dadurch auch Anerkennung von anderen. **Wie gehen Sie mit Anerkennung von außen um?** Natürlich habe auch ich persönlich gerne Anerkennung. Ich führe nunmehr seit zehn Jahren den Vorsitz in unserer Branche und erfahre auch von meinen Konkurrenten für meine Kompetenz Anerkennung. **Wo liegen Ihre Kraft und Energiequellen?** Ich kann sehr gut abschalten und daher bietet mir am Wochenende meine Familie jene Kraftquelle, aus der ich dann während der Arbeitswoche schöpfen kann. **Konnten Sie das Leistungssportsystem auch in Ihrer beruflichen Laufbahn umsetzen?** Zu 100 Prozent konnte ich diese Art des Wettbewerbes im Berufsleben umsetzen. Übe ich einen Sport des „Gewinnens wegen" aus, bin ich auch im Berufsleben ehrgeizig und erfolgsorientiert. **Wie begegnen Sie einem Mißerfolg?** Gerade im Verkauf gibt es immer wieder Mißerfolge. Wenn ich beim letzten Kunden kein Geschäft abgeschlossen habe, muß ich trotzdem mit einem strahlenden Lächeln zum nächsten Kunden gehen und versuchen, diesen von meinem Produkt zu überzeugen. Wenn ich hier nicht mit Mißerfolgen umgehen kann, werde ich kein guter Verkäufer sein. Mißerfolge härten ab und sind als Lernprozeß zu sehen. **Gab es in Ihrem Leben eine für Sie persönlich und beruflich wichtige Entscheidung?** Ja, als mir der Job in Nürnberg angeboten worden war, mußte ich eine für mich damals nicht so glückliche Entscheidung mittragen. Denn nur so habe ich später den Job in Wien erhalten, der mir bis zum heutigen Tag sehr viel Spaß macht. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine persönliche Lebensphilosophie?** Erfolgreiche Menschen haben mir allgemein immer imponiert und mich beeindruckt. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir fertigen alles von Flurförderfahrzeugen bis zum Gabelstapler. Flurförderfahrzeuge sind Geräte, die motorisch betrieben werden und Waren, die auf Paletten angeliefert werden, in Betrieben bewegen. Unsere Produkte sind qualitativ äußerst hochwertig, haben ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und erzielen international hohes Ansehen.

✱ Pommer Kurt Ing.

Steckbrief

Beruf: Leitender Angestellter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Zarges Leichtmetallbau GmbH., 1111 Wien, Hallerg. 37. Geboren - Datum, Ort: 6. Mai 1950, Kindberg. Schöpferische Akte: Fachartikel, Seminarunterlagen. Mitgliedschaften: ÖNORM Ausschuß, Verband der Sicherheitsingenieure. Hobbies: Schach, Schwimmen, Joggen, Lesen, Ballonfahren, Wandern.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach einer klassischen Fernmeldemonteurlehre begann ich bei den Österreichischen Bundesbahnen im 10. Wiener Gemeindebezirk zu arbeiten. Daneben besuchte ich dann eine fünfjährige Abendschule im TGM, die ich 1976 mit Matura abschloß. Ich begann als Product Manager bei ITT zu arbeiten, ging dann aber aus Interessensgründen in den Vertrieb. Zuerst war ich bei der Firma

ZARGES

Zumtobel beschäftigt, wechselte von dort in den 80er Jahren zur Firma Kärcher, wo ich als Vertriebsleiter für ganz Österreich zuständig war. 1988 stieg ich dann bei der Firma Zarges ein, wo ich seit 1999 als Geschäftsführer tätig bin. Daneben nehme ich noch die Aufgaben des Verkaufs- und Vertriebsleiters wahr. **Welche besondere Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir sind eine Tochtergesellschaft eines deutschen Konzerns mit 15 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 75 Millionen Schilling. Zarges ist Europas größter Leiternhersteller mit über 500 verschiedenen Leitern. Daneben

produziert Zarges auch Logistiksysteme aus Leichtmetall (Aluminiumboxen ect.). Die Kundenbindung ist uns persönlich sehr wichtig, daher gibt es bei uns nur absolut professionelle Beratung und persönliche Betreuung.

● Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Ich bin ehrgeizig, zielstrebig und teamorientiert. Wenn ich ein Ziel zu 70 Prozent erreicht habe, suche ich mir bereits das nächste, denn wenn ich mir keine Ziele mehr stecke, kann ich nicht mehr gut arbeiten und habe keine Eigenmotivation mehr. Unser Unternehmen ist erfolgreich, weil das Produkt und unser Firmenname bereits großes Prestige auf dem Markt besitzt, da wir bereits über 70 Jahre in diesem Gewerbe tätig sind. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg habe ich, wenn ich meine eigenen Ziele definiere, umsetze und erreiche. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Ich finde daß beides wichtig ist. Unter kurzfristig verstehe ich, was ich in den nächsten zwei Jahren erreichen möchte. Für mich bedeutet das ein kontinuierliches Wachstum des Unternehmens. Langfristig gesehen möchte ich uns als Nummer eins am Markt verteidigen. Meine privaten Ziele sehe ich darin, in den nächsten 30 Jahren so glücklich zu bleiben wie ich in den vergangenen war. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich analysiere Niederlagen damit ich weiß, was ich falsch gemacht habe. Dabei kann ich das Gespräch mit der Familie, Freunden oder auch Coaches suchen, die einem immer eine neue Sichtweise der Dinge offenbaren. Dann muß ich aus diesen Fehlern lernen und sie wegstecken, damit ich an neue Dinge herangehen kann. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine größte Kraftquelle ist meine Familie. Daher treffe ich meine Zeiteinteilung auch so, daß auch wirklich genug Zeit für meine privaten Interessen bleibt. Denn ausgepowert hilft kein Manager seiner Firma. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Das Wichtigste ist, sich Ziele zu setzen und dann in kleinen, kontrollierbaren Schritten umzusetzen. Zwischendurch muß ich diese Zwischenschritte immer wieder kontrollieren, ob ich auch am richtigen Weg bin oder nicht. Dabei kann es auch passieren, daß ich kleine Korrekturen vornehmen muß, um mein Endziel zu erreichen. Daher muß ich immer flexibel bleiben. Ehrgeiz, positives Denken und sein ganzes Leben lernfähig sein, sind ebenfalls noch wichtige Ratschläge, die ich weitergeben kann. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** „Ich will mehr erreichen", war immer mein Leitsatz. Was mir immer wichtig war, war Offenheit, Ehrlichkeit und Geradlinigkeit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja ich sehe mich ohne Einschränkungen als erfolgreich!

✱ Poredos Isabella

● Steckbrief

Beruf: Akademische Marketing- und Werbekauffrau. Funktion: Leiterin der Stabstelle Marketing und PR. Tätig bei: LBG Wirtschaftstreuhand und BeratungsgmbH., 1014 Wien, Schaufflergasse 6. Schöpferische Akte: Auszug aus der Diplomarbeit im Finanzjournal „Marketing für Wirtschaftstreuhänder". Hobbies: Sport, Lesen, Natur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meinem Handelsschulabschluß besuchte ich eine Abendschule. Nach meiner Matura besuchte ich ein zweijähriges Tourismuskolleg in Oberwart, und ging anschließend als Rezeptionistin nach Vorarlberg. Während dieser Zeit besuchte ich den Universitätslehrgang für Tourismus. Nach meinem Abschluß bekam ich das Angebot für die Gemeinde Brandt in Bludenz das Tourismusbüro als Geschäftsführerin zu leiten. Nach drei Jahren wechselte ich und übernahm die Leitung des Marketing im Headoffice der Austria Trend Hotels. Anschließend ging ich zu einer Wirtschaftreuhandkanzlei nach Prag. Dort fungierten wir als Ansprechpartner für westeuropäische Unternehmen, die sich in Tschechien niederlassen wollten. Ich arbeitete hier im organisatorisch-administrativen Bereich. Nach meiner Rückkehr nach Wien im Juli 1998 begann ich als Stabstellenleiter des Marketing & PR bei LBR, zu arbeiten. Heute bin ich Ansprechpartner aller 35 Regionalkanzleileiter unseres Unternehmens. Weil ich mich ständig weiterbilden möchte, habe ich den Universitätslehrgang für Werbung und Verkauf besucht, und vor einigen Monaten abgeschlossen. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir bieten unsere Dienste im Bereich Wirtschaftstreuhand bei der Buchhaltung, der Personalverrechnung, der Errichtung des Internen Kontrollsystems und dem Personalmanagement, an. Weiters beraten wir Unternehmer bei der Unternehmensgründung, der Rechtsformgestaltung und bieten ein Jungunternehmer-Service im Bereich Betriebsberatung an. Auf dem Gebiet Computerdienst veranstalten wir Schulungen, verkaufen Hard- und Software und sind in der Softwareentwicklung tätig. Wir haben österreichweit 35 regionale Niederlassungen, und beliefern alle Branchen klein- und mittelständischer Unternehmer.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie Erfolg? Meine Stärken sind soziale Kompetenz und mein ungeheurer Wissensdurst. Das Unternehmen zeichnet sich durch seine breite Produktpalette aus. Wir sind österreichweit vernetzt und können jeden einzelnen Kunden innerhalb kürzester Zeit mit unserem geschulten Personal, Informationen geben und weiterhelfen. 85 Prozent der neuen Kunden in unserer Branche werden durch Empfehlungen gewonnen. Daher muß jeder Kunde das Gefühl bekommen, bestens beraten worden zu sein, dann wird er uns auch gerne weiterempfehlen. **Wie definieren Sie Erfolg?** Ich bin erfolgreich, wenn es mir gelingt, mit meinen Leistungen zufrieden zu sein und sie von anderen anerkannt werden. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Meine mittelfristige Zielplanung geht dahin, weiter Freude und Spaß an der Arbeit an sich zu haben. Ich wollte immer etwas aufbauen und schaffen, und diesen Weg möchte ich weiter gehen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schöpfe meine Energie aus der Freude am Sport und der Bewegung in der Natur. Welche Ratschläge geben Sie weiter? Auslandsaufenthalte sind für die Persönlichkeitsentfaltung sehr wichtig. Ich muß soziale Netze aufbauen, Kontakte knüpfen, große Flexibilität haben und eine gute Ausbildung genießen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich muß Mißerfolge als Lernfaktor meiner Persönlichkeitsbildung sehen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Leben und leben lassen. Auf meinem Lebensweg imponierten mir verschiedene Persönlichkeiten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Das Wichtigste ist es mich rund zu fühlen und ein harmonisches Leben zu führen. Und das ist mir bis dato gelungen.

✱ Portisch Manfred

● Steckbrief

Beruf: Bilanzbuchhalter, Immobilienverwalter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Donauzentrum Betriebsführungs GmbH., 1220 Wien, Wagramer Straße 81/2/3. Geboren - Datum, Ort: 18. September 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: David und Stefan. Hobbies: Familie, Modelleisenbahn.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Der wichtigste Punkt meines Lebens war der Abbruch des Gymnasiums im sechsten Schuljahr. Ich meldete mich bei der Wirtschaftskammer zu einer sechsmonatigen Ausbildung im kaufmännischen Bereich an, welche den Stoff von zwei Jahren Handelsschule behandelte. Dem anschließenden Präsenzdienstzeit folgte meine Anstellung bei der Fernwärme Wien. Ich arbeitete in einem Teilbereich der Buchhaltung, welcher das gesamte Anlagevermögen der Gesellschaft betreute. Diese Zeit des Lernens, war eine sehr wichtige Zeit für mich, da ich die Möglichkeiten eines Buchhalters erkannte und nützte. Als Buchhalter bekam ich die Chance, das Unternehmen als Ganzes zu betrachten. Da ich alle erhaltenen Informationen auch für mich selbst analysierte, wurden mir die Geschäftsabläufe immer verständlicher. Nach drei Jahren begann ich eine von der Wirtschaftsuniversität organisierten Bilanzbuchhalterausbildung und schloß diese nach drei Jahren ab. Mit diesem Diplom bewarb ich mich bei der Wiener Holding, welche auch die Firma Ekazent, die damaligen Eigentümer des Donauzentrums, betreute. Mein Aufgabengebiet umfaßte die Betreuung des Donauzentrums. Diese Tätigkeit führe ich seit 16 Jahren, aus den verschiedensten Blickwinkeln und Positionen, aus. Als 1995 das Donauzentrum verkauft wurde, bekam die Firma Ekazent einen Managementauftrag, den ich in Teilbereichen durchführte. Als 1996 die Geschäftsführung wechselte, wurde mir die Prokura für die Firma Ekazent-Realitäten Gesellschaft und die Geschäftsführung für zwei Tochtergesellschaften angeboten. Zur gleichen Zeit besuchte ich eine einjährige Ausbildung zum staatlich geprüften Immobilienmakler und Immobilienverwalter.

DZ Donau Zentrum — DX Donau Plex

Manfred PORTISCH
Geschäftsführer

Donauzentrum BetriebsführungsgesmbH
DX-Donauplex BetriebsgmbH

1220 Wien, Wagramer Straße 81/Stiege 2/3. Stock
Telefon: (01) 203 47 22 · Telefax: (01) 203 47 22-159
e-mail: portisch@donauzentrum.at http://www.donauzentrum.at

Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Einen Hauptteil meines Erfolgs verdanke ich meiner Konsequenz. Auch wenn ich sehr müde war, besuchte ich die Abendkurse und mehrere kleinere Abendseminare. Für mich ist Erfolg, wenn ich die Tätigkeit ausüben kann, welche mir Freude bereitet. Eine für mich sehr wichtige Angelegenheit ist das Betriebsklima eines Unternehmens, und eine immer neu zu erkennende Aufgabenstellung zu deren Lösung ich meine Fähigkeiten einzusetzen weiß. Anfang 1999 bat mich Frau Mag. Breiteneder ins Unternehmen einzusteigen, um auch das Rechnungswesen neu zu gestalten. Im Oktober und Dezember dieses Jahres übernahm ich das Donauplex, bzw. das Donauzentrum. Sehr wichtig für den Erfolg eines Unternehmens sind reibungslose klaglose Abläufe. Dies erreicht man über gut organisierte Administration, Bewußtmachung der Dienstleistungsfunktion bei allen Mitarbeitern, Zufriedenheit aller Kunden und Bereitstellung eines optimalen Umfelds für den outgesourcten Bereich. Eine meiner wichtigsten Erfolgsparameter ist ständige Verfügbarkeit und Kommunikationsfähigkeit mit allen Unternehmensebenen. **Ihr Lebensmotto?** Nimm es, wie es kommt und mache das Beste daraus. Das Wichtigste für mich ist, Gesundheit und Lebensfreude meiner Familie. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Der wichtigste Motivationsfaktor von Mitarbeitern ist ihr eigenes Tätigkeitsfeld. Jeder sollte dort eingesetzt sein, wo seine Fähigkeiten am positivsten positioniert sind, und die Freude zur Tätigkeit stimmt. **Wie erkennen Sie Chancen, und wie nützen Sie diese?** Wenn sich mir Möglichkeiten boten, dachte ich, da man es nie wirklich abschätzen kann, nicht über die Konsequenzen nach, sondern stellte mir folgende Fragen: „Kann ich es, oder kann ich es nicht?; Traue ich es mir zu, oder nicht?", und nach positiver innerer Antwort nahm ich die Herausforderung an. **Wie treffen Sie Entscheidungen?** Ein sehr wichtiger Punkt war, daß ich die Unternehmenspyramide umgestaltete. Wir sind ein Gremium, und ich kann zu jeder Zeit die Person, welche mit der Situation oder Sachlage vertraut ist, befragen. Die Lösung von Problemen liegt im Teamgedanken, und ich kann diese Art der Unternehmensführung nur weiterempfehlen. Einsame Entscheidungen sind selten. Wenn Probleme auftreten, welche den Eigentümer betreffen, bespreche ich es natürlich mit diesem. Ich bespreche gewisse Probleme mit meiner Frau, die mir als unabhängige Konsumentin und als eine von mir sehr geschätzte Person hilft, nicht der Betriebsblindheit zu erliegen. Sehr wichtig erachte ich auch die Gespräche mit meinem Bruder, da er die Fähigkeit des logischen Denkens besitzt, und auch Kausalzusammenhänge sehr gut erkennen und herstellen kann. **Glauben Sie ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Eher Originalität. Wenn ich jemanden imitiere, muß ich sehr viel über diese Person wissen. Der zweite Punkt ist, daß eine imitierte Entscheidung niemals eine eigene Entscheidung ersetzen kann. Jeder Mensch kann nur dann erfolgreich sein, wenn er sich selbst lieben kann. **Welche Empfehlung für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Es ist sehr schwer eine Empfehlung abzugeben, da Erfolg von sehr vielen Faktoren abhängig ist. Die Freude am Beruf ist sicher sehr wesentlich. Wenn jemand nicht erfolgreich ist, sollte er zumindest den Wunsch verspüren eines Tages zufriedener und glücklicher zu sein, um damit aus dem Gegebenen das Beste zu vollbringen. Um erfolgreich arbeiten zu können, muß ich mir immer die Frage stellen: „Kann ich es besser und schneller erledigen?".

✶ Posch Josef

Steckbrief

Beruf: Versicherungsangestellter. Funktion: Außendienstmitarbeiter. Tätig bei: Interunfall-Generali., 3204 Kirchberg/Pielach, Schloßstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1954, Loich. Familienstand: Verheiratet mit Franziska, geb. Fischer. Kinder: Roland (1976). Eltern: Josef und Anna. Mitgliedschaften: Männergesangsverein Kirchberg/Pielach, Musikverein Ötscherland. Hobbies: Musizieren (Akkordeon, Trompete, Althorn, Waldhorn), Gesang, Skifahren, Radfahren, Schwimmen, Jagd.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volksschule in Loich und der Hauptschule in Kirchberg machte ich

eine Schlosserlehre bei der ortsansässigen Firma Turkna, und beendete diese mit der Gesellenprüfung im Jahre 1973. Den Präsenzdienst leistet ich in St. Pölten ab, und entschied mich in Anschluß daran meinen Beruf zu wechseln. Ich trat bei der Versicherungsgesellschaft „Der Anker" als Außendienstmitarbeiter ein und wechselte zwei Jahre später zur Interunfall Versicherung, einem Arbeitgeber dem ich bis zum heutigen Tage treu blieb. Der Standort meines Büros war und ist in meinem Heimatort Kirchberg, wobei ich mir den Kundenstock in den verschieden Sparten langsam aufbaute. Ich bin bei der Versicherung als Außendienstmitarbeiter im Angestelltenverhältnis tätig, habe aber Mitte 1990 die Versicherungsmaklergewerbeprüfung bei der Handelskammer in Wien, abgelegt. Mein Kundeneinzugsgebiet befindet sich in einem Umkreis von ungefähr 60km. Die Konkurrenz ist groß, und in Kirchberg befinden sich noch weitere Standorte verschiedener Versicherungsanstalten, wobei ich betonten möchte, daß wir untereinander ein gesundes und freundschaftliches Verhältnis pflegen. Der Informationsfluß zwischen dem Stammhaus und dem einzelnen Außendienstmitarbeiter ist in den letzten Jahren enorm angewachsen, und wird nur mehr auf elektronischem Wege übermittelt, was ein Umdenken der Mitarbeiter zur Folge hatte. Große Flexibilität und Anpassung an die Erfordernisse des Unternehmens sind gefordert. Es ist allerdings belastend, daß die Firmenauflagen, das heißt die Produktionssteigerung für die einzelnen Versicherungssparten von Jahr zu Jahr ansteigen, und dadurch die Zielvorgaben immer schwieriger zu erreichen sind. Zwischenzeitlich ist auch mein Sohn in diese Branche eingestiegen und wir teilen uns ein gemeinsames Büro.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich einen Vertrag für einen Kunden abschließe, diesen optimal beraten habe und ihn in der Folge auch zufriedenstellend betreuen kann, dann nenne ich das Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn ich handle immer zum Besten des Kunden und für meine Versicherungsanstalt. **Was war für Sie die wichtigste Entscheidung, die zu Ihrem jetzigen Erfolg geführt hat?** Der Entschluß in die Versicherungsbranche einzutreten, und auch die richtige Wahl des Arbeitgebers getroffen zu haben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Freude an der Arbeit und das Bemühen immer eine ehrliche Lösung für den Kunden zu finden. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich strebe meine Ziele auf sanfte Weise an. Damit erreiche ich diese eher als mit starren, aggressiven Methoden. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, eigentlich schon. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, die Unterstützung der Familie ist für mich sehr wichtig. **Welche Rolle spielen die Kollegen?** Wir motivieren uns gegenseitig. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, immer dann, wenn ich meine Vorgaben erreichte. Im Laufe der Jahre spielt Anerkennung immer weniger Rolle für mich. **Was verstehen Sie unter Niederlage?** Wenn ich mit einem Kunden einen gültigen Vertrag habe, der optimal auf seine Bedürfnisse zugeschnitten ist, und dieser durch die Konkurrenz gekündigt wird. Das sehe ich für mich als Niederlage an. **Wie gehen Sie damit um?** Ich denke darüber nach, und hacke es ab. Auch das muß gelernt sein. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Am Ende eines jeden Tages denke ich darüber nach, ob ich ein Problem oder einen Konflikt ausgelöst habe, und wenn ja, dann suche ich noch am gleichen Tag eine Lösung, oder einen Lösungsansatz dafür. Ich will jeden Abend mit mir im Lot sein, wobei mir auch das Musizieren sehr dabei hilft. **Was wollen Sie noch erreichen?** Daß ich weiterhin meinen Beruf so ausüben kann, wie bisher. **Wie definieren Sie Ihr Lebensmotto?** Ich erarbeite mir stetig eine positive Einstellung zum Leben. **Welche Empfehlungen bezüglich Erfolg möchten Sie gern weitergeben?** In meinem Beruf muß man die Menschen so nehmen wie sie sind, und aus jeder Situation das Beste machen.

✶ Potsch Otto

● Steckbrief

Beruf: Bildhauer. Funktion: Inhaber. Geboren - Datum, Ort: 20. September 1938, Wien. Kinder: Andreas (1960) und Niko (1961). Eltern: Rosalia und Matthias. Hobbies: Komponieren, Schreiben. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mein Museum „Schaubergwerk" in Bernstein. (15000 Besucher jährlich) und ich komponiere gelegentlich für Videofilme.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1954-57 lernte ich den Beruf des Elfenbein-Bildhauers bei Josef Träger in Wien, auf der Währinger Straße. Bis1959 blieb ich dann noch im Lehrbetrieb und wechselte dann zu Ambrosi und Hagenauer. 1960 absolvierte ich die Bildhauer Meisterprüfung. Die nächsten Jahre beschäftigte ich mich im Burgenland mit Edelserpentin und gründete 1965 ein Atelier, welches heute noch besteht. Nach drei Jahren ging ich nach Wolkersdorf zurück und verdiente mir das Geld, welches ich für den Bau des Museums im Burgenland brauchte. In den folgenden zehn Jahren erzeugte ich mit einer Mitarbeiterin 80.000 Stück kunstgewerbliche Tabakpfeifen. Mit diesem Kapital habe ich das Felsen-Museum in Bernstein, welches heute mein Sohn Niko leitet und finanziert. Seit 1986 bin ich hier in meinem Heimatort, in Wolkersdorf in meinem Atelier im Schloß. Diese drei Räume habe ich selbst renoviert und sie stehen mir bis heute dafür zur Verfügung. Mein erstes großes Werk, 1957, ich war 19 Jahre alt, war die „Sphärenkugel", von der die Chinesen behaupteten, daß kein Europäer so eine Kugel auf der Drehbank erzeugen könne. Es waren fünf in sich drehende Kugeln, wobei keine hineingegeben wurde, sondern aus dem vollen Material herausgedreht wurde. Inzwischen gibt es Sphärenkugeln von mir mit bis zu 26 Kugeln in sich, (abhängig vom Material) die alle im Museum in Bernstein zu besichtigen sind. Eine Kugel ging an ein deutsches Elfenbeinmuseum. Die Kugel und die Edelserpentin-Skulpturen brachten mich um die halbe Welt. Ab 1990 entstanden meine ersten Schrottskulpturen, die in der Heimat mit Skepsis betrachtet, und von außen her für mich überraschend schnell anerkannt wurden. Es ist kein Zufall, daß manche Figuren Ähnlichkeiten mit lebenden Personen aufweisen. Seit 1998 kommt auch Farbe ins Spiel, ich colloriere meine Herrschaften. Es gab einige Ausstellungen, begonnen hat es 1992 in Herrnbaumgarten, Internationales Nonsens Festival und war in Niederösterreich in den letzten Jahren in allen größeren Ausstellungen eingeladen, aber auch in Graz, Salzburg und Eisenstadt. 1995 konnte man meine Eisenfiguren auf meinem Nostalgie-Zug der „Puppenspielerkutsche" bestaunen. Dieser wurde von der Stadt Mistelbach 1997 angekauft, und steht vor dem Mistelbacher Rathaus. 1999 lief eine Ausstellung meiner gesamten Schrottwerke über einen Monat in Magdeburg. 2001 bin ich vom Hephaistos-Verlag in Bayern (internationale Zeitschrift für Metallgestalter) zu einer österreichischen Ausstellung in Bad Hall eingeladen. 2001 scheint das Jahr der Ausstellung schlechthin zu sein, ich habe keinen Termin frei.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich war schon 2000 mit Ausstellungen für 2001 ausgebucht. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Arbeit von früh bis spät, aber auch Arbeit an meiner Person. Eine gewisse Portion Ehrlichkeit, damit bin ich immer gut gefahren, und daß ich meinen Job von der Piecke auf, von einem Meister seines Faches, gelernt habe. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meinen Lehrherren, Herrn Josef Träger, er war wie ein Vater zu mir, und seine ganze Ausstrahlung war beeindruckend, er war ein Sir. Ein weiser Mann. **Gibt es jemand, ohne den Sie nicht so weit wären?** Das waren unzählige Menschen, viele, die in all den Jahren für mich gearbeitet haben und auch meine Kunden, allen bin ich dankbar, ohne sie wäre mein Leben sicher anders verlaufen. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** Ich kann es heute noch nicht glauben, denn ich fühle mich in meiner Einfachheit sehr wohl. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich ziehe mich zurück und versuche Zeit zu gewinnen, nachzudenken, ein neues Konzept zu entwickeln, aber auch in der Hoffnung das Problem löst sich von selbst. Zumindestens hat es sich bis jetzt immer über Nacht abgeschwächt. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Obwohl ich zur Zeit keine Mitarbeiter beschäftige, weiß ich, daß sie mich geliebt haben und noch immer lieben, und gelegentlich besuchen. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Meine Söhne schätzen mich als genialen Spinner. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja, das ist mir aber nicht so wichtig, freuen tut es mich aber trotzdem. **Woher kommt die Kraft?** Aus der Achtung vor der Schöpfung. **Haben Sie noch ein Ziel?** Für das, was ich noch vorhabe, müßte ich 1000 Jahre alt werden. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Es gibt einen jungen Mann, den ich einlud, ein halbes Jahr bei mir zu praktizieren. Bei der Ausstellung art - mix im Februar 20001, eröffnet von Herrn Dr. Zilk, waren wir dann bereits beide Aussteller. Mich freut sein Erfolg sehr, wobei er nicht der Einzige war, dem ich etwas weitergeben konnte.

✱ Potucek Walter Hofrat Dipl.-Ing. Dr.

Steckbrief

Beruf: Bauingenieur. Funktion: Leiter des Geschäftsfeldes Ingenieurdienste. Tätig bei: Österreichische Bundesbahnen., 1020 Wien, Nordbahnstraße 50. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Alexander (1983), Susanne (1985), Andreas (1988) und Georg (1990). Eltern: August und Herta. Schöpferische Akte: Ich schrieb mehrere Artikel für Fachzeitschriften und hielt Vorträge im In- und Ausland. Mitgliedschaften: Mitglied von der Internationalen Vereinigung für Brücken- und Hochbau, Österreichischer Ingenieur und Architekturverein, Österreichische Verkehrswirtschaftliche Gesellschaft. Hobbies: Familie, Garten, Radfahren und Schwimmen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Mittelschule, danach habe ich bis 1970 Bauwesen studiert, und war bis zu meiner Promotion Universitätsassistent. Nachdem ich 1/2 Jahr in Frankreich in einem Stahlbetonlabor gearbeitet hatte, was ich mir durch ein Stipendium finanzierte, ging ich 1978 zur Bahn (Brückenbau, Eisenbahn und Straßenbrücken). Ab 1988 war ich Gesamtleiter des Ausbaues der Tauernbahn (Salzburg-Villach), danach hatte ich ab 1990 die Steuerung des gesamten Hochleistungsprojektes in Österreich (finanzielle Steuerung, techn. Abwicklung, Controlling) über. Seit 1995 Leiter der Verkehrssystemplanung der ÖBB (Beobachtung des Transportmarktes, Erarbeitung der Grundlagen des Ausbaues der Schieneninfrastruktur), und seit 1998 Leiter des Geschäftsfeldes Ingenieurdienste. Seit 1996 bin ich Lehrbeauftragter der Fachhochschule Bau Wien, und Leiter des Fachbereiches Statik Bemessung und Konstruktion.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zu erreichen, was man sich vornimmt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zielstrebigkeit und Sachlichkeit, auf Dauer lohnt es sich gute Arbeit zu leisten. Ich habe versucht, mir eine interne und externe Position aufzubauen, und diese den Menschen bekannt zu geben. Ich interessierte mich immer für meinen Beruf, und dadurch stellte er sich mir auch niemals als eine Belastung dar. Ich begann mit Vorträgen und Veröffentlichungen, zu Themen diverser Problemstellungen und erhielt dadurch die nötige Aufmerksamkeit. Den Mut haben, Gelegenheiten zu ergreifen und auch zu nützen, ist das Wesentlichste, um erfolgreich agieren zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin eigentlich zufrieden mit mir und meinen erbrachten Leistungen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Indem ich schon im Vorfeld eine Situation nicht schwierig werden lasse, habe ich es geschafft, geforderte oder selbst auferlegte Entscheidungen erfolgreich zu bewältiren. Es ist zwischen abteilungsbezogenen und persönlichen Entscheidungen zu unterscheiden. In meinem Bereich habe ich ein positives Konfliktmanagementprogramm eingeführt, welches bei Problemstellungen im Team das Problem analysiert und der Weg zur Lösung geklärt wird. Wichtig ist, aus einer Position der Stärke zu agieren. Dies ist jedoch nur mittels Kompetenz zu erwerben, welche man nur aus seriöser Arbeit und Fachwissen herleiten kann. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Rückschläge sind für mich nicht erreichte Zielsetzungen. Ich versuche Rückschläge zu vermeiden, indem ich es von Anfang an abschätze, ob ich in der Lage bin, meine Zielsetzung zu erreichen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Zur Zeit sind europaweit Diskussionen über den Bahnsektor im Gange, die die künftige Organisation der Bahnen, insbesonders eine mögliche Trennung der Infrastruktur von den Absatzbereichen befreffen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Der hierarchische Aufbau beginnt mit der Vorstandsebene, dann folgen die einzelnen Geschäftsbereiche, die wieder in Geschäftsfelder gelistet sind. In meinem Geschäftsfeld (Infrastruktur, Fahrweg, Ingenieurdienste) sind 170 Personen angestellt. Meine Funktion ist die Vorgabe technischer Richtlinien und deren organisatorische, personelle und finanzielle Abwicklung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie.

✱ Potzinger Manfred

Steckbrief

Beruf: Installateurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gas, Wasser, Heizung M. Potzinger allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger., 2130 Mistelbach, Oberhoferstraße 107. Geboren - Datum, Ort: 29. April 1946, Bad Gleichenberg. Familienstand: Verheiratet mit Gerda. Kinder: Thomas (1971), Mara (1990) und Marvin (1992). Eltern: Maria und Maximilian. Mitgliedschaften: Wirtschaftsbund des Bezirks Mistelbach. Hobbies: Sauna, Tennis.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Schule fuhr ich 1960 für ein Jahr zu meinem Onkel in die Schweiz. Er hatte ein Reinigungsunternehmen, und ich arbeitete bei ihm mit. 1961 trat ich die vierjährige Installateur- und Heizungsbauer Lehre in Graz an. Nach der Gesel-

lenprüfung 1965 übersiedelte ich nach Mistelbach, und arbeitete bei der Firma Sroufek als Geselle. 1978 absolvierte ich den Meisterkurs und von 1981-82 war ich Geschäftsführer der Installationsfirma Legerer in Gänserndorf. Im April 1982 eröffnete ich meinen eigenen Installationsbetrieb in Mistelbach. 1993 kaufte ich das Wohnhaus Oberhoferstraße 107 und baute es auf ein Geschäftslokal mit Schau- und Lagerräumen um. Im April 1994 wurde die Firma am neuen Standort wieder eröffnet. Zur Zeit beschäftige ich fünf Gesellen, vier Lehrlinge und zwei Sekretärinnen, wobei eine davon meine Frau ist. Wir arbeiten für Privatpersonen, Firmen und auch für die Gemeinden der umliegenden Ortschaften. Ein Installationsobjekt von uns war z.B. die Kamptal-Siedlung mit 162 Wohneinheiten. Nun sind wir mit den Planungsarbeiten für das Schloßmuseum Wilfersdorf beschäftigt.

„...Erfolg bedeutet, in Ruhe schlafen zu können.“

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Der Kauf dieses Hauses, die Vergrößerung der Betriebsfläche, wo ich den gesamten Geschäftsbereich unterbringen konnte, war für meine berufliche Entwicklung wesentlich. Außerdem eine gute Firmenphilosophie, viel Rechenarbeit, gute Zusammenarbeit mit der Hausbank und dem Steuerberater. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Die fachlichen Kenntnisse sind Voraussetzung. Gutes Benehmen, Auftreten und gepflegtes Aussehen gehören auch dazu. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Preisunterbietungen der ländlichen Genossenschaften. **Haben Sie einen Ratschlag für Erfolg?** Unbedingt mit guten Banken zusammen zu arbeiten, besser ist natürlich Eigenkapital. Die ersten zehn Jahre sind hart, das ist meine Erfahrung. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Drei Wochen (WIFI-Kurse, diverse Nachschulungen bei den Großhändlern oder der Industrie). **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich mir mit wenig Startkapital ein eigenes Firmengelände, einen Fuhrpark, sowie ein großes Warenlager mit zwei Schauräumen geschaffen habe. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als kooperativer, kompetenter Chef. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** 1992, nach zehnjähriger Selbständigkeit. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** In Ruhe schlafen zu können. **Hatten Sie Vorbilder?** Meinen ehemaligen Chef, Herr Sroufek, weil er damals eine gutgehende Firma leitete. **Ihr Ziel?** Das meine Kinder eventuell die Firma übernehmen und genauso erfolgreich weiterführen.

✱ Potzmann Adolf

● Steckbrief

Beruf: Bankangestellter. Funktion: Geschäftsstellenleiter. Tätig bei: Marchfelder Volksbank., 2231 Strasshof, Hauptstraße 229. Geboren - Datum, Ort: 6. September 1969, Wien. Kinder: Daniela (1992) und Michael (1995). Eltern: Theresia und Adolf. Hobbies: Lesen, Laufen und mit meinen Kindern etwas unternehmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem vierjährigen Gymnasium besuchte ich die dreijährige Schule für Datenverarbeitung in Wien. In dieser Zeit hatte ich Ferialjobs, unter anderem auch bei Siemens und merkte bald, daß ich lieber mit Menschen zu tun hatte. Dezember 1987 Eintritt in die Volksbank in Gänserndorf, als Schalter Mitarbeiter. 1991 übersiedelte ich in die Volksbank nach Strasshof, wieder als Schaltermitarbeiter. Seither bin ich auch im Betriebsrat und wurde 1999 zum Obmann gewählt. Neben dem Beruf absolvierte ich sämtliche Kurse und Seminare und 1994 die Volksbankenprüfung II, die Geschäftsstellenleiterprüfung. Im Jänner 2000 wurde ich zum Geschäftsstellenleiter bestellt. Wir arbeiteten im Team, mit noch fünf Mitarbeitern und ich pflege einen unterstützenden, fördernden Führungsstil.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, nicht nur deswegen, weil wir 2000 sehr gute Zahlen liefern konnten, sondern weil ich gerne arbeite und mir der Job auch Spaß macht. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Es heißt Ziele erreichen, (ohne daß jemand anderer auf der Strecke bleibt), glücklich sein. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dieser Position, Anfang 2000. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Entscheidung, der EDV den Rücken zu kehren und auf Menschen zuzugehen und durchzuhalten. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Kumpel, wir sind alle per Du. Wir haben viel Spaß miteinander, obwohl bei uns hart gearbeitet wird, was man an den Zahlen erkennen kann. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Drei bis vier Wochen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Die lange Durststecke bis zum Filialleiterposten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliche Kompetenz, Offenheit, Selbstbewußtsein und Durchhaltevermögen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Wechsel nach Strasshof, weil hier vom Bedarf her, meine Chancen besser standen. Durch den Beitritt zum Betriebsrat, wodurch auch die Sicht in den Aufsichtsrat entstand, habe ich die Möglichkeit auch hinter die Kulissen zu sehen und etwas zu bewirken. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Obwohl ich mich hier sehr wohl fühle, werde ich sicher nicht in dieser kleinen Filiale bleiben. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Man muß auf Menschen zugehen können, das Gegenüber so nehmen wie es ist, vorurteilsfrei. Fachlich sich immer weiterbilden, Verkaufsschulungen besuchen, und wichtig ist das Beziehungsmanagement.

✱ Powischer Werner

● Steckbrief

Beruf: Hoteldirektor. Funktion: Direktor. Tätig bei: Thayatal Hotel und Golfanlagen, Errichtungs- und BetriebsgmbH., 3830 Waidhofen/Thaya, Am Golfplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 5. August 1957. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel. Ehrungen: Zweimal Manager des Jahres. Mitgliedschaften: Lions Club. Hobbies: Golf, Musik, Lesen, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Ende der Schulzeit und des Polytechnischen Lehrganges, begann ich eine dreijährige

Lehre im Crest-Hotel in Linz als Koch und Kellner. Während der Zeit hatte ich auch die Möglichkeit im europäischen Ausland zum Einsatz zu kommen. Nachdem ich wieder nach Österreich zurückkam, arbeitete ich als Koch in verschiedenen Saisonbetrieben. Nach dieser Phase bekam ich meine erste Position als Küchenchef angeboten. Gleichzeitig erwarb ich mir wesentliche Kenntnisse im Bereich des Hotel-Managements. Nach ausreichender Weiterbildung in der Schweiz und in den USA begann ich in einer namhaften Hotelkette in Österreich eine Stelle als Direktionsassistent. Im Alter von 26 Jahren bekam ich meine erste Anstellung als Hoteldirektor im Bundesland Salzburg. 1985 wechselte ich zu einer anderen Hotelkette nach Wr. Neustadt und dann zu Rogner-International. Seit 1998 bin ich für das Golfhotel Thayatal und den angeschlossenen Golfclub verantwortlich.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich am Abend auf einen Arbeitstag zurückblicke und mit diesem Tag zufrieden bin, dann ist das persönlicher Erfolg für mich. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Mein hoher persönlicher Einsatz und mein starkes Engagement für meine Arbeitgeber. Ich bin ein sehr umgänglicher Typ, bin schnell anpassungsfähig und kann gut und schnell improvisieren. **War etwas besonderes für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich hatte immer ein ausgezeichnetes Team zur Verfügung. Wahrscheinlich hatte ich auch etwas Glück, aber die Erfolge kamen im wesentlichen von meinem eigenen starken persönlichen Einsatz für die unternehmerischen, aber auch für meine persönlichen Ziele. Ab dem Zeitpunkt, an dem man einen guten Namen in der Branche hat, wird es dann etwas leichter. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Noch während meiner gewerblichen Ausbildung und der unmittelbaren Zeit danach verspürte ich Ambitionen zur Führungstätigkeit. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Schon als kleiner Bub interessierte ich mich ich starkem Maß für die Küche und das Kochen. Meine Eltern ließen mir bei der Wahl des Berufs völlig freie Hand. Ich konnte somit das was mir am meisten Spaß machte, zum Beruf machen. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Nachdem es sich bei uns nicht um Produkte, sondern um eine Dienstleistung handelt spielen die Mitarbeiter eine genauso große Rolle wie die Führung des Unternehmens. Die Mitarbeiter sind deshalb so wichtig, weil sie sich größtenteils am POS befinden. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Die Familie spielte für mich immer eine untergeordnete Rolle. Ich habe keine. Es ist dies wohl auch besser für mich und eine eventuelle Familie, weil ich doch sehr viel Zeit und Engagement in meine berufliche Entwicklung stecke. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab keine große herausragende Entscheidung. Am meisten profitierte ich von den Engagements bei internationalen Hotelketten. Dabei ging es mir nie um die Entlohnung, es war mir immer der Spaß an der Arbeit, und das Sammeln von Erfahrungen wichtiger. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Nachdem ich sehr gern aus dem Bauch heraus entscheide, ist mir die Meinung von Ratgebern wichtig. Ich ziehe aber schlußendlich meine eigene Meinung stärker zur Entscheidungsfindung heran. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich betreibe intensiven Erfahrungsaustausch auf meinen Reisen und ich beobachte meine Mitbewerber genau. Weiters besuche ich laufend Kongresse und befasse mich intensiv mit Weiterbildung und der neuesten Fachliteratur. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Für mich sind Zeugnisse keine wesentliche Entscheidungshilfe. Ich verlasse mich mehr auf mein Gefühl und das persönliche Bewerbungsgespräch. Neben fachlicher Kompetenz sind mir Teamfähigkeit, Führungsqualitäten und hohe persönliche Motivation genauso wichtig. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ab einem gewissen Karriere-Level wird die Anerkennung zwar weniger, aber es gibt sie noch immer. Ich freue mich über Lob und Dank und gebe diese Anerkennung auch an meine Mitarbeiter und das Team weiter. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer Karriere?** Kurzfristig leide ich unter Mißerfolgen, aber nach kurzer Zeit beginne ich den Schaden zu begrenzen und aus den Fehlern zu lernen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich entspanne mich am besten bei einem Kurzurlaub. **Was wollen Sie noch erreichen?** Mein vordringlichstes Ziel ist es, diesen Betrieb so zu führen, daß ich selbst und der Eigentümer zufrieden sein kann. Wenn dies alles zu meiner vollsten Zufriedenheit läuft, könnte es sein, daß ich mir wieder eine neue Herausforderung suche. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem. **Haben Sie Vorbilder?** Für mich gibt es keine Vorbilder, denn ich orientiere mich lieber an meinen eigenen Erfahrungen und Erfolgen. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** In keiner anderen Branche hat man so viele Möglichkeiten wie im Tourismus. Voraussetzung ist hohes persönliches Engagement und die Bereitschaft zu haben, sich weiterbilden und Sprachen lernen zu wollen.

✶ Prammer Barbara Mag.

Steckbrief

Funktion: Stellvertretende Club-Vorsitzende. Tätig bei: SPÖ Nationalratsclub., 1017 Wien, Dr.-Karl Renner Ring 3. Kinder: Bertram und Julia. Eltern: Leopold und Christine Thaller. Hobbies: Hobbygärtnerin und Klavier.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volks- und Hauptschule, absolvierte ich die Handelsakademie in Vöcklabruck von 1968-73. Meine nachfolgende Tätigkeit am Gemeindeamt von Ottnang am Hausruck war der eigentliche Beginn meines großen Interesses an der Politik. Wir waren nur wenige Bedienstete, welche die Geschicke des Gemeindeamtes zu führen hatten. Die Möglichkeit, in allen Abteilungen der Gemeinde arbeiten zu können, nützte ich, da ich mich sehr für die globalen Zusammenhänge der Gemeindepolitik interessierte und ich viele Chancen wahrnehmen und meine Fähigkeiten für die Bevölkerung einsetzen konnte. Von 1978-86 studierte ich an der Universität Linz (Mag. rer. soc. oec.) Soziologie. Meiner Ansicht nach war es sehr wichtig für mich mehrere Karrierestationen durchzugehen, da man dadurch immer neue Erfahrungen und Menschenkenntnis sammeln und danach auch verwerten kann. Diese Erfahrungen halfen mir, als ich die Tätigkeit als Sozial- und Berufspädagogin im Beruflichen Bildungs- und Rehabilitationszentrum (BBRZ) Linz von 1986-89 ausführte. Bis zu meiner Karenzierung im Jahr 1991 war ich zwei Jahre Vertragsbedienstete beim Landesarbeitsamt Oberösterreich in der Kursplanung tätig. Von 1991-95 war ich Abgeordnete zum Oberösterreichischen Landtag und zweite Präsidentin dieses Landtages. 1995-97 folgte meine Funktion als Landesrätin der Oberösterreichischen Landesregierung.

Außerdem bin ich Landesfrauenvorsitzende der SPÖ Oberösterreich seit 1990, Landesparteivorsitzender-Stellvertreterin der SPÖ Oberösterreich seit 1991, Stellvertretende Bundesparteivorsitzende der SPÖ seit 1995 und Bundesfrauenvorsitzende der SPÖ seit 1997. Vom 28. Jänner 1997 bis 25. Februar 1997 war ich Bundesministerin ohne Portefeuille, von 26. Februar 1997 bis 4. Februar 2000 Bundesministerin für Frauenangelegenheiten und Verbraucherschutz. Seit 29. Oktober 1999 bin ich SPÖ Abgeordnete zum Nationalrat (XXI. GP).

Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Erfolg ist etwas sehr individuelles. Mein Erfolg ergab sich aus dem Willen immer dazuzulernen. Meine Erfahrungen in den verschieden Funktion und Ausbildung halfen mir mich mit den verschiedensten Menschen zu verstehen, da gerade in der Politik das Verständnis nicht immer zu den positiven Eigenschaften einiger Politiker zählt. Als sehr wichtig erachte ich auch, daß Menschen die Chancen nützen sollten, sich alle drei bis fünf Jahre zu verändern. Denn nur durch Änderungen von Gewohnheiten und Möglichkeiten lernt man hinzu und dieses Lernen bringt gewünschte Erfolge. Erfolg kann man nur haben wenn man sich den Herausforderungen des Lebens stellt. Diese Herausforderungen beruflicher oder privater Natur sind nicht immer leicht, doch wenn Aufgaben erfüllt wurden, ist das nachfolgende viel leichter zu ertragen. Deshalb darf man, egal wie schwer etwas ist, niemals aufgeben. **Wie verbinden Sie Familie und Beruf?** Die ist kaum zu schaffen. Als Politikerin ist man eine öffentliche Person. Das bedeutet, egal was anfällt, die Leute beobachten wo man einkauft, was eingekauft wird, wie es einen geht und so weiter. Jeder Mensch kann sich vorstellen, das diese Begebenheiten nicht gerade das Familienleben erleichtern. Jedoch ist es eine Tatsache, daß dies zum Berufsbild gehört und nur diejenigen, welche diese Prioritäten der Bevölkerung sich zu eigen machen können sind in der Lage, in der Politik ihr Glück zu finden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mitarbeiter sind nur über eine Vorbildfunktion und mit Ehrlichkeit zu motivieren. Wenn ich einmal lauter werde, kann ich mich für diese Fehlreaktion nur ehrlich entschuldigen. Diese Ehrlichkeit und die Fähigkeit sich als Chefin am selben Platz zu sehen wie jede andere, stellt die Kunst der Motivation dar. **Wie treffen Sie Entscheidungen?** Ich weiß was ich tue und was ich will. Das bedeutet, daß alle Entscheidungen auf diese Ziele ausgerichtet sind. Gerade in der Politik sind entscheidungsfähige Menschen gefragt welche mit Mut und Ehrlichkeit die Probleme des Staates aufnehmen und lösen können. **Spielten Niederlagen eine wesentliche Rolle in Ihrem Leben?** Wenn man wie ich in der Politik tätig ist, spielen Niederlagen eine sehr wesentliche Rolle. Sehr wichtig ist die Gabe, Niederlagen als etwas vergängliches zu sehen und daraus zu lernen. Auch im privaten Bereich sind Niederlagen ein immer wiederkehrender Teil des Lebens. Die Selbsterkenntnis und die Fremderkenntnis lernen jedoch, daß kein Mensch fehlerlos ist und daher Niederlagen für mich eher eine Herausforderung als ein Problem darstellen. Der gefühlsmäßige Umgang mit Niederlagen sollte ein stabiler Umgang sein. Wenn die Gefühle in diese Form nicht immer mitfühlen wollen, ist es wichtig Schritte zu erlernen um schnellst möglich aus negativen Gefühlsebenen herauszufinden. Eines dieser Wege ist der Optimismus. **Glauben Sie ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Auf jeden Fall die Originalität. Imitation bedeutet Fremdbestimmung und dies kann wirklich nicht unseren Daseinssinn darstellen. Beruflich können natürlich erprobte Imitationen hergenommen werden, da das Rad nicht täglich erfunden werden muß. **Wie erkennen Sie Chancen und wie nützen Sie diese?** Tatsache ist, daß immer etwas dem anderen folgt. Das bedeutet in Bezug auf Chancen, daß die vorangegangenen Taten, die diversesten Kommunikationsformen und die erlebten Dinge Chancen bringen, welche die Mutigen nützen. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Die Vorteile des Lebens nutzt man über Kontaktpflege, Mut, Ehrlichkeit und eine klare Zieldefinition.

✶ Prawy Marcel DDr. h.c.. Prof.

Steckbrief

Beruf: „Prawy" (Konglomerat). Geboren - Datum, Ort: 29. Dezember 1911, Wien. Eltern: Dr. Richard Frydmann von Prawy und Marie, geb. Mankiewicz. Besondere Vorfahren: Großvater Marcell Ritter von Prawy (1848 bis 1906, geadelt von Kaiser Franz Josef). Schöpferische Akte: Übersetzung des gesamten Lebenswerkes von Leonard Bernstein ins Deutsche. „Die Wiener Oper" (1969), „Johann Strauß - Weltgeschichte im Walzertakt" (1975), Gastvorlesung an der Tokyo University of Music (1980) und an verschiedenen anderen Hochschulen Japans. „Nun sei bedankt - mein Richard Wagner Buch" (1983), Selbstbiografie „Marcel Prawy erzählt sein Leben" (1996). Ehrungen: 1967 und 1980 Fernsehpreis der Österreichischen Volksbildung, 1972 Ehrenzeichen für Verdienste um das Land Wien, 1977 Ehrenkreuz erster Klasse der Bundesrepublik Deutschland, 1981 Ernennung zum Ehrenmitglied der Wiener Staatsoper, 1983 Ernennung zum Ehrenbürger von Miami/ Florida, 1984 Verleihung des Großen Preises für Volksbildung der Stadt Wien, 1986 Verleihung des Ehrenkreuzes für Wissenschaft und Kunst erste Klasse der Republik Österreich, Ernennung zum Cavaliere Ufficiale Dell´ Ordine al Meridate Della Republica Italiana, Verleihung des Premio Dell´ Operetta („Oscar der Operette"), Triest, Ehrenmitglied der Gesellschaft für Musiktheater, Verleihung der Clemens Krauss-Medaille des Staatsopernchors, Ehrenring der Stadt Wien, 1987 Erneuerung des Doktorates „Goldenes Doktorat" der Rechtswissenschaft, 1988 Verleihung des Ehrenzeichens für Kultur des Staates Polen, Verdienstorden der Volksrepublik Polen in Gold, 1989 Verleihung des Großen Verdienstkreuzes des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland, 1992 Ernennung zum „Bürger der Stadt Wien", 1992/93 Ehrenmitglied des Richard Wagner-Verbandes Linz und Graz, 1993 Verleihung des Großen Silbernen Ehrenzeichens für Verdienste um die Republik Österreich, Ernennung zum Ehrenmitglied der Wiener Volksoper, 1994 Ernennung zum „Commendatore Dell´ Ordine al Merito Della Republica Italiana", durch den Präsidenten der Italienischen Republik, 1995 Verleihung der „Nicolail-Medaille In Gold" durch die Wiener Philharmoniker, 1996 Verleihung des Großen Goldenen Ehrenzeichens des Landes Steiermark, 1996/97 Verleihung des Großen Goldenen Ehrenzeichens für Verdienste um die Republik Österreich, 1997 Iso D´Oro, Graz, Ehrendoktorat der Philosophischen Fakultät der Universität Wien, 1998 Sachbuchpreis der Organisation Donauland-Bertelsmannverlag, „Goldene Kamera", „Goldener Rathausmann" und „Lieber Augustin". Mitgliedschaften: Präsident der Internationalen Richard Strauss-Gesellschaft. Hobbies: Sprachen. Sonstige Tätigkeiten: Autor und Präsentator großer Sendungen in Fernsehen und Rundfunk in Österreich, Deutschland, Frankreich, England und in den USA, wie z.B. die populäre Sendereihe „Opernführer". Professor der Universität für Musik und darstellende Kunst in Wien, Lehrbeauftragter der Wiener Universität und Gastprofessor der amerikanischen Universität Yale (New Haven), außerdem an der Columbia University (New York), Rice University (Houston), American and Catholic Universities (Washington), Peabody Conservatory (Baltimore, etc.), jährliche Einführungsseminare für die Opernhäuser von Miami und Houston, auch im dortigen Fernsehen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Während meines langen Aufenthaltes in den USA als persönlicher Vertreter von Kammersänger Jan Kiepura setzte ich mich eingehendst mit amerikanischer Musik auseinander. 1955 wurde ich als Dramaturg und Produktionsleiter an die Wiener Volksoper berufen und verhalft dort dem amerikanischen Musical zum Durchbruch in Wien. Mit „Kiss me Kate", erstmals in deutscher Übersetzung, brachte ich zum ersten Mal ein Musical an ein staatliches Opernhaus. Es folgten Produktion wie Gershwins Opern „Porgy and Bess", die Musicals „West Side Story" und „Showboat". Ich betreute auch die ersten Musical-Produktionen in Italien und Belgien. Ein wichtiger Teil meiner Tätigkeit gilt der volksbildnerischen Verbreitung meines Wissens um die Oper, die ich neben Fernsehen und Rundfunk auch in den Sonntags-Matineen auf der Bühne der Wiener Staatsoper durchführe.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich möchte Musik an andere Menschen bringen und sie damit bereichern. Musik, sei es Oper, Operette oder Musical bereicherte auch mein Leben. **Was waren Ihre größten Erfolgserlebnisse?** Der triumphalste Erfolg war die Premiere von „Kiss me Kate" 1956 in der Volksoper. Das war die erste Produktion eines Musical auf dem europäischen Kontinent, und damit wurde Wien, das als konservative Stadt galt, zur Musicalhauptstadt. Wenn ich glaube, eine kleine Rolle in der Geschichte gespielt zu haben, liegt es daran, daß ich zum ersten Mal theatralische Werke von Bernstein nach Europa gebracht habe. Seit meiner Produktion von „Wonderful Town" im Jahre 1956 wurden sämtliche Stücke dieses großen Komponisten (größtenteils in deutscher Übersetzung von mir) gespielt. Ich zähle es zu meinen großen Erfolgen, daß weite Kreise durch meine Fernsehsendungen über die Oper Interesse an dieser fanden, daß diese ein unersetzlicher Teil ihres Lebens geworden ist. **Kennen Sie Mißerfolge?** Ich war und bleibe ein Suchender; und ein Suchender hat Erfolge und Mißerfolge. **Was ist für Sie ein Mißerfolg?** Wenn ich neue Werke nicht bekannt machen kann. Ich hatte Mißerfolge auf der Suche nach der Einbürgerung des Musicals in Europa. Ein anderer Mißerfolg war mit der Idee verbunden, die spanische Sarsuela in das deutsche Theater einzuführen, was ich im Jahre 1958 erfolglos versuchte. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Ich bin total zukunftsorientiert und denke immer nur an die nächsten Schritte. Ich vergesse einen triumphalen Erfolg, ebenso wie einen Mißerfolg sofort. Ich denke jedoch daran, was ich künftig aus Fehlern lernen kann. **Sie haben zahllose Auszeichnungen und Ehrungen bekommen. Welche sind die wichtigsten für Sie?** Am nächsten zu meinem Herzen stehen die Ehrenmitgliedschaften der Wiener Staatsoper, „Bürger von Wien" und mein Dr. h.c. der Universität Wien. **Welche Art von Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Die Liebe der Menschen erreicht zu haben. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich tue nur das, was ich wirklich will. Böse Zungen meinen, daß ich mein Hobby zum Beruf gemacht habe. Durch meine Unbestechlichkeit habe ich weniger Geld als manche glauben, daß es meinem Beruf gebühren würde. Ich würde für kein Geld der Welt eine Modeschau konferieren, weil ich das weder liebe noch kann. **Gab es Menschen, die sie prägten?** Jan Kiepura, einer der größten Tenöre des 20. Jahrhunderts, dessen Sekretär ich war und den ich unendlich geliebt habe. Leonard Bernstein, dessen Philosophie und Weltauffassung durchaus meine sein könnten. **Haben Sie einen Ratschlag oder eine Botschaft für die Jugend?** Man muß zwischen Ewigkeit und Eintagsfliegen unterscheiden können. In meinem Beruf liegt die Ewigkeit in der großen Kunst. Beispielsweise überdauerten die „Zauberflöte", „Carmen", die „Neunte Symphonie" oder der „Rosenkavalier" hunderte von Jahren. Im Gegensatz dazu werden Schlager von heutigen Pop-Gruppen bald vergessen. Ich selbst war bei der ersten „Turandot" oder „Westside Story" dabei und hörte Taubers Erstaufführung von „Dein ist mein ganzes Herz" aus dem „Land des Lächelns" von Lehar. Ich habe mit der Ewigkeit gelebt. Meine Botschaft an die Jugend ist, daß sie die Liebe zu den Dingen der Ewigkeit entwickeln soll.

✶ Predl Manfred

Steckbrief

Beruf: Optikermeister und Kontaktlinsenoptiker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Institut für Contactlinsen und Brillenoptik., 2230 Gänserndorf, Bahnstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 27. August 1946, Heidenheim (Deutschland). Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Alexander (1974). Eltern: Hedwig und Wilhelm. Mitgliedschaften: Seit 1996 Bezirksvertrauensmann der Optiker (Bezirk Gänserndorf), VDC, WVAO. Hobbies: Oldtimer, Skifahren und Tennis.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreieinhalbjährigen Optikerlehre in Wien, übersiedelte ich für ein Jahr in die Schweiz und arbeitete als Optiker in Luzern. 1967 kam ich zurück, ging zur Firma Zeiss und betätigte mich fünf Jahre im Glas- und Fassungsbereich. 1972 wechselte ich zum Bereich Kontaktlinsen und war bei der Firma Bausch & Lomb, in der österreichischen Niederlassung in Wien, als Geschäftsführer tätig. 1975-85 war ich Hauptabteilungsleiter der Firma Michtner, beschäftigt mit der Einführung der Wöhlk-Kontaktlinsen in Österreich. 1975 absolvierte ich die Optikermeisterprüfung und 1979 die Kontaktlinsen-Konzessionsprüfung. Ab 1986 war ich in einem der größten Kontaktlinseninstitute, der Firma Contacta, bis 1989 als Geschäftsführer tätig. Seit Februar 1990 bin ich selbständig. Ich eröffnete in Gänserndorf ein Kontaktlinsenstudio, 1992 nahm ich die Brillenoptik dazu und zog in die Bahnstraße um. Zur Zeit beschäftige ich zwei Angestellten. Meine Grundphilosophie lautet: Das Auge hat erste Priorität, erst dann kommt für mich das Geschäft. Das Hauptgeschäft ist die Kontaktlinsenanpassung, die Pflegemittel und Kosmetik für Kontaktlinsenträger. Wir führen Brillen von sämtlichen namhaften Firmen und Spezialbrillen wie z.B. Schiessbrillen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg sagt mir, daß ich auf dem richtigen Weg bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Konsequenz, meine Linie durchzuziehen. Für mich hört das Geschäft auch nicht auf, wenn die Ware bezahlt ist, dann fängt das Service erst an. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich bin stolz darauf, in Österreich einen guten Teil des Kontaktlinsengeschäfts, aufgebaut zu haben. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab 1972, als ich auf die Kontaktlinsen umsattelte, ab da war der berufliche Aufstieg gegeben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Umstieg auf die Kontaktlinsen, aber auch der Schritt in die Selbständigkeit. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zeugnisse sind eher unwichtig. Wichtig ist, daß der Mitarbeiter fachlich und menschlich in Ordnung ist, und auch gute Umgangsformen

besitzt. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Chef, der akzeptiert wird, aber nicht den Chef herauskehrt. Wir sind ein Team, ich bin neuen Ideen gegenüber immer aufgeschlossen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ein bis zwei Wochen im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, seine Ideen und seinen Weg konsequent durchzuziehen.

* Preiml Karlheinz

● Steckbrief

Beruf: Atmosphärenberater. Funktion: Verkaufsleiter Österreich und Osteuropa. Tätig bei: Art aqua objekt design GmbH., 1010 Wien, Palais Harrach Freyung 3/2/11. Geboren - Datum, Ort: 29. August 1964, Gmünd (K). Eltern: Georg und Gerlinde. Hobbies: Bergwandern, Skifahren und Fotografieren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs als Mitglied einer Großfamilie mit fünf Geschwistern bei den Eltern auf, die ein Sägewerk besaßen. Von Kindheit an war ich mit der Arbeit konfrontiert und sah, mit welchem Einsatz und Fleiß man arbeiten muß, um Geld zu verdienen. Mein Weg war vorgezeichnet - ich wollte mich mit Holz beschäftigen und besuchte die HTL Villach, Fachrichtung Möbel und Innenausbau. In Gmünd wurde ich unter anderem von Persönlichkeiten geprägt, die in dieser Stadt wohnten: durch Ferdinand Porsche, der in Gmünd seine ersten Fahrzeuge entwarf und durch Baldur Preiml, den Spitzensportler und positiv Denkenden, der sich besonders als Sportcoach profilierte. Mir war es wichtig, einen selbständigen Weg gehen zu können und mich von der Abhängigkeit jeglicher Art befreien zu können. Eine der Möglichkeiten, diesen Wunsch umzusetzen war für mich der UNO - Auslandseinsatz im Nahen Osten, den ich im Rahmen meines Grundwehrdienstes realisierte. Damit stillte ich meine Abenteuerlust und schaffte eine finanzielle Ausgangsbasis. So zog ich nach Wien und nach einer sehr kurzen Station bei „Studio K", wo ich im Bereich Gastronomieplanung und Bauleitung tätig war, trat ich 1986 bei „ Gebrüder Thonet Vienna" ein, weil ich mich - sozusagen „in Sägespänen geboren" - zu Holz hingezogen fühlte. Im Eigentümer Richard Thonet fand ich einen Förderer, was dazu führte, daß ich nach zwei Jahren Tätigkeit im Bereich Technik und Planung den Schritt in den Außendienst wagte, im Objektvertrieb beschäftigt war und in weiterer Folge zum Marketingbeauftragten für den Objektvertrieb-Österreich avancierte. Nach neun Jahren einer erfolgreichen Tätigkeit erreichte ich den Gipfel meiner Karriere innerhalb dieses Unternehmens und dachte an einen Wechsel. Es ergab sich die Möglichkeit, bei der Firma „Bene Büromöbel" einzutreten, wo ich als Key Account begann und die Leitung einer „strategischen Expansionsgruppe" übernahm. Ich empfand die immer umfangreicher werdenden Aufgaben als eine Herausforderung und brachte in meine Arbeit sehr viel an Kreativität ein. Durch die Verantwortung als Gebietsverkaufsleiter ist mir gelungen, Erfahrungen in Sachen Personalführung und Management zu sammeln. Der Erfolg war im Einklang mit dem Einsatz und ich verspürte den Wunsch, einen neuen Schritt zu machen. Dieser Schritt führte mich nach München, wo ich als Geschäftsführer bei der „Objektform, Planen und Einrichten München GmbH" zwei Jahre lang beschäftigt war und für die Bereiche Finanzen, Marketing, Personal, Organisation, EDV und Implementierung eines neuen Leitbildes zuständig war. Es war faszinierend für mich, ein Unternehmen mitformen zu können und zum Etablieren am Markt meinen Beitrag leisten zu dürfen. Zum damaligen Zeitpunkt war die Arbeit für mich der Lebensinhalt Nummer Eins, das heißt, meine Karriere und Macht im positiven Sinne des Wortes haben mich sehr beschäftigt. An der zweiten Stelle stand das Privatleben und an der dritten Stelle ich als Mensch. Meine Tätigkeit in München motivierte mich, diese Prioritätenstellung zu überdenken. Nach einigen Überlegungen traf ich die Entscheidung, nach Wien zurückzukommen, wo mich die Qualität des Projektes „Art Aqua" so begeisterte, daß ich mich für die Position des Verkaufsleiters für Österreich und für osteuropäische Nachbarländer entschieden habe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der Erfolg ist für mich mit jenem Zustand gleichzusetzen , in dem ich spüren kann, den Weg zu mir selbst zu finden. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Gabe, aus jeder Situation das Beste herauszuholen, überdurchschnittlicher Einsatz und die Bereitschaft, auf die Anerkennung warten zu können. Wichtig ist es, zu definieren, wo die eigenen Stärken und Schwächen liegen. Großen Wert lege ich auf meine Aufgeschlossenheit, die es mir erlaubt, die Möglichkeiten des Lebens bewußt wahrzunehmen. **Ihr Lebensmotto?** Nie aufhören, sich zu bewegen; der Stillstand ist Rückschritt. Lern- und Veränderungsbereitschaft werden bei mir großgeschrieben.

* Preinl Markus Ing.

● Steckbrief

Beruf: Maschinenbauingenieur. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Figuli Consulting EDV Dienstleistungen GmbH., 1020 Wien, Rembrandtstraße 19. Geboren - Datum, Ort: 10. Dezember 1967, Wien. Hobbies: Motorrad.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die HTL für Maschinenbau und studierte im Anschluß Informatik. Während meiner Ausbildung arbeitete ich in verschiedenen kleineren Firmen, bevor ich 1991 zu IBM ging. Dort war ich bis 1995 in der telefonischen Serviceberatung/Hotline tätig. Ein Arbeitskollege gründete 1994 das Unternehmen Figuli Trading Consulting, in das ich 1996 einstieg. Nach zwei Jahren der erfolgreichen Zusammenarbeit wandelten wir unsere Firma in eine GmbH um. Wir wollen kompetenter Ansprechpartner für alle Fragen rund um den Computer sein, auch in Hinsicht auf Wartungsverträge, Hard- und Software, sowie Netzwerklösungen. Wir konnten den Mitarbeiterstand von vier auf 18 steigern und sind mittlerweile auf Software-Service spezialisiert. Das heißt, wir stellen Servicetechniker, die für jedes Softwareproblem sofort eine Lösung bieten. Wir bieten sowohl Serviceverträge für kleine und mittlere Betriebe (etwa über 100 Stunden pro Jahr), als auch permanent vor Ort präsente Mitarbeiter bei Großkunden, hier zählt beispielsweise das Wiener AKH zu unseren Kunden.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn ich für mich und die Firma eine solide Basis für die Zukunft schaffen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil die Kunden uns und unsere Leistung annehmen, weil wir den Kundenstock alleine aufgebaut haben und den Sprung vom Handel zur Dienstleistung geschafft haben. Nur durch einen Mix von Dienstleistung und Handel kann man auch in dieser Branche überleben. **Sehen außenstehende Sie als erfolgreich?** Ja, da sie aber sehen wieviel ich arbeite, beneiden sie mich nicht um die hart erkämpften Erfolge. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die direkte, ehrliche und kompetente Beratung. Ich habe für alle ein offenes Ohr, um ihre Probleme schnell und effizient lösen zu können. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Mein theoretisches und praktisches EDV-Grundwissen ist wesentlich. Ich vertiefte mich immer schon gern in technische Probleme und war ein „PC-Freak". Wesentlich ist mit Sicherheit meine Bereitschaft, auch ohne Wochenende täglich 14 Stunden und mehr zu arbeiten, und mich weiterzubilden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation ist erforderlich, um die Mitarbeiter im Betrieb zu halten. Als Chef packe ich überall mit an und sehe mich als Teil des Ganzen. In unserer kleinen Struktur fällt es noch leicht, Probleme direkt anzusprechen. Ich sehe es heute nicht mehr so schwer an, gute Mitarbeiter zu finden, da wir auch Quereinsteiger aufnehmen, die wir selbst einschulden. Damit erreichen wir einen hohen Grad der Mitarbeiterbindung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege bei meinen Mitarbeitern großen Wert auf eine sympathische Ausstrahlung, Freundlichkeit, Leistungsbereitschaft und Ordnungsliebe. Unsere Mitarbeiter sind unser größtes Kapital. Da sie in den EDV-Abteilungen der Kunden arbeiten, werden sie durch den Kunden bewertet, nicht nur in technischer Hinsicht. **Haben Sie Vorbilder?** Indirekt mein Vater, der erst mit 40 Jahren eine Stahlbaufirma gründete, die in zwölf Jahren auf 40 Mitarbeiter angewachsen ist. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Eigentlich nicht. Jetzt beschäftige ich mich daher besonders mit motivationsfördernden Maßnahmen für unsere Mitarbeiter, denn positiver Response ist sehr wichtig. **Kennen Sie Niederlagen?** Ja, man bekommt leider nicht alle Aufträge, die man sich wünscht.**Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Analysieren welche Fehler passiert sind, aber dann die Sache möglichst schnell vergessen.**Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Freude an der Arbeit. **Ihre Ziele?** Mein Ziel, mir mehr Freizeit zu schaffen konnte ich noch nicht realisieren. Da wir jedoch den Schritt vom Handel zur Dienstleistung vollzogen haben, habe ich heute den finanziellen Rückhalt, den ich im Interview 1998 als Ziel definierte, erreicht, weil uns die Kunden vertrauen und zu langfristigen Kunden wurden. Mein heutiges Ziel besteht darin, alle laufenden Projekte für das nächste Jahr zu verlängern, und ein großes Projekt zu gewinnen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Auch in der Dinstleistungsbranche wird der Leistungsdruck höher, die Stundensätze und Margen hingegen kleiner: Der Bereich Software-Service ist in Österreich noch unterentwickelt, die Branche boomt und bietet noch großes Potential. Leider ist das Verständnis für unsere Leistungen noch zu wenig ausgeprägt. Jeder hat heutzutage einen Servicevertrag für seine Hardware, wenige aber für die Software, die aber weitaus mehr Störungen und somit Kosten im Unternehmen verursacht.. In großen Unternehmen werden vor allem die höheren Levels outgesourct, die einfachen Störungen werden meist im Haus von eigenen Mitarbeitern behoben. Unser Problem liegt darin, daß unsere Dienstleistung, First und Second-Level-Support, noch zu wenig bekannt ist. **Anmerkung zum Erfolg?** Der Schritt in die Selbständigkeit muß auch ohne Förderungen und große Kredite funktionieren **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Sich den Markt genau ansehen und schon vor Beginn einen potentiellen Kundenkreis kennen.

✶ Preiser Andreas

Steckbrief

Funktion: Filialleiter. Tätig bei: Billa AG., 3204 Kirchberg an der Pielach, St. Pöltner Straße 181. Geboren - Datum, Ort: 2. Oktober 1966, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Kinder: Karolin (1990). Eltern: Willibald und Elfriede. Mitgliedschaften: Union, Sportklub Rabenstein. Hobbies: Radfahren, Wandern, Hunde, Familie, Freunde. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Obmannstellvertreter der Union-Rabenstein, Obmannstellvertreter des Sportklubs Rabenstein, Konzessionär für deren Kantinen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Polytechnischen Lehrgang erlernte ich den Beruf des Kochs und Kellners im Hotel Wienerwald Firma Martin KG in Eichgraben und schloß meine Ausbildung 1986 mit der Gesellenprüfung ab. Ein Jahr später absolvierte ich das Bundesheer und in Folge ging ich als Saisonalkraft nach Tirol. 1987 entschloß ich mich, die Position des Chef de Rang in einem Hotel in Marktheidenfeld, Deutschland, anzunehmen. Im November 1988 ging ich nach Stuttgart, wo ich die gleiche Position in einem Nobellokal einnahm und kurze Zeit darauf wurde ich im Restaurant des Stuttgarter Fernsehturms als Oberkellner angestellt. Aus familiären Gründen wechselte ich 1991 zur ICGG (Intercity Gastronomie) und arbeitete dort ein halbes Jahr lang als Kellner im Restaurant am Stuttgarter Hauptbahnhof. Bald darauf wurde ich zum Abteilungsleiter und Direktionsassistenten befördert und hatte diese Position fünf Jahren inne. 1996 ging ich nach Wien zurück und begann bei der Firma Sodexho (Großverpflegung von Firmen und sozialen Einrichtungen, der WM in Atlanta, etc.), zu arbeiten. Ich begann als Lagerleiter und wurde in der Folge mit dem Zentraleinkauf für Österreich betraut. Da sich die Firma aber wieder aus Österreich zurückzog und die Outlets an Eurest verkaufte, wurde auch das Personal entlassen. Kurz darauf bewarb ich mich bei der Firma Billa, machte dort die Ausbildung als Filialleiter und bekam meine erste Filiale in Tullnerbach, wo ich drei Jahre lang tätig war. Da in Rabenstein, meinem Wohnort, eine ADEG Filiale gebaut wurde, bewarb ich mich dort erfolgreich für die Position des Filialleiters und trat die Stelle Anfang 1999 an. Im November 2000 bot mir die Firma Billa wieder die Leitung einer Filiale, und zwar in Kirchberg an der Pielach, an, die ich freudig akzeptierte. Seit dieser Zeit bin ich hier an diesem Standort tätig. Seit meiner Übernahme stieg der Umsatz der Filiale und deren Kundenbeliebtheit an. Das Mitarbeiterteam ist besser motiviert, und auch ich bin mit meinem jetzigen Arbeitgeber und mit meiner Position sehr zufrieden. Unser gesamtes Team hofft, daß es die Filiale so weiterführen kann wie bisher.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich beruflich erfolgreich bin, wenn ich Zeit für meine Familie finde, wenn ich Hobbies und Freunde habe, dann nenne ich das Erfolg. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich kann die Mitarbeiter gut motivieren und pflege einen sehr guten Kontakt zu meinen Kunden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gibt mehrere wichtige Entscheidungen in meinem Leben.

Die erste war der Wechsel von Österreich nach Deutschland. Die wichtigste Entscheidung aber war, daß ich meinen beruflichen Werdegang in Einklang mit den Bedürfnissen meiner Familie bringen konnte; daß ich mich dafür entschied, mehr Zeit für meine Familie aufzubringen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich habe viel Gefühl für meine Arbeit und kann meine vielseitige Erfahrung gut einbringen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, ich wollte Führungskraft werden. Die Position, die ich derzeit inne habe, hat sich eigentlich ergeben. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Niederlagen - wie auch Höhenflüge - sind dazu da, um daraus zu lernen. Eine Niederlage bedeutet für mich, beruflich mein Bestes zu geben und von meinen Chefs nicht honoriert zu werden. Eine richtige Niederlage erfahre ich, wenn ich mich unter meinem Wert verkaufe. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Meine Familie hat großes Verständnis für meinen Beruf und den Zeitaufwand, den ich investieren muß und spielt daher eine absolut tragende Rolle bei meinem Erfolg. **Spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, ohne gut motivierte Mitarbeiter kann ich nicht arbeiten. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Der erste Eindruck, den ich von einem Bewerber gewinne, ist entscheidend. Ich verfüge über gute Menschenkenntnis. In weiterer Folge zählt die berufliche Erfahrung und das soziale Umfeld. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich lebe die Arbeit vor. Als Führungskraft kann man nicht immer nur delegieren. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, Ephraim Kishon, der Schriftsteller. Er stellt das Leben auf eine heitere, sarkastische Art so dar, wie es ist. Mich beeindrucken Menschen, die ihr Leben meistern, obwohl sie aus einfachsten Verhältnissen kommen. Sir Peter Ustinov finde ich sehr weise. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich möchte jedem jungen Menschen raten, eine Lehre zu machen, da eine abgeschlossene Berufsausbildung die Persönlichkeit prägt. Dies gilt im besonderen auch für Mädchen, da ich davon überzeugt bin, daß die Meinung, daß Mädchen wegen, z.B. einer eventuellen Heirat keine Lehre machen brauchen, längst veraltet ist. Ich bin der Meinung, daß man durch Fleiß und Leistung, durch Engagement und Liebe zum Beruf auch immer Erfolg im Leben haben wird.

✱ Preisinger Margit

● Steckbrief

Beruf: HAK-Absolventin. Funktion: Verkaufsleitung, Prokurist. Tätig bei: Bauer - Poseidon Kompressoren GmbH., 2355 Wr. Neudorf, IZ, Süd, Straße 3/ Objekt 26. Hobbies: Lesen, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura in Liezen kam ich 1979 zu Firma Semperit im Bereich Afrika Export nach Wien. So konnte ich auch meine Sprachkenntnisse einsetzen. Dort war ich sechs Jahre lang beschäftigt. 1985 begann ich bei einer Phamafirma ebenfalls im Bereich Export. 1990 kam ich zur Firma Denzel als Assistentin des Generaldirektors Jonak. Im Mai 1994 wechselte ich zur Firma Bauer in den Bereich Export/Verkauf.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie persönlichen Erfolg? Persönlicher Erfolg ist, sich langfristige Ziele zu setzen, diese auch zu erreichen und dadurch eine innere Zufriedenheit zu erlangen. Dabei war es mir persönlich wichtig, ein intaktes Familienleben aufzubauen, aber auch beruflich weiter zu kommen und erfolgreich zu werden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, als zufrieden und habe die von mir bis dato gesteckten Ziele erreicht. **Was muß man auf dem Weg zum Erfolg beachten, was sollte man vermeiden?** Ich habe immer versucht den Zwang zum Erfolg zu vermeiden. Erfolg entsteht aus einer Qualifikation, einer Leistung und aus dem positiven Umgang mit Menschen. Ich versuche Menschen so zu behandeln, wie ich persönlich von anderen behandelt werden möchte, nämlich menschlich und verständnisvoll. **Wie begegnen Sie unvorhergesehenen Einflüssen?** Es führen immer verschiedene Wege an mein Ziel. Dabei muß ich flexibel bleiben und immer Einflüsse von außen einkalkulieren und dementsprechend meine kurzfristig geplanten Ziele abändern, einen Umweg gehen, neue Ziele stecken, um mein langfristig gestecktes Ziel nicht aus den Augen zu verlieren. **Setzen Sie Ihre Ziele kurz- oder langfristig?** Beruflich habe ich mir eher kurzfristige Ziele gesetzt und versucht, diese Schritt für Schritt umzusetzen. Privat habe ich mich schon frühzeitig für eine langfristige Partnerschaft entschieden. **Wie stehen Sie zur Teamarbeit und wie setzen Sie Teamarbeit um?** Wichtig ist, daß ich den Leuten, mit denen ich zusammenarbeite, Verantwortung übertrage und ihnen damit mein Vertrauen ausspreche. Außerdem ist es wichtig, die richtigen Personen auf den richtigen Platz zu setzen, daß heißt, jedem Spaß an seiner Arbeit zu ermöglichen. Denn aus Freude an der Arbeit entsteht der größte Erfolg und dieser wird von einem Team gemeinsam getragen. Dabei spielt Motivation meinerseits auch eine große Rolle. Ich versuche, Mitarbeiter mit der Übertragung von Verantwortung, aber auch durch ein angenehmes, freundliches Betriebsklima, durch Anerkennung und Lob zu motivieren. Wobei sich das im Einzelfall völlig individuell gestaltet. Worauf ich aber vertraue ist auch ein gewisses Maß an Eigenmotivation und Eigenverantwortung. **Nach welchen Kriterien suchen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Bei der Auswahl meiner engeren Mitarbeiter vertraue ich auf meine Sensibilität und meine Menschenkenntnis. Daher ist mir auch Persönlichkeit, Menschlichkeit und Teamgeist bei diesen Menschen am wichtigsten. Fachkompetenz und praktische Erfahrung sind dann sekundäre Faktoren. **Was ist Ihrer Meinung nach besonders wichtig, um als Frau in der Geschäftswelt erfolgreich zu sein?** Ich versuchte immer weiblich zu bleiben und habe dadurch sicher auch zu meinem Erfolg beigetragen. Natürlich ist die Geschäftswelt eine rauhe Welt und manchmal muß man auch harte Entscheidungen treffen, aber auch das beinhaltet der Preis des Erfolgs. **Wo liegen Ihre Kraft und Energiequellen?** Da ich meine Arbeit liebe, schöpfe ich meine Kraft aus meiner Arbeit selbst, aber natürlich auch aus meinem Familienleben. **Wie begegnen Sie einem Mißerfolg?** Mißerfolge sind wegbegleitend. Habe ich schwerwiegend an einem Mißerfolg beigetragen, muß ich zu allererst eine Analyse machen, was dazu geführt hat und dann zu neuen Ufern aufbrechen und neue Ziele setzen. **Gab es in Ihrem Leben eine für Sie persönlich wichtige Lebensentscheidung?** Das war, als ich nach der Firma Denzel wieder in den Ver-

BAUER
POSEIDON
KOMPRESSOREN

Margit Preisinger

Verkauf Atemluft Kompressoren
Sales Manager Breathing Air

BAUER-POSEIDON
KOMPRESSOREN GESMBH.
IZ NÖ-Süd, Straße Nr.3, Objekt 26
A-2355 Wr. Neudorf, Austria
E-mail: margit.preisinger@bauer-poseidon.at
Tel. +43-2236/636 25-72
Fax +43-2236/629 52

kauf zurückkehrte. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine persönliche Lebensphilosophie?** In meinen verschiedenen Lebensabschnitten bin ich immer wieder Menschen begegnet, die mich geprägt und inspiriert haben. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir sind eine österreichische Tochterfirma des deutschen Konzerns Bauer-Kompressoren. Wir sind Marktführer auf dem Hochdruckkompressorensektor. Unsere Einsatzgebiete liegen im Feuerwehrbereich und Atemluftbereich für Taucher im Bereich Militär und Marine. Unsere Stärke ist unsere Flexibilität aufgrund unserer kleinen Firmengröße im Vergleich zum Mutterkonzern. Wir können kurzfristig Aufträge annehmen und auch Sonderwünsche umsetzen, die in einem Großkonzern unmöglich sind. So können wir für jede Situation das entsprechende Gerät bauen, liefern und montieren. Wir exportieren in aller Herren Länder, konzentrieren uns aber seit der Fusion, auf Bauer-Kompressoren im osteuropäischen Markt.

✱ Prem Leopold Ing.

● Steckbrief

Beruf: Technischer Angestellter. Funktion: Vertriebsleiter. Tätig bei: Finder Relais Vertriebs GmbH., 2361 Laxenburg, Aspangbahnstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 13. Mai 1964, Mistelbach an der Zaya. Eltern: Stefanie und Leopold. Schöpferische Akte: Fachartikel im Elektronik-Report. Mitgliedschaften: Blasmusik-Obersulz. Hobbies: Reisen, Tennis, Mountainbiken, Blasmusik.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach vier Jahren Gymnasium besuchte ich fünf Jahre die HTL für Elektrotechnik in Hollbrunn, welche ich 1983 mit der Matura abschloß. Nach neunmonatiger Bundesheerzeit begann ich 1984 meine Berufslaufbahn bei der Firma IGM-Roboter Systeme, als technischer Einkäufer für Elektronikartikel. In dieser Zeit absolvierte ich einen einjährigen Abendkurs für Automatisierungstechnik, der mir nicht nur technisches Wissen vermittelte, sondern auch viele zwischenmenschliche Kontakte einbrachte, die ich heute noch nutze. 1988 wechselte ich in den Verkauf, Bereich Außendienst für Elektrische Schaltgeräte, zur Firma Schrack-Energietechnik. In den folgenden neun Jahren machte ich mich mit dem Produkt und dem Markt vertraut. Als sich dann die Gelegenheit ergab, die neu gegründete Vertriebsniederlassung der Firma Finder Relais GmbH in Österreich zu leiten, wechselte ich 1997. In der österreichischen Niederlassung in Höflein, wurde ich Geschäftsstellenleiter und Vertriebsleiter, für ganz Österreich. Nach einem dreiviertel Jahr sind wir nach Laxenburg umgezogen, in ein größeres, verkehrsgünstigeres Büro. Wir vertreiben und verkaufen mit sieben Mitarbeitern, in Österreich und in geringen Maßen auch in der Slowakei, die Produkte unserer, seit 1954 bestehenden Muttergesellschaft in Almese, bei Turin in Italien. Es sind Relais, Zeitrelais und Installationsgeräte für elektrische Hausinstallation. Meine spezielle Aufgabe ist die Händlerbetreuung, die Bearbeitung von Key-account-Kunden, der weitere Ausbau des Vertriebsnetzes, Marketingtätigkeiten und die Organisation von Produkt- und Mitarbeiterschulungen. Unser Kundenkreis ist größtenteils die Industrie im Bereich Steuerungsbau, Heizungs-, Klima- und Lüftungstechnik, Maschinenbau, aber auch Großhandelsbetriebe für Installationstechnik.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich in jungen Jahren eine doch sehr verantwortungsvolle Position übertragen bekommen habe, und die Entwicklung der Firma außerordentlich zufriedenstellend ist. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ein sehr gut ausgeprägtes Selbstbewußtsein, hohes Interesse an der Tätigkeit und Zielstrebigkeit. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht soweit gekommen wären?** Meine Eltern, sie haben sehr viel Wert auf meine Ausbildung gelegt. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß Sie erfolgreich werden würden?** Nach drei bis vier Jahren im Außendienst, bei der Firma Schrack, bemerkte ich, daß mir das was, ich tue, wirklich liegt und ich mit meiner technischen Ausbildung und meinem menschlichen Gespür Erfolg habe. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Sie werfen mich nicht aus der Bahn. Meine vehementen Versuche, Mißerfolge in Erfolge umzuwandeln, funktionieren meistens. **Wie glauben Sie, werden Sie von Freunden gesehen?** Sicher als erfolgreich und als umgänglicher Mensch, auf den man sich in jeder Situation verlassen kann. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als kollegialer Vorgesetzter, der auch Verständnis für Schwächen hat. Andererseits aber auch gleichzeitig als Chef, der voraussetzt, daß die übertragenen Arbeiten mit 100-prozentigem Einsatz erledigt werden. **Erfahren Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, sie ist Bestätigung, daß die geleistete Arbeit nicht nur für mich, sondern auch für andere den gewünschten Erfolg gebracht hat. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Durch sportliche Betätigungen kann ich mich sehr entspannen. Kraft tanke ich bei meiner Freizeitgestaltung und während meiner privaten Reisen. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Es hat keinen Sinn jemanden zu kopieren. Man muß selbst herausfinden, wie man die beste Akzeptanz erzielt. An sich selbst glauben und seine Stilrichtung effizient einsetzen. Um Zusammenhänge ableiten zu können, ist es notwendig, von vielen Dingen etwas zu verstehen. Ratsam ist aber, sich für ein spezielles Gebiet zu interessieren und sein Wissen durch Zusatzschulungen weiter auszubauen.

✱ Preuer Annemarie

● Steckbrief

Beruf: Gastwirtin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Schloß Zeillern - Gastronomiebetrieb Annemarie Preuer., 3311 Zeillern, Schloßstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 28. September 1963, Amstetten. Hobbies: Lesen, Sonne.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule begann ich 1978 meine berufliche Entwicklung als gewerbliche Hilfskraft in der Küche eines Autobahnrestaurants. Nach zwei Jahren bekam ich das Angebot, für die selbe Restaurantkette in Innsbruck zu arbeiten. Dieses Angebot nahm ich an und bekam dort einen interessanteren Aufgabenbereich. Im Zuge der internen Jobrotation lernte ich den Betrieb kennen. 1982 ging ich aus familiären Gründen wieder zurück nach Niederösterreich. Für kurze Zeit war ich dann

in einem Zweigbetrieb in der Steiermark beschäftigt. Dann begann ich mit den Vorbereitungen für die Konzessionsprüfung für das Beherbergungs-, Gast- und Schankgewerbe. Diese Prüfung legte ich 1988 ab, zu dieser Zeit hatte ich aber noch keine Ambitionen, mich selbständig zu machen. Im selben Jahr wurde das Restaurant im Schloß Zeillern eröffnet, vorerst wurde es von einer meiner Freundinnen geführt. 1990 bewarb ich mich um die Leitung dieses Betriebes, die mir 1991 auch übertragen wurde. Seit dieser Zeit leite ich dieses Restaurant.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Wenn ein Gast unser Service schätzt und zum Stammgast wird, dann ist das für mich ein Erfolg. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich sehe diesen Betrieb als meine Familie. Ich identifiziere mich mit dem Unternehmen und das schätzen die Gäste sehr. Einerseits ist mein hohes persönliches Engagement im Unternehmen, andererseits eine sehr positive Art im Umgang mit den Gästen, aber auch mit dem Personal ausschlaggebend für meinen Erfolg. Typisch für mich ist, daß ich auf dem bestehenden Level nie stehen bleiben möchte, ich biete unseren Gästen immer etwas neues. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Nach der Übernahme des Betriebes im Schloß Zeillern gab man mir wenig Chancen zum wirtschaftlichen Überleben. Es war eine sehr große Motivation für mich, es doch zu schaffen und das Gegenteil zu beweisen. Große Unterstützung auf dem Weg zum Erfolg erfuhr ich von meinen Eltern. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ursprünglich wollte ich Bürokraft oder Friseurin werden. Nachdem es aber in meinem Einzugsbereich keine passende Lehrstelle gab, entschied ich mich für die Stelle in der Küche des Autobahnrestaurants. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter beim Erfolg?** Mitarbeiter spielen für mich eine große Rolle, weil ich ohne sie diese Aufgaben nicht bewältigen könnte. Somit sind sie auch meiner wirtschaftlichen Karriere sehr förderlich. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich selbst bin Single, aber meine Eltern unterstützten mich immer. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Schon während meiner Zeit im Autobahnrestaurant fühlte ich mich bei der Arbeit in der Gastronomie sehr wohl. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die wichtigste und erfolgreichste Entscheidung war wohl mein Schritt in die Selbstständigkeit und die Übernahme des Betriebes im Schloß Zeillern. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Vor innerbetrieblichen Entscheidungen bespreche ich mich meist mit meinem Küchenchef. Für die Entscheidungen im privaten Bereich brauche ich keine Ratgeber. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich gebe gerne jedem eine Chance und bin in der Zwischenzeit zu der Erkenntnis gekommen, daß ungelernte Mitarbeiter sich oft mehr engagieren als Fachkräfte. Die wichtigsten Eigenschaften von Mitarbeitern in der Gastronomie sind fachliche Kompetenz, entsprechender Umgang mit Menschen und Zuverlässigkeit. Neue Bewerber müssen auch in das bestehende Team passen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Durch die positive Stimmung im Unternehmen sind die Mitarbeiter selbst hoch motiviert. **Welche Rolle spielt Fortbildung für Sie?** Ich nütze den Erfahrungsaustausch unter Kollegen und beschäftige mich mit entsprechender Fachliteratur. Für den Besuch von Seminaren oder Kursen fehlt mir die Zeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Problem unserer Branche besteht darin, an den Wochenenden entsprechendes Personal zu bekommen; die Gäste werden immer anspruchsvoller. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich bekomme immer wieder Anerkennung in Form von Dank und Lob von den Gästen. Dies freut mich, weil ich somit erkenne, daß ich meine Arbeit offensichtlich gut mache. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Fehlentwicklungen und Reklamationen gehören einfach zum Geschäftsleben. Ich habe mir vorgenommen, aus jedem Mißerfolg zu lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, daß sich dieses Unternehmen genau nach meinen Vorstellungen entwickelt. **Ihr Lebensmotto?** Wenn es meinen Gästen gut geht, dann geht's mir auch gut. **Haben Sie Vorbilder?** In gewissem Maße meine Eltern. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man ein Projekt beginnt, dann soll man es mit höchstem persönlichen Engagement, aber auch mit Herz und Hirn zu Ende führen.

✱ Pribitzer Otmar

TGB

Technische Gebäudebetreuung GesmbH

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: TGB Technische Gebäudebetreuung GmbH., 1190 Wien, Muthgasse 42-48. Geboren - Datum, Ort: 23. November 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Carmen. Eltern: Ernst und Erika. Schöpferische Akte: Fachartikel. Ehrungen: 1995 18. Platz der 100 Jungunternehmern (Gewinn). Hobbies: Lesen, Fischen, Gartenarbeit, Familie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrtätigkeit an der BOKU im Bereich Abwassertechnik in Pinkafeld.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Pflichtschule besuchte ich eine Höhere Technische Lehranstalt mit Fachrichtung Maschinenbau in Wien. Anschließend habe ich viele Jahre zuerst als einfacher Techniker im Stahlbau und im Anlagenbau Erfahrungen gesammelt, bis ich als Baustellenleiter auf Großbaustellen zuständig für den haustechnischen Bereich, wurde. In diesem Beruf kam ich sehr viel mit Bauträgern und Baunutzern in Berührung und habe so den enormen Bedarf an einer umfassenden Verwaltung von technisch anspruchsvollen Häusern erkannt. Daher habe ich mich 1992 mit einem Partner in diesem Bereich selbständig gemacht. Der erste Auftrag war die Verwaltung der neuen Universität für Bodenkultur in Wien mit rund einer Milliarde Schilling Haustechnik im Gebäude. Ich bin heute geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Unser Unternehmen bietet sechs Konzessionen im haustechnischen Dienstleistungsbereich an, nämlich Heizung, Lüftung, Sanitär, Elektro, Alarmanlagenbau und Planungsbüro. Wir verwalten nicht nur, sondern sind auch im operativen Bereich tätig und betreuen bautechnische Probleme in der Rohbauphase und im Hausausbau. Wir haben 1992 mit sechs Mitarbeitern begonnen, heute umfaßt die Belegschaft bereits 42 Mitarbeiter

und das Unternehmen verfügt über eine Zertifizierung nach ISO 9001. Zu unseren Kunden zählen unter anderem die BOKU, die Nationalbank, das Budocenter und die Firma Canon. Der Schwerpunkt liegt dabei im Raum Wien und Umgebung, wir haben aber auch schon Objekte in der Steiermark und in Niederösterreich betreut. Aufgrund der Erfahrungen, die wir mit dem Objekt BOKU gemacht haben, haben wir begonnen uns auf die Bereiche Medizintechnologie, Krankenhaus und Biotechnologie zu spezialisieren.

● Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Persönlich bin ich erfolgreich, weil es mir gelingt, unseren Kunden aufgrund meines breiten Fachwissens Kompetenz und Vertrauen zu vermitteln. Ich suche und finde Lösungen für fast alle Probleme meiner Kunden. Dabei dränge ich meinen Kunden keine Lösungen auf, sondern binde sie in meine Lösungsansätze mit ein und versuche mit ihnen einen für sie passenden Plan zu erarbeiten. Jeder Kunde wird also individuell betreut und erhält ein auf ihn und sein zu betreuendes Objekt zugeschnittenes Konzept. Und gerade diese Art des Umgangs mit Kunden und der Einzigartigkeit im Anbot unserer Dienste macht auch das Unternehmen erfolgreich. Wir reagieren sehr schnell, sind jederzeit für den Kunden da und gerade das ist im Bereich der technischen Betreuung sehr wichtig, so daß die finanziellen Ausfälle bzw. Verluste der Kunden weitgehend minimiert werden können. **Wie definieren Sie Erfolg?** Einerseits als finanzielles Einkommen, andererseits aber auch als Aufbau eines Rufes der Kompetenz und Leistungsfähigkeit verbreitet. Erfolg bedeutet für mich aber auch das Vorstoßen in unbekannte Geschäftsfelder und die positive Umsetzung und Durchführung dieser. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Mittelfristig möchte ich das Unternehmen auf 100 bis 150 Mitarbeiter aufstocken, aber nie bis zur Konzerngröße wachsen, damit wir immer diese persönliche Bindung zum Kunden wahren können und diese Einzellösungen auch weiterhin anbieten können. Längerfristig möchte ich Tochterunternehmen gründen, um verschiedene Dienstleistungen wie EDV und das Planungsbüro aus dem Gesamtunternehmen auszugliedern, wodurch die Strukturen im Unternehmen immer übersichtlich bleiben sollten. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Niederlagen gehören zum Erfolg und jeder Mensch hat sie sicher schon erlebt. Das wichtigste dabei ist, sich nicht gehen zu lassen, sondern die Niederlage als Tatsache zu akzeptieren und zu wissen, daß man daran jetzt nichts mehr ändern kann. Die Vergangenheit ist nicht änderbar. Ich muß mich auf die Gegenwart und auf die Zukunft konzentrieren. Daher muß ich mich bei einer Niederlage auf die nächsten Schritte konzentrieren und mich selbst fragen, wie ich wieder aus meinem Dilemma heraus komme. Was habe ich falsch gemacht, was muß ich tun, um denselben Fehler nicht noch einmal zu begehen, ich muß also die Niederlage als Lernprozeß sehen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Diese Kraft schöpfe ich sicher aus dem Verständnis und der Harmonie meiner Familie. Dort kann ich abschalten und die Hektik des Alltags vergessen. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich muß mir als junger Mensch die Welt ansehen, vieles beruflich ausprobieren, um meine Stärken und meine Schwächen herauszufinden. Dann muß ich einen Grundoptimismus entwickeln und mir beispielhaft sagen, daß das Glas halbvoll ist und nicht halb leer. Dazu ist Selbstvertrauen und eine gute Grundausbildung sehr wichtig, die ich mir oftmals aber erst im learning by doing, also aus der Praxis, holen muß. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Optimismus und Freude am Leben selbst ist für mich wichtig. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja ich bin bedingungslos erfolgreich und werde auch, so denke ich, von außen so gesehen.

✱ Prießnitz Ewald MinR. Dr. med.

● Steckbrief

Beruf: Arzt für Allgemeinmedizin. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Stadtarzt Dr. Ewald Prießnitz., 2100 Korneuburg, Gärtnergasse 12. Geboren - Datum, Ort: 8. Mai 1947, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Thomas (1981). Eltern: Dr. Dipl.-Ing. Ernst und Juliane. Besondere Vorfahren: Urgroßonkel „Wasserdoktor" Vinzenz Prießnitz, der in Jesenice wirkte (Prießnitz-Sanatorium besteht seit über 200 Jahren!). Schöpferische Akte: Medizinische Fachbeiträge über Leber und Hypertonie in Fachzeitschriften. Ehrungen: 2000 Kulturmedaille der Stadtgemeinde Korneuburg, Medaille der NÖ-Volkshochschulen. Hobbies: Botanik, Reisen, Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Stadt-, Umwelt- und Sportarzt, Stadtrat für Bauwesen, Obmann der Volkshochschule Korneuburg, Obmann-Stellvertreter des Club Korneuburg.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1966 in Klagenfurt und studierte anschließend Medizin in Wien. Meine Promotion erfolgte am 31. Jänner 1974, danach absolvierte ich die dreijährige Ausbildung zum Turnusarzt in Krems. Seit Mai 1977 bin ich als praktischer Arzt in Korneuburg tätig. Etwa ein Jahr später wurde ich Stadtarzt, in der Folge machte ich noch die Diplome für Sportarzt, Arbeitsmedizin und Umweltmedizin. Zusätzlich bin ich seit etwa zehn Jahren im Gemeinderat tätig, acht Jahre lang war ich Stadtrat für Umwelt, Müll- und Abfallwirtschaft und baute in diesem Zusammenhang das Abfalltrennsystem von Korneuburg mit auf, heute bin ich Stadtrat für Bauwesen. In meiner Tätigkeit als Arbeitsmediziner bin ich im Verlag Ueberreuter beschäftigt, ich war weiters bis zu diesem Jahr Betriebsarzt des Verbundes. Außerdem bin ich Schularzt und somit pro Jahr mit etwa 1500 Kindern aus Schulen und Kindergärten befaßt. Ich führe meine Ordination mit drei Mitarbeitern, meine Frau ist ebenfalls hier tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Anklang und Anerkennung bei meinen Patienten zu finden, weil sie sich von mir umfassend betreut fühlen. Dies hängt mit meiner Fähigkeit als Diagnostiker zusammen, was mir immer wieder bestätigt wird. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr jovialer Mensch und kenne durch meine 25-jährige Tätigkeit praktisch jeden Einwohner von Korneuburg. Ich gehe sehr offen auf andere zu, man kennt und schätzt mich auch in der Öffentlichkeit, da ich sehr oft auf diversen Veranstaltungen anzutreffen bin. Mein Beruf bereitet mir sehr viel Freude, obwohl er manchmal auch sehr belastend ist. Ich gehe grundsätzlich mit einem gewissen „Schmäh" auf meine Patienten zu. Ich denke, daß meine Praxis deshalb so beliebt ist, weil wir uns wirklich eingehend mit den Patienten beschäftigen, und uns für jeden viel Zeit nehmen: Das schafft einen hohen Grad an Vertrauen. Außerdem herrscht ein sehr gutes und humorvolles Betriebsklima, das sich sicherlich nach außen auswirkt. Darüber hinaus ist meine Ordination sehr lange geöffnet. Ich denke, daß ich durch meine verschiedenen Tätigkeiten auch im Gemeinderat meinen Horizont sehr stark erweitern konnte; Eingleisigkeit finde

ich langweilig. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich habe in meinem Leben viel erreicht und fühle mich erfolgreich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn ein Problem auf mich zukommt, überschlafe ich die Situation erst einmal, weil am nächsten Tag doch alles wieder ganz anders aussieht. Ich bespreche schwierige Situationen meist mit meiner Frau, das ganze Team brauche ich dazu nicht. Ganz am Anfang hatte ich hier mit gewissen Problemen zu kämpfen, weil ich als „Auswärtiger" nach Korneuburg kam – heute werde ich sehr geschätzt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es ist mir besonders wichtig, daß in meiner Ordination alle miteinander – und nicht gegeneinander – arbeiten, weil sich ein positives Arbeitsklima wie bereits erwähnt auf die Patienten auswirkt. Selbstverständlich lege ich großen Wert auf fachliche Qualifikation. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung spielt für mich eine große Rolle, deshalb besuche ich sehr viele Seminare und ähnliches. Ich bin einer der wenigen Ärzte Niederösterreichs, der bereits zum zweiten Mal die dreijährige Ausbildungsbestätigung von der Ärztekammer erhielt. Diese wird von der Ärztekammer empfohlen, es geht dabei darum, binnen drei Jahren 100 Stunden Fortbildung zu absolvieren; ich absolvierte beide Male Stunden im Ausmaß von 160 beziehungsweise 145 Stunden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn mich ein junger Mensch fragen würde, was er tun soll um erfolgreich zu werden, würde ich ihm eines raten: Kämpfen! Ich beobachte viele junge Leute und merke, daß diese Generation durchschnittlich gesehen eine sehr laxe ist. Vielleicht tragen die Schulen und das Umfeld eine gewisse Mitschuld daran; ich würde jedem wärmstens ans Herz legen, Ausbildung wirklich zu nutzen und mit Engagement ins Berufsleben einzusteigen. Junge Menschen müssen heute sehr flexibel sein, da es den Beruf auf Lebenszeit nicht mehr geben wird: Wer in seinem Beruf gut ist und arbeiten will, wird nie arbeitslos werden. Der Schlüssel liegt im eigenen Engagement und in einer gewissen Leistungsbereitschaft. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, meinen Beruf so lange wie möglich auszuüben. Je nach Gesetzeslage möchte ich mittelfristig mit einem zweiten Arzt zusammenarbeiten; ich führe bereits Gespräche bezüglich einer Gruppenpraxis, könnte mir aber auch vorstellen, meine Praxis zu erweitern und einen Arzt anzustellen. Dabei geht es mir darum, daß sich die Patienten noch besser betreut fühlen sollen. Meine privaten Ziele betreffen das Reisen.

✶ Prims Robert

● Steckbrief

Beruf: Fliesenlegermeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Prims & Co GmbH - Fachgeschäft für Fliesen und Plattenverlegung., 1160 Wien, Possingergasse 12-26. Geboren - Datum, Ort: 9. April 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Stefan (1985) und Carina (1987). Eltern: Hildegard und Leopold. Ehrungen: 25-jährige Innungszugehörigkeit 1998. Mitgliedschaften: Innung, Lehrlingsprüfungskommission, Wirtschaftskammer. Hobbies: Billard.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Gymnasium bis zur siebten Klasse. Danach war ich ab 1977 in der beginnenden Computerbranche tätig, entschloß mich jedoch, den elterlichen Betrieb zu übernehmen. Grundsätzlich wollte ich das nie, und hatte eigentlich vor, einen anderen Weg einzuschlagen, aber nach dem Bundesheer entschied ich mich doch dafür, weil ich kein Mensch bin, der den ganzen Tag im Büro sitzen möchte. Also begann ich mit zwanzig Jahren im Jahr 1980 eine Lehre im elterlichen Betrieb, die ich in zwei Jahren absolvierte. Danach arbeitete ich zunächst als Fliesenleger. 1986 legte ich die Meisterprüfung ab, und bereitete mich auf die Übernahme der Firma vor, die ich offiziell im Jahr 1997 übernahm. Ich führe das Unternehmen, das seit 1972 besteht, in zweiter Generation. Das Unternehmen beschäftigt sich mit dem Verlegen und dem Verkauf von Platten, Fliesen und Mosaiken, und ist auf privaten Baustellen und für Architekten tätig, weil ich mir eine Nische abseits der Großbaustellen suchen wollte. Dabei konzentrieren wir uns auf Kunden im kleinen Rahmen und bieten exklusive Ware. Unser Schwerpunkt liegt in Wien und Umgebung, ich führe das Unternehmen mit zehn Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich mit dem was man tut sein Auslangen zu finden. Ich setze Erfolg nicht mit Reichtum gleich, für mich beginnt er in der Familie. Erfolgreich fühle ich mich auch dann, wenn ich Anerkennung seitens meiner Kunden erfahre. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die wichtigste meiner Stärken ist sicherlich mein hoher persönlicher Einsatz. Meine Arbeit macht mir Spaß, und ich kann sehr gut auf meine Kunden eingehen. Ich nehme jedes noch so kleine Problem meiner Kunden ernst und bin wirklich immer persönlich für sie da. Dabei ist es für mich wichtig, auch nachzufragen, ob der Kunde mit meiner Leistung zufrieden ist. Ich bin auf meinem Gebiet sehr kompetent, es gibt für mich keine unlösbaren Problemstellungen. Mein Unternehmen zeichnet sich durch eine umfassende und persönliche Beratung meiner Kunden aus, selbstverständlich lege ich höchsten Wert auf Qualität. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin heute zufrieden und glücklich mit dem Erreichten, sehe mich aber nicht als Erfolgsmensch. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich kann Probleme erst dann lösen, wenn sie auf mich zukommen und entscheide mich je nach Art des Problems für die jeweilige Herangehensweise. Bei Reklamationen muß ich dem Kunden auch dann recht geben, wenn ich das Gefühl habe, daß er nicht recht hat. Grundsätzlich löse ich Probleme meist sofort und spontan, in schwierigen Situationen mit Mitarbeitern suche ich jedoch zunächst einmal das Gespräch, und gehe sehr ruhig und vorsichtig vor, da ich ein sehr sozialer Mensch bin, der in einem guten Betriebsklima arbeiten möchte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Durch das niedrige Preisniveau, mit dem manche Mitbewerber arbeiten, wird in unserer Branche vieles zerstört. Die Preise für einen Quadratmeter fertig verlegter Fliesen bewegen sich heute teilweise auf dem Niveau der Siebziger Jahre, und das ist ganz einfach ruinös für die gesamte Branche. Weiters gibt es zu wenig qualifizierte Facharbeiter, weil die Arbeit generell unterschätzt wird, aber die Ergebnisse lassen dann eben auch zu wünschen übrig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege bei meinen Mitarbeitern höchsten Wert auf Ehrlichkeit. Weiters sind mir Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit, sowie gutes Auftreten und vernünftiges Aussehen wichtig – letzteres wäre mir persönlich zwar grundsätzlich egal, wenn jemand gute Arbeit leistet. Ein guter Gesamteindruck wird jedoch von den Kunden verlangt. Wesentlich ist mir die Loyalität mir und meiner Firma gegenüber. **Welchen**

Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben? Man kann in allem erfolgreich werden, wenn man die Einstellung dafür hat. Man darf sich deshalb keine zu hohen Ziele setzen, sondern muß Schritt für Schritt beginnen. Wichtig wäre auch eine gewisse Rückbesinnung auf die „alten" Werte, wie Pünktlichkeit, Verläßlichkeit und Ehrlichkeit. Man darf sich nicht an anderen orientieren und ständig darüber nachdenken, was man nicht hat, sondern soll immer von sich selbst und seinen eigenen Wünschen ausgehen und vor allem zufrieden mit dem Erreichten sein können, weil ganz einfach jeder seinen Weg finden muß. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein unternehmerisches Ziel besteht darin, diesen Betrieb bis zu meiner Pensionierung so erfolgreich wie bisher weiterzuführen und meinen Mitarbeitern sichere Arbeitsplätze zu bieten. Ich möchte mein Unternehmen nicht vergrößern, da mir die relative Kleinheit große Flexibilität erlaubt. Ein weiteres Ziel ist es, meinen Kindern eine gute Ausbildung zu ermöglichen.

✱ Probst Dietrich Mag.

● Steckbrief

Beruf: Business Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: The American International School., 1190 Wien, Salmannsdorfer Straße 47. Geboren - Datum, Ort: 3. März 1954, Stuttgart (Deutschland). Familienstand: Verheiratet mit Patricia. Kinder: Viktoria und Katharina. Eltern: Carmen und Walter. Mitgliedschaften: Mitglied der Industriellenvereinigung, seit 1985 Mitglied des Wirtschaftsbundes der Führungskräfte (WDF). Hobbies: Familie und NO-Sports.

● Karriere

Was sind für Sie die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte1973 in Österreich, danach begann ich das Studium an der Uni Wien. Von 1973 bis 1978 war ich Geschäftsführer der Firma Promonta (Anlagen für Gipszwischenwandplatten), 1978 beschäftigte ich mich mit dem Import von Automobilen von Amerika nach Deutschland um mir mein Studium zu finanzieren. Es erfolgte mein Eintritt bei Siemens, vorerst war ich als Vorstandsassistent tätig und ab 1982 als kaufmännischer Leiter für DOS PC in Österreich. 1985 wurde ich Verkaufsleiter der Firma Ton- und Studiotechnik (Abteilung von Siemens mit Stammhausfunktion) für Österreich und ab 1989 kaufmännischer Vorstand der Firma Neve in Melbourne. Ab 1990 war ich als Verkaufsleiter der Firma Ton- und Studiotechnik für Westeuropa tätig, 1991 trat ich in die American International School als Business Manager ein und bin heute für den gesamten administrativen Ablauf, Controlling, Buchhaltung, Gebäudeinstandhaltung, sowie die rechtliche Vertretung nach außen verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ein Ziel zu haben und dieses zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Unsere Schule profitiert von unserem internationalen Schulsystem, das weltweit auf dem selben Niveau basiert. In 80 Prozent aller Länder gibt es eine American International School. Sie ist bis zur Matura eine sichere Ausbildungsstätte besonders für Kinder international tätiger Menschen. Die Schule wird durch das Schulgeld (zwischen 80.000 und 180.000 Schilling) finanziert. Im privaten wie in meinem beruflichen Bereich basiert mein Erfolg auf meinem Leistungswillen, meiner Zielstrebigkeit und meiner Beharrlichkeit. Ich treffe die meisten meiner Entscheidungen intuitiv. Da ich bereit bin mich zu engagieren erreiche ich meist die erwünschten Ergebnisse. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Zentraldirektor bei Siemens Wien, Dr. Fruhmann und Sprecher des Vorstandes beim Verbund, Dipl.-Ing. Hans Haider prägten meinen beruflichen Lebensweg. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In Wien gibt es drei private englischsprachige Schulen. In jeder dieser Schulen kostet ein Schulplatz weniger als in einer öffentlichen Schule mit höherem Verwaltungsaufwand. In öffentlichen Schulen unterrichten die Lehrkräfte ca. 30 Schüler, in den privaten Schulen liegt die maximale Schüleranzahl bei 21. Wenn es einen von mir schon des öfteren geforderten Ausbildungsscheck gäbe, könnten wir unsere Schüler auf dem selben Ausbildungsniveau, jedoch weitaus kostengünstiger, unterrichten. Eines unserer Hauptprobleme ist die weit verbreitete Ansicht, daß die Ausbildung an den öffentlichen Schulen kostenfrei sei und somit einer Privatschule vorzuziehen ist. Daß die Kosten für die Öffentliche Ausbildung aus Steuern finanziert wird, ist vielen leider nicht bewußt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Schüler aus?** Erstens müssen sich die Eltern die Schule leisten wollen, und zweitens wird jeder Schüler genau auf seinee Abschlußfähigkeit überprüft. Wir haben an der Schule 150 österreichische Schüler und eine unterschiedliche Anzahl aus 56 verschiedenen Nationen. Den Abschluß bildet eine für unsere Schüler nostrifizierte Matura. Die meisten machen den internationalen Abschluß (International Baccelaurat mit weltweiter Gültigkeit). **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Meine Mitarbeiter sprechen mir Teamgeist und partnerschaftliches Führungsverhalten zu. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Hierarchisch untersteht das Lehrpersonal einem Departement Head. Wir haben ca. 30 Departements, die von drei Division Principals als Vorgesetzte geführt werden; diese Principals sind wiederum einem Direktor zugewiesen. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Eine Niederlage ist für mich Anlaß zur Ursachenerkennung und Anstoß für einen neuen Anlauf und eine neue Herausforderung. Ohne Niederlagen kann man nicht erfolgreich sein, man lernt dadurch mehr als durch Erfolg. Wesentlich ist es, die Ursachen zu analysieren, wenn ich es als gerechtfertigt erachte, versuche ich nach diese Analyse, dasselbe Ziel nocheinmal zu erreichen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Eigenmotivation und meiner grundsätzlich positiven Lebenseinstellung. Auch mein Familienleben ist für mich eine Quelle der Kraft und Energie.

✱ Prochazka Wolfgang Dr.

● Steckbrief

Beruf: Werbe und Marketingberater. Funktion: Generalsekretär. Tätig bei: WWG Österreichische Werbewirtschaftliche Gesellschaft., 1090 Wien, Augasse 2-6. Geboren - Datum, Ort: 3. Oktober 1956, Wien. Schöpferische Akte: Fachbeiträge, Dissertation „Die Messung der Kommunikationsleistung von Anzeigen unter Einsatz der nicht-reaktiven Leseverhaltensbeobachtung (Compagnon-Verfahren)". Ehrungen: CA-

Preis für die Dissertation. Die Diplomarbeit wurde auch von der Wirtschaftsgeografischen und der geographischen Gesellschaft ausgezeichnet. Mitgliedschaften: Marketingclub, Alumni der WU Wien. Hobbies: Laufen, Skifahren, Reisen, Lesen. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Selbständiger Werbe- und Marketingberater.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich BWL (Spezialfächer Werbung und Marktforschung, Fremdenverkehr) und besuchte parallel dazu den Universitätslehrgang für Werbung und Verkauf, den ich 1982 abschloß. Von 17 bis 24 war ich Studioassistent beim ORF (TV/Aktueller Dienst) und bin seit 1981 mit vierjähriger Unterbrechung Generalsekretär der Österreichischen Werbewirtschaftlichen Gesellschaft WWG. Seit dieser Zeit bin ich auch selbständig tätig, war von 1981-88 Assistent am Ordinariat für Werbewissenschaften und Marktforschung, bin seit 1983 Lektor am Universitätslehrgang für Werbung und Verkauf und war in der Zeit von 1989-95 Mitglied der Geschäftsleitung der Werbeagentur Marketing & Planung (M&P).

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist in erster Linie ein relativer Begriff, der sich auf den wirtschaftlichen oder sportlichen Bereich, ebenso wie auf soziale oder weitere Ebenen erstrecken kann. Unter Erfolg verstehe ich, sich von anderen abzuheben, was immer auch die Bezugsgruppe ist und welche Benchmarks man dazu heranzieht. Erfolg bedeutet auch von anderen anerkannt zu werden, als jemand der bedeutsamer ist und mehr erreicht hat als andere. Erfolg kann man auch unabhängig von Zielen erreichen, (z.B. aufgrund von Talenten, wenn Künstler entdeckt werden), auch wenn man mit Zielen vermutlich leichter erfolgreich wird. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Innerhalb meiner Branche gibt es erfolgreichere und weniger erfolgreichere als mich, im weitesten Sinne sehe ich mich aber schon als erfolgreich an. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Die meisten meiner Bekannten sind selbst erfolgreich und jeder hat es auf seinem Gebiet zu etwas gebracht. Da unterscheide ich mich nicht. Die WWG gilt in der Branche als eine erfolgreiche Organisation, die die Transferfunktion zwischen der Werbewissenschaft und der Praxis erfüllt. Auch der Universitätslehrgang Werbung und Verkauf ist eine seit 50 Jahren erfolgreiche Institution. In meiner selbständigen Tätigkeit als Werbe- und Marketingberater bin ich eher kleinbetrieblich organisiert und werde daher in der Öffentlichkeit weniger wahrgenommen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Schlüsselentscheidung war sicher die Studienentscheidung. Ich begann neben BWL auch Medizin zu studieren, konzentrierte mich jedoch nach zwei Semestern voll auf Werbung und Marktforschung. Das Medizinstudium gab ich deshalb auf, weil der Vorbau bis man zu dem kommt, was mich interessiert hätte zu lange dauerte. Das ist beim BWL-Studium nicht der Fall und auch die Betreuung der Studenten ist, da die Vorlesungen nicht so überfüllt waren, individueller. **Wann und wie erkannten Sie Ihre Fähigkeiten?** Für diesen Beruf entschied ich mich, da mich Dienstleistungen, Kreativität und die Beziehung zu Kunden immer schon interessierte und ich durch meine Tätigkeit für den ORF schon früh Kontakt zu Medien bekam. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Kommunikationsfähigkeit und Effizienz (Konzentration auf das Wesentliche) ebenso wie soziale Kompetenz (das heißt mit anderen Menschen gut auszukommen und sich in sie hineindenken zu können). **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Ich hatte einen sehr guten Notendurchschnitt, fiel bei der mündlichen Abschlußprüfung angenehm auf und aufgrund personeller Veränderungen am Institut hatte sich die Position gerade zur rechten Zeit ergeben. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Chancen zu verpassen und angebotene Möglichkeiten abzulehnen. Im Leben ergeben sich nur einige Chancen, die man ergreifen muß. Auch ein fehlendes Mindestmaß an Sozialkompetenz und ständig überall anzuecken ist für Erfolg hinderlich. **Welche Rolle spielt die Familie für Ihren Erfolg?** Ich entstamme einer erfolgreichen Familie. Mein Vater hatte eine bunte Karriere als Prokurist eines Unternehmens, im Schuldienst am TGM und als stellvertretender Chefredakteur einer internationalen Fachzeitschrift für Flugwesen. Da ich seit meiner Kindheit auch mit erfolgreichen Bekannten in Kontakt stand, wurde ich schon früh in diese Richtung geprägt. **Und das berufliche Umfeld?** Die WWG war bei meinem Eintritt bereits etabliert, hatte aber noch Entwicklungspotential und auch die gesamte Abteilung war erfolgreich. So war das berufliche Umfeld für eine erfolgreiche Entwicklung besonders günstig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben Verläßlichkeit, Loyalität zum Unternehmen, fachlicher Kompetenz, der Bereitschaft zur Weiterentwicklung und an der Aufgabe zu wachsen muß Entwicklungspotential gegeben sein, die Vorstellungen über Gehalt und persönliche Entwicklung müssen realistisch sein und er muß ins Team passen. **Wie motivieren Sie diese?** Motivation spielt eine große Rolle. Jeder muß eine gewisse Eigenmotivation mitbringen und bereit sein Schwierigkeiten zu meistern. Fremdmotivation entsteht aus dem Arbeitsklima, indem man sich in die Mitarbeiter hineinversetzen kann und indem er ehrlich über die jeweilige Situation informiert wird. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem allgemein guten Gesundheitszustand, Robustheit, der Freude an der Arbeit, da ich von dem was ich mache überzeugt bin, und aus dem Erfolg selbst. **Ihre Ziele?** Im wesentlichen habe ich erreicht was ich mir vorgenommen habe. Mein persönliches Ziel ist 100 Länder zu bereisen (in 56 Ländern war ich schon), vielleicht werde ich auch noch einmal Reiseleiter oder mache etwas ganz anderes, wie z.B. die Beschäftigung mit Grundsatzwissenschaften (Religion, Philosophie) und laufe vielleicht Marathon. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Als Lehrender hat man automatisch Resonanz. Im Rahmen der WWG erhalte ich Anerkennung durch die positive Beurteilung der Publikationen und Fachveranstaltungen und als Berater von zufriedenen Kunden und erreichte Werbeziele. **Ihr Lebensmotto?** Als Unternehmen lautet mein Motto: „klein aber fein" – ich will als Selbständiger flexibel, wendig und unabhängig agieren können. **Anmerkung zum Erfolg?** Ob sich jemand als erfolgreich sieht, hängt von den eigenen Zielvorstellungen ab. Ein objektiv Erfolgreicher kann sich als erfolglos sehen oder umgekehrt. Manch einer fühlt sich mit einem Genügend als erfolgreich und andere fühlen sich mit einem Gut als erfolglos. Manch einer ist in seinen Zielvorstellungen unrealistisch. Nicht nur zahlreiche Start-ups, auch man-

cher Großkonzern hat ein stupides Erfolgsdenken, das auf ständiger Verdoppelung des Marktanteils aufbaut. Ein zu verallgemeinerndes Erfolgsdenken führt geradezu zum Mißerfolg. Ebenso wenig zielführend ist, sich zu langfristige Ziele zu setzen, da sich Märkte oftmals innerhalb weniger Monate ändern können.

✶ Profous Alexander

● Steckbrief

Beruf: Säckler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Lederbekleidung nach Maß., 1010 Wien, Grünangergasse 12. Geboren - Datum, Ort: 1. April 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Anna (1994) und Paul (1997). Eltern: Hubert und Christine. Hobbies: Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Als Sohn eines nicht unbetuchten Wiener Lederbekleidungsmachers, trat ich in die Fußstapfen meines Vaters, aber so ganz behagte mir das trendige Geschäft nicht. Ich übersiedelte in die Steiermark, um in der dortigen Berufsschule ein Gewerbe zu erlernen, das keine Konkurrenz kennt - dafür aber, jedenfalls in Wien, längst ausgestorben ist. Ich wurde Säckler und habe mich damit „zurückspezialisiert" - ich nähe Wildleder. Am Wiener Gürtel fand ich zuerst ein Geschäft, indem ein Herr schon seit Jahrzehnten eine Spezialwerkstatt für Hirschlederbekleidung unterhielt. Ich kam und übernahm das Geschäft, war aber immer auf der Suche nach einem Standort in der Innenstadt - fand diesen 1996 und übersiedelte. Meine Meisterstücke sind nicht nur Lederhosen für „Freizeittrachtler" sondern die Beinkleider für die Herren der Lipizzaner. Ich genieße das Privileg, die Bereiter der Spanischen Reitschule mit sonnengebleichtem, weißen Hirschlederreithosen auszustatten. An die 16 weiße Hirschlederhosen liefere ich pro Jahr bei den Chefs von Maestos und Co ab.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich finanzielle Unabhängigkeit, gepaart mit genügend Zeit für mich selbst **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Dieses Gewerbe hat mich von Anfang an, sehr angezogen, denn es ist ein kreatives Handwerk und ich arbeite mit edlen, hochwertigen Materialien. Ich bin nicht nur auf Trachtenmode spezialisiert, sondern nähe auch Motorradbekleidung und mache Reparaturen und Änderungen. Meine Stammkunden schätzen die Qualität der Ware und der Handarbeit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Sinne meiner Erfolgsdeffinition bin ich nicht erfolgreich, da ich einen sehr großen Arbeitszeiteinsatz erbringen muß und zu wenig Zeit für mich selbst habe. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Zufriedenheit meiner Kunden ist meine Anerkennung. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich habe nur eine Angestellte mit der ich sehr gut zusammenarbeite. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach ihren fachlichen Fähigkeiten und der gegenseitigen Sympathie. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** In meinem Beruf bin ich zu 60 Prozent an traditionelle Tracht gebunden und entwerfe nur zu 40 Prozent. Allgemein bin ich der Meinung, daß bereits Ausprobiertes und als gut Befundenes, das man für die eigenen Bedürfnisse entsprechend ändert, besser ist als unerprobtes Neues. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Man kennt den Berufsstand des Säcklers viel zu wenig, es gibt zu wenige entsprechende Betriebe um Vergleiche anstellen zu können und die Arbeitskräfte sind sehr teuer. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich noch viele Jahre der Fertigung von exklusiver, hochwertiger Trachtenbekleidung widmen können. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Diese beziehe ich ausschließlich aus meiner harmonischen Ehe. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Das Allerwichtigste ist eine gute, weitläufige Ausbildung mit dem anschließenden nötigen Engagement.

✶ Prokop Ludwig Prof. DDDr.

● Steckbrief

Beruf: Universitätslehrer, Wissenschaftler und Autor. Tätig bei: Institut für Sportwissenschaften., 1150 Wien, Auf der Schmelz 6. Geboren - Datum, Ort: 6. August 1920, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Erika. Kinder: Eva (1959), Ilse (1961) und Klaus (1964). Eltern: Elfriede und Ludwig. Schöpferische Akte: Über 800 - in dreizehn Sprachen, davon 34 Bücher. Das Buch „Lebenselexier Wein" findet besonderen Anklang. Zwei Bücher sind 2000 erschienen: Sport-Lebenshilfe und Risiko Der Tod im Sport. Ehrungen: 1986 Olympischer Orden vom I.O.C. 1989 Großes silbernes Ehrenzeichen der Republik Österreich. 1999 Großes Ehrenzeichen des Landes Steiermark und viele nationale und internationale Ehrungen mehr. Mitgliedschaften: Mitglied der Akademie der Wissenschaften von New York, Ehrenmitgliedschaften in internationalen Wissenschaftsverbänden in Italien, Jugoslawien, Tschechien, Ungarn und Bulgarien. Hobbies: Laufen, Schwimmen und Skifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1938 Abschluß des Gymnasiums mit Matura. Durch einen Leberschaden wurde ich während des Krieges zum med. Studium in Breslau abkommandiert und habe 1944 das erste Mal promoviert. 1945/1946 war ich ein Jahr im Unfallkrankenhaus bei Herrn Prof. Böhler. 1946 habe ich in Österreich den Behindertensport mit ins Leben gerufen und seit 1949 leite ich die Österreichische Behinderten Sportwoche. Ende 1946 ging ich an das Institut für Leibeserziehung als Assistent. Seit 1951 Dozent und seit 1955 Professor der Sportphysiologie. Präsident des Weltverbandes für Sportmedizin war ich von 1972-1976. In den Jahren 1978-1980 war ich Dekan der Grund- und integrativwissenschaftlichen Fakultät. Mein Philosophie-Studium beendete ich 1993 und den Doktor der Naturwissenschaften machte ich 1996. Zur Zeit bin ich Student der Soziologie im Dissertationsstadium. Wir waren vier Brüder und alle sind Ärzte geworden, wie mein Vater und Großvater.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich stolz auf meine wissenschaftlichen Erfolge und international anerkannt bin. An 26 olympischen Spielen habe ich in verschiedensten Funktionen teilgenommen, - ein einsamer Weltrekord. Ich war im IOC und auch als Teamarzt zuständig für Dopingkontrollen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin ein Arbeitstier. **Gibt es**

jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären? Die Genetik spielt eine große Rolle, man bekommt ein Programm mit. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Als ich sportliche Meisterschaften gewann, ab 1936, da habe ich gemerkt, daß ich ein „Kämpfer" bin. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich gebe nicht auf und investiere noch mehr. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** In meinem Alter bleiben einem kaum noch Freunde, - aber sicher als verläßlich, hilfsbereit und sehr erfolgreich. **Wie werden Sie von Ihren Studenten empfunden?** Ich bin als strenger Prüfer bekannt. Selbst habe ich alle Prüfungen meines Lebens mit Auszeichnung bestanden. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Für meine Kinder war ich sicher ein Vorbild und guter Vater. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, es ist eine Bestätigung für eine gute Arbeit. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Beim Laufen, Schwimmen, Skifahren und in der Sauna. 1950 gründete ich den Österreichischen Saunaverband und bin Ehrenmitglied des internationalen Saunaverbandes. **Was wollen Sie noch erreichen?** Das vierte Doktorat, welches ich noch 2001 abschließen möchte. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Hohe Ziele setzen und kämpfen, - und man muß auch entbehren können, - ich war sieben Jahre Soldat.

✶ Proksch Reinhard

● Steckbrief

Beruf: Wirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Reinhard Proksch GmbH „Stadtbeisl"., 1010 Wien, Naglergasse 21. Geboren - Datum, Ort: 8. Juli 1945, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Erika. Schöpferische Akte: Fachartikeln in Fachpresse und „Chronik über die Naglergasse 21". Ehrungen: Urkunde als Ökobusinessplan-Unternehmen durch das Rathaus 1999, 3. Platz bei einem Wirtschaftskammerwettbewerb als nostalgisches Geschäftslokal. Hobbies: Bergwandern, Skifahren, Tourengehen, Wiener Geschichten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Stadtgänge durch die Katakomben mit den Gästen und Catering für Unternehmen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Pflichtschule machte ich meine Kellnerlehre im Hotel Imperial in Wien. Dann ging ich ins Ausland nach Deutschland, in die Schweiz, Italien und Frankreich. Nach Wien zurückgekehrt, arbeitete ich in den Jahren 1968/69 bei der Firma Hofbauer. Kurze Zeit später kam ich als Oberkellner ins Stadtbeißl. 1990 erwarb ich das Unternehmen und leite es seitdem als Geschäftsführer und Inhaber. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir offerieren bodenständige Wiener Hausmannskost.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person, bzw. das Unternehmen an sich, Erfolg? Ich übernehme Verantwortung dem Gast gegenüber und versuche ihm alle Wünsche zu erfüllen. Unsere Mitarbeiter identifizieren sich mit dem Unternehmen, und mit seiner Kultur als Altwiener Traditionslokal. Bei uns gibt es noch Oberkellner mit Wiener Charme, einen Küchenchef, der aus Großmutters Kochbuch seine Rezepte zaubert. Geschulte Mitarbeiter vermitteln das urige Gefühl der Wiener Gemütlichkeit und Gastfreundschaft. Wir haben wöchentliche Meetings mit Schwerpunktsetzung, und schulen unser Personal nach alter Tradition. Der Gast fühlt sich demnach wohl und kommt gerne wieder. Unser Preis- Leistungsverhältnis ist sehr ausgewogen, und wir bieten nur ausgesuchte, frische Zutaten für unsere Schmankerln. Ich persönlich habe immer neue Ideen, und arbeite aufgrund meiner guten Kommunikationsfähigkeit und meiner Offenheit, sehr gut mit dem Personal zusammen. Das Verantwortungsbewußtsein meiner Mitarbeiter und meiner Gäste gegenüber liegt mir sehr am Herzen. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg teilt sich in profitablem Umsatz und Anerkennung von außen. Geht beides einher, bin ich erfolgreich. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schöpfe meine Kraft aus der Natur. Beim Bergwandern finde ich die Ruhe und notwendige Erholung. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich muß Ziele definieren, brauche Durchhaltevermögen, Energie, Zielstrebigkeit, Geduld, und muß mich ständig weiterbilden. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich muß das Problem als solches erkennen, die Niederlage eingestehen, und das Problem dann beseitigen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich muß das, was ich mache, gerne tun, um es gut machen zu können. Mein Vorbild war mein erster Arbeitgeber, der „Alte Hauswirt" aus der Bauerngasse. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin mit meinen Leistungen im Leben zufrieden.

✶ Pröll Erwin Dr.

● Steckbrief

Beruf: Politiker. Funktion: Landeshauptmann. Tätig bei: Niederösterreichische Landesregierung., 3100 St. Pölten, Landhausplatz 1a. Geboren - Datum, Ort: 24. Dezember 1946, Radlbrunn. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Bernhard (1971), Astrid (1972), Stefan (1979) und Andreas (1981). Ehrungen: Goldenes Komturkreuz mit dem Stern des Ehrenzeichens für Verdienste um das Bundesland Niederösterreich, Ehrenzeichen des jordanischen Unabhängigkeitsordens, Großkreuz des königlich niederländischen Verdienstordens von Oranien-Nassau, Großkreuz des königlich spanischen Zivilverdienstordens, Großkreuz des päpstlichen Gregoriusordens, Großes Verdienstkreuz mit Stern und Schulterband des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland, Großes silbernes Ehrenzeichen am Bande für Verdienste um die Republik Österreich, Großes goldenes Ehrenzeichen für Verdienste um das Land Wien mit dem Stern. Hobbies: Tennis, Radfahren, Garten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich hatte schon immer eine große Affinität zur Natur und Landwirtschaft, so war mir bald klar, daß ich ein einschlägiges Studium absolvieren möchte. In die Politik kam ich eher zufällig, nach einem

Treffen mit dem seinerzeitigen Bauernbunddirektor Sixtus Lanner im Rahmen einer Diskussion zum Thema Österreich und der EWG. Im Zuge dieses Gespräches forderte er mich auf, mich nach meinem Studienabschluß bei ihm zu melden. So führte dieses Treffen letztlich dazu, daß ich 1972 zunächst für zwei Jahre als wirtschafts- und agrarpolitischer Referent für den österreichischen Bauernbund engagiert wurde. Aus den geplanten zwei wurden schließlich acht Jahre, nachdem Sixtus Lanner, Roland Minkowitsch und Landeshauptmann Andreas Maurer offensichtlich mein politisches Talent erkannt hatten. Neben meiner Arbeit begann ich auf Anraten von Sixtus Lanner meine Dissertation zum Thema Grenzlandschaft an der Ostgrenze (Entwicklungschancen der Landwirtschaft im Bezirk Hollabrunn unter sozioökonomischen Aspekten), die ich 1976 abschloß. 1979 wurde ich zu Andreas Maurer gerufen, der mir eröffnete, daß ich Mitglied der Niederösterreichischen Landesregierung werden sollte. Damals war ich gerade 33 Jahre, das war ebenso sensationell, wie die Tatsache, daß ein nicht praktizierender Bauer als Landwirtschafts-Landesrat in die Regierung geholt wurde (1980). Kurz darauf gab Landeshauptmann Maurer seinen Rücktritt bekannt, Siegfried Ludwig wurde Anfang 1981 neuer Landeshauptmann und ich - gerade 34jährig - sein Stellvertreter (zuständig für Finanzen, Umwelt und Raumordnung). Das war die Grundlage, die meinen politischen Weg vorzeichnete, obwohl ich mich nie mit dem Gedanken getragen habe, in die Politik zu gehen. Zu dieser Zeit beschäftigte ich mich besonders mit Umweltthemen, da die Bevölkerung damals besonders für Umweltprobleme sensibilisiert und es für mich eine große Herausforderung war, Umweltanliegen mit äußerst konfliktträchtigen Themen einen entsprechenden Stellenwert im Land zu verschaffen. Als Ludwig 1992 nicht mehr kandidierte, wurde ich Landeshauptmann von Niederösterreich. 1993 und 1998 wurde ich neuerlich zum Landeshauptmann gewählt.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg kann man nicht qualifizieren, er ist eine emotionelle Komponente, wenn man möglichst viel Zustimmung und Vertrauen erhält und auch persönlich zufrieden ist. Wenn ich Erfolg auf einen Tag fokussiere, dann auf den Tag der letzten Landtagswahl am 22. März 1998. Damals erfuhr ich viel Zustimmung und Vertrauen - das inkludierte Zufriedenheit von vielen Menschen und damit mit mir selbst. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Durchschnittlich, in Einzelbereichen bestätigt durch Signale von außen. Manchmal - wenn ich ein mir selbst gesetztes Ziel nicht erreiche - sehe ich mich als nicht oder weniger erfolgreich. Das ist natürlich sehr subjektiv. Derzeit sind wir auf einem erfolgreichen Weg. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Bei der konfliktträchtigen Entscheidung des Semmeringbasistunnels kann ich noch nicht abschätzen, ob sie erfolgreich sein wird (aufgrund der rechtlichen Situation könnte sie erfolgreich zu Ende gehen). Es wird sich erst in einigen Jahren oder Jahrzehnten zeigen, wie richtig dieser Weg war. Bei finanzpolitischen Entscheidungen des Landes ist Erfolg und Mißerfolg rascher abschätzbar. Bei der Budgetpolitik des Landes, die ich zwölf Jahre verantwortet habe, habe ich - rückblickend - ins Schwarze getroffen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Meine Familie sieht mich sehr locker, weder in der Familie noch in meiner kleinen Gemeinde Radlbrunn bin ich der Landeshauptmann, sondern der Erwin, der Ehemann und Vater. In meinem überschaubaren Umfeld wird wenig über Politik gesprochen, wir sind eine ganz normale Durchschnittsfamilie wie viele andere auch, mit all den Vor- und Nachteilen, schönen Zeiten und Leiden. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Was meine Privatsphäre angeht, zweifelsohne meine Familie. Eine tolle Mitarbeiterschaft (rund 25 bis 30 Leute), die wir uns selbst zusammengestellt haben. Der Personalauswahl in der Umgebung eines Spitzenmanagers - das ist ein Landeshauptmann letztlich, der allerdings für jeden Schritt in der Öffentlichkeit beurteilt und gemessen wird - und dem sensiblen Umgang mit Medien kommt hier große Bedeutung zu. Der dritte Punkt ist, daß ich jede noch so komplizierte Materie auf einen einfachen Nenner bringen und aufgrund dessen eine konsequente klare Entscheidung treffen muß. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine große Rolle, wobei ich dabei auch mein Elternhaus mit einbezogen wissen will. Ich habe immer nach den Grundsätzen meiner Eltern gehandelt. Meine Mutter gab mir auf den Weg mit „Wie man sich bettet, so liegt man" und mein Vater „Ein Lump der, der mehr gibt, als er hat". Daran habe ich mich mein Leben lang gehalten und will auch meinen Kindern diese Grundsätze mitgeben. Sobald ich nach Hause komme, ist die Last des Alltags vergessen und ich bin in der Geborgenheit der Familie. Das Eingebettetsein in diese Geborgenheit ist für mich die Kraftquelle schlechthin. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Korrektes Auftreten, auch wenn das sehr konventionell klingen mag, so bekenne ich mich zu diesem eher konservativen Kriterium, weil ich meine, jemand der korrekt, konsequent, sympathisch und kommunikativ auftritt, hat schon die halbe Welt gewonnen, Sachkompetenz und Motivationsfähigkeit. Ich muß das Gefühl haben, daß derjenige täglich mit Freude ins Büro kommen wird. Wenn ich den Eindruck habe, daß er nicht motivierbar ist oder ich ihn täglich motivieren müßte, so hat er in meinem Team nichts verloren. Letztlich auch Kameradschaft - ich arbeite mit meiner Umgebung und der Verwaltung so, daß jeder seinen Verantwortungsbereich hat und auch mein Vertrauen. Mit diesem Rezept bin ich sehr gut gefahren. Bisher hatte ich kaum das Gefühl, daß mein Vertrauen mißbraucht wurde, und je mehr Verantwortung der einzelne trägt, um so wertvoller ist er für mich. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich verordne nicht von oben, sondern wir leisten Teamarbeit. Für jede gute Idee, die aus meinem Team kommt, bin ich offen und dann Vollstrecker. Die Ideen, die ich für das Land nach außen trage, werden von meinem Team oder einem Teil des Teams geboren und mitkonzipiert. Meine Tür steht meinen engen Mitarbeitern immer offen, keiner muß um einen Termin ansuchen, sie wissen genau, daß sie ohne anzuklopfen hereinkommen können. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Familienleben, das mir zu Hause eine Atmosphäre schafft, in die ich gern komme. Ich freue mich auch täglich auf das Zusammentreffen mit meinem Mitarbeiterstab. Zuletzt braucht man auch Selbstdisziplin, z.B. beim Essen und Trinken - oft muß man gerade dann gehen, wenn das Beisammensein am gemütlichsten wäre. Ich ringe mir wöchentlich ein bis zwei Stunden für Tennis ab. **Ihre Ziele?** Ich dachte nie daran Landeshauptmann zu werden, vielleicht bin ich es genau deshalb geworden. Mehr als diese Position will ich gar nicht erreichen. Der Herrgott hat es gut mit mir gemeint. Wenn ich an ihn einen Wunsch offen hätte, so würde dieser schlicht und einfach lauten, daß in der Familie alles intakt und wir alle gesund bleiben sollten, und daß ich nach Ende meiner Laufbahn (letztlich geht ja alles einmal zu Ende und es ist alles nur auf Zeit geborgt) noch eine schöne Zeit haben und in Zufriedenheit zurückblicken können sollte. Das wäre für mich das höchste Ziel. **Was bedeutet für Sie Anerkennung?** Sie bedeutet Ermunterung, Motivation und Kraft. Deshalb will ich auch nicht in die Bundespolitik. Die Kommunikation mit der Bevölkerung würde ich vermissen. Wenn ich wochenlang von der Bevölkerung weg und an den Verhandlungstisch gefesselt bin, fehlt mir etwas; das demotiviert mich. Kontakt und Anerkennung sind wichtig für mich, damit gehe ich mit Freude um. Gerade hat mir eine 83-jährige einen Gobelin gebracht, auf den sie das neue Landhaus gestickt hat, dazu hat sie ein Gedicht gemacht. Ich habe mit ihr ein Glas Wein getrunken und mich über dieses Geschenk gefreut - das ist wahrscheinlich der schönste Dank für mich. Diese Frau sitzt da, sieht mich mit 83-jährigen,

glänzenden Augen, die das Leben widerspiegeln, an und da denke ich mir, daß sich meine Arbeit lohnt. Wenn man so etwas sieht, lohnt es sich, auch wenn man oft nahe der Resignation ist. **Ihr Lebensmotto?** Sich selbst treu zu bleiben, zu wissen, woher man kommt und wohin man geht. Alles dazwischen an Höhen und Tiefen ist vergänglich - das kommt von meinem „Stall", in den ich (am Heiligabend) hineingeboren wurde. Wir lebten nicht in Saus und Braus, mir ging aber auch nie etwas ab - ich habe die Schönheit der Bescheidenheit erfahren - von Kindheit an habe ich immer so gelebt, daß ich nie zuviel aber auch nie zuwenig hatte. Letztlich ist meine jetzige Tätigkeit auch eine dienende Funktion. **Ihr Erfolgsrezept?** Dieses Motto ist vielleicht auch mein Erfolgsrezept, ich hoffe, nie die Mitte aus dem Gefühl und den Augen zu verlieren. Ich bitte Gott darum, daß er mich ständig auf dem bodenständigen Weg der Mitte führt. **Haben Sie Vorbilder?** Mehrere. Für mein generelles Leben meine Eltern, die immer bescheiden und bestimmt gearbeitet und gelebt haben - auch in der schwierigen Kriegs- und Nachkriegszeit - und sehr heimat- und bodenverbunden waren. Politisch habe ich zwei große Vorbilder: Leopold Figl und Andreas Maurer. Figl hat alles verkörpert, was einen guten Politiker ausmacht. Trotz der Brutalität der Verfolgung, im Angesicht des Todes hat er die Heimat durch unbeschreibliche Selbstaufopferung nicht aus den Augen verloren - mit Höhepunkten bis hin zu seinem größten Erfolg, dem Staatsvertrag. Dabei hatte er eine Volksverbundenheit wie keiner zuvor. Heute könnte man so ein Politikerleben wahrscheinlich nicht mehr leben, weil die Zeiten sich geändert haben. Andreas Maurer deswegen, weil er auch nie vergessen hat, woher er kommt. Als einfacher Bauer wurde er in schwieriger Zeit Landeshauptmann von Niederösterreich, der seine Herkunft nie verleugnet hat. Durch seine Ehrlichkeit wurde er zu einem politischen Vater. Wenn ich öffentlich etwas Falsches sage, läutet das Telefon am nächsten Tag und Andreas Maurer sagt mir ehrlich seine Meinung. Das ist besonders wichtig, weil man des öftern von Opportunisten umgeben ist, die kaum die Wahrheit sagen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Das Erfolgsgeheimnis für zufriedenes Privat- und erfolgreiches Berufsleben besteht darin, daß man sich stets selbst treu bleibt. Jemand der alle Weisheiten zu seinen Lebensprinzipien erhebt, diese auch verfolgt, an sich selbst glaubt und nie den Boden unter den Füßen verliert, geht immer und überall seinen Weg.

✱ Promberger Andreas F. Ing. Mag. Dr.

● Steckbrief

Funktion: Prokurist. Tätig bei: APK-Pensionsversicherung AG., 1030 Wien, Landstr. Hauptstr. 26. Geboren - Datum, Ort: 3. September 1965.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der Höheren Technischen Lehranstalt für Maschinenbau und Betriebstechnik in Vöcklabruck erfolgte eine mehrjährige Tätigkeit als Betriebstechniker und Betriebsassistent in Deutschland und Österreich. In weiterer Folge war ich im Bereich Produktmanagement in Banken und Versicherungen tätig. Dann machte ich den Ingenieur für Betriebstechnik und Maschinenbau. Es folgten Forschungsaufenthalte im Bereich neue Finanzdienstleistungsprodukte. Im Zuge dessen verfaßte ich eine Forschungsarbeit (Der nordische Versicherungsmarkt und dessen Anpassung an die EU), ebenso erfolgte eine Studie zur fondsgebundenen Lebensversicherung. In weiterer Folge begann ich mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Wiener Wirtschaftsuniversität, mit der Spezialisierung auf Versicherungsbetriebslehre, Finanzierung und Finanzmärkte. Meine Dissertation beschäftigte sich mit dem Thema der Investmentfonds und fondgebundenen Lebensversicherungen in Österreich und der Europäischen Union. Somit promovierte ich zum Doktor der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften an der WU Wien. Seit 1998 bin ich Produktmanager bei der APK-Pensionskasse AG und APK Versicherungs AG, und seit 1. Juli 2000 Prokurist.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich in einem Team zu arbeiten und Informationen weiterzugeben und zu empfangen. Von Bedeutung ist weiters für mich, Vorgesetzte und Kollegen zu haben, wo ich die Möglichkeit habe zu lernen. Karriere und Erfolg ist damit verbunden, daß man dementsprechend für seine Leistungen auch entlohnt wird. Der finanzielle Ertrag ist aber nicht das Wichtigste. Für diese Tätigkeit ist es wichtig, daß man sich auch verkaufen kann. Ebenso von Bedeutung ist es, daß man auch Kontakte pflegt. Ich sehe mich als einen sozial denkenden Menschen. Wenn man in diesem Bereich arbeitet, muß man auf die Menschen eingehen können um zum Erfolg zu kommen. Wenn ich mich selbst betrachte, hat mich dies auch ausgezeichnet. Wenn man sich einsetzt und mit fairen Mitteln arbeitet, kommt der Erfolg von selbst. Um dies zu praktizieren, gehört fachliches Wissen dazu, gepaart mit der Fähigkeit, die Theorie auch in die Praxis umsetzen zu können. Dies ist für den persönlichen Erfolg von wesentlicher Bedeutung. **Von wo kommt die Triebfeder?** Einerseits aus der Identifikation mit der Tätigkeit und aus der Mischung zwischen Techniker und Wirtschaftler. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil wir Produkte entwickelt haben, die es am Markt noch nicht gegeben hat. Darüber hinaus habe ich diese Abteilung auch aufgebaut. Für uns ist auch die Vertrauensbasis ein wichtiger Faktor, und der bisherige Erfolg gibt uns Recht, daß wir am richtigen Weg sind, denn als Nischenanbieter haben wir nicht nur unser Unternehmen bekanntgemacht, sondern auch unsere Produkte erfolgreich umgesetzt. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Wir haben uns auf einen bestimmten Bereich spezialisiert und in der Zwischenzeit hat sich auf diesem Sektor auch sehr viel geändert. Mittlerweile leben wir mit der Konkurrenz sehr gut, weil wir unsere Produkte sehr gut umsetzen konnten. Auch als kleines Unternehmen kann man am Markt sehr viel bewegen. **Wie funktioniert die Motivation der Mitarbeiter?** Primär „aus dem Bauch heraus"! Ich halte nichts von den klassischen Führungsvarianten. Meine Einstellung ist jene, daß man den Mitarbeiter im Rahmen der Möglichkeiten den nötigen Freiraum für die Entwicklung schaffen muß und selbstverständlich auch keine Information zurückhalten darf. Für mich ist es wichtig, um Erfolg als Führungskraft zu haben, daß man die Mitarbeiter fordert aber nicht überfordert. **Was war Ihnen wichtiger, die Tätigkeit oder die Position?** Eindeutig die Tätigkeit, weil ich mich fachlich spezialisiert habe und es ein hoher Anreiz war, die Produkte auf den Markt zu bringen, das heißt auch verkaufen können. Die Position kommt von selbst, wenn sich Erfolg einstellt. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Dies wird immer besser. Wenn man etwas erreichen möchte, muß man viel Zeit aufbringen. Auch im privaten Bereich muß man sich manchmal mit beruflichen Dingen auseinandersetzen. Dies war in den ersten Jahren sicherlich eine Belastung für meine Beziehung. Zwischenzeitlich hat sich dies sehr gebessert, setzt aber trotzdem ein hohes Verständnis des Partners voraus. Man lernt im Laufe der Zeit, das Wichtige vom Unwichtigen zu trennen.

✱ Pruscha Carl Dr.

● Steckbrief

Beruf: Architekt, Univ. Prof. Funktion: o.Professor. Tätig bei: Akademie der bildenden Künste., 1010 Wien, Schillerpl. 3. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1936, Innsbruck. Schöpferische Akte: „The Physical Development Plan for the Kathmandu Valley" (Calcutta 1969), „The Protection of the Physical Environment and the Heritage in the Kathmandu Valley" (Wien 1975 in 2 Bänden), „Das Semper Depot" (Adaptierung des Semperschen Kulissendepots in Wien zum Atelierhaus der Akademie der bildenden Künste), zahlreiche Veröffentlichungen in Fachmedien. Hobbies: Architektur

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1955-59 Studium an der Akademie der bildenden Künste in Wien, Abschluß mit Diplom und dem Staatspreis der Studierenden. 1962-64 Städtebaustudien an der Harvard University (Abschluß mit dem Master for Urban Design), 1964-65 praktische Tätigkeiten in New York (Stadtplanung Downtown Manhattan), 1965-66 Associate Expert für Stadtplanung der UNO nach Nepal. 1967-73 auf Berufung der Regierung von Nepal als Berater für Raumplanung nach Nepal, Gründung eines Departments for Housing, Buildings & Physical Planing. Ausarbeitung eines Raumplanungskonzeptes für die Region von Kathmandu. Entwürfe und Ausführung von Demonstrationsbauvorhaben im Kathmandu Tal, Konsulent für die Planung und Entwicklung von Lumbini (Buddhas Geburtsstätte), gemeinsam mit Kenzo Tange aus Tokyo. Erarbeitung eines Konzeptes zum Schutz der Umwelt und des Kulturgutes im Kathmandu Tal, inventarische Erfassung des gesamten Kulturgutes. 1976 nach Österreich zurück und war als staatlich befugter Ziviltechniker mit einer Kanzlei für Architektur und Raumplanung in Wien tätig. Dissertation über angewandte Raumplanung am Beispiel eines Entwicklungslandes, Promotion an der TU in Graz. 1976 Bestellung zum ordentlichen Hochschulprofessor und Vorstand des Institutes für Planungsgrundlagen an der Akademie der bildenden Künste in Wien. Lehrtätigkeit, Studienreisen, Forschungsaufgaben und Konsulententätigkeit für die UNESCO. Sanierung historischer Bauten (1976 Studie zur Revitalisierung des Renaissanbau „Neugebäude" in Wien, 1986-88 Revitalisierung des ehemaligen Piaristenkonvents zum Kunsthaus in Horn, 1990-95 Revitalisierung des ehemaligen k.&k. Kulissendepots zu einem Atelierhaus der Akademie der bildenden Künste). Wohnbauten: Siedlungen in Aspern (1980-82) und Inzersdorf (1987-92), Planung von Kulturbauten, Kunstmuseen: Arkaneum Wien (1987), Trigon Graz (1988). 1988 Wahl zum Rektor der Akademie der bildenden Künste in Wien, seither in dieser Position als der längstdienende Rektor einer Akademie. **Sonstige Tätigkeiten?** Ausstellungen, Gastvorträge, Teilnahme an Wettbewerbsjurierungen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Mit diesem Begriff verbindet sich für mich nichts besonderes, es hat keinerlei Stellenwert. Im Sinne der westlichen Welt heißt das, besser zu sein als ein Anderer, ihn niederzudrücken, für mich ist das absolut nicht maßgebend. Ich bin ich, der Andere ist der Andere. Einen Anderen niederzudrücken und erfolgreich sein ist mir völlig fremd. Materielle Erfolge waren mir immer unwichtig, nur meine Ideen, die sind mir aber umso wichtiger, da sie materiell nicht meßbar sind. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin erfolglos, weil mein Streben Architekt zu werden sich nicht erfüllt hat. Als Architekt habe ich fast nichts gemacht, aber was ich gemacht habe, hat international Anerkennung gefunden. Aber wahrscheinlich bin ich ein erfolgreicher Rektor und Berater eines Entwicklungslandes. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mir macht alles Spaß und ich will alles mit einem gewissen erotischen „Thrill" im Leben machen, ob das erfolgreich ist, ist mir egal. Ich besitze Kreativität und die Fähigkeit die Wünsche einer Epoche zu erspüren und darauf künstlerisch zu reagieren. Ich reagiere auf Tendenzen, dadurch bin ich offen und flexibel. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Das Schicksal hat mich in andere Bereiche als die Architektur geschickt und diese Aufgaben habe ich dann sehr einfach geschafft, vielleicht, weil es mir nicht so wichtig war und ich es mit der Leichtigkeit eines Spiels gemacht habe. **Haben Sie Vorbilder?** Keine konkreten Personen, sondern die östliche Philosophie. Ich orientiere mich an philosophischen Vorbildern. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Kaum, eher Kritik. Anerkennung müßte auch von jemanden kommen, den ich respektiere. Routineanerkennung von Politikern, oder anderen ist eher wie eine Zwangsintegration für mich. Ich will nicht angepaßt sein, mein Leben soll ein riskantes Experiment sein, auch wenn die Anerkennung fehlt. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich sehe in allem das Positive. Meine Wohnung ist gerade ausgebrannt, das ist einen Befreiung von Altlasten. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner absoluten körperlich, physischen Gesundheit. Ich fühle mich fit und lebendig, aus der Beziehung zu Frauen, dem erotischen Thrill an dem man spürt, daß man lebt. **Ihre Ziele?** Mir selber treu zu sein, meinen Weg mit voller Konsequenz weiterzugehen, nicht zu erlahmen. Mir mein ästhetisches, ethisches Weltbild zu bewahren. Politische, philosophische Ehrlichkeit und alles ohne Erfolgszwang zu erreichen. **Ihr Erfolgsrezept?** Kreativität und Beweglichkeit, nie festgefahren zu sein. Und eine absolute Geradlinigkeit, nie jemanden hintergehen, aber auch nie vor jemanden in die Knie gehen. Ich bin immer gut für Überraschungen und bin nie langweilig.

✱ Punz Franz

● Steckbrief

Beruf: Montageunternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ing. Josef Hoffmann GmbH., 3385 Markersdorf, Falkenstraße 10. Familienstand: Verheiratet mit Josefa. Hobbies: Hunde, Katzen,Berge wandern, Meer und Familie.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mein erlernter Beruf ist Kfz-Mechaniker. Während meiner Ausbildung beim österreichischen Bundesheer erwarb ich zusätzlich Kenntnisse in der Wartung von Helicoptern. Schon zu dieser Zeit hatte ich in kleinem Rahmen Führungsaufgaben zu bewältigen. Ich hatte dann die Möglichkeit, in der deutschen Flugzeugindustrie beschäftigt zu werden. Ich entschied mich stattdessen in die Dienste einer Münchener Rolltreppenfirma einzutreten. Anfänglich war ich dort Neuanlagen- und Wartungsmonteur, machte aber sehr bald Karriere und es wurde mir wieder eine Führungsaufgabe übertragen. Dann ging ich zurück nach Österreich, und arbeitete für die größten Rolltreppen-Unternehmen. Nachdem einige der österreichischen Betriebe nicht voll ausgelastet waren, sah ich für mich in Form eines Selbständigen Montage-Unternehmens, das für alle arbeiten könnte, ein Marktsegment. Ich arbeitete für ein namhaftes Unternehmen in Österreich und baute gleichzeitig mein eigenes Rolltreppen-Montage-Unternehmen auf. Zur Zeit bin ich in

Österreich konkurrenzlos und erfreue mich hoher Akzeptanz am europäischen Rolltreppen-Markt.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Für mich ist der familiäre Erfolg genauso wichtig wie der wirtschaftliche Erfolg. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Harte Arbeit. **War etwas Besonderes für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Trotz hohen persönlichem Engagement und Cleverness braucht man auch ein gewisses Quentchen Glück um absolut erfolgreich werden zu können. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Nachdem ich selbst 30 Jahre in diesem Metier arbeite, weiß ich was ich von einem Mitarbeiter verlangen kann. Im Durchschnitt ist es so, wenn ich zehn Bewerber einstelle, bleibt mir im Höchstfall einer übrig der die Qualifikation als Rolltreppenmonteur erfüllt. Unsere Monteure müssen von der Hilfsarbeitertätigkeit bis zu Hightech-Anforderungen, und dies in allen Ländern Europas, voll entsprechen. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Durch mein hohes persönliches Engagement für die Firma und der daraus resultierenden geringen Freizeit ging eine Ehe in die Brüche. Meine jetzige Ehefrau versteht und unterstützt meine Situation, und somit gibt es für mich auch einen familiären Erfolg. Durch meine laufende Tätigkeit bei Kunden, im gesamten europäischen Ausland, habe ich ein etwas dezimiertes Familienleben. Dadurch verlor ich auch eine sinnvolle Freizeitgestaltung und persönliche Freunde. Für beides braucht man Zeit und diese habe ich nur in ganz beschränktem Ausmaß. Zur Zeit habe ich mehr Freunde in Deutschland und in Spanien, als hier in Österreich. Ich brauche das im Sinne des eigenen Unternehmens, und meine jetzige Partnerin teilt meine Ansichten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der große Teil meiner Entscheidungen war bis zum heutigen Tage erfolgreich. Besondere Bedeutung hat der Eintritt in die Münchener Firma. Dadurch bekam ich Zugang zum Marktsegment Rolltreppen. **Bei Entscheidungen größerer Tragweite, entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Für meine Entscheidungsfindung binde ich meinen Prokuristen und Teilhaber ein. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich sehe große Chancen am Ostmarkt. Vorerst bearbeite ich ihn nur in den österreichischen Nachbarländern. Das Risiko bei Aufträgen in Rußland ist mir noch zu groß. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Jetzt möchte ich das Erreichte erhalten und noch einen oder zwei Mitarbeiter aufbauen, die mich in nächster Zukunft unterstützen. Das Hebelgesetz muß ein Monteur im Blut haben. In diesem Bereich scheidet sich bereits die Spreu vom Weizen. Nachdem meine Mitarbeiter eine sehr große Verantwortung zu übernehmen haben, bin ich bei der Auswahl sehr streng. Ich hätte Aufträge um 100 Mitarbeiter beschäftigen zu können. Es fehlt allerdings an der persönlichen Qualifikation der Bewerber. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Die Anerkennung ersehe ich aus meinen vollen Auftragsbüchern. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer Entwicklung?** Ich leide stark unter Mißerfolgen. Aus jeder Niederlage gibt es für mich Konsequenzen. Ich möchte einen Fehler nicht zweimal, machen und deshalb lerne ich aus Fehlentwicklungen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Nachdem ich über einen Zeitraum von fünf Jahren keine Pause machte, erlitt ich einen gesundheitlichen Rückschlag. Jetzt weiß ich, daß ich Pausen brauche, um weiterhin Höchstleistungen erbringen zu können. Eine lange Zeit verbrachte ich meine Freizeit am Strand und auf dem Boot. Dann kaufte ich mir ein Haus in Kärnten, und dort verbringe ich meine Freizeit und mache immer wieder Kurzurlaube. **Was wollen Sie noch erreichen?** Meine großen Ziele konnte ich bereits realisieren. Jetzt möchte ich das Erreichte erhalten und noch einen oder zwei Mitarbeiter aufbauen, die in nächster Zukunft mich ersetzen sollen. Ich möchte allerdings bis ins hohe Alter im Unternehmen, wenn auch nur als Konsulent, tätig sein. **Ihr Lebensmotto?** Erst denken dann arbeiten. **Haben Sie Vorbilder?** Meine ehemaligen Vorbilder erlitten wirtschaftlichen Schiffbruch. Vorbilder sind für mich daher nicht mehr relevant. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Ich empfehle langsames Wachstum. Wenn man von den Mitarbeitern im Stich gelassen wird, solle man selbst anpacken können.

✱ Purkhauser Josef KommR.

„...es hat für mich nie einen anderen Gedanken gegeben, als in dieses Unternehmen einzusteigen."

● Steckbrief

Beruf: Viehkaufmann. Funktion: Hauptgesellschafter. Tätig bei: Kommerzialrat Josef Purkhauser Import - Viehhandel - Export., 2222 Pirawarth-Kollnbrunn, Sommerzeile 12. Geboren - Datum, Ort: 12. Dezember 1937, Herrnbaumgarten. Familienstand: Verheiratet mit Roswitha. Kinder: Astrid und Klaus. Eltern: Angela und Josef. Schöpferische Akte: 1980-98 Zeitung des Vieh- und Fleischhandels mitgestaltet. Ehrungen: 1980 Bundesauszeichnung, Goldenes Ehrenzeichen des Landes Niederösterreich. Mitgliedschaften: Rotary Club Weinviertel/Marchfeld. Hobbies: Tennis, Essen gehen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule absolvierte ich eine Fleischerlehre. Nach der Gesellenprüfung stieg ich in den elterlichen Viehhandelsbetrieb ein. Das Tätigkeitsfeld unserer Firma war ausschließlich der Handel mit Zucht- und Nutzrindern. 1961 übernahm ich dann den Betrieb meines Vaters. Im Zuge des Strukturwandels der Landwirtschaft, hat sich unsere Produktpalette laufend verändert, und ging vom Zucht- und Nutzviehhandel über das Einstellen von Rindern, zur Rindermast, bis zur heutigen Form der Intensivmast in der Landwirtschaft, die vom Kalb zum hochwertigen Schlachtvieh gemästet wird. Der Umschlag in unserem Unternehmen sind derzeit 7.000 Rinder pro Jahr, um die Abwicklung durchzuführen, steht ein Stall mit einem laufenden Bestand von 300 Rindern zur Verfügung. Zur Zeit beschäftigen wir sechs Mitarbeiter. Seit 1995 ist mein Sohn Geschäftsführer der GmbH, parallel dazu betreibe ich mit Bundesauftrag die veterinär-behördliche Grenzkontrollstelle, Drasenhofen. Dort werden Tiere und Fleischprodukte, die aus Drittländern in den EU-Raum eingeführt werden, kontrolliert. Seit meiner frühesten Jugend ist mir die Berufsvertretung meiner Branche immer ein spezielles Anliegen gewesen. 15 Jahre war ich als Landesgremialvorsteher des Niederösterreichischen Vieh- und Fleischgroßhandels, und ebenso lange als Bundesgremialvorsteher in der Wirtschaftskammer Österreich, tätig. Seit Juni 2000 bin ich Bundesgremialvorsteher des gesamten österreichischen Agrarhandels, Getreide, Obst, Gemüse, Wein, sowie für Vieh- und Fleischhandel, zuständig. Seit 1985 bin ich Wirtschaftsvertreter, also Wirtschaftskammerobmann im Bezirk Gänserndorf. 1982 wurde mir für mein damaliges Engagement in der Unternehmervertretung der Titel Kommerzialrat, verliehen. Bei der europäischen Vertretung für Vieh- und Fleisch in Brüssel (UECBV) bin ich der österreichische Vertreter, seit 1985. Obwohl ich 1937 geboren wurde, denke ich nicht daran mich zurückzuziehen, sofern ich gesund bleibe. Einige Jahre möchte ich mich noch gern für viele Menschen engagieren.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich bei Kunden, sowie bei allen Behörden, mit denen mich meine Funktionen verbunden haben, durch mein Fachwissen und mein gehaltenes Wort, Anerkennung fand. **Ihr Erfolgsrezept?** Fleiß und Engagement. **Ihre Vorbilder?** Vorbilder sind für mich Menschen, die, wenn sie ein fortgeschrittenes Alter erreicht haben, immer noch voll im Leben stehen, und etwas bewegen. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meine Frau, weil sie ein denkender Mensch ist, der mich überall, auch in schwierigen Situationen, mit ihrer Meinung und einer guten Menschenkenntnis unterstützte. Sie war aber auch bei meinen unzähligen Geschäfts- und Dienstreisen, sowie Veranstaltungen, wenn es möglich war, immer dabei. **Wann waren Sie zuversichtlich, erfolgreich zu sein?** Es hat für mich, mit den Überlegungen im Elternhaus, nie einen anderen Gedanken gegeben, als in dieses Geschäft einzusteigen. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Da bin ich ein sehr sensibler Typ. Es gibt nur einen Menschen der mich immer wieder aufrichtet, und das ist meine Frau. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Als erfolgreicher Unternehmer und Funktionär. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Sie kennen mich als einen Menschen, der auch bereit ist, sich umzuziehen und manuell anzupacken. **Wie sieht die Familie Ihren beruflichen Weg?** Die Kinder sind auf meinen Erfolg stolz, genauso wie meine Frau und ich, auf unsere erfolgreichen Kinder stolz sind. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, sie freut mich und gibt mir neue Impulse. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der besonderen Beziehung zu meiner Frau. **Was wollen Sie noch erreichen?** Noch einige Jahre als Berufsvertreter erfolgreich zu sein. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Man muß engagiert sein und seine Position mit Freude ausführen, keinesfalls arrogant sein und die Menschen wichtig nehmen.

✱ Puschl-Schliefnig Andrea

Steckbrief

Beruf: Redakteurin und Reporterin für ZIB 2 und ZIB 3. Funktion: Moderatorin von „THEMA". Tätig bei: ORF Wien., 1130 Wien, Würzburggasse 30. Geboren - Datum, Ort: 29. April 1961, Klagenfurt. Kinder: Benjamin (1982). Eltern: Bartholomeus und Cäcilia. Hobbies: Joggen, Radfahren, Reisen, Lesen.

Karriere

Was war prägend für Ihren Werdegang? Meine ehrgeizige Mutter, die mich als „Vorzeigekind" unter ihren drei Kindern sah und unter Erfolgsdruck setzte. Früh erkannte ich, daß ich nur dann geliebt wurde, wenn ich mit guten Noten nach Hause kam. Das brachte mir das Pflichtbewußtsein und das Selbstwertgefühl. Mit 13 Jahren ging ich zum „Tag der offenen Tür" des ORF und war vom Medium Radio fasziniert. Da ich in der Schule in Sprachen gut war und gerne Aufsätze schrieb, wollte ich Journalismus studieren. Es hat aber damals nichts gegeben, so begann ich Publizistik und Politikwissenschaften, sowie Dolmetsch für Englisch und Französisch an der Universität Wien zu studieren. 1983 bewarb ich mich beim ORF in Kärnten und begann als Ferialpraktikantin beim „Lokalen" zu arbeiten. Durch diese Tätigkeit ist meine Faszination am Beruf gewachsen und ich konnte mir für mich keine andere Arbeit vorstellen. Ab 1986 arbeitete ich als ständige Freie Mitarbeiterin im Aktuellen Dienst des Landesstudios Wien, seit 1989 bin ich angestellte Redakteurin und Reporterin. Von 1992 bis 1998 moderierte ich „WIEN heute", von 1993 bis 1994 auch „ÖSTERREICH heute", 1994 bis 1997 war ich Sendungsverantwortliche für „WIEN heute" und stellvertretende Chefredakteurin des Aktuellen Dienstes Wien. Ende 1997 wechselte ich als Producerin zur damals neuen „ZIB 3", seit 1998 war ich als Redakteurin und Reporterin hauptsächlich für die „ZIB 2" tätig, seit 1999 mache ich die Karenzvertretung für Redaktion und Moderation vom Magazin „Thema".

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Das Gefühl des Wohlbefindens nach einer gut gemachten Arbeit. **Was sind die Voraussetzungen für Ihren Erfolg?** Ein überdurchschnittlicher Arbeitseinsatz, das Interesse für die Menschen, ein gutes Sprachgefühl und die Identifikation mit dem Beruf. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Zuerst bin ich deprimiert und enttäuscht; das kann relativ lange dauern. Selbst bei Mißerfolgen arbeite ich aber ganz korrekt weiter. **Welche Art der Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Die Anerkennung meines Vorgesetzten ist für mich ein Ansporn, der mir viel Kraft und Energie gibt. **Woraus schöpfen Sie sonst Kraft?** Aus meinem Partner, meinen Freunden und den Erfolgserlebnissen. **Was ist für Sie im Leben wichtig?** Das Wichtigste im Leben ist die Liebe - zu lieben und geliebt zu werden.

✱ Pussecker Robert

Steckbrief

Beruf: Musiker, Musiklehrer. Funktion: Direktor. Tätig bei: Städtische Musikschule Amstetten., 3300 Amstetten, Schloß Erla. Geboren - Datum, Ort: 10. April 1955. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: B ernd (1977), Roland (1981) und Christoph (1990). Schöpferische Akte: Kompositionen: Kirchenmusik, Choralmusik, moderne Messen, ORF-Aufträge. Besondere Aktivitäten für die Blasmusik, Jazz und die Volksmusik im besonderen für die „Mostviertler Birnbeitler" Ehrungen: Kulturpreis 1995 der Stadt Amstetten. Verleihung des Mostbluzer-Ordens 2000. Mitgliedschaften: AMV, Sennenhundeverein. Hobbies: Tischlerei, Hundezucht, Angeln.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule besuchte ich für drei Jahre das Realgymnasium und danach noch die Hauptschule. Seit meinem sechsten Lebensjahr erhalte ich bereits Musikunterricht. Schon in sehr jungen Jahren begann ich zu komponieren. Nach dem Abgang von der Hauptschule erlernte ich den Beruf des Einzelhandelskaufmanns. Schon in dieser Zeit spielte ich in einer volkstümlichen Gruppierung Musik. Während meines Präsenzdienstes beim österreichischen Bundesheer spielte ich in der Gardemusik, anschließend begann ich am Konservatorium der Stadt Wien ein Saxophon-Studium. Nach Abschluß dieses Studiums komponierte ich für die AMV-Big Band, und wurde Kapellmeister der Blasmusik. Die Konzerte zu dieser Zeit waren sehr erfolgreich und ein Meilenstein in meiner persönlichen Entwicklung. 1979 übernahm ich das große Orchester der Stadtkapelle Amstetten, gleichzeitig zu diesen Ereignissen unterrichtete ich an der Musikschule Amstetten, und arbeitete für den Amstettner Musikverein. Eine große Unterstützung zu dieser Zeit waren meine Eltern. 1990 kam es mit den „Alpine Aspects" und Wolfgang Puschnig zu meinem internationalen musikalischen Durchbruch. Ab diesem Zeitpunkt war

ich mit dieser Formation in ganz Europa unterwegs. Seit 1997 leite ich nun die Musikschule Amstetten.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich gleichzeitig angenehm, aber auch belastend. Ich bin nicht karrieregeil, sondern lieber im Hintergrund. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich sehe die Musik als Gesamtwerk, und lege mich nicht auf einen bestimmten Stil, oder eine bestimmte Sparte fest. Ich nehme mir besonders bei meinen Kompositionen jede nur erdenkliche Freiheit. Meine Leidenschaften sind Komponieren, Arrangieren und Bearbeiten von Musikstücken. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Außer meiner Freude und dem Spaß an der Musik gibt es nichts, das meinem Erfolg förderlich gewesen sein könnte. Im AMV hatte ich glücklicherweise die Möglichkeit, alles das zu probieren, was mir ein Bedürfnis war. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ich strebte nie die Leitung einer Musikschule an, dies ergab sich im Lauf der Zeit. **Gibt es jemanden der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Die Wahl für die Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann war reiner Zufall. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Nachdem meine Frau selbst Musikerin ist, hat sie das notwendige Verständnis für meine Aufgaben und deren Bewältigung. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Im Alter von sechs Jahren begann ich Blockflöte zu spielen. Eine familiäre Unterstützung bekam ich von meinem harmonikaspielenden Großvater. Nachdem mir mein Vater verbot, Fußball zu spielen, konzentrierte ich mich auf die Musik. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab keine große herausragende Entscheidung. Alle, die von mir gefällten Entscheidungen, waren im wesentlichen richtig, und meiner Entwicklung förderlich. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich bevorzuge es, große Entscheidungen mit einem Team zu treffen. Bei der Leitung der Musikschule habe ich persönlich mehr die Aufgabe, Vorschläge zu machen. Die Entscheidungen werden andernorts getroffen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich besuche regelmäßig die angebotenen Seminare für die Leitung und das Management von Schulen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir beschäftigen an unserer Musikschule 33 Musiklehrer. Davon sind nicht alle voll beschäftigt. Die wichtigste Eigenschaft ist die intensive Auseinandersetzung mit der Musik im allgemeinen. Mir ist auch wichtig, daß sich die Kollegen selbst einbringen, ihren Job gern tun und auch selbst in einer Kapelle tätig sind. Das pädagogische Geschick und der richtige Umgang mit Kindern setze ich voraus. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Je öfter ich ein Lob höre, desto kritischer werde ich. Man muß bei Anerkennung immer unterscheiden, inwieweit sie ernst gemein ist oder nicht. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Mißerfolge stimmen mich traurig, aber motivieren mich für noch größere Anstrengungen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinen vielen Hobbies wie der Tischlerei, oder dem Züchten von Hunden. Durch Jogging und der Bewegung mit meinem Hund halte ich mich körperlich fit. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Ich möchte musikalisch noch sehr viel bewegen und hauptsächlich komponieren. Besonders werde ich mich in den nächsten zehn Jahren um die Fachliteratur der Blasmusik in Österreich kümmern. **Ihr Lebensmotto?** Ich möchte ein anständiger „Mostviertler Birnbeitler" sein. **Haben sie Vorbilder?** Ja, den Jazz-Saxophonist Cannonbal Atterly und andere. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Es wäre wohl am besten sich am Anfang die notwendigen Kenntnisse im Bereich von Steuern und Abgaben anzueignen. Wenn man dann ein Instrument lernen will, braucht man noch ein entsprechendes anderes Einkommen um sich die musikalische Karriere zu finanzieren, und davon leben zu können.

✱ Putzinger Raimund, MBA

Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Integrated Systems 4 e-Business GmbH., 1030 Wien, Modecenterstraße 22/B2/6. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1960, Riedenau. Familienstand: Verheiratet mit Judith. Kinder: Jacqueline (1983) und Marc (1985). Schöpferische Akte: Zahlreiche Fachartikel und Vorträge zu den Themen IT-Strategien, IT-Outsourcing, e-Business, Supply-Chain Management. Mitgliedschaften: Alumni Club. Hobbies: Familie, Motorradfahren, Laufen (Firmenmarathons).

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Höhere Technische Bundeslehranstalt Linz, Jus-Studium an der Johannes Kepler Universität Linz (1. Studienabschnitt), abgeschlossenes Studium an der University of Toronto (MBA), 1981 Eintritt in die Voest Alpine AG, Finanzbereich, ab 1988 Leiter des Informationsmanagements bei Voest Alpine Stahl AG, ab 1992 Leiter des Informationsmanagements und Mitarbeiter im Controlling der Böhler-Uddeholm AG, ab 1994 Leiter des Konzerncontrollings und des IT-Bereichs bei Böhler-Uddeholm AG, parallel dazu von 1994-97 Geschäftsführer der AI-Informatics in Düsseldorf, seit 1997 Geschäftsführer der Böhler-Uddeholm Information Services GmbH (heute Integrated Systems 4 e-Business GmbH). Mitglied des Aufsichtsrates in mehreren Unternehmen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet, sich Ziele zu setzen, sie konsequent umzusetzen und zu erreichen, das heißt das Erreichen persönlicher Ziele. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Da waren viele Aspekte maßgeblich, ich bin von Natur aus eine zielorientierte und umsetzungsstarke Persönlichkeit. Für mich ist harte Arbeit, soziale Fähigkeiten und eine breite fachliche Kompetenz Grundvoraussetzungen für Erfolg, ich habe mich nie in eine enge fachliche Schiene drängen lassen. Erfolg verbinde ich auch mit Lust an Verantwortung, das bedeutet wichtige Entscheidungen treffen und diese auch durchsetzen. Man muß in der Lage sein, seine eigenen Ideen durchzusetzen. Aber auch Glück spielt eine Rolle, mit den richtigen Menschen zur richtigen Zeit zusammenzutreffen unterstützt den beruflichen Werdegang. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Faulheit. Da man sich Erfolg hart erarbeiten muß, darf man ab einer gewissen Position nicht der Mensch sein, der einen hohen Freizeitwert anstrebt. Erfolg erfordert sicherlich Opfer, vor allem im Privatleben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Das würde ich nicht vollinhaltlich mit Ja beurteilen. Beruflich bin ich erfolgreich, die Einschränkung bezieht sich darauf, daß ich in der Vergangenheit zu starke Restriktionen und Einschränkungen außerhalb des Berufslebens in Kauf genommen habe. Das Denken in Karriereschritten und Positionen wird bei mir in Zukunft nicht sonderlich ausgeprägt sein, ich sehe meine Ziele dann als erfüllt, wenn das was man tut, einem großteils auch Spaß macht. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die beruflich wichtigste Entscheidung war, als ich mich 1997 entschloß, ein Informationstechnologie-Unternehmen aufzubauen. Mit dieser Entscheidung

habe ich den Grundstein für eine Karriere als Unternehmer gelegt. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Es war mein langgehegter Wunsch, ein Unternehmen eigenständig zu führen und die Unternehmenskultur und die Werte selbst zu prägen, den ich mir 1997 erfüllte. **Wieviel Zeit investieren Sie für Fortbildung?** Durchschnittlich rund zehn Tage jährlich, in unterschiedlichen Bereichen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Die Familie ist als Rückhalt und als Ausgleich zum Managerleben für mich nicht wegzudenken. Ebenso ist das menschliche Umfeld im Unternehmen ein wesentlicher Wohlfühlfaktor für mich. Ich würde nicht akzeptieren in einem Umfeld zu arbeiten, in dem Intrigen und Mobbing vorherrschen würden, Teamwork schreiben wir groß. Der Drang, mir mein Umfeld nach meinen Vorstellungen zu schaffen, war ein wesentlicher Grund für meinen Weg in die Selbständigkeit. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliche und persönliche Fähigkeiten sind mir gleich wichtig. Jeder neue Mitarbeiter muß eine fachliche Verstärkung des jeweiligen Geschäftsbereiches und eine persönliche Bereicherung für das Mitarbeiterteam bedeuten. Deshalb entscheidet in vielen Fällen auch das Team selbst bei der Einstellung mit. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Die wichtigsten Motivationsfaktoren sind ein kollegiales, angenehmes Umfeld, herausfordernde Projekte und Aufgaben in einem internationalen Umfeld, Weiterbildung und langfristige Perspektiven. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Unter Niederlage verstehe ich, Ziele nicht zu erreichen, wobei sich die schmerzlichsten Niederlagen weniger auf materielle Werte beziehen, sondern primär im menschlichen Bereich abspielen. Bei einer Niederlage überlege ich, weshalb gewisse Dinge nicht funktionieren und versuche daraus einen Lerneffekt zu generieren. Der professionelle Umgang mit Niederlagen ist nicht immer ganz leicht, aber im Laufe der Zeit lernt man auch, diese besser wegzustecken. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** In meinem engeren Umfeld, ja. Trotzdem ist in diesem Job, besonders im schnellebigen IT-Bereich ein hohes Maß an Selbstmotivation nötig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem privaten Umfeld ebenso wie aus dem Unternehmen, mit dem ich mich persönlich sehr stark identifizierte. Ich schöpfe auch Kraft aus der Tatsache, daß diese Firma inzwischen schon für über 140 Mitarbeitern Arbeitsplätze geschaffen hat. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich will weiterhin ein erfülltes Familienleben, das ich künftig mehr ausleben möchte. Beruflich möchte ich das Unternehmen so weiterentwickeln, daß sich seine Abhängigkeit von meiner Person in den nächsten Jahren stark reduziert. **Ihr Lebensmotto?** Schenke dir nichts im Leben, geh aber auch nicht daran vorbei. **Haben Sie Vorbilder?** Ich habe große Achtung vor Menschen, die sich durch positive Leistungen von anderen abheben, das kann in der Wissenschaft, in der Kunst, im Sport, in der Politik, in der Wirtschaft, im Sozialen, etc. sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Erfolg ist etwas Subjektives und eine Frage der persönlichen Wertigkeit. Es zählen die persönlichen Ziele und nicht nur das aufoktruierte Wertesystem des gesellschaftlichen Mainstream. Den Mut haben, auch gegen den Strom zu schwimmen, zahlt sich oft aus, vorausgesetzt man hat ein klares Ziel und ist bereit den eigenen Weg konsequent umzusetzen. Erfolg sollte jedenfalls nie so wichtig werden, daß man dafür seine Seele verkauft.

✱ Queder Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Buchhändler. Funktion: Gewerberechtlicher Geschäftsführer. Tätig bei: Missionsbuchhandlung St. Gabriel., 2340 Mödling, Gabrielerstr. 171. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1948, Waidhofen/Thaya. Familienstand: Verheiratet mit Franziska. Kinder: Geraldine (1975) und Stefanie (1981). Eltern: Rosina und Ferdinand. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied der Vereinigung des katholischen Buchhandels. Hobbies: Lesen und Hausbau.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dreijähriger Lehrzeit in einer Provinzbuchhandlung blieb ich noch drei Jahre im Betrieb, und wechselte dann für ein Jahr nach Graz wieder in eine Buchhandlung. 1971 übersiedelte ich nach Wien und leitete die Zweigstelle des Herold Verlages in der Wiedner Hauptstraße. 1975 wurde Herold vom Dom-Verlag übernommen, und ich blieb als Filialleiter. Durch mein Engagement im Kinder- und Jugendbuchbereich haben wir uns im Kundenkreis in den Bereichen Schule und Kindergarten einen großen Namen geschaffen. Im April 1990 nahm ich das Angebot an, die Geschäftsführung in St. Gabriel zu übernehmen. 1994 wurde mir zusätzlich die Filiale am Stephansplatz in Wien übertragen. Die Ausrichtung dort besteht aus religiösen Büchern, Kinder- und Geschenkbüchern, außerdem führen wir Südtiroler Schnitzereien, sowie religiöse Karten und Billets. Im August 2000 übernahmen wir das ehemalige Buchgeschäft in der Elisabethstraße in Mödling, mit einem allgemeinen Sortiment im Buchbereich, das verstärkt Kinder- und Jugendbücher, sowie Lernhilfen enthält; darüber hinaus verfügen wir über eine feinsortierte Papier- und Geschenkabteilung. In beiden Geschäften sind Filialleiterinnen eingesetzt; zur Zeit beschäftigen wir 26 Mitarbeiter. Der Buchhandel und der Verlag St. Gabriel bestehen heuer seit 100 Jahren.

> „...ich bin erfolgreich, weil ich mir alles selbst erkämpft habe."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich ein befriedigendes Gefühl, im Team gemeinsam etwas geschaffen zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Erstens zum richtigen Zeitpunkt die richtige Entscheidung getroffen, zweitens einige engagierte Mitarbeiterinnen zur Hand zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mir alles selbst erkämpft habe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das Missionshaus ließ für die Buchhandlung in der Gabrielerstraße ein Gutachten (gemeinsames Gutachten mit WIFI) erstellen, ob dieser Standort positiv zu führen ist, denn damals (1989) war das Ergebnis negativ. 1990 haben wir aber ausgeglichen und bereits 1991 positiv bilanziert. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Erfolgreich war meine Entscheidung, die Position des Geschäftsführers in St. Gabriel anzunehmen. Dieses Unternehmen gab mir die Chance aufzubauen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, mein ehemaliger Chef in der Zeit des Dom-Verlages: Herr Generaldirektor Niedermayer; er war gelernter Buchhändler und ein enorm charismatischer Mensch. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die momentane Zukunftsunsicherheit; wenn nämlich die Ladenpreisbindung fällt, wird es für kleinere und mittlere Unternehmen schwierig sein, positiv zu bilanzieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das Aussehen hat keine Aussagekraft. Ein Mitarbeiter muß kooperativ und teamfähig sein und für den anspruchsvollen Kundenkreis eine hohe Befähigung, also Berufserfahrung aufweisen können. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Als Kollegen oder als Partner, der zu jeder Zeit zu einem Gespräch

bereit ist. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Circa 14 Tage pro Jahr. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, in meinem Unternehmen die Standorte abzusichern. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch sollte sich ein Ziel setzen, welches erreichbar ist. In der heutigen Situation (in der Zeit der Großanbieter) muß man seinen Kunden ein besonderes Service bieten und sie durch starkes Engagement an sich binden.

✶ Quester Dieter

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandelskaufmann. Funktion: Gschf.. Tätig bei: Quester Baustoffhandel GmbH., 1190 Wien, Heiligenstädter Str. 24. Geboren - Datum, Ort: 30. Mai 1939.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Absolvierung der kaufmännischen Lehre im elterlichen Betrieb (1955-57), war ich ein Jahr in der Filiale in Krems tätig. Anfang 1960 war ich maßgeblich am Aufbau des keramischen Fließenhandel im Unternehmen beteiligt. Im Laufe der Jahre lernte ich sämtliche Bereiche des Unternehmens kennen, welches damals noch im Besitz meines Vaters war. Mein Vater war Rauchfangkehrermeister und kam 1930 durch eine Erfindung (Abzugsrohr für Kamine) zur Baustoffbranche, wo der Grundstein zum Unternehmen gelegt wurde. Mein Bruder Peter, ist geschäftsführender Gesellschafter im Unternehmen. Neben der geschäftlichen Tätigkeit begann ich 1958 mit dem Motorsport, wobei die Jahre 1975-90 die intensivsten Jahre gewesen sind. Festzuhalten ist, daß ich den Motorsport nicht als Hobby, sondern als Tätigkeit, welche auf kommerziellen Erfolg ausgerichtet war, gesehen habe. Mein Bruder hat zu diesem Zeitpunkt den Berich „Quester-Süd" (Steiermark und Kärnten) geführt und ich den Bereich „Quester-Nord", wobei diese Bereiche bis 1968 getrennt geführt wurden. Letztlich wurden diese Bereiche zusammengelegt und ich teile mir mit meinem Bruder die Funktion eines Geschäftsführers.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich einen zusätzlichen Motivationsschub und positiven Druck, um innovativ tätig zu werden. Dinge welche früher unmöglich gewesen sind, jetzt in die Tat umzusetzen, das heißt, mit äußerster Konzentration, Zielstrebigkeit und Ehrgeiz am Weg zum Ziel zu arbeiten. Ein absolut intaktes Umfeld im privaten Bereich ist unbedingt notwendig, das heißt, Rückhalt und Akzeptanz zu bekommen. **Was war für Ihren persönlichen Erfolg ausschlaggebend?** Hierzu halte ich fest, daß ich einerseits hochgesteckte Ziele mit Ehrgeiz und Hartnäckigkeit erreicht habe, welche aber nach einiger Zeit betrachtet, keinen außergewöhnlichen Erfolg darstellen, sondern man betrachtet es fast als selbstverständlich. Die Erfahrung im Motorsport, in sehr kurzer Zeit Entscheidungen zu treffen, hat mich dahingehend geprägt, daß ich dieses Verhalten auch im Beruf anwende. Dieses Fingerspitzengefühl fördert somit die Entscheidungskompetenz. **Kennen Sie Niederlagen?** Niederlagen sollte man gelassen akzeptieren. Hier tritt ein Lernprozeß ein, das heißt, Bewußtwerden von Situationen, mit welchen man lernt umzugehen. **Wie werden Sie von Freunden und Bekannten gesehen?** Ich glaube, daß ich auf Grund meiner kommunikativen Art akzeptiert werde, aber auch als harter Typ bezeichnet werde, wobei die Meinung vertreten wird, daß mich der Motorsport auf Grund meiner langjährigen Erfahrung geprägt hat. **Haben Sie Vorbilder?** Vorbilder hat es keine gegeben. Jochen Rindt jedoch hat mir imponiert, da er der erste Österreicher im Motorsport war, welcher es mit seiner Leistung und Persönlichkeit finanziell geschafft hat. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Den Weg zum Ziel mit Freude und Leidenschaft in Angriff nehmen, mit der Absicht, seine Aufgaben 100%ig erfüllen zu können.

✶ Raab Franz Josef Ing.

● Steckbrief

Beruf: Konsulent für Installationstechnik. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Technisches Büro Ing. Franz J. Raab Gebäudetechnik., 1030 Wien, Khunngasse 17. Geboren - Datum, Ort: 13. April 1941, St. Gallen (Schweiz). Familienstand: Verheiratet mit Linda, geb. Trippold. Kinder: Franz (1961). Eltern: Franz und Theresia. Mitgliedschaften: Kammer, Gendarmerie, Feuerwehr, Sportverein. Hobbies: Tennis, Skifahren, Schwimmen, Musizieren (Violine) und Wandern

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Maschinenbaulehre, Militär und Höhere Maschinenbau-Abendschule. Bis 1969 erwarb ich mir Firmenpraxis und machte mich mit 28 Jahren mit einem technischen Büro für Gebäudetechnik selbständig. Ich betreue viele Referenzanlagen, auch im Ausland.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die rückblickende Betrachtung und Bestätigung einer erfüllten und erbrachten Leistung, die mit viel Motivation und Einsatz zum vorgenommenen Ziel geführt hat, wobei die finanzielle Seite auf einer separaten Ebene Berücksichtigung findet. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Mir ist es wichtig, mich jeden Tag erfolgreich zu fühlen, und die ersten Erfolgserlebnisse liegen lange zurück. Wenn man den Erfolg bewußt vorbereitet, dann kann man ihn auch öfter erleben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es ist für mich ein Anliegen, täglich erfolgreiche Entscheidungen zu treffen. Ich plane meine Arbeit für jeden Tag, und wenn es mir gelingt, „neun" aus vorgenommenen „zehn" Punkten zu erfüllen, dann bin ich zufrieden. Für mich ist notwendig, eine ständige Herausforderung zu haben. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität, weil es mit mehr Qualität und mehr Persönlichkeit zusammenhängt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ja, ich freue mich über jede Bezahlung, man müßte das als selbstverständlich nehmen, aber ich freue mich wirklich sehr darüber. Ich bekam auch Schreiben, wo erwähnt wird, daß ich hervorragende Leistungen vollbrachte. Das motiviert einen noch besser zu werden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Indem ich diese zwei Bereiche trenne. Wenn ich nach Hause komme, versuche ich abzuschalten und auf andere Gedanken zu kommen. Außerdem die Gesellschaft, in welcher ich mich privat bewege, und mein berufliches Umfeld, unterscheiden sich grundsätzlich, was eine harmonische Existenz fördert. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung pro Jahr?** Täglich beschäftige ich mich zirka 30 Minuten mit der Fachliteratur, mit der wirtschaftlichen Information aus anderen Quellen, um am letzten Stand zu sein. Als wichtiger Bestandteil der Fortbildung betrachte ich Seminare und besuche sie jedes Jahr. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Erstens aus der Familie, und dann aus dem Freundeskreis. Eine andere Möglichkeit für mich ist, in mich zu gehen und viel nachzudenken. Ich relaxe gerne beim Spazierengehen, beim Sport und in der Natur. **Welchen Rat**

möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Sich auf die Grundwerte des Lebens- Ehrlichkeit, Aufrichtigkeit, Fleiß- zu konzentrieren, und nicht der Konsumgesellschaft zu verfallen. Wenn man sich das aneignet, kann man viel bewältigen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich fühle mich sehr wohl, ich komme mir auch nicht alt vor, vielleicht auch weil ich sehr viele junge Freunde habe. Wenn ich in der Pension bin, möchte ich eine Konsulententätigkeit eingehen, damit ich den Faden nicht verliere. Mein Ziel ist es einem jungen Menschen meine Firma zu übergeben und ihm damit auf seinem Weg zu helfen. **Ihr Lebensmotto?** Zufriedenheit und Gemeinsamkeit, denn man kann nichts alleine machen und schaffen. Ich versuche Anderen zu helfen. Ich finde man soll nicht alles durch Gesetze regeln, sondern gemeinsam versuchen zum Ziel und zum Erfolg zu kommen. Ich bin dafür, daß man optimiert anstatt rationalisiert. **Haben Sie Vorbilder?** Meine Eltern sind für mich Vorbilder. Denn sie haben sechs Kinder groß gezogen und jeder von uns genoß eine gute Ausbildung. Den weiteren Lebensweg hat sich jeder selbst gestaltet. Mein Vorbild im fachtechnischen Bereich ist Ing. Zerbs, der jetzt bereits in Pension ist. Er ist ein Vorbild für mich, weil er mit beiden Beinen am Boden steht, sich selbst und Anderen nichts vormacht und darüberhinaus seine Mitmenschen mag.

✶ Rabl Martin

MARTINI STUB'N

Martin und Christiane RABL

Mo : 8.00 - 19.00
Di - Fr : 8.00 - 22.00
Sa : 8.00 - 14.00
So und Feiertag : Geschlossen

Wiener Strasse, 11
3100 St Pölten

Tel. 02742/35 27 14
Fax : 02742/35 27 144

● Steckbrief

Beruf: Koch und Kellner. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Martini Stub´n - Martin Rabl., 3100 St. Pölten, Wienerstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 7. August 1968, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Christiane. Kinder: Barbara (1992) und Matthias (1994). Mitgliedschaften: Wirte 3100, Junges Gastgewerbe. Hobbies: Familie, Kollegenbesuche, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule begann ich 1983 eine Lehre im „Stadtkrug" in St. Pölten als Koch und Kellner. Nach der Lehre leistete ich meinen Präsenzdienst ab. Unmittelbar nach dem Bundesheer absolvierte ich die Konzessionsprüfung für das Gast- und Schankgewerbe. Diese Prüfung bestand ich auf Anhieb, hatte aber zu diesem Zeitpunkt noch keine Ambitionen mich selbständig zu machen. Dann entschloß ich mich auf Saison zu gehen und nahm eine Stelle in Tirol an, wo ich sehr viel lernte. 1990 kam ich wieder zurück nach St. Pölten, in meinen ehemaligen Betrieb. Dort lernte ich meine jetzige Frau kennen und 1991 gingen wir zusammen auf Saison nach Tirol. Mein ehemaliger Dienstgeber bot mir dann die Leitung einer seiner Betriebe in St. Pölten an. 1992 übernahm ich die Leitung dieses Betriebes. Zu dieser Zeit wollte ich mich noch immer nicht selbständig machen. Es hat sich aber dann so ergeben, daß mein Dienstgeber mir die völlige Übernahme des Betriebes anbot. Nach langen Überlegungen entschieden sich meine Frau und ich schließlich doch für die Übernahme.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg, wenn man die Arbeit mit dem Familienleben in Einklang bringen kann. Es ist mir ein besonderes Anliegen, mich neben der Arbeit um die Familie kümmern zu können. Wobei ich aber auch einen kleinen Freiraum für mich selbst benötige. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Es ist bei mir eine ausgewogene Mischung. Einerseits bin ich sehr hart, was den Einkauf betrifft, ich lasse mich nicht über den Tisch ziehen, aber bei meinen Gästen bin ich eher ein lustiger Typ. Beim Umgang mit den Gästen habe ich die vollste Unterstützung meiner Frau, auch sie ist sehr humorvoll. Sie arbeitet viel im Betrieb mit, dies kommt bei den Gästen gut an. Ich habe zwar ein ausgezeichnetes Personal, viele Gästen möchten aber trotzdem den Chef oder die Chefin im Betrieb sehen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe für meinen Betrieb Beratungen in Anspruch genommen. Die ersten Gespräche mit den Beratern waren sehr interessant und konstruktiv, ich habe aber weitere Beratungen abgelehnt weil sie zu teuer waren. **Woher beziehen Sie die für die Führung des Unternehmens notwendigen Informationen?** Es sind schriftliche Informationen von meinem Steuerberater, von der Kammer und von Kollegen. Es gibt auch einen Verein der Gastwirte, in dem Erfahrungen ausgetauscht werden können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Was die wirtschaftliche Entwicklung betrifft, fühle ich mich schon als sehr erfolgreich. Der Betrieb floriert unter meiner Führung bereits seit vier Jahren sehr gut und ich bin auch für die Zukunft optimistisch. Die Entwicklung ist für mich außerordentlich interessant, weil ich doch mit ganz geringem Eigenkapital begann. Ich bin in der Lage nicht nur die Zinsen, sondern auch das Kapital zurückzuzahlen, weiters bin ich bei den Gästen sehr beliebt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die schwierigste aber auch gleichzeitig erfolgreichste Entscheidung war für mich der Schritt in die Selbständigkeit. Ich absolvierte in jungen Jahren bereits die Konzessionsprüfung, hatte aber damals nicht vor, mich selbständig zu machen. Ich dachte mir damals, sollte sich irgendwann etwas ergeben, wäre ich somit sofort startbereit, und genauso ist es gekommen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich wollte immer schon diesen Beruf ausüben, selbständig werden wollte ich eigentlich nicht. Jetzt bin ich aber doch froh, mich für die Selbständigkeit entschieden zu haben. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Meine Frau kommt aus derselben Branche, das ist für uns alle ein großer Vorteil. Sie hat auch ein sehr großes Verständnis für die familienfeindlichen Dienstzeiten in der Gastronomie. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Egal ob Küche oder Service, ich lasse alle zu einem persönlichen Gespräch kommen. Bei jüngeren Bewerbern ist es mir lieber, sie kommen ohne Eltern, denn da sind sie meistens lockerer. Ich laße alle Bewerber zwei oder drei Tage zur Probe arbeiten. Diese Arbeit wird auch normal bezahlt. In dieser Zeit erkennt man bereits die Talente und Fähigkeiten. Erst dann entscheide ich über eine Beschäftigung. Eines der wichtigsten Kriterien für mich ist die Freundlichkeit meiner Mitarbeiter. Auch ein Mitarbeiter aus der Küche muß bei mir durch das Lokal gehen, und grüßen können. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Gott sei Dank gibt es Anerkennung. Sei es von Gästen oder von Mitarbeitern. Nur die Anerkennung ist es, die einem bestätigt auf dem richtigen Weg zu sein. Es geht mir nur darum, zu wissen ob ich mit meinen Bestrebungen richtig liege. **Spielen Niederlagen eine**

Rolle? Wenn ein Mißgeschick passiert ist, versuche ich den Schaden zu begrenzen. Wenn es meine Schuld ist, entschuldige ich mich dafür. Bei größeren Niederlagen trachte ich danach, daraus zu lernen und meine Konsequenzen daraus zu ziehen. **Welche Probleme scheinen Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Branche muß mehr auf ihr Image aufpassen. Zu viele unqualifizierte Quereinsteiger könnten das Qualitätsniveau senken. Es sollten die Zulassungsbedingungen für die Gewerbeberechtigung verschärft werden. **Wie beurteilen Sie Ihre Konkurrenz?** Ich habe keine Probleme damit. Im Verein „Wirte3100" fühlen wir uns als großes St. Pöltner Gastronomieteam. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Das ist für mich und meine Familie das Wochenende. Ich verbringe den Großteil meiner Freizeit im Kreise der Familie. **Ihre Ziele?** Mein privates Ziel ist die Fertigstellung des Wohnhauses. Im wirtschaftlichen Bereich habe ich sehr kurzfristige Ziele, diese befassen sich mit der positiven wirtschaftlichen Entwicklung. Für die weitere Zukunft spiele ich mit dem Gedanken, einen weiteren Betrieb zu übernehmen. Das ist aber Zukunftsmusik, weil meine Frau noch stark dagegen ist. Ich denke dabei an einen Betrieb in einem Einkaufszentrum. **Ihr Lebensmotto?** Bezogen auf unsere Branche habe ich folgendes Motto: Wir müssen täglich gut verkaufen, müssen aber dabei darauf achten, daß wir uns nicht selbst verkaufen. **Welchen Ratschlag würden Sie gern weitergeben?** Schuster bleib bei deinen Leisten. Man soll sich nur in der Branche selbständig machen, in der man seinen Beruf gelernt hat.

✱ Racek Günther Ing.

● Steckbrief

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Wöhner GmbH , 1070 Wien, Schottenfeldgasse 59. Geboren - Datum, Ort: 30. November 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Martina. Eltern: Günter und Renate. Hobbies: Golf, Skifahren, Wandern und Reisen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule in Ober-St. Veit setzte ich meine Ausbildung im Bundessportgymnasium Wien 14 fort und betrieb somit auch intensiv Sport, unter anderem Leichtathletik und Fußball. In der vierten Klasse stellte sich die Frage, was ich nun weiter machen sollte. Da ich eine gezielte Berufsausbildung anstrebte, entschied ich mich für eine Höhere Technischen Lehranstalt, Fachrichtung Elektrotechnik, die ich nach fünf Jahren mit Matura abschloß. Schon während der letzten Klasse bewarb ich mich bei diversen Firmen, wurde jedoch zumeist nur in Evidenz gehalten. Nach dem Ableisten des Präsenzdienstes fand ich 1988 einen Job bei einem Privatunternehmen mit 20 Mitarbeitern, wo ich in der Werkstatt anfing. Das war für mich sehr wichtig, weil ich meine theoretischen Kenntnisse in die Praxis umsetzen wollte. Ich lernte schnell und meine Aufgabenbereiche wurden immer umfangreicher. Durch mein Pflichtbewußtsein übernahm ich gern Verantwortung und setzte mich für das Unternehmen intensiv ein. Nach kurzer Zeit übernahm ich unter anderen den Einkauf und man beauftragte mich mit der kompletten Abwicklung größerer Projekte, was teilweise mit einem Sprung ins kalte Wasser gleichzusetzen war, aber für meine Weiterentwicklung eine äußerst positive Rolle spielte. Ich wurde die Ansprechperson für Kunden und der Firmeninhaber schenkte mir großes Vertrauen, sodaß ich meine Arbeit selbständig und eigenverantwortlich gestalten konnte. Als der Betrieb von seiner Tochter übernommen wurde erkannte ich, daß sich die damit verbundenen Änderungen nicht mit meinen Vorstellungen der künftigen Unternehmensleitung deckten und somit trennte ich mich 1996 von dieser Firma. Durch ein Inserat erfuhr ich, daß die Firma Wöhner GesmbH & Co KG einen Verkaufsförderer für Ihre Produkte, die ich zum Teil aus meiner früheren Tätigkeit kannte, suchte. Nachdem sich die Unternehmensleistung für meine Person entschieden hatte, begann ich sofort damit, bestmöglich die gemeinsam erarbeiten Unternehmensziele zu erreichen. Meine Leistung wurde positiv aufgenommen, ich wurde Prokurist und 1999 zum Geschäftsführer ernannt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Beruflich ist es ein Zustand, wo meine Leistungen, die kaufmännischen Ergebnisse und die Entwicklung des Unternehmens den gesteckten Zielen entsprechen und sich dies mit den Vorstellungen meines Arbeitgebers deckt. Finanzielle Anerkennung ist zwar wichtig, aber kein Gradmesser für Erfolg wie ich ihn empfinde. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Gesundheit, Einsatzbereitschaft, Loyalität und auch Glück. Wichtig ist die Gabe, Menschen zu führen und auf ihre beruflichen und persönlichen Anliegen einzugehen. Ich lege großen Wert auf Ehrlichkeit und konsequente Zielverfolgung. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Meine Frau ist die Nummer Eins in meinem Leben und ich kann behaupten, daß wir uns wirklich gefunden haben. Eine harmonische Familie ist für mich persönlich auch die Basis für berufliche Top - Leistungen. **Ihre Ziele?** Ich möchte weiter eigenverantwortlich arbeiten und die Möglichkeit haben, die Entwicklung des Unternehmens aktiv mitgestalten zu können. Ich schätze sehr, daß in unserem Unternehmen, welches weltweit rund 330 Mitarbeiter beschäftigt, nach wie vor die Persönlichkeit zählt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Beziehung zu meiner Frau, die mir absolute Unterstützung entgegenbringt und einer sehr positiven Lebenseinstellung.

✱ Radinger Friedrich Dr.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Max. mobil. Telekommunikations Service GmbH., 1030 Wien, Kelsenstraße 5-7. Geboren - Datum, Ort: 12. September 1954, Scheibbs. Hobbies: Tennis, Golf, Skifahren, Snowboard und Reisen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Eine wesentliche Prägung für meinen Werdegang war das Elternhaus: ich wuchs in einem Unternehmensumfeld auf. Weiter war meine Ausbildung im Realgymnasium wichtig, außerdem die Entscheidung, den unternehmerischen Weg einzuschlagen. Ich ging von Anfang an diesen Weg konsequent und zielgerichtet, obwohl es oft schwer war durchzuhalten. Als eine sehr lehrreiche Periode betrachte ich die Zeit bei der Kronen-Zeitung, wo ich als Assistent des Vertriebsleiters und des Geschäftsführers arbeitete, dann den Bereich der Organisation und EDV leitete. Von der Kronen-Zeitung wurde ich vom Herrn Falk abgeworben und mit der Geschäftsführung der „Ganzen Woche" betraut. Das bedeutete für mich einen neuen Karriereschritt. Ich betrachte die Zeit, die ich dort verbrachte, als sehr erfolgreich. Die nächste Station meines Lebens ist auch mit Medien verbunden. Gemeinsam mit dem Konzern „Ber-

telsmann" rief ich das Fernsehmagazin „Tele" ins Leben. In den neun Jahren, während ich das Magazin führte, erreichte ich große Erfolge und kann auf die Vergangenheit mit Stolz zurückblicken. Ende 1997 wurde ich von „Max-Mobil" angesprochen, wo man nach einem Geschäftsführer suchte. Von vielen Kandidaten wählte man mich aus und betraute mich mit dem Marketing, Vertrieb und Logistik.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der Erfolg drückt sich im Gefühl der Zufriedenheit aus. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Klare Ziele zu setzen und sie trotz Schwierigkeiten zu realisieren. Dinge, die ich mir vornahm, konsequent zu verfolgen, Selbstkritik und Demut zu bewahren, das heißt, sich immer in Frage zu stellen. Ziele können groß oder klein sein und müssen nicht im geschäftlichen Bereich liegen. Mir ist es wichtig, den Menschen zu helfen; das ist mein großes soziales Ziel. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine „goldene Entscheidung" war die Übernahme der Handelskette Niedermayer. Wir sind die ersten aus der Branche, die diesen Schritt machten. Die Produkte über ein eigenes Vertriebsnetz zu verkaufen bedeutet viele Vorteile. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein politisches Problem ist, daß wir dem Staat sehr viel Geld für die Lizenz zahlen müssen, um die Frequenzen zu bekommen, andererseits sind wir im Kommunalbereich mit Problemen der Umwelt konfrontiert, wodurch der Ausbau des Netzwerkes gebremst wird. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mich sprechen „Machertypen", lösungsorientierte Menschen an; Menschen, die Probleme erkennen und Lösungen finden wollen. Außerdem muß die Wellenlänge stimmen; das darf man auch nicht außer Acht lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Meinen Job jeden Tag besser zu machen, die Freude an der Arbeit nicht zu verlieren, den Mitarbeitern das Gefühl zu geben, daß sie an der Spitze der Entwicklung arbeiten und gesund zu bleiben.

✱ Radvan Gerhard Ing.

● Steckbrief

Beruf: Baumeister und Allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger für das Bauwesen. Funktion: Büroinhaber. Tätig bei: Ing. Gerhard Radvan., 2232 Deutsch Wagram, Radetzkystr. 11. Geboren - Datum, Ort: 8. Mai 1930, Baden bei Wien. Familienstand: Verheiratet mit Bertlinde. Kinder: Michael (1954) und Alexander (1972) (tödlich verunglückt 1996). Eltern: Hermine und Andreas. Schöpferische Akte: Ab 1985 Baufibeln, u.a. für die Stadtgemeinde Deutsch Wagram, Bad Pyrawart, Raasdorf. 1993 Buch: Zwei Jahrhunderte Deutsch Wagram, in Schrift und Bild Laufend Artikel über Ortsbildverbauung und Baustil mit Vorträgen. Ehrungen: 1993 Ehrenring der Stadtgemeinde Deutsch Wagram, 1998 Großes Verdienstkreuz des Österreichischen Roten Kreuzes, 1988 Goldenes Ehrenzeichen des Landes Niederösterreich, Silbernes Verdienstzeichen der Stadt Gänserndorf. Mitgliedschaften: PGRV im Lions Club Wien, St. Stephan, in den Jahren: 1982/83 Vorsitzender des Governorrates Österreichs, und 1993 Forumpräsident des Europaforums. 1964 Gründer des Tennis Club Deutsch Wagram Vizepräsident des Forum Marchfeld. Hobbies: Tennis, Golf und Vor-Philatelie, das heißt: bevor es die Briefmarke gab.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1946/ 47 mußte ich, vor Eintritt in die Höhere Technische Lehranstalt , ein Jahr pausieren und in dieser Zeit arbeitete ich als Praktikant am Bau. Ab 1948 besuchte ich die Höhere Technische Lehranstalt für Hochbau mit Abschluß 1953. Meine erste Anstellung war Bauleiter bei der Baufirma Vogl. Parallel zum Beruf besuchte ich die Technische Universität Wien, für außerordentliche Hörer, im Bereich Modellbau für Architektur. 1956 bekam ich den Ingenieur- Titel verliehen und 1960 wurde ich mit der Geschäftsführung der Arbeitsgemeinschaft Christen-Vogl betraut. In dieser Zeit entstand unter meiner Bauleitung die Kirche in Deutsch Wagram und Kirche Aderklaa. Ab 1962 war ich nebenberuflich, ständig als gerichtlich beeideter Sachverständiger für das Bauwesen zuständig. Um diese Tätigkeit ausüben zu können, waren diverse Fernstudien und Seminare notwendig. 1995 Eintritt in die gesetzliche Vollpension. Bereits ab 1972 eröffnete ich mein Gutachter Büro im eigenen Haus. Heute beschäftige ich zwei Angestellte, wobei eine davon meine Gattin ist, sie leitet das Büro.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mehr Freunde als Feinde zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Rhetorik und Fachwissen am letzten Stand. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, durch die Anerkennung der Behörden und Gemeindeverwaltungen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach der Fertigstellung und Einweihung der Kirche in Aderklaa, das war 1966. Da kamen Fachleute aus Österreich und Deutschland, und die Planung von Prof. Dr. Eckel und meine Bauführung wurden anerkannt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Überlegung als Gerichtsgutachter nebenbei tätig zu werden, obwohl ich in der unselbständigen Zeit, es auf mindestens 60 Wochenstunden brachte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche/ Beruf ungelöst?** Das größte Problem sind die langen Zeiten im Gerichtsverfahren und fachliche Kommunikation. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Unser Büroklima ist bestens. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das gegenseitige Vertrauen, auch ohne schriftlicher Dokumentation ist für mich wichtig. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung pro Jahr?** Juristen- und Sachverständigen Seminare durch den Hauptverband, das ist eine Woche im Jänner und für mich Pflicht. Einige Auffrischungs- Tages- Seminare noch, also insgesamt zwei bis drei Wochen im Jahr, und Fachliteratur, ich lese viel. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ganz prägnant und kurz; Wissen ist Macht, gutes Benehmen und Seriösität . Sich etwas anzueignen, bringt irgendwann einmal Zinsen. Nicht der Zeitaufwand ist zu beachten, nur das Ergebnis ist im Auge zu behalten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich kann nicht viel mehr erreichen, ich bin sehr zufrieden mit meinem Leben.

✱ Rafreider Roman Mag.

● Steckbrief

Beruf: Politikwissenschafter und Journalist. Funktion: Moderator von „ZIB 3". Tätig bei: ORF Wien., 1130 Wien, Würzburggasse 30. Geboren - Datum, Ort: 22. November 1969, Bregenz. Eltern: Gert und Maria. Hobbies: Mountainbiken, Badminton, Lesen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Absolvierung der Handelsakademie begann ich Betriebswirtschaft zu studieren, bin dann auf Jurisprudenz und Politikwissenschaft umgesattelt, weil mich das mehr interessiert hat. Meine Ausbildung beim Fremdenverkehrscollege brachte mir Kenntnis von drei Fremdsprachen, was ich als sehr positiv empfinde. Beim Studium prägten mich zwei Professoren, Professor Pelinka und Professor Plassa. Kurz vor dem Studienabschluß habe ich mich beim ORF beworben und wurde aufgenommen. Ich begann als Nachrichtensprecher im Radio, kam dann ins Fernsehen und begann „VORARLBERG heute" zu moderieren. Man wurde in Wien auf mich aufmerksam und nach einer Zeit, in der ich dort quasi Urlaubsvertretung machte, hat man mich im September 1999 fix engagiert.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Möglichkeit, zurückzublicken und zu sagen: „So würde ich es wieder machen !" Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit Wohlbefinden. **Was sind die Voraussetzungen für den Erfolg?** Zu wissen, was man will, und zu versuchen, das zu erreichen. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Man muß sie als einen Teil des Erfolges sehen. Ich versuche beim Verlieren zu lernen und besser zu werden. **Leben Sie nur, um zu arbeiten?** Obwohl mir meine Arbeit wichtig ist, ist es unabdingbar Prioritäten zu setzen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Die Anerkennung drückt sich für mich in dem Gefühl aus, daß man beruflich und privat geschätzt wird. Man kann sie auch dem sozialen Prestige gleichstellen, welches man jedoch nicht überschätzen darf. Ich mache meine Arbeit sehr gerne, aber es wird für mich nicht die Welt zusammenbrechen, wenn ich „ZIB 3" nicht mehr moderiere. **Welche Eigenschaften eines Menschen imponieren Ihnen?** Eine Bestimmtheit im Auftreten und wenn man zu sich steht. Ebenso auch die Gabe, würdig zu verlieren - diese möchte ich bei mir entwickeln. **Wie lautet Ihr Leitspruch?** Dieser stammt vom Nobelpreisträger Karl Popper: „Ich weiß, daß ich nichts weiß, und das kaum".

* Raidl Friedrich KommR.

Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Raidl der Tischler., 2700 Wiener Neustadt, Emmerberggasse 52. Geboren - Datum, Ort: 30. September 1942, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Hildegard. Kinder: Silvia (1965) und Friedrich (1967). Eltern: Friedrich und Johanna. Ehrungen: Silbernes Ehrenzeichen. Mitgliedschaften: Alpenverein, Sportverein, Wirtschaftsbund, ÖVP. Hobbies: Arbeiten, Schnapsen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bezirksinnungsmeister Wiener Neustadt.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Lehre zum Tischler sowie die Meisterprüfung und trat 1956 in den Betrieb meines Vaters, eine Bautischlerei, ein. Als ich die Firma übernahm, konzentrierte ich mich im wesentlichen auf die Bautischlerei. Nach kurzer Zeit stellte ich Messestände für die Wirtschaftskammer nach Einzelanfertigung her, obwohl meine Tischlerei keine Messebaufirma ist. Im Jahr 1962 trat ich in die Innung ein, und nahm nach kurzer Zeit selbst Meisterprüfungen ab. Heute bin ich neben meiner Tätigkeit als Bautischler Obmann der Wirtschaftskammer, Bezirksstelle Wiener Neustadt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der größte Erfolg ist für mich die Harmonie innerhalb der Familie. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich betrachte es als ausschlaggebend für meinen Erfolg, mit einem Naturell ausgestattet zu sein, das immer nach Höherem strebt. Ich investierte von Anfang an in den Betrieb meines Vaters, und später in meinen eigenen. Weiters interessierte ich mich immer für unternehmerische Dinge. Ich verfolgte bereits in meiner Jugend den Werdegang erfolgreicher Firmen. Mein Unternehmen ist sicherlich nicht das billigste, aber ich biete sehr gute Qualität. Ich bildete von jeher sehr viele Lehrlinge selbst aus, die sich heute noch sehr gerne an ihre Lehrzeit erinnern. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Prinzip ja, weil mir in meinem Leben durchwegs alles gelang. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich ab jenem Zeitpunkt als wirklich erfolgreich, als ich die unmittelbare Bestätigung der Bevölkerung durch meine Wahl in den Gemeinderat erfuhr und unmittelbar später Obmann der Bezirksstelle Wiener Neustadt wurde. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich würde heute keinen Tag meines Lebens anders leben und würde alles wieder gleich machen, sei es beruflich, privat oder beruflich. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ich hatte einen sehr schweren Unfall, durch den ich fast ein Bein verloren hätte. In dieser Zeit lag ich 36 Wochen in verschiedenen Krankenhäusern und erfuhr unglaublich viel Zuwendung von meiner Umgebung. Weiters gab es einen sehr kritischen Moment vor fünf Jahren, in dem ich sehr kostenintensive Investitionen tätigen mußte, während ich mit der Wirtschaftskammer einen wichtigen Auftraggeber verlor. Ich mußte Schulden machen, hatte aber die Idee, mich auf Küchen zu spezialisieren, die farblich von Schülern der Modeschule mitgestaltet wurden, und die ich auf Messen präsentierte; und nannte meinen Betrieb seitdem Raidl der Tischler. Seitdem bin ich für meine Zusatzleistungen von A (wie Anstrich) bis Z (wie Zentralheizung) bekannt und geschätzt und arbeite eng mit 31 Partnerfirmen zusammen. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich bevorzuge eindeutig die Originalität. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Frau hat meinen beruflichen Lebensweg sehr stark mitgeprägt, weil sie mir immer Rückhalt gab. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Durch meine Ehrlichkeit und Seriosität erfahre ich sehr viel Anerkennung seitens der Öffentlichkeit, von meinen politischen Partnern und Gegnern und von meinen Kunden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann jedem nur raten, alles mit Augenmaß zu machen und sich nicht in Schulden zu bringen. Wesentlich ist es, seinem Beruf mit Freude nachzugehen und wirklich jene Tätigkeit anzustreben, in der man sich wohlfühlt. Wenn man ehrlich, korrekt und pünktlich ist, kann man auch erfolgreich werden. Zudem denke ich, daß junge Menschen sich Vorbilder aus der älteren Generation suchen sollen.

* Rainer Arnulf Prof.

Steckbrief

Beruf: Künstler. Funktion: selbständiger Künstler. Geboren - Datum, Ort: 8. Dezember 1929, Baden. Kinder: Clara Diz (1970). Schöpferische Akte: Zahlreiche Kataloge und Bücher, Einzel- und Gruppenausstellungen im In- und

Ausland, TV-Filme vom ORF und Bayrischen Fernsehen. Ehrungen: Gr. Österreichischer Staatspreis, Offizier der französischen Ehrenlegion, Professorentitel, diverse Kritikerpreise sowie Preise des International Center of Photography (New York), Max-Beckmann-Preis der Stadt Frankfurt. Mitgliedschaften: Mitglied der Akademie der Künste Berlin, Gründungsmitglied der österreichischen Hundsgruppe (1950) und Mitglied des österreichischen Kunstsenat.

Karriere

Was waren die wichstigen Stationen Ihrer Karriere? Während der Schule entschloß ich mich, Künstler zu werden und besuchte die Hochschule für angewandte Kunst, die ich nach nur drei Tagen wieder verließ. Bei der Akademie der bildenden Künste war ich ebenfalls nicht sehr lange, da die Anforderungen zu gering und konservativ waren. Nach Reisen nach Deutschland und Frankreich, um meinen Horizont zu erweitern, folgte eine Ausstellung in Klagenfurt. Im Jahre 1950 begegnete ich Ernst Fuchs, A. Lehmden, Arik Brauer, Hollegha und Mikl und gründete mit der Ausstellungseröffnung in Wien die Hundsgruppe. Nach Beschimpfungen des Publikums wendete ich mich vom phantastischen Surrealismus ab. Zwischen 1953 und 1965 entstanden Übermalungen, die zu meinen bekanntesten Werken wurden. Nach Ausstellungen in Galerien folgten Ausstellungen in in- und ausländischen Kunsthallen und Museen, wie beispielsweise der Galerie nächst St. Stephan in Wien. Ich nahm an der Biennale in Sao Paulo 1973 teil, war österreichischer Vertreter bei der Biennale in Vendig 1978, und zeigte 1984 die Retrospektive im Centre Georges Pompidu in Paris oder im Guggenheim-Museum in New York 1989 und vieles mehr. 1993 eröffnete ich das Arnulf Rainer-Museum in New York und stellte in zahlreichen Galerien, Kunsthallen, Nationalgalerien und Museen in Europa, Japan, den USA, Kanada, Chile, Argentinien, Brasilien, etc. aus. 1994 zerstörten unbekannte Täter in meinem Atelier in der Akademie der bildenden Künste 26 Gemälde und ich emittierte anschließend auf eigenen Wunsch. Im internationalen Ranking bin ich seit Jahren der teuerste österreichische Maler und liege international im guten Mittelfeld der 100 teuersten zeitgenössischen Künstler. Ich war von 1981 bis 1995 auch Hochschulprofessor an der Akademie der bildenden Künste.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Meine Bilder zu verkaufen und gute Resonanz zu bekommen. Das geht über die Reputation, die man sich durch Ausstellungen in Museen erwirbt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Relativ, da Künstler meist „größenwahnsinnig" sind, was jedoch Motivation und Leistungsschub mit sich bringt. **Sieht Sie Ihr Umfeld als erfolgreich?** Ja, sicher. Ich bin der teuerste österreichische Maler und liege im Mittelfeld des Rankings der 100 teuersten Maler. Dabei lebt man in Österreich am Rande des Kunstbetriebes. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Resonanz der Fachwelt, die durch meine Qualität, meine schöpferischen Eigenleistungen und meinen Fleiß kommt. Durch mich wurde Übermalung ein eigener Begriff, den ich durch verschiedene Formen und Techniken entwickelte. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Je mehr Innovation es gibt, desto weniger verkannte Künstler gibt es. Ich habe starke Motivation zu Einzelarbeiten. Das Autistische half mir, gern mit mir selbst zu arbeiten, in die Sozialkompontente wuchs ich hinein. Ich versuche ständig meinen Horizont zu erweitern, gehe in Museen, lese und reise. Künstler haben viele Freiheiten, man muß im Alter immer Lust für Neuigkeiten haben und intuitiv sein. Für Erfolg ist man selbst verantwortlich, Glück spielt natürlich auch eine Rolle. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** In der Schule wurde mir bewußt, daß ich ein guter Zeichner und sehr motiviert war. Ich habe den Einzelgänger-Weg gewählt, weil mir die Sozialkomponente fehlte. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Der Galerist (Galerie Ulysses Wien) betreibt viel Management, vermittelt und macht Kataloge, was sehr wichtig ist. **Nach welchen Kriterien suchen Sie Galeristen aus?** Eigentlich ist es ein gegenseitiges Aussuchen, jedoch ist die Seriosität der Galerie essentiell. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Den Kern der Motivation kann ich nicht absehen, ich konzentriere mich also auf die Kunst. Künstlerische Inspiration, die Fähigkeit zur Gestaltungskraft und Interesse an immer neuen Einfällen sind wichtig. **Haben Sie noch Ziele?** Ein großer, einmaliger Künstler zu sein. Meist erlangen erst tote Künstler sozio-kulturellen Aufstieg, daß heißt, meist steht sich der Künstler selbst im Weg. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Ja, durch Bildungspreise. Anerkennung bedeutet Ermutigung und soziales Ansehen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Kunst ist eine Leidenschaft, eine Passion. Ich habe mich mit meinem Beruf voll indentifiziert, arbeite heute noch wie früher und habe kein Privatleben. **Haben Sie Vorbilder?** Mit dem Alter werden es immer mehr andere Künstler, wie Picasso, Van Gogh oder Mondrian bis hin zu Künstler des 13. Jahrhunderts. Persönlich wurde ich aber nicht geprägt. **Können Sie jungen Künstler einen Ratschlag geben?** Man soll sich von Vorbildern lösen, Neues versuchen, neue Richtungen einschlagen und Selbstvertrauen haben.

✶ Rainer Wolfgang P. KommR.

Steckbrief

Beruf: Hotelangestellter. Funktion: Regionaldirektor. Tätig bei: Dorint - Hotelgesellschaft mbH Wien., 1150 Wien, Felberstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 4. Dezember 1943, Wien. Kinder: Robin und Ralph. Ehrungen: Juli 1991 wurde ich zum Kommerzialrat durch die Republik Österreich ernannt. Mitgliedschaften: Chaine de Rotisseurs (seit 1978). Hobbies: Golf, Gärtnerei, Wellness.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wußte schon mit zwölf Jahren, was ich eines Tages werden wollte und absolvierte die Lehre zum Koch. Ich hatte in der Nachkriegszeit zwar nicht an Hunger gelitten, jedoch jeden eßbaren Bissen sehr geschätzt, so konnte ich mir meine seelischen Wünsche erfüllen. Ich tat mir anfangs in diesem anstrengenden Gewerbe sehr schwer und wurde oft von meinem Berufsbild enttäuscht, gab jedoch niemals auf und schloß meine Lehre 1961 ab. Meine erste Anstellung vermittelte mir mein Berufsschuldirektor, Oberschulrat Duch. Ich begann im Hotel Sacher und erhielt voller Stolz das Jahreszeugnis des Hotels, so öffnete sich mir das Tor des gerade eröffneten Hotel Intercontinental Wien. Ich erlebte drei wunderschöne Jahre in diesem Hause und stieg bis zum zweiten Sous Chef auf. Aus dieser Position wagte ich den Sprung ins Ausland und übernahm in Ostafrika (Nairobi) frisch verheiratet die Stelle als Catering Chef. Zu meinen Aufgaben zählte die Eröffnung von Cateringstationen in Ostafrika und im indischen Ozean usw., da ich viele Probleme zu lösen wußte, wurde ich mit immer größeren Aufgaben beauf-

tragt. Meine Gattin gebar mir zwei wunderbare Söhne und wir entschlossen uns, den Ausbildungsweg der Kinder in Österreich zu gestalten; auch mir selbst lag das Bedürfnis nahe, und die Möglichkeiten der Weiterbildungen in Österreich zu nützen. Mein Erfolg im Ausland wurde in Österreich nicht wirklich anerkannt, deshalb benötigte ich vier Monate, um eine adäquate Stelle zu finden. Ich begann im Hotel Schloß Laudon als Küchenchef, wollte mich jedoch im Wirtschaftsrechnen verbessern und begann aus diesem Grund schon einen Monat später bei Alfa Laval als administrativer Küchenverwalter zu arbeiten. Danach wechselte ich wieder in die Hotellerie und trat in die Tourotel-Gruppe als Wirtschaftsdirektor ein; nach einem dreiviertel Jahr war ich dann schon Direktor des Hauses. Nach sechseinhalb Jahren verließ ich das sehr gut ausgelastete Haus, da ich meinen Erfolg wieder nur über eine neue Ausbildungslinie erhöhen konnte. Ich interessierte mich für den Ferientourismus und wechselte ich in das aufzubauende Feriendorf Pannonia. Dort führte ich die Sesterzen und ein Urlaubsarbeitsamt ein. Die Eigentümer liebten mein Konzept, ich wechselte jedoch als Geschäftsführer in eine Tochtergesellschaft der Landeshypothekenbank. Mein Aufgabengebiet war die Finanzierungsbeschaffung für Fremdenverkehrsbetriebe. Nach eineinhalb Jahren trat die Girozentrale an mich heran, und betraute mich mit der Aufgabe, eine Hotelgruppe aufzubauen. Die politische Gesinnung der Giro wandelte sich - ich mich auch. Ich wechselte zu Rogner International Hotels & Ressorts GmbH und baute mit Baumeister Rogner die Hotelkette aus. 1995 erlebte ich „die Kehrseite der Medaille“ und wurde schwer krank. In der Zwischenzeit bemühe ich mich, in Harmonie und Einklang mit meinem privaten Bereich zu leben. Seit 1998 bin ich bei der größten deutschen Hotelgruppe - Dorint als Generaldirektor.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist nicht nur im Materialismus oder im Machtkampf um Positionen zu sehen, er besteht für mich im harmonischen Zusammenspiel des Berufes mit dem Privatleben. Ich habe für meinen Erfolg sehr teueres Lehrgeld bezahlt. Erfolg hat mir familiären Halt und Gesundheit gekostet; er hat mir aber auch viele Erkenntnisse gebracht. Ohne Anerkennung von außen wird man nie erfolgreich werden; wenn man erfolgreich ist, benötigt man diese Anerkennung nicht mehr, erhält sie jedoch. Erfolg hat auch damit zu tun, daß der Partner mitwächst und den Erfolg zu genießen weiß, auch wenn es nicht sein eigener ist. Erfolg ist jedoch auch eine (Manager-) Krankheit, die einen immer wieder zwingt, ihm nachzulaufen. Man ist Lob gewohnt; fehlt dieser Genuß, wird man immer fleißiger, damit es nicht ausbleibt. Man bildet sich oder setzt sich mehr als andere ein, man sucht sich ein immer höheres Niveau in der Berufslaufbahn und im privaten Umfeld. Dadurch bedingt benötigt man Personen, die diese Leistungen anerkennen und der Kreislauf beginnt von vorne. Heute ist Erfolg für mich vor allem ein zu teilender Faktor. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Geduld, Flexibilität, Disziplin und Kompromißbereitschaft; darüber hinaus soll man das Gesicht vor Vorgesetzten, Partnern, Untergebenen und Fremden immer wahren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da ich zur Zeit ausgeglichen bin und in Harmonie lebe, sehe ich mich als erfolgreich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich bin bei jedem Aufnahmegespräch dabei und möchte einem Team vorstehen, das dynamisch auftritt, berufsästhetisch denkt, fähig ist, Visionen wahrzunehmen und zu teilen und außerdem lenk- und motivierbar ist. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich habe einen Stellvertreter und wir führen 62 Mitarbeiter, fünf Lehrlinge und sechs Praktikanten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In unserer Branche muß man lernen, auf vieles zu verzichten und einen Weg finden, wie man sich in diesem schwierigen Metier zurechtfinden kann. Unsere Branche ist momentan nicht in der Lage, ihren Mitarbeitern Traumberufe zu bieten, daher müssen wir unsere Fachkräfte eventuell bis zum Unternehmertum schulen, um für eine schwierige Zukunft gerüstet zu sein.

✶ Raith Ronald

Steckbrief

Beruf: Hafnermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ronald Raith - Ofen, Kamine & Fliesen., 1100 Wien, Laaer Berg-Straße 3. Geboren - Datum, Ort: 5. Jänner 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Angelika. Kinder: Steven (1993). Eltern: Waltraud und Franz. Hobbies: Fußball, Tennis, Radfahren.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Hafnerlehre, blieb ich ein Jahr im Lehrbetrieb. Anschließend war ich beim Bundesheer, und danach folgten verschiedene Jobs, vom LKW-Fahrer bis zum Vertreter. 1983 trat ich bei der Firma Fessler, wieder als Hafner, ein. 1986 wechselte ich die Firma und legte 1993 die Meisterprüfung ab. 1994 gründete ich mit meinem Ersparten und einem kleinen Kredit meinen Hafnerbetrieb, mit einem Angestellten. Heute beschäftige ich bereits acht Mitarbeiter, und meine Frau ist vormittags im Büro. Wir planen, entwerfen und errichten Kaminöfen, offene Kamine, Küchenherde und Ganzhausheizungen. Außerdem verlegen wir Fliesen und Steine (Marmor und Granit), unserer Kundenkreis besteht zu 90 Prozent aus Privatkunden.

> „Jeder sollte seinen eigenen Stil finden.“

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich etwas aufbauen konnte, was kontinuierlich weiter wächst. **Ihr Erfolgsrezept?** Mir machte meine Arbeit Freude, ich war kreativ, fleißig und glaubte immer an mich, aber natürlich gehörte auch Glück dazu. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Sicher, meine Frau. Sie hat mich auch in der Zeit der Meisterprüfung unterstützt und angespornt. Allein hätte ich diesen Weg vielleicht nicht eingeschlagen. **Ab welche Zeitpunkt empfanden Sie sich als erfolgreich?** Von Anfang an. Durch meine sportlichen Aktivitäten habe und hatte ich einen großen Bekanntenkreis, das hat am Anfang meiner Selbständigkeit sehr geholfen. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich benötige kurze Zeit, um sie zu realisieren, und versuche dann mit Konsequenzen Veränderungen herbeizuführen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Geradlinig, fleißig und erfolgreich. Als kompetenter Vorgesetzter, der seinen Mitarbeitern viele Freiheiten läßt. Teamgeist ist mir sehr wichtig. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, ich glaube, das ist für jeden Menschen wichtig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie und dem Sport. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ein zweites Geschäft werde ich sicher eröffnen, wahrscheinlich in Niederösterreich. **Können Sie einen Ratschlag für Erfolg weitergeben?** Junge Menschen möchte ich zur Selbständigkeit ermuntern, aber jeder sollte seinen eigenen Stil finden. Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit sind ebenfalls sehr wichtig im Geschäftsleben.

✱ Rambousek Heinz KommR.

● Steckbrief

Beruf: Berufsdetektiv. Funktion: Prokurist, Geschäftsführer. Tätig bei: Detektiv-Union Rambousek & Beran GmbH., 1050 Wien, Margaretengürtel 8. Geboren - Datum, Ort: 11. Oktober 1939, Wien. Familienstand: Edeltraud, geb. Nistler. Kinder: Barbara (1973) und Christian (1976). Eltern: KommR. Viktor und Anna. Ehrungen: 1981 Silbernes Verdienstzeichen des Landes Wien, 1989 Goldenes Verdienstzeichen des Landes Wien, 1988 Verleihung des Titels Kommerzialrat. Hobbies: Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Allgemein beeideter Sachverständiger, Fachverbandvorsteher des Allgemeinen Verbandes des Gewerbes der WK Österreich, Fachgruppenvorsteher der allgemeinen Fachgruppe des Gewerbes der WK Wien, Bezirksrat (ÖVP) in Wien-Wieden, Vizepräsident des ÖDV, Vizegeneralsekretär der IKD, Member of the Board of Directors of WAD (als erster Österreicher seit dem Bestand der Organisation).

● Karriere

Was war für Ihre Karriere ausschlaggebend? Ich wurde in das Büro hineingeboren, da mein Vater eine Detektei hatte. Ich erhielt eine Ausbildung bei der Firma Dun & Bradstreet, und übernahm 1968 das Familienunternehmen. Ich erweiterte den Tätigkeitsbereich der Firma durch eine Wirtschaftsauskunftei und ein Bewachungsunternehmen.

detektiv union

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Die Liebe zum Beruf unter Berücksichtigung gewisser Voraussetzungen. **Was für Voraussetzungen sind das?** Sekundär die Entlohnung, primär eine fundierte Ausbildung und eine permanente Fortbildung. Man muß immer den Markt beobachten und man darf nie stehenbleiben. Man muß auch die Mitmenschen mögen. Erfolg bedeutet auch immer positive Ziele vor Augen zu haben. Diese Ziele liegen nicht im finanziellen, sondern im zwischenmenschlichen Bereich. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie und aus meinen langjährigen Mitarbeitern. **Was bedeutet für Sie eine Niederlage?** In meinem Fall ist es die Tatsache, daß ich mein Studium nicht abgeschlossen habe, das stört mich heute sehr. Damals war ich zu jung und nicht ernst genug, um die Notwendigkeit dieses Schrittes zu verstehen. **Ihre Vorbilder?** Mein Vater, er hat mir beigebracht, ehrlich zu Menschen zu sein und den Beruf zu lieben. Kommerzialrat Wilhelm Neusser, Sektionsobmann des Gewerbes, Stadtrat von Wien. Er war für mich ein kommunalpolitisches Vorbild. **Ihr Erfolgsrezept?** Primär das Berufliche, dann das Finanzielle und sein Glück zu erkennen.

✱ Ransmayr Walter

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Landesverband Wien, Plus Bowling., 1170 Wien, Beheimgasse 1-5. Geboren - Datum, Ort: 6. Mai 1930, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Mag. Dagmar. Eltern: Karl und Anna. Mitgliedschaften: Gründungsmitglied und zuletzt Vizepräsident des Wiener Bowlingverbandes. Hobbies: Fußball, Schwimmen, Basketball und Bowling.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte 1947 die Handelsschule im achten Bezirk, und belegte für den Verkaufsbereich verschiedenste Seminare in Deutschland und der Schweiz. 1948 begann ich als Bürolehrling bei der Hausverwaltung Dr. Exel, 1955 wurde ich Abteilungsleiter bei der Firma Heinz & Steyskal (Bauchemie), danach war ich bei verschiedenen Firmen (darunter zehn Jahre lang Autoverkäufer bei Steyr-Daimler-Puch) Verkaufsleiter. 1980 wurde ich Verkaufsleiter in der Autozubehörbranche (Firma Riedl) und 1985 Verkaufsleiter für Österreich bei der Firma Vitakraft (Heimtiernahrung). Da ich jahrzehntelang aktiver Bowler war, kam ich zum Landesverband, wurde Geschäftsführer und führe die Bowlingbahnen im 17. Bezirk.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich etwas bewegen kann, bzw. Leistung erbringe, sei es im Sport oder in der Wirtschaft. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Manchmal ja, wenn ich z.B. Umsatzsteigerungen im Betrieb sehe. Manchmal nein, wenn gewisse Aktionen, die ich setze, keinen Erfolg zeigen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausdauer, Durchsetzungsvermögen, freundschaftliche Kontakte zur Bowlingsportwelt, Ideenreichtum und meine Korrektheit. Wir veranstalten z.B. Discobowling und Western- und Countryabende. Event-Bowling für Firmen und Sport-Bowling verbinden sich und tragen zu unserem Erfolg bei. Bei mir trainiert die Nationalmannschaft, die Hälfte aller zugelassenen Vereine und private Bowler. Bei mir kann man bowlen, essen und trinken. Sehr wichtig für mich ist auch das Verständnis meiner Frau, für meinen bewegten Lebenswandel im Beruf. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Alfred Fröhlich, er fing mit dem Fahrrad an „Die Rätselwoche" zu verkaufen und hat sich in der Folge im Verlagswesen ein kleines Imperium aufgebaut. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Der Inhaber ist Alfred Fröhlich und der Landesverband, ich bin Geschäftsführer, außerdem beschäftigen wir 18 Mitarbeiter. Ich verlange von meinen Mitarbeitern absolute Loyalität und Ehrlichkeit. Sie wissen um meine Korrektheit und wir haben ein freundschaftliches Verhältnis. Unsere Philosophie ist „Geben und Nehmen". Ich muß mich auf meine Mitarbeiter verlassen können, dann kön-

nen sich meine Mitarbeiter (aus acht Nationen) auch auf mich verlassen. Sie wollen keinen Betriebsrat, das zeigt, daß sie mit meiner Unternehmensführung mehr als zufrieden sind. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Rückschläge sind für mich Tätigkeiten, in denen ich keinen Erfolg habe, wenn mich Menschen ablehnen, oder wenn ich es nicht schaffe zu gewissen Menschen Kontakt aufzunehmen. Diese Rückschläge sind bei mir immer mit Selbstkritik verbunden. Ich versuche mich im Rahmen meiner Charaktereigenschaften immer zu verändern, um Rückschläge in Zukunft zu vermeiden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich betrieb immer viel Sport, und die Kraft blieb mir dadurch erhalten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Immer wieder an sich arbeiten und immer den geraden Weg gehen.

✱ Raschovsky Renate

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandelskauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Slender You - City., 1010 Wien, Singerstr. 11A. Geboren - Datum, Ort: 6. Dezember 1952. Hobbies: Wandern, meine Tiere (2 Katzen, die für den Streßabbau hervorragend geeignet sind und meine zwei Rosenköpfchen). Leider habe ich viel zu wenig Zeit um meine Hobbies dementsprechend pflegen zu können.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Bei Herzmansky begann ich 1965 mit der kaufmännischen Lehre, welche ich 1968 mit der Handelskammerprüfung beendete. In Abendkursen erlernte ich den Beruf der Kosmetikerin und bin dann zu Max Factor gewechselt. Später war ich bei „Yardley of London“, und 15 Jahre bei Elizabeth Arden tätig. Im Jänner 1991 erfolgte der Schritt in die Selbständigkeit mit der Eröffnung meines Geschäfts.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Das Erreichen meiner Ziele, wobei fachliche Kompetenz, Wille und Ehrgeiz vorhanden sein müssen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Diese beziehe ich auch aus einer positiven Partnerschaft, die für mich einen Ruhepol darstellt. Selbstverständlich strahlt ein positives Privatleben auch auf die berufliche Tätigkeit aus. Wenn es Probleme gegeben hat, wurden diese gemeinsam mit meinem Mann gelöst, der mich auch beruflich unterstützt. Wichtig ist, daß man Beruf und Privatleben trennt, auch wenn es nicht immer gelingt. **Gab es für Sie Vorbilder?** Ja, eine ehemalige Vorgesetzte, die mich durch ihre außergewöhnliche Einstellung und Ehrgeiz sehr beeindruckt hat. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Nein, trotz aller Erfolgserlebnisse gilt es den Boden unter den Füßen nie zu verlieren. Nicht alles auf einmal, sondern „step by step“, dies ist die beste Methode. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als kommunikativer Mitmensch, der immer ein offenes Ohr hat. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin zufrieden mit dem, was ich erreicht habe. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung bekomme ich dann, wenn die Kunden zufrieden mein Geschäftslokal verlassen. Dies ist auch die Voraussetzung um Stammkunden zu bekommen, wobei die Atmosphäre und Ausstattung des Lokals von wesentlicher Bedeutung sind. Selbstverständlich gilt es auch das Angebot der Zielgruppe anzupassen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Man soll seinen eigenen Weg gehen, wobei man für Tips und Ratschläge offen sein sollte und nur kalkulierbare Risken eigehen sollte. Seine beruflichen und privaten Ziele sollte man klar definieren und sich diese immer in Erinnerung rufen. Auch eine fundierte Ausbildung zählt zu den wesentlichen Erfolgsfaktoren. Speziell im Dienstleistungsbereich ist es wichtig sich auf die Kunden einstellen zu können. Nie vergessen, daß der Kunde König ist. Psychologie und Kommunikationsvermögen sind Instrumente auf die man eigentlich nicht verzichten kann. **Wieviel Zeit investieren Sie in die eigene Fortbildung?** Ich suche regelmäßig die Themen aus den neuesten Informationen, welche ich von den Erzeugern und der Industrie erhalte und gebe die neuesten Informationen an meine Kunden weiter; wie z.B. den neuesten Stand der Ernährungslehre. **Wie führen Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich besuche gemeinsam mit meinen Mitarbeiterinnen Seminare. Voraussetzung dafür ist, daß die „Chemie“ stimmt, denn nur wenn die Arbeit Spaß und Freude bereitet, stimmt auch das Ergebnis.

✱ Raszkiewicz Gerhard Ing.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Leiter Marketing. Tätig bei: Lexmark HandelsgmbH., 1030 Wien, Jacquingasse 16-18. Geboren - Datum, Ort: 20. September 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gertrude. Schöpferische Akte: Fachbeiträge. Mitgliedschaften: Who is Who. Hobbies: Tennis, Skifahren, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Gymnasium besuchte ich die grafische HTL und arbeitete zunächst in der Druckfarbenchemie. In den nächsten fünf Jahren war ich in verschiedenen Werbeagenturen, wie Herberstein, Kutschera und Inmann, sowie in der IWG Werbegesellschaft, tätig und stieg 1973 bei IBM ein, wo ich zunächst im Verkauf und später im Marketing für Drucker arbeitete. 1990, schon ein halbes Jahr bevor Lexmark aus der Firma IBM ausgegliedert wurde, war ich für die Logistik des Transfers in Österreich mitzuständig, und arbeitete dann in der neu gegründeten Firma als einer von drei leitenden Mitarbeitern. Seit 1991 leite ich den Marketingbereich von Lexmark. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Unser Unternehmen hat ein Ziel, nämlich die Entwicklung und Vermarktung von Druckern, die die Bedürfnisse der Kunden voll abdecken. Nachdem wir uns einzig und allein auf diesen Bereich konzentrieren, können wir auf ein perfektes Produktangebot und auf eine Reihe von Erweiterungsmöglichkeiten zur Produktivitätssteigerung verweisen: Unsere Beziehung zum Kunden endet nicht mit dem Verkauf unserer Produkte; wir wollen vielmehr Zusatznutzen anbieten.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg findet für mich auf drei Ebenen statt: erstens im beruflichen Bereich, zweitens in der Familie, und drittens in der Schaffung jenes Freiraumes, den ich selbst zur Erholung brauche, und der als realer Ort in Form eines Refugiums auf einer Alm existiert. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute als sehr erfolgreich, weil ich mit dazu beitragen konnte, daß die Firma Lexmark von zehn auf mittlerweile 45 Mitarbeiter gewachsen ist und eine führende Rolle hinsichtlich Marktposition und Akzeptanz spielt. **Welchen Stellenwert hat persönliche Anerkennung für Sie?** Persönliche Anerkennung ist etwas schönes und drückt sich nicht nur durch Lob für erfolgreich durchgeführte Aktionen, sondern auch

dadurch aus, daß meine Entscheidungen akzeptiert werden. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Es gibt sicher immer wieder solche Situationen, aber man ist doch immer irgend jemandem verpflichtet, sei es der Partner, oder ein Kunde, und so muß man eben irgendwie durch. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine erfolgreiche Entscheidung war beispielsweise der Wechsel zu einem anderen Messe-Veranstalter, bzw. die Neugestaltung unserer Pressearbeit. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Hier spielt natürlich meine langjährige Erfahrung, kombiniert mit meinem hohen Fachwissen, eine sehr große Rolle. Somit kann ich Situationen besser einschätzen und gemeinsam mit der Mannschaft schneller die richtigen Schritte wählen. **Wo liegen Ihre persönlichen Stärken?** Meine persönliche Stärke liegt sicherlich in der Auswahl meiner Mitarbeiter. Ich habe das Glück, mit sehr eigenverantwortlichen und kreativen Menschen zusammenzuarbeiten, und sehe meinen Erfolg auch durch die gemeinsame Arbeit bedingt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein berufliches Ziel ist es, das Erreichte erfolgreich fortführen und dabei sukzessive Funktionen und Verantwortungen an Mitarbeiter abzugeben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich denke, daß es von Kundenseite einige technische Wünsche gibt, die wir heute noch nicht erfüllen können. Wenn man aber die letzten zehn Jahre Revue passieren läßt und den unglaublichen technischen Fortschritt betrachtet, der in diesem Zeitraum stattgefunden hat, glaube ich, daß in ein paar Jahren die heutigen Problemstellungen gelöst sein werden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege größten Wert auf offene Kommunikation und Zusammenarbeit auf freundschaftlicher Basis. Ein wesentlicher Punkt ist für mich der Humor eines potentiellen Mitarbeiters, weil ich Zusammenarbeit dann als erfolgreich betrachte, wenn das Team auch Spaß haben kann. Wenn ich etwas nicht akzeptieren kann, dann sind es Aussagen, wie: „das geht nicht.„ **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** In meinem Team zählt die Partnerschaft, nicht die Angst. Ich kann von niemandem etwas erwarten, was ich nicht selbst bereit bin zu leisten, und so bemühe ich mich um eine gute Vorbildwirkung auf meine Mitarbeiter. **Haben Sie ein Vorbild?** Es gab einmal einen Vorgesetzten, der mich durch seine Arbeitsweise sehr beeindruckte und meinen heutigen Führungsstil geprägt hat.

✱ Rath Andreas

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: J. u. L. Lobmeyr., 1050 Wien, Kärntnerstraße 26. Schöpferische Akte: „Lobmeyr 175 Jahre - Helles Glas - Klares Licht", erschienen im Böhlau Verlag/Wien 1998. Hobbies: Singen, Musik, Laufen, Kunst, Kultur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Matura im Jahre 1983 begann ich Betriebswirtschaftslehre in Wien zu studieren. Während des Studiums machte ich Ferialpraktika in verschiedenen Branchen, und begann eine Gürtlerlehre für Lustererzeugung im elterlichen Betrieb, und durchlief alle Abteilungen des Unternehmens. Die kommenden Jahre verbrachte ich mit der Herausgabe des oben erwähnten Buches, dem Ausbau unseres Unternehmens, und der Organisation von Ausstellungen. Die Geschäftsführung des Unternehmens übernahm ich mit Januar 2000. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Unser ureigenstes Arbeitsgebiet ist die Herstellung von Glaswaren für den gedeckten Tisch, also von Gläsern, über Vasen und Aufsätze bis hin zu Bowletöpfen. Heute sind wir ausschließlich Verleger. Wir gestalten die Entwürfe selbst, oder lassen sie für unser Unternehmen von Designern entwerfen. In Glashütten werden unsere Waren dann gefertigt. Wir haben jedoch eine eigene Schleif- und Gravurwerkstätte hier in Wien, in der die Gläser dann weiter veredelt werden.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person bzw. das Unternehmen an sich Erfolg? Als Unternehmen bieten wir den Kunden seit 175 Jahren ein traditionsbewußtes Familienunternehmen mit bester Qualität zu einem vernünftigen Preis. Wir produzieren und verarbeiten in Österreich, was einen hohen Standard an Rohstoffen und beste Qualität, sowohl im Entwurf- als auch im Handwerksbereich, garantiert. Ich persönlich bin sehr geduldig, bin sehr konsequent und zielstrebig. Ich versuche meinen Mitarbeitern so viel Freiheit wie möglich zu geben, um ihre Kreativität zu fördern. Wir bieten Leistungen und Service um das Produkt herum an, das heißt von der Verpackung bis hin zur Lieferung wird alles prompt erledigt. Uns ist es wichtig, daß sich unsere Kunden in unseren Geschäften wohl fühlen. **Wie definieren Sie für sich persönlich Erfolg?** Ich strebe nach einer gewissen Rundheit im Leben, das heißt viel zu erfahren, viel zu sehen, und zufriedene Kunden zu haben. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Mittelfristiges Ziel ist eine Verstärkung im Exportbereich. Damit geht natürlich auch das Schaffen einer neuen Struktur im Unternehmen einher. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schöpfe Kraft aus der Zusammenarbeit mit meinen Mitarbeitern, meinem privaten Umfeld, und einem positiven Feedback meiner Kunden und Kooperationspartner. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich muß mich fragen, wo liegen meine Neigungen, Talente und Interessen. Habe ich das herausgefunden, muß ich Erfahrungen sammeln und eine gute allgemeine Grundausbildung anstreben. Das Fachwissen ist wichtig, um Konzepte zu entwikkeln und Dinge objektiv und sachlich betrachten zu können. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Es ist wichtig, herauszufinden, ob es Rahmenbedingungen waren, die den Mißerfolg herbeigeführt haben. Diese Art von Niederlagen muß ich akzeptieren. Liegt der Fehler jedoch bei mir, muß ich die Niederlagen hinterfragen und meine Lehren für die Zukunft daraus ziehen. Bei groben Mißerfolgen muß ich meine Position analysieren, und mich fragen, ob ich überhaupt den richtigen Beruf gewählt habe. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich möchte versuchen, auf meine Mitmenschen positiv zu wirken und mich mit schönen Dingen zu umgeben. Viele meiner Vorfahren waren für mich Vorbilder. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wenn ich mich von der Seite einer ausgereiften Persönlichkeit sehe, kann ich sagen, daß ich erfolgreich bin. Von der unternehmerisch-erfolgreichen Seite her sind wir auf dem richtigen Weg, aber noch lange nicht dort, wo wir hin wollen.

✱ Rathammer Alfred Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: PC-Services EDV-Beratung GmbH., 1200 Wien, Millennium Tower, Handelskai 94-96. Geboren - Datum, Ort: 1. September 1936, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Mag. Thomas (1966), Andreas (1973), Matthias (1977) und Olivia (1978). Eltern: Margarethe und Robert. Hobbies: Golf, Tennis und Bridge.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater war ein KZ-Opfer, was meinen Werdegang sehr prägte. Nach 1945 besuchte ich in Österreich die 2. und 3. Klasse der Volksschule und wurde dann als sogenanntes „verhungertes" Kind in die Schweiz geschickt. Ein wahres Paradies für Menschen, welche den Krieg miterleben mußten; dort setzte ich meine schulische Ausbildung fort und konnte nach meiner Rückkehr einige Klassen überspringen. Wieder in Österreich besuchte ich ein Realgymnasium, gehörte zu den Klassenbesten und schloß mit der Matura ab. Danach absolvierte ich die damalige „Hochschule für Welthandel" (jetzt „Wirtschaftsuniversität"), mein Studium finanzierte ich durch Nachhilfeunterricht. Nach Abschluß des Studiums konnte ich unter diversen Stellenangeboten wählen und entschied mich für IBM, wo ich 1960 einstieg und bis 1992 blieb. Diesen Weltkonzern, welchem ich viel zu verdanken habe, verließ ich in bestem Einvernehmen, und gründete meine eigene Firma, die PC-Services EDV-Beratung GmbH. Es war stets mein Wunsch, etwas eigenes – einen Modellbetrieb im Dienstleistungsgewerbe - aufzubauen. Startend mit 14 Mitarbeitern verfügen wir heute über 50 hochspezialisierte Systemberater, wir sind stolz darauf, uns zu den besten Unternehmen der gesamten Branche zählen zu können.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Gesetzte Ziele zu erreichen, meine Familie finanziell abzusichern, für meine Mitarbeiter ein angenehmes Betriebsklima zu schaffen und mit ihnen gemeinsam ein anerkanntes Image aufzubauen. Es macht Spaß und verschafft Zufriedenheit, eigene Entscheidungen treffen zu können, von niemanden abhängig zu sein und Verantwortung zu tragen. Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn es mir gelingt, jungen Menschen meine Erfahrung zur Verfügung stellen zu können. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Persönliches Engagement; für mich gibt es keine Standesunterschiede, mein Leitsatz lautet, alle Menschen gleich zu behandeln, Kontakte zu pflegen und sich in andere hineindenken zu können. Ich glaube extrem kooperativ zu sein und in meinem Unternehmen einen persönlichen Stil entwickelt zu haben, welcher mir die Loyalität meiner Mitarbeiter sichert. Man bezeichnet mich als den „geborenen Improvisator", zu raschen Entscheidungen fähig und - was mir bei vielen Verhandlungen zugute kommt – ein talentierter Konfliktmanager zu sein. Als im Sternzeichen der Jungfrau Geborener besitze ich die Gabe, bei Diskussionen flexibel sein zu können, aber auch unnachgiebig auf meinem Standpunkt zu verharren, wenn ich das für nötig halte. **Wie behandeln Sie Probleme?** Man sagt, ich wäre ein guter Zuhörer, der sich rasch sein eigenes Urteil bildet und in der Folge dies auch überzeugend deutlich machen kann. **Welche Rolle spielt Ihre Familie?** Alles, was ich zu erreichen versuche, geschieht zum Wohle meiner Familie. Es freut mich, daß alle meine Kinder mit großem Erfolg Ihren eigenen Weg gehen; sie verdanken das der Erziehung, hauptsächlich getragen von meiner Frau und soweit mir Zeit blieb – unterstützte ich sie dabei. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Dem derzeit zunehmend übergreifenden Egoismus entgegen zu wirken, Rücksicht im Umgang mit ihrer Umgebung zu üben, stets zu versuchen, den Standpunkt anderer zu verstehen und auch zu akzeptieren, sich ständig weiterzubilden, großen Wert auf Korrektheit, Handschlagqualität und Verläßlichkeit zu legen. Alles Leitlinien, welche sich für meine Karriere als positiv erwiesen.

✱ Rathmaier Johann

● Steckbrief

Beruf: Glasermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Glas exclusiv, Rathmaier Ges.m.b.H., 1150 Wien, Diefenbachgasse 43. Geboren - Datum, Ort: 30. April 1943. Familienstand: Verheiratet mit Hedwig. Kinder: Bernhard (1970). Eltern: Johann und Rosa. Schöpferische Akte: Katalog collection - glas - exclusiv. Ehrungen: Diverse Kammerehrungen. Hobbies: Tennis, Bergsteigen, Jagen, Fischen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule suchte ich nach einem Beruf, welcher mir gefallen könnte; meine Interessen lagen im Handwerklichen. Da ich ebenso Fähigkeiten im Bereich des Zeichnens besaß, war mein Bestreben, beides in Verbindung zu bringen. Somit begann ich die Glaserlehre. Innerhalb kürzester Zeit fand ich großen Gefallen daran. 1966 legte ich die Meisterprüfung ab, 1967 verehelichte ich mich und kaufte eine Wohnung. Im selben Jahr, nach zehnjähriger Unternehmenszugehörigkeit, trat mein Chef in den Ruhestand und bot mir an, die Firma zu übernehmen. Nach gründlichen Überlegungen gemeinsam mit meiner Gattin, die ihren Beruf schweren Herzens aufgab, übernahmen wir per 1. Jänner 1968 die Glaserei und führen diese nun mit zwölf Mitarbeitern bis dato. Heute sind wir die einzige Glasätzerei Österreichs jeglicher Art von Türen, Möbeln, Trennwänden, Gläsern, sowohl antiker als auch moderner Motive. Wir arbeiten nach Originalvorlagen, z.B. des Jugendstils, ebenso erstellen wir individuelle Motive.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für meinen Erfolg sind Eigenschaften wie Kompromißbereitschaft und Geduld Grundvoraussetzungen. Die langjährige Erfahrung und das Bieten hoher Individualität im Erstellen von Motiven, sowie das Bemühen um Lösung jeglicher Probleme sind die Hauptfaktoren. Erfolg liegt bei mir in der Zufriedenheit. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Bei allem Ehrgeiz muß man sich stets selbst treu bleiben und Freiheiten bewahren. Durch permanentes Lernen die geistige Unabhängigkeit behalten, Eigensinn, Rachsucht, Neid, Eifersucht und vorschnelle Entscheidungen im Leben vermeiden. Statt dessen einen kühlen Kopf und eine

gesunde Urteilskraft in allen Geschäfts- und Lebenslagen bewahren. Jede Situation vor dem Handeln überdenken. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Kleinheit und meine Flexibilität sind ausschlaggebend für meinen Erfolg, weil ich so meine Aufträge mit viel Gefühl und Herz erfüllen kann und keine Massenware liefere. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich heute – gemessen an meinem Umfeld und dem Milieu aus dem ich stamme – erfolgreich und bin zufrieden mit dem Erreichten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich denke, daß die hohen Steuern in Österreich für die Klein- und Mittelbetriebe aller Branchen eine große Belastung darstellen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich wünsche mir von meinen Mitarbeitern die Fähigkeit zum Teamwork. Nebenbei bemerkt verwundert es mich, wie wenig echtes Interesse die junge Generation zeigt: jeder „jobbt" irgendwo um Geld zu verdienen; die Arbeit selbst ist ihnen meist eher egal. Ich selbst lege bei meinen Mitarbeitern großen Wert auf Engagement und Interesse an der Tätigkeit. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich denke, das hängt immer von der jeweiligen Situation ab, grundsätzlich bin ich jedoch ein Mensch, der stets ruhig und sachlich bleibt. Mit zunehmenden Alter löse ich Probleme immer bereits im Ansatz, die ich früher eher einige Zeit liegengelassen hätte, weil ich mit der Zeit lernte, Konflikte auszutragen anstatt ihnen auszuweichen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Fehler darf man machen, aber niemals den gleichen Fehler zweimal. Korrigieren und daraus für die Zukunft lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Keine besonderen mehr, eher das Unternehmen weiterhin auf gesunden Beinen zu halten, damit die Glasätzerei weiterbesteht. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Abschalten in meiner Freizeit und aus den Freizeitaktivitäten.

✶ Raubal Helmut Ing.

● Steckbrief

Beruf: Maschinenbauingenieur. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Raubal GmbH Metallwarenfabrik., 3382 Loosdorf, Bräuhausweg 1. Geboren - Datum, Ort: 11. November 1951, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Heidi, geb. Haberl. Kinder: René (1973), Markus (1981). Eltern: Otto und Hildegard. Schöpferische Akte: Autor des Buches: „Die Geologie zwischen Hiesberg und Dunkelsteinerwald", Eigenverlag, Verschönerungsverein Loosdorf, 1993. Mitgliedschaften: Obmann der Mineraliensammler, Wachau/Nibelungengau, mit Sitz in Melk; Verschönerungsverein Loosdorf; verschiedene professionelle Mitgliedschaften. Hobbies: Mineralien sammeln (spezialisiert auf Japanerzwillinge - besondere Ausbildungsform beim Quarz).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Beendigung der Pflichtschule in Loosdorf, besuchte ich die HTLVA für Werkzeug- und Vorrichtungsbau in Waidhofen/Ybbs, und schloß diese 1971 mit der Matura ab. Nach abgelegtem Präsenzdienst trat ich in den elterlichen Betrieb, als Techniker, ein. Mein Vater war für den wirtschaftlichen Bereich verantwortlich und ich übernahm vom Großvater, der zur damaligen Zeit in Pension ging, die technischen Belange. Zur Firmenchronik ist zu sagen, daß die Firma als Knopf- und Metallwarenfabrik gegründet, und 1936 Zulieferant für die Fahrzeugindustrie wurde. Zu diesem Zeitpunkt übernahm auch mein Großvater den Betrieb, der dann 1945 die Knopferzeugung einstellte und mit der Produktion von Baubeschlägen, die bis ca. 1978 anhielt, begann. Derzeit beschäftigen wir zehn Mitarbeiter und erzeugen Stanz-, Preß- und Drehteile. Unsere Hauptkunden sind Daimler-Chrysler AG, SFT-Magna, BMW, Case, SISU-Diesel/Finnland, ROFI/Norwegen, Berrang, MAN-Nutzfahrzeuge, Plasser, Siemens AG, ÖBB, Teufelberger, EAZ, Geberit, AKG, Fasching-Sicherheitstechnik, Edelweiss/Frankreich, usw. Unser Maschinenpark besteht aus: diversen Exzenterpressen (fünf bis 80 Tonnen); Friktionspressen (15bis 40 Tonnen); Hydraulische Presse (150 bar); Einspindel-Drehautomaten (bis 25mm); diverse Widerstandsschweißmaschinen (zum Punktschweißen, für Schweißmuttern und -schrauben), einer Schutzgasschweißanlage mit Drehtisch; Taumelnietmaschine; diverse Bohr-, Dreh-, Fräs-, Schleif- und Gewindeschneidmaschinen. 1980 wurde die Firma von einer Einzelhandelsgesellschaft in eine GmbH umgewandelt, bei der ich Gesellschafter wurde, 1985 wurde ich als Geschäftsführer eingesetzt. Zu erwähnen ist, daß 1989 der Fabrikszubau realisiert und dadurch Produktionsabläufe erleichtert wurden. Seit 2000 führen meine Frau und ich das Unternehmen. In dieser Zeit haben wir viele Pläne bezüglich des Fabriksgebäudes verwirklicht, das heißt die Büroräume vergrößert und neu adaptiert. Der Kundenstock wurde erweitert und speziell in Deutschland können wir neue Kunden verzeichnen. Da sich auch unser Maschinenpark auf dem neuesten Stand befindet, sind wir mit der Auftragslage zufrieden und können uns über eine mangelnde Betriebsauslastung nicht beklagen. Zusätzlich arbeite ich auch noch an innovativen Entwicklungen bei anderen Firmen mit.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wenn alle bestimmende Faktoren (Beruf, Familie, Gesundheit, finanzielle Situation, Freunde) sich positiv auf das Leben eines Menschen auswirken, dann nenne ich das Erfolg. **Was war für Sie die wichtigste Entscheidung, die zu Ihrem jetzigen Erfolg geführt hat?** In den elterlichen Betrieb einzutreten und die Wahl des richtigen Lebenspartners zu treffen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Menschenkenntnis und Verhandlungsgeschick. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, diese Linie wurde mir von der Familie vorgegeben. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, eine ganz große, meine Frau arbeitet auch im Unternehmen mit. **Spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Klarerweise, ohne den Einsatz der Mitarbeiter wäre mein Erfolg nicht möglich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie die Mitarbeiter aus?** Bei Fachkräften, lege ich großen Wert auf ihre Fachkenntnisse, beurteile aber auch ihre Teamfähigkeit. **Wie motivieren Sie diese?** Nach dem Motto: „Wie man in den Wald hinein ruft, so schallt es auch zurück". Wir sind sehr flexible Chefs, wenn es sich um persönliche Wünsche der Mitarbeiter handelt. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Sicher, die Kunden und die Gemeinde schätzt meinen Einsatz sehr. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Aus jedem negativen Erlebnis lerne ich. Ohne Mißerfolg läßt sich der Erfolg nicht einschätzen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Ehe. Ich schöpfe Kraft aus unserer gemeinsamen Freude am Leben. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich möchte gern bei voller Gesundheit den Ruhestand erleben. **Wie definieren Sie Ihr Lebensmotto?** Positiv denken und danach handeln. **Was ist Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Persönlicher Einsatz hat für mich höchste Priorität. **Welche Empfehlungen bezüglich Erfolg möchten Sie gern weitergeben?** Ziele setzen und diese konsequent verfolgen.

✱ Rauch Tina

● Steckbrief

Beruf: Künstlerin. Tätig bei: Country Time Special., 2230 Gänserndorf, Äußere Jochenstr. 26. Geboren - Datum, Ort: 18. Juli 1954, Wien. Kinder: Tamara (1974) und Marco (1976). Eltern: Margarethe. Ehrungen: 1999 „Europäische Country-Sängerin des Jahres 1998" von der ECMA, 1999 „American Eagle Award" 1. Platz als Gesangsgruppe (der 1. Platz in einem offenen Bewerb, gegen die Sieger der amerikanischen Bundesstaaten). Hobbies: Lesen (Romane, hist. Fachbücher und vieles mehr) und Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Musik- und Gesangsaktivitäten und Bildende Kunst: Batik-Ausstellungen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Es folgte eine vierjährige Ausbildung zur Kindergärtnerin, und war danach auch zwei Jahre als Kindergärtnerin tätig. Mit der bildenden Kunst begann ich 1984. Ich färbte Batikbilder und stellte im In- und Ausland aus, und verkaufte auch. Neben meiner Ausstellungstätigkeit bis 1992 (ich stelle heute noch gelegentlich aus), habe ich in den Jahren 1980-1990 auch Konzerte gegeben, vornehmlich „Brecht" (alleine mit Gitarre), aber auch Liedermachersongs und Chansons. 1990 begann meine professionelle Country-Music-Karriere. Vorgesehen war ich lediglich als „Aushilfe", aber ich blieb, als Sängerin mit Gitarre in der „Country-Time-Spezial"-Band. 1991 waren wir bereits österreichische Newcomer-Band des Jahres, es folgten Radio und Fernseheinsätze. In den folgenden Jahren haben wir hart an uns gearbeitet und ab 1994 produzieren wir unsere Tonträger in eigener Regie. 1995 sind wir mit unserer Eigenkomposition „Look´s like I love you" in Nashville/Tennessee, in Amerika bis auf Platz 1 der Country Musikparade vorgedrungen. 1996 waren wir mit der Gruppe in „Willkommen Österreich", Senioren Club, Schlager-Karussell und anderen Sendungen. Ab 1996 sind wir zu dritt, meine Kollegin Gaby, zweite Stimme und Percussions, Manfred Biglbauer am Baß mit Chorstimme und ich mit Hauptstimme und Gitarre. 1996 starteten wir unsere erste Amerikatournee mit acht Veranstaltungen. Durch diesen Platz eins in Amerika wurde auch Skandinavien auf uns aufmerksam und 1998 waren wir auf Dänemark-Tournee mit einem Song auf dänisch. Dieser Titel hat uns im dänischen Fernsehen einige Auftritte gebracht und waren in der dänischen Hitparade 17 Wochen immer im vorderen Feld, über drei Wochen sogar Platz eins. Dieser Platz eins hat uns die Türen geöffnet, bei Country-Sendern in ganz Europa. 1998 waren wir auch in Barcelona, ich bekam den ersten Platz als Europas Künstlerin des Jahres, als Sängerin, Verlegerin und Komponistin, verliehen. Im Herbst 1999 waren wir in Texas und ich wurde zur europäischen Country-Sängerin des Jahres gewählt. In den Jahren 1999 und 2000 galt unser Hauptaugenmerk aber den Konzerten in Österreich, mit kontinuierlich wachsendem Erfolg. („Prophet im eigenen Land...") Konzerte in der Richtung Country, Gospels, Blue Grass und natürlich Standards der legendären Country Music. 90 Prozent unseres Repertoires ist in englisch, zehn Prozent wienerisch und zwei dänische Songs.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich bin immer kontinuierlich daran geblieben, habe durchgehalten und nie aufgegeben. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ja, weil ich von dem leben kann, was ich gerne mache. **Hatten Sie ein Vorbild?** Dolly Parton. Sie hat ihre Frau gestellt in diesem, von Männern dominierten Business. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Herrn Manfred Biglbauer. Er ist mein Freund und musikalischer Weggefährte. Von ihm wurde ich motiviert, mich trotz meiner damals 36 Jahren nicht einschüchtern zu lassen und neu einzusteigen. Inzwischen haben wir in Amerika „Country Größen" kennengelernt, die mit „80" Jahren noch auf der Bühne stehen und gefeiert werden. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Sofort, - als Künstlerin hatte ich ein sensitives Gespür dafür. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich ziehe mich kurz zurück, um Kräfte zu sammeln, atme tief durch und hinterfrage. Wenn die Sache noch aktuell und interessant ist, dann erst recht, oder aber auch schnell abhaken. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Oft falsch. Man hält mich für eine sehr harte, erfolgreiche Geschäftsfrau. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Hoffentlich als liebenswerte Kollegin, mit leicht despoten Einschlag. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Sie sehen mich bestimmt als leicht verrückt, aber nicht ohne einen gewissen Stolz, glaube ich. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, es ist fürs Selbstwertgefühl, einfach fürs Wohlbefinden. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Lesen, das lenkt mich sehr ab , - ich lese vor dem Einschlafen. Privat lebe ich in absoluter Abgeschiedenheit und Stille, - das gibt mir die Kraft. **Was wollen Sie noch erreichen?** Schön langsam sollte man auch im eigenen Land Früchte ernten können. Etabliert und anerkannt sein, wie es in Amerika schon lange der Fall ist. Als Europäerin, - als Österreicherin zwischen Amerikanern in deren Musik bestehen zu können, war für uns bis jetzt die größte Anerkennung. Für Österreich wünsche ich mir einen Radio-Country-Sender. An der Gestaltung eines so speziellen Senders wäre ich selbst sehr interessiert. Investoren fehlen noch, ansonsten könnte es sofort losgehen. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Wenn jemand wirklich das Feuer in der Seele spürt, muß er zu dem was er machen will auch stehen. Er muß seine eigene Linie finden und sie durchziehen. Vorsicht vor verlockenden Angeboten, Kompromisse gut überlegen.

✱ Rauchenwald Sidonie Mag.

● Steckbrief

Funktion: Human Resources Manager. Tätig bei: XEN Information Systems AG., 1210 Wien, Am Spitz 13. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1967, St. Veit/Glan. Hobbies: Lesen, Kino, Laufen, Reisen,

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HAK-Matura studierte ich BWL an der WU Wien und schloß mein Studium 1995 als Magister ab. Nebenbei war ich acht Jahre lang in verschiedenen Stationen bei der Firma Honeywell tätig und konnte somit bereits während der Ausbildung, zuletzt als Assistentin des Geschäftsführers, sehr viel Praxiserfahrung sammeln. Mit 1. Jänner 1996 wechselte ich als Human Resources Manager zu Dun & Bradstreet GmbH. Nach etwa zwei Jahren ging ich zur Raiffeisen Ware Austria AG, wo ich in der Personalentwicklung tätig war. Seit September 1999 bin ich bei der Firma XENIS AG und übe die Funktion des Human Resources Manager aus. Mein Tätigkeitsbereich umfaßt sämtli-

che Bereiche des Perssonalmanagements /wie z.B. Recruiting, Aus- und Weiterbildung, Personalentwicklung, Organisationsentwicklung). Das Unternehmen XEN Information Systems AG hat derzeit zirka 70 Mitarbeiter, ist ein Dienstleistungsunternehmen in der IT-Branche, und beschäftigt sich vor allem mit unternehmensübergreifender Informationsverarbeitung- extendet Relationship Management (XRM). Dieses Konzept ermöglicht es, wirtschaftliche Organisationseinheiten in ihrer Vielfalt darzustellen und die Informations- und Beuziehungsstrukturen eines Unternehmens zu unterstützen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hängt für mich mit dem Erreichen von Zielen zusammen und bedeutet die Zufriedenheit, die man dabei empfindet. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die treibende Kraft für meinen Erfolg ist sicher mein Ehrgeiz. Meine Ziele verfolge ich sehr konsequent und hartnäckig. Ich bin ein diplomatischer und vorsichtiger Mensch, und möchte als erstes immer herausfinden, wie sich die Kräfteverhältnisse in einem Betrieb zueinander verhalten, um mich auf jeden Einzelnen im Team einstellen und Vertrauen aufbauen zu können. Ich versuche in meiner Arbeit stets, die Auswirkungen auf das gesamte Unternehmen abzuschätzen. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Man sollte sich Gedanken darüber machen, was man wirklich will. Wenn man weiß, was man erreichen möchte, kann man auch erfolgreich sein. Ich glaube weiters, daß man heute unabhängig vom Geschlecht sowie von der sozialen Schicht, aus der man kommt, Erfolg haben kann. Ein Studium beziehungsweise Titel sind dabei nicht unbedingt vonnöten; in meiner Branche ist Ausbildung nicht unbedingt das ausschlaggebende Kriterium für Erfolg. Ich glaube, daß Praxis und Know-how die Basis sind; wesentlich ist es, Wissen verknüpfen zu können und generell an seinem beruflichen Umfeld interessiert zu sein. Wenn es zu Niederlagen kommt, gilt es, die Situation genau zu analysieren, um den Grund dafür herauszufinden und aus seinen Fehlern zu lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe sowohl unternehmerische als auch persönliche Ziele. Die Ziele des Unternehmens, Wachstum und Festigung der Position am Markt, sind für mich große Herausforderungen, ich freue mich, bei der Umsetzung dabei zu sein und meinen Beitrag dazu leisten zu können. Mein persönliches Ziel ist es, mich ständig weiterzuentwickeln, nicht stehen zu bleiben und mit meine Neugierde auf das Leben nicht zu verlieren.

✶ Redl Anna

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Reisebüro Wienerbus Ges.m.b.H. Personentransport mit Omnibussen., 1010 Wien, Stubenring 4. Geboren - Datum, Ort: 13. Februar 1952, Wien. Eltern: Hermann und Pauline. Hobbies: Reisen, Tennis und Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern sahen in mir eher einen Sohn, weil sie einen Buben erwarteten. Mein Großvater gründete seinerzeit ein Autobusunternehmen mit einem Bus und ich entdeckte sehr früh mein Interesse an Autos und Autobussen. Ich betrieb auch aktiv Sport und wollte mich entweder dem Sport oder den Autobussen widmen. Als sich aufgrund einer Krankheit herausstellte, daß ich keinen Sport betreiben kann, traf ich die Entscheidung, mich meinem zweiten Interessengebiet zuzuwenden. Nach dem Abschluß einer Handelsschule fing ich an, mich intensiv damit zu beschäftigen. Mein Wunsch war selbständig zu arbeiten, was ich mit 18 Jahren in die Realität umsetzen konnte. Ich gründete ein Reisebüro und begann mit den Bussen meines Vaters als Reiseveranstalter europaweit zu arbeiten. Mit der Zeit wurden unsere Aktivitäten immer größer; 1979 erwarben wir den ersten „Wienerbus", und es entstanden eigene Veranstaltungsprogramme. Der Ruf in der Branche wurde immer besser, wir bekamen immer mehr Kunden und eine Zeit lang hatten wir 16 eigene Busse, jetzt ist die Zahl auf zehn reduziert, aber die Intensität der Arbeit hat nicht nachgelassen.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ausschlaggebend war, daß ich immer ein offenes Ohr für Kunden, für Mitarbeiter und für Neuigkeiten am Markt hatte. Es ist wichtig, sich weiterzubilden, Seminare zu besuchen, das heißt, ohne Scheuklappen durch das Leben zu gehen. Zu meinen Stärken gehört die Gabe, das Vertrauen der Kunden zu gewinnen, auf ihre Wünsche einzugehen und die Geschäfte rasch abzuwickeln. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** In meinem Fall war es, aus dem Nichts ein Unternehmen aufzubauen, welches in der Branche angesehen ist, das heißt, die Firma Wienerbus zu einer Marke zu entwickeln. **Wann haben Sie sich für den Erfolg entschieden?** Als ich den ersten Bus kaufte, als ich mit eigenem Veranstaltungsprogramm startete; kurz gesagt, als ich mir Sachen zutraute, vor deren die anderen Angst hatten. Meine erfolgreichen Entscheidungen sind immer spontan. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Nach der Menschlichkeit. Mir ist das menschliche Miteinander das Wichtigste. Ich verwende keine Peitsche, sondern versuche immer alle Probleme gemeinsam mit meiner Umgebung zu lösen. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Die Wertschätzung meiner Person. **Welche Probleme in der Branche sind Ihrer Meinung nach ungelöst?** Preisdumping. Durch viele Anbieter werden die Preise gedrückt, und das Preis-Leistungsverhältnis zerstört. Bei den günstigen Angeboten wird die Betreuung der Kunden an die letzte Stelle plaziert, was auf die Dauer nicht funktionieren kann. Wien kann man in dieser Hinsicht als eine touristikfeindliche Stadt betrachten, weil wir Unternehmer immer neue Schwierigkeiten bekommen. Das betrifft zum Beispiel das Parken der Busse vor den Hotels oder in der Nähe der Sehenswürdigkeiten. Wir bringen nach Wien kaufkräftige Gäste, und es wäre zu erwarten, daß die Behörden uns mehr Verständnis entgegenbringen. **Ihre persönliche Zielsetzung?** Das Unternehmen weiter erfolgreich zu führen und es einmal in andere Hände mit Stolz übergeben zu können.

✶ Redtensteiner Hubert Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: T-Online.at Internet Service GmbH., 1030 Wien, Kelsenstraße 5-7. Geboren - Datum, Ort: 10. Oktober 1966, Waidhofen/Ybbs. Hobbies: Jagd, Skifahren, Hochseefischen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? In Schlagworten würde ich sagen: Elektrotechnik- Studi-

um an der Wiener Technischen Universität, ab 1992 bei Siemens in diversen Funktionen: Projektleiter für Billig, SMS, Network Management im Rahmen des GSM- Projektes für die Mobilkom, Productline-Manager in der Konzernzentrale in Deutschland. Wieder zurück in Österreich zunächst Consultant für Callcenterlösungen- der Verkauf eines der ersten Callcenter im Bankenbereich war sicherlich einer der Highlights- und schließlich Aufstieg zum Vertriebsleiter. Im Oktober 1999 wurde ich bei Max-mobil Projektleiter für den Aufbau eines österreichischen Internetunternehmens im Rahmen des Joint Ventures max-mobil/ T- Online International. Dieses Joint Venture wurde im Dezember 1999 unter dem Namen T-Online.at umgesetzt und ich übernahm die Geschäftsführung.
T-Online.at gehört zur Deutschen Telekom- Gruppe und ist eine Tochter von T-Online International, dem heute mit acht Millionen Kunden größten Internetprovider in Europa. Wir sind seit knapp zwei Jahren auf dem österreichischen Markt und haben bereits über 150.000 Kunden gewonnen. Das Unternehmen steht sowohl technisch als auch organisatorisch auf einer soliden Basis und wird sich als digitales Medienunternehmen in den nächsten Monaten seinen prominenten Platz auf dem Markt sichern. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Das Spezialität von T-Online ist, daß wir aus den unendlichen Welten des Internet jene Themen, Services und Inhalte herausholen, die für den österreichischen Benutzer relevant sind. Unser Produkt ist so designed, daß es dem User einfach und verständlich erscheint, und Spaß macht, ähnlich einem guten Fernsehprogramm. Unser Portal kombiniert die guten Eigenschaften und Vorteile der klassischen Medien, wie Printmedien, Fernsehen und Hörfunk zu einem neuen Medium für den Benutzer.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet persönlicher Erfolg etwas, was mich befriedigt und mir eine gewisse innere Ruhe gibt; er bedeutet Geborgenheit und eine gewisse Sicherung der Zukunft. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Eine der wichtigsten Qualitäten, die ich vertrete, ist die Handschlagqualität. Ehrlichkeit ist für mich eines der zentralen Themen, und ich bin ein Mensch, der absolut zu dem steht, was er sagt und das auch von seinen Partnern erwartet. Als ich meinen Job hier begann, waren weder Gehalt noch Dienstvertrag fixiert, auch meine Position war nicht exakt definiert. Ich setzte also auch sehr viel Vertrauen in mein Gegenüber. Diese soziale Kompetenz ist eine meiner wesentlichen Stärken. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn man mein Alter von 34 Jahren berücksichtigt, sehe ich mich, gemessen an meinen Mitbewerbern, in meiner Branche und an der Spitze einer Tochter des deutschen Telekomkonzern stehend, durchaus als erfolgreich. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Persönliche Anerkennung hat einen sehr hohen Stellenwert für mich, weil ich der Meinung bin, daß sich Erfolg auch dadurch äußert. **Wo liegen Ihre Stärken?** Eine meiner Stärken ist sicher, daß ich komplizierte Zusammenhänge sehr banal und einfach darstellen kann. Mit banal meine ich die Kunst, mein Produkt dem Kunden gegenüber zu simplifizieren: ich muß ihm erklären, daß es einfach und qualitativ hochwertig ist und ihm Spaß und Lebensqualität bietet. Zweitens betrifft diese Vereinfachung auch jene, denen ich Rechenschaft schuldig bin, weil sie von mir Lösungen erwarten. Ich bin ein Mensch, der qualitativ vielleicht nicht immer 100 Prozent liefert, dafür aber 97 Prozent, die klar kommuniziert und ungelogen sind. Weiters bin ich ein sehr analytischer Mensch, die Bereiche Mathematik und Technik fallen mir sehr leicht. Daneben interessieren mich aber vor allem die Menschen; ich habe mich mit Psychologie und Verhaltensmustern auseinandergesetzt. Somit kann ich meine Entscheidungen aufgrund einer sehr gut fundierten Ausbildung auch emotional treffen. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich denke, solche Dinge gehören zum Tagesgeschäft, und fallen unter den Begriff Troubleshooting. In meinem Beruf gibt es einfach Extremsituationen, aber ich bin eben ein Mensch, der genau solche Situationen sucht und dafür auch geschaffen ist. Ich hatte in meinem Leben auch schon massive Abstürze, sowohl die Gesundheit, als auch den Erfolg betreffend. Ich glaube, man bereitet sich gewissermaßen auf einen Mißerfolg vor, weil man schon im Vorfeld die Begründung dafür parat hat, das heißt, weil man gewisse Szenarien immer bereits in das Denken einbezieht. Gerade in meiner Branche muß man so denken, damit man im Falle eines Mißerfolges keinen Schock erleidet. **Wie sehen Sie den Begriff Teamarbeit und wie setzen Sie Teamarbeit ein?** Der Begriff Team ist heute ja ein sehr modernes Schlagwort. Ich halte ein gutes Team für etwas sehr Wesentliches, und suche mir die Mitglieder sehr bewußt aus. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Die Mitglieder eines Teams müssen neben ihrer fachlichen Kompetenz unbedingt die Charaktereigenschaft Ehrlichkeit besitzen. Ich erwarte von einem neuen Mitarbeiter die oben genannte Handschlagqualität und absolutes Fairplay. Es geht mir auch sehr stark um eine offene Beziehung und um einen guten Dialog. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich erwarte von einem Mitarbeiter ein hohes Maß an Eigenmotivation und gebe keine Methodik vor, wie ein Ziel zu erreichen ist. Selbstverständlich muß die Arbeit an einem Projekt genau dokumentiert sein, um auch kontrolliert werden zu können. Die Motivation meinerseits liegt in der Anerkennung guter Leistungen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Die Kommunikation mit meinem engsten Mitarbeiterkreis funktioniert eher in die andere Richtung; ich gebe ihnen das Gefühl, erfolgreich zu sein. In meinem Freundeskreis werde ich sehr hoch anerkannt, obwohl mir keiner schmeichelt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** In diesem Bereich stecke ich sicher noch im Optimierungsprozeß. Die Jagd ist für mich eine sehr effektive Methode der Entspannung: den Wald sehe ich sozusagen als Plattform, um ganz bewußt zur Ruhe zu kommen. Ich glaube, es ist ganz wesentlich, sich nicht durch fremdgesteuerte Dinge unter Streß setzen zu lassen. Ich betrieb früher Extremsportarten, um mir sozusagen den Kick zu holen, heute brauche ich das nicht mehr, weil meine Kicks aus dem Berufsleben kommen. **Ihr Lebensmotto?** Aller Kraft ist Wille.

* Regner Michael Dir.

● Steckbrief

Beruf: Finanzdirektor. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Intercontinental Hotel- Betriebs GesmbH., 1037 Wien, Johannesgasse 28. Geboren - Datum, Ort: 7. Juli 1971, Wien. Hobbies: Motorrad und Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Der erste entscheidende Schritt nach der Matura, entstand durch den Platzmangel des Bundesheeres für meine Person. Nach reiflicher Überlegung, begann ich aus Unwissenheit das Verlegenheitsstudium Maschinenbau. Nach eineinhalb Studentenjahren, entschloß ich mich nach Bayern, in das Viersternhotel meiner Verwandten, einzutreten. Da mein Vater mit dieser Entscheidung einverstanden war, begann ich im Hotel für die

nächsten eineinhalb Jahre mit meinem Verwandtschaftsstatus, in allen Bereichen zu arbeiten. Zu dieser Zeit, begann ich mich wieder für das Lernen zu interessieren. Da mich dieser Weg dauerhaft nicht weitergeführt hätte. Ich bewarb mich daher, im Tourismus College Modull. Ich hatte ein schlechtes Maturazeugnis, da ich aber sehr viel Praxis gesammelt hatte und Branchenwillen zeigte, erhielt ich trotzdem die Ausbildungszusage (700 Bewerber für 36 Ausbildungsplätze). Nach zwei Jahren praxisorientierter Ausbildung (mit Praktikum im Accouting Bereich des Hotel Marriott), bewarb ich mich für den Controllingbereich im Marriott. Mir wurde die Stelle zugesagt, nur wechselte der Controller sein Tätigkeitsfeld, dadurch konnte mir keine adäquate Stelle mehr angeboten werden. Ein ehemaliger Lehrer riet mir, aus allen zu verfügbaren Angeboten, die Stelle im Hotel Intercontinental anzunehmen. Im August 1995 trat ich in dieses Unternehmen ein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Chancen erkennen und nutzen. Einen großen beziehungsweise wichtigen Teil, machen die Fügungen des Lebens aus. Wichtig ist vertrauen in seinen eigenen Fähigkeiten und da eigene Wissen dies auch gegenüber anderen, auch Vorgesetzten zu vertreten und argumentieren. Erfolg ist für mich auch wenn die Mitarbeiter mich um meine Meinung fragen und offen mit mir sprechen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war sicher schon meine Bewerbungsart, indem ich meine Bewerbungen nicht an die Personalbüros, sondern direkt an die Hoteldirektion richtete. Der zweite Faktor ist sicher meine klare Vorstellungskraft, in Bezug auf die von mir erwünschten Positionen. Es gilt zwei verschiedene Faktoren zu nützen. Der erste Faktor ist der selbstbestimmende mit der Fähigkeit zu richtigen intuitiven und richtigen analytischen Entscheidungen, der zweite Faktor ist der von außen kommende, welcher uns als Fügung durchs Leben führt. Ausschlaggebend war sicher meine von mir selbst überprüften Meinungen und das kundzutun, wenn ich von einer Sache überzeugt bin. Ich steuere meinen Weg und dies ist wahrscheinlich der ausschlaggebende Punkt, um erfolgreich zu sein. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir haben eine große Personalproblematik. Es gibt zuwenig Personal mit entsprechender Ausbildung. Das Problem liegt in der Schulstruktur eingelagert, da zwei Drittel aller Schüler nur mehr eine höhere Ausbildung anstreben. Das Problem liegt im Imagebild des Kellners, da es heutzutage Gang und Gebe ist, auch als Studentin, sich in diesem Gewerbe zu betätigen. Es wird beinahe nicht mehr als Berufsbild akzeptiert, und dies ersehe ich als großes Problem unserer Branche. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben 350 Mitarbeiter. Die Struktur beginnt mit dem Generaldirektor, den Abteilungsleitern und den Mitarbeitern. Im Gästebereich, gliedert es sich weiters in die Restaurantleiter, welche wieder Oberkellner, Stationskellner, und die wieder Commis beaufsichtigen. Im Zimmerservice beginnt es mit der Hausdame, dann kommt die Zimmergouvernante, und die wiederum beaufsichtigt das Zimmermädchen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** An seine Fähigkeiten zu glauben und keine Schüchternheit an den Tag legen. Dies gelingt nur über ein offenes, mutiges Wesen.

✱ Rehberger Franz

● Steckbrief

Beruf: Dachdecker- und Spenglermeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Dachdeckerei Spenglerei Franz Rehberger GmbH., 2340 Mödling, Achsenaugasse 24. Geboren - Datum, Ort: 10.Mai 1974, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Eltern: Anna und Franz. Hobbies: Cabrio-, Rad- und Skifahren, sowie Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HTL-Matura 1993 begann ich mit der offiziell vierjährigen, für mich aber dreijährigen Dachdecker- und Spenglerlehre in Perchtoldsdorf. 1996 ging ich in den elterlichen, vom Urgroßvater gegründeten Dachdeckermeisterbetrieb. Bereits 1996 absolvierte ich die Dachdecker- und 1997 die Spengler-Meisterprüfung. Im Jänner 1999, als meine Mutter in Pension ging, übernahm ich die 1994 in eine GmbH umgeordnete Firma. Zur Zeit beschäftigen wir neun Mitarbeiter. Unser Hauptarbeitsbereich besteht aus Dachdecker- und Spenglerarbeiten im Sanierungsbereich, aber auch aus Eindeckungen bei Neubauten, Flachdachsanierungen und Dachreparaturen, schon ab kleinen Sturmschäden. Unsere Kunden sind Privatkunden, außerdem die Gemeinde Mödling, Hausverwaltungen und Genossenschaften.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn die Firma finanziell abgesichert , auftragsmäßig ausgelastet ist, und man sich außerdem einen Polster für die Zukunft schaffen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sicher, daß der Betrieb, den ich übernahm, schon recht gut funktioniert hatte. Es war jedoch sicher ausschlaggebend, daß durch mich auch das zweite Standbein, der Spenglermeisterbetrieb dazu kam. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich als Erfolg betrachte, daß ich diesen Betrieb erfolgreich weiterführen kann. Den Gedanken an die Spenglerei hatte im Jahr 1992 verstorbener Vater schon, und durch meine Doppellehre, sowie durch die unmittelbar darauffolgenden Meisterprüfungen konnte ich dieses Vorhaben jetzt realisieren. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erst jetzt, zwei Jahre nach der Geschäftsübernahme. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Erfolgreich war der Schritt, statt einem Studium mich doch für das Handwerk zu entscheiden. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Als mein Vater nach 30 Jahren Praxis vom Dach stürzte, galt es schon eine Hemmschwelle zu überwinden, um dann doch auch diesen Beruf zu ergreifen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, meinen Vater; er war ein Mensch, den nichts aus der Ruhe brachte und der trotzdem viel erreichte. Er konnte mir auch zeigen, daß er stolz auf mich war. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Lohn- und Fixkosten erhöhen sich laufend und der Preis am Markt bleibt gleich oder sinkt sogar. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die fachliche Kompetenz setze ich voraus, körperlich fit und loyal müssen die Bewerber aber auch sein. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als fairer Chef, der viele Freiheiten läßt und selbst mitarbeitet, wo Not am Mann ist. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Bis jetzt habe ich ja nur gelernt, aber mindestens eine Woche an Seminaren wird es wohl jährlich zu schaffen sein, um am Laufenden zu bleiben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Junge Menschen sollten menschliche Werte wieder entdecken, sowie Agressionen abbauen und sich von den Medien nicht zu sehr beeinflussen lassen. **Welche Ziele**

„Junge Menschen sollten menschliche Werte wieder entdecken und Aggressionen abbauen."

haben Sie sich gesteckt? Ich habe vor, den Betrieb noch wirtschaftlicher zu führen, sowie eingefahrene und überholte Abläufe zu ändern.

✱ Reichenphader Martina

● Steckbrief

Beruf: Antiquitätenhändlerin. Funktion: Handelsrechtliche Geschäftsführerin. Tätig bei: Alterthümer M. Reichenphader KEG., 1050 Wien, Schönbrunnerstraße 100. Geboren - Datum, Ort: 26. März 1963, Hainburg/ Donau. Eltern: Marianne und Karl Heinz. Hobbies: Arbeiten, Flohmärkte und Lesen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule war ich ein halbes Jahr als Au-Pair Mädchen in Frankreich. Ab 1981 machte ich eine Friseurausbildung mit Gesellenprüfung hier in Wien. In den Jahren 1985-90 arbeitete ich zuerst bei Tausendsassa, anschließend beim Wiener Modellsekretariat, und zuletzt bei der Agentur Next Company als Model, durch die ich auch immer wieder im Ausland beschäftigt war. Schon damals waren Flohmärkte ein magischer Anziehungspunkt für mich. 1990 machte ich ein Hobby zum Beruf und arbeitete bei der Firma Art - Impex - Kunsthandel in Wien, im Verkauf, aber auch im Büro. Mit Beginn 1999 machte ich mich unter der Firmenbezeichnung „Alterthümer"-Reichenphader KEG, selbständig. Ich übernahm dieses bestehende Geschäft, als der Vorgänger in Pension ging, zusammen mit einem Partner. Von Anfang an beschäftige ich einen Geschäftsführer, wir kaufen gemeinsam ein, und er war auch mein bester Lehrer. Ich handle hauptsächlich mit Gemälden und Graphiken, alles was mit Barock, Renaissance zu tun hat, also Kleinkunst aus dieser Zeit. Ein Teil sind auch alte, wissenschaftliche Geräte. Andere Schwerpunkte sind Luster und Lichtquellen. Alte Landkarten und Globen sind weitere Schienen. Wir stellen auf 100 Quadratmeter aus. Zu unserem Kundenkreis gehört das Österreichische Globenmuseum, das anatomische Museum, die Coronelli Gesellschaft, Sammler und Privatkunden.

„Ich war immer neugierig, lerne laufend dazu."

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil, was ich anbiete, wird gerne angenommen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich war immer neugierig, lerne laufend dazu. **Jemand, ohne den Sie nicht so weit wären?** Mein Geschäftsführer, mein „Lehrherr" und ein guter Freund. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** Als ich eröffnete, wußte ich, daß es nicht schief gehen kann, denn diese Spezialisierung ist in Österreich selten. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich bin ein optimischer Mensch und habe noch keine Rückschläge erlebt, aber ich würde abwarten, nichts überstürzen, falls ich einen erleiden würde. **Wie, vermuten Sie, sieht Sie Ihr Freund?** Als ehrlichen Menschen, gerade offen, und natürlich auch als erfolgreiche Geschäftsfrau. **Wie sieht Sie Ihre Familie?** Meine Familie ist sehr stolz auf meinen beruflichen Werdegang. **Bekommen Sie Anerkennung?** Ja, dies ist wichtig, es baut auf und bestätigt einen. **Woher kommt die Kraft?** Durch die Tatsache, daß jeder meiner Familie und Freunde an mich geglaubt haben, wurde ich sehr bestärkt. Heute lade ich Energie bei Flohmarkt - Spaziergängen, da bin ich in meinem Element, da kann ich total abschalten. Ein Sonntag ohne Flohmarkt, ist für mich kein Sonntag. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ich möchte mein Geschäft führen so lange ich arbeiten muß, aber wahrscheinlich noch länger. Ich wünsche mir eine Institution zu werden, für Sammler aus Österreich, und vielleicht auch darüber hinaus. In Internet - Zeiten, mit unserer speziellen Webseite, sehe ich auch darin kein Problem. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Man sollte sich spezialisieren und auf diesem Gebiet natürlich dann auch besonders gut sein. Startkapital oder Ware sind unerläßlich. Der Standort und auch Parkmöglichkeiten sind von Bedeutung. Normale handelsübliche Öffnungszeiten, die ich besondrs wichtig finde, sind in dieser Branche sehr selten.

✱ Reichlin-Meldegg Georg

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Basco Text & Event PR - Reichlin-Meldegg KEG., 2371 Hinterbrühl, Waldgasse 20/20. Geboren - Datum, Ort: 9. November 1948, Bad Ischl. Schöpferische Akte: 1995: „Sponsoring/Chancen, Möglichkeiten und Risken eines Kommunikationsinstrumentes", Co-Autor (ORAC-Verlag). Hobbies: Reiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Matura (1969) am Bundesrealgymnasium in Wien 19, absolvierte ich als einjährig Freiwilliger, meinen Präsenzdienst. Anschließend besuchte ich zwei Semester die Handelsakademie, bevor ich den Universitätslehrgang für Exportkaufleute mit Diplom (1975) abschloß. Mein beruflicher Werdegang begann am 1. September 1973 bei der Firma Sarnitz GmbH in der Exportabteilung, als Verkaufsassistent. Vom 1. Juni 1975 bis 31. Dezember 1996 war ich bei Mobil Oil Austria AG tätig. Im Zuge des Joint-Ventures mit der BP Austria AG wurde ich per 1. Jänner 1997 zur BP mit allen Rechten und Pflichten in das Angestelltenverhältnis überstellt. Vom Zeitpunkt meines Dienstantrittes bei Mobil bis zum 1.Februar 1981 war ich in der damaligen Osteuropaabteilung, also im Exportbereich des Unternehmens tätig. Ab 1. Februar 1981 arbeitete ich als PR-Specialist in der Abteilung für Öffentlichkeitsarbeit, wo ich zunächst, in der Phase der PR-Ausbildung, für das Mitarbeitermagazin „Mobil intern" und die Kundenzeitschrift „Mobil Forum" das Christbaumfest in Krems, und die Betreuung des Mobilpartners „Fliegerregiment 2" in Zeltweg verantwortlich war. In weiterer Folge übernahm ich das Sozio-Sponsoring, und Teile des Kultur-Sponsoring. Im Bereich des Wissenschafts-Sponsoring waren die auf Universitätsboden auch international anerkannten Studentenseminare zu organisieren und zu betreuen. Organisationsveränderungen brachten es mit sich, daß ich ab 1993 als Leiter der Abteilung für Öffentlichkeitsarbeit für sämtliche PR-Agenden, inklusive der Medienkontakte nach außen, verantwortlich war und als Sprecher das Unternehmen bis Jahresende 1996 vertrat. Sodann erfolgte der Übertritt in die Abteilung für Öffentlichkeitsarbeit der BP Austria AG. Am 1.Jänner 1999 erfolgte der Schritt in die Selbständigkeit in Form einer freiberuflichen Tätigkeit als PR-Berater mit eigener Agentur mit dem Schwerpunkt: Texte und Events.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Darunter verstehe ich vorwärts zu kommen und eine ins Auge gefaßte Laufbahn zu beschreiten. Ich stamme aus einer Offiziersfamilie, wo man den Rang am Kragen feststellen konnte. Von diesem Denken bin ich geprägt. Ich vertrete auch die Ansicht, daß mit dem Aufstieg ein Zuwachs an Entscheidungsbefugnis verbunden sein sollte. Zu Erfolg gehört aber auch private Zufriedenheit, denn die Basis für jeden Erfolg ist ein geordnetes Familienleben, welches als Quelle der Energie und Entspannung zum Erfolg führt. Es bedarf auch eines psychischen Ausgleichs, den ich durchaus auch in einem religiösem Zusammenhang sehe. Der Erfolg muß im Einklang mit religiösen Leitbildern stehen, damit meine ich den Erfolg nicht am Rücken anderer erreichen zu wollen, sondern Erfolg auf Basis der eigenen Leistung zu suchen. Neben Fachwissen gehören noch viele andere Komponenten zum erfolgreichen Handeln, wie aktives Zuhören, hohes Maß an Einfühlungsvermögen, sowie dementsprechendes Auftreten und Benehmen. Erstklassige Umgangsformen sollten selbstverständlich sein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich ?** Ja, weil ich 25 Jahre in einem Mineralölkonzern „überlebt" habe, sowohl als Mensch als auch in der Funktion. Im Laufe dieser Jahre habe ich sehr viele Erkenntnisse gewonnen, die meinem derzeitigen Job als Inhaber einer PR-Agentur sehr zugute kommen. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Ich hatte Glück, weil ich diese Bereiche verknüpfen konnte, das heißt es ergaben sich im Laufe der Jahre sehr viele Kontakte, die schließlich intensiviert wurden. Meine Frau hat hier mitgetan und wir versuchten die Kontakte mit den Mitmenschen auszubauen, bei denen die Menschlichkeit im Vordergrund stand. **Welchen Tip können Sie Neueinsteigern mitgeben?** Heute ist der Universitätslehrgang für Public Relations der Universität Wien, welcher auch Vortragende aus der Praxis holt, als optimal zu betrachten. Ich sehe heute auf diesem Gebiet eine optimierte Ausbildung, die nur ein Problem hat, sie produziert zu viele Absolventen, denn aufgrund des allgemein vorherrschenden Spargedankens in der Wirtschaft ist die PR zu einem sensiblen Kostenfaktor geworden. Abhilfe können da nur kleine Agenturen schaffen, bei denen man das ABC der Praxis kennenlernt, auch wenn dies sehr belastend sein kann. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich hatte als Angestellter eine Reihe von negativen Aspekten zu bewältigen. Wichtig war damals, daß ich familiären Rückhalt genoß, und dafür danke ich meiner Frau. Hierbei hat mir auch meine religiöse Einstellung geholfen. Einen Anreiz, um so manches nicht zu negativ zu sehen, war die Tatsache, daß beispielsweise Papst Johannes XXIII, ein Überlebensmotto verfolgte: „Giovanni, nimm dich nicht so wichtig".

✱ Reidies Helmut

● Steckbrief

Beruf: Konditormeister. Funktion: Geschäftsinhaber. Tätig bei: Schloss Cafe Cafe-Bar., 3204 Kirchberg an der Pielach, Schloßstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 1. November 1972, Kirchberg an der Pielach. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Eva Maria Singer. Eltern: Helmut und Leopoldine. Hobbies: Tauchen, Radfahren, Joggen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Grundschule in Kirchberg an der Pielach machte ich die Lehre zum Konditor bei der Firma Fröstl in St. Pölten und schloß diese 1991 mit der Gesellenprüfung (Berufsschule Baden) ab. Nach abgeleistetem Präsenzdienst arbeitete ich kurzfristig bei der Firma Hager, St. Pölten wo ich mich generell mit der Massenproduktion von Backwaren vertraut machte. Die folgenden zwei Jahre verbrachte ich in Scheibbs, bei der Firma Konditorei Janda jr., wo ich auch die Möglichkeit hatte, Fertigkeiten in der Lebzelterei zu erwerben. Im Juni 1995 machte ich die Meisterprüfung zum Konditor und gleichzeitig auch die Ausbilderprüfung zum Lehrlingsausbilder. Nach kurzer Beschäftigung bei der Konditorei Czihak in Gaming (Herstellung von Festtagstorten) und bei der Konditorei Azinger, St. Pölten (Leiter der Konditorei), entschloß ich mich, die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe zu machen und schloß diese im Juni 1996 im WIFI St. Pölten ab. Ein paar Monate später eröffnete ich ein Kaffeerestaurant im Landhausviertel St. Pölten, das ich bis Mitte 1998 führte. Parallel dazu mietete ich in meinem Heimatort das Schloßcafe, das ich bis zum heutigen Tag führe. Im Juli 2001 übernahm ich auch den elterlichen Betrieb, die Bäckerei Reidies in Kirchberg an der Pielach und integrierte diese in mein Einzelunternehmen Helmut Josef Reidies. Seit der Übernahme des Schloßcafes begann ich den gesamten Betriebsablauf, sowie das Produktangebot und die Produktqualität zu verbessern. Ich stellte meine eigenen Mitarbeiter ein, schulte diese (das Selektieren der richtigen Mitarbeiter fand ich ganz besonders schwierig), kreierte eine neue Speise-, Wein-, Bar- und Eiskarte, um so eine umfassende Produktpalette anbieten zu können. Das Angebot wurde ständig ausgebaut und erweitert. Auch wurde das Lokal neu adaptiert und der Gastgarten neu gestaltet. Wir bieten unseren Gästen zusätzlich für verschiedene Veranstaltungen, wie Silvester und Faschingsparties, kalte Tafeln; auf Wunsch aber auch spezielle Gerichte. Seit neuestem bieten wir unseren Kunden auch die Möglichkeit im Internet zu surfen (wir sind das einzige Internetcafe vor Ort). Auch haben wir einen Pizzaofen und bieten Pizzas (auch zur Mitnahme) an. Wir planen in naher Zukunft, unser Angebot auszuweiten und auch Mittagsmenüs, sowie eine kleine Auswahl an a la carte Speisen anzubieten. Außerdem offerieren wir 18 Sorten hausgemachtes Speiseeis und eine Vielzahl von verschiedenen Eiskreationen. Unsere Weinkarte umfaßt derzeit 32 verschiedene österreichische Weinsorten. Unsere Barkarte bietet eine große Auswahl an erlesenen Cocktails. Wir bieten auch drei verschiedene Sorten offenes Bier an. Auf Grund der Vielseitigkeit unseres Angebotes sehen wir dem Ausweiten des Betriebes mit großer Zuversicht entgegen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich einen großen Betrieb aufbaue, diesen finanziell erfolgreich leite, die Wünsche meiner Kunden übertreffe und dabei Mensch bleibe, dann ist das für mich Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe für mein Alter viel erreicht, aber auch viel

dafür gearbeitet. **Was war für Sie die wichtigste Entscheidung, die zu Ihrem jetzigen Erfolg geführt hat?** Ich finde es gibt keine großen Entscheidung, sondern viele kleine Einzelentscheidungen, die dann zu einer größeren Entscheidung führen. Der Entschluß, mich selbständig zu machen leitete einen wichtigen Lebensabschnitt für mich ein. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich versetze mich immer in die Lage des Kunden um unser gesamtes Service bewerten zu können. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich gestalte und organisiere in meinem Betrieb alles selbst und bin immer präsent. **Haben Sie Anerkennung von außen bekommen?** Ja, von den Kunden, aber auch von der Gemeinde. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Ja, die Eröffnung des Lokals im Regierungsviertel war ein Fehler. **Wie gehen Sie damit um?** Ich analysiere die Situation und lerne daraus. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, meine Eltern tragen wesentlich dazu bei. **Spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, eine sehr große, sie machen einen wesentlichen Teil meines Erfolges aus. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach deren Persönlichkeit. Erfahrung im Beruf ist nicht unbedingt erforderlich und Zeugnisse schaue ich mir auch nicht an. **Wie motivieren Sie diese?** Ich übertrage ihnen Verantwortung und gebe ihnen viele Freiheiten bezüglich Arbeitseinteilung. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Vorwiegend durch den Erfolg in meiner Arbeit, aber auch durch meine Vision, Dinge weiter zu treiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, die Firma kontinuierlich auszubauen, aber auch darauf achten, mich unangenehmer Arbeiten zu entledigen, sodaß ich mich zusehends mehr organisatorischen Tätigkeiten widmen kann. **Ihr Lebensmotto?** Spaß am Leben haben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das wichtigste ist, daß man beruflich das macht, wovon man im gegebenen Lebensabschnitt am meisten begeistert ist. Nur auf diese Weise hat man Erfolg und kann die geforderte Leistung erbringen.

✶ Reindl Gerald

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechaniker. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Autohaus Reindl - Peugeot Vertragshändler., 4271 St. Oswald, Markt 37. Geboren - Datum, Ort: 14. November 1962, Freistadt. Familienstand: Verheiratet mit Gerlinde. Kinder: Simon (1991) und Fabian (1999). Ehrungen: Sportliche Ehrenzeichen, sportliche Siege, Chef mit Herz. Mitgliedschaften: Diverse Sportvereine, Gemeinderat. Hobbies: Skifahren, Radfahren, Golf (hcp29).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volks- und Hauptschule trat ich 1977 in die HTL für Kraftfahrzeugbau ein, stieg dann in die Fachschule um und absolvierte sehr früh die Meisterprüfung. Anschließend arbeitete ich für verschiedene Kfz-Betriebe im Raum Linz. 1987 entschloß sich mein Vater, mir den Betrieb zu übergeben. Drei Monate vor der Übernahme trat ich dann erst in das Unternehmen ein. In der Zwischenzeit ist der Betrieb beträchtlich gewachsen und die Anzahl der Mitarbeiter erhöhte sich um das mehr als drei- fache (von 6 auf 20).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich steht der wirtschaftliche Erfolg im Vordergrund. Wenn ich im Geschäft erfolgreich bin, dann habe ich auch in anderen Betätigungsfeldern gute Ergebnisse. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Unser Rezept ist die Kundennähe. Alle Mitarbeiter unseres Hauses sind in sehr starkem Maß um die Kunden bemüht. Unser Stil im Umgang mit den Kunden ist so populär geworden, daß über 44 Prozent außerhalb meines Verkaufsgebietes aus der Stadt zu uns kommen. Dies, obwohl es dort auch hervorragende Kfz-Betriebe gibt. Für uns ist der Kunde keine Nummer, wir bemühen uns in persönlichen Gesprächen ganz intensiv um ihn. Wir sind einer der wenigen Betriebe, in denen die Kunden auch Zutritt zur Werkstätte haben. Dies wird von den Kunden sehr geschätzt, ist aber eine große Herausforderung für uns. Die Anlage muß immer gepflegt sein und die Mitarbeiter müssen mit den Beobachtern zwischendurch auch sprechen und entsprechende Auskünfte geben können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es war ausschließlich mein hohes persönliches Engagement. Gleichzeitig änderte ich auch die Unternehmensphilosophie und bemühte mich ganz besonders um die Kundschaft. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erfolgreichste und für meine Entwicklung wichtigste Entscheidung war wohl die für die Übernahme des elterlichen Betriebes. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Früher entschied ich gern allein. In der Zwischenzeit erkannte ich, daß auch andere Mitarbeiter gute Ideen haben. Jetzt ist es so, daß ich mir vor einer Entscheidung eine Meinung bilde, mir andere Meinungen anhöre und dann endgültig entscheide. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich versuche immer wieder neue Kunden zu finden. Dies gelingt mir am besten, wenn ich viel in Gesellschaft unterwegs bin. Ich besuche alle nur erdenklichen Veranstaltungen und bin in verschiedenen Vereinen Mitglied. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Während der Zeit des Studiums und der unselbständigen Tätigkeit hatte ich keine Ambitionen mich selbständig zu machen. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ich befaßte mich schon in sehr jungen Jahren mit der Technik. Ursprünglich hatte ich vor, Sachverständiger zu werden. Durch das Angebot meines Vaters entschied ich mich jedoch für das Unternehmertum. **Gibt es jemanden, der Ihren Lebensweg besonders prägte?** In unternehmerischer Hinsicht gibt es niemand. In der operativen Arbeit ist es mein Bruder, mit dem ich sehr gut harmoniere. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt leider auch in unserer Branche einige schwarze Schafe, die das Vertrauen der Kunden mißbrauchen. Der Pfusch ist immer noch sehr populär. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Lob und Dank und Anerkennung erfahre ich immer wieder von unseren Kunden. Das freut mich und ich sehe diese Anerkennung auch als Motivation für mich und meine Mitarbeiter. Ich persönlich bekam von meinen Mitarbeitern und von den Kunden eine besondere Auszeichnung im Rahmen einer Messe: Ich wurde zum „Chef mit Herz" gewählt. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Für diese Art von Unternehmen sind Mitarbeiter mit hoher fachlicher Kompetenz unbedingt wichtig. Ich bin in der glücklichen Lage, ein junges stark ambitioniertes Team zu haben. Es herrscht ein sehr kollegialer und loyaler Umgangsstil. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** In meiner Karriere spielt die Familie keine Rolle. Ich versuche das Geschäft und das Privatleben streng zu trennen. Die Familie ist allerdings mein persönlicher Rückhalt und meine Zone der Entspannung. **Wie erfolgt die Fortbildung?** Unser Importeur bietet uns eine große Palette an verschiedenen Seminaren und Kursen. Diese werden nicht nur von mir, sondern auch von meinen Mitarbeitern regelmäßig besucht. Die Fortbildung ist

> „Ich möchte ein Unternehmen aufbauen, das überschaubar bleibt und noch erfolgreicher wird."

deshalb für uns von großer Bedeutung, weil die Elektronik in den fortschrittlichen Automobilen immer mehr wird. **Welche Rolle spielen Niederlagen für Sie?** In meinen ersten Jahren als Unternehmer mußte ich einige schwierige Phasen durchstehen. Jetzt sind kleinere Mißerfolge für mich kein Problem mehr. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Entspannung erfahre ich im Familienleben. Neue Kraft schöpfe ich aus dem Sport. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte ein Unternehmen aufbauen, das überschaubar bleibt und noch erfolgreicher wird. Ich möchte dann in weiterer Folge einen gesunden Betrieb an einen meiner Söhne übergeben. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine möglichst gute Grundausbildung oder ein Studium ist absolut zu empfehlen.

✱ Reinhart Peter

„Erfolg: Nach einem Arbeitstag nach Hause kommen und mit dem Geleisteten zufrieden sein."

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Coiffeur Reinhart., 1010 Wien, Himmelpfortgasse 14. Geboren - Datum, Ort: 9. Juli 1945, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christa. Kinder: Thomas (1971) und Marcus (1974). Eltern: Margarete. Hobbies: Fußballspielen, Skifahren, Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre und arbeitete anschließend zwei Jahre lang in Hamburg. Danach kehrte ich nach Wien zurück und arbeitete bei einem Friseur, der Weltmeister für Damenfrisuren war. Ein Jahr später wechselte ich zu Liesl Graf (Neuer Markt) und heiratete kurze Zeit darauf. Meine Frau besaß einen Friseursalon, den wir umbauten und renovierten; in der Folge kauften wir zwei Geschäfte dazu. Das Stammgeschäft sowie das Geschäft im 15. Bezirk verkauften wir wieder; heute sind wir in der Himmelpfortgasse tätig. Wir beschäftigen sechs Mitarbeiter und bieten alle Dienstleistungen eines Friseurs.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, nach einem Arbeitstag nach Hause zu kommen und mit dem Geleisteten zufrieden zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich sehe meine persönlichen Stärken in der Mitarbeiterführung. Ich beschäftige meine Angestellten bereits seit 30 Jahren, sie haben schon bei mir gelernt. Weiters arbeitet mein Sohn, mit dem ich mich sehr gut verstehe, hier im Betrieb. Ich denke, daß die familiäre Atmosphäre und das gute Betriebsklima beim Erfolg meines Unternehmens eine große Rolle spielen. Weiters sind sowohl mein Organisations- als auch mein Improvisationstalent ausschlaggebend für meinen Erfolg. Wesentlich ist generell die Freude an meiner Tätigkeit: Ich bin jeden Tag im Geschäft und somit am Alltagsgeschehen beteiligt. Meine Präsenz wird auch von den Kunden geschätzt. Ich möchte ihnen eine nette, familiäre und ruhige Atmosphäre bieten, in der sie sich entspannen können und lege großen Wert auf ihre Zufriedenheit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke, daß ich in meinem Leben bisher sowohl beruflich als auch privat erfolgreich war und mit dem Erreichten zufrieden sein kann. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne Problemen ruhig, löse sie aber immer sofort, weil sie mich dann nicht mehr belasten können. Grundsätzlich löse ich schwierige Situationen eher alleine. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben ist mir wichtiger als mein Beruf, meine Familie hat oberste Priorität, deshalb habe ich auch schon gute Angebote ausgeschlagen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Generell würde ich jedem raten, gute Ausbildung zu nutzen und fleißig zu sein. In unserer Branche ist es wesentlich, sich als Dienstleister zu sehen und kundenfreundlich zu sein. Gerade als Friseur ist es unabdingbar, nicht nur auf dem fachlichen Gebiet, sondern auch im Bereich der Allgemeinbildung ständig weiterzulernen und wißbegierig zu sein, um sich auf seine Kunden und deren Interessen einstellen zu können. Neugierde und die Aneignung von breitem Wissen sind dafür unumgänglich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht heute darin, das Unternehmen noch vier Jahre lang weiterzuführen und danach in Pension zu gehen. Mein Sohn wird das Geschäft in geordneten Verhältnissen übernehmen.

✱ Reinisch Ricarda Dr.

● Steckbrief

Beruf: Psychologin. Funktion: Moderatorin. Tätig bei: ORF., 1130 Wien, Würzburggasse 30. Geboren - Datum, Ort: 23. Mai 1954, Wien. Hobbies: Familie und Freizeit effizient nützen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Ich habe Psychologie, Philosophie und Publizistik studiert. Bereits während des Studiums habe ich bei den Salzburger Nachrichten als Volontärin gearbeitet und zwar in verschiedensten Bereichen (u.a. Bundesländerberichterstattung, lokaler Bereich, Außen- und Innenpolitik). Damals habe ich sehr viel gelernt. Am Tag meiner Promotion bin ich in das Landesstudio Salzburg des ORF als Redakteurin eingetreten, und zwar in die Familienredaktion. Mein damaliger Chef war Rudi Klausnitzer. Später habe ich auf Wunsch von Klausnitzer auch zu moderieren begonnen. Ich habe eine Reihe von Kursen (Kameraführung und Bildschnittseminare) besucht und habe mich immer mehr in Richtung Fernsehen entwickelt, weil mich diese Medium sehr interessiert hat. Ich habe dann von Grund auf dieses Medium gelernt, ich war unter anderem als Produktionsassistentin, später als 2. Regieassistentin tätig. Diese Entwicklung war für mich persönlich von sehr großer Bedeutung, denn in weiterer Folge bin ich zur Sendung „Quiz in Rot-Weiß-Rot" gekommen, wo ich für einen erkrankten Kollegen vor die Kamera mußte. Dies war für mich kein Problem und hat in Wien beim ORF positive Resonanz gefunden. Später habe ich dann den „Ö3-Wecker" und „Radio Holiday" moderiert.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß man in seinem Beruf anerkannt und so akzeptiert wird, wie man ist. Ich spiele den Leuten nichts vor. Wichtig ist, daß man eine Begabung für seinen Job hat. Es gibt genug Personen, die gebildet und nett sind, aber in meinem Medium kläglich versagen. Ich bemerke es bei den Studiogästen von „Willkommen Österreich". Diese haben oft große Hemmungen vor der Kamera zu sprechen. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich habe mir im Laufe der Zeit eine sehr dicke Haut angeeignet. Früher war ich über Kritiken erschüttert und sehr aufgewühlt, heute kann ich mit Kritik viel besser umgehen. Fehler machen wir alle. Nach einer Sendung analysiere ich diese. Ich glau-

be, dies ist wichtig, um Lehren für die Zukunft daraus zu ziehen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus einem gesunden Maß an Ehrgeiz sowie einer Portion Eitelkeit. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Ich mache meinen Job sehr gern, weil er Teil von mir ist. Ich habe auch das Glück mit einen Mann verheiratet zu sein, der ebenfalls für seinen Beruf lebt. Auch unser Kind lebt und wächst mit unseren Berufen auf. Das absolut Einzigartige an meinen Beruf ist meine freie Zeiteinteilung, die unserem Kind sehr entgegenkommt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich einen Beruf habe, welcher mir viel Freude bereitet und in welchem ich mich durchgesetzt habe. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Von der Redaktion, von den Kollegen und von unserem Coach bei der Sendung „Willkommen Österreich", der unser Verhalten analysiert.

✱ Reischer Florian Mag. Arch.

DELTA PROJEKTCONSULT

● Steckbrief

Beruf: Architekt. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Delta Projektconsult Projektierungs-GmbH., 1060 Wien, Capistrangasse 10/3. Geboren - Datum, Ort: 7. Jänner 1956, Gmunden. Kinder: Luis. Eltern: Helmut und Brigitte. Hobbies: Klavier, Segeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Da mein Großvater und mein Vater Architekten waren, bin ich sozusagen erblich vorbelastet. Es kamen für mich zwei Berufswege in Frage: Musik oder Architektur. Knapp vor der Matura entschloß ich mich dann für die Architektur. Diese Entscheidung traf ich, da ich am Beispiel eines befreundeten Pianisten sah, worauf man verzichten muß, wenn man eine solche Laufbahn einschlägt. Ich wurde im humanistischen Gymnasium von ein paar herausragenden Professoren geprägt und gefördert. Nach der Matura machte ich die Aufnahmeprüfung an der Hochschule für angewandte Kunst. Das Studium begann ich bei Prof. Schlesinger, der noch zur sogenannten „alten Garde" gehörte, und mit dem schließlich eine Ära in der Geschichte der Hochschule zu Ende ging. So setzte ich meine Ausbildung bei anderen Professoren fort, was meinen Horizont erweiterte, und diplomierte schließlich bei Prof. Hollein. Während des Studiums schloß ich mich mit Studienkollegen zu einer Künstlergruppe zusammen: Wir organisierten eigene Ausstellungen leisteten unseren Beitrag zu den Wiener Festwochen, etc. Diese gemeinsame Tätigkeit dauerte letztlich 20 Jahre. Ich arbeitete als Designer, Architekt, vor allem aber als Grafiker. Unter anderem gründete ich eine sehr erfolgreiche Porzellanmanufaktur, und lernte zu diesem Zweck den Beruf des Keramikers und Modelleurs. Weiters führte ich eine Galerie. Vor einiger Zeit zog ich mich aus diesem Bereich zurück und begann 1996 wieder als Architekt zu arbeiten. Mein neues Berufsleben begann bei Delta Projektconsult, wo ich mich mit Projekten, wie unter anderem dem Europapark in Salzburg befaßte. Das war für mich ein einschneidendes Erlebnis, da in mir der Wunsch nach neuen Herausforderungen wach wurde und ich meine Fähigkeit entdeckte, in Grenzsituationen besondere Leistungen zu vollbringen. Nach der erfolgreichen Vollendung des Projekts in Salzburg wurde mir angeboten, das Wiener Büro, damals ein Sorgenkind der Firma, zu übernehmen. Meine Aufgabe, das Unternehmen wieder in die schwarzen Zahlen zu bringen, gelang bereits im ersten Jahr. Ich baute das Büro komplett neu auf, stellte neue Mitarbeiter ein, wechselte den Standort und erreichte in zwei Jahren die Sanierung des Standortes Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich jener Zustand, in dem ich mit meinen Leistungen zufrieden bin. Philosophisch gesehen bedeutet dies, im Einklang mit der Umwelt zu sein. Mein persönlicher Erfolg beinhaltet zufriedene Mitarbeiter, ein erfülltes Familienleben und eine sinnvolle berufliche Beschäftigung, die mich immer wieder vor neue Herausforderungen stellt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Kreativität und meine Bereitschaft, Ideen wie Fische aus einem Teich zu angeln, um sie dann nach meinen eigenen Vorstellungen zu entwickeln. Mir ist Ehrlichkeit wichtig, diese betrachte ich als Basis für meine Geschäfte. Meine Intuition spielt eine große Rolle bei meinem Erfolg: Wenn mir mein Gefühl Nein sagt, verzichte ich auf die Zusammenarbeit mit Kunden. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität ist sicherlich zielführender, wobei ich gegen jeglichen Persönlichkeitskult bin. Originalität heißt für mich, an den Geschehnissen des Universums interessiert zu sein und seine Erkenntnisse sinnvoll zu verwenden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Geringschätzung der geistigen Leistung von Architekten, die bei der Verwirklichung eines Projektes unter enormem Zeitdruck stehen, was logischer Weise zur Minderung der Qualität führen muß, ist für mich ein sehr heikles Problem. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es muß sozusagen die Chemie stimmen und gegenseitige Sympathie entstehen. Ich lege großen Wert auf die Gabe, Freude an der Arbeit zu empfinden. Es ist mir wichtig, daß meine Mitarbeiter und Partner Schöpfungskraft und Humor besitzen. Ich empfinde es als meine Aufgabe, für jeden Mitarbeiter eine Arbeitsstätte zu schaffen, in der er sich optimal entfalten kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, die Wertschätzung der Baukunst und somit die Qualität der Bauten zu erhöhen.

✱ Reiter Kurt

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: LDDE-Vertriebs GmbH., 1110 Wien, Simmeringer Hptstr. 501. Geboren - Datum, Ort: 31. Juli 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Carola. Kinder: Domenik (1986), Philip (1990) und Julia (1992). Eltern: Helga und Ernst. Hobbies: Mein Unternehmen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Acht Jahren Mittelschule - Matura 1981. Bereits während der Schulzeit organisierte ich Parties. Außerdem fungierte ich im Haus der Begegnung im 22. Bezirk als Techniker (Beleuchter). Nach acht Monaten Bundesheer bekam ich für eineinhalb Jahre einen Job in einem Tonstudio als Techniker, bevor ich 1987 bei der Firma Kaltenböck als Beleuchtungstechniker tätig war. Anschließend wechselte ich zu einem weiteren Beleuchtungs- und Medizintechnik-Betrieb, für den ich zwei Monate in

Israel ausgebildet wurde. In dieser Zeit habe ich begonnen nebenbei selbständig zu arbeiten. Ich kaufte von meinem Ersparten meßtechnische Instrumente und arbeitete damit in einer kleinen Wohnung exklusive für die Firma. Alle folgenden Entwicklungen (Lichtregelpulte, Dimmer usw.) und Reparaturen für die Theaterbranche wurden ausschließlich von mir getätigt. Seit 1989 bin ich selbständig mit einer Einzelfirma für Bühnenbeleuchtung und beschäftige einen Mitarbeiter. Es begann mit dem Künstlerpark „Luna-Luna" von Andre Heller in Hamburg und einigen österreichischen Diskotheken. Weiters habe ich begonnen, kleine Theater mit Licht auszustatten und in den Bereichen Verkauf, Montage und Service zu betreuen. Den ersten richtigen Standort bezog meine Firma erst 1993, hier in Simmering. Es war ein Mietlokal mit 450 Quadratmeter, wo fünf Mitarbeiter tätig waren. Wegen unseres erhöhten Platzbedarfs, kaufte ich eine ehemalige Kirche (Dreherstr. 64, 1110 Wien), adaptierte sie und schaffte ein etwas anderes Ambiente. Wir sind jetzt auf 1200 Quadratmeter Arbeitsfläche untergebracht und ich beschäftige mittlerweile 18 Mitarbeiter und nach Bedarf noch freie Helfer. Zu unserem Klientel zählen das Bundestheater, Vereinigte Bühnen Wien, das Linzer- und Salzburger Landestheater, ORF und viele andere..... Durch unseren 24 Stunden-Dienst wurden wir berühmt. Nur so kann man auf Kundenwünsche direkt reagieren.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, das dokumentiert sich durch Geldverdienen von selbst. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Absolute Flexibilität, schnelle Reaktionszeit und der Leitsatz: „Der Kunde ist König". Ich bin niemals neidisch, auch nicht gegenüber den Mitbewerbern. Seit 13 Jahren mache ich keinen Urlaub. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Meine Frau ist sehr verständnisvoll und gleichzeitig unterstützend. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Sie sind wichtig. Wenn die Fehler im Betrieb verdoppelt werden, dann expandiert die Firma. Natürlich machen wir keinen Fehler zweimal. **Ab wann waren Sie zuversichtlich, erfolgreich zu werden?** Ich habe von klein auf gern gearbeitet, organisiert und auch immer Geld verdient. Damit war klar, daß man Erfolg haben muß. **Wie glauben Sie, sehen Sie Ihre Freunde?** Als erfolgreichen Geschäftsmann und bodennahen, zuverlässigen Freund. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Wir sind alle Indianer, - ich bin kein Häuptling. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Ja, sie sehen mich als fleißigen Vater. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, das braucht man und deshalb bekommen auch meine Mitarbeiter für gute Leistungen, Anerkennung. Ein Schulterklopfen ist Motivation. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Abgeschaltet habe ich bis jetzt nicht, aber Kraft tanken kann ich sehr gut in der Familie. **Was wollen Sie noch erreichen?** Diesen Mitarbeiterstamm erhalten und weiterführen. Ich will auch die freundschaftliche, beratende Funktion bei meinen Kunden beibehalten. **Vielleicht noch ein Tip für die Nachwelt?** Junge Menschen muß man fördern und unterstützen. Und man muß absolut pünktlich, verläßlich und seriös sein.

✶ Reiter Ludwig Ing.

Steckbrief

Beruf: Installateurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ing. Ludwig Reiter Heizung - Sanitär., 2232 Deutsch-Wagram, Hauptstraße 35. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Eltern: Josefine und Ludwig. Hobbies: Wandern und (mäßig) Bergsteigen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Maschinenschlosserlehre 1962 war ich bei verschiedenen Firmen tätig. Neben dem Beruf besuchte ich die HTL-Maschinenbau für Berufstätige, mit Abschluß 1970. Von 1970 bis 1971 studierte ich zwei Semester technische Chemie an der Technischen Hochschule Wien. Danach war ich bei verschiedenen Firmen als Techniker für Gas-, Wasser- und Heizungsinstallationen tätig. Ab 1971 arbeitete ich ein Jahr lang in Frankfurt (Deutschland) als Klimatechniker. 1975 machte ich mich selbständig und übersiedelte 1979 mit der Firma nach Deutsch-Wagram, in die Hauptstraße 35. Hier hatte ich einen Schauraum, ein Geschäftslokal, einige Lagerräume und das Büro. Ich beschäftigte bis zu neun Mitarbeiter und war selbst im Geschäft für Kundenbetreuung, Montagebeaufsichtigung und Störungsbehebung verantwortlich. Meine Frau leitete den Verkauf und das Büro. Überwiegend hatten wir Privatkunden mit Wohnungen oder Einfamilienhäusern, aber auch Architekten und die Gemeinde gehörten zu unseren Kunden.

> „Seminare und Schulungen waren immer richtunggebend für mein Leben."

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich einen Teil des Wissens über die Lehrlingsausbildung weitergeben konnte, aber auch wenn man einem Kunden helfen kann, befriedigt einen das sehr. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Größtmögliche Harmonie im Leben. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** Erst ab den 90er Jahren; die ersten 15 Jahre waren ein ständiger Kampf, aber ich habe diese Zeit überstanden. **Erinnern Sie sich an eine Situation, in der Sie erfolgreich entschieden haben?** Ja, das war der Entschluß, die Doppelbelastung auf mich zu nehmen und die Abendschule zu besuchen. Seminare und Schulungen waren immer richtunggebend für mein Leben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das fundierte Wissen und die praktische Erfahrung, die ich mir in einigen Firmen aneignen konnte, und nicht zuletzt die laufende Nachschulung. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** In den 80er Jahren war ich immer einige Wochen auf Schulungen. Später wurde weniger Zeit dafür investiert. **Gab es Situationen, in der Ihrer Meinung nach andere aufgegeben hätten?** Ja, die ersten Jahre, das heißt die Anlaufzeit, bis ich einen Bekanntheitsgrad im Ort hatte, waren schon recht hart. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Manche Installateure messen mit zweierlei Maß; bei Angeboten sind die Preise im Keller und bei Regiearbeiten oft verblüffend hoch. **Nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich zur Zusammenarbeit mit Mitarbeitern?** Das Aussehen muß nach meinen Vorstellungen zivilisiert sein; bei den Lehrlingen war eine zusätzliche Voraussetzung die Beherrschung durchschnittlicher Kenntnisse in Mathematik, Chemie und Physik. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als strenger Lehrherr. Ich habe Prinzipien, die sich durch mein Leben zogen. **Ihr persönliches Ziel?** Ich habe die Firma bereits 2000 verkauft und habe mich auf reine Servicearbeiten spezialisiert. Dazu habe ich das Büro in den ersten Stock verlegt und besitze nur noch ein kleines Lager für meine Ersatzteile. Meine Kunden, die von mir zum Teil 25 Jahre lang betreut worden sind, betreue ich weiter. **Welchen Ratschlag haben Sie für die nächste Generation?** Der Mensch schätzt noch immer die Werte Pünktlichkeit,

Ehrlichkeit, Verläßlichkeit; wenn man dann noch Durchhaltevermögen hat, kann man sich mit viel Energie durchbeißen und der Erfolg kommt von selbst.

✱ Renkin Franz

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Adlink Internet Media GmbH Austria., 1150 Wien, Storchengasse 1. Geboren - Datum, Ort: 16. November 1960, Korneuburg. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Susanne. Hobbies: Lesen, Tischtennis.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura absolvierte ich einen Universitätslehrgang für Fremdenverkehrsberufe. Gleichzeitig begann ich Theologie und Philosophie zu studieren, und war in dieser Phase neben meinem Studium als Religionslehrer und in der Politik tätig. 1990 wurde ich zum Gemeinderat und Klubobmann der Grünen in Wiener Neustadt, und Ende 1990 schließlich zum Bundesgeschäftsführer der damaligen Grün Alternativen gewählt. Mitte 1993 wechselte ich in die Immobilienwirtschaft, in die Firma Convert AG, wo ich mich teilweise mitbeteiligte. Nachdem eine dieser Beteiligungen in Konkurs gegangen war, begann ich Anfang 1996 beim Wirtschaftsblatt im Anzeigenverkauf, wurde Anzeigenleiter, und Ende 1997 Verlagsleiter und Geschäftsführer der Anzeigen- und Abonnementvertriebs-Tochtergesellschaft. Seit April 2000 bin ich Geschäftsführer der Firma Adlink Internet Services GmbH. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Adlink ist eine Internetvermarktungsagentur, das heißt wir verkaufen Werbung auf Internetplattformen. Zu unserem Kundenkreis zählen ca. 30 Medien, wie etwa der Online Standard. Wir legen höchsten Wert auf technische Qualität und sind sehr service- und kundenorientiert, wir müssen mit dem Gehirn des Kunden denken, um ihm die beste Lösung anzubieten. Wir beraten den Kunden, in welchen Medien und mit welchen Werbemitteln er seine Zielgruppe am besten erreichen kann. Dabei geht es uns um die langfristige Betreuung und Weiterberatung, und nötigenfalls auch um die Flexibilität, Faktoren auch noch innerhalb einer laufenden Kampagne zu ändern.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin kein Mensch, der seine Ziele ganz konkret und auf Jahre hinaus plant, es ist vielmehr die Struktur des Weges, über die ich schon früh sehr genaue Vorstellungen hatte. Meine Stärken liegen in meiner Kommunikationsfähigkeit und Überzeugungskraft. Gerade in meinem Beruf ist es wichtig, zu begeistern und selbst begeistert zu sein. Im wesentlichen profitiere ich heute des weiteren von meinem Umgang mit Menschen, sowie der Führung von Menschen. Ich habe es zum Prinzip erhoben, nie mit dem Durchschnitt zufrieden zu sein. Das Mittelmaß ist ein Stadium, in dem man sehr bequem leben kann, und es hat sehr viel mit Selbstdisziplin zu tun, der Verlockung zu widerstehen, dort zu bleiben. **Wie definieren Sie Erfolg?** Wenn man den Begriff Erfolg philosophisch betrachtet, hat er viel mit dem Begriff Schönheit zu tun. Erfolg ist das Erstrebenswerte, das Begehrenswerte. Man will erfolgreich sein, um Geltung zu haben. Die zweite Komponente von Erfolg ist die Auseinandersetzung mit sich selbst. Offenbar hat die Menschheit das Berufsleben als Plattform auserkoren, wo dieser Kampf um Anerkennung ausgefochten wird; wo man erfolgreich ist oder eben nicht. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Ich habe mir immer Ziele gesteckt, die mit der Gegenwart zu tun haben. Ein Ziel muß so präsent sein, daß es aus der Gegenwart nicht wegzudenken ist. Wenn Ziele zu weit entfernt sind, werden sie gleichzeitig auch gewissermaßen unverbindlich. Das heißt, ich habe heute ganz konkrete Ziele, und nicht Visionen, die ich irgendwann einmal erreichen kann. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich beziehe meine Kraft aus meiner Beziehung und meinen Kindern. Ein weiterer Energiefaktor ist meine Selbstreflexion, meine Religiosität. Und drittens motiviert mich natürlich der gelebte, der bestehende Erfolg. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man muß mit seinen Stärken arbeiten und seine Schwächen konsequent entschärfen. Wer nicht die Bereitschaft zeigt, Schwierigkeiten zu bewältigen, die er vorher nicht gesehen hat, kann sich niemals über den Durchschnitt erheben. Es ist immer und unbeirrt der nächste Schritt zu tun, die Richtung muß gleichbleiben, auch wenn man dabei manchmal Umwege gehen muß. Erfolg kann man nur dann haben, wenn man bereit ist, ihn zu teilen: das heißt, man muß heute beinahe überall teamfähig sein. Ein Team darf dabei kein Werkzeug sein, sondern ist schlicht als Gemeinschaft auf einem gemeinsamen Weg zu sehen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Am Weg zum Erfolg gibt es immer Mißerfolge. Man darf sie nie als etwas Endgültiges sehen, sondern muß sie als etwas Notwendiges und Vorläufiges betrachten. Wenn man sich selbst eingesteht, etwas nicht geschafft zu haben, kann man auch daraus lernen. Es ist ganz wesentlich, mit Niederlagen insofern diszipliniert umzugehen, als man sie analysiert und somit auf das, was wirklich schiefgegangen ist, eingrenzt. Danach gilt es, Ideen zu entwickeln, wie man sein Ziel anders erreichen kann. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Man darf sich nicht auf die Zukunft vertrösten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich heute als durchaus erfolgreich, wobei ich auf zwei Aspekte großen Wert lege: Zum ersten im Bereich der Anerkennung von außen, und zweitens in meiner persönlichen Geschichte, die mir auch schon Mißerfolg bescherte. Persönlich erfolgreich fühle ich mich, weil mich diese Niederlage damals nicht aufhalten konnte.

✱ Rent Gabriele

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännische Angestellte. Funktion: Geschäftsführerin der Filiale Himberg. Tätig bei: Uhren - Schmuck Peter Rent., 2325 Himberg, Hauptplatz 11. Geboren - Datum, Ort: 5. März 1954, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Peter. Kinder: Jürgen (1978). Eltern: Friederike und Leopold. Hobbies: Lesen, Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen kaufmännischen Lehre in der Eisenhandelsbranche, wechselte ich ins Bankgeschäft. Im Jänner 1973 trat ich in die Länderbank, als Schalterkraft, ein. Später kamen zusätzlich Aufgaben hinzu, wie Kreditbearbeitung, Buchhaltung, und das Sekretariat des Vorstands. Nach 21 Jahren kündigte ich aus gesundheitlichen Gründen. Später besuchte ich einen Einführungs-

kurs für die Schmuck- und Uhrenbranche der WIFI der WF- Handelskammer und übernahm im August 1994 die neue Schmuckfiliale meines Mannes, in Himberg. Um mich weiter mit der Branche vertraut zu machen, absolvierte ich von 1999 bis 2001 einen Fernkurs vom Bundesgremium über Schmuck, Juwelen und Uhren, und schloß diesen mit Diplom ab.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Er hebt mein Selbstwertgefühl. **Was ist derzeit ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ein Vorteil ist sicher, daß ich und auch meine Schwester, die mit mir dieses Geschäft führt, ortsansässige Himbergerinnen sind, und auf Stammkunden zählen können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich in verschiedenen Sparten immer mein Bestes gegeben habe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich immer schon, und hier mit dem neuen Geschäft lief es auch von Anfang an gut. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Beim Wechsel ins Bankgeschäft nach meiner Lehrzeit und natürlich auch wieder den Absprung aus der Bank, in eine völlig neue Branche, welche für mich erneut eine Herausforderung darstellt. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Um auf diesem Platz bestehen zu können, arbeite ich durch, ohne Urlaub und mit nur wenig Freizeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Einkaufszentren sind für die kleinen Geschäfte der Untergang. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Sicher vier Wochen pro Jahr, ich lese sehr viel. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ohne genügend Eigenkapital ist es schwierig sich selbständig zu machen. Das Privatleben muß man hinten anstellen, und Personal sparen. Weiterbildung ist sehr wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte bis zu meiner Pensionierung dieses Geschäft erfolgreich weiterführen.

✱ Resch-Fingerlos Gerhard Mag. MBA

● Steckbrief

Beruf: Managementberater. Funktion: Partner. Tätig bei: Heidrick & Struggles GmbH., 1010 Wien, Trattnerhof 1. Geboren - Datum, Ort: 16. Mai 1965, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Selina (1992) und Victoria (1998). Schöpferische Akte: Mitautor des Buches „Telekom III" (Personalsuche im Internet). Mitgliedschaften: Aufsichtsrat der Active Agent AG, Beirat der Stage 1cc. Hobbies: Skifahren, Laufen, Mountainbike, Lesen (Management-Literatur), Internet, New Economy.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1983 am Akademischen Gymnasium Salzburg. Hier wurde der Grundstock für meine Ausbildung gelegt, ich war in eine gewisse soziale Schicht eingebunden und wurde vom Gymnasium mehr geprägt als vom Elternhaus. Nach dem Bundesheer studierte ich von 1984 bis 1988 BWL in Wien, und machte anschließend (bis 1990) den MBA an der University of Cincinnati. Das Auslandsstudium war der Kick in meiner Persönlichkeitsbildung, es vermittelte mir Selbstsicherheit und ich lernte Vertrauen in die eigenen Stärken. Ende 1990 trat ich als Trainee in die OMV-Gruppe ein, übernahm anschließend verschiedene Funktionen im Marketingbereich und war zuletzt Marketingleiter für technische Kunststoffe der Firma PCD. In der OMV lernte ich nicht nur das Konzernleben kennen, ich machte auch den Umbruch von der Verstaatlichten auf Privatwirtschaft mit. Diese Tätigkeit war auch sehr international geprägt und mit viel Reisetätigkeit verbunden. Der erste echte Langzeitjob ist meist sehr prägend und die dort begründeten sozialen Netzwerke bleiben auch meist länger bestehen als andere. 1995 wechselte ich als Marketingleiter zur Frantschach AG (Frantschach Packaging), wo ich mit dem Aufbau der internationalen Vertriebsschiene betraut war. Frantschach, zu einer südafrikanischen Firmengruppe gehörend, war vom Managementstil her im Gegensatz zur Österreichischen OMV Gruppe besonders angelsächsisch geprägt (Low Cost, high Shareholder Value). 1997 wurde ich von der Beratungsfirma Egon Zehnder als Senior Consulter abgeworben. Ich wechselte, obwohl ich bei Frantschach erst sehr kurz tätig war; für seine Karriere muß man jedoch auch einen gewissen persönlichen Egoismus aufbringen. Die kommenden zwei Jahre bei der Firma Egon Zehnder waren für mich sehr herausfordernd, da ich in der Dienstleistung bald an meine Grenzen stieß. In der Industrie spielte Personal Relationship eine ganz andere Rolle als im Dienstleistungsbereich. Ich mußte also komplett umdenken. 1999 wurde ich von Heidrick & Struggles, einer Top Headhunter-Firma mit Konzernsitz Chicago, die hier ein neues Büro eröffnete, angeworben. Seither bin ich in dieser Position und war von der Stunde Null mit dem Marktaufbau in Österreich beschäftigt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Erreichen persönlich gesetzter Ziele. Erfolg kann nicht von außen definiert werden, sondern wird von einem selbst bestimmt. Es gibt keinen allgemeinen Gradmesser für Erfolg. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich kann Beziehungen unmittelbar und schnell aufbauen, man gewinnt bei mir sofort den Eindruck von Seriosität , Ehrlichkeit und Vertrauen. Das sind im Beratungsbereich wesentliche Attribute. Meine Tätigkeit ist es Menschen anzusprechen, zu beurteilen und für eine Aufgabe zu gewinnen. Das gelingt mir in kürzester Zeit. Diese Fähigkeit ist ein besonderes Sensorium. Ich stellte den Menschen stets vor die Sache, das kommt in meiner jetzigen Tätigkeit am stärksten zum Tragen. Dazu habe ich auch die organisatorischen Fähigkeiten um Aufgaben zu exekutieren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe meine Ziele sogar übertroffen und meine Erfolge werden auch von anderen anerkannt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Zuletzt war es der Wechsel zu Heidrick & Struggles, auch wenn diese Entscheidung nicht ganz einfach war, da ich auch aus der Industrie ein attraktives Angebot vorliegen hatte. Der Erfolg gibt mir aber recht. Wir sind hier deshalb erfolgreich, weil die Rahmenbedingungen stimmen, die ich mir selbst schaffen konnte. Um zu wissen, welche Rahmenbedingungen man für den Erfolg braucht, ist Erfahrung nötig, die man mit 25 Jahren noch nicht haben kann. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** In den letzten fünf bis sieben Jahren habe ich mich schon öfter mit dem Gedanken gespielt, in den Beratungsbereich zu gehen, insofern ja, das Unternehmen war aber nicht bewußt ausgewählt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Da ich zahlreiche Untersuchungen durchführte um Managementfähigkeiten in der ersten und zweiten Führungsebene zu ermitteln, weiß ich das ziemlich genau: Es ist die fehlende Karriereintelligenz, wie ich es nenne. Das heißt die Fähigkeit zu erkennen, wann im Karrierespiel die „Wegzweigung" zur Seite und nicht nach oben beschritten werden sollte. Das lernt man nirgends und ist daher extrem schwierig. Außerdem sind unsere Hierarchien nach weiter, höher, schneller ausgerichtet. Wesentlich ist

jedoch zu erkennen, wann man mit einer höheren Position überfordert wäre. Falsches Positionsdenken führt dazu, daß Leute in Positionen kommen, in denen sie überfordert sind und daran scheitern. Ich bewundere die Menschen, die sich zum richtigen Zeitpunkt sagen, daß ein weiterer Karriereschritt nichts für sie ist. Letztlich muß man sich in seiner Position auch wohl fühlen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg?** Sowohl die beruflichen Rahmenbedingungen wie auch das private Umfeld spielen eine wesentliche Rolle. Ich persönlich könnte beruflich nicht erfolgreich sein, wenn das private Umfeld nicht stimmen würde. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Den Partnerstatus in der historisch kürzesten Zeit beim weltweit ältesten Unternehmen seiner Art zu erreichen, ist ein „Ritterschlag“. Die 300 Partner des Unternehmens sind ein exklusiver Club in dem ich ohne Wenn und Aber als einer der ihren anerkannt werde. Diese persönliche Anerkennung ist mir auch sehr wichtig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Dr. Roiss (ÖMV-Vorstand) war von der Art her, wie er Dinge geschafft hat, immer ein Vorbild. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich schaue auf mögliche Entwicklungspotentiale (da dies abstrakt ist , ist es besonders schwer zu beurteilen) und auf einen hohen Grad an Selbständigkeit. In dieser Branche ist die Fähigkeit, Beziehungen auf höchstem Niveau herstellen zu können, sehr wichtig. Unsere Mitarbeiter müssen mit Generaldirektoren, Aufsichtsräten und Geschäftsführern umgehen können, daher ist ein breites Allgemeinniveau wichtig. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Einerseits durch finanzielle Anreize (in unserer Branche sind Prämien und Bonis sehr hoch bewertet), vor allem aber müssen die Mitarbeiter das Gefühl haben, erfolgreich zu sein und am Erfolg des Unternehmens mit zu partizipieren. **Wie verarbeiten Sie Niederlagen?** Niederlagen sind ein integrativer Bestandteil des Erfolges, ohne sie gibt es keinen Erfolg. Wesentlich ist, relativ rasch zu erkennen, wieso es zu einem Mißerfolg kam, und was man anders machen kann. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Erfolg. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Dabei unterscheide ich persönliche und Organisations- bzw. Firmenziele. Dieses Unternehmen soll in Österreich die Nummer eins am Markt werden. Persönlich strebe ich einen gewissen Grad an Unabhängigkeit an, womit auch eine monetäre Komponente verbunden ist. **Ihr Lebensmotto?** „sina ira et studio“ – Ohne Zorn und Eifer. Man muß alles im Leben mit Distanz und Rationalität sehen und über Dinge auch lachen können.

✱ Richter Carla Dr.med.

● Steckbrief

Beruf: Internistin, Kardiologin, Sportmedizinerin. Funktion: Inhaberin. Kinder: Gregor (1959) und Markus (1962). Hobbies: Malerei, klassischer Gesang, Fremdsprachen,Lesen, Tennis, Fernreisen, Perserkatzen, Klavier spielen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Medizinische Begutachtungen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Abitur legte ich in der DDR ab, und da ich keinen Studienplatz bekam, ging ich nach West- Berlin. Dort mußte ich noch ein Schuljahr absolvieren und das so, Ergänzungs- Abitur ablegen, da das DDR- Abitur nicht anerkannt wurde. Dann studierte ich nach einer Aufnahmeprüfung zunächst Zahnmedizin, später Humanmediziner an der Freien Universität Berlin. Wegen Heirat und der Kinder war eine Pause erforderlich. Durch die schwere Erkrankung meines Mannes war ich plötzlich alleinerziehende Mutter zweier kleiner Kinder ohne Studienabschluß. Um mein Studium fortsetzen zu können, erhielt ich Hilfe von meinen Pflegeeltern, die mich mit sehr viel Liebe großgezogen hatten und nun meine Kinder betreuten. Ich ging nach Göttingen und brauchte noch zwei Jahre bis zu Staatsexamen und Promotion. Zwei Jahre arbeitete ich als Medizinalassistentin in den Abteilungen Anästhesie, Chirurgie, Gynäkologie und Geburtshilfe und Innere Medizin und erhielt somit eine breite praktische Ausbildung. Nach meiner Vollaprobation arbeitete ich zwei Jahre in einer Asthma- Klinik. Dann ließ ich mich zunächst als Landärztin nieder, weil ich so Beruf und Kindererziehung besser koordinieren konnte als in einer Klinik. Als die Kinder Abitur und Studienplatz hatten- was auch nicht sofort klappte- der Jüngere mußte sogar ins Ausland gehen, ging ich in nunmehr fortgeschrittenem Alter zurück in die klinische Ausbildung, legte die Facharztprüfungen für Innere Medizin, zwei Jahre später für Kardiologie ab, arbeitete zwei Jahre als Oberärztin in einer Münchner Klinik und ließ mich dann noch einmal, diesmal als Fachärztin hier in München nieder.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meine Ziele verwirklichen zu haben. Ich wollte immer Kardiologin werden und habe dafür beschwerliche Umwege in meiner Ausbildung und finanzielle Opfer auf mich genommen. Ich wollte immer meinen Kindern ein Studium ermöglichen und sie gut auf den Weg bringen. Erfolg bringt Zufriedenheit und umgekehrt. Bei der Patienten- Arbeit ist er sehr wichtig. Man muß auch voll hinter dem stehen, was man tut. Das ergibt die Resonanz bei den Patienten. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Mein Ehrgeiz, harte Arbeit und der Glaube an das Ziel. Es ist auch die Fähigkeit, auf Menschen eingehen zu können, sie in ihrer Krankheit verständnisvoll zu führen, das ist genauso wichtig wie die richtige Diagnose, wie fachliche Kompetenz. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Rückschläge gehören leider zu diesem Leben. Sie sind da, daß man sie überwindet. Man darf sich deshalb nicht von seinen Zielen abbringen lassen. Manchmal sind auch Kompromisse nötig und es gilt, sich zu arrangieren ohne unglücklich zu werden. Mein Weg als alleinerziehende Mutter und Studentin und spätere Landärztin mit zahllosen ungeregelten Nacht- und Sonntagsdiensten und kaum Freizeit war sehr hart. Er wurde nicht leichter, als ich wieder zurück in die Klinik ging. Dort erhielt ich kaum Hilfe oder gar Verständnis von meinen vorgesetzten Oberärzten, die meistens jünger waren als ich und ein Problem damit hatten. Hinzu kommt, daß die Kardiologie zu meiner Zeit noch fast ein reines Männerfach war. Frauen wurden wenig gefördert. Das ist heute etwas leichter. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Kinder gaben mir immer Rückhalt, den ruhenden Pol trotz aller Schwierigkeiten und einen Sinn für alle Anstrengungen, aber auch den Ansporn zur Selbstdisziplin, denn man muß vorleben, wenn man erziehen will und ihnen eine Richtung fürs Leben geben. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem beruflichen Erfolg und aus der Anerkennung meiner Patienten. Dies bestätigt mir, daß mein Weg richtig war. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Allmählich möchte ich mich aus der Praxis- Arbeit zurückziehen, noch als Gutachterin arbeiten, aber etwas weniger. Und ich möchte jetzt endlich die Dinge tun, für die in all den Jahren nie Zeit war. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte sich seine Ziele setzen und sich nicht beirren lassen, auch wenn persönliche Dinge zeitweilig hintan stehen müssen. Aber bei aller Pflichterfüllung sollte man möglichst auch das Leben nicht vergessen.

✱ Richter Edith

● Steckbrief

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: RCS Richter Communication Services., 1030 Wien, Neulinggasse 28. Geboren - Datum, Ort: 3. Februar 1949. Hobbies: Sport, Musik, autogenes Training, Lesen und Reisen. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Vorstandsmitglied der Forschungsgesellschaft Wiener Stadtarchäologie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdegangs? Nach dem Schauspielstudium war ich einige Jahre als Profimusikerin auf Tournee. Wieder in Wien kam ich durch einen reinen Zufall in die Werbung. Bei JWT-Thompson, einer der großen internationalen Agenturen damals, lernte ich das werbliche „Handwerk" von der Pike auf. Bei Thompson hatte ich die Chance, alle Bereiche der Werbung kennenzulernen, vom Art-Buying über FFF bis zur Produktion, von der Mediaplanung, dem Mediaeinkauf bis zur Kundenbetreuung. Dieses fundierte Know-how sehe ich auch als Fundament für meinen weiteren Werdegang und die nachfolgenden Stationen - dem Werbetechnischen Studio - Doyle, Dane Bernbach und Austria 3.TBWA. Von hier holte man mich zum Kurier, wo ich als Marketingleiterin auch in die Umstellungen im Rahmen der Fusionierung mit der Mediaprint eingebunden war. 1990 machte ich mich mit RCS Richter Communication Services selbständig. Die Agentur ist spezialisiert auf Public Relations und Event Marketing.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, aufgrund der Wertschätzung für unsere Arbeit und das persönliche Klima/die Zusammenarbeit, langfristige Klientenbeziehungen aufzubauen und zu pflegen. Das gleiche gilt für unsere Gesprächspartner bei den Medien, den Journalisten sowie für Geschäftspartner ganz allgemein, Beratern, Kontraktoren, Lieferanten usw. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, aufgrund des positiven Feedbacks unserer Klienten. Zu neuen Klienten kommen wir fast nur durch Weiterempfehlungen. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Speziell in unserem Bereich Neugierde, Einsatzfreude, die Fähigkeit zu unkonventionellem Denken und Handeln; ganz wichtig: Streß als positiven Antrieb empfinden; ein hohes Maß an Improvisationstalent; zäh sein, nicht locker lassen, Dinge immer wieder hinterfragen, sich nicht mit 08/15-Antworten zufrieden geben. Und schon auch die Bereitschaft, dem Job einen großen Raum in seinem Leben einzuräumen. Wer gerne einen geregelten Arbeitstag mit festen Zeiten hat, der ist bei uns fehl am Platz. Und noch etwas: die Floskel „das geht nicht" sollte aus dem Wortschatz gestrichen werden. Prinzipiell ist alles möglich. IBM sagte schon vor vielen Jahres: Es gibt keine Probleme. Nur Aufgaben. Das ist für mich und mein Unternehmen oberste Prämisse. **Wie gehen Sie mit den Bereichen Beruf und Privatleben um?** Zu meiner Zufriedenheit. In meinem privaten Freundeskreis finden sich nur wenige Menschen aus der Branche. Und da zählen gute Gespräche, engagierte Diskussionen und ein miteinander leben. Es ist mir auch wichtig, im Privatleben nicht permanent mit geschäftlichen Themen konfrontiert zu sein. Die Freizeit ist ohnehin knapp. Da brauche ich ein Environment, in dem ich mich mit völlig anderen Dingen beschäftige – damit „das Hirn frei wird". Allerdings gibt es noch den Semiprivaten Bereich. Durch die doch lange Zeit in der Branche hat sich zu einigen Kollegen mehr als nur ein kollegiales Verhältnis entwickelt. Hier vermischen sich die Grenzen zwischen Privat und Beruf, wir haben ein sehr offenes Gesprächsklima und ich schätze den Austausch – sei er telefonisch oder persönlich. **Gab es Vorbilder?** Im klassischen Sinn gab es keine Vorbilder für mich. Es gibt allerdings Mitbewerber, da kann man sich schon einiges abschauen. **Was war Ihnen wichtiger, Tätigkeit oder Position?** Im Laufe der Zeit ist der Wunsch in die Selbständigkeit zu gehen, immer größer geworden. Ich hatte das Glück, immer in Agenturen zu arbeiten, wo ich sehr gute Bedingungen für meine Weiterentwicklung vorfand. Doch irgendwann kommt man zu einem Punkt, wo man meint, daß man die Dinge doch ein wenig anders machen möchte. Dies war eigentlich die Triebfeder für die Selbständigkeit.

✱ Rick Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Direktor. Tätig bei: Morawa Pressevertrieb GmbH., 1010 Wien, Wollzeile 11. Geboren - Datum, Ort: 20. Mai 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dagmar. Kinder: Felix (1991). Eltern: Helga und Harald. Hobbies: Golf, Lesen, Kirchengeschichte.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang prägend? Die Tatsache, daß es dieses Unternehmen gibt, welches mein Großvater gründete. Meine Mutter arbeitete im Betrieb und mein Vater war Professor an der Pädagogischen Akademie. Ich wurde freizügig erzogen, ging meinen Interessen nach - Lesen spielte in meinem Leben immer eine große Rolle. Mein Weg war mehr oder weniger vorgezeichnet und nachdem ich nicht wußte, was ich studieren sollte, entschloß ich mich, meine Ausbildung nicht an der Universität fortzusetzen, sondern eine Buchhändlerlehre abzuschließen. 1983 trat ich in unser Familienunternehmen ein. Wir beschäftigen 1.200 Mitarbeiter und der Betrieb umfaßt diverse Bereiche (Vertrieb von Zeitungen, Lesezirkel, Großkundenservice bei Zeitungsabos, Buchhandelskette, Spedition und Buchanlieferung). Ich absolvierte ein Trainee-Programm und ging durch diverse Bereiche (Controlling, Zentralvertrieb, Verkaufsabteilung und Logistik) der Firma . Seit 1993 leite ich das Unternehmen und bin somit für alle Bereiche zuständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Dies ist ein Zustand der Zufriedenheit und des Glücks. Erfolg heißt einen angenehmen Umgang mit mir selbst. Wenn ein Ziel, welches ich mir stecke, erreicht ist und meine Vorgangsweise sich als richtig erweist, dann bin ich erfolgreich. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Überzeugung von der Richtigkeit des vorgenommenen Ziels, Hartnäckigkeit, mit welcher man das Ziel verfolgt und Flexibilität. Wenn etwas auf dem vorgenommenen Weg zum Ziel nicht funktioniert, dann muß man nach Umwegen suchen, um zum gewünschten Ergebnis zu kommen. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich nage nicht lang an Mißerfolgen. Da ich ein optimistisch denkender Mensch bin, hake ich dies ab und gehe zum nächsten Ziel über. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Streng, was das Ergebnis betrifft, und Laisser-faire bei den Mitteln. **Von wo erhal-**

ten Sie Anerkennung? Im Privatleben von den wenigen Freunden, die meine Persönlichkeit als Mensch akzeptieren. Im geschäftlichen Bereich drückt sich das in Zahlen aus. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Sie ist der Hauptplatz, wo ich mich regenerieren kann. Mir ist es wichtig, den Beruf vom Privatleben zu trennen und nicht das Geschäft mit nach Hause zu nehmen. **Wer hat Sie geprägt?** Meine beiden Großväter, durch Gespräche über persönliche Werte. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Familie und meinen Hobbies. **Was ist für Sie im Leben wichtig?** Meinen Sohn, so gut wie möglich, in seiner Entwicklung zu begleiten und ihm Werte zu vermitteln, die mich geprägt haben. Mein Anliegen ist ein harmonisches Privatleben zu führen.

✱ Rieck Leopold

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Leiter des Personalwesens. Tätig bei: A. Weiser & Söhne GmbH & Co.KG., 1030 Wien, Baumgasse 60 a. Geboren - Datum, Ort: 20. Januar 1954, Groß-Wiesendorf. Familienstand: Verheiratet mit Annemarie. Kinder: Michaela (1975) und Martina (1976). Eltern: Maria und Leopold. Schöpferische Akte: Alleiniger Autor der 1996 erschienenen Heimatchronik von Groß-Wiesendorf, Niederösterreich. Ehrungen: Alle zehn Jahre traditionelle Mitarbeiterehrung bei Firma A. Weiser. Hobbies: Geschichtsforschung (Themenkreis: gekrönte Häupter Europas), Radfahren, Fotografieren, Filmen, Sammeln von CD's, Schallplatten und Steinen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Volksschule, Hauptschule, ein Jahr musisch-pädagogisches Realgymnasium. Bereits in den Ferien jobte ich bei Firma A. Weiser in der Produktion, was mir so gut gefiel, daß ich das Gymnasium abbrach. Ich erhielt hier eine Lehrstelle und wurde drei Jahre im Büro zum Industrie-Kaufmann ausgebildet. 1973 warf mein Chef bereits ein Auge auf mich, da er mit mir etwas Besonderes vorhatte. 1974, also nach relativ kurzer Zeit, wurde ich bereits zum Vertreter des Lohnbüro-Chefs ernannt. 1978 bis 1979 absolvierte ich am Wirtschaftsförderungs-Institut einen Arbeitsrechts-Kurs erfolgreich. Die Firma ließ mir so viel Freiraum, um aus dem verstaubten Lohnbüro eine Personalverwaltungs-Organisation aufzubauen, deren Leitung ich seit 1988 innehabe. Seit 1994 bin ich Mitglied der Lehrlingsprüfungs-Kommission. 1875 gründete Herr August Weiser diese Firma; sie gehört zu den führenden Unternehmen Österreichs, welche hervorragende Spezialitäten auf dem Wurst- und Fleischsektor herstellt. Es sind Spitzenprodukte, und wir legen Wert darauf, daß unsere österreichischen Schlachttiere fachgerecht, nach kurzem Transport, streßfrei geschlachtet werden. Unsere Fleischprodukte werden in unseren 22 eigenen Weiser-Fachgeschäften angeboten; der Hauptzweig aber ist der Großhandel. Unsere gesamten Spitzenprodukte werden österreichweit über verschiedene Handelsketten vertrieben, bzw. in Teile Europas wie Tschechien, Italien, Deutschland und Jugoslawien exportiert. Die unangefochtene Krönung einer alten Tradition ist die Kaiser-Qualität, sie garantiert absolute Premium-Qualität, die im Zeichen genußreicher Handwerkskunst sowie nach den strengen Richtlinien des Codex Alimentarius Austriacus hergestellt wird. Zur Zeit bin ich für ca. 280 Mitarbeiter in Produktion, Verwaltung und Vertrieb zuständig.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich meine Ziele doch fast immer erreiche. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Wesentliche Werkzeuge sind meine unbändige Konsequenz, Teamfähigkeit und Qualität in der Mitarbeiterführung. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht hier wären?** Ja, meinen Lehrmeister. Damals fürchtete ich ihn eher, er war nicht beliebt - kurze Zeit später verehrte ich ihn bereits. **Wie sehen Sie Ihre Freunde?** Einige neidisch, aber vielleicht sind sie sogar stolz auf meinen Erfolg. **Wie sehen Sie Ihre Mitarbeiter?** Als konsequente Führungs-Persönlichkeit. **Wie sieht Sie Ihre Familie?** Als extrem häuslichen Typ und natürlich als erfolgreich. **Haben sie Anerkennung erhalten?** Ja, diese ist sehr wichtig. Ich bin ein Mensch und keine Maschine. Lob tut gut und dient zur Selbstbestätigung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Da gibt es zwei Bereiche: die Familie gibt mir Kraft und Halt; Entspannung verschaffe ich mir in der Freizeit bei meinen Hobbies. **Haben Sie noch ein Ziel, das Sie erreichen wollen?** Die Ziele des Unternehmens mehr mitzugestalten. **Haben Sie vielleicht noch einen Tip für die Um- und Nachwelt?** Mit der Geschäftsleitung kooperieren und sie von neuen Vorschlägen überzeugen. Vorsicht bei Emotionen - sachlich entscheiden. Den Beruf mit Herz und Hirn ausführen. Bis zum letzten Arbeitstag lernen, um so immer auf dem aktuellsten Wissensstand der Gesetzeslage zu sein.

✱ Riedel Erik Dipl. Ing.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: W. Riedel Silotransport Ges.m.b.H., 1050 Wien, Wimmerg. 18. Geboren - Datum, Ort: 26 Juli 1942. Hobbies: Ich genieße die kurze Zeit, die ich im eigenen Garten mit meiner Frau verbringe. Für ein Hobby im eigentlichen Sinne, habe ich keine Zeit.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura besuchte ich die Technische Hochschule in Wien. Während des Studiums übersiedelte ich an die Grazer Wirtschaftsuniversität, weil mich auch der Bereich Wirtschaft interessierte. Nach dem Studium wohnte ich ein halbes Jahr in Nürnberg, wo ich in einer Bank tätig war. Anschließend wechselte ich zu einer bekannten Baufirma nach München, wo ich für Konstruktion und Kalkulation zuständig war und wurde einige Zeit später Abteilungsleiter-Stellvertreter der Spezialbauabteilung. Im November 1972 kehrte ich nach Österreich zurück und trat in das Familienunternehmen ein, wobei mir mein Vater die Wahl der Niederlassung freistellte. Aufgrund der Tatsache, daß es bei der Wiener Niederlassung einige Probleme gab, habe ich mich entschlossen in Wien zu beginnen, wo ich auch blieb. Nach kurzer Zeit erhielt ich die Prokura und vor 15 Jahren übernahm ich die Geschäftsleitung des Unternehmens. 1993 verlegte ich den Geschäftssitz von Salzburg nach Wien.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Erfolg ist, wenn alles „läuft", wenn man das Unternehmen weiterbringt. Leider gibt es in dieser Branche sehr wenig Erfolg. Wichtig ist auch, daß man einen positiven Werdegang hat und auch etwas bewegen kann. Ebenso von Bedeutung sind die Führungsqualitäten, die unabdingbar sind. Führung darf man nicht diktatorisch ausüben, sondern in Kooperation mit den Mitarbeitern die Geschicke lenken. Meine Mitarbeiter verfügen über Spezialwissen und auf das greift die Geschäftsleitung auch zurück. So manche Entscheidung wird gemeinsam mit den Bereichsleitern getroffen. Diese Art der Führung verschafft den Vorteil, daß man die Mitarbeiter motiviert und diese so auch zu Erfolgserlebnissen kommen. **Woher stammt Ihre Triebfeder?** Ich glaube, daß die Triebfeder einem von Geburt an mitgegeben wurde, denn einen Beamten kann man nicht zum Manager machen. Dies ist sicherlich mental bedingt, denn das geforderte unternehmerische Denken, was auch bei den Mitarbeitern gefragt ist, kann man nicht lernen. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Leider ist der Konkurrenzkampf sehr groß. Es gibt zahlreiche Fälle, wo sich die Frächter speziell in Österreich gegenseitig unterbieten. Es gibt aber auch positive Ausnahmen. Jedem Menschen, der die Absicht hat sich in diesem Gewerbe selbständig zu machen würde ich aufgrund der wirtschaftlichen und gesetzlichen Bedingungen abraten, dies zu tun. Es gibt unzählige Faktoren, die man nicht selbst beeinflussen kann. Ich sehe jeden Monat, daß einige Mitbewerber den Betrieb schließen - der Grund sind die Rahmenbedingungen. Vor allem die gesetzlichen Rahmenbedingungen entwickeln sich für dieses Gewerbe immer schlechter. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Entweder hat man vernünftige Geschäftspartner, oder man hat die richtigen Nischen am Markt gefunden. Besonders im Ausland ist die leichter zu finden, als in Österreich. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben leidet sehr unter meinem Zeitmangel. Wenn man bemüht ist, für die Mitarbeiter jederzeit erreichbar zu sein und es war immer mein Bestreben mit gutem Beispiel voranzugehen, so muß auch so manches Wochenende daran glauben. Dies ist natürlich für die Familie unbefriedigend.

✶ Riedl Erwin

Steckbrief

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Marktleiter. Tätig bei: Baumax Vertriebs AG., 2130 Mistelbach, Mitschastraße 39. Geboren - Datum, Ort: 16. Oktober 1955, Laa/Thaya. Familienstand: Verheiratet mit Hildegard. Kinder: Cornelia (1982). Eltern: Theresia und Erwin. Hobbies: Faulenzen und Sauna.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Handelsschule arbeitete ich im Büro im Lagerhaus, in Laa/Thaya. Begonnen habe ich in der Buchhaltung, und als ich 1981, nach zehn Jahren ausschied, war ich Leiter des Raiffeisen-Geschäftes. Ab September 1981 war ich Verkäufer im neuen Baumax, hier in Mistelbach. Die Verkäufertätigkeit dauerte genau ein halbes Jahr und ich war Marktleiter. Baumax hat österreichweit die gleichen Angebote, die sich nach Größe des Marktes ausweiten. Trotz der geringen Größe unseres Marktes (1800m²) sind wir einer der umsatzstärksten Baumax Märkte Österreichs. Zur Zeit beschäftigen wir 31 Mitarbeiter.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, Weil ich mit betriebswirtschaftlichen Zahlen umgehen kann, mich laufend weiterbilde und allem Neuen positiv gegenüberstehe. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Das die Fluktuation der Mitarbeiter gering ist und ich meine Planzahlen kurz und auch langfristig erreiche. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das Teamwork in der Familie. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Warum? Mit der Einstellung der richtigen Mitarbeiter, wobei das ein großes Glück ist, da passieren immer wieder auch Fehler. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** Ab der Anerkennung der Geschäftsleitung, die erfolgte bereits 1982, also schon sehr bald. **Nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich zur Zusammenarbeit mit Personen?** Nach fachlicher und menschlicher Kompetenz, aber überwiegend zählt das Fachliche. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Ich werde von meinen Mitarbeitern so akzeptiert, daß ich gemeinsam mit ihnen Ziele vereinbare, und diese dann natürlich kontrolliere. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche/ Beruf ungelöst?** Es ist sicherlich der permanente Konkurrenzkampf, wo jeder sich mit den „Niedrigste - Preisen" bewirft. **Ihr persönliches Ziel?** Den Markt noch umsatzstärker zu machen, durch verschiedene Umstrukturierung von Personalkompetenzen. **Ihr Rat zum Erfolg?** Bei Baumax ist es wichtig, jede Neuerung positiv zu sehen. Man muß lernen, mit Personal umzugehen und den Kunden als seinen Gehaltszahler zu sehen. **Wieviel Zeit verwenden Sie jährlich für Weiterbildung?** Drei Schulungen, zwischen drei Tagen und einer Woche, und ich lese Fachbücher über Mitarbeiterführung.

✶ Rieger Hannah Mag.

Steckbrief

Beruf: Ökonomin, Kommunikationsleiterin. Funktion: Prokuristin. Tätig bei: Investkredit Bank AG., 1013 Wien, Renngasse 10. Geboren - Datum, Ort: 12. August 1957, Wien. Hobbies: Mein Nebenjob, Bücher und Laufen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ausschlaggebend waren die Bewältigung von persönlichen Krisen und das Erkennen von fachlichen Möglichkeiten, die ich durch meine Ausbildung nicht abgedeckt hatte. Als Kind hatte ich ein bestimmtes Bild von einer emanzipierten Frau. Meine Eltern waren 20 Jahre lang in England, bevor ich auf die Welt kam, und das hat sie sehr geprägt. Wir hatten ein stets offenes Haus, in dem geistige Werte gepflegt wurden. Aus meiner Erziehung entwickelte sich ein gewisser persönlicher Ehrgeiz, der mich dazu führte, das Wirtschaftsstudium und das Postgraduatestudium am Institut für Höhere Studien zu absolvieren. Nach dem Studium arbeitete ich zuerst als Assistentin an der Universität und trat dann bei Investkredit ein. Seit 1988 besuchte und absolvierte ich Ausbildungen im Bereich Organisationsberatung, Managementtraining, Gruppendynamik und Supervision, was meiner Haupttätigkeit zugute kam. Nebenberuflich bin ich in einem Beraternetzwerk projektbezogen tätig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, das umzusetzen, was man sich vorgenommen hat. Erfolg ist mit den eigenen Qualitäts-

ansprüchen verbunden. Erfolg ist für mich nicht primär mit finanziellen Aspekten verbunden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nicht unbedingt, weil meine Bilder von erfolgreichen Menschen mit Spitzenpositionen verbunden sind. In Bezug auf meinen Beruf bin ich erfolgreich, weil ich das, was ich mir vornehme, umsetzen kann. Als Erfolg betrachte ich auch eine Fachpublikation, die ich zusammen mit Claudia Schmied schrieb: Das „Handbuch EU-konformer Förderungen" wurde ein Fachbuchlongseller und erreichte in sechs Jahren fünf Auflagen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** In meiner Position als PR-Managerin ist eine erfolgreiche Entscheidung mit dem Früherkennen von Themen gleichzusetzen. Als Beispiel dieser Themenführerschaft kann ich Themen wie „Familienunternehmen" oder „EU-Förderungen" nennen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Es ist wichtig, eine durchdachte Mischung zu erreichen, die dem jeweiligen Themenkontext entspricht. Es ist weiters wichtig, kluge Ideen zu finden und imstande zu sein, sie der eigenen Aufgabenstellung anzupassen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, mehrere. Mein Vater ist für mich ein intellektuelles Vorbild. Meine Freundin Claudia Schmied steht für ein großartiges Modell der Zusammenarbeit. Mein großes Vorbild ist die Keynesschülerin Joan Robinson, sie war für mich ein Ansporn, Ökonomie zu studieren. Geprägt hat mich auch Dr. Waldefried Pechtl, bei dem ich eine meiner zusätzlichen Ausbildungen absolvierte und von dem ich die Wertschätzung für Menschen gelernt habe. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Für unser Buch erfuhren wir sehr viel Anerkennung. Ich besitze einen ganzen Ordner voll Rezensionen. Die Anerkennung dafür spiegelt sich aber auch in den Verkaufszahlen wider. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Wenn ich die Freude an der täglichen Arbeit verlieren würde, oder wenn meine Leistungen nicht mehr gefragt wären, würde ich Rückschläge erleiden. Ich stelle mich Problemen und versuche dann, sie zu lösen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als jemand, der sehr engagiert, „workaholisch", aber immer für die Sache und für die Anderen da ist. Das ist für mich sehr wichtig, und das spüren auch meine Mitarbeiter. Wenn ich mich mit etwas beschäftige, dann konzentriere ich mich voll und ganz und bin präsent. **Welche Rolle spielt Ihre Familie in Ihrem Leben?** Ich bin ein Einzelkind und die Familie im Sinne der Herkunft spielt bei mir eine große Rolle. Ich selbst bin aber ein bewußter Single. Die Rolle der familiären Umgebung spielen bei mir meine Freunde. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Indem ich mir bestimmte Freiräume schaffe. Ich versuche meine Zeit besser einzuteilen und wenigstens am Morgen für mich selbst Zeit zu haben. Nach dem Aufstehen gehe ich laufen oder lese und erst um neun Uhr betrete ich mein Büro. Mir ist es auch gelungen, in Urlaub zu gehen, ohne mir jeden Tag den Kopf über die Firma zu zerbrechen. Weiters möchte ich mich auch am Wochenende komplett freispielen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus mir selbst, ich habe sehr viel Energie. Auch aus meinen Freunden und aus der Vielfalt meiner Tätigkeit. Ich halte Phasen des bewußten Wechsels für sehr wichtig, sie enthalten viel Energie und Entwicklungspotentiale. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe vor, mit meinen Projekten noch wirksamer zu sein, mehr zu schreiben und mehr Wissen weiterzugeben. **Ihr Lebensmotto?** Das Leben im „Hier" und „Jetzt". Man kann im Leben alles tun, solange man es bewußt und reflektiert tut. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß wissen, was man will und an seinen Zielen Tag für Tag arbeiten, indem man sich weiterentwickelt. Wichtig sind persönliche Umstände, Disziplin und Glück. Wichtig ist es seitens der Unternehmen, ein Klima zu schaffen, in dem Talente und Begabungen gefördert werden. Sehr wichtig ist es auch, Alternativen zu haben, damit die persönliche Freiheit nicht gefährdet wird. Man soll das Leben mit einem persönlichen Lebensentwurf bewußt gestalten. Dabei tauchen folgende Fragen auf: Wer will ich sein? Was ist meine berufliche Lebensaufgabe? Wie komme ich dorthin?

* Riegler Ingrid

● Steckbrief

Beruf: Schauspielerin, Sängerin, Moderatorin, Autorin, Produzentin. Funktion: Freischaffend. Tätig bei: ORF., 1130 Wien, Würzburgg. 30A. Geboren - Datum, Ort: 18. November 1950, Wien. Kinder: Rüdiger (1969) und Nina (1973). Hobbies: Sport

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich besuchte die graphische Lehr- und Versuchsanstalt, da ich Talent fürs Zeichnen hatte. Dann stieg ich auf technisches Zeichnen um und besuchte auf Wunsch meines Vaters die HTL für Hochbau in Wiener Neustadt. Parallel dazu absolvierte ich eine Schauspiel-, Gesangs- und Sprauchausbildung am Konservatorium. Mit 18 Jahren bekam ich mein erstes Kind, vier Jahre später mein zweites Kind, nach nochmals vier Jahren verstarb plötzlich mein Mann und ich mußte mir das Leben alleine finanzieren. Als Alternative zum Job in einem Büro als technische Zeichnerin ergab sich die Möglichkeit als Modell zu arbeiten. So faßte ich Fuß bei der Modellagentur Wolfgang Schwarz in Wien. Diese Tätigkeit wurde gut entlohnt, hat mich aber nie wirklich fasziniert. Auf Empfehlung von Wolfgang Schwarz ging ich zum ORF und man nahm mich als Assistentin von Vico Torriani für eine Unterhaltungssendung auf. Später entdeckte man mich für „AM DAM DES" und so ist die Arbeit mit Kindern mein Schwerpunkt geworden. Heute mache ich Kindershows, schreibe Kinderbücher und produziere ein Musical. Ich bin auch Chefredakteurin des Kinder-Boardmagazin „Capt'n Taxilo" für eine Fluglinie.

● Zum Erfolg

Was machte Ihren persönlichen Erfolg aus? Eine Verkettung von Zufällen, Fleiß, die Gabe mit Menschen gut umgehen zu können, Ehrlichkeit und Großzügigkeit. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Die Möglichkeit, das Leben so zu gestalten, wie ich es möchte, finanzielle Absicherung und das Ausleben meiner sportlichen Aktivitäten. **Ihre Erfolgsziele?** Mehr Zeit für mich selbst zu haben und trotzdem ohne finanziellen Sorgen zu leben. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Sport und aus Bluegreen-Algen, die ich seit 5 Jahren in Kapselform zu mir nehme und die mir sehr viel Energie geben. **Welche Anerkennung ist für Sie die Wichtigste?** Die Anerkennung der Kinder, weil sie so ehrlich sind. Wenn Kinder sagen, es war gut, dann stimmt das auch. **Ihre Devise?** Jedem Tag etwas Schönes abzugewinnen und in allen Dingen etwas positives zu sehen.

* Riegler Josef Dipl.-Ing. Dr. h.c.

● Steckbrief

Funktion: Präsident. Tätig bei: Raiffeisenlandesbank Steiermark., 8010 Graz, Kaiserfeldgasse 5-7. Geboren - Datum, Ort: 1. November 1938. Hobbies: Früher genoß ich die Jagd, um die Natur zu erleben; heute Wandern, etwas Sport, Lesen und klassische Musik. Wichtig ist für mich die Familie, wo ich die meiste Freizeit verbringe. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Seit April 1993 Obmann der Raiffeisenlandesbank Steiermark, seit Juni 1994 Generalanwalt-

Stellvertreter des Österreichischen Raiffeisenverbandes, seit Oktober 1996 Vizepräsident des Verbandes der Europäischen Landwirtschaft (CEA), seit 1991 Präsident des Ökosozialen Forum Österreich.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1965 erfolgte die Graduierung zum Diplomingenieur an der Universität für Bodenkultur in Wien. Von 1965-71 war ich als Fachlehrer an verschiedenen Landwirtschaftsschulen in der Steiermark tätig. Parallel dazu war ich Diözesanführer der Katholischen Jugend, sowie Generalsekretär der Katholischen Aktion in der Steiermark. Im Schuljahr 1971/72 übte ich die Funktion des Direktors der Landwirtschaftlichen Fachschule in Stainz aus. Von 1972-80 war ich Direktor des Steirischen und von 1980- 83 des Österreichischen Bauernbundes, 1975-83 war ich Abgeordneter zum Nationalrat und von 1976-86 Agrarsprecher der ÖVP. Von 1983 bis Jänner 1987 war ich Mitglied der Steiermärkischen Landesregierung, zuständig für Land- und Forstwirtschaft, Umweltschutz, Raumplanung und Wohnbauförderung. Die Funktion des Bundesministers für Land- und Forstwirtschaft übte ich von Jänner 1987 bis April 1989 aus. Von April 1989 bis Juli 1991 war ich Vizekanzler und Bundesparteiobmann der ÖVP. Im November 1991 übernahm ich die Funktion des Präsidenten des Ökosozialen Forums Österreich.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Für mich bedeutet beruflicher Erfolg, daß ich in der Lage bin, den Inhalt, welcher mir wichtig ist, auch umzusetzen. Im Rahmen meines beruflichen und auch politischen Lebens habe ich viele Stationen erlebt, und bei jeder dieser Stationen definierte ich meine Ziele gleich am Anfang. Der Erfolg zeigte sich darin, daß ich vieles von den Inhalten entweder in politischen Gestaltungen oder in wirtschaftlichen Fakten umsetzen konnte. Um dies zu praktizieren, war es notwendig, daß man eine Gruppe von Mitarbeitern bzw. Freunden hatte, welche motiviert waren und die vorgegebene Richtung eingeschlagen hatten. **Was hat Sie bewogen, die politische Laufbahn einzuschlagen?** Auslöser war sicher meine Studienzeit. Während dieser Zeit hatte ich Begegnungen mit einer Reihe von Persönlichkeiten, welche für mich sehr prägend waren. Ich hatte die Chance, als Student in verantwortliche Führungspositionen zu kommen. Dies war in der Österreichischen Hochschülerschaft und auch in der Katholischen Hochschuljugend. In beiden Organisationen hatte ich führende Positionen inne und dies hat meine Persönlichkeitsstruktur sehr geprägt. Dabei habe ich auch meine Grenzen kennengelernt. Aus diesen Kontakten und Freundschaften hat sich ein großes Netzwerk gebildet. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja und nein. Wenn ich die klassische Karriere betrachte, war ich sehr erfolgreich. Ich konnte sehr viele meiner Vorstellungen realisieren. Ich verfolge eine Hauptidee, die ich in der Ökosozialen Marktwirtschaft seit 15 Jahren formuliert habe, und das beschäftigt mich nach wie vor. Ich hatte Durststrecken und erlebte auch Rückschläge. Das Ökosoziale Forum hat die Aufgabe, der Träger des Modells der ökosozialen Marktwirtschaft zu sein. Weiters gilt es die Idee in die jeweiligen politischen Bereiche hineinzutragen, das heißt die Auseinandersetzung mit den Grundsätzen und deren konkrete Anwendungen im Bereich der Land- und Forstwirtschaft, im Bereich der Energiepolitik und im Bereich der ländlichen Entwicklung aber auch der Großstadt. Mir ist es ein besonderes Anliegen, diese Idee über die österreichischen Grenzen hinauszutragen. Es geht schließlich darum, daß dieses ordnungspolitische Modell eine große Chance für die nächsten vier bis fünf Jahrzehnte darstellt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Vermutlich ist es eine in mir inne wohnende Kraft, die mich in die politische Gestaltung gedrängt hat. Ich hatte einen starken geistigen Fundus, welcher aus einer religiösen Komponente heraus geprägt war. Weiters zählt sicher auch mein familiärer Bereich dazu. In den letzten zehn Jahren habe ich einen sehr intensiven Dialog mit meiner Frau geführt. Daraus resultieren sehr viele Anstöße. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation heißt für mich, Begeisterungsfähigkeit für eine Idee und Ziele zu haben. Dies bedingt eine Selektion, welche auf die Ansprechbarkeit hin geht. In Wahrheit bildet sich eine Gruppe von Mitstreitern, die gemeinsam ein Ziel verfolgen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es war sicher so, daß auf Wegstrecken des politischen Einsatzes der Privatbereich sträflich zu kurz kam, wobei vom Beginn an ein inneres Mitwirken meiner Ehefrau vorhanden war. Wichtig war für mich, daß es ein gemeinsames Durchtragen war, auch in kritischen Phasen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Für jeden Menschen ist Erfolg etwas anderes und es gibt die unterschiedlichsten Wege, um erfolgreich zu sein. Mein Zugang zu Erfolg war, daß man für sich selbst eine innere Identifikation entwickeln muß. Ehrgeiz und Zielstrebigkeit sind für den beruflichen Erfolg wichtige Faktoren, sollten aber nicht die einzigen sein. Die Gesellschaft geht einem Jahrhundert entgegen, wo der vordergründige Kapitalismus nicht tragfähig sein wird, das heißt der Mensch, welcher berufliche und persönliche Interessen hat, muß sich mehr in Beziehungen zu anderen Mitmenschen orientieren. Einschließlich einer transzendenten Komponente, wie immer sie auch konfessionell ist oder nicht. Dies ist ein entscheidender Teil in unserer Persönlichkeitsstruktur und hier muß die Identifikation für sich selbst entwikkelt werden. Für mich war es wichtig und sehe auch den Erfolg darin, daß ich der eigenen Identifikation folgend etwas entwickeln und mitgestalten konnte. Direkt gesagt: Viele sehen Erfolg darin, daß man eine berufliche Karriere macht und auch ein bestimmtes Maß an Einkommen erzielt. Dies ist ein durchaus gängiges Muster, aber sicher nicht das Erfüllende. Wenn es einem gelingt, sich selbst zu verwirklichen, und wenn man mit der materiellen, der emotionalen und mit der geistig transzendentalen Komponente den vorgenommenen beruflichen Erfolg und die Umsetzung seiner Ziele schafft, dann ist es in meinen Augen der echte, lebenserfüllende Erfolg.

* Riemer Viktoria

Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Viktoria Riemer Werbegestaltung., 1090 Wien, Pulverturmgasse 7. Geboren - Datum, Ort: 12. Juni 1952, Karlstein/Thaya. Eltern: Anna und Viktor. Hobbies: Lesen, handwerkliche Tätigkeiten.

Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Ich entdeckte bereits in der Volksschule meine kreative Ader. Nach der Matura begann ich mit dem Studium der Germanistik und Theaterwissenschaften, was mich freute, aber nicht effizient war, weil ich einfach zu faul war um dieses Studium ernst zu nehmen. Dann stellte ich mir die Frage, was ich mit meinen Talenten anfangen kann. Bin gut im Zeichnen, handwerklich geschickt und sprachbe-

gabt. Nach einer Überlegung entschloß ich mich für die Werbeakademie, wo ich das Fach Werbegestaltung mit Diplom abschloß. Nach dem Abschluß arbeitete ich ein paar Jahre bei einer Messebaufirma, dann war ich in der Welt unterwegs und anschließend wagte ich den Schritt in die Selbständigkeit.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie Erfolg? Erfolg heißt für mich, Zufriedenheit mit der Wahl meines Berufes und Anerkennung in der Branche. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Gabe, mich auf den Kunden einzustellen, und das umzusetzen, was ich in seiner Persönlichkeit entdecke. Zu meinen Stärken gehört die Gabe, die Optik des Geschäftes herauszufiltern, Organisationstalent, die Fähigkeit unter Zeitdruck produktiv zu arbeiten. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** An die denke ich gar nicht, und wenn eine Rechnung nicht bezahlt wird, versuche ich zu kämpfen, und wenn es kein Ergebnis bringt, dann nehme ich es zur Kenntnis. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Die Zufriedenheit meiner Kunden, das Lob nach Fertigstellung der Arbeit, die Wertschätzung meiner Persönlichkeit. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem fröhlichen Naturell, aus Spaziergängen mit meinem Hund, wo ich den Kopf freimachen kann, und aus den Erfolgen der Arbeit.

✱ Riesenhuber Christian

● Steckbrief

Beruf: Bäcker- und Konditormeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bäckerei - Konditorei Riesenhuber GmbH., 3363 Neufurth, Gunnersdorferstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 19. Dezember 1961, Steyr. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Kinder: Martin (1991) und Florian (1993). Hobbies: Sport, im besonderen Laufen und Radfahren, Familienleben. Mitgliedschaften in Sportvereinen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Volksschule, Realgymnasium und Handelsschule in Waidhofen, begann ich 1978 eine Lehre als Bäcker und Konditor, in Ybbs an der Donau. Nach drei Jahren bestand ich die Lehrabschlußprüfung, absolvierte anschließend sofort meinen Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer und trat dann in den elterlichen Betrieb hier im Ort ein. Zu dieser Zeit bestand dieses Unternehmen aus einer Bäckerei mit drei Mitarbeitern. Nach meinem Eintritt forcierte ich die Konditorei und deren Erzeugnisse. 1990 übernahm ich den Betrieb und gründete mit meiner Frau und meinen Eltern eine GmbH. Seit diesem Zeitpunkt leite ich das Unternehmen als geschäftsführender Gesellschafter. Der Betrieb entwickelt sich sehr gut, wir beschäftigen zur Zeit 25 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe mich dann als erfolgreich, wenn ich meine Vorstellungen und Visionen bezüglich des eigenen Unternehmens, durchsetzen kann. Allein der wirtschaftliche Erfolg wäre mir zuwenig, ich trachte auch meine und meiner Ehepartnerin Vorstellungen, im Familienleben zu verwirklichen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin ein sehr umgänglicher und kontaktfreudiger Mensch. Dies hilft mir im Umgang mit den Kunden genauso, wie bei der Führung der Mitarbeiter. Ich pflege intensiven Kontakt mit meinen Kunden und den Abnehmern unserer Produkte, dadurch ist es mir möglich im Detail auf deren Wünsche einzugehen. Diese besondere Betreuung hebt uns von den anderen Mitbewerbern ab. Gleichzeitig ist die Qualitätssicherung im Unternehmen ein wichtiger Faktor für den wirtschaftlichen Erfolg. Generell liegt die Latte in allen Bereichen in unserem Unternehmen sehr hoch. Ich verlange sehr viel von meinen Mitarbeitern, gebe aber auch viel. Ich lege besonderen Wert darauf, daß ich mich in meinem betrieblichen, aber auch sozialen Umfeld wohl fühle. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Schon in sehr früher Zeit wußte ich, daß ich mich mehr mit der Konditorei als mit der Bäckerei und dem Lebensmittelhandel befassen werde. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ich sah für meine berufliche Entwicklung keine Wahl. Ich wuchs im Lebensmittelhandel und in der Bäkkerei auf, das gefiel mir, und somit entschied ich mich dafür. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen für mich deshalb eine große Rolle, weil sie meine und die Ideen der Kunden umsetzen müssen. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Ein intaktes Familienleben ist für mich ein guter Rückhalt, und gleichzeitig die Bedingung für ausgeglichene und konstruktive Arbeit im Betrieb. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Eltern betrieben zwei Lebensmittelgeschäfte und die Bäckerei. Bei meiner Übernahme stand ich vor der Entscheidung der Konsolidierung. Ich entschied mich richtigerweise gegen den Lebensmittelhandel, und für die Bäckerei. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Ich entscheide gern mit Ratgebern, wobei meine Frau der beste Ratgeber zu sein scheint. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich erkenne neue Möglichkeiten und Trends durch das Besuchen von Kongressen und Seminaren. Diese Art von Veranstaltungen werden aber nicht nur von mir, sondern auch von meinen Mitarbeitern genutzt. Auch meine Lieferanten versorgen mich mit dem aktuellsten Know-how aus der Branche. Ich weiß, daß Stillstand den Rückschritt bedeutet, deshalb gehe ich mit offenen Augen und Ohren durch die Welt, und beobachte ganz genau den Mitbewerb aber auch nationale und internationale Trends. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir bilden permanent Lehrlinge aus und sind in der glücklichen Lage, daß sie uns zum sehr großen Teil im Unternehmen erhalten bleiben. Aus diesem Grund haben wir Mitarbeiter mit hoher fachlicher Kompetenz und kaum Fluktuation. **Welche Anerkennung erfahren Sie?** Fallweise erhalten wir von unseren Abnehmern besonders Lob und Anerkennung für unsere Produkte. Dieser Dank ist das notwendige Feedback und zeigt mir, auf dem richtigen Weg zu sein. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich weiß, daß Niederlagen zum Erfolg gehören und mache das beste daraus, indem ich daraus lerne. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Einerseits aus dem Familienleben, andererseits aus meiner Betätigung im Sport. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte aus diesem Unternehmen einen Musterbetrieb machen. **Ihr Lebensmotto?** Ohne Fleiß kein Preis. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wahrscheinlich ist es nicht möglich durch Tips und Empfehlungen erfolgreich zu werden. Man kann allerdings etwas dazu tun, indem man offen auf Menschen zugeht und den neuen Herausforderungen positiv gegenüber steht. Man muß sich über neue Brotsorten genauso Gedanken machen können, wie über Computer und Internet. Wichtige persönliche Faktoren sind allerdings Fleiß, Flexibilität und eine gewisse Hartnäckigkeit.

✱ Rilk Andreas Ing.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Nemetschek GmbH., 1020 Wien, Aspernbrückengasse 2. Geboren - Datum, Ort: 9. März 1964. Hobbies: Motorradfahren,Tauchen und Sportschießen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Matura (1983) an der HBLA (Landtechnik) war ich als Sachbearbeiter für Import/Export von Landmaschinen, bei der Firma Franz Sturm KG tätig. Ab Jänner 1986 beschäftigte ich mich mit CAD-Konstruktionen im Bereich Sondermaschinenbau, Anlagenbau und auch Architektur bei der Firma HAN-DATAPORT CAD Systeme GmbH. Ab November 1986 war ich im Verkauf der Schweizer Niederlassung tätig, wo ich neben der Beratung auch Präsentationen und Trainings selbst durchgeführt habe. Im zweiten Jahr übernahm ich die Niederlassungsleitung und zeichnete verantwortlich für einen Vertriebsmitarbeiter und eine Assistentin. Ab Jänner 1989 übernahm ich den eigenverantwortlichen Verkauf von CAD-Systemen in der Region Wien, Niederösterreich und Burgenland. Die Bereichsleitung Vertrieb-Österreich übernahm ich im Jänner 1990. Neben der strategischen Planung wurde 1996 die ISO 9001 für den Bereich Vertrieb ausgearbeitet und erfolgreich eingeführt. Im Juli 1997 wechselte ich zur Firma Nemetschek GmbH, wo ich als Niederlassungsleiter Wien, für Vertrieb und Partner, Key Account und Vertretung des Geschäftsführers, zuständig war. Seit Mai 2000 bin ich Geschäftsführer des obengenannten Unternehmens.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg hängt mit dem Erreichen von persönlichen Zielen zusammen, wobei die Position oder das Gehalt nicht Priorität hat. Wenn man die persönlichen Ziele, welche auch mit dem Beruf zusammen hängen können, erreicht, dann ist es Erfolg. Dazu bedarf es fachlicher Kompetenz gepaart mit persönlicher Priorität. Es gibt natürlich auch Einschränkungen im Privatbereich, wenn man im beruflichen Bereich Erfolg haben möchte. **Welche Fähigkeiten sind für Ihren Job von wesentlicher Bedeutung?** Je höher die Position, desto unwichtiger wird die Branche, das heißt je höher man hinaufkommt, desto mehr und mehr werden Managementfähigkeiten verlangt, egal welche Branche. Mit Sicherheit bedarf eine höhere Führungsposition gewisse Fähigkeiten, die man sonst nicht braucht. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Man beobachtet den Mitbewerber, weil man mit ihm den Markt gestaltet, das heißt, daß der Mitbewerber und das eigene Unternehmen den Markt prägt. Mit den Mitbewerbern gibt es kollegiale Fachgespräche. In unserer Branche gibt es in Österreich keinen verbitterten Wettbewerb. **Wo liegen die Stärken Ihres Unternehmens?** Bedingt durch die Finanzkraft und Größe des Konzernes sind wir sicher eines der stabilsten Unternehmen in dieser Branche. Professor Nemetschek, der Gründer der Muttergesellschaft in München, hat mit seinem „Denken im Ganzen" das heißt, man sollte das Ganze im Auge behalten, den Grundstein für diesen Konzern gelegt. Durch den betrieblichen Erfolg kam es in Deutschland zu einem Börsengang und der Erfolg spiegelt sich auch darin, daß wir Produkte und Strategien unserer Zentrale übernehmen, und in dieser Branche als kompetenter Partner betrachtet werden. Das bietet uns auch Möglichkeiten, ein größeres Portfolio dem Kunden zu präsentieren. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, es war für mich immer selbstverständlich, denn jeder berufliche Schritt ist mir gelungen. Es war nicht mein Ziel, Geschäftsführer zu werden, sondern es war einfach eine Bestätigung meiner Leistung. Mein Erfolg hängt mit der Tätigkeit zusammen und nie mit der Position. Sicher hat mir auch mein vertriebsorientiertes Denken geholfen zum Erfolg zu kommen. Ich habe nie eine Position angestrebt, sondern ich bin in meinem Job durch die Überschreitung meines Aufgabengebietes positiv aufgefallen. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Ich denke öfters über Erfolg nach und stelle fest, daß ich mit meinem Alter schon viel erreicht habe. Es ist eine Zufriedenheit vorhanden, welche aber ohne Anstrengungen im Werdegang nicht möglich gewesen wäre. Ein wesentliches Ziel ist, daß ich in Zukunft mehr Zeit für mein Privatleben verwenden möchte, denn ein ausgewogenes Verhältnis wäre sicher sinnvoll. Darüber hinaus möchte ich mit dem Unternehmen weiterhin wachsen und meine Position festigen, denn der Erfolg des Unternehmens ist auch mein Erfolg.

✱ Rinnerberger Andrea

● Steckbrief

Funktion: Leiterin des Bereichs Unternehmenskommunikation. Tätig bei: Tenovis GmbH & Co KG., 1030 Wien, Hüttenbrennergasse 5. Geboren - Datum, Ort: 9. Juli 1969, Schwaz. Hobbies: Sprachen (Englisch, Französisch, Spanisch und Italienisch), Kino.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Primar- und Sekundarschule besuchte ich von 1985-88 das Gymnasium in Interlaken (Schweiz), welches ich mit der Matura abschloß. Von 1993-95 absolvierte ich den Universitätslehrgang für Markt- und Meinungsforschung am Institut für Publizistik, an der Wiener Universität. Von 1997-98 erfolgte die Ausbildung zum Total-Quality-Management-Coach, bei der Österreichischen Vereinigung für Qualitätssicherung. Der Abschluß erfolgte mit Diplom. Seit November 1998 absolviere ich ein achtsemestriges MBA-Studium an der Open University in Wien, welches ich 2002 abschließen werde. Von November 1988 bis März 1993 übte ich verschiedene Tätigkeiten in Hotels der Fünfstern-Kategorie aus (Victoria-Jungfrau in Interlaken, Sheraton in München und Grand Hotel Mövenpick in Zell am See). Zuerst machte ich eine Traineeausbildung, dann Rezeption, Direktionsassistenz, Reservierungsleitung und Assistent Front Office Manager. Von April 1993 bis April 1994 war ich als Assistentin des Geschäftsführers bei der Werbeagentur Schilling Communications, in Wien, tätig. Im Juni 1994 wechselte ich zu Guerlain & Cofra, in gleicher Position. Von Oktober 1995 bis Dezember 1997 hatte ich die Leitung der Markt- und Meinungsforschung beim ÖAMTC inne. Als Assistentin des Bereichsleiters Marketing und Kommunikation war ich von 1998 bis März 1999, bei der Telekom Austria AG in Wien tätig. Im Juni 1999 übernahm ich die Leitung der Stabsstelle Corporate Identity bei der Telekom. Seit März 2001 übe ich die Funktion der Leiterin der Unternehmenskommunikation bei Tenovis GmbH & Co KG in Wien aus.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn ich es schaffe, im Rahmen meiner Aufgabenstellung die einzelnen Bereiche des Unternehmens zu verflechten, um das Optimalste für das Unternehmen zu erreichen. Dazu bedarf es Fachkompetenz, gepaart mit einem ausgeprägten kommunikativen Verhalten, denn es ist nicht leicht, die verschiedensten Unternehmensbereiche für ein Thema zu begeistern, dazu bedarf es auch einer hohen Flexibilität, um sich auf die Gesprächspartner einzustellen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein ausgeprägter Erfolgswille. Dies hängt sicher mit meiner Kindheit zusammen. Denn ich lernte in meiner Jugend sehr bald, stark zu sein und Verantwortung zu übernehmen. Dies hat mich sicher geprägt. Nach der Matura trat ich in die Hotelerie ein und stand bald auf eigenen Beinen. Für mich ist die Arbeit weit mehr als ein Job, Spaß und Freude aber auch Identifikation und Erfolgswille sind wichtig für mich. Die Triebfeder ist und war für mich, nicht mittelmäßig zu sein, sondern immer besser zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nicht immer, denn es gibt auch größere Hindernisse. Es gibt aber immer noch Phasen in denen ich mich als erfolgreich sehe, weil es mir gelungen ist, in meinem Bereich Fuß zu fassen und mich durchzusetzen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich arbeite zehn bis zwölf Stunden täglich. Zeitmanagement ist ein wesentlicher Bestandteil, um meine Ziele zu realisieren. Es ist manchmal sehr schwer neben dem Beruf auch den Freundeskreis zu pflegen, welcher mir aber sehr viel bedeutet. Ich versuche, mir das Wochenende freizuhalten und auch abzuschalten, was früher nicht so einfach war, jetzt gelingt es mir immer besser. Dies war auch ein Lernprozeß. Manchmal gönne ich mir den Luxus und gehe Freitags früher nach Hause. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin zwar ab jetzt mit dieser Aufgabe, welche für mich eine Herausforderung darstellt, zufrieden, das heißt aber nicht, daß ich sie bis zu meiner Pension ausüben werde. Ich muß mit Menschen zusammen arbeiten, brauche die Abwechslung und leiste gern Pionierarbeit. Ich brauche immer die Herausforderung, wobei auch der Idealismus vorhanden sein muß. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Flexibilität und Einfühlungsvermögen sind jene Faktoren, welche man benötigt, wenn man in der Unternehmenskommunikation arbeitet. Wesentlich ist, daß man die Ziele nie aus den Augen verliert. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich lernte immer neben dem Beruf, absolvierte zahlreiche Lehrgänge und Seminare, welche ich alle mit Diplom abschloß. Seit zweieinhalb Jahren besuche ich einen MBA-Lehrgang, das bedeutet mindestens 15 Stunden Zeitaufwand pro Woche.

✱ Rischka Hans

● Steckbrief

Beruf: Malermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Hans Hach Malerei + Anstrich + Tapeten., 1100 Wien, Buchengasse 75. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1940, Wien. Kinder: Franz. Eltern: Leopoldine und Karl. Mitgliedschaften: Gründer und Ehrenmitglied der Wiener Jungmalervereinigung. Hobbies: Tennis.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Wie mein Bruder, begann auch ich im elterlichen Unternehmen, den Beruf des Malers zu erlernen. Da ich immer schon einen großen Freiheitsdrang verspürte, stieg ich aus dem Unternehmen meiner Eltern aus, um die Kunst des Verkaufes zu erlernen. Ich begann im Jahre 1964 bei der Firma Schekoplast, einem Unternehmen der Familie Loser (heute nennt sich die Firma Feycolor). Dieses Unternehmen ermöglichte mir die Marktforschung für meinen eigenen Betrieb, da ich als selbständiger Vertreter viele verschiedene Malerfirmen kennenlernte. Ich liebe diese Tätigkeit seit 37 Jahren. Die Familie Hach war Kunde und freundschaftlich mit meinem Vater verbunden. Ich belieferte die Firma mit Dispersionen und Lacke, als sich Frau Hach bei mir erkundigte, ob ich jemanden für das Unternehmen wüßte, der fähig wäre, das Unternehmen zu führen. Ich war mir meiner Fähigkeiten bewußt und übernahm den Betrieb. Im Februar 1978 gründete ich eine Werkzeugfirma namens Stransky, die ich 1982 weiterverkaufte.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Notwendig dazu sind viele Faktoren, wie zum Beispiel generelle Einsatzbereitschaft, grenzenloser Optimismus, die Kunst, verlieren und Niederlagen einstecken zu können, außerdem die Fähigkeit zum Lächeln, wenn man zu einem Kunden kommt. Diese Einstellungen begleiten mich durch mein ganzes Leben, und ich kann sie herzlich weiterempfehlen. **Wie kann man erfolgreich werden?** Bei mir war es so, daß ich täglich nicht mehr als drei Stunden schlief und jede Arbeit annahm, die ich erhalten konnte. Alles, was man gerne macht, ist keine Belastung, daher hat man die Energie, die man benötigt, um alle Arbeiten erledigen zu können. **Wie erkennen Sie Chancen und wie nützen Sie diese?** Es gibt immer Chancen. Wenn es sich herausstellt, daß eine Chance eher einen Reinfall darstellt, muß man sich davon lösen, um eine neue Chance annehmen zu können. Manchmal sitzt man bei Freunden und die haben zu viel Arbeit, dann hilft man eben den Freunden. Das Wichtigste ist, mit den Menschen zu sprechen, denn Menschen bringen Chancen. Da ich keine Geduld besitze, habe ich auch keine Zeit für Methodik, sondern ich bin ein Mensch mit Herz, und so lebe ich auch. Mein Freundes- und mein Kundenkreis ergab sich aus dieser menschlichen Lebensart. **Glauben Sie, ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Imitation bedeutet, wenn ich meine eigene Persönlichkeit verfälsche, und das kann nicht gut sein. Zweitens kann man Schauspielerei nur bis zu einem gewissen Grade ausleben. Wenn ich um fünf Uhr morgens erwache, beginne ich zu singen, und der Tag wird gut. **Haben Sie Vorbilder?** Mein Vater ist sicher ein Vorbild. Viele Dinge, die er erzählte, und ich vorher niemals glaubte oder dachte, ich könnte dies viel besser verrichten, bewahrheiteten sich viele Jahre später. Ich schätze Menschen, welche den Mut zur Ehrlichkeit besitzen und es mit Herz verbreiten. Dr. Los ist auch ein Vorbild, er schaffte es, den Umsatz seiner Firma in einer Zeit, in der alle Lackfirmen am Boden waren, um über 60 Prozent zu erhöhen. Wir können allen Kunden eine CD-ROM geben, worauf alle technischen Ratschläge vermerkt sind, und jeder Kunde sich sofort selber helfen kann. Ich schätze an Dr. Los seine Großzügigkeit und seine ehrliche Art. **Spielten Niederlagen in Ihrem Leben eine wesentliche Rolle?** Ich sehe in jeder Niederlage, in jedem Schicksalsschlag etwas Positives. Das gelingt mir - Gott sei Dank - automatisch, es ist für mich eine Gottesgabe. **Nach welchen Kriterien nehmen Sie Mitarbeiter auf?** Beim persönlichen Vorstellungsgespräch treffe ich die Entscheidung. Für mich ist das Arbeitsklima im Unternehmen das Wichtigste, um gut arbeiten zu können. Drei voneinander unabhängige Mitarbeiter wählten mich zu ihrem Wahlvater, dadurch kann jeder erkennen, welches Klima in meinem Unternehmen herrscht. Wir haben Erfolg, weil wir füreinander da sind und zufrieden

sind. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Man kann nur gewinnen, wenn man verlieren kann. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Alles, was Sie austeilen, kehrt zu Ihnen zurück. Bringt die Menschen zum Lachen, denn lachende Menschen sind immer Freunde! Ich erachte das große Denken sehr. Das große Denken machen folgende Faktoren aus: Großzügigkeit und Mut, darüber hinaus die Fähigkeit, an sich zu glauben und den Erfolg nicht zu erzwingen.

✱ Rischko Sven

● Steckbrief

Beruf: Portfoliomanager. Funktion: Vertriebsdirektor und Prokurist. Tätig bei: Epicon Investment AG., 1200 Wien, Handelskai 94-96 Top 401, Geboren - Datum, Ort: 27. Februar 1971, Hilden (BRD). Familienstand: Verheiratet mit Sissi. Hobbies: Familie, Musicals und mein Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich begann in Deutschland eine Bankkaufmannlehre, und habe in diesem Zusammenhang nach Abschluß meiner Ausbildung auch eine diesbezüglich voraussehbare, berufliche Weiterbildung angestrebt. Meine nächste Station war ein renommiertes Bankhaus. Ich arbeitete im Bereich der Vermögensverwaltung. Da mich das Thema Geld immer schon interessierte, und sehr schnell erkannte, daß Geldgeschäfte von Banken zu träge abgewickelt wurden, entschloß ich mich mich als Vermögensberater selbständig zu machen. Der Reiz der Selbständigkeit liegt in flexibleren und schnelleren Entscheidungsmöglichkeiten. Die Phase dieser Selbständigkeit lehrte mich den Umgang mit Kunden. Ich bin jetzt zwei Jahren bei der Firma Epicon Investment AG und leite den Vertrieb. Das Unternehmen begann im Jahr 1998 stark zu expandieren, daher wurden neue Mitarbeiter gesucht. In den Jahren meiner Vermögensberatertätigkeit stellte ich fest, daß ich vor allem im Bereich der Wertpapiere und des Asset Management, tätig sein wollte. Da die Firma Epicon einen sehr guten Ruf am Markt hat, nützte ich diese Chance. Ich übe mehrere Funktionen im Unternehmen aus. Auf der einen Seite bin ich als Portfolio-Manager dafür verantwortlich, große Vermögensverwaltungsmandate eigenverantwortlich zu managen. Dies bedeutet, die Anlageentscheidungen im Kauf- bzw. Verkauf von Wertpapieren und Wertpapiergattungen durchzuführen. Auf der anderen Seite bin ich Mitglied des Investmentteams der Epicon Best Fonds (Europas erfolgreichster Dachfondfamilie). Wir haben einen eigenen Fondmanager, welcher seine Entscheidungen nach Absprache mit dem vierköpfigen Investmentteam dem ich auch angehöre, fällt. Meine dritte Funktion, ist die Leitung der Vertriebsaktivität der Epicon Gruppe.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, einer Tätigkeit nachzugehen die mir Freude bereitet, in der ich Selbstbestätigung finde, und die mir die Möglichkeiten bietet, meine Ziele zu erreichen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja. Letztendlich ausschlaggebend für diese Antwort war meine Entscheidung, in der Firma Epicon zu arbeiten. Die Firma ist ein sehr stark expandierendes Unternehmen, welches sein Volumen in zwei Jahren versechsfachen konnte, und unser Produkt (Epicon Best Fonds), ist marktführend in Österreich. **Wie erkennen Sie Chancen und wie nützen Sie diese?** Sehr intuitiv. Ich überlege mir nicht im Vorfeld, ob diese Möglichkeit die große Chance des Lebens sei. Wichtig ist das Erspüren, ob ich die angebotenen Möglichkeiten nützen kann. **Glauben Sie, ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu werden?** Ich bezeichne es als modelling of excellence. Ich bin überzeugt, daß es am Anfang notwendig ist, sich Vorbilder zu suchen, um erstmals die Dinge zu tun, welche diese Vorbilder auch taten. Das Prinzip von Ursache und Wirkung besagt ja auch, daß ich die Möglichkeit der gleichen Wirkungen habe. Danach ist es wichtig, die eigene Originalität zu entdecken und weiterzuentwickeln. **Haben Sie Vorbilder?** Ich habe mehrere Vorbilder. Einer ist mit Sicherheit eines der Gründungsmitglieder der Firma Epicon, Herr Ing. Michael Richter. Ich bewundere ihn für seinen Mut, da er aus einer gesicherten Tätigkeit in einer Bank, den Schritt in die Selbständigkeit wagte. Ein weiteres Vorbild ist mein Mentor und Self made Mensch, der Generaldirektor der Firma Schrack. Hans Zavesky hilft mir immer wieder, auch in sehr schwierigen Situationen, und ich sehe ihn in einem beinahe väterlichen Licht. **Wann entdeckten Sie Ihre Fähigkeiten?** Meine Fähigkeiten unterteile ich in zwei Teilbereiche. Meine erste Fähigkeit, die des Verkäufers, entdeckte ich schon sehr früh. Ich arbeitete nebenberuflich als Tanzlehrer in einer Tanzschule. Ich entdeckte, daß ich die Teilnehmer motivieren konnte, immer besser werden zu wollen. Dadurch nutzten sie unser Kursangebot, und ich erkannte meine Fähigkeiten zu verkaufen. Die Fähigkeit im Anlagenbereich richtige Entscheidungen zu treffen, erkannte ich vor vier Jahren, als ich in meiner Tätigkeit als Vermögensberater für mich selbst Anlagestrategien entwickelte, und sehr erfolgreich durchführte. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Das Wichtigste ist, dafür zu sorgen, daß eine gute Stimmung im Team herrscht. Nicht die Zieldiktation, sondern die gemeinsame Zielentwicklung ist wesentlich, um Mitarbeiter auf die eigenen, wie auch auf die Unternehmensziele einzustimmen. Wir haben Brain Storming Sitzungen in denen wir jeden Mitarbeiter befragen, wie er sich das Unternehmen in fünf Jahren vorstellt und wie er/sie glaubt, dieses Ziel zu erreichen. **Was möchten Sie persönlich noch erreichen?** Im Rahmen der Firma Epicon möchte ich meinen Teil dazu beitragen, daß wir europaweit Marktführer sind. Ich möchte, daß meine Mitarbeiter ihre Ziele erreichen, und wenn es mir gelingt dies umzusetzen, dann erreiche ich meine Ziele automatisch. **Spielten Niederlagen in Ihrem Leben eine wesentliche Rolle?** Ja, es gab eine Situation in meinem Leben, wo ich ganz unten war. Ich stand kurz vor einem finanziellen Kollaps und diese Situation führte dahin, daß ich mich zurückzog, um aus diesem sogenannten Hamsterrad herauszukommen. Zu dieser Zeit arbeitete ich täglich zwischen 14 und 16 Stunden, und am 20. des Monats konnte ich über keinerlei Geld mehr verfügen. Ich zog mich für drei Tage zurück, und beschloß neue Wege zu gehen, analysierte und strategierte meine Tätigkeit und wählte die beste Lösungsmöglichkeit aus. Notwendig war die Lösung zu betrachten, und diese auch tatsächlich umzusetzen.

Welche Empfehlung können Sie an erfolgswillige weitergeben? Das Wichtigste ist die Zielsetzung, die Planerstellung und die tägliche Tat. Ich halte es für notwendig, täglich zu lesen. Persönlichkeitsbildende Bücher, Fachbücher, aber auch das Lesen von Biographien bzw. auch die Fahrten im Auto sind mittels Audiocassetten zu nutzen, um sich weiterzuentwickeln. Ich muß mich jeden Tag weiterbilden, da ich sonst in zwei Jahren nicht mehr erfolgreich sein würde.

✱ Rittmeyer Jutta Dr. med.dent.

„Man sollte fleißig in der Schule sein und sein Abitur machen, dann steht einem die Welt offen."

● Steckbrief

Beruf: Kieferorthopädin. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dr. med.dent. Jutta Rittmeyer., 80339 München, Kazmairstr. 12. Geboren - Datum, Ort: 16. März 1955, Fröndenberg. Familienstand: Verheiratet mit Michael. Kinder: Max Julian (1989) und Julia Maximiliane (1991). Eltern: Dr. Wilhelm und Ingeborg Schweppe. Hobbies: Reisen, Segeln, Skifahren, Kultur, Literatur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich stamme aus einer Zahnarztfamilie und bin jetzt in der vierten Generation in dieser Richtung der Dentalmedizin tätig. Mit 14 Jahren kam ich aufs Internat ins Münsterland und machte dort auch mein Abitur. Wegen des Numerus clausus konnte ich nicht sofort Zahnmedizin studieren. Daraufhin studierte ich erst Chemie, Geologie und Biochemie, meldete mich dann extern zur ersten Prüfung zur Zahnmedizin an und wurde später für diesen Studiengang zugelassen. Ich bestand mein Physikum und machte 1979 meinen Abschluß in Bonn. Anschließend arbeitete ich für ein Jahr in einer Klinik und danach in einer Zahnarztpraxis in Herne. Nach zwei Jahren Assistenzzeit machte ich dann meinen Facharzt in Münster. Eigentlich wollte ich dann die Kieferorthopädische Abteilung in der Praxis meines Vaters übernehmen, ging dann aber aus persönlichen Gründen nach München. Dort arbeitete ich erstmal ein halbes Jahr als Vertretung. Als ich dann die passenden Räume für eine Praxis fand, eröffnete ich diese 1984 hier im Westend.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Am Abend wenn ich zuhause bin, sehe ich daß ich erfolgreich war. Ich arbeite viel mit Kindern, was auch immer mein Ziel war. Die Anerkennung der Mütter gibt mir dann dieses Gefühl des Erfolges. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Da ich selbst Mutter bin, kenne ich die Probleme der Kinder und Mütter sehr gut, und kann deshalb besser mit ihnen umgehen, als viele meiner Kollegen, die kinderlos sind. Auch die Tatsache, daß ich eine phantastische Ehe führe, in der mich mein Mann sehr unterstützt, macht mich erfolgreich. Er macht es möglich, daß ich mich ganz auf meinen Beruf konzentrieren kann. **Welche Rolle spielt die Familie für den Erfolg?** Nachdem meine Familie aus Zahnärzten besteht, eine sehr große. Das prägt die Zukunftsplanung schon, denn man war den täglichen Ablauf mit Praxis, Kindern und dem Zuhause gewöhnt, und wußte, was einen erwarten würde. In meiner eigenen Familie ist mir mein Ehemann eine sehr große Stütze. Er half mir schon bevor wir verheiratet waren in meiner Praxis, und von ihm lernte ich viel über den guten Umgang mit Patienten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Kinder kosten mich Kraft, aber sie geben mir auch viel. Da mein Zuhause von der Praxis etwas weiter entfernt ist, habe ich die Möglichkeit auf dem Weg dorthin zu entspannen und die Praxis hinter mir zu lassen. Außerdem werde ich zu Hause auch gleich wieder gefordert, da die Kinder noch wach sind und ich mit ihnen die Hausaufgaben kontrolliere. Dann sind da auch noch die Wochenenden, an denen ich ganz ausspannen kann. **Hatten Sie Rückschläge, und wie gehen Sie damit um?** Es ist für mich furchtbar, wenn es im Team nicht stimmt. Ich habe leider noch kein Rezept gefunden, um mit diesen Dingen umgehen zu können. Es bereitet mir oftmals regelrechte Magenprobleme, wenn es einfach nicht funktioniert, oder wenn dann auch noch wichtige technische Geräte ausfallen. Ich reagiere auf solche Rückschläge sehr sensibel. **Was sind Ihre Ziele?** Im persönlichen Bereich möchte ich mit zirka 55 Jahren aufhören zu arbeiten, und alles Schöne genießen und reisen. Für die Praxis erhoffe ich mir in Bälde neuere und größere Praxisräume zu finden, wobei das Team aber das gleiche bleiben wird, denn meine Patienten sind meinen Stil gewohnt. **Was ist Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Man sollte fleißig in der Schule sein und sein Abitur machen, dann steht einem die Welt offen. Es ist wichtig, das zu finden was einem Spaß bereitet, und die Ziele, die man sich gesteckt hat, versuchen zu erreichen.

✱ Roch Marieluise

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Blitzschutz Bethmann GmbH., 1040 Wien, Preßgasse 14-16. Geboren - Datum, Ort: 11. Mai 1947, Sierning/OÖ. Kinder: Bettina. Eltern: Günther und Henriette Bethmann. Hobbies: Tennis und Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1955 wurde der Betrieb von meinem Vater gegründet, 1962 übersiedelte der Betrieb an seinen heutigen Standort und integrierte Blitzschutzanlagen in seinem Sortiment. Ich absolvierte die Lehre im Betrieb meiner Eltern. Die Gesellenprüfung bestand ich mit ausgezeichnetem Erfolg. 1979 übernahm mein Gatte den Betrieb als Geschäftsführer, 1991 erfolgte die Umwandlung in eine GmbH, im Besitz der Familie Roch. 1995 war ich durch den Tod meines Mannes gezwungen, den Betrieb als Geschäftsführerin zu übernehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich Zufriedenheit. Man muß sich seine Ziele immer so setzen, daß sie realistisch sind und erreichbar bleiben. Unsere Kunden wissen, daß wir qualitativ hochwertig arbeiten und vertrauen uns auf Grund dessen. **Welche Bedeutung hat Erfolg für Sie?** Eine sehr große. Sowohl im privaten, als auch im geschäftlichen Bereich bin ich ein Perfektionist, daher gerne erfolgreich. Wenn sich der gewünschte Erfolg einstellt, fühlt man sich entsprechend gut und strahlt auch diese positive Kraft auf seine Umgebung aus. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe und hatte immer ein schönes Leben. Sowohl im privaten, als auch im geschäftlichen Bereich. Ja, ich sehe mich als erfolgreich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe von meinen Eltern sehr viel mitbekommen. Das private Umfeld war immer in Ordnung, und ich bin auch immer motiviert worden. Meine genbedingten Eigenschaften wie Selbständigkeit, Unternehmenslust oder Perfektionismus habe ich in die Wiege gelegt bekommen. **Ab wann empfanden Sie sich erfolgreich?** Die Frage ist für mich insofern schwer zu beantworten, weil ich bereits seit 40 Jahren im Betrieb tätig bin, und wenn wir keinen Erfolg hätten, könnte die Firma nicht existieren. Besonders erfolgreich entwickelte sich die Situation in den letzten Jahren, was aber nicht nur mit unseren Leistungen zu tun hat, sondern durch die günstigen äußeren Umstände bestimmt wird. Wir bieten sozusagen ein Nischenprodukt, erarbeiten im Laufe der Zeit eine solide Reputation, worauf unsere langjährige Partnerschaft mit Elektrikern, von denen wir Aufträge bekommen, zurückzuführen ist. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Wenn man trotz enormen Aufwands einen Auftrag nicht zuge-

sprochen bekommt, erleidet man eine Niederlage. Solche Situationen deprimieren einen zwar kurzzeitig, aber das Jammern hilft nichts, und als positiv denkender Mensch steckt man seine Energie in das nächste Objekt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Da unsere Monteure am Dach arbeiten müssen, ist es wichtig, daß sie schwindelfrei sind. Es gibt für diese Arbeit keine spezielle Ausbildung; das, was gebraucht wird, lernt man bei uns in drei Monaten. Die Monteure arbeiten zu zweit, und es ist sehr wichtig, daß bei diesen „Paaren" die „Chemie stimmt". Ein „Um" und „Auf" sind Korrektheit und Zuverlässigkeit. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Durch eine korrekte Entlohnung und durch ein nettes Betriebsklima. Wir sind wie eine kleine Familie und jeder spürt das. Obwohl unsere Tätigkeit eine saisonale ist, beschäftigen wir unsere Monteure ein ganzes Jahr und zahlen ihnen monatlich ein Fixum. Wir steuern die Aufträge so, daß man auch im Winter arbeiten kann, und wir achten darauf, daß jeder immer eine sinnvolle Beschäftigung bekommt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Freude an der Arbeit, aus dem Erfolg, außerdem aus meiner Familie und meinem Freundeskreis. Ich umgebe mich gerne mit Leuten, die positiv denken, und dadurch eine positive Energie ausstrahlen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Zunächst sollte man feststellen, was man überhaupt in seinem Leben erreichen will. Danach gilt es zu planen und sich erreichbare Ziele zu stecken. Das Wichtigste ist, daß einem der gewählte Beruf auch wirklich Spaß macht.

✱ Rödlach Michael Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Rödlach + Partner GmbH Informationstechnologie., 1050 Wien, Blechturmgasse 1. Geboren - Datum, Ort: 18. Juli 1970.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1988) am Bundesrealgymnasium in Landeck , inskribierte ich an der Technischen Universität in Wien in Informatik. Nach der Diplomarbeit am Institut für medizinische Computerwissenschaften am AKH in Wien, erfolgte die Sponsion am 24. November 1994. Bereits während des Studiums übte ich eine Reihe von Ferialjobs aus, wie z.B. beim Konsum Österreich, bei TIWAG. Von 1990 bis 1994 war ich freiberuflich bei MC-Software in diversen Projekten für Österreichische Volksbank AG, tätig. Im November 1995 erfolgte die Firmengründung von Rödlach & Partner OEG. Von 1995 bis 1996 war ich wieder freiberuflich tätig bei AT & T GIS Österreich GmbH, als Entwickler im Gesundheitswesen. Im September 1998 erfolgte die Gründung der Rödlach & Partner GmbH. Seit diesem Zeitpunkt bin ich als geschäftsführender Gesellschafter tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In erster Linie zählt für uns die Kundenzufriedenheit, dies ist bei uns oberster Leitsatz. Um Kundenzufriedenheit zu erlangen, ist neben dem Fachwissen ein hohes Maß an Teamfähigkeit und kommunikativem Verhalten notwendig. Auch die Erfahrung im technischen Bereich ist von wesentlicher Bedeutung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Von maßgebender Bedeutung war sicher der persönliche Einsatz, der durch nichts ersetzt werden kann. Weiters war bedeutsam, daß ich während des Studiums bereits Erfahrungen in diesem Metier sammeln konnte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil unser Team mit minimalem Aufwand das Maximum erreicht hat, und wir darüber hinaus fast zu 100 Prozent zufriedene Kunden haben. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** Wir bilden für jedes Projekt Kleingruppen mit maximal vier Mitarbeitern. Weiters werden wöchentliche Meetings abgehalten wo ein reger Informationsaustausch stattfindet und Details diskutiert werden. Voraussetzung für einem Mittelbetrieb ist, daß die Chemie zwischen den Mitarbeitern und der Geschäftsleitung stimmt. Jetzt haben wir 35 Mitarbeiter, früher hatten wir um einiges mehr an Mitarbeiter, dies hat jedoch zu Problemen geführt, weil die Kommunikation dabei auf der Strecke blieb. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Eine Trennung dieser Bereiche ist schwierig, weil ich auch, wenn es notwendig ist, am Wochenende und unter der Woche auch in der Nacht arbeite. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Zweimal wöchentlich spiele ich mit Freunden in einer Musikband. Dabei kann man mich nicht telefonisch erreichen. Das Musizieren ist für mich eine Kraftquelle um für den beruflichen Alltag gerüstet zu sein. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** In diesem Bereich haben wir sehr wenig Mitbewerber. Wir suchen uns Partner, weil es in diesem Bereich noch niemanden gibt, der fast alle Bereiche abdecken kann. Wenn man miteinander vernünftig umgeht, kann man sich gegenseitig ergänzen. **Wo sehen Sie die Stärken des Unternehmens?** Hauptsächlich in der Integration von neuen Medien, das heißt Internettechnologien mit Datenbanken zusammenzuführen. Wir sehen uns als eine Art von Ideenfabrik, die wir gemeinsam mit Partnern realisieren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich lerne permanent. Denn wenn man sich mit der Materie beschäftigt, bedingt die Konfrontation mit der Aufgabenstellung tägliches Lernen. Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben? Interesse an der Materie ist die Grundvoraussetzung um zu Erfolg zu kommen. Ebenso von Bedeutung ist Teamfähigkeit und abstrakte Denkweise zu haben.

✱ Rödler Elfriede

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Elfriede Rödler KEG Papier - Büro - Stempel - Verpackung., 2346 Maria Enzersdorf/Südstadt, Einkaufszentrum 1/25. Geboren - Datum, Ort: 8. Juni 1929, Wien. Kinder: Robert (1953), Rudolf (1954) und Herbert (1963). Eltern: Anna und Robert. Hobbies: Wandern, Lesen und Rätsel lösen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach einem zweijährigen Seminar zur Kindergärtnerin arbeitete ich dann nur ganz kurz als Kindergärtnerin. 1946-48 besuchte ich die Handelsschule Weis und war ein Jahr lang Erzieherin im Internat Prof. Rainer in Mauer. In den Jahren von 1954 und 1957 verkaufte ich Waschmaschinen und Waschmittel an der Haustür, und verdiente besonders gut. Anschließend half ich meinem Mann im Pelzhandel und Schmuckverkauf, das heißt, ich führte Pelzmäntel vor und verkaufte sie. 1958 eröffnete ich mit meinem Mann einen Pensionsbetrieb

mit Kaffeehaus, welches ich dann führte. Leider gingen 1960 sowohl Geschäft als auch Ehe in die Brüche. Ab 1961 nähte ich in Heimarbeit (oft auch nächtelang), da ich zwei Kinder zu versorgen hatte. Ab 1964 war ich Empfangsdame bei der Firma Simonis - Fotohandel in der Währingerstraße. Ab 1967 half ich im elterlichen Konditoreibetrieb aus. 1970 begann ich hier in Maria Enzersdorf in der Trafik meines zweiten Mannes mitzuarbeiten, und 1976 machte ich mich allein selbständig. Ich eröffnete hier im Südstadt - EKZ die Buch- und Papierhandlung Rödler. Das Erbe meiner Mutter hatte mir zur Selbständigkeit verholfen. Im Laufe der Jahre paßte ich mein Geschäft immer wieder den Wünschen der Kunden an. Ich belieferte auch Gewerbekunden, Schulen und stellte Bücher aus. Richtige Ausstellungen fanden im Nebenraum meines Geschäftes statt; ich schickte auch Einladungen aus. Es folgten Malwettbewerbe für Kinder und ich schuf mir ein zweites Standbein mit Stempel- und Visitenkartenanfertigung. Außerdem hat man bei uns auch die Möglichkeit, zu kopieren. In den Jahren 1988-91 führte ich ein zweites Geschäft in Mödling. Heute beschäftige ich eine Mitarbeiterin, arbeite voll mit und erledige mir meine Büroarbeiten selbst. 2001 kaufte ich einen Computer, indem unsere Kunden im Internet surfen dürfen

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist mein Lebenselixier. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ehrgeiz; ich liebe mein Geschäft und biete ein sehr gutes Service. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil mir vieles im Leben gelungen ist, aber auch immer mit viel Arbeit verbunden war. Ich habe immer gern gearbeitet. **Ab wann empfanden Sie sich erfolgreich?** Erst ab 1985, nach der Umstrukturierung der Firma in eine GmbH. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war die Stempel- und Visitenkartenanfertigung, die sich zwar in der Anschaffung als teuer erwies, und die Einschulung mit Schwierigkeiten verbunden war, aber es hat sich bezahlt gemacht. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ich bin schon 30 Jahre hier und die Miete steigt ständig; das ist nicht so einfach. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, meine Mutter; sie hat genauso gern gearbeitet, für sie war das geschäftliche Leben genauso wichtig wie für mich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Artikel aus meiner Branche werden heute überall verkauft.

✱ Rohrbach Wolfgang Prof. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Professor, Chefredakteur. Funktion: Leiter der Abteilung „Interne Kommunikation". Tätig bei: UNIQA Versicherungen AG., 1020 Wien, Praterstr. 1-7. Geboren - Datum, Ort: 11. Juni 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gordana, geb. Djokic. Kinder: Alexander (1970) und Philipp (1979). Schöpferische Akte: Zahlreiche Fachpublikationen; Herausgeber und Hauptautor der sechsbändigen „Versicherungsgeschichte Österreichs". Ehrungen: Verleihung des Berufstitels „Professor" mit Entschließung des Bundespräsidenten vom 7. November 1997, Verleihung des Goldenen Verdienstzeichens des Landes Wien mit Beschluß der Wiener Landesregierung vom 27. Februar 2001. Hobbies: Basketball, Radfahren, klassische Musik und Geschichte.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Das Interesse für Publikations-, Forschungs- und Lehrtätigkeit in den Bereichen Versicherungswirtschaft, Geschichte und Gesundheitswesen, welches mich schon als Studienanfänger zu entsprechenden Aktivitäten veranlaßte. Der Hang zum Basketballsport, durch den ich begriff, welche großen Vorteile in Teamarbeit liegen. Jeder Mensch hat Stärken und Schwächen, die unterschiedlich gelagert sind. Die sportlichen Erfolge als (Jugend)Nationalteam- und Bundesligaspieler in Basketball bildeten durch viele Jahre eine Grundlage und Harmonie für meine beruflichen Erfolge. Nach Abschluß des Studiums aus Wirtschafts- und Sozialgeschichte, sowie Slawischer Philologie mit Doktorat (Promotion am 3. Mai 1972) begann ich meine berufliche Karriere in der Versicherungsbranche und war bis Ende 1977 im Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs im Bereich „EDV und Statistik" tätig. 1978/79 fungierte ich in der Bank KG Winter & Co. als persönlicher Berater und Mitarbeiter des legendären Bankiers Simon Moskovics. Im Jänner 1980 ging ein beruflicher Herzenswunsch in Erfüllung, als ich in den Austria-Versicherungskonzern eintrat, wo ich mit der Leitung der Abteilung für Öffentlichkeitsarbeit betraut wurde. 1984 erfolgte die Bestellung zum Lektor am Institut für Wirtschafts- und Sozialgeschichte der Universität Wien, 1985 die Bestellung zum Lektor an der Wirtschaftsuniversität. Seit Herbst 1996 lehre ich auch an der Medizinischen Fakultät der Universitäten Wien und Salzburg. Ich entwickelte eine rege Publikationstätigkeit zu Themen der Gesundheits- und Altersvorsorge, die 1991 durch Verleihung des Immuno-Gesundheitspreises für die beste Gesundheitspublikation in einer Betriebszeitung anerkannt wurde. Mit der gemeinsam mit über 100 in- und ausländischen Ko-Autoren verfaßten „Versicherungsgeschichte Österreichs" gelang es, ein international bekanntes Werk zu schaffen.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren Erfolg aus? Der Umstand, daß ich andere aber auch mich selbst für gewisse, meist sozio-ökonomisch orientierte Projekte begeistern kann. Ich hatte zu jedem meiner erfolgreich abgeschlossenen Projekte eine besondere Affinität und versuchte immer, die besten Leistungen im Team zu vollbringen, das heißt so weit wie möglich auch andere konstruktive Meinungen zu berücksichtigen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Von anderen Menschen nicht nur als Leistungserbringer, sondern auch als Helfer und Kollege akzeptiert zu werden, sei es im Sport, oder im Beruf. Andererseits bedeutet der Erfolg für mich auch Selbstbestätigung, die auf mein Berufs- und Privatleben harmonisierend wirkt. Erfolg ist für mich keinesfalls allein oder vorwiegend in Geld meßbar. Geld kann man auch durch negative Methoden, in manchen Positionen sogar bei Mißerfolgen anhäufen, deswegen ist man aber nicht erfolgreich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da ich in den Augen vieler aufrichtiger bzw. nach den Prinzipien der sozialen Marktwirtschaft agierender Partner und Freunde als erfolgreich angesehen werde, leite ich davon ab, daß ich in meinem Leben zumindest einige Male erfolgreich tätig war. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Glaube an den Sieg des Guten und diee Ausdauer bei der Bewältigung der anfallenden Probleme und Hindernisse. Wenn ich mich Aufgaben widme(te), führ(t)e ich diese mit vollem Einsatz von Körper, Geist und Seele durch. Ausschlaggebend für meinen Erfolg war aber jedesmal auch die Freude an der Tätigkeit. Geld ist in der heutigen Gesellschaft als Wertmaßstab hoch angesiedelt; aber ebenso wichtig ist die innere Einstellung zur Frage: Liegt nicht in jenen Arbeiten, durch welche vielen oder zumindest einigen Menschen in schwierigen Situationen geholfen wird, ein besonders hoher Wert? Das erfolgreiche Wirken verschiedener durchaus auch gewinnorientiert arbeitenden Gefahrengemeinschaften, die den einzelnen vor ruinösen Schicksalsschlägen schützen, bedeuten für mich echten Erfolg. **Was ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich leite im UNIQA Konzern eine Abteilung, die

direkt dem Generaldirektor zugeordnet ist. Diese Vorstandsabteilung für „Interne Kommunikation" redigiert zwei Mitarbeiterzeitungen und wirkt im Zusammenhang mit den heute so aktuell gewordenen Fusionen in vielfältiger Weise am Zusammenführen von Menschen aus unterschiedlichen Unternehmenskulturen mit. Durch die Schaffung von Unternehmenswerten, zu denen einerseits Respekt und Anstand zählen, andererseits Flexibilität, Gemeinsamkeit und die daraus resultierende Qualität, gelang es, im UNIQA Konzern zahlreiche interne Probleme zu lösen. So wirkte z.B. die Einbindung der Mitarbeiter in wichtige Entscheidungen für das Unternehmen stark motivierend, noch marketinggezielter zu denken und zu handeln. **Welche Probleme scheinen Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Ungelöst in unserer Branche ist, daß die unsichtbare Ware „Versicherung" den Menschen noch immer nicht verständlich genug präsentiert werden kann. Es ist den meisten Kunden nicht möglich, die Konstruktion einer Versicherung realistisch wahrzunehmen. Deshalb beruhen die Geschäftserfolge dieser Branche zu einem Großteil auf Kundenvertrauen. Der ehemals in Österreich staatlich geschützte Versicherungsmarkt wurde durch den EU-Beitritt Österreichs stark liberalisiert. Damit verbunden war eine ansteigende Produkt- und Dienstleistungsvielfalt, welche die Erklärungsbedürftigkeit der Versicherungspalette noch weiter steigerte. **Gibt es Fragen, die Ihnen in diesem Zusammenhang sinnvoll erscheinen, die Ihnen aber nicht gestellt wurden?** Es ist die Frage der grundsätzlichen Einstellungen zum Thema „Erfolg". Wenn es möglichst vielen Menschen in einem Staat auf Dauer gut geht, dann wurde erfolgreich gewirtschaftet. Wenn große Firmen kurzfristig möglichst viel Personal abbauen, ist es fraglich, ob die dadurch zustande gekommene Gewinnerzielung ein Indikator für dauerhaften Erfolg ist. Menschen mit großer Lebenserfahrung, großem theoretischen und praktischen Wissen - rein altersbedingt – in Scharen zu entlassen, kann für die betroffenen Unternehmen mit dem Verlust langfristiger Erfolge verbunden sein. Für mich sind Firmen, die in der Weise Umstrukturierungen durchführen, daß leistungswilligen Mitarbeitern (unabhängig vom Alter) neue Horizonte der Arbeitswelt mit neuen (leistungsorientierten) Entlohnungsschemen präsentiert werden, die wirklich positiven Gestalter der Zukunft und eines erfolgreichen Wirtschaftens. **Wie viel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Durch meine Lehraufträge an einigen Universitäten bin ich auf ständige Fortbildung der eigenen Person angewiesen. Aber auch die berufsbedingten Anforderungen in einem Versicherungskonzern wie UNIQA erfordern in unserer schnellebigen Zeit immer umfangreichere Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen. Spezialwissen in einem engeren Bereich genügt heute nicht mehr; viel mehr ist fächerübergreifendes Wissen gefragt. Die Generalisten werden die zukünftigen Gewinner in vielen Branchen sein, da ihnen ihre Flexibilität gute Erfolgschancen einräumt.

Was wäre für Sie ein Mißerfolg? Der Verlust meiner inneren Harmonie und meines Grundoptimismus. Der Verlust der Fähigkeit, mit Herz und Verstand Gedanken zu vernetzen und diese zu publizieren und vorzutragen. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Probleme gehören genauso zum Leben wie der Erfolg. Oft liegt es an uns selbst, ob ein anfängliches Problem ein solches bleibt oder zum Erfolg wird. In der chinesischen Philosophie heißt es: „Ärgere dich nicht, daß der Rosenstrauch Dornen hat, sondern freue dich, daß der Dornenstrauch Rosen trägt." Die schlechteste Lösung ist, vor den Problemen davon zu laufen oder „den Kopf in den Sand zu stecken". Man muß an die Probleme mit Aufgeschlossenheit und Grundoptimismus herangehen, dann wird man auch schneller eine Lösung oder zumindest einen Ansatz dazu finden. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Für mich ist jedes gelöste Problem schon eine Anerkennung für sich, die nicht erst durch eine übergeordnete Institution oder Person bestätigt werden muß. Trotzdem sind Worte und Taten der Zuneigung und Dankbarkeit jener Menschen, die meine Arbeit schätzen, wohltuend. Aber auch Applaus der Hörer nach einem Vortrag; oder eine Ehrung in offiziellem Rahmen ist für mich faszinierend. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Das sind für mich zwei ineinander fließende Teile meiner Welt. Das Wohl meiner Familie resultiert aus meinem Beruf. Die Kraft jedoch, die ich für meinen Beruf benötige, schöpfe ich aus der Familie. Mit zunehmendem Alter spielt die Familie für mich eine wachsende Rolle. Beruf und Familie sollen einander ergänzen, aber nie ersetzen. Es ist ein gefährlicher Trugschluß anzunehmen, daß Applaus und Ehrungen die Liebe nahestehender Menschen ersetzen könnten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mir die Freude an geistiger und körperlicher Betätigung so lang wie möglich zu erhalten und noch weitere Bände meines publikatorischen Lebenswerkes herauszubringen. Ich möchte einige Lebenserfahrungen, vor allem aber aus Irrtümern gezogene Lehren an jüngere Leute weitergeben. **Ihr Lebensmotto?** Körper, Geist und Seele im Gleichgewicht zu halten. Nur wenn alle drei „Säulen" gleich stark entwikkelt sind, entsteht echtes Wohlbefinden. Leider lassen sich Körper und Geist viel leichter trainieren als die Psyche. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Gedanken und Äußerungen anderer Menschen zunächst anzuhören und zu analysieren, bevor man sie ablehnt. Die nächste Generation soll aber auch wissen, daß sie in ihrem Beruf um so anerkennenswerter und erfolgreicher sein wird, je gewissenhafter sie die ihr übertragenen Aufgaben löst. Schlecht ist es, seine Seele, statt seiner Arbeitskraft zu verkaufen und die Arbeit nur als Mittel zur persönlichen Machterweiterung zu sehen.

✶ Rohrer Viktoria

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Sb Tankstelle Sprit King TankstellenbetriebsgmbH., 1020 Wien, Handelskai 276-280. Geboren - Datum, Ort: 31. Juli 1964, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Klaus. Eltern: Ingeborg und Erwin. Mitgliedschaften: Golfclub 2000. Hobbies: Golf, Einkaufen, Entspannen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule ging ich für drei Jahre ans Bruckner Konservatorium für Ballett und Gymnastik. 1983-85 hatte ich in der Nähe von München ein Café-Bistro. Wieder in Wien zurück war ich drei Jahre bei Don Gil-Herrenmoden als Verkäuferin beschäftigt und weitere zwei Jahre im Verkauf bei einer Textilfirma für Designwaren. 1992 machte ich mich mit meinem damaligen Partner in der Brillenbranche selbständig. 1996 übernahm ich die BP-Tankstelle am Handelskai mit drei Partnern. Wir sind eine klassische Tankstelle mit einer Portal-Auto-Waschanlage, einem Shop mit 80m² Verkaufsfläche und einem Steh-Bistro. Zur Zeit beschäftige ich fünf Mitarbeiter. Um meinen Kunden Außergewöhnliches zu bieten, besuche ich zwei Mal im Jahr die Frankfurter Messe. Zu meinem speziellen Aufgabengebiet gehört der Einkauf, die Kontrolle und die Motivation des Personals.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich wirklich sehr glücklich und zufrieden mit meiner Arbeit bin. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin einfach zielgerade nach vorwärts gegangen und wenn ich das Gefühl hatte es muß sein, dann bin ich auch abgebogen. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meine Mutter, sie hat meine Schwester und mich allein großgezogen und hat neben ihrer beruflichen Selbständigkeit noch viel Zeit und Liebe für uns aufgebracht. **Gibt es jemanden ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Ja, meinen Ex-Partner und heute besten Freund: Alfred Krupp. Er hat mir viel beigebracht, nicht nur Lebensstil sondern auch den geschäftlichen Bereich. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich schlucke einmal kräftig und denke mir dann: „Wer weiß wofür es gut ist?". **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde schätzen an mir meine Toleranz und Ausgeglichenheit, und freuen sich mit mir über meinen Erfolg. Die Mitarbeiter wissen daß ich ausgesprochen gutmütig bin und versuchen es auch manchmal auszunützen, was ich oft auch mit einem Schmunzeln zulasse, aber nicht immer. Meine Eltern und meine Schwester sind sehr stolz auf mich. Wir sind eine sehr ehrgeizige Familie. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, dies ist für mein Ego sehr wichtig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Mit dem Hund spazieren zu gehen, nenne ich klein auftanken. Wenn ich viel Energie brauche, fahre ich eine Woche in ein Wellness-Hotel und lasse mich verwöhnen. **Ihre Ziele?** Ich habe das, was ich wollte, ich möchte nicht mehr. Es ginge auf Kosten meines Privatlebens. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Kurz auf der Tankstelle mit mir mitarbeiten, um zu sehen, ob es wirklich das Richtige ist. Jegliche Hilfe der Mineralölfirma in Anspruch nehmen.

✶ Röhrling Ernst Dr.

Steckbrief

Beruf: Beeideter Wirtschaftsprüfer und Steuerberater. Funktion: Gschäftsführer. Tätig bei: LBG Wirtschaftstreuhand und BeratungsgmbH., 1014 Wien, Schauflergasse 6. Geboren - Datum, Ort: 19. September 1952. Hobbies: Tennis, Theater.

Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der HAK-Oberwart (1972) studierte ich Betriebswirtschaft, machte 1976 das Magisterium und 1978 das Doktorat. Anschließend war ich drei Jahre im Bereich der internen Revision bei der Firma Siemens AG tätig, die darauffolgenden zwei Jahre war ich als Konsortiumsleiter für ein Exportprojekt zuständig. 1983 wechselte ich in die LBG, wo ich zunächst als Controller tätig war, machte die Steuerberater- und Wirtschaftsprüferprüfung und wurde 1990 zum Geschäftsführer bestellt.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? In dieser Branche bedeutet Erfolg zunächst, daß man gewisse Eckdaten (Zielvorgaben) erreicht. Weiters gehört auch dazu, daß das Unternehmen entsprechende Anerkennung in der Öffentlichkeit bekommt. Besonders in unserem Bereich ist es wichtig, daß man eine Vertrauensbasis zum Klienten aufbaut und wir sind stolz darauf, daß wir großen Zuwachs vorweisen können. Wir betreuen zur Zeit in ganz Österreich ca. 16.000 Klienten. Erfolg bedeutet für mich auch, einen zufriedenen Mitarbeiterstab mit Bereitschaft zur Weiterbildung zu haben. Dies ist von eminenter Bedeutung. **Was macht Ihren speziellen Erfolg aus?** Ich glaube, daß neben fachlicher Kompetenz auch das Vermögen, die Leistung zu verkaufen, ausschlaggebend ist. Hierzu haben wir eine eigene Marketing- und Öffentlichkeitsabteilung geschaffen. Wir waren unter den ersten in der Branche, die mit einer Homepage im Internet aufwarten konnten und auch eine eigene Euro-Hotline angeboten haben. Wir bieten in unseren 35 Kanzleien in Österreich standardisierte Leistungen an, die unsere Klienten schätzen. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Wir heben uns insofern ab, weil wir eine eigene betriebswirtschaftliche Abteilung, eigene Rechtsabteilung, eine EDV-Schwesterfirma für EDV-Beratung und auch eine Tochterfirma für BWL-Beratung haben. Unser Motto lautet: „Alles aus einer Hand". Dies bringt eine Reihe von Vorteilen für unsere Klienten. Unser Service geht sogar soweit, daß, wenn ein Mitarbeiter eines Klienten kündigt, wir dessen Aufgabenbereich übernehmen und zwar solange, bis ein Nachfolger gefunden wurde. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Zusammenarbeit mit Kollegen. Ich habe zu den anderen Geschäfstführern und zu den 35 Kanzleileitern ein sehr gutes Verhältnis und wir versuchen gemeinsam die Richtung zu bestimmen. Somit kann ich sagen, daß diese Zusammenarbeit für mich eine Kraftquelle darstellt. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Meine persönliche Linie ist jene, daß ich von Montag bis Donnerstag auch bis 23 Uhr im Büro arbeite, aber Freitags ab 15 Uhr beginnt mein Privatleben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, und zwar deshalb, weil ich gemeinsam mit meinem Kollegen in der Geschäftsführung - wir kamen seinerzeit gleichzeitig - aus der LBG, welche ein wenig „verstaubt" war, ein attraktives, zukunftsorientiertes Unternehmen entwickelt habe. Das Unternehmen ist heute anerkannt und hat in der Branche einen Namen. Wir haben auch Rahmenbedingung geschaffen, welche sowohl die Mitarbeiter als auch unsere Klienten schätzen. Wir führen auch regelmäßig Umfragen durch, um eventuelle Verbesserungen zu erreichen. Ich glaube, daß es auch Erfolg ist, daß wir bei unseren Mitarbeitern (400 österreichweit) fast keinen Wechsel haben. **Welche Tips geben Sie Neueinsteigern?** Jeder neue Mitarbeiter bekommt ein Karrierebild vorgelegt, das heißt, es wird aufgezeigt, welche Möglichkeiten er hat. Um dieses Ziel zu erreichen, muß er schließlich auch etwas beitragen. Die Bereitschaft zur Weiterbildung ist von eminenter Wichtigkeit. Ebenso gehören Flexibilität und Kommunikationsvermögen dazu. Gerade die letztgenannten Eigenschaften sind ein Problem, weil diese auf wenigen Schulen unterrichtet werden.

✶ Romirer Reinhold Ing.

Steckbrief

Beruf: Baumeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Zingl Bau GmbH., 1100 Wien, Patrubangasse 7. Geboren - Datum, Ort: 25.

November 1958, Vorau. Familienstand: Verheiratet mit Marianne. Kinder: Sebastian (1994) und Bernhardt (1986). Eltern: Berta und Alois. Hobbies: Familie.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Höheren Technischen Lehranstalt für Hochbau in Graz, war ich zwei Jahre in einer Baufirma als Techniker und Bauleiter in Wien. Die kommenden 14 Jahre war ich bei der Gemeinde Wien als pragmatisierter Beamter, als Bautechniker tätig. 1996 kaufte ich die Firma Zingl Bau GmbH. Ich habe mit bescheidenen finanziellen Mitteln diese verschuldete Firma übernommen, und trotzdem wurde die Firma im selben Geschäftsjahr zum Erfolg geführt. In der ersten Saison habe ich mit zwölf Mitarbeitern begonnen und auf 18 aufgestockt. Die Geschäftstätigkeit der Firma besteht zirka zur Hälfte aus Sanierungen, die zweite Hälfte sind Fassaden-Sanierungen. Wir erledigen kleinste Arbeiten, wofür andere Firmen nicht kommen würden, und übernehmen Aufträge bis in Millionenhöhe. In der Saison hat meine Firma zirka 70 motivierte Leute, mit denen ich schon länger zusammenarbeite, beschäftigt. Zu meinen Kunden gehören Hausverwaltungen und zu einem kleinen Teil auch Privatkunden.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil mir der Job Spaß macht, und dieser Spaß auch noch mit Geld belohnt wird. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Meine konkreten Ziele habe ich immer konsequent verfolgt. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** Bereits mit 15, damals war es die Leichtathletik. **Wir gehen Sie mit Rückschlägen um?** Es hat nur kleinere Zacken bis jetzt gegeben, diese habe ich mit Geduld und mit dem Wissen, daß ich es besser machen kann, überwunden. **Wie, vermuten Sie, sieht Sie Ihr Freund?** Ich bin der Gleiche geblieben, habe nur seit der unternehmerischen Tätigkeit weniger Zeit. Es gibt schon bewundernde Worte für meinen Schritt, von der absoluten Sicherheit in die Selbständigkeit, die ja mit Höhen und Tiefen verbunden sein kann. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als „beinahe" - Kollegen, Kameraden. Bei Langzeit-Mitarbeitern schleicht sich manchmal etwas Ehrfurcht ein, habe den Eindruck, sie wollen mich nicht mehr mit ihren privaten Problemen belasten, was mir leid tut. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Meine Eltern waren recht überrascht, daß ich meine sichere Beschäftigung aufgegeben habe. Heute gibt es keine Einwände mehr, vielleicht sind sie sogar ein bißchen stolz. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja, ist eigentlich nicht so wichtig für mich, streichelt zwar das Ego, ist aber unwesentlich. Im Wirtschaftlichen kann es natürlich wichtig werden. **Woher kommt die Kraft?** Es überrascht mich, daß ich in den sechs Jahren intensivster Umsetzung nicht wirklich Kraft verloren habe. Mit Freunden, die in ähnlicher beruflichen Situation strecken, kann ich total abschalten, bin nachher motiviert und der nächsten Herausforderung positiv gestimmt. **Haben Sie noch ein Ziel?** Mit dem Aufbau dieser Firma sind meine Ziele noch nicht abgeschlossen. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Wichtig wäre, daß man selbst weiß was man will. Dann werden ihn alle Leute weiter tragen. Wenn man vorher ein verantwortungsvoller Mensch war, dann macht die Selbständigkeit keinen großen Unterschied. Ich bin im technischen Bereich von meiner Ausbildung her sehr versiert, habe aber festgestellt, daß die Wirtschaftskomponente stärker ist, als die Technische.

✱ Römmler Waltraud Dr. med.

Steckbrief

Beruf: Laborärztin, Mikrobiologin und Infektionsepidemiologin. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Inhaber., 80331 München, Sonnenstr. 19/V. Geboren - Datum, Ort: 17. Jänner 1948, Esslingen. Familienstand: Verheiratet mit Dr. med. Alexander. Kinder: Felix (1976), Josefine (1979) und Franziska (1983). Eltern: Prof. Dr. Gustav und Gertrud Hofmann. Hobbies: Literatur, Geschichte, Naturwissenschaften.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? In Köln und Heidelberg studierte ich Medizin und ging nach dem Examen nach Berlin. Meine Medizinalassisstenz absolvierte ich am Klinikum Steglitz, wobei ich die letzten vier Monate dieser Zeit im Labor verbracht habe. Ein Jahr lang studierte ich die medizinische Mikrobiologie und ging dann an das Institut für klinische Chemie. Da ich auch Interesse an medizinischer Statistik und Dokumentationen hatte, begann ein noch ein Mathemetikstudium an der FU. Gleichzeitig, als ich mit der Weiterbildung zum Laborarzt zu Ende war, machte ich mein Vordiplom in Mathematik. Durch die Geburt von zwei Kindern und die Arbeit am Institut für medizinische Mikrobiologie, war mir das Weiterstudieren der Mathematik nicht mehr möglich. 1981 erhielt ich den Facharzt für Mikrobiologie. 1981 gingen wir nach München, wo mein Mann mit einem Kollegen zusammen eine Praxis eröffnete. Ich sollte Oberärztin im Klinikum in Bogenhausen werden. Das Problem war nur, daß das Krankenhaus noch im Bau war. Zwischenzeitlich nahm ich eine Stelle als Oberärztin beim städtischen Blutspendedienst an. Dort beschäftigte ich mich mit meiner späteren Arbeit im Klinikum Bogenhausen. Nachdem sich die Fertigstellung des Krankenhauses noch weiter rauszögerte, beschloß ich 1983 mich in einer Praxis niederzulassen. Am 1.Juli 1986 eröffnete ich mit einer Kollegin, die hier schon seit 1979 praktizierte, diese Gemeinschaftspraxis.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ich weiß ehrlich gesagt gar nicht, ob ich erfolgreich bin. Der Erfolg läßt sich sehr schwer definieren, da er so viele Aspekte hat. Vielleicht kann man wirtschaftlichen Erfolg als Maßstab nehmen. Ich glaube, daß es am wichtigsten ist, daß man das, was man tut, gerne macht. Dies ist wahrscheinlich die wichtigste Voraussetzungen für Erfolg. Ich habe ein sehr großes naturwissenschaftliches Interesse und finde die Mikrobiologie un-

heimlich spannend. Ich habe viel Engagement für die Organisation des Labors, und versuche immer die Fehler zu minimieren. Mit bereitet es Spaß für ein gutes Betriebsklima zu sorgen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich habe gewisse Qualifikationen erworben und bin physisch sehr belastbar. Die zeitliche Einteilung für die Organisation der Familie mit dem Beruf ist ungeheuer wichtig. **Welche Rolle für den Beruf spielt die Familie?** Mein Elternhaus hat mir einiges erleichtert. Es war eine Selbstverständlichkeit, daß ich das Gymnasium besuchte und studiere. Ich habe einen Ehemann der das befürwortet, was ich mache. Er gibt mir Kraft und unterstützt mich. **Was gibt Ihnen Kraft?** Der Spaß an der Arbeit. Wenn ich das Gefühl bekomme, daß ich alles im Griff habe. Ich kann etwas bewegen. Erfolg und Anerkennung sich wichtige Faktoren für die Energie. **Welche Ziele für Ihren Erfolg haben Sie?** Ich versuche gegen die ständig wachsende Konkurrenz zu bestehen. Eigentlich kann ich auch gar nichts anderes machen, da ich nichts anderes gelernt habe. Künstlerische Ambitionen habe ich nicht. **Haben Sie einen Ratschlag für den Erfolg?** Man soll das lernen, was einem Spaß macht, nicht aus Geld oder Prestigegründen. Man darf auch nicht zu festgefahren sein, sondern offen bleiben für neue Wege. Nicht sehr vorteilhaft für die Karriere ist, wenn man glaubt, nur ein von Anfang an festgelegtes Ziel erreichen zu müssen.

✱ Rosenmaier Eva

● Steckbrief

Beruf: Konditormeisterin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Privatbackstube Eva Rosenmaier., 3843 Dobersberg, Am Szapary-Park 9. Geboren - Datum, Ort: 1. Dezember 1961, Riegers. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Theresa (1989). Hobbies: Sport, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule begann ich 1977 eine dreijährige Konditorlehre in Waidhofen an der Thaya. 1980 beendete ich diese Ausbildung mit der Gesellenprüfung und begann in einem großen Konditoreiunternehmen in Wien zu arbeiten. Schon nach kurzer Zeit übernahm ich die Aufgaben des Konditormeisters in diesem Unternehmen. Die Meisterprüfung für das Konditorgewerbe legte ich 1983 ab. 1984 übersiedelte ich ins Waldviertel, hatte dort jedoch keine Möglichkeit, meinen Beruf auszuüben und war einige Jahre lang als Näherin tätig. 1995 machte ich mich dann mit der Privatbackstube selbständig. Heute stelle ich auf Auftrag Konditorwaren in meinem Privathaus her.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Für mich besteht der Erfolg aus einer interessanten wirtschaftlichen Entwicklung, einem intakten Familienleben und der Anerkennung seitens meiner Kunden. Mir macht meine Arbeit sehr großen Spaß, ich kann wirklich sagen, daß ich mein Hobby zum Beruf machte. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Hohe Qualität bei den von mir erzeugten Produkten und die Freude an meiner Arbeit sind das Rezept für meinen Erfolg. Ich arbeite auch am Wochenende und bin mit der Fertigstellung der Backwaren besonders pünktlich. Ein besonderes Anliegen sind mir Qualität und Frische der Rohmaterialien. Erst nachdem ich einen Auftrag bekommen habe, kaufe ich die entsprechenden, frischen Materialien ein. Ich verarbeite prinzipiell kein tiefgefrorenes Material. Zusätzlich kommt mir meine künstlerische Ader bei der Dekoration von Torten und Gebäck zugute. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Außer meinem Talent und meiner Freude an der Arbeit gibt es nichts besonderes, das für meinen Erfolg ausschlaggebend wäre. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die wichtigsten und für meine persönliche Entwicklung erfolgreichsten beiden Entscheidungen waren die Ablegung der Meisterprüfung und in weiterer Folge mein Schritt in die Selbständigkeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Für die unselbständig erwerbstätigen Konditoren ist die Entlohnung denkbar schlecht. Für meinen Betrieb sehe ich nur ein Problem: Der Hauptanteil meiner Produkte sind Hochzeitstorten, die Anzahl der kirchlichen Eheschließungen geht aber stetig zurück, das wirkt sich negativ auf meine Auftragslage aus. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Die Entscheidung, diese besondere Art von Unternehmen zu gründen traf ich erst, als ich in meiner Region keinen entsprechenden Arbeitsplatz bekam. **Welche Einflüsse gab es bei Ihrer Berufswahl?** Während der Schulzeit entwickelte sich meine Neigung zum Backen, und somit war die Entscheidung für den Lehrberuf des Konditors vorgezeichnet. Gleichzeitig hatte ich auch das Glück, auf Anhieb eine Lehrstelle zu bekommen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Sehr oft bekomme ich Anerkennung von meinen Kunden. Die Zufriedenheit meiner Kunden freut und motiviert mich sehr. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Die Familie spielt deshalb eine große Rolle, weil ich mein Unternehmen im Privatbereich betreibe, und mein Mann mir oftmals bei der Arbeit hilft. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Während der Schulzeit entdeckte ich das Talent zum Konditor. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich berate mich gern mit meinem Mann. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich erkenne meine Chancen, indem ich mich besonders intensiv mit dem Backen auseinandersetze. Neue Kunden bekomme ich zum Großteil durch Mundpropaganda, gleichzeitig mache ich auch in bescheidenem Rahmen Werbung in der Presse. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Da ich meinen Betrieb im Privatbereich betreibe, bin ich ein Ein-Personen-Unternehmen und werde auch wahrscheinlich in weiterer Zukunft keine Mitarbeiter beschäftigen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Soweit es meine Zeit erlaubt, lese ich einschlägige Fachliteratur. Manchmal nutzte ich auch die von der Kammer veranstalteten Kurse und Seminare. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Wenn wirklich ein Fehler passiert, dann entschuldige ich mich. Oftmals ist es Geschmackssache ob eine Speise schmeckt oder nicht. Reklamationen kommen aber sehr selten vor. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Entspannung finde ich in der Gartenarbeit. Ein Ausflug mit der Familie gibt mir ebenfalls wieder die nötige Kraft, mein Unternehmen zu führen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich erwarte mir eine weiterhin positive Entwicklung des Unternehmens, möchte aber nicht expandieren. Auf keinen Fall möchte ich laufend größere Mengen produzieren. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Ich bin Befürworterin einer möglichst guten und hohen Grundausbildung. Bei der Berufswahl sollte man sich nach dem Bedarf an Arbeitskräften richten, der gerade herrscht.

✱ Rösslhumer Maria Mag.

● Steckbrief

Beruf: Politologin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Verein Autonome Österreichische Frauenhäuser., 1050 Wien, Hofg. 9/1/4. Geboren - Datum,

Ort: 23. November 1960, Peuerbach. Eltern: Aloisia und Heinrich. Schöpferische Akte: „Die FPÖ und die Frau", Docker Verlag 1999, „Hauptsache Frauen in der Politik", Styria Verlag 2001. Mitgliedschaften: Sprecherin Sektion Politik und Geschlecht, Österreichische Gesellschaft für Politikwissenschaften, Mitglied und Geschäftsführerin im Verein Autonomer Österreichischer Frauenhäuser. Hobbies: Lesen und Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Zweijährige Fachschule für Sozialberufe in Salzburg. In Wien besuchte ich noch ein weiteres Jahr dieser Fachschule, danach war ich für ein Jahr am Krankenhaus in Linz als Sozial-Praktikantin. Die zweijährige Ausbildung zur Familien-Helferin absolvierte ich wieder in Wien. Meinen ersten Job bekam ich in einem Heim für mehrfach behinderte Frauen als Erzieherin. In diesen fünf Jahren absolvierte ich nebenbei meine eineinhalbjährige Ausbildung zur Behinderten-Pädagogin. 1986 gründete ich die erste Wohngemeinschaft für behinderte Frauen in Österreich, mit einem femininen Ansatz, Frauen zu ihrer Selbstbestimmtheit zu verhelfen. Es waren sechs Frauen, immer mit einem ein Jahres-Vertrag, und drei Betreuerinnen im „Radldienst", in dem auch ich inkludiert war. In den sechs Jahren, in denen ich die Gruppe leitete, lebten 19 Frauen in dieser 200 Quadratmeter großen Wohnung. Später haben einige dieser Bewohnerinnen Familien gegründet, oder aber auch allein ein eigenständiges Leben aufgebaut. Diese Institution mußte nach zwölf Jahren trotz Erfolges, aus finanziellen Gründen aufgelöst werden. Noch während ich die Gruppe leitete, absolvierte ich das Abendgymnasium für Berufstätige, mit Abschluß-Matura 1992. Ab 1993 studierte ich Politikwissenschaft, - Sponsion 1998. Das Studium habe ich neben einem Stipendium für Selbsterhalter, allein mit diversen Jobs finanziert. Unter anderem war ich zwei Jahre bei einem Markt- und Meinungsforschungsinstitut im Büro mit der statistischen Auswertung beschäftigt. Zum Verein Autonomer Österreichischer Frauenhäuser kam ich im Juni 1997 als Projektleiterin und im Herbst 1998 wurde ich zur Betriebsrätin gewählt. Die Koordination der Frauen-Helpline habe ich im Sommer 1999 und die Geschäftsführung im Frühjahr 2000 übernommen. Wir sind der Zusammenschluß der autonomen österreichischen Frauenhäuser, wovon es derzeit 18 gibt, und sind mit diesen Einrichtungen eng vernetzt. Der Verein, dessen Geschäftsführerin ich bin, beinhaltet drei unabhängige Projekte. Das Älteste, seit 1991, ist die Informationsstelle gegen Gewalt. Unter der Telefonnummer 544 08 20-24, rufen gewaltbetroffene Frauen, Jugendliche und Kinder, aber auch Medienleute, Politikerinnen oder Exekutive an. Alles Personen, die mit der Problematik Gewalt konfrontiert sind. Wir produzieren Informationsmaterial für diverseste Zielgruppen. Außerdem bieten wir Schulungen für Exekutive und Seminare an. Öffentlichkeitsarbeit ist ein wichtiger Schwerpunkt. WAVE (Woman Against Violence Europe), ein europäisches Netzwerk gegen Gewalt an Frauen existiert seit 1997, wird von der EU-Kommission finanziert, und hier in Wien von mir und meinen Mitarbeiterinnen geleitet. Unsere Aufgaben beinhalten den weiteren Aufbau und die ständige Betreuung einer umfassenden europäischen und osteuropäischen Datenbank aller Frauenorganisationen, die mit der Problematik Gewalt, arbeiten. Das dritte Projekt ist die „Frauen Helpline gegen Männergewalt" - Präventionsarbeit gegen Gewalt in der Familie. Ein 24 Stunden Notruf, anonym und kostenlos aus ganz Österreich (Telefonnummer 0800 222 555). Unser Ziel ist es, Frauen und Kinder vor Gewalt zu schützen. Darüber hinaus sehe ich mich als Koordinatorin der elf Mitarbeiterinnen und als Organisationsmanagerin. Zu meinen Aufgaben gehört auch Personal, Finanzgebaren und die Vertretung des Vereins nach außen. Meine Hauptaufgabe sehe ich darin, den Betrieb finanziell aufrecht zu erhalten; das inkludiert ständige Verhandlungen mit den Ministerien und öffentlichen Stellen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, und ich sehe meinen Erfolg aus permanenten Teilerfolgen, wenn ein Projekt in dieser heiklen politischen Situation weiter finanziert wird und ich im Sinne der Gewaltbetroffenen helfen kann. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Hartnäckige Geduld, sehr großes Interesse an Frauenpolitik, der Hang zum sozialen Engagement und politische Begabung. **Hatten Sie ein Vorbild?** Frau Johanna Dohnal ist für mich eine politische Begabung. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Die Eltern, der strenge Katholizismus in der Erziehung hat mich zum Feminismus, zum frauenpolitischen Engagement bewogen. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Ich bin mit 14 von zu Hause weg, vom Land in die Stadt, und wußte damals schon, daß ich eine berufliche Weiterbildung einer Familiengründung vorziehe. Mein Organisationstalent entdeckte ich mit der Gründung der Behinderten - Wohngemeinschaft. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Sie gehören zur tagtäglichen Arbeit und machen mich eher kämpferischer. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Selbstbewußt, ehrgeizig, erfolgreich und immer am Sprung. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Sie sehen mich als Leiterin, stellen mich als Chefin vor, und erwarten von mir, daß ich die wichtigsten Entscheidungen treffe, obwohl ich mich um die Transparenz der Abläufe bemühe, - Teamarbeit ist mir wichtig. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Früher war ich das schwarze Schaf unter sechs Geschwistern, meine Rolle als Frau ohne Familie war nicht anerkannt. Inzwischen ist meine Familie stolz auf mich, - das spüre ich. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja natürlich. Es bestätigt meine erfolgreiche Arbeit und bestärkt mich im täglichen Kampf um finanzielle Unterstützung, damit die Einrichtung weiter bestehen kann. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Durchs Lesen, lesen ist eine Kraftquelle. Im Gespräch mit meinem Freundeskreis kann ich gut abschalten. **Was wollen Sie noch erreichen?** Für die Vereine wünsche ich mir eine bessere, finanzielle Absicherung, die als selbstverständlich angenommen gilt. Eine anerkannte Frauenpolitik, ist mein persönliches Ziel. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Qualifizierte Ausbildung, Sprachen und Kenntnisse in neuen Technologien sind heute Grundvoraussetzungen. Unsicherheiten, Ängste und Selbstzweifel sollte man ablegen und Verantwortung nicht scheuen.

✶ Rossmann Christian Ing.

● Steckbrief

Beruf: Gießereitechniker. Funktion: Bereichsleiter. Tätig bei: Alu König Stahl GmbH., 2351 Wiener Neudorf, IZ NÖ Süd, Straße 1, Objekt 36. Geboren - Datum, Ort: 1. März 1963, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Sieglinde, geb. Harucksteiner. Kinder: Lisa-Maria (1995). Eltern: Helene und Rudolf. Hobbies: Fußball, Klavierspielen, Tauchen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Eigentlich wollte ich Flugzeugtechniker werden, bekam jedoch für diesen Ausbildungszweig

in der HTL keinen Platz und entschied mich daher für Maschinenbau und Gießereitechnik. Als ich dann die Möglichkeit zum Umstieg in die Flugzeugtechnik hatte, war dies für mich nicht mehr interessant, da mir meine Ausbildung zusagte, und gute Berufsaussichten bestanden. 1982 maturierte ich und begann anschließend bei der VOEST-Traisen als Sachbearbeiter der Qualitätsstelle. Nach kurzer Zeit wurde ich Leiter der technischen Kontrolle und ZWB, 1987 stellvertretender Betriebsleiter und Betriebsassistent im technischen Bereich. 1989 ging ich für ein halbes Jahr zu TRM (Tür, Rahmen und Metallwerk) in den Vertrieb und Marketing, da ich auch Interesse für den kaufmännischen Bereich hatte. Es war eine interessante Tätigkeit, bei der ich viel lernte, und entsprechenden Freiraum hatte. Der Verkauf war für mich reizvoll, da er im Unterschied zur Technik sehr abwechslungsreich und kommunikativ ist, und bessere Verdienstmöglichkeiten bietet. Im Herbst 1989 ging ich zur VOEST zurück, und zwar in den Verkauf. Dort war ich bis zur Unterbrechung durch das Bundesheer, diese Zeit nützte ich um eine neue Stelle zu finden und bekam die Anstellungszusage der Firma Bekaert, bei der ich nach drei Monaten Ferien im Frühjahr 1993 als technischer Berater für Architekten begann. Im Zuge dieser Tätigkeit lernte ich einen Architekten aus Baden kennen, der eine Datenbank für Bauindustrie entwickelte. Ich machte mich selbständig und übernahm den Vertrieb der Anbieter. Da es jedoch technische Schwierigkeiten gab, war mir dies zu risikoreich und so wechselte ich im März 1995 zur Firma Alu Stahl als Verkaufsleiter Stahl Österreichs und als technische Unterstützung für den Konzern. Ich erstellte 1997 eine umfassende Marktanalyse, baute den Markt in Kroatien, Slowenien und Slowakei auf, erhielt 1999 die Prokura für Alu König Stahl und die Firma K.König & Co, wurde im Jänner 2000 Leiter der Stahlabteilung und 2001 Geschäftsführer der AKS Bratislava.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie Erfolg? Für mich ist Erfolg das, was mich persönlich befriedigt. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Vater war selbständiger Eisen- bzw. Schrotthändler. Ich verbrachte jede freie Minute im Geschäft, arbeitete mit und fuhr mit acht Jahren Lkw. Ich lernte viele technische Dinge und mußte mir die Dinge, die ich wollte, zumindest teilweise erarbeiten. So lernte ich früh Einsatz für das zu erbringen, was mir wichtig war. Als ich aus der HTL austrat, setzte ich mir das Ziel, mit 40 Jahren Geschäftsführer, Direktor oder Prokurist zu sein. Ich identifiziere mich immer 100-prozentig mit der Arbeit, die ich verrichte, und habe auch Spaß daran, was wiederum ein wesentlicher Faktor ist, um größten persönlichen Einsatz erbringen zu können, und das gesteckte Ziel zu erreichen. Bevor ich zum Kunden gehe, versuche ich zu analysieren, wer er ist, wie sein Umfeld aussieht und wie mein Mitbewerber aussieht (ohne guten Mitbewerb können wir uns nicht weiterentwickeln). Die Aufgabe unserer Mitarbeiter ist nicht nur der Verkauf, sondern in erster Linie zu beraten, und Kundenbeziehungen und Partnerschaften aufzubauen. Dann kann man langfristig Geschäfte machen, die für beide Teile bereichernd sind. Hierzu gehört Freude am Kommunizieren, Interesse an Menschen und die Identifikation mit dem Produkt, welches ich verkaufe. Meine Philosophie in meinem Aufgabenbereich ist, daß ich ein Teil der Mannschaft bin und nicht der Chef, wir haben ein sehr kameradschaftliches Verhältnis, Entscheidungen werden im entsprechenden Gremium gefällt. Um dies so durchführen zu können, muß man als Teil des Teams gesehen werden, und über natürliche Autorität verfügen, so daß es trotzdem klar ist, wer schlußendlich Entscheidungen trifft. **Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig?** Unbedingt, denn neben meinem eigenen Aufgabenbereich sind sie für die Umsetzung der Firmenziele wesentlich. **Spielt Familie eine Rolle beim Erfolg?** Für mich ist Familie sehr wichtig, sie ist das Nest, wo ich mich zurückziehen, aussprechen und an vielem erfreuen kann. Andererseits muß die Familie Verständnis für meinen Beruf und den dafür nötigen Zeiteinsatz haben.- **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Zeit hat man nicht, man nimmt sie sich. Für Dinge, die mir außerhalb des Berufs wichtig sind, nehme ich mir die entsprechende Zeit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin nahe am Ziel, welches ich mir steckte, in meiner Position trage ich große Verantwortung, die Arbeit macht mir Spaß und ich habe die Kompetenz, das durchzuführen und durchzusetzen, was ich mir vornehme. **Ist Anerkennung wichtig?** Wichtiger ist, daß ich selbst von meiner Leistung überzeugt bin.

* Roth Elisabeth

● Steckbrief

Beruf: Politikerin. Funktion: Bürgermeisterin. Geboren - Datum, Ort: 2. September 1946, Wien. Kinder: Stephan und Alexandra. Eltern: Dr. jur. Georg und Gertrude Krasser. Mitgliedschaften: Gründerin des Vereins Dorferneuerung Maria Lanzendorf. Obfrau des Musikvereins und zahlreiche weitere Mitgliedschaften. Hobbies: Musik, lesen und verschiedene Sportarten. Sonstige Tätigkeiten: Landtagsabgeordnete.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nachdem ich die Hotelfachschule absolvierte, begann ich 1964 als Rezeptionistin im Hotel Stephansplatz. In dieser einjährigen Tätigkeit erhielt ich das Basiswissen für mein berufliches Weiterkommen. Hatte hier jedoch keine beruflichen Aufstiegsmöglichkeiten und wechselte 1965 ins Hotel Europa als Direktionsassistentin, was gleichzeitig mein Einstieg beim Österreichischen Verkehrsbüro war. Es war für mich ein „Traumjob" da es eine sehr umfassende Arbeit war und ich sehr viel mit Menschen zu tun hatte, was mir durchaus entsprach. 1970 bekam ich meinen Sohn und 1972 meine Tochter. Da ich unbedingt bei meinen Kindern bleiben wollte, andererseits jedoch von der Direktion aufgefordert wurde wieder in den Arbeitsprozeß einzusteigen begann ich ein halbes Jahr nach der Geburt meines Sohnes wieder zu arbeiten, teilte es mir jedoch so ein, daß ich nur ein bis zwei Tage in der Woche im Hotel arbeitete, ansonsten die nötigen Unterlagen mit nach Hause nahm und bearbeitete. So war ich bis zum Kindergartenbesuch der Kinder bei ihnen und verlor andererseits nicht den Kontakt zu meinem Beruf. Im Laufe der Jahre verlängerte ich meine Bürozeiten bis maximal 14 Uhr. Hier fiel mir dann auf, daß sich das Verhalten und das Outfit der Lehrlinge negativ verändert hatte und mir klar wurde, daß man dies schulen mußte. Ich begann intern für das Hotel Europa Schulungen aufzubauen. Daraufhin trat die Zentrale der Hotelgruppe an mich heran, mit dem Ersuchen die Personal- und Weiterbildung für die gesamte Hotelgruppe zu übernehmen, was ich ab dem Tod meines Mannes bis Juli 2000

machte. Meine politische Tätigkeit begann ich vor 15 Jahren, als Gemeinderätin. Vorher war ich bereits sowohl in der Pfarre als auch im Elternverein sehr aktiv als Obfrau tätig. In dieser Funktion wurde die ÖVP auf mich aufmerksam und forderte mich zur Mitarbeit auf. Drei Jahre später war ich Parteiobfrau und ging in den Gemeinderat. Politisch tätig sein, heißt gestalten. Dies war aufgrund des Demokratieverständnisses meines sozialistischen Vorgängers kaum möglich, daher strebte ich einen Wechsel der Machverhältnisse in meiner Gemeinde an. Im Mai dieses Jahres wurde ich zur Bürgermeisterin gewählt. Landtagsabgeordnete bin ich seit April 1998.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das gesetzte Ziel zu erreichen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe nicht nur „gscheit" geredet, sondern immer sehr viel gearbeitet, und wenn ich der Meinung war, daß etwas gemacht gehört, habe ich dies auch umgesetzt. Schon als Kind hatte ich die Fähigkeit „zu sehen", und kritisch zu sein. Für mich ist wichtig, mit offenen Augen durchs Leben zu gehen. Dazu gehört auch, daß ich im zwischenmenschlichen Bereich registriere, wenn es jemanden schlecht geht und den Mut habe die Person darauf anzusprechen. Um Dinge zu ändern ist Kreativität, Organisationstalent und Kommunikationsfähigkeit nötig. Damit ich etwas erreichte brauchte ich viel Selbstdisziplin. Das heißt ich mußte Prioritäten setzen und die eigenen Wünsche zurückstellen. Mir ist klar, daß ich die Mehrheit brauche, um etwas umzusetzen. Dafür brauche ich eine gute Öffentlichkeitsarbeit, ich muß präsent sein und mich durchsetzen können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich - warum?** Ja, ich habe einiges erreicht und bin mir bewußt, je höher man kommt, desto einsamer wird man. **Ist Anerkennung für den Erfolg wesentlich?** Bis zum Tode meines Mannes war es für mich wichtig mit allen ein gutes Einvernehmen zu haben und angenommen zu werden. Jetzt, besonders in meiner Position, wo permanent Entscheidungen zu treffen sind, lebe ich damit - es müssen mich nicht alle lieben. **Spielt die Familie eine Rolle beim Erfolg?** Für meine persönliche Entwicklung war sie sicherlich sehr wichtig. Der berufliche Erfolg begann jedoch erst als ich auf mich alleine gestellt war. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Sehr, aber es ist schwierig Leute zu finden, auf die man sich wirklich verlassen kann. In der Politik und für Menschen tätig zu sein, bedarf ein hohes Maß an sozialen Empfindungen, Einfühlungsvermögen, uneingeschränktes Engagement, ja Liebe zu den Menschen. Das läßt sich kaum erlernen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich bin ein sehr emotionaler Mensch und mußte lernen nicht spontan zu reagieren. Ich lernte taktischer und klüger zu handeln. **Haben Sie Vorbilder?** Ich hatte nur negative Vorbilder.

✶ Roth Markus Mag.

● Steckbrief

Funktion: Abteilungsdirektor. Tätig bei: Raiffeisen Bausparkasse GmbH., 1050 Wien, Wiedner Hauptstr. 94-96. Geboren - Datum, Ort: 16. Mai 1949, Nußdorf/Haunsberg. Hobbies: Meine Hobbys sind Langlaufen, Bergwandern und die Natur an sich.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bis 1980 studierte ich Betriebswirtschaft an der WU Linz und bekam auch den Magistertitel, 1981erfolgte mein Eintritt in die Raiffeisen Zentralbank OÖ als Gruppenleiter für betriebswirtschaftliche Entwicklung der OÖ Raiffeisenbanken, 1989 wurde ich Abteilungsleiter für Controlling in der Raiffeisen Bausparkasse, 1992 Hauptabteilungsleiter der Buchhaltung und Controlling und seit 1996 bin ich Abteilungsdirektor.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich keine Macht mehr auszuüben brauche, um Ziele zu erreichen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Teamfähigkeit, die Mitarbeiter Verantwortung tragen zu lassen und ihnen Vertrauen entgegenzubringen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich durch persönliche Leistung und Einsatz meine Ziele erreicht habe. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Es gab eigentlich in meinem bisherigen Leben noch keinen richtigen Rückschlag. Wenn ich gegen meine persönlichen Überzeugungen und Interessen handeln müßte, wäre es für mich eine Niederlage. So eine Situation wäre ein großer Einschnitt in meine Arbeitskraft, ich müßte mir ein anderes Betätigungsfeld suchen. **Wie sehen Sie Ihre Position in Ihrer Branche?** In Summe sind wir natürlich „Marktleader". **Was scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Verhältnis der Technik zur persönlichen Beratung. Das Bankgeschäft ist und bleibt etwas Persönliches. **Wie leben Sie mit der Konkurrenz?** Die Marktanteile im Bausparen in Österreich sind seit Jahren fest verteilt, eine Veränderung ist nur über den Vertriebsweg möglich. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Laut Meinung meiner Mitarbeiter kann man meinen Erfolg auf Geduld zurückführen und sie betrachten mich als gewissen „Katalysator" bei unterschiedlichen Standpunkten. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Indem ich ihnen auch Rechte zugestehe und nicht nur delegiere. Ich beschaffe ihnen die nötigen Recourcen, um ihnen ihre Aufgaben zu erleichtern. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Familie spielt bei mir eine sehr große Rolle, sie gibt mir Ausgeglichenheit und Ruhe, was sich auch positiv auf meine Führung der Mitarbeiter auswirkt. Eine private harmonische Beziehung wirft einen bei beruflichen Problemen nicht gleich aus der Bahn. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner gesunden Lebensweise. Da unsere Lebensressourcen begrenzt sind, helfen mir die Hobbys und die Freizeit, länger eine permanente Leistung zu erbringen. **Ihr Lebensmotto?** Ständige Lernbereitschaft und in keine Abhängigkeit kommen.

✶ Rotter Martina

● Steckbrief

Beruf: Diplomierte Meisterfloristin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: The Art of Flowers - Martina Rotter., 2100 Korneuburg, Bisambergerstraße 9. Geboren - Datum, Ort: 1. Oktober 1970, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Katharina (1995). Eltern: Helga und Eduard. Ehrungen: 1997 2. Platz und 2000 1. Platz beim Blumenschmuckwettbewerb in Korneuburg. Hobbies: Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Polytechnischen Lehrgang begann ich die Lehre zur Floristin beim damaligen Innungsmeister im ersten Bezirk und schloß diese 1989 mit gutem Er-

folg ab. Danach war ich drei Jahre lang beim Innungsmeister-Stellvertreter tätig und schloß im September 1992 mein Diplom ab. Von 1993 bis Mitte 1995 arbeitete ich als Diplomfloristin im Blumenhaus Spinker in Schwechat. Nach meiner Babypause begann ich im Herbst 1997 bei Blumen Slanic und war in allen vier Filialen tätig. Im November 1999 eröffnete ich schließlich mein eigenes, kleines Blumengeschäft in Korneuburg. Mit Erspartem und einem Jungunternehmerkredit konnte ich gemeinsam mit meiner Familie das Geschäft innerhalb eines Monats renovieren und präsentiere meinen Kunden Qualität, Frische und Kreativität in einem angenehmen Ambiente. Zur Zeit beschäftige ich zwei Lehrlinge, für deren Ausbildung ich mir sehr viel Zeit nehme. Ich führe das etwas andere Blumengeschäft und spreche jene an, die das Besondere suchen. Weiters beschäftige ich mich mit Messe- und Hochzeitsdekoration und war in den Jahren 2000 und 2001 für den Blumenschmuck am Wirtschaftsball Korneuburg verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich auf eigenen Beinen zu stehen und mich nicht unterkriegen zu lassen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich denke, daß der Erfolg meines Unternehmens darin liegt, daß es anders ist als die meisten Blumengeschäfte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, da meine Kunden inzwischen wissen, welche Qualität und Leistungen hinter dem Namen „The Art of Flowers" stecken. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich schon ab dem ersten Jahr meiner Selbständigkeit als erfolgreich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Eines der Hauptprobleme unserer Branche ist eindeutig der Facharbeitermangel unter dem wir leiden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mein Schritt in die Selbständigkeit war im Nachhinein gesehen meine beste Entscheidung. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich verwende etwa zwei bis drei Wochen pro Jahr für Weiterbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Behandle alle Dinge so, als ob sie dein Eigentum wären. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, mich kreativ zu verwirklichen und den Bekanntheitsgrad von „The Art of Flowers" weiter zu steigern. **Ihr Lebensmotto?** Geht nicht, gibt's nicht.

✱ Röttger Cornelia

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführerin und Vorstandsmitglied. Tätig bei: Kuner Nahrungsmittel und Österreichische Unilever GmbH., 1100 Wien, Wienerbergstraße 7. Geboren - Datum, Ort: 4. Oktober 1954, Fulda (BRD). Familienstand: Verheiratet mit Werner. Ehrungen: Diverse Auszeichnungen in China (No. 1 Company in Shanghai, Marketingpreise und Preise für die beste Distributionsarbeit). Mitgliedschaften: Nationale und internationale Industriellenvereinigung. Hobbies: Reisen, Lesen und Schreiben von Geschichten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura (1975) an einem wirtschaftswissenschaftlichen Gymnasium in Deutschland ging ich zu Procter & Gamble (Frankfurt), wo ich je zweieinhalb Jahre in der Marktforschung und im Verkauf tätig war. 1980 trat ich in den US-Pharmakonzern Squibb-von Heyden (München) ein und wechselte nach ca. eineinhalb Jahren zu Henkel (Düsseldorf, München), wo ich zuerst im Verkauf, später in der Logistik und im Einkauf, zuletzt im Marketing-Bereich (Kosmetik, Körperpflege) tätig war. 1988 kam ich zu Chesbrough Ponds, die nach drei Monaten von Unilever übernommen wurde. Nachdem ich erst mit der Analyse und Integration der Portfolios in die Unilever beschäftigt war kam ich 1990 zu Unilever/Elida Faberge nach Hamburg. Dort war ich zuerst mit dem Aufbau des Bereiches Haut- und Körperpflege und anschließend mit der Leitung des European Innovation Center für Skin Care und Personal Wash beschäftigt. Diese Abteilung wurde zu einem globalen Innovations-Center, so war ich seit dieser Zeit vor allem international orientiert. Anfang 1995 kam ich als Marketing- und Trade-Marketing Direktorin nach China (Shanghai), wo ich für den gesamten Wash und Personal Care-Bereich zuständig war. 1997 wurde ich zur Geschäftsführerin der chinesischen Unilever-Tochter für Haushaltsreiniger und Körperpflege und hatte auch zwei Fabriken in China zu leiten. Mitte 1999 kam ich zurück ins europäische Headquater für Nahrungsmittel nach Rotterdam (Projekt Restrukturierung der gesamten europäischen Geschäftsgruppe) und bin seit Februar 2000 Geschäftsführerin der Unilever Nahrungsmittel-Tochter Kuner in Österreich sowie Vorstandsmitglied der Unilever Österreich GmbH.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Auf das Geschäft bezogen ist Erfolg, einen positiv merkbaren Einfluß auf den Gang der Geschäfte zu haben. Im operativen Geschäft ist Erfolg an Zahlen (Wachstum, Erhöhung des Profits, Mitarbeiterzahlen, etc.) zu messen. Nicht so leicht in Zahlen zu fassen ist das im Personalbereich und bei den Soft Factors (Karriere- und Teamentwicklung). Bei meiner letzten Tätigkeit, der Restrukturierung, ist der Erfolg auch nicht so direkt in Zahlen abzulesen, dabei ging es darum, ein Organisations Design zu schaffen, daß mehr Wachstum generiert. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, das ist an meiner Karriere ablesbar. Wenn ich zurückblicke, kann ich genau definieren, wann ich positiven Einfluß produzierte. So hatte ich in der Zeit bei der Pharma-Firma weder positive Erfahrung zu verzeichnen, noch lernte ich viel. Maßgeblich für Erfolg ist auch ständiges Lernen, egal ob aus positiven oder negativen Erfahrungen. In der Zeit bei Procter & Gamble war ich als eine der ersten Frauen im Verkauf, in einer Zeit als Key accounts immer wesentlicher wurden. Das war eine Zeit vieler neuer Erfahrungen, ebenso wie die Zeit der Internationalisierung, als ich mich in Richtung fremder Kulturen exponierte. Der Schritt nach China, mit dem ich meinen Horizont erweiterte, brachte mich viel weiter. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Schon; in erster Linie wegen meiner Position, aber auch wegen meiner Flexibilität, mit der ich mich privat und geschäftlich schnell neu orientieren kann. Eine meiner beruflichen und privaten Charakteristika ist, daß ich nie lockerlasse. Als unheilbarer Optimist lasse ich mich nicht beirren, wenn ich glaube richtig zu liegen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Von Henkel wegzugehen, da ich sah, daß dort meine Karriere in einer Sackgasse gelandet wäre. Auch der Wechsel nach China war richtig. Ich hatte klar definiert was ich wollte und suchte diese Herausforderung in einem Land außerhalb der klassischen Industrie-Staaten. Diese Entscheidung traf ich gemeinsam mit meinem Mann, der dafür fünf Jahre seine

Karriere aussetzte. Solch eine Entscheidung kann man nur gemeinsam treffen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nicht mit 20 Jahren, aber seit ich in der Mittel-Management-Ebene war, strebte ich eine Geschäftsführung an. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Erkennen von Chancen und meine hohe Integrationsfähigkeit (bezogen auf die unterschiedlichen Firmenkulturen und das internationale Umfeld) sowie Leute mobilisieren zu können. Ich akzeptiere nie, zu sagen, daß etwas nicht geht; man muß es zumindest versucht haben. **Wie erkennen und nutzen Sie Chancen?** Ich sehe mir eigene und fremde Firmen und Geschäftsbereiche an und versuche zu erkennen, wo ich neue Erfahrungen sammeln kann. Dabei kann man mit seiner Einschätzung auch falsch liegen. Das ist aber durchaus in Ordnung, da man nicht nur richtige Entscheidungen treffen kann. **Was ist für den Erfolg hinderlich?** Stehenbleiben und Beharrungsvermögen im negativen Sinn, wenn man es nicht schafft, sich ein entsprechendes Umfeld zu kreieren und die Leute nicht mobilisieren kann. Alleine schafft man es nicht, dazu muß man auch Respekt generieren können. Ein K.o.-Kriterium ist es, wenn man den Erfolg nur intern bewertet, um Fortschritt zu messen ist viel externe Orientierung nötig. **Welche Rolle spielt die Familie?** Das Private ist wichtig für die Balance. In meiner Karriere war es nötig, sich mit der Familie stets so zu verständigen, daß sie das auch mitträgt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Ohne Team, das man auch mobilisieren kann, kann man mittel- und langfristig keinen Erfolg generieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Noch vor der Erfahrung steht für mich Management-Kompetenz. Professional skills erwarte ich als Basis, wichtig sind Commitment, Mitarbeiterführung und die Kapazität ein Change-Management mitzutragen. Allem voran erwarte ich Begeisterung für die Arbeit, die hierarchieunabhängig sein muß. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation spielt eine riesige Rolle, wobei man jedoch dieses Thema nicht über einen Kamm scheren kann - ich motiviere, je nach Individuum, verschieden: Verantwortung zu delegieren oder Aufgabenbereiche auszuweiten, manche sind mit Geld, und wieder andere durch Lernmöglichkeiten zu motivieren. **Was bedeuten Niederlagen für Sie?** Niederlagen spielen insoferne eine gute Rolle, da man dabei mehr reflektiert was geschehen ist und Änderungsmöglichkeiten finden muß. Aus ihnen lernt man zusätzlich. **Was sind Ihre Ziele?** In einem operativen Unternehmen sind die Ziele ziemlich klar definiert durch Wachstum, neue Märkte und Mitarbeiter so zu trainieren, daß Sie mit Veränderungen fertig werden. Diese Ziele gelten generell für alle Unternehmen weltweit. Meine sonstigen Ziele: Ich könnte mir vorstellen, innerhalb der Unilever oder auch in einem anderen Konzern eine internationalere Rolle zu spielen und ich will weiterhin meine Balance zwischen Beruf und Privat halten können. **Bekommen Sie - ausreichend - Anerkennung?** Überwiegend ja. Manchmal mußte ich dafür hart kämpfen, das ist aber O.K. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** Unter den Top 10 zu sein ist gut, es macht jedoch mehr Spaß, die Nummer 1 zu sein. Das ist nicht nur für mich ein persönlicher Ansporn, sondern auch für die gesamte Organisation.

✱ Rötzer Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Lehrer. Funktion: Direktor. Tätig bei: Sonderpädagogisches Zentrum, Allgemeine Sonderschule., 2120 Wolkersdorf, Kirchenplatz 7. Geboren - Datum, Ort: 15. Jänner 1949, Wolkersdorf. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Stefan (1986) und Peter (1989). Eltern: Rosa und Rudolf. Mitgliedschaften: Schriftführer beim ÖAAB-Wolkersdorf, Kassierer beim ÖAAB, in der Sektion Lehrer. Hobbies: Fußball, Tennis.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1968 besuchte ich bis 1970 die Pädagogische Akademie in Wien, und bekam das Lehramtszeugnis für Volksschulen. Mein erster Arbeitsplatz war in einer Sonderschule im Gaweinstal. Ich absolvierte mehrere Kurse und Prüfungen, und war im Sommer 1975 ausgebildeter Sprachheil- und Sonderschullehrer. 1978-82 war ich an der Sonderschule Mistelbach tätig und kam dann nach Wolkersdorf. Als 1985 meine Vorgängerin in Pension ging, wurde ich zum Direktor der Sonderschule bestellt. 1996 wurde die Sonderschule zum Sonderpädagogischen Zentrum umbenannt und die Aufgabenbereiche wurden weiträumiger. Dazu kam das Beratungszentrum, dort agieren drei ausgebildete Psychotherapeutinnen, und behandeln verhaltensauffällige Kinder. Zum SPZ-Team gehören noch drei Sprachlehrer, die sprachgestörte Kinder betreuen. Zu unserer speziellen Förderklasse kommen sogar vier Kinder aus Wien. In unserem Gerichtsbezirk bin ich außerdem für Gutachten verantwortlich, ich teste Kinder auf ihre Sonderschulbedürfnisse und spreche mit Eltern und Lehrer, und die von mir empfohlenen Programme werden beobachtet.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, da mich das Team anerkennt. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Anerkennung, daß andere meine Arbeit zu schätzen wissen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sicher die ersten drei Jahre in Gaweinstal. 1970-73 war eine harte, aber sehr prägsame Zeit. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Wir sind alle per „Du", und ein richtiges Team. **Hatten Sie Vorbilder?** Meinen Hauptschuldirektor, ein ruhiger, sachlicher Mensch. Daß er in leitender Funktion so agieren konnte, hat mir besonders imponiert. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branchen als ungelöst?** Zum Schulschluß wissen wir nie, wie viele neue Kinder dazukommen. Bei Schulbeginn gibt es immer eine überraschende Situation, die sich erst in den ersten Schultagen klärt. **Ihr Ziel?** Daß sich das SPZ etabliert, und daß die räumliche Not bald beendet ist. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Weiterbildung?** Zwischen 20 und 30 Stunden jährlich, aber ich beschäftige mich und lese ständig Fachliteratur, im Rahmen von Pädagogik und Psychologie. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Man darf Fehler machen aber nicht immer die gleichen. Man muß immer wissen, wo man nachfragen kann, falls man einmal nicht mehr weiter weiß.

✱ Ruby Charlotte H.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: IPA-PLUS (Österreich) - Vermittlung für Fernsehwerbung GmbH., 1190 Wien, Heiligenstädter Lände 29. Schöpferische Akte: Beiträge in Fachmedien. Ehrungen: Fünfmal Staatspreis für Werbung, erster Preis für Direct Marketing im Bereich Investitionsgüter, Ehrenring der Werbewissenschaftlichen Gesellschaft für besondere Leistungen in der österreichischen Werbung 2001. Mitgliedschaften: : Werbewissenschaftliche Gesellschaft, FMP – Forum Media Planung, MCÖ. Hobbies: Bergwandern, Lesen, Literatur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Im Vorstand des Marketing Club Österreich.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Lehre absolvierte ich die Abendmatura und begann als Assistentin Prof. Walter Koschatzkys in der Graphischen Sammlung Albertina zu arbeiten, wo ich fünf Jahre lang Ausstellungen zeitgenössischer Künstler organisierte. Parallel dazu besuchte ich Mitte 1975 den Lehrgang Werbung und Verkauf an der Wirtschaftsuniversität. Dort lernte ich den Vortragenden Dr. Puttner kennen, der mich überzeugte, in seine Agentur zu kommen. Dort war ich von 1976 bis 1982 als Assistentin und später als Etatdirektorin, Medialeiterin und Prokuristin tätig. In der Folge wechselte ich zu den Vereinigten Edelstahlwerken in den Bereich strategisches Marketing, wo ich maßgeblich an der Neupositionierung des Konzerns und seiner Umbenennung in Böhler beteiligt war und wechselte 1988 vom Stahl in die Mode: in die Unternehmensgruppe Stiefelkönig/Delka. Dort positionierte ich die vier Vertriebsschienen Stiefelkönig, Delka, Turbo Schuh und damals noch Sportkönig ebenfalls neu. 1990 gründete ich gemeinsam mit Dr. Puttner die Unique Marketing GmbH. Ein Jahr später, parallel zu Unique, übernahm ich die Leitung des Marketing-Club Österreich als geschäftsführendes Vorstandsmitglied. Danach machte ich mich im Bereich Marketingberatung und Projektmanagement für Industrieunternehmen selbständig und arbeitete für die Tageszeitung Die Presse (Organisation der Veranstaltungsreihe „Manager Forum"). Seit 1. Dezember bin ich Geschäftsführerin der IPA-plus Österreich. Hier gelang es mir, das RTL Werbefenster am Markt neu zu positionieren und sukzessive für die Werbewirtschaft interessant und zu einem anerkannten Medium zu etablieren. IPA-plus Österreich gehört zu je 50 Prozent der deutschen IP und der Krone Media aktiv, einem Tochterunternehmen der Kronen Zeitung. Wir sind am gesamtösterreichischen Raum tätig und betreuen alle Kunden des Landes, die klassische TV-Werbung machen. Ich bin heute für 13 Mitarbeiter verantwortlich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich denke, daß Erfolg in der Wertung guter Leistungen meßbar sein muß – und zwar im wirtschaftlichen, wie auch im menschlichen Sinn. Erfolg bedeutet für mich, von meiner Umwelt als erfolgreich betrachtet zu werden, weil ich positive Dinge sichtbar hinterlasse. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine größten Stärken sind Effizienz, Disziplin und Durchhaltevermögen. Wenn ich mir etwas vornehme, erreiche ich es auch – ungeachtet aller Schwierigkeiten, die mir begegnen. Dazu gehört ein hohes Maß an Selbstmotivation. Ich lege großen Wert auf partnerschaftlichen Umgang mit Kunden; Buchtitel, wie „Selling by Love" bringen mich zum schmunzeln, weil ich dieses Prinzip schon lange pflege. Meine Spezialität ist es, auf den Kunden zuzugehen, auf ihn einzugehen und ihm zuzuhören. Ich habe weiters die Gabe, Menschen zu motivieren. Generell denke ich positiv; das Wort „Problem" gibt es für mich nicht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe in meinem Leben einiges erreicht und habe noch viel vor. Im Sinne meiner Definition fühle ich mich erfolgreich, obwohl ich nie zufrieden bin – im Sinne von: Jetzt kann ich mich ausruhen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Völlig aufgeschlossen! Ich denke mir nie: Das geht nicht; sondern: Wie schaffen wir es? Abhängig von der Situation löse ich Herausforderungen entweder im Team oder alleine. Ich bin kein Mensch, der die Dinge aufschiebt, schaffe mir aber immer eine sachliche Basis. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir haben ein sehr positives, offenes Betriebsklima, und ich lege bei meinen Mitarbeitern Wert auf Teamgeist. Hier hat jeder sein Aufgabengebiet, deshalb ist mir eigenverantwortliches Agieren besonders wichtig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde jedem jungen Menschen zu einer guten Ausbildung raten, die auf sein Berufsziel abgestimmt ist. Dadurch kann man sich eine theoretische Basis schaffen, die es einem ermöglicht, in ein gutes Unternehmen einzusteigen, um dort weiterzulernen und sich so den Weg für die nächsten beruflichen Schritte aufzubereiten. Ich denke, daß die ersten beiden Unternehmen in denen man arbeitet richtungsweisend für die berufliche Zukunft sind. Man darf nie aufhören, sich weiterzubilden, muß permanent lernen und vor allem durchhalten. Es muß nicht immer alles Spaß machen – man muß sich klarmachen, daß man nur mit Leistung und Selbstdisziplin weiterkommen kann. Wenn es zu Niederlagen kommt, muß man wieder aufstehen, weitermachen – und daraus für die Zukunft lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein berufliches Ziel besteht im weiteren Wachstum dieses Unternehmens in den verschiedenen medialen Bereichen. Mein persönliches Ziel ist es, irgendwann einmal mehr Zeit für mich selbst und meine Hobbys zu haben. **Ihr Lebensmotto?** Man soll nie verbrannte Erde hinterlassen, sondern die Dinge zu einem positiven Ende bringen.

* Ruckenbauer Ewald

Steckbrief

Funktion: Direktor. Tätig bei: Didactica Österreich GmbH - Akademie für Wirtschaft und Sprachen., 1070 Wien, Schottenfeldg. 13-15. Geboren - Datum, Ort: 23. September 1941, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Annelie. Kinder: Gerald (1970), Dieter (1974) und Hellin (1976). Eltern: Walter und Emilie. Schöpferische Akte: Publikationen im medizinisch pharmazeutischen Bereich. Ehrungen: Auszeichnungen der Londoner und der Pariser Handelskammer. Hobbies: Reisen, Natur, Garten.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS 1961 begann ich ein Teilstudium der Medizin mit anschließender Ausbildung im Wirtschaftsbereich in Amerika. Nach einem Wechsel in die pharmazeutische Industrie avancierte ich relativ rasch zum Geschäftsführer und verblieb 18 Jahre. 1992 wagte ich den Schritt in die Selbständigkeit - ich stellte die Überlegung an, innerhalb eines Franchise-Betriebes nicht sofort als Master tätig zu werden, sondern zu Beginn eher alle Stationen von der Pike auf kennenzulernen. Allmählich ergab sich für mich jedoch die Situation, als Master gleichzeitig mein eigener Partner sein zu können. Ich eröffnete das erste Wirtschafts- und Sprachinstitut, führte dieses ein Jahr und begab mich anschließend auf Partnersuche. Sukzessive gelang mir die Expansion, momentan führe ich in Österreich sechs Institute. Es liegt weiters in meinem Bestreben, Osteuropa auszubauen. Zusätzlich habe ich die Position des Direktors innerhalb eines Dreiervorstandes der Didactica international.

Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Die Didactica-Schulen sind private Bildungsträger. Einer unserer Schwerpunkte ist die qualifizierte Vermittlung von Fremdsprachen nach der Superlearning-Methode. Wir setzen dabei eigene, speziell für den Sprachschuleinsatz nach neuen

suggestopädischen Erkenntnissen erstellte, Superlearning-Programme ein. Wir haben uns verpflichtet, den Unterricht verantwortungsvoll und gewissenhaft nach dieser Methode durchzuführen. Qualifizierte Lehrer, erstklassiges Lehrmaterial sowie die hervorragende Qualität unserer Sprachkassetten sind selbstverständlich. Durch eine entsprechende Raumgestaltung wird ein Ambiente geschaffen, in dem man zugleich entspannt und intensiv lernen kann. Jedes unserer Kursprogramme beinhaltet einen Wortschatz von ca. 1.200 Vokabeln und Redewendungen sowie die dazugehörige Grammatik. Neue Erkenntnisse der Worthäufigkeitsforschung und eine sinnvolle Grammatikprogversion wurden in die Programme eingearbeitet. Für alle Sprachen, die wir unterrichten, gibt es Kurse für Anfänger, Fortgeschrittene und Könner. Auf Wunsch führen wir auch Firmenseminare durch, veranstalten Wochenendintensivprogramme oder erarbeiten spezielle Ausbildungspläne für bestimmte Bedarfsgruppen. Wir bieten überschaubare Gruppengrößen, gemütliche Atmosphäre - wir möchten nicht nur eine Fremdsprache vermitteln, sondern gleichzeitig den für das Lernen geopferten Teil der wertvollen Freizeit so angenehm wie möglich gestalten -jederzeitigen Kursbeginn, flexible Terminplanung, Rücksichtnahme auf persönliche Bedürfnisse und Vorkenntnisse. Ein weiteres Angebot findet sich in der Ausbildung zum/r Europa-AssistentIn - welche eine Karriere in der EU ermöglicht. Schon nach vier Semestern können Berufe mit internationaler Ausrichtung ergriffen werden, also eine wirtschaftlich praxisorientierte Ausbildung mit internationalen Zertifikaten und Europadiplom. Für meinen persönlichen Erfolg sind Faktoren wie Ehrgeiz, Kommunikationsfähigkeit, Extrovertiertheit und positives Denken - nach jedem Tal kommt auch wieder ein Berg - Grundvoraussetzungen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Wir bieten speziell für den chinesischen Raum zusätzlich ein Ausbildungsjahr an, dessen Abschluß zum Studium an deutschsprachigen Universitäten berechtigt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Lehrkräfte in meinem Institut sollen in allem was sie tun, Vorbildwirkung ausüben, deswegen erwarte ich von ihnen Pünktlichkeit, fachliches Wissen und die Fähigkeit zu kommunizieren, beziehungsweise das eigene Wissen auch vermitteln zu können. Kreativität, Einfühlungsvermögen und Flexibilität sind gerade in der Kommunikation ganz wesentlich, weil es sehr stark darauf ankommt, sich auf eine gemeinsame Ebene mit dem Lernenden einzulassen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich löse Probleme, indem ich ganz bewußt eine Nacht darüber schlafe, wie man so schön sagt. Wenn ich die Lösung für ein Problem gefunden habe, gebe ich sie nie am selben Tag weiter, sondern gebe mir und allen anderen Zeit, weil eine emotionell gefärbte, schnelle Entscheidung sehr viel Schaden anrichten kann, besonders wenn es um Konfliktsituationen geht. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem in der Bildungsbranche sehe ich derzeit in der Tatsache, daß es sehr unqualifizierte Ausbildungsangebote am Markt gibt, die zu keinem guten Abschluß führen. Besonders bedenklich empfinde ich in diesem Zusammenhang die Kurse, die man Langzeitarbeitslosen anbietet (wer kontrolliert deren Erfolg?). Im Bereich der Sprachen gibt es sechs- oder achtwöchige Kurse, die im Endeffekt zu nichts führen, weil sie zu kurz sind. Leider entscheiden sehr viele Unternehmer, die ihre Mitarbeiter auf Fortbildungskurse schicken, nach den Kosten und nicht nach der Qualität, beziehungsweise nach dem Nutzen. Weiters fände ich es sinnvoll, als Institut dem Unternehmen regelmäßige Zwischenstandsberichte zu erstatten, um die Motivation der Teilnehmer zu fördern und Effizienz zu garantieren. Ich achte sehr wohl auf einen adäquaten Lernfortschritt, da ich das dem zahlenden Kunden schuldig bin. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe in meinem Leben einiges erreicht und fühle mich deswegen zufrieden, will aber auch weiterhin erfolgreich sein und habe noch viel vor. **Ihre Ziele?** Mein persönliches Ziel ist es die Schüler in der Ausbildung dort hinzuführen, daß sie ihren zukünftigen Job optimal erfüllen. **Was ist für Sie Erfolg?** Das Erfüllen eines Zieles auf einem hohen Level. **Ihr Erfolgsrezept?** Der Erfolg liegt in der Entscheidungsfindung bezüglich meiner beruflichen Wünsche - anschließend im Stecken von Zielen, im Einholen von Informationen aus der Praxis und in der Bereitschaft zum Unternehmens- oder auch Ortswechsel. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Die erste Analyse ist Selbstkritik mit anschließendem Beratungsgespräch mit vertrauten Personen, eventuell professionelle Hilfe holen und diese auch annehmen. Niederlage und Erfolg sind gekoppelt. **Ihr Motto?** Nicht mehr verlangen als ich selbst erbringen kann - führen heißt vorleben.

✶ Rücker Ingeborg

„...den Weg immer sehr hartnäckig verfolgen."

● Steckbrief

Beruf: Wirtin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Walkner & Co GmbH., 1020 Wien, Obere Augartenstraße 72. Geboren - Datum, Ort: 28. August 1940, Wien. Kinder: Beatrix (1959). Eltern: Klara und Josef. Hobbies: Lesen und Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach zwei Jahren Handelsschule war ich für ein Jahr Buchhalterin. Danach wechselte ich für ein Jahr zur Arbeiterzeitung und absolvierte abends einen Buchhaltungskurs im WIFI (1958). Nach der Babypause war ich von 1962-65 in einer kleinen Textilfirma am Salzgrieß als Bilanzbuchhalterin tätig. Bald schon kamen der Verkauf und die Tätigkeit als Chauffeur dazu. 1965 erkrankte mein Vater und ich übernahm die Führung des väterlichen Betriebs, einer Maler- und Anstreicherfirma mit 15 Mitarbeitern. Ich lernte das Gewerbe und schloß die Ausbildung mit der Gesellenprüfung ab, 1970 war ich Maler- und Anstreichermeisterin. 1977 wandelte ich die Firma in eine GmbH um und nahm einen Meister als Geschäftsführer auf. Nach einem Jahr war die Firma dann konkursreif. 1979 bis 1982 arbeitete ich als Kellnerin im Stadtpark bei Hübner. Ab Mai 1982 arbeitete ich im Betrieb meines Schwiegersohns als Geschäftsführerin, erst in einem Gasthaus, welches er gepachtet hatte. 1984 wurde dieses Gasthaus zurückgegeben und das Café Augarten (ca. 50 Sitzplätze) gekauft. 1988 kam noch das Gasthaus „Zur Reblaus" (ca. 100 Sitzplätze) und das „Reblaus-Gartl" (ca. 100 Sitzplätze) dazu. Alle drei Lokale sind im Eigentum der Familie. Zur Zeit beschäftigen wir ca. zwölf Mitarbeiter, wir haben ganztägig warme Küche (Wiener Küche und eine zusätzliche Spezialitätenkarte). Unsere Gäste schätzen auch unsere bürgerlichen Preise.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich habe es von „Null auf 100" geschafft. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich verfolgte meinen Weg immer sehr hartnäckig. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Zuerst verdrängen, dann überlegen und dann eine Lösung finden. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube Freunde sehen mich als erfolgreich, aber sie empfehlen mir immer leiser zu treten und etwas mehr zu schlafen. Mitarbeiter sehen mich als zu gutmütig, mit leichten Wutanfällen. Meine Familie weiß wie geschäftstüchtig ich bin und daß man sich auf mich verlassen kann.

Woraus schöpfen Sie Kraft? Beim Lesen und mit dem Computer kann ich gut entspannen. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich möchte die Führung der Betriebe in gutem Zustand weitergeben. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Oberstes Gebot: den Gast verwöhnen. Man muß sich Mitarbeiter suchen, keine Arbeitnehmer.

✶ Ruhhaltinger-Mader Renate

● Steckbrief

Beruf: Werbefachfrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Fa-bel-haft Werbung und PR Renate Mader., 1080 Wien, Lederergasse 18/6. Geboren - Datum, Ort: 27. Dezember 1961, Krems. Familienstand: Verheiratet mit Josef. Kinder: Stanislav (2000). Schöpferische Akte: Regelmäßig Fachartikel in der Fachpresse. Ehrungen: Silberne Feder im Zuge des Projektes TÜV Times 2000. Hobbies: Musik, Malen, Freunde, Bewegung an der frischen Luft.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura absolvierte ich den Fachlehrgang für Wirtschaftswerbung (heute: Werbeakademie), und entschied mich im Rahmen dieser Ausbildung für den Bereich Assistenz. Nach Abschluß dieses zweijährigen Lehrganges stieg ich als Assistentin in der Tochterfirma von Dr. Puttner & Bates, der Creative Communikations ein. Dort betreute ich unter die Wiener Städtische Versicherung, Kronen Öl und Fritsch Nahrungsmittel. Nach etwa vier Jahren wechselte ich als Kundenberaterin zu Demner und Merlicek. Dort arbeitete ich für Großkunden wie die CA, Kurier, lidefonso und Bene Büromöbel. 1989 wechselte ich nach Salzburg, arbeitete selbständig und widmete mich meinen kreativen Fähigkeiten. Ich besuchte die Sommerakademie für Bühnenbild, malte viel und machte meine ersten Ausstellungen. Nach drei Jahren ging ich zurück nach Wien und machte den Gewerbeschein und gründete 1996 meine Agentur fa-bel-haft. Werbung und PR. Als Kunden konnte ich beispielsweise die Mobilkom, den TÜV Österreich, die EURAG sowie das Ärztemagazin gewinnen. Heute arbeite ich nach wie vor für diese Kunden, überwiegend im Bereich Kundenzeitungen. Ein Bereich den ich künftig auch weiter ausbauen möchte. Spezialität: Meine Kunden können sich darauf verlassen, von mir eine professionell gestaltete Zeitschrift zu erhalten. Ich liefere journalistisch professionell aufbereitete Texte und Grafiken, die genau auf den jeweiligen Auftraggeber abgestimmt sind. Dies wird sicherlich durch die Kooperation mit meinem Mann - einem gelernten wirtschaftsjournalisten - erleichtert. Der Preis der Silbernen Feder zeigt, daß wir nicht die schlechteste Arbeit liefern.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin ein sehr konsequenter und disziplinierter Mensch, und habe einen langen Atem, wenn es darum geht, meine Ziele zu verfolgen. Ich habe schon immer sehr viel gearbeitet, weil mir mein Beruf Spaß macht. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, Ziele zu erreichen, die ich mir gesteckt habe, und ein harmonisches Leben zu führen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Eine absolute Basis für meinen Erfolg sehe ich in meinem körperlichen Wohlbefinden. Eine meiner Energiequellen ist dabei Bewegung an der frischen Luft, ein Wochenende im Grünen. Weiters höre ich sehr gerne Musik, und male nach wie vor gerne. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Die Grundvoraussetzung für Erfolg ist meiner Meinung nach eine gute Ausbildung. Außerdem soll man nur die Dinge tun, die Spaß bereiten und Freude machen. Ich halte es für falsch, nur Vernunftentscheidungen zu treffen, und aus Berechnung etwas zu versuchen. Zudem glaube ich, daß die Erfahrung im Ausland eine sehr wertvolle ist; wenn ich mich noch einmal entscheiden könnte, würde ich diese Chance nutzen. Weiters ist es wichtig, diszipliniert und konsequent zu sein, um sein Ziel erreichen zu können. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Man muß sich einen Mißerfolg ganz genau ansehen, vor allem muß man ihn erst einmal annehmen. So kann man ihn analysieren und daraus seine Schlüsse ziehen. Es ist für mich wesentlich, sich nicht entmutigen zu lassen, und das Beste aus einer Niederlage zu machen, indem man daran arbeitet. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich verlasse mich grundsätzlich auf mich selbst und auf meine Kraft, aber ich kann mir auch von anderen helfen lassen, um meine Träume und Visionen zu erfüllen.

✶ Ruhs Wolfgang Dr.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Schoeller-Bleckmann GmbH., 2630 Ternitz, Hauptstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 2. Februar 1942, Bruck an der Mur. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Eva, geb. Malissa. Kinder: Mag. Doris (1976) und Gerhard (1982). Eltern: Hubert und Margarethe. Mitgliedschaften: Öffentliche Funktionen und diverse Vereine. Hobbies: Tennis, Schifahren, Handball, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der Schöller Bleckmann Technisches Service.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte am Gymnasium in Bruck an der Mur und studierte anschließend Jus in Graz. 1967 trat ich nach einem nicht ganz vollendeten Gerichtsjahr bei Schöller Bleckmann als Leiter der Rechtsabteilung ein. In weiterer Folge übernahm ich den gesamten Personalbereich, seit 1992 habe ich die Geschäftsführung von Schöller Bleckmann Technisches Service inne. Weiters bin ich Geschäftsführer von Schöller Bleckmann.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet Freude an der Arbeit, weil ich Gestaltungsmöglichkeiten habe. Er sollte sich auch im wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens zeigen, ob man diesen beeinflussen kann, ist aber eine Frage der Position. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin der Meinung, daß mein Erfolg vor allem mit der Einstellung zu meinen Mitarbeitern korreliert. Ich verstand es immer, das Potential meiner Mitarbeiter zu kennen und zu fördern. Weiters habe ich immer schon sehr unternehmerisch gedacht und konnte mir durch die Bereitschaft,

mich ständig weiterzubilden, hohes Fachwissen aneignen. Auch lasse ich mich durch Niederlagen nicht aus dem Gleichgewicht bringen: Wenn man das nötige Stehvermögen nicht hat, kann man einfach nicht erfolgreich werden. Darüber hinaus bin ich in der Lage, mich über lange Zeiträume hinweg zu konzentrieren, und im Gegenzug auch wieder konzentriert und bewußt zu entspannen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich in meinem Leben viel erreichen konnte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Mein wesentlichstes Erfolgserlebnis hatte ich mit der Übernahme der Geschäftsführung. Ab diesem Zeitpunkt war mein Erfolg eindeutig meßbar. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich denke heute, daß 85 Prozent all meiner Entscheidungen erfolgreich waren. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität ist meiner Meinung nach der bessere Weg um erfolgreich zu werden. Ich wollte nie jemandem nacheifern, glaube jedoch, daß es viele Menschen gibt, die als Kopie glücklich werden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein ehemaliger Vorstand der Schöller Bleckmann, Dipl.-Ing. Reinisch hat mich insofern beruflich geprägt, als er einer der wenigen Top Manager ist, die ich anerkenne. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Je höher der Gipfel, um so dünner die Luft – während der Arbeit erfahre ich eigentlich wenig Anerkennung. Es freut mich jedoch, von Kollegen und ehemaligen Chefs im nachhinein zu hören, daß sie gerne mit mir zusammenarbeiteten. In dieser Hinsicht bin ich aber ein sehr genügsamer Mensch, der keine „Streicheleinheiten" braucht. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Letzten Endes spielen die Mitarbeiter die entscheidende Rolle beim Erfolg, weil man alleine nichts bewegen kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir haben ein System, in dem die bereits beschäftigten Mitarbeiter neue vorschlagen – dadurch fühlen sie sich dafür verantwortlich, daß die neu rekrutierten Mitarbeiter höchste Leistungen erbringen. Dieses System hat sich hervorragend bewährt. Ich lege vor allem Wert auf Engagement und Verantwortungsbewußtsein. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich vorwiegend in meiner Freizeit weiter; dabei beschäftige ich mich vor allem mit einschlägiger Fachliteratur. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, man soll sich genau die Tätigkeit aussuchen, an der man die meiste Freude hat – nur so kann man gute Leistungen erbringen und in der Folge auch erfolgreich werden. Wesentlich ist dabei eine gute Ausbildung, ich warne aber davor, allzu sehr gewissen Trends oder Modeberufen nachzulaufen, nur weil sie erfolgversprechend scheinen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele bestehen heute darin, zurückzuschalten und mich nur mehr teilberuflich in das Unternehmen einzubringen.

✱ Rüling Dietlinde

● Steckbrief

Beruf: Friseur und Perückenmachermeisterin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Friseur Rüling., 2130 Mistelbach, Hafnerstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 30. September 1943, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Georg. Kinder: Mag.pharm. Elisabeth (1961), Beatrice (1963), Christina (1966) und Georg (1977). Eltern: Augustine und Georg. Hobbies: Kochen, Enkelkinder, Lesen, Zeitgeschichte, Geschichte.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich lernte Friseurin im elterlichen, vom Vater 1925 gegründeten Friseurmeisterbetrieb. Als ich mit 17 Jahren heiratete und meine Kinder bekam, war ich trotzdem keinen Tag in Karenz. Mit 18 Jahren legte ich die Meisterprüfung ab und führte gemeinsam mit meinem Vater das Geschäft. 1974, als mein Vater in Pension ging, übernahm ich den Salon. In all den Jahren bildete ich unzählige Lehrlinge aus, weil ich der Meinung bin, daß man der Jugend eine Chance geben muß. 1980 bis 2000 war ich Innungsmeisterin des Bezirks. Zur Zeit beschäftige ich fünf Mitarbeiterinnen, die schon sehr lang bei mir tätig sind. Der Großteil unserer Kunden sind Stammkunden, welche schon viele Jahre regelmäßig zu uns kommen, und die Qualität der Produkte und der individuellen Behandlung schätzen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich fühle mich bestätigt, daß man als Frau erfolgreich sein kann. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Beharrlichkeit und Fleiß. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meine Eltern, sie haben mich in jeder Weise unterstützt und gefördert. Ich war ein geliebtes Einzelkind. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Ab 1963 war ich mir sicher, daß ich Firma und Kinder erfolgreich vereinen kann. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich bin eine Optimistin, und lasse mir nichts anmerken. Angriff ist immer die beste Verteidigung, dies ist ein Teil meiner Lebensphilosophie. Das gilt hauptsächlich für die Stellung der Frau im Vereinsleben. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Für Freunde bin ich verläßlich, erfolgreich und hilfsbereit. Für meine Mitarbeiter bin ich eine leise Chefin, die mit jedem einzelnen in Ruhe Probleme bespricht. Meine Familie sieht mich als starken Menschen. Die Verbindung zu meinem Mann ist mit den Jahren gewachsen. Seit meiner Krankheit mußte ich meine Lebensplanung ändern, die Bindung zu meinen Kindern ist intensiver geworden. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, und sie schmeichelt mir. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich kann mich gut zurückziehen und schnell regenerieren. Kraft schöpfe ich sowohl daraus mich in den Garten zu legen und ein Buch zu lesen, als auch bei Spaziergängen in der Natur. **Ihre Ziele?** Ich möchte mein Geschäft weiter führen, so lang ich kann, und würde mich freuen wenn vielleicht die Firma auch noch ihr 100-jähriges Jubiläum erlebt, was der Wunsch meines Vaters war. **Ihr Rat zum Erfolg?** Fleiß und Beharrlichkeit, sonst überlebt man das Geschäftsleben heute nicht, natürlich gehört auch Idealismus dazu. Mit Schulden würde ich mich nicht trauen zu beginnen. Die Geschäftslage muß gut sein und da die Leute bequem geworden sind, sollte man eventuell auf Parkplätze achten.

✱ Rutard Angelika Mag.

„...Träume und Ziele nie aus den Augen verlieren, den Weg konsequent und geduldig gehen."

● Steckbrief

Beruf: Psychologin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Weigth Watchers Wellness Gesundheitstraining GmbH., 1010 Wien, Dr. Karl Lueger-Ring 8. Geboren - Datum, Ort: 22. Dezember 1970. Eltern: Johann und Gertrude. Hobbies: Aerobic, Hund, Snowboard, Musicals.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura an einer AHS studierte ich Psychologie mit Wahlfach Psychiatrie. Im Jahr 2000 beendete ich mein Studium und absolvierte das Propädeutikum sowie die Ausbildung zum Lebens- und Sozialberater und eine Aerobicausbildung. Während des Studiums arbeitete ich insgesamt sechs Jahre bei Mc Donalds, wo ich zuletzt für Local Store Marketing zuständig war, weiters bei Opel und als Kellnerin. Nach meinem Studium arbeitete ich zwei Jahre lang mit drogenabhängigen Erwachsenen in der Justizanstalt Favoriten und kam über dieses Therapiepraktikum zur Bewährungshilfe. Ich bin seit 1998 bei Weight Watchers tätig; seit Oktober letzten Jahres bin ich Geschäftsführerin dieser Institution.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Möglichkeit zu haben, das zu erreichen was man will und sich selbst zu entfalten. Erfolg ist für mich mit Wohlbefinden gleichzusetzen und definiert sich für mich nicht über die finanzielle Situation. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin sehr zielorientiert und ehrgeizig, weiters kann ich sehr gut mit Menschen umgehen. Ich legte immer großen Wert auf Aus- und Weiterbildung. Mein enormes Engagement und meine Bereitschaft, mich voll für das Unternehmen einzusetzen sind wohl ausschlaggebend für meinen Erfolg. Ich bin sehr flexibel – erstens zeitlich, und zweitens bin ich im Unternehmen überall einsetzbar, da ich ganz unten an der Basis begonnen habe. Deshalb verlange ich von meinen Mitarbeitern nichts, was ich nicht auch selbst bereit wäre zu tun. Ich glaube, daß mir niemand etwas vormachen kann, weil ich das Unternehmen wirklich von der Pike auf kenne. Weiters lege ich großen Wert darauf, selbst Kurse abzuhalten, um einfach am Ball zu bleiben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition empfinde ich mich heute als erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Entscheidung, zu Mc Donalds zu gehen, betrachte ich heute als eine meiner erfolgreichsten, weil ich dort eine wirklich harte Arbeitswelt und ein geniales Konzept kennenlernte. Durch meine Bereitschaft, mitanzupacken und mir für keine Arbeit zu schade zu sein, und durch meine gute Ausbildung habe ich heute das Gefühl, auf einer soliden Basis zu stehen. Eine weitere erfolgreiche Entscheidung betraf meinen Wechsel zu den Weight Watchers. **Welches Problem erscheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich denke, daß Weight Watchers noch immer nicht den Stellenwert hat, der dem Unternehmen eigentlich gebührt: So wurden wir beispielsweise von der großen Aktion des ORF „Leichter leben" ausgeschlossen. Wir werden nach wie vor belächelt, sind aber höchst erfolgreich und arbeiten mit vielen Ärzten zusammen, was viele sicher nicht wissen. In Summe dringt unser Erfolg aber wenig nach außen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das wichtigste Kriterium bei der Auswahl unserer Mitarbeiter besteht darin, daß sie selbst erfolgreich mit den Weight Watchers abgenommen haben und nach wie vor schlank sind. Alle Mitarbeiter müssen eine Zeit lang als Assistent arbeiten, um mit den Zahlen und Fakten vertraut zu werden und anschließend ein spezielles Training absolvieren, das gleichzeitig ein Auswahlverfahren darstellt. Fachliches Know-how zählt dabei ebenso wie menschliche Wärme. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Unter der Ebene des Besitzers gibt es die beiden Geschäftsführer, darunter ein mittleres Management (fünfzehn Regionalmanager), das sich um die Qualität der Kursinhalte, Mitarbeiterbetreuung und -akquisition, beziehungsweise Werbung und PR kümmert und danach die Kursleiter. Ich kommuniziere einmal im Monat mit dem mittleren Management, das zu diesem Zweck nach Wien kommt. Ich kenne auch alle meine Kursleiterinnen persönlich, da ich sie selbst trainiere und aussuche. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Im Moment habe ich selbst wenig Zeit für die eigene Fortbildung, da ich - oft in meiner Freizeit - unsere Mitarbeiter trainiere. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke es ist wesentlich, sich seine eigene Meinung zu bilden, die man – ohne sie aus Prinzip stur zu verfechten – durchargumentieren kann. Man soll sich von dieser Meinung nicht abbringen lassen, außer wenn man merkt, daß man sich wirklich geirrt hat. Ausbildung ist ein großes Thema – Bildung alleine ist aber sicherlich zu wenig, wenn man erfolgreich werden möchte. Man kann für ein Studium ruhig ein, zwei Jahre länger brauchen; wesentlich ist es, daneben Berufserfahrung egal in welchem Bereich zu sammeln und somit auch einen Reifeprozeß durchzumachen. Man muß Träume und Ziele haben, die man nie aus den Augen verlieren darf, und soll seinen Weg konsequent und geduldig gehen.

✱ Rutkowski Krzysztof

● Steckbrief

Beruf: Detektiv. Funktion: Inhaber, Geschäftsführer. Tätig bei: Detektivbüro „Rutkowski"., 00895 Warsziawa, Biala Nr. 4. Büro „Rutkowski": 1210 Wien, Jedlersdorfer Str. 99/28/1 Geboren - Datum, Ort: 6. April 1960, Teresin (Polen). Familienstand: Verheiratet mit Anna, Dolmetscherin für Deutsch und Polnisch. Kinder: Vera (1990). Schöpferische Akte: „Detektiv", zwölfteiliger Dokumentarfilm über meine Arbeit (dafür begleitete mich das Kamerateam ein Jahr lang bei meinen spektakulärsten Fällen); Schauspieler im Film „Sukces", ca. 600 Reportagen über meine Arbeit von TV-Teams aus der ganzen Welt, die laufend gedreht und von zahlreichen internationalen TV-Stationen wie RTL, CNN, etc. ausgestrahlt werden, Konsulent bei Filmen („Tatort"-Folgen, „Polski Crash"), weiters erschienen über mich zahlreiche Dokumentationen von Printmedien und im TV, Biographisches Buch: „Detektiv", 2001, erschienen im Verlag HAKUS in Polen. Seit Herbst 2001 bin ich Abgeordneter des polnischen Parlaments. Mitgliedschaften: W.A.D. World Association of Detektives (als einziger Detektiv aus dem ehemaligen Ostblock). Hobbies: Arbeit, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Elternhaus war für mich enorm prägend: Mein Vater war Polizist, das Kommissari-

at war in unserem Haus untergebracht und ich wuchs unter Polizisten auf. So war mein Berufsweg bereits vorgezeichnet. Als in Polen 1981 das Kriegsrecht verhängt wurde, war ich 21 Jahre alt und selbst bereits Polizist. 1988 ging ich zur ersten privaten polnischen Firma namens SEKURITAS, die sich mit Personen- und Eigentumsschutz beschäftigte und für die ich als Vertreter nach Wien kam. Meine Hauptaufgabe war es, gestohlene Autos wieder zu beschaffen. 1988 lernte ich in Graz meine Frau kennen, die für meinen weiteren Erfolg bestimmend war. Mit meiner Frau gründete ich 1990 in Warschau mein eigenes Unternehmen, das sich ebenfalls mit dem Aufspüren gestohlener Fahrzeuge beschäftigte. 1993 gründeten wir die E.V.I Rutkowski OEG in Wien, zu diesem Zeitpunkt beauftragten uns bereits weit über 70 Versicherungen aus aller Welt mit dem Aufspüren gestohlener Fahrzeuge. Während ich im Außendienst unterwegs bin, bildet meine Gattin die Brücke zu den Behörden aus Ost- und Westeuropa, Polizeidienststellen, Grenzstellen, Zoll, Versicherungen und Kunden. Für unsere Fahndungen entwickelten wir ein eigenes Computersystem. Nachdem wir die Problematik der offenen Grenzen erkannten, wurde unser Unternehmen schnell international bekannt und heute sind wir weltweit tätig, egal ob in Ost- oder Westeuropa, Nordafrika oder Südamerika.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Hilfesuchenden das zu geben, was sie von mir erwarten. Mehr zu bewirken als andere. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Fähigkeit vorauszudenken und anhand weniger Anzeichen Entwicklungen voraussehen zu können; Lust an der Arbeit und Konsequenz. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich konnte viel Gutes bewirken, auf anstehende Sicherheitsprobleme aufmerksam machen, Defizite aufzeigen und Neues bewegen. Dafür bekomme ich auch viel Dankbarkeit und Anerkennung, viele Menschen identifizieren sich mit mir und meinen Werten. Man sieht mich als positiven Helden, weil ich mir kein Blatt vor den Mund nehme und über negative Dinge wie Korruption, die sonst gerne unter den Teppich gekehrt werden, laut rede. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wesentlich war die Gründung meines eigenen Unternehmens. Entscheidend war, daß ich mich zuerst auf Autodiebstahl spezialisierte, ein Thema bei dem die Behörden machtlos waren, und das niemand angreifen wollte. Heute bearbeite ich die ganz großen Kriminalfälle wie Auftragsmorde, Erpressung, Menschenhandel, Großbetrug, Drogen oder Kidnapping. **Wie erkannten Sie Ihre Chancen?** Durch Gespür, Beobachtung, aus der Erfahrung und durch Voraussehen der Situation. Bereits bei der Polizei konnte ich mir ein Bild davon machen, da ich sah, welche Anzeigen eingingen. Damals waren nur „die kapitalistischen Ausländer" von Diebstählen betroffen, ich konnte mir aber leicht ausmalen, daß auch Polen beziehungsweise ausländische Unternehmen in Polen Firmen gründen und zu Reichtum gelangen würden, die leicht Zielscheibe für Verbrecher werden würden. Auf diese Zukunft machte ich bereits frühzeitig aufmerksam. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Passivität und mangelnde Phantasie. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Ein stabiles, ruhiges Familienleben ist mir sehr wichtig. Ich bin sehr harmoniebedürftig und brauche familiäre Unterstützung. Fehlt sie, kann ich nicht erfolgreich sein. Meine Mitarbeiter müssen loyal und unbestechlich sein und wissen, wofür sie arbeiten. Dieser Beruf setzt Teamarbeit voraus und baut auf gegenseitigem Vertrauen auf. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Unbestechlichkeit, Loyalität und fachliche Qualifikation sind für mich die wesentlichsten Kriterien um mit jemandem zusammenzuarbeiten. 99 Prozent meiner Mitarbeiter sind ehemalige Polizisten. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter müssen ihren Beruf leidenschaftlich machen und stolz darauf sein, für dieses Unternehmen zu arbeiten. Von hunderten Bewerbern werden nur ganz wenige ausgewählt. Ich motiviere meine Mitarbeiter weiters durch meine eigene Einsatzbereitschaft und ständige Anwesenheit. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen bedeuten für mich persönliche Enttäuschungen, eine wirkliche Niederlage erlebe ich, wenn ich belogen, oder von einem Menschen, dem ich vertraue, hintergangen werde. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meinen derzeitigen hohen Standard auch weiterhin zu halten. **Haben Sie Vorbilder?** Mein virtuelles Vorbild ist die Filmfigur des Corrado Catani aus der TV-Serie „Allein gegen die Mafia". **Ihr Lebensmotto?** „Es ist besser, für das was man ist, gehaßt zu werden, als geliebt zu werden, für das was man nicht ist".

✶ Ruzicka Michaela

● Steckbrief

Beruf: Zahnärztliche Assistentin, Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Sonnenstudio „Nr. 1" Inh.: M. & M. Ruzicka., 2201 Gerasdorf, Peter Paul Straße 44. Geboren - Datum, Ort: 5. März 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Michael. Kinder: Kerstin (1984) und Stefanie (1987). Eltern: Erika und Georg. Hobbies: Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach fünf Jahren Gymnasium lernte ich an der Uni-Klinik Wien, ein Jahr zahnärztliche Assistentin, mit Abschluß 1976. Danach wechselte ich für vier Jahre in eine Zahnarztpraxis, in den 6. Bezirk, und von 1980-84 war ich zahnärztliche Assistentin im 22. Bezirk, im Donauzentrum. Nach einer zehnjährigen Arbeitspause, in der ich bei meinen Kindern daheim war, bekam ich einen Job bei einem Zahnarzt in Gerasdorf. Im November 1996 eröffnete ich mein Sonnenstudio. Mein Studio richtete ich ohne Eigenkapital, mit einem Bankkredit, ein. Ich biete meinen Kunden zwei unterschiedlich starke Sonnenbetten und einen Oberkörperbräuner. Seit dem Frühjahr 2000 modelliere ich, nach einem Seminar mit Diplom, künstliche Fingernägel.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Leute wissen, daß ich immer ein offenes Ohr für sie habe, und vertrauen auf meine Genauigkeit in Bezug auf Sauberkeit und gewissenhafte Instandhaltung der Geräte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das erste Jahr war super, das zweiter eher schlecht, und ab dem dritten Jahr hatte ich mir einen Kundenstock aufgebaut, der mich zuversichtlich stimmte. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Mein Auskommen zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil es Kunden gibt, die vom ersten Tag an immer wieder gekommen sind, und mich auch weiter empfehlen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Obwohl ich nur noch wenig Freizeit habe, bereue ich die Entscheidung mich selbständig gemacht zu haben, nicht. Auch die Kunden und der Kontakt zu ihnen, entschädigen mich für vieles. Ich brauche Menschen um mich und gute Gespräche. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Niederösterreich hat andere Gesetze, man braucht gesetzlich eine Dusche und ein WC, was z.B. in Wien nicht erforderlich ist. Auch die Betten mußten nach zwei Jahren mit einer Stop-

taste und veränderbaren Zeiten nachgerüstet werden, wieder ein neues Gesetz in Niederösterreich. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** 1998 hatte ich ein unglückliches Jahr und brach mir zu allem Überfluß auch noch den Fuß, trotzdem habe ich mich durchgekämpft. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Keine Entscheidung zu schnell zu treffen, und sich nicht einzubilden, der Reichtum käme über Nacht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, bald eine Angestellte einzustellen, die mich zeitlich entlastet.

✱ Sabler Elisabeth

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Alpha Data, EDV-Dienstleistungen., 1060 Wien, Köstlerg. 5/18. Geboren - Datum, Ort: 2. März 1957, Hollabrunn. Kinder: Christine und Monika. Eltern: Ernst und Theresia. Hobbies: Reisen, Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Wichtige Lebensstationen sind leicht zu nennen, aber was in meiner Karriere punktuell wichtig war, ist schwierig zu sagen. Ich sehe es eher als dauernde Weiterentwicklung. Nach der Matura an der Hauswirtschaftsschule war ich ursprünglich medizinische Assistentin im Elisabethspital, aber dort gefiel mir die streng kommerzielle Ausrichtung nicht. In diesem Berufsfeld versuchte ich dann in den Vereinigten Arabischen Emiraten zu arbeiten, dort war aber der Lohndruck durch die indischen Laborassistenten, die um 6.000 Schilling monatlich 14 Stunden am Tag arbeiteten zu hoch. Also arbeitete ich in einem Videoshop und hatte später die Möglichkeit das Geschäft dem Besitzer abzukaufen und zehn Jahre lang zu führen. Der Umgang mit den Menschen hat mir sehr viel gebracht. Dann bin ich eine zeitlang zwischen Österreich und den Vereinigten Arabischen Emiraten hin und her gependelt und hatte verschiedene Jobs, bis ich meine Firma 1995 gründete. Meine Ausbildung in der Haushaltsfachschule hat mir für mein Leben sehr viele Möglichkeiten eröffnet, weil ich hier schon die Basis für meine jetzige Beschäftigung im Bereich Buchhaltung, etc. legen konnte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, Bestätigung für sein Engagement zu bekommen. Erfolg ist schwierig zu definieren, außerdem stellt er sich auch erst irgendwann ein. Wenn mir meine Arbeit Spaß macht, meine Familie finanziell über die Runden kommt und ich dabei ausgeglichen bin, bin ich zufrieden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich schon, weil ich zufrieden bin und ich mich um meine Kinder kümmern kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin nicht ungeduldig, aber trenne mich dennoch von Menschen, die mich behindern. In den Emiraten habe ich die Arroganz der Einheimischen gegenüber den Billigarbeitskräften vorgeführt bekommen und aus ihr gelernt. So überlegt man dann, wie man sich selbst den Ärmsten gegenüber verhält und versucht seine Vorurteile abzubauen. Ich bin ein sehr sozialer Mensch und empfinde meine damaligen Erfahrungen mit den extremen Unterschieden zwischen Arm und Reich bis heute als wichtig. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Indem ich aus ihnen lerne. Enttäuschend ist für mich, wenn Menschen andere ausnützen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Es gilt die Aufgabenstellung, die Meldungen bei einem Import- oder Exportvolumen über zwei Millionen Schilling an das Statistische Zentralamt einer Lösung zuzuführen. Wir erstellen die statistischen Berichte für Unternehmen, und da erkennen wir sofort, wenn das Statistische Zentralamt sich selbst nicht ganz klar ist, wie diese Meldungen stattzufinden haben. Probleme sind prinzipiell am Leichtesten zu lösen, wenn man Schritt für Schritt vorgeht, und sich so umfangreich wie möglich über das Thema informiert. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich bin seit ein paar Monaten geschieden, habe das Gefühl, als hätten wir während der Zweisamkeit die Verantwortung für die Familie immer hin und her geschoben. Jetzt bin ich es, die für alles verantwortlich ist und für mein Verhalten die Rechnung und auch den Gewinn präsentiert bekommt - Gewinnstreben ist mir hier besonders wichtig. Mein Umfeld sieht meine Arbeit so wie ich, nämlich einfach als Notwendigkeit Geld zu verdienen. **Spielt Ihr Umfeld für den Erfolg eine Rolle?** Ich möchte so weise wie mein Vater sein, er denkt ausgewogen, hat keine Vorurteile und hört immer zu. Momentan habe ich nur einen geringfügig Beschäftigten, ich brauche aber auch noch nicht mehr Hilfe. Wer aber nicht wenigstens eine Million Schilling Umsatz macht, kann sich gar keinen Mitarbeiter leisten. **Welche Anerkennung erfahren Sie?** Die Anerkennung, die ich von meinen Kindern und meinem Vater bekomme ist mir wichtig. Überhaupt ist mir aus dem Bereich der Familie nie Ablehnung, aber sehr wohl Kritik entgegen gekommen - ich wurde immer unterstützt. Wenn ich merke, daß jemand ein Problem mit mir hat, versuche ich das gleich auszudiskutieren. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus innerer Harmonie, die ich auch nur erreichen kann, wenn der zwischenmenschliche Kontakt um mich herum stimmt. Ich habe auch Kurse zu den Themen Bewußtseinserweiterung und Konzentration auf Alpha - Hirnwellen absolviert. Jose de Silva entdeckte die Phase der Alphahirnfrequenzen, in der man eben besonders aufnahme- und lernfähig ist. Man kann Nachrichten schicken und sich selbst Fragen beantworten, denn über die Alphafrequenzen kann man mit dem Universum in Kontakt treten. Das ist für Außenstehende recht leicht zu erklären: man befindet sich zum Beispiel vor dem Einschlafen im Bereich der Alphafrequenzen, wenn sich das bewußte Denken langsam verliert. Jetzt muß man nur noch wissen, wie man richtig in sich hineinhört. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Vielleicht könnte ich den Gewinn der Firma erhöhen, aber meine Familie hat das Auslangen. Außerdem möchte ich mich später eher im sozialen Bereich engagieren, aber noch sind die Kinder im Haus und ich muß die Arbeit machen, die am meisten Geld einbringt. **Ihr Lebensmotto?** Das Streben nach Weisheit ist mein Lebensmotto. Ich habe aber gemerkt, daß mit zunehmenden Alter immer mehr zusätzliche Faktoren das Leben beeinflussen - mehr Verantwortung, Sorgen und Ängste - sodaß dieses Streben immer schwieriger wird. Ich bin römisch-katholisch, aber nicht im Sinne der Kirche gläubig. Hier spricht mich vorrangig die soziale Komponente an. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** In sich selbst hineinzuhören. Wenn man etwas unternimmt, was einem gegen die Natur geht, wird es meist kein Erfolg. Deswegen ist mir meine innere Stimme sehr wichtig. Ich bin ein sehr emotioneller Mensch.

✱ Sachers Robert

● Steckbrief

Beruf: Elektroinstallateurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Elektro Sachers., 1180 Wien, Thimiggasse 9. Geboren - Datum, Ort: 23. Februar

1964. Familienstand: Verheiratet mit Nadine. Hobbies: Gartenarbeit, Klavier und Orgel spielen.

Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Alter von 20 Jahren legte ich die Gesellenprüfung ab. Anschließend leistete ich meinen Präsenzdienst. Ich entschloß mich im Anschluß die Meisterschule am Abend und in Folge die Konzessionsprüfung abzulegen. Im September 1988 wagte ich den Sprung in die Selbständigkeit.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Vorstellungen und Wünsche, die gedanklich vorhanden sind, zu realisieren. Neben dem vorausgesetzten fachlichen Wissen, gehört auch eine große Portion gesunden Menschenverstandes zur Verwirklichung dieses Vorhabens. In der Fachschule wird vieles gelehrt, das im Kundenkontakt nicht eins zu eins angewendet werden kann. Wichtig für mich ist es, dem Kunden eine einwandfreie Beratung anzubieten und anschließend qualitativ hochwertige Arbeit zu leisten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, da ich meine Ziele 95-prozentig erreicht habe. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bekomme meine Anerkennung von meinen Stammkunden, deren Zufriedenheit ist mein Kapital. **Was strebten Sie an: diese Tätigkeit oder diese Position?** Die Position war mir wichtig. Ich habe diesen Beruf gewählt, weil ich mit relativ geringen finanziellen Mitteln und einer einfachen Ausstattung in dieser Berufssparte selbständig werden konnte. Ich wählte die Elektrikerbranche nach diesen Gesichtspunkten. Ich brauchte für die Elektrikerbranche am Beginn meiner selbständigen Tätigkeit keine Mitarbeiter, nur ein Auto und Werkzeug. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** In einem Kleinbetrieb mit sieben Mitarbeitern muß die „Chemie" stimmen, zwischen Chef und Mitarbeitern, sowie den einzelnen Mitarbeitern selber. Ich habe es versucht und es ist mir auch gelungen, ein freundschaftliches Verhältnis zusätzlich zum Führungsverhältnis aufzubauen. Darauf lege ich besonderen Wert, da ein permanenter persönlicher Kontakt beim Arbeiten von uns allen vorhanden ist. **Wie sehen Sie die Situation mit den Mitbewerbern?** Bei Privatkunden gibt es keine Konkurrenz. Im Gegenteil, wenn meine Firmenkapazität nicht ausreicht, verweise ich Kunden an Mitbewerber meiner Branche; dies erfolgt gegenseitig. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Verbindung Privatleben und Berufsleben ist ständig von kleinen Krisen begleitet. Als ich noch nicht verheiratet war, litten einige meiner Beziehungen darunter. Für einen Selbständigen ist das Unternehmen mehr als ein Beruf. Es ist eine Berufung. Wer diese Grundeinstellung nicht hat, wird auch nicht erfolgreich sein. Ich arbeite oft bis in die Nacht hinein, dies belastet auch das Privatleben. Manchmal schaffe ich es, das Privatleben vom Berufsleben zu trennen, aber dies ist nicht einfach. Es setzt außerdem einen Partner voraus, der hohe Akzeptanz aufweist und noch größeres Verständnis aufbringt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Die Großhandelsfirmen, Produzenten bzw. Generalimporteure bieten laufend Fortbildungsseminare an. Die wichtigsten werden von mir für meinen eigenen Firmenbedarf ausgewählt und das dadurch gewonnene Wissen gebe ich sofort in Form von internen Schulungen an meine Mitarbeiter weiter. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich habe das Gymnasium in der sechsten Klasse abgebrochen und mir meine Selbständigkeit als Ziel gesetzt. Da ich aus einer Akademikerfamilie stamme, wollte ich allen beweisen, daß ich zu großen Leistungen fähig bin, trotz unterbrochener Schulausbildung und ohne Maturaabschluß. Dies war die Triebfeder für mich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist in erster Linie handwerkliches Können. Darüber hinaus wird im heutigen Berufsalltag 100prozentiger Einsatz gefordert, den ich leider bei vielen jungen Menschen vermisse. Sie setzen ihren geringen Arbeitsaufwand, den sie aus der Schule gewohnt sind, im Beruf fort. Auch die notwendige Unterstützung durch das Elternhaus fehlt mir in vielen Fällen. Meiner Meinung nach werden diese „Mankos" zu großen Problemen führen.

✱ Sailer Franz

Steckbrief

Beruf: Önologe und Pomologe. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Weinbau Sailer., 3452 Atzenbrugg, Schubertstraße 50. Geboren - Datum, Ort: 15. September 1973, Tulln. Ehrungen: 1997 Niederösterreichischer Gebietssieger (Grüner Veltliner). Mitgliedschaften: Rotes Kreuz, MKV. Hobbies: Heurigenbesuche, Lesen, Jagd.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule besuchte ich das Realgymnasium in Tulln. Nach dem vorzeitigen Austritt besuchte ich die HTL für Wein- und Obstbau in Klosterneuburg. Im Jahr 1993 legte ich an dieser Schule die Matura ab. Zu dieser Zeit wollte ich ins Ausland, um dort Erfahrungen bezüglich des Weinbaus zu sammeln, mußte aber kurzfristig 1995 den elterlichen Betrieb übernehmen. Im Jahr 1997 hatte ich meinen ersten großen Erfolg als Gebietssieger Niederösterreich, für unseren Grünen Veltliner. Ab diesem Zeitpunkt begann ich das Unternehmen neu zu gestalten und die Buschenschenke umzubauen. Der überwiegende Teil der Bausubstanz wurde geschliffen und neu errichtet. Im Jahr 2000 wurde neu eröffnet.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Wenn ich eines meiner Ziele positiv abschließen kann, dann ist das ein Erfolg für mich. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich richte den Blick prinzipiell nach vorne, habe Visionen und denke in der Zukunft. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich erfuhr von vielen Personen große Unterstützung. Ich pflege intensive Kommunikation mit meinen Freunden und Bekannten, aber auch mit den Kunden und Gästen. Durch diesen Gedankenaustausch erfahre ich viel, und kann meine

Strategien entsprechend anpassen. Ich versuche in allen Bereichen die Erwartungen meiner Partner zu erkennen, aber dann auch zu erfüllen. **Streben Sie Ihre jetzige Tätigkeit an?** Schon während meiner Schulzeit im Realgymnasium machte ich mir ernsthafte Gedanken über die Führung eines Weinbaubetriebes. Es gab für mich nie Ambitionen einen anderen Beruf zu ergreifen. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Es gab keine Einflüsse. Durch meine Eindrücke und Erfahrungen im elterlichen Betrieb, war meine berufliche Entwicklung vorgegeben. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Die größte Rolle spielen die Mitarbeiter im Service der Buschenschenke deshalb, weil sie das ganze Unternehmen nach außen vertreten. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Die elterliche Familie spielt eine besonders große Rolle in meiner persönlichen, aber auch in der wirtschaftlichen Entwicklung. Sie ist auch ein Rückhalt für mich. Eine eigene Familie habe ich noch nicht. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war der Eintritt in die HTL in Klosterneuburg. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Vor einer Entscheidung werde ich mir über meinen persönlichen Standpunkt klar und bringe ihn zu Papier. Dann nehme ich die Meinungen der Familienmitglieder oder anderer Persönlichkeiten mit auf. In weiterer Folge erstelle ich eine Plus-Minus-Tabelle und entscheide dann endgültig. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich nutze alle Medien, inklusive der Fachzeitschriften und dem Internet. Während des Winters besuche ich Seminare, Kongresse und Kurse. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Neben einer fachlichen Qualifikation ist mir Ehrlichkeit gegenüber den Gästen, aber auch zu meiner Person sehr wichtig. Bei der Einstellung von neuen Mitarbeitern verlasse ich mich auf mein Gefühl und bin damit bis jetzt sehr gut gefahren. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich bin der Überzeugung, daß sich jeder Mensch für seine geleistete Arbeit Anerkennung oder Dank erwartet. Anerkennung ist gleichzeitig Motivation und das notwendige Feedback um zu sehen, ob man sich auf dem richtigen Weg befindet. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich habe die Eigenschaft über längere Zeiträume keine Pausen zu brauchen. Die notwendige Entspannung zwischendurch erhalte ich durch eine kleine Pause zur Mittagszeit. Am Abend lese ich und plane für den nächsten Tag, und dies ohne Fernsehen. **Was wollen Sie noch erreichen?** An erster Stelle steht zur Zeit die Gründung einer eigenen Familie. Ein weiteres großes Ziel ist die positive wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens, und das Erreichen einer gewissen Anerkennung in der Gesellschaft. **Ihr Lebensmotto?** Das was ich mir von Anderen erwarte, muß ich auch bereit sein selbst zu geben. **Haben Sie Vorbilder?** Ein Lehrer in der Weinbauschule prägte meine persönliche Entwicklung sehr stark. Er war für mich schon damals, auf Grund seiner persönlichen Entwicklung, ein Vorbild. Es gibt allerdings auch einige erfolgreiche Winzer, die zu meinen Vorbildern zählen. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Man muß sich mit seinen Produkten oder Dienstleistungen völlig identifizieren. Man darf nicht nur hinter seinen Produkten, sondern man muß vor ihnen stehen. Nur wenn man von seinen eigenen Produkten überzeugt ist, kann man auch andere davon überzeugen. Junge aufstrebende Unternehmer müssen damit rechnen, daß der Anfang schwierig ist und mit großen Problemen einhergeht. Von Fehlern und Mißerfolgen darf man sich nicht abschrekken lassen, dies alles gehört zu einem Lernprozeß, der dem Erfolg sehr förderlich ist.

✱ Sallaberger Günther KommR.

● Steckbrief

Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: Wiener Messen & Congress GmbH., 1021 Wien, Messestraße Tor 1. Geboren - Datum, Ort: 11. Jänner 1940. Hobbies: Skifahren, Jagdwerk. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Präsident des ASKÖ Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule, die ich in Oberösterreich besuchte, arbeitete ich kurze Zeit als Tageslöhner, da zur damaligen Zeit (1955) in Oberösterreich keine andere Möglichkeit vorhanden war, Geld zu verdienen. In weiterer Folge arbeitete ich in einem Steinbruch, kam 1956 zu meinem Vater nach Wien, wo ich die Möglichkeit hatte die Lehre als Elektriker zu absolvieren. Nach einem Unfall bei dem ich in den Stromkreis geriet mußte ich die Lehre abbrechen, da ich eine Allergie auf Bakelit bekam. Somit erlernte ich ab 1957 den Beruf des Messer- und Feinzeugschmieds. Als solcher gewann ich dreimal den Berufswettbewerb. 1959 kam ich zu den Vereinigten Wiener Metallwerken als Former und Gießer und arbeitete bei der Entwicklung des Leichtmetallmotors für die Steyrerwerke mit. Am 1. Mai 1960 wurde ich als Amtsgehilfe bei der Wiener Gebietskrankenkasse aufgenommen, in weiterer Folge absolvierte ich die Prüfung zum einfachen Rechnungsdienst, später auch zum gehobenen Rechnungsdienst und zuletzt war ich zuständig für die Selbstverrechner (Großbetriebe). Ich legte die Verwaltungsprüfung ab und ließ mich 1965 karenzieren, da ich mit dem Bundespräsidentschaftskandidaten Franz Jonas auf Wahlreise ging. Anschließend leitete ich im Rahmen der Sozialistischen Jugend Österreichs den Jugendreisedienst und die Betreuung des Feriencamps „Weißenbach am Attersee“. Ich baute Jugendreiseagenden auf und hatte damit großen Erfolg. 1967 wurde ich bereits Bezirksobmann der Sozialistischen Jugend und ab 1968 übte ich die Funktion des Generalsekretärs des Österreichischen Bundesjugendringes, gemeinsam mit Dr. Erhard Busek, bis 1970 aus. Die Funktion als Generalsekretär des Freien Wirtschaftsverbands hatte ich bis 1980 inne. 1973 wurde ich Mitglied des Wiener Gemeinderats und Landesparteisekretär der SPÖ. Nach den Wahlen 1987 übte ich das Mandat des amtsführenden Stadtrats für Planung und Personalangelegenheiten aus und wurde 1988 Zentralsekretär der SPÖ. Nach der Rücklegung sämtlicher politischer Funktionen sanierte ich gemeinsam mit einem Kollegen das Unternehmen Holz-Steiner und brachte das Unternehmen in die Gruppe Fliesen-City-Teppichland. Danach war ich als Key-Accounter bei einem Schweizer Regeltechnikunternehmen tätig, versuchte größere Objekte zu akquirieren und die Unternehmensgeschicke in Richtung Osteuropa voranzutreiben. 1992 wurde ich von Herrn Eberhard und Herrn Konrad (Baufirma Eberhard) gefragt, ob ich mich als Vorstandsmitglied um den Immobilienbereich kümmern möchte. Dies tat ich dann auch und verlanlaßte die Einbringung dieses Unternehmens gemeinsam mit der Neuen Reformbau und der Hoffmann & Maculan - Gruppe in die Illbau. In weiterer Folge trat die Stadt Wien an mich heran, ob ich mich mit dem Thema des Wiener Praters und der Wiener Messe beschäftigen möchte. Seit 17. Mai 2000 übe ich die Funktion des Generaldirektors der Wiener Messe & Congress GmbH aus.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet für mich, sich mit der Aufgabe und dem Unternehmen zu identifizieren, für das man tätig ist. Dazu ist es notwendig immer ein offenes Ohr zu haben und eine hohe Bereitschaft immer etwas Neues zu lernen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Kindheit hat hier eine sehr große Rolle gespielt. Für mich war mein Großvater die wichtigste Bezugsperson. Er hat mir jede Frage so beantwortet, daß man sie als Kind, bzw. später als Jugendlicher auch verstehen konnte. Ich wollte immer anderen Mitmenschen beweisen, daß ich es schaffe. Somit war und ist Ehrgeiz meine Triebfeder für Erfolg. Wenn es nicht beim ersten Mal klappt, dann suche ich mir einen anderen Weg. Fleiß, persönlicher Einsatz und die Bereitschaft immer wieder dazuzulernen. Die Herausforderung hat mich immer gereizt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Für mich persönlich, ja. Ob ich immer Erfolg hatte, für die Unternehmen bei denen ich arbeitete, kann ich selbst schwer beantworten. Ich versuchte immer mein Bestes zu geben. Ich bewarb mich nie um eine Position, mit Ausnahme jener bei der Wiener Gebietskrankenkasse. **Wie verreinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn man ein Leben führt wie ich, hat man keine geregelten Arbeitszeiten, dies ist undenkbar. Es ist allerdings nur deshalb praktikabel, weil meine Frau dafür großes Verständnis hat. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich sehe meine wesentliche Aufgabe darin, daß ich Mitarbeiter motiviere und jederzeit für sie da bin. Meine Art ist es immer neue Wege zu gehen, als Beispiel möchte ich mein schönstes „politisches Kind" nennen: Es war die Idee und Realisierung des Wiener Donauinselfestes, das ich 1983 erfand. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist es sich einzusetzen und keine halben Sachen zu machen. Ebenso ist es wichtig für Neues immer bereit zu sein.

✱ Sallmutter Hans

Steckbrief

Beruf: Starkstrommonteur, Gewerkschafter. Funktion: Vorsitzender. Tätig bei: Gewerkschaft der Privatangestellten., 1013 Wien, Deutschmeisterplatz 2. Geboren - Datum, Ort: 20. Jänner 1945, Passail bei Weiz. Kinder: Tamara (1971) und Harald (1972). Eltern: Hans und Juliane. Schöpferische Akte: Herausgeber, Autor und Mitautor zahlreicher Bücher (GPA-Buchreihe über EU-Beitritt, Globalisierung, etc.), Fach- und Zeitungsartikel, Vortragstätigkeit, Gründung des modernen Magazins „Kompetenz". Mitgliedschaften: Aufsichtsratsvorsitzender der Wohnbauvereinigung für Privatangestellte GmbH, Mitbegründer von SOS-Mitmensch, verschiedene Sozialvereine, Gesellschaft der bildenden Künste, u.v.a.. Hobbies: Gewerkschaft, Sozialversicherung, passionierter Zigarrenraucher.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in einer Arbeiterfamilie im kleinen Bergbaudorf Passail auf, besuchte die Volks- und Hauptschule und trat am 1. Oktober 1959 als Lehrling (Starkstrommonteur) bei Elin in Weiz ein. Nach dem Lehrabschluß (1963) und dem Bundesheer war ich bis Ende 1970 als Monteur bei Elin tätig. Bereits von Anfang an war ich (zu Beginn als Montageleiter Stellvertreter) Dienstvorgesetzter und in dieser Zeit viel im Ausland tätig. 1965 gründete ich in meiner Heimatgemeinde die Sozialistische Jugend, organisierte Veranstaltungen und gestaltete ständig Programme, die sich wachsenden Zulaufs erfreuten. 1966 rief ich das erste Sommerfest ins Leben, das zwar verregnet war, aber trotzdem noch mit einem Plus abschnitt. Damals reifte in mir die Idee, dort ein eigenes SPÖ-Haus zu errichten. 1967 gründete ich in Passail die „Junge Generation" und es gelang uns SP-Organisationen wie Konsum, ARBÖ und Kinderfreunde anzusiedeln. Mit Unterstützung von Sponsoren (allen voran der Nationalrats-Abgeordnete Exler) und viel eigener Arbeit und der meiner Mitstreiter wurde das SP-Haus (Rudolf Exner Haus) im Rohbau 1967 fertiggestellt. Anläßlich der Gleichenfeier erfuhr ich, daß es die Sozialakademie gibt, für die mich ein Kollege anmeldete. Durch Zufall wurde ich aufgenommen und war mit einer Montage so rechtzeitig fertig, daß ich sie auch besuchen konnte. Für diese Ausbildung wurde ich von Elin ein Jahr karenziert. Dort lernte ich (ohne jegliche Vorbildung) so viele verschiedene interessante Dinge (Arbeitsrecht, Journalismus, Strukturen der Gewerkschaften und Sozialversicherungen, etc.) kennen und sah wie interessant die Welt ist. In dieser Schule herrschte ein extrem diktatorischer Druck, der dazu diente herauszufiltern, wer auch unter Streß noch leistungsfähig ist. Damals verdiente ich bei Elin sehr gut, war mit meiner Tätigkeit, die mir Spaß machte, zufrieden und strebte keine Karriere an. Aber ich wollte den Blick in die Welt und das umfassende Wissen nicht verlieren. Als mir 1971 eine Stelle in der Arbeiterkammer Steiermark angeboten wurde, griff ich zu, obwohl ich dadurch zweidrittel meines Gehaltes einbüßte. Kurz darauf wechselte ich als Sekretär zur GPA (Sektion Geld, Kredit und Sozialversicherung; als „Metaller" sorgte ich in dieser Sektion für einige Aufregung). 1982 kam ich als Sekretär (von 1983-89 leitender Sekretär) der Sektion Geld und Kredit nach Wien und war von 1989-94 Zentralsekretär für Organisation und Geschäftsführer-Stellvertreter. Seit 1994 bin ich Vorsitzender der GPA und seit Oktober 1995 Vizepräsident des ÖGB. An der AK bin ich seit 1979 Kammerrat und bin seit 1992 in der Sozialversicherung (1992-97 Obmann der PVA, von 1997 bis 2001 Präsident des Hauptverbandes der österreichischen Sozialversicherungsträger).

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Sich (nicht, privat, sondern vor allem im Beruf) wohlfühlen und gute Arbeit leisten **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Überhaupt nicht. In meinem Leben traf ich noch keinen wichtigen Menschen und sehe auch mich nicht als wichtig an. Alles was ich anstrebe ist die GPA durch Kreativität zu einer modernen Gewerkschaftsorganisation zu führen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen - als erfolgreich?** Natürlich werde ich als hoher Gewerkschaftsfunktionär gesehen und meine Positionen (z.B. in der Sozialversicherung) werden entsprechend gewertet, für mich sind allerdings Positionen nicht wichtig. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, ich habe nie „aufgezeigt". Menschen, die das tun sind für mich schon im höchsten Grad verdächtig. Ich strebte nie eine Karriere an, sondern Zufälle (eventuell auch Glück) waren wesentliche Punkte. Man mußte mich tagelang beknien, ehe ich 1982 nach Wien ging. Erst als man mich bei meiner Parteiehre nahm (da sonst ein ÖVP-Funktionär die Sektion geleitet hätte) nahm ich an. Ich wäre auch nie freiwillig Zentralsekretär geworden, da ich eigentlich Basisarbeit leisten wollte. Grund dafür war der tragische Flugzeugabsturz, bei dem auch Zentralsekretär Dallinger ums Leben kam. Zufällig nahm ich damals (obwohl nicht ranghöchster Funktionär) die Information in die Hand und da ich das Haus mit allen Sektionen und Abteilungen gut kannte, bestand Lore Hostasch darauf, daß ich Zentralsekretär wurde. Da eine solche große Organisation wie die GPA keinen Tag führerlos sein durfte, blieb mir auch nicht viel Zeit zum Überlegen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Obwohl ich das Image eines harten Menschen habe, stimmt das im praktischen Leben nicht. Ich helfe jedem und gebe jedem mehrere Chancen, dulde es aber nicht, daß sich Fehler ständig wiederholen.

Dadurch habe ich mir ein gutes Team geschaffen und genieße wegen meiner Hilfsbereitschaft auch die Unterstützung der Betriebsräte. Dabei denke ich vor allem in die Richtung, wie ich jemandem für den Rest seinen Berufsleben helfen kann und baue nicht auf kurzfristige Erfolge, da die Betroffenen auch weiterhin arbeiten müssen. Ich versuch Schicksale emotionsfrei zu analysieren und Wege zu finden, Mißstände zu beseitigen, ohne daß jemand dadurch sein Gesicht verliert. Obwohl ich polarisiere genieße ich Rükkendeckung und genieße eine gewisse Grundsympathie. Ich bringe die Dinge, bei aller Diplomatie, auf den Punkt und traue mich auch Unangenehmes auszusprechen. Dabei formuliere ich so, daß jeder die Idee versteht. Man kann meine Argumente nachvollziehen und das kommt bei den Menschen an. Vor allem bin ich aber immer ehrlich, niemand kann mir Unaufrichtigkeit unterstellen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Die GPA besteht aus sechs Sektionen. Diese Organisation als Ganzes auf Kurs zu halten, erfordert viel Fingerspitzengefühl. Daß ich den (ungestütze) Bekanntheitsgrad von lediglich sieben Prozent auf beachtliche 22 Prozent innerhalb nur eines Jahres (von 1994-95) steigern konnte, betrachte nicht nur ich als enormen Erfolg. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** Persönlich werde ich nur dann wahrgenommen, wenn auch das Team hinter mir gut ist. Ein Chef profitiert immer von den Leistungen und Ideen seiner Mitarbeiter. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Die „Aufzeiger" fallen mir nicht auf, die Guten, Tüchtigen werden aber nie übersehen. **Was halten Sie vom Thema Motivation?** Ich gehöre zu jenen Gewerkschaftern, die von allen zu Diskussionen und Vorträgen eingeladen werden und drücke mich auch nie davor, die Gewerkschaft darzustellen. Motivation ist das Maß aller Dinge, daher muß ich auch meine Sichtweise jedem begreiflich machen. Motivation ist nicht wie ein Licht, das man ganz nach Belieben einschaltet, sondern erfordert eine ganze Reihe von Dingen, wie Auftreten, Arbeitsklima, usw.. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Persönliche Niederlagen sind mir nicht geläufig, es gibt aber natürlich Enttäuschungen, wenn man etwas nicht wie gewünscht durchsetzen kann. In meiner Position ist man zwangsläufig mit Anfeindungen ebenso wie mit der Gerüchteküche konfrontiert. **Ihre Ziele?** Mein erstes Ziel ist das Organisationsentwicklungsprojekt gemeinsam mit meinem Team so auf die Reihe zu bringen, daß jeder (bzw. eine Mehrzahl) in der Gewerkschaft dahintersteht. Dieses Projekt ist ein ständiger Prozeß, der nicht von einem Tag auf den anderen erledigt werden kann. Die Wirtschaft entwickelt sich unaufhörlich und wir müssen als Gewerkschaft diesem Prozeß Rechnung tragen. Diese Aufgabe sehe ich als eine gewaltige Herausforderung an. Ich habe den Ehrgeiz die Gewerkschaft so umzubauen, daß sie den Wirtschaftsstrukturen gerecht wird. Dabei gilt es die interne Organisation so umzubauen, daß sie einerseits den Wirtschaftsstrukturen angepaßt wird, aber andererseits auch innerhalb der Gewerkschaft akzeptiert wird. Die bisherige Unterteilung in die sechs Sektionen (Handel, Industrie, Versicherungen, Geldwesen, ...) bringt ungeklärte Zuständigkeiten. Überschneidungen und Doppelarbeit. Die einzelnen Sektionen aufzulösen und als einheitliches Ganzes zu etablieren ist ein , langfristig gesehen notwendiger, Prozeß, der behutsam angegangen werden muß und meine ganze Aufmerksamkeit fordert. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, mehr als Kritik. In den letzten Wochen (politische Turbulenzen der Regierung Anfang 2000) bekam ich allein 500 persönliche Briefe. Trotz zum Teil kritischer Inhalte, betrachte ich jeden Brief als Anerkennung. Ich lese auch jedes Schreiben und versuche es so schnell wie möglich zu beantworten. **Ihr Lebensmotto?** Jede Tätigkeit gewissenhaft, mit Umsicht und Begeisterung auszuüben. **Anmerkung zum Erfolg?** Zu hierarchischen Funktionen führen viele Wege, fraglich ist, ob das auch Erfolg ist. Viele zahlen dafür einen sehr hohen Preis. **Ein Ratschlag für Erfolg?** Man sollte immer neugierig und lernbereit bleiben und alles als interessant empfinden. Ich persönlich gewinne jeder Gegend etwas faszinierendes ab und begeistere mich für alles. Ich bin unglücklich, daß ich nicht die ganze Weisheit aller Menschen, die sich in Büchern, Artikeln und Briefen findet aufnehmen kann. Ich finde an allem und in jeder Situation etwas Lebenswertes und es gab keinen Tag, an dem ich nicht gern gelebt habe.

✱ Salvini-Plawen Verena Mag.

● Steckbrief

Funktion: Human Resources Coordinator. Tätig bei: Computer Associates International GmbH., 1100 Wien, Wienerbergstraße II/Wienerberg City. Geboren - Datum, Ort: 31. August 1971, Wien. Hobbies: Sport, Geschichte, Kultur, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura am wirtschaftskundlichen Gymnasium studierte ich britische Geschichte sowie Anglistik, war ein Jahr lang in Schottland und schloß das Studium 1999 ab. Bereits während meiner Ausbildung arbeitete ich als Allroundkraft bei Manpower, hatte einen Lehrauftrag an der Universität Wien und stieg schließlich in den Personalbereich ein. Im Juli 2000 wechselte ich in das Unternehmen Computer Associates Int., wo ich als Assistentin im Personalbereich begann. Nach zwei Monaten wurde ich Human Resources Coordinator, seit Jänner 2001 trage ich die alleinige Verantwortung für den Personalbereich in Österreich, der Tschechischen Republik, Polen und Ungarn. Daneben schreibe ich an meiner Dissertation (britische Geschichte).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Ziele, die ich mir selbst gesteckt habe, zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr ehrgeiziger Mensch und sehr konsequent und hartnäckig in der Erreichung meiner Ziele. Ich bin offen für andere Kulturen, bringe ihnen Respekt entgegen und lerne von ihnen. Das allerwichtigste Element meines Erfolges ist sicherlich der Spaß und die Freude an meiner Tätigkeit. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin ein Mensch, der sich über Herausforderungen freut und begegne ihnen mit Offenheit, weil ich der festen Überzeugung bin, daß man durch die Bewältigung von Problemen wachsen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe in meinem Leben viel erreicht. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Von meinen Mitarbeitern erwarte ich ein gewisses Maß an Geduld, Höflichkeit und Respekt, weiters ist mir Enthusiasmus und Freude an der Arbeit wichtig. Das Fachwissen, das ich bei Mitarbeitern voraussetze, hängt von ihrer Position im Unternehmen ab. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Ich würde jedem jungen Menschen raten, einige Zeit im Ausland zu verbringen, weil man dadurch, abgesehen von der menschlichen und sprachlichen Bereicherung, Abstand gewinnen und sich selbst finden kann, und abseits der gewohnten Umgebung wirklich herausfinden kann was man eigentlich möchte. Jeder muß seinen eigenen Weg finden und danach seine Ziele ausrichten, dabei darf man sich nicht von anderen beeinflussen lassen. Wesentlich für

den eigenen Erfolg sind Konsequenz, aber auch Geduld, niemand wird von heute auf morgen erfolgreich. Ich glaube, daß man auch den Mut haben sollte, sich zu verändern, wenn man mit seiner Tätigkeit unglücklich ist. Gute Ausbildung ist sehr hilfreich, aber nicht immer vonnöten: es zählt die Erfahrung, die man sich durch Praxis aneignen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, als Dienstleister für meine Mitarbeiter zu fungieren und ihnen ein noch besseres Umfeld bieten zu können, um die Zufriedenheit weiter zu steigern. In Osteuropa arbeite ich an einem besseren Krankenversicherungssystem.

✱ Salzer Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Partyservice & Catering W. Salzer (S.W. Partyservice)., 1190 Wien, Pantzergasse 16. Geboren - Datum, Ort: 16. Juni 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Marianne. Kinder: Bernhard. Ehrungen: Chaine des Rotisseurs (1972). Hobbies: Sport -Karate und Kickboxen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Karrierestationen ergaben sich aus dem Zusammenspiel der sogenannten Zufälle. Nachdem ich den Beruf als Koch von Grund auf erlernte und schon bei einigen namhaften Betrieben tätig war (Restaurant Leupold, Eschlböck/ Mondsee, Hauermandl, Schloßrestaurant Schönbrunn) machte ich mich mit 23 Jahren selbständig, indem ich eine Kantine der Bundeswirtschaftskammer übernahm und für zwei Jahre als Unternehmer führte. Danach kaufte ich mir ein Gasthaus und betrieb es für die folgenden zehn Jahre. Schließlich verkaufte ich es weiter und arbeitete bei der Firma „Scampi" als Küchenchef und gewann Einblick in das System eines Partyservices. Als dieses Partyserviceunternehmen zusperrte, stand ich vor einer schwierigen Entscheidung. Es waren für mich zwei Wege möglich, sollte ich mich als Koch weiter bewerben oder mich wieder selbständig machen? Denn ich war immer „Koch" und nie ein Mensch, der in der Kundenbetreuung tätig war. Damals hatte ich daß Glück, daß eine große Institution an mich herantrat, um ihr Catering durchzuführen. In dieser Branche sind Folgegeschäfte eher selten, doch die hohe Qualität meines Angebotes und mein persönlicher Einsatz bei diversen Veranstaltungen, brachten mir durch „Mundpropaganda" neue Kunden.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Erfolg ist für mich eine Auftragserteilung durch Kunden, welche anspruchsvollere Qualität schätzen. Vor allem Flexibilität und der individuelle Umgang mit Menschen sind die Faktoren eines Dienstleistungsunternehmens, welche die Erfolgreichen von den weniger Erfolgreichen unterscheiden. Außerdem bemerkten die Kunden sehr wohl, wenn man seinen Beruf mit Freude und der nötigen Motivation ausführt. Man hatte mir vom Geschäft im Partyservice- Bereich und auch von meiner Standortwahl abgeraten. Da ich aber von meinem Entschluß so überzeugt war, ließ ich mich davon nicht abhalten. Ich begann dieses Projekt zuversichtlich und erreichte mein Ziel. Mir ist es durch die gleichbleibende Qualität meiner angebotenen Produkte gelungen, große Institutionen und Firmen für mich als Stammkunden zu gewinnen. Das sind natürlich Erfolge, die man sich erarbeiten muß. **In welcher Situation haben Sie besonders erfolgreich entschieden?** Chancen sehe ich in Momenten des Lebens, die Entscheidungen verlangen. Als mir zum Beispiel eine Firma mehrere Monatslöhne schuldete, bot mir der Chef die Möglichkeit, Geschirr für Partyservice- Veranstaltungen anstatt meiner Löhne zu bekommen, um sie entweder weiterzuverkaufen oder damit selbst ein Geschäft aufzumachen. Außerdem sollte ich für meine langjährige Treue noch sechs Aufträge dazu bekommen. Ich kann gar nicht mehr wirklich realisieren, wie es dann tatsächlich weiterging. Aber meine Aufträge nahmen zu und ich bin heute ein erfolgreicher Unternehmer. Es macht mir Spaß Kundenwünsche zu erfüllen und ich bedenke dabei auch alle Eventualitäten, für die sich andere Unternehmungen gar nicht zuständig fühlen. Bei meinen Aufträgen gibt es kein festgefahrenes Schema. Dadurch erreiche ich eine Kundenzufriedenheit, die in der Partyservice- Branche einzigartig ist. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Heutzutage ist die genaue und aufmerksame Beobachtung des Marktes das wichtigste Parameter, um Erfolg zu haben. Soll ich asiatisch kochen, imitierte ich nicht, sondern ich versuche es zu perfektionieren. Es ist natürlich eine Art der Imitation, doch ich bin stets bemüht es kreativer und noch besser zu machen und dadurch wird man auf meine Originalität aufmerksam. Wichtig ist es, Trends rechtzeitig wahrzunehmen und sie besser als die Konkurrenz umzusetzen. Auch dadurch fühlen sich Kunden bestmöglich betreut und beraten. Natürlich ist mir der Besuch von Weiterbildungskursen in diversen exotischen und ausgefallenen Bereichen sehr wichtig (Kurse für Schnitzen von Obst und Gemüsen). **Wie verarbeiten Sie Niederlagen?** Niederlagen? Nein, das kenne ich eigentlich und akzeptiere ich auch nicht. Die einzige Niederlage war der Konkurs eines Kunden für mich, sonst gibt es das für mich nicht. Als Niederlage betrachte ich eher die Begebenheit, in denen man meine Gutmütigkeit ausnützt. Sollte ich mich in dieser Situation befinden, wirkt dies eher anspornend auf mich. Ich lasse es nicht zu, eine Niederlage erleiden zu müssen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe die Erfahrung gemacht, daß es äußerst schwierig ist motivierte Mitarbeiter zu finden. Da Motivation für mich Voraussetzung ist, verlange ich das auch von meinen Mitarbeitern. Für österreichische Bewerber steht nur die Bezahlung im Vordergrund und nicht Einsatz und Leistungswille. Und bei ausländischem Personal geht die Motivation mit der Erreichung einer gewissen Position zu Ende. Da ich bestrebt bin, Fehlerquellen zu vermeiden, nehme ich nur sehr wenige, ausgesuchte Mitarbeiter auf. Dabei entscheide ich mich nach meinem Gefühl, da sich das reale Bild von den Bewerbern leider immer erst später herausstellt und ich dann auf meine Intuition angewiesen bin. Die wichtigsten Kriterien für mich sind Pünktlichkeit, Verantwortungsgefühl und Ehrlichkeit. **Welchen Ratschlag möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das Problem bei den meisten Menschen sehe ich darin, daß sie mit ihrem Leben unzufrieden sind, da sie keine wirklichen Ziele und Aufgabenstellung haben. Sie wollen für eine gewisse, festgelegte Stundenanzahl ihre Leistung bringen, aber dann nach Hause gehen. Mit dieser Einstellung kann man nicht erfolgreich werden. Heutzutage muß man bereit sein. Viel für seinen persönlichen Erfolg zu tun und Einsatz und Engagement mitbringen. Ich habe keine finanziellen Probleme, jedoch habe ich ein Problem und das ist die Einteilung meiner Freizeit, denn die habe ich leider nicht. Daher ist es vordringlich, sich zu entscheiden: möchte ich Freizeit oder bin ich bereit, einen kleinen oder großen Teil meiner Freizeit dem Erfolg zu widmen? Auch muß einem klar sein, daß auch Freunde diesen bedingungslosen Einsatz für seinen Job vorwerfen, die nicht die gleiche Grundeinstellung wie ich haben. Wenn einem diese Punkte klar sind, kann man leichter den direkten Weg zum Erfolg einschla-

gen. Außerdem bringe ich soviel an Eigenmotivation und positivem Denken mit, die mir gewisse Arbeiten und Schritte wesentlich erleichtern. So sind auch die Medien nicht gerade förderlich, einem die Richtung zu weisen mit den Hinweisen:" Nur mehr zwei Tage bis zum Wochenende!"
Mit dieser Einstellung wird der Erfolg in unerreichbare Ferne gerückt. Die richtige Einstellung zu der Tätigkeit, die man ausübt, ist der Schlüssel zum Erfolg.

✱ Sanchez de la Cerda Philipp Ing.

„Man muß seine Fehler selbst machen, sonst lernt man nichts."

● Steckbrief

Beruf: Baumeister. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Ing. Sanchez de la Cerda Philipp - Allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger., 2440 Moosbrunn, Franz-Gessner-Weg 15. Geboren - Datum, Ort: 23. Mai 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sonja. Kinder: Christoph (1987) und Marita (1994). Eltern: Anneliese und Phillipp. Schöpferische Akte: Mitautor der österreichischen Baustoffliste 1996 & 1999. Ehrungen: Urkunde der Wirtschaftskammer für besondere Verdienste um das Baugewerbe. Hobbies: Skilaufen, Segeln und Radfahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Volksschule besuchte ich ein Jahr das Gymnasium und drei Jahre die Hauptschule, anschließend die Baufachschule, welche ich nach vier Jahren mit der Gesellenprüfung abschloß. Neben meiner ersten Tätigkeit als Bauleiter im elterlichen Betrieb besuchte ich den Abendlehrgang für Bautechnik und maturierte 1985. In den folgenden Jahren vergrößerten mein Bruder und ich den elterlichen Betrieb. 1991 erwarb ich meinen Befähigungsnachweis als Baumeister und legte im Jahr 1997 die Sachverständigen-Prüfung ab. Seit dem Jahre 1992 engagiere ich mich in der meiner Berufvertretung, der Bauinnung, und war in den Jahren 1995 bis 2000 Mitglied im Landesinnungsausschuß. Seit dem Jahre 1994 bin ich Vorsitzender des Bereiches Bau - und Betriebswirtschaft in der Bundesinnung der Baugewerbe und außerdem Mitglied im Bundesinnungsausschuß. Im Herbst 1997 übernahmen mein Bruder und ich die beiden Unternehmen, Baufirma und Bausachverständigenbüro, wobei er die Agenden in der Baufirma und ich aufgrund meiner bereits jahrelangen Gutachtertätigkeit neben der Tätigkeit als Bauleiter die Agenden im Sachverständigenbüro übernahm. 1999 kam es jedoch zu einer kompletten Trennung der beiden Unternehmen. Ich arbeite seither fast ausschließlich als allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger und reduzierte die operative Bautätigkeit auf Planung und Überwachung. 1999 übernahm ich noch eine Lektorentätigkeit auf der FH-Bau Wien. Zur Zeit beschäftige ich in meinem Betrieb drei Angestellte und drei freiberufliche Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe erreicht was ich wollte! **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin flexibel, habe immer auf die Zeichen der Zeit reagiert und Glück gehabt. **Hatten Sie ein Vorbild?** In erster Linie meinen Vater. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht soviel erreicht hätten?** Ja, meine Frau, sie bringt Fähigkeiten ein, die ich nicht habe. **Gibt, oder gab es Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Ich analysiere sie und begehe gleiche Fehler, sofern sie in meinem Einflußbereich liegen, nur einmal. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, Anerkennung finde ich sehr wichtig, es ist im allgemeinen eine Bestätigung dafür, daß die jeweiligen verursachenden Handlungen richtig waren. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem für mich sichtbaren Erfolg. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich bin auch in meinen Zielen flexibel. Wenn sich eine Möglichkeit ergibt, ein hohes Ziel zu setzen, werde ich es tun. **Vielleicht noch ein Tip für die Nachwelt?** Man muß seine Fehler selbst machen, sonst lernt man nichts!

✱ Sanda Helmut

● Steckbrief

Beruf: Elektromechaniker- und Maschinenbaumeister, staatlich geprüfter Klärwärter, Dipl.-Sport- und Heilmasseur, Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Sun Service., 2340 Mödling, Jakob-Thoma-Straße 28a. Geboren - Datum, Ort: 25. Dezember 1960, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Oliver (1996) und Luca (1998). Eltern: Edeltraude und Hubert. Ehrungen: 2000 Auszeichnung „Rathausmann"-Wien, für die Gruppe „Toyrun" Benefiz für mißhandelte Kinder. Mitgliedschaften: Seit 1995 „Toyrun". Wir sind ein Club unabhängiger Motorradfahrer, die einmal im Jahr eine Benefizfahrt veranstalten, mit Hilfe unseres Mentors Ernst Kraft jun. Hobbies: Meine Kinder, Motorradfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Lehre zum Elektromechaniker- und Maschinenbauer, blieb ich weiter im Betrieb und absolvierte 1983 die Meisterprüfung. Von 1983-90 war ich Beamter der Stadtgemeinde Mödling, in der Kläranlage. Nach einer zweijährigen Schulung wurde ich pragmatisiert. 1990 wechselte ich in die Privatwirtschaft und arbeitete für fünf Jahre als Radio- und Fernsehmechaniker. 1996 begann ich als Servicetechniker im Solarienbereich, und machte mich noch im gleichen Jahr als behördlich konzessionierter Elektrotechniker, selbständig. Vom Ersparten kaufte ich Material und Ersatzteile, und besuchte Sonnenstudios. 1997 war der Kundenstock österreichweit aufgebaut und ich begann Anlagen zu verkaufen, und Studios komplett einzurichten. Seit Februar 2001 betreibe ich zusammen mit einem Partner ein Franchiseunternehmen. Mit dem Namen „Planet Sun" gibt es derzeit zwei „Bräunungsstudios der anderen Art", in Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Bilanzen müssen stimmen. Es ist für mich eine persönliche Befriedigung, wenn meine Kunden zufrieden sind und immer wieder kommen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Qualität und Seriosität, die ich von Anfang an geboten, und bis heute gehalten habe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin stolz, daß ich meine Ideen durchsetzen konnte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** In den letzten zwei Jahren macht sich mein Ziel, Qualität zu einem fairen Preis zu liefern, bezahlt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich stand vor der Wahl, entweder arbeitslos oder

selbständig zu sein. Heute kann man schon sagen, diese Entscheidung war richtig. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Mir hat einmal ein Kunde, eine GmbH, einfach zugesperrt, und ich konnte meine Geldforderungen, in für mich bedrohlicher Höhe, nicht geltend machen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es sollte eine überregionale Vertretung der Sonnenstudio-Besitzer geben, damit könnten wir etwaige Verhandlungen mit Behörden klagloser abhandeln. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich arbeite mit Leiharbeitern, die handwerkliches Geschick haben müssen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Viele Stunden verbringe ich nur mit lesen von neuer Fachliteratur. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Fachwissen aneignen und dann nach dem Bauch heraus handeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Firma weiter auszubauen, Leute einzustellen, um in ein paar Jahren etwas mehr Lebensqualität zu haben, als jetzt in der Aufbauphase. Ein anderes Ziel sind drei „Planet Sun"-Studios jährlich an Franchisepartner zu übergeben.

✱ Sartena Oliver

● Steckbrief

Funktion: Vertriebsleiter Versand und e-commerce. Tätig bei: Wein & Co HandelsgmbH., 1220 Wien, Hermann Gebuer Straße 8. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1976, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christiane. Schöpferische Akte: Vortragender an verschiedenen Managementakademien (z.B. Institut für Internationale Research IIR, Ueberreuter Akademie, Uni Wien, e-business cirles, Basiskurs Certified e-commerce Manager der Österreichischen Akademie für Führungskräfte. Ehrungen: 1998 und 2000 Bester österreichischer e-commerce Auftritt Essen & Trinken (Erb-Verlag), 1999 Bester österreichischer Online-Shop (Wirtschaftsblatt), 2. Platz Web Award (Standard.at), 2000 Beste Österreichische Weinseite (News), E-Media Testsieger, Bester Österreichischer e-commerce Auftritt gesamt (Erb Verlag), 2001 Bester Österreichischer Online-Shop (Internet-Messe Wörgl). Hobbies: Reisen, Klassische Musik, Opern, Fotografie, Genußmensch und Sammler (z.B. amerikanische Plastik-Modellbausätze der 50er).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner HTL-Matura 1997 war ich ein halbes Jahr bei der Firma Lugner als Disponent in der Einkaufsabteilung tätig. Da mich das Thema Wein nicht nur interessierte, sondern der Onkel meiner Freundin auch der Inhaber von Wein & Co ist, begann ich 1997 hier als Filialmitarbeiter in der SCS. Mein Interesse galt besonders dem Projektmanagement, und so wechselte ich ein Monat später in den Bereich Versand/Zustellung. Als Anfang 1998 das neue Logistik-Zentrum eröffnet wurde, übernahm ich die Leitung dieses Bereiches. Hier konnte ich mich entweder profilieren, oder ich würde scheitern. Zu diesem Zeitpunkt begannen wir mit dem Direktvertrieb, und bald machte wir mit dieser Vertriebsart ebensoviel Umsatz wie mit einer Filiale. Mitte 1998 begannen wir mit dem Internetversand, Ende des Jahres stand der erste Online Shop und ich bin seither für den Versandhandel und e-commerce Bereich verantwortlich. Zu Beginn war der Online-Shop nur für Stammkunden gedacht, das Konzept wurde aber so gut angenommen, daß wir ab Mitte 1999 die Marktführerschaft im Net anstrebten und Anfang 2000 mit der jetzigen Version unseres Net-Auftrittes online gingen, mit der wir inzwischen alle Preise gewannen, die es zu gewinnen gibt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat eine private und eine berufliche Komponente. Im persönlichen Bereich bedeutet Erfolg, ein glückliches Privatleben zu führen. Die berufliche Komponente umfaßt mehrere Aspekte: Wirtschaftlichen und finanziellen Erfolg, die Marktposition, das Renommee des Unternehmens, und als wichtigste Komponente Anerkennung und Akzeptanz des Produktes und enge Kundenbindung. Wenn diese Komponenten zusammenspielen, hat man gute Aussichten auf Erfolg. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Stärken sind mein Auftreten, Einsatzbereitschaft, Offenheit gegenüber neuen Ideen, Zielstrebigkeit in der Umsetzung und Überzeugungskraft. Als Gerechtigkeitsfanatiker trachte ich danach, demokratische Entscheidungen zu fällen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich schon, da ich mit 25 Jahren in meiner Branche bereits viel erreicht habe und ein Projekt auf die Beine gestellt habe, das nicht nur national anerkannt ist. Die Grundvoraussetzung dafür, daß wir in den letzten Jahren im e-commerce soviel bewegen konnten ist das gute Team, das hinter mir steht. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Schlüsselentscheidung bestand 1998 darin, eine Position anzunehmen, die keiner wollte, weil keiner so recht daran glaubte. Das war Pionierarbeit, aber ich konnte nur gewinnen. Heute würden viele diese Position übernehmen wollen, also war es die richtige Entscheidung. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Ich bin ein sehr emotioneller Mensch und entscheide sehr schnell. Daher arbeite ich gern mit einer Mannschaft, die analytisch und trocken vorgeht und das Controlling übernimmt, denn ich bin eher der begeisterungsfähige Typ, der schnell zu motivieren und zu überreden ist. **Wie erkannten Sie Ihre Chance?** Als ich diesen Job annahm, konnte ich entweder gewinnen oder eben auch nicht mehr erreichen als schon da war, nämlich nichts. Der Job war nicht von vornherein mein Traumjob, ich erkannte ihn aber als Chance und da ich vorher nicht allzuviel verdient hatte, hatte ich auch nicht viel zu verlieren. Somit war diese Entscheidung ziemlich unriskant. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich bin ein sehr ehrgeiziger Typ, der sich gerne schnell verändert und bin bereit, mich in ein Unternehmen voll einzubringen. Beruflicher Erfolg spielt in meinem Leben eine wichtige Rolle. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg?** Das private Umfeld, in das man sich in Streßsituationen zurückziehen kann, ist für den Erfolg fast wichtiger als das berufliche Umfeld. Ich schöpfe sehr viel Kraft aus meinem Familienleben und meinem Freundeskreis, um Energie für neue Projekte zu tanken. Privatleben und Beruf halte ich getrennt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliche Kompetenz, Einsatzbereitschaft, Mut zum Risiko, Loyalität und Motivationsfähigkeit sind ein gutes Gerüst und für mich sehr wesentlich. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich suche die freundschaftliche und persönliche Beziehung zu allen Mitarbeitern, versuche private Probleme meiner Mitarbeiter zu verstehen und darauf einzugehen, wobei aber klar sein muß, daß ich der Chef bin, da Respekt wesentlich ist. Mit Finanzspritzen kann man wohl motivieren, das ist aber nicht unendlich fortsetzbar. Motivierender ist es, wenn man für ein angenehmes Betriebsklima sorgt und Verantwortung überträgt. Ziele setzen und erreichen wir gemeinsam. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Berufliche Niederlagen gibt es für mich kaum, denn man muß bereits bei der Projektierung erkennen können, was realistisch und was unrealistisch ist, und welche Bandbreite an Erfolgsmöglichkeiten gegeben ist. Im Privatbereich ist

die Gefahr einer Niederlage größer, da man dabei leichter den realistischen Blick verlieren kann und Niederlagen unverhoffter auftreten können. Private Niederlagen sind auch schwerer zu verkraften. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ich brauche viel Anerkennung und bekomme sie auch, sowohl finanziell als auch verbal, von der Geschäftsführung ebenso wie aus meinem privaten Umfeld und den Medien. Ich genieße es, etwas geschaffen zu haben, das viele Menschen als gut empfinden. **Haben Sie Vorbilder?** In meinem privaten Umfeld gibt es einige Menschen, die ich aufgrund mancher Eigenschaften schätze und an denen ich mich orientiere. Ein echtes Vorbild müßte aber jemand sein, den ich in allen Facetten kenne und den ich als Mensch gesamt als Vorbild sehen würde. **Ist Imitation oder Originalität besser um erfolgreich zu sein?** Ich bin dafür, authentisch zu sein und Dinge zu bewegen, die vorher noch keiner machte. Abkupfern ist nicht mein Fall, da ich selbst kreativ bin. Aus guten Dingen kann man sich Inspiration holen, ohne aber zu imitieren. Imitatoren sitzen immer in der zweiten Reihe.

✱ Sattler Helmut Mag.

● Steckbrief

Funktion: Verkaufsleiter Schmiermittel. Tätig bei: OMV AG., 1020 Wien, Lassallestraße 3. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1960.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Bundesrealgymnasium in Klosterneuburg, studierte ich an der Wiener Wirtschaftsuniversität, Betriebswirtschaftslehre. Im Oktober 1984 erfolgte der Abschluß (Mag. rer.soc.oec.). Im Anschluß begann ich mit dem Doktoratsstudium, welches ich 1985 unterbrach. Bereits während des Studiums lernte ich den beruflichen Alltag kennen; im elterlichen Betrieb wo ich im Verkauf und in der Produktion tätig war. Weiters war ich als Vortragender an der juridischen Hochschule im Rahmen der Sommerlehrgänge für Marketing (Zielgruppe: Studenten in den osteuropäischen Staaten) tätig. Mein beruflicher Werdegang begann im Oktober 1985 bei der Österreichischen Unilever, wo ich als Product Manager-Assistent begann, in weiterer Folge war ich im Verkauf, als Product Manager bis Oktober 1990, tätig. Im November 1990 trat ich in die OMV AG, als Leiter des Marketing Services ein, wo ich mich mit klassischen Marketingaufgaben beschäftigte. Weiters war ich noch als Leiter diverser Projektteams zur Stärkung des Vertriebes tätig und nahm auch die Auswahl für Marketingposititionen im ehemaligen Ostblock vor. Von November 1994 bis November 1997 war ich als Leiter Projektmanagment und Netzplanung tätig. Von November 1997 bis dato bin ich als Leiter des Bereiches Schmiermittelverkauf verantwortlich für Mengen und Deckungsbeiträge, Führung des Verkaufs- und Technikerteams, sowie für die Umorientierung und Organisationsänderung im Verkauf, zuständig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Unter Erfolg im Beruf verstehe ich, daß man die objektiven Meßkriterien erfüllt, das heißt, ob man die Ziele die man sich vorgenommen hat, sei es die persönlichen oder die unternehmensspezifischen, erreicht. Wichtig ist, daß die Ziele meßbar sind. Dazu bedarf es neben dem Fachwissen gewisser Charaktereigenschaften, wie z.B. Zielstrebigkeit, Hartnäckigkeit, Optimismus, Lösungskompetenz und positive Einstellung. Dies sind auch Eigenschaften auf die ich bei den Mitarbeitern größten Wert lege. Mir ist es nicht so wichtig, ob akademische Ausbildung vorhanden oder nicht, im Gegenteil ich lernte seinerzeit auch jene Situation kennen, wo Nichtakademiker Tolles geleistet hatten. Wichtig sind die positiven Charaktereigenschaften um ein Team zum Erfolg zu bringen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Das letzte Jahr war für mich persönlich sehr erfolgreich, weil ich die Ziele überschritten habe und dies mit einer um 15 Prozent reduzierten Mannschaft. Wichtig ist, daß, wenn man Erfolg haben möchte, die jeweilige Tätigkeit bzw. Funktion mindestens drei bis fünf Jahre ausübt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Begonnen hat es bei Unilever, wo ich fünf Jahre tätig war. Mittelfristig betrachtet, hat mir dies viel gebracht, obwohl ich auch wo anders mehr hätte verdienen können. Wesentlich war sicher, daß ich die verschiedensten Projekte positiv erledigt habe und dadurch zu neuen Aufgaben herangezogen wurde. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Priorität hat die positive Einstellung zu der Tätigkeit selbst, und wie die bereits eingangs erwähnten Charaktereigenschaften. Ebenso von Bedeutung ist, daß man auch im Ausland einige Zeit eventuell als Ferialpraktikant verbringt und versucht seinen eigenen Horizont zu erweitern. Eine andere Möglichkeit um zum Erfolg zu kommen, wäre ein 100-prozentiger Spezialist zu werden. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** In letzter Zeit bin ich bedingt durch das operative Geschäft nicht dazu gekommen, diesen wichtigen Aspekt zu berücksichtigen. Ich habe jedoch in der Vergangenheit zahlreiche Seminare besucht, habe mich im E-Commerce Bereich weiter entwickelt. **Welche Probleme scheinen Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Einerseits der Preisverfall durch die EU. Wir wissen noch nicht, wie sich der Euro auf die Preisvergleichbarkeit auswirken wird. Wir arbeiten jedoch schon an so manchen Projekten, das heißt organisatorisch ist noch einiges zu tun.

✱ Sauer Ernst Franz

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Bau- und Möbeltischlerei Ernst Sauer., 3842 Thaya, Hauptstraße 42. Geboren - Datum, Ort: 16. April 1963, Waidhofen an der Thaya. Familienstand: Verheiratet mit Edith. Kinder: Jürgen (1977), Manfred (1979) und Ronny (1979). Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr. Hobbies: Fischen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich den Polytechnischen Lehrgang und begann anschließend mit der dreijährigen Lehre zum Bau- und Möbeltischler. Nach Beendigung dieser Ausbildung legte ich die Gesellenprüfung ab und absolvierte den Präsenzdienst. Dann wechselte ich die Firma, ging aber nach einigen Jahren wieder zurück zu meinem ehemaligen Lehrherrn. Nach einem weiteren Arbeitsstellenwechsel nahm ich an einem Kurs für Stiegenbau teil. 1993 bestand ich die Meisterprüfung für das Tischlergewerbe. Nach einem Arbeitsunfall war es sehr schwierig für mich, einen neuen Arbeitgeber zu finden. Dies veranlaßte mich, mich 1997 selbständig zu machen. Vorerst arbeitete ich alleine, nach einem Jahr konnte ich bereits den ersten Lehrling aufnehmen und zur Zeit beschäftige ich zwei Mitarbeiter.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich mit möglichst wenig Aufwand ein möglichst großes Ziel erreiche. Zum Erfolg gehört ein gewisses Quantum an Egoismus. Erfolg schlägt sich auch in der Anerkennung meiner Arbeit durch meine Kunden nieder. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Neben meiner fachlichen Kompetenz sind es mit großer Wahrscheinlichkeit meine Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit, die ausschlaggebend für meinen Erfolg sind. Außerdem bin ich fähig, gut auf Menschen eingehen zu können. Dies ist deshalb für mein Geschäft sehr wichtig, weil ich dadurch die wirklichen Bedürfnisse eines Kunden erkennen kann: Somit kommt es nicht vor, daß man aneinander vorbeiredet. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein hohes persönliches Engagement und die Zusammenarbeit mit einem Mitarbeiter, den aus der Zeit meiner früheren Tätigkeit gut kannte, und von seiner damaligen Arbeitsstelle abwarb. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ich hatte nie besondere Ambitionen mich selbständig zu machen. Erst ab dem Zeitpunkt, nachdem ich durch meinen Unfall keine Arbeit bekam, reifte der Gedanke der Firmengründung in mir. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das war mit Sicherheit die Entscheidung zu meinem Schritt in die Selbständigkeit. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich wollte ursprünglich Fleischhauer werden. Mein Vater konnte mir aber glaubhaft versichern, daß dieser Beruf durch den vielen Umgang mit Wasser sehr gesundheitsschädlich sei, und ich entschied mich - aus heutiger Sicht erfolgreich - für den Beruf des Tischlers. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld beim Erfolg?** Zwischen meinen Mitarbeitern und mir besteht, größtes Vertrauen. Meine Mitarbeiter wissen über alle Abläufe im Unternehmen bescheid. Meine erste Familie ging aufgrund meines hohen persönlichen Engagements im Unternehmen zu Bruch. In meiner jetzigen Beziehung fühle ich mich sehr wohl, bin hoch motiviert, und erfahre im Kreis der Familie die notwendige Entspannung und Ruhe. **Entscheiden Sie vorwiegend alleine, oder mit Ratgebern?** Hauptsächlich entscheide ich allein. In sehr schwierigen Situationen kann es allerdings passieren, daß ich auf die Erfahrungen anderer Personen zurückgreife. **Wie erkennen Sie Chancen?** Indem ich mich für alles interessiere und mein Geschäft mit offenen Augen und Ohren bewältige. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung für meine geleistete Arbeit ist für mich wichtig: Sie bedeutet neue Motivation und die Erkenntnis, auf dem richtigen Weg zu sein. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unser größtes Problem ist sicher die jahreszeitlich bedingte verschieden hohe Auftragslage. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Qualifikation ist es mir wichtig, daß meine Mitarbeiter pünktlich, ehrlich und zuverlässig sind. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Nachdem meine Mitarbeiter über die Lage des Unternehmens vollinhaltlich bescheid wissen, sind sie selbst gut motiviert. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich besuche fast alle von der Kammer angebotenen Kurse und Seminare. Gleichzeitig pflege ich Erfahrungsaustausch und befasse mich intensiv mit einschlägiger Fachliteratur. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Eine Fehlentwicklung läßt mir keine Ruhe. Ich habe das Bedürfnis, Mißerfolge oder Rückschläge sofort aufzuarbeiten und die daraus entstandenen Probleme so zu lösen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Manchmal habe ich das Bedürfnis, mich entspannen zu müssen. Dies nehme ich dann zum Anlaß, fischen zu gehen. Bei dieser Beschäftigung in der Natur kann ich meine „Batterien" wieder aufladen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte bis zu meiner Pension meinen eigenen und den Arbeitsplatz meiner Mitarbeiter sichern. **Ihr Lebensmotto?** Was man heute erledigen kann, soll man nicht auf morgen verschieben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sich um eine gediegene Grundausbildung zu bemühen und nicht aufzuhören zu lernen.

* Sburny Michaela

Steckbrief

Beruf: Hauptschullehrerin. Funktion: Bundesgeschäftsführerin. Tätig bei: Die Grüne Alternative., 1070 Wien, Lindengasse 40. Geboren - Datum, Ort: 17. Mai 1959. Hobbies: Reisen, Lesen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich habe während der Schulzeit das erste Kind bekommen, trotzdem mit 18 Jahren maturiert und bin anschließend zwei Jahre zu Hause geblieben. Schließlich bekam ich mein zweites Kind und begann mit dem Medizinstudium. Parallel dazu arbeitete ich in verschiedenen Berufen. Mit 24 entschloß ich mich die PÄDAG zu besuchen, nach drei Jahren schloß ich die Ausbildung ordnungsgemäß ab und absolvierte einen Lehrgang für politische Bildung. Anschließend unterrichtete ich sechs Jahre an einer Hauptschule, während dieser Zeit besuchte ich eine Ausbildung für Organisationsentwicklung und begann am 1. Jänner 1992 bei den Grünen zu arbeiten. Vorerst war ich als Fachreferentin für Bildung, Frauenfragen und Soziales zuständig. 1993 bin ich in den Wiener Vorstand gekommen und habe die Wahlen für 1994-95 vorbereitet und 1995 wurde ich Landesgeschäftsführerin von Wien. Im Oktober 1997 bin ich nach Niederösterreich gegangen, weil dort der Wahlkampf bevorstand und da ich in Niederösterreich wohne, leitete ich bis 1998 den Wahlkampf, wo wir schließlich auch unser Parteiziel erreicht haben. Im April 1998 wurde ich Bundesgeschäftsführerin.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich die Verbindung zwischen den internen Aufgaben und den Anforderungen von außen, das heißt ein hohes Maß an kommunikativem Verhalten ist unbedingt notwendig, um dies erfolgreich zu praktizieren. Wichtig ist, dieses Ergebnis den Menschen erfolgreich zu vermitteln. Dieses Wechselspiel ist notwendig um unser Ziel, daß wir stärken werden, zu erreichen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese Bereiche lassen sich nicht trennen, da auch mein Mann in der Politik tätig ist, somit gibt es auch in der Freizeit so manches Gespräch über Politik. Wenn ich in meiner Wohngemeinde bin, schätze ich es sehr, daß ich die Weinberge sehe und der berufliche Bereich in den Hintergrund tritt. Zu wissen, daß es diesen Freiraum gibt, bedeutet mir ge-

nauso viel, wie der Kontakt zu meinen Freunden, die aber nichts mit Politik zu tun haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich es geschafft habe, mein Leben so zu leben, wie ich es mir vorstelle. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wichtig ist, daß wir politisch stärker werden. Dazu ist es notwendig, daß wir auch den Kontakt zu den Menschen noch mehr intensivieren. **Was war die Motivation um diese Tätigkeit auszuüben?** Idealismus und persönlicher Einsatz ist eine Sache, dies habe ich sehr schnell gelernt, daß dies mit Professionalität verbunden werden muß. Jeder Einsatz in der Politik ist eine Triebfeder, damit dies auch wirksam wird, bedarf es Professionalität. Mich hat der Inhalt der „Grünen" interessiert und ich stellte mir die Frage, dies an die Leute zubringen. Im Laufe meiner verschiedensten Tätigkeiten und Ausbildungen bin ich darauf gekommen, daß ich sehr gut mit verschiedenen Meinungen zurecht komme um schließlich alle unter einen Hut zu bringen, damit man etwas Konstruktives beginnen kann. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Naben den üblichen Seminaren, wie Organisation und persönlichkeitsbildende Seminare schaue ich täglich, was brauchen die „Grünen". Denn wenn eine politische Organisation wächst, muß man auch im Bereich Fortbildung und Information, in der Lage sein, Weichen zu stellen. Das heißt: die laufenden neuen Informationen werden zum Teil von Mitarbeitern gefiltert, denn alles kann man nicht lesen, dazu fehlt die Zeit. Meine Aufgabe ist es, diese Informationen weiter zu leiten, an die betreffenden Gremien und Institutionen.

✱ Schabauer Christine

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Mineralien Center Austria., 1010 Wien, Wipplingerstraße 7/418. Geboren - Datum, Ort: 20. April 1961, Hattmannsdorf. Familienstand: Verheiratet mit Ziya. Kinder: Angie und Deniz. Hobbies: Schwimmen, Radfahren, Zeichnen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1993 machte ich mich mit dem Geschäft in der Wipplingerstraße selbständig. Ich war schon immer sehr naturverbunden und liebe Naturmaterialien. Im ersten Jahr führte ich den Betrieb als Naturkostladen. Ich hatte sehr hohe Fixkosten, aber nur ein kleines Klientel, weshalb ich im darauffolgenden Jahr mein Sortiment mit Steinen und Steinschmuck, den ich auch selber zusammenstelle, erweiterte. Ich hatte mich natürlich schon sehr lange mit Steinen und deren faszinierende und beruhigende Wirkung beschäftigt und auch Seminare besucht. Inzwischen habe ich mich auf dieses Geschäft spezialisiert und handle jetzt nur noch mit Steinen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Erfolg bedeutet die eigenen Ziele verwirklichen zu können. Dadurch erlangt man Zufriedenheit mit sich selbst und ein Gefühl der Anerkennung durch die Zufriedenheit der Kunden. Daß die Arbeit einem Spaß macht ist überhaupt das Wichtigste. Der Erfolg ist ein Nebenprodukt der Arbeit, die einem Spaß macht. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mir ist die Qualität der Steine sehr wichtig. Ich bin auch viel im Ausland um Steine zu begutachten und zu kaufen. Man muß immer am Laufenden bleiben, und ich nütze alle Informationsquellen. Ich importiere die Steine großteils aus Madagaskar. Die Rohsteine kommen aus allen Erdteilen, werden nach Hong Kong verschifft, da dort die großen Präzisionsmaschinen stehen. Ich kaufe direkt von den Herstellerfirmen, um die Preisgestaltung im Rahmen zu halten. Die Kunst des Erfolgs liegt im gezielten qualitativen Einkauf. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich komme seit acht Jahren täglich ins Unternehmen, und es gab noch keinen Tag, andem ich nicht arbeiten wollte. Selbst im Urlaub ist mir mein Unternehmen äußerst wichtig. Auf meinen Reisen habe ich immer meine Schutzsteine (Türkis, Chalcedon) bei mir. Ich habe einen wunderbaren Kundenkreis, und die Steine helfen den Erwachsenen, sich in gleich offener kindlicher Weise den Steinen zu nähern. Wichtig ist, in sich selbst hineinzuhören, um erst danach seine Entscheidungen zu treffen. Mein Gefühl läßt mich die richtigen Entscheidungen treffen. Ich habe mir meinen persönlichen Schutzkreis aufgebaut, in den ich keine negativen Einflüsse lasse. Es gibt auch unterschiedliche Steine, welche für eine zusätzliche, unterstützende Art der Heilung angewandt werden können. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Wenn die Bürokratie zu groß wird, wobei ich sagen muß, daß ich sehr gute Erfahrungen mit den Ämtern gemacht habe. Man darf sie nicht als Feinde sehen, denn dort arbeiten auch nur Menschen. Man sollte Niederlagen immer positiv sehen und Probleme sind da, um gelöst zu werden. Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Erstens aus meiner Familie und zweitens aus meinen Steinen. Wenn ich mal länger von zu Hause weg bin, freue ich mich zu meinen Steinen zurückzukehren. **Haben Sie ein persönliches Erfolgsrezept und welche Tips können Sie geben?** Wenn ich mir etwas vornehme, dann erstelle ich mir ein Konzept und beginne sofort mit dessen Umsetzung. Ich war schon immer berufstätig und arbeite gerne mit Menschen. Ich bin ein sehr ehrgeiziger Mensch und ich glaube, daß man in der Berufswelt nie nachgeben darf. Man muß so viele Informationen wie möglich sammeln und sich bei allen Ämtern erkundigen und konkrete Vorschläge durchgehen. Hilfe sollte man wirklich suchen und beanspruchen, wofür es auch Betreuungsstellen und Wirtschaftsberatungen gibt. Außerdem muß man bei Kalkulationen extrem vorsichtig sein und auch bedenken, daß Theorie und Praxis zwei komplett unterschiedliche Dinge sind.

✱ Schabhüttl Elfi

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Friseur Sandra., 1070 Wien, Kaiserstraße 13. Kinder: Alexandra (1971). Eltern: Theresia und Albert. Hobbies: Obstgarten, Erzeugung von naturtrübem Apfelsaft und Schnaps.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Schon als Kind übten Frisiersalons auf mich große Faszination aus, und so begann ich nach der Hauptschule die Friseurlehre. Suchte mir den Lehrplatz selbst, nachdem ich zu einem sehr alten Geschäft vermittelt wurde, jedoch den Wunsch hatte, in einem modernen Salon zu lernen. Ich war mit großer Begeisterung dabei und legte die Gesellenprüfung

mit Auszeichnung ab. Nach dem ich schwer erkrankte, war ich ein Jahr im Krankenstand und anschließend zwei Jahre bei meiner Tochter zu Hause, bevor ich wieder, anfänglich als Teilzeitkraft, in einem Wiener Salon zu arbeiten begann. Nach fünf Jahren mußte ich wegen eines Unfalls einige Monate pausieren. Diese Zeit nützte ich zum Weiterlernen, legte 1978 die Meisterprüfung ab und machte mich anschließend selbständig. Im Jänner 2000 eröffnete ich ein Zweitgeschäft in Fürstenfeld.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich Zufriedenheit und Spaß, die ich durch meine Tätigkeit bekomme. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich übe meinen Beruf mit Freude und Begeisterung aus. Ich betrachte jeden Haarschnitt als kleines Kunstwerk, und jede Kundin als neue Herausforderung. Ich stelle mich auch sehr genau auf jede Kundin ein. Man muß erkennen können, ob der Kunde sich im Äußeren verändern, oder nur gepflegt und verschönert werden möchte. Im Gespräch versuche ich dies herauszufinden. Wichtig ist auch delegieren zu können und seine eigenen Fähigkeiten und Grenzen zu erkennen. Ganz wichtig ist, daß man seinen Prinzipien treu bleibt und sich entsprechende Ziele setzt, die auch erreichbar sind. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin mit mir zufrieden. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ja, wir haben es in unserem Beruf sehr schön, da es fast nur Erfolgserlebnisse gibt. Es geschieht nur selten, daß sich ein Kunde nicht gefällt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Bis jetzt war es schwierig Lehrlinge zu bekommen, die über wirkliches Interesse an dem Beruf verfügen, und vor allem das dazu nötige Durchhaltevermögen haben. Ein weiteres Problem sind die „Friseurketten", welche preisgünstiger arbeiten. Diesen Umstand können wir „Kleinen" nur mit individueller Betreuung der Kunden und qualitativ hochwertiger Arbeit ausgleichen. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sehr wichtig, ich habe im Augenblick ein sehr begabtes Lehrmädchen, das für diesen Beruf wie geschaffen ist. Die gemeinsame Einstellung dem Beruf und den Kunden gegenüber, und der gegenseitige Respekt sind wesentlich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich ein dauerndes Dazulernen, kommunizieren und freundlich sein zu den Kunden. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Außer mir als Chefin gibt es noch dzt. fünf Mitarbeiter, wobei ich sowohl in Wien als auch in Fürstenfeld jeweils eine sehr tüchtige, langjährige Mitarbeiterin habe, die mein volles Vertrauen haben, sehr verläßlich und ausgezeichnete Fachkräfte sind. Es herrscht bei uns ein ausgesprochen freundliches Klima, jedoch bei klarer Trennung zwischen Privatleben und Berufsleben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Man kann sich im Beruf nur voll einsetzen, wenn das Privatleben stimmt, und wenn Beruf und Familie unter einen Hut zu bringen sind. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Es ist ein dauerndes Dazulernen. Neben Kursen die ich immer wieder besuche ist es wichtig, daß ich mich ständig informiere, was es Neues am Markt gibt. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich bin überzeugt, daß es für alle Probleme Lösungen gibt und versuche dies vorwiegend im Gespräch zu erledigen. Unter ungelösten und nicht besprochenen Problemen leidet das Betriebsklima. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich erhole mich in meinem Garten und denke nicht an das Geschäft, wenn ich es einmal verlassen habe. **Ihr Erfolgsrezept?** Das Gespür für das Haar und die Frisur, die Freude an der Kreativität. Ebenso wichtig für den Erfolg ist auch die Verwendung von hochwertigen Produkten, wie System Professionell von Wella. **Haben Sie ein Vorbild?** Jo Gallweg aus London, der mit 60 Jahren noch mit derselben Präzision und Liebe an der Arbeit ist.

✱ Schaffraneck Walter Dr.

JUGEND AM WERK

Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Jugend am Werk., 1160 Wien, Grundsteingasse 65. Geboren - Datum, Ort: 2. Juli 1952, Wien. Kinder: Robert und Larissa. Eltern: Ludwig und Margarethe. Hobbies: Natur, Garten und Segeln.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich komme aus einer bürgerlichen Familie. Meine Mutter war Lehrerin, mein Vater Prokurist in einer Handelsfirma. Mein Berufswunsch war, Elektriker zu werden, aber mein Vater wollte, daß ich Nachrichtentechnik und Elektronik studiere. Trotz meiner Gegenreaktion absolvierte ich problemlos die Ausbildung zum Nachrichtentechniker. Nach Ableisten des Präsenzdienstes begann ich mit dem Studium der Volkswirtschaft, wechselte aber dann sehr schnell zur Psychologie und Pädagogik, weil mich die Auseinandersetzung mit Menschen immer interessierte. Während des ersten Studienjahres arbeitete ich als Elektriker, dann fing ich an, als Betreuer für behinderte Menschen tätig zu sein. Dieser Bereich fesselte mich und ich bin ihm treu geblieben. Eines Tages kam das Angebot, im Bereich der Behindertenhilfe als psychologischer Leiter bei Jugend am Werk einzusteigen. Anschließend übernahm ich im Auftrag der Stadt Wien die Koordination der ARGE Wohnplätze für behinderte Menschen. Als 1995 der Geschäftsführer der Jugend am Werk pensioniert wurde, ernannte man mich zu seinem Nachfolger.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? All das umzusetzen, was man sich vorgestellt hat. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil mir gelungen ist, Projekte, die mir wichtig sind (zum Beispiel das Ausbildungsprojekt für Lehrlinge) erfolgreich aufzubauen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Beharrlichkeit und die Gabe, Entwicklungen, bzw. Situationen richtig einzuschätzen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem 20. Lebensjahr gestaltete ich mein Leben selbst. Die Entscheidungen die ich getroffen habe, habe ich nie bereut. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Laufend. Kann ich nicht sofort eine Entscheidung treffen, suche ich nach Strategien. Wenn sich eine Situation als eine unlösbare herausstellt, akzeptiere ich sie so wie sie ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Behinderte Menschen kontinuierlich in die Gesellschaft zu begleiten und für Jugendliche die keine Lehrstelle finden, sinnvolle Angebote zu erarbeiten, die zur Verbesserung der Ausbildung beitragen. Mir ist wichtig, daß Jugend am Werk auch in der Zukunft als eine moderne, dynamische Organisation im Sinne seiner Kunden, der behinderten Menschen und der Lehrlinge, agiert.

✱ Schafler Ursula

Steckbrief

Beruf: Selbständige Bilanzbuchhalterin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Ursula Schafler - Selbständiger Buchhalter., 2253 Weikendorf, Bahnstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 28. Juni 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit

Wolfgang. Kinder: Patricia (1996) und Bianca (2000). Eltern: Anna und Hans Peter. Hobbies: Hund.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach vier Jahren Gymnasium besuchte ich die dreijährige Handelsschule, um so schnell wie möglich auf eigenen Beinen stehen zu können. 1983 schloß ich diese Schule mit Vorzug ab, und begann bei der Firma Kapsch AG als Exportsachbearbeiterin. Ich blieb bis 1989 bei Kapsch und lernte in den sechs Jahren selbständiges Arbeiten. Danach war ich noch für vier Firmen tätig, in denen ich mich aber nie wohl fühlte. 1991 begann ich bei einer Wirtschaftstreuhandgesellschaft als Buchhalterin. Mein Aufgabengebiet umfaßte die Erstellung der kompletten Buchhaltung (Kreditoren und Debitoren) für einen mir anvertrauten Klientenstock und die Abstimmung der Buchhaltung bis zur Rohbilanz, sowie die damit verbundene Korrespondenz mit Klienten und Finanzämtern. Von 1990-92 absolvierte ich zwei Buchhaltungskurse, im Juni 1993 schloß ich den Bilanzbuchhalterkurs am WIFI Wien ab. Im November 1993 wechselte ich als Kanzleileiterin und Bilanzbuchhalterin zu Steuerberater Wolfgang Kabatek. Diese Tätigkeit übte ich bis zur Geburt meines Kindes aus. Mit Juli 2000 machte ich mich mit einem kleinen Büro im eigenen Haus selbständig und konnte mir in der Zwischenzeit einen ansehnlichen Klientenstock aufbauen. Nach Beendigung meines Karenzurlaubs werde ich für die Kanzlei Kabatek weiterhin auf Werkvertragsbasis tätig sein, jedoch an der Vergrößerung meines persönlichen Kundenstocks arbeiten.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, von einem bis dahin fremden Menschen bereits nach einem ersten Gespräch geschätzt zu werden, weiters bedeutet Erfolg finanzielle Absicherung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sicher mein Elternhaus, in dem mir bereits ein gewisser Ehrgeiz anerzogen wurde, den ich noch weiter ausbaute. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin stolz, die Bilanzbuchhalterprüfung neben meinem Ganztagsjob und dem Haushalt geschafft zu haben. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich ab etwa 1994 erfolgreich, da in der Steuerberatungskanzlei immer mehr Klienten das persönliche Gespräch mit mir suchten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste Entscheidung war, den Bilanzbuchhalterkurs zu absolvieren und mich in der Folge selbständig zu machen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Im dritten Jahr des WIFI-Kurses haben sehr viele aufgegeben - ich nicht. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt in unserer Branche selbständige Buchhalter, die nicht kompetent sind. Sie haben zwar die Befugnisse durch die EU-Erleichterung, es fehlt ihnen aber unter anderem die Erfahrung im Umgang mit Finanzämtern - dieser stellt jedoch einen der wesentlichsten Faktoren dar. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich verwende etwa eine Woche pro Jahr für meine Weiterbildung und lese immer wieder Fachliteratur, um über die steuerlichen Gesetzesänderungen am Laufenden zu bleiben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man mit seinem Leben und Beruf unzufrieden ist, muß man etwas daran ändern. Es nützt nichts, darauf zu warten, daß irgendetwas von selbst passiert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meinen Klientenstock so weit zu vergrößern daß ich meine Werkvertragstätigkeit einstellen kann.

✱ Scharff Christoph Dr.

Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: ARGEV Verpackungsverwertungs-GmbH., 1071 Wien, Lindengasse 43/13. Geboren - Datum, Ort: 4. Oktober 1958, Wien. Schöpferische Akte: Fachpublikationen, zum Beispiel: Household Waste Management and Separate Collection in Austria, in Ministerio per l'Ambiente (Ed.); Raccolta di Rifiuti, Istituto superiore di Sanità, Rom (1988); Waste management in cities and conurbations: European cities, 1st Vienna Conference on Waste Management 1989, Conference Proceedings (1989 gemeinsam mit Vogel, G.); A comparison of collection systems in European cities, Waste Management an Research Vol 12 (5), pp 387-404 (1994 gemeinsam mit Vogel, G.); European Approaches to Packaging Waste Management, Fifth Australian Waste Convention, WMAA, Sydney, Australia (2000); Erfahrungen sammeln, Ideen verwerten. Beiträge zur Innovation in der österreichischen Abfallwirtschaft aus den ersten zehn Jahren ARGEV, Wien (2001); Communication in Waste Management, in: SCHOPF, S. (Hrsg.) Communication Measures in the European Packaging Collection Sector, ISWA Working Group on Communication and Social Issues, Kopenhagen (2001). Mitgliedschaften: ISWA, ÖWAV, Fachgruppe Abfallwirtschaft und Altlastensanierung. Hobbies: Golf, Lesen, Reisen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Als ich die Mittelschule besuchte, wurde ich durch Medienberichte über die Ölkrise für Umweltfragen sensibilisiert. Einige meiner Freunde kamen aus dem Umfeld der TU, diese beiden Faktoren ließen in mir den Entschluß reifen, Technische Chemie an der TU Wien zu studieren. Da mir diese Studienrichtung zu analytisch (zerlegend) und zu wenig synthetisch (aufbauend) erschien, wechselte ich nach einigen Jahren an die Wirtschaftsuniversität, wo ich Betriebswirtschaftslehre studierte. Mein Ziel war es, in die Verfahrenstechnik zu gehen und ich hatte zwei Schlüsselerlebnisse, die mich innerhalb kürzester Zeit zum Studienwechsel bewogen: der Auftritt des Berliner Professors Thome im „Club 2", der sich als „akademischer Müllmann" vorstellte und der erste Professor für Abfallwirtschaft im Europäischen Raum war, sowie ein Interview mit Professor Vogel erweiterten meinen Blick von technischer Betrachtung um wirtschaftliche und soziale Zusammenhänge. Ich schloß BWL in Mindeststudiendauer 1984 ab, meine Diplomarbeit handelte von einem abfallwirtschaftlichen Thema. Seit diesem Zeitraum war ich in dieser Branche tätig – zunächst in der Forschung, Beratung und Planung in Abfall- und Stoffstromanalytik, Sammellogistik und Konsumentenverhalten (Univ.-Prof. G. Vogel). Zu dieser Zeit verfaßte ich auch meine Dissertation, 1990 erfolgte meine Promotion als Doktor der Wirtschaftswissenschaften. Ab 1992 war ich als Assistent am Institut für Technologie und Warenwirtschaftslehre an der WU Wien beschäftigt; seit 1993 bin ich Lektor am Institut für Abfallwirt-

schaft an der Universität für Bodenkultur, Wien. Ebenfalls 1993 erfolgte mein Wechsel von der beratenden in die „verantwortungsvolle" Position: ich trat als technischer Leiter in die ARGEV ein und konnte dort Pionierarbeit leisten, da es praktisch keine Vorläufer gab. 1994 wurde ich Prokurist des Unternehmens, seit 1995 bin ich in der Position des Geschäftsführers. Seit zwei Jahren bin ich darüberhinaus Präsident der International Solid Waste Association (ISWA). Die ARGEV organisiert in ganz Österreich die Sammlung von Verpackungsabfällen außer Glas und Papier, für deren Sammlung jeweils eigene Gesellschaften zuständig sind. Das Sammelvolumen (aus Haushalten sowie Gewerbe- und Industrieunternehmen) beträgt etwa 200.000 Tonnen pro Jahr, wir führen diese Materialien ihrer weiteren Verwertung zu. Die ARGEV ist eine Nonprofit Organisation und wird von der Österreichischen Wirtschaft finanziert, ich führe das Unternehmen mit 35 Mitarbeitern – wobei die gesamten operativen Leistungen zu etwa 57 Entsorgungsunternehmen in ganz Österreich outgesourct wurden. Hier im Haus bin ich für den Geschäftsbereich operative Leistungen zuständig und beschäftige mich mit der Planung der Sammelsysteme, mit Budgetierung und Kalkulation. Zu unseren Ansprechpartnern zählen etwa 12.000 Betriebe, die uns beauftragen, die Verpackungen ihrer Konsumenten zu sammeln.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich sehr viel mit Selbstbestimmung zu tun und drückt sich im Gefühl aus, daß das was ich mache richtig ist und sich mit dem deckt, was ich will und was ich bin. Für mich ist Erfolg nur echt, wenn ich dabei authentisch bleibe, aber auch Anerkennung von außen spielt eine gewisse Rolle. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr analytisch denkender Mensch und somit in der Lage, ein Problem so zu strukturieren, daß es eine erkennbare Gestalt bekommt. Ich zerlege es in Teilbereiche, setze Prioritäten und kann somit rasch an die Lösung gehen. Dabei höre ich mir andere Meinungen an und versuche, die Situation von möglichst vielen Seiten zu sehen. Meine zweite große Stärke besteht darin, daß ich Veränderungen grundsätzlich für etwas positives halte. Ich lernte, den Anspruch auf völlige Kontrolle abzulegen und eröffnete mir dadurch einen sehr hohen Grad persönlicher Freiheit. Drittens bin ich in der glücklichen Lage, hier in diesem Betrieb mit einem Stab einzigartiger Mitarbeiter zusammenarbeiten zu können. Die ARGEV feiert heuer ihr zehnjähriges Bestandsjubiläum. Sie zeichnet sich durch die Tatsache aus, in vielen Bereichen thematisch wie auch methodisch immer wieder Neuland betreten und richtungsweisende Änderungen für die gesamte Branche herbeigeführt zu haben. Die beachtliche Innovationskraft unseres Hauses geht weit über die Abfallwirtschaft hinaus. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich bin erfolgreich aber nicht zufrieden im Faustischen Sinn („Augenblick verweile doch...!"). Ich konnte mich in sehr vielen Belangen verwirklichen und viele Dinge verändern – aber es geht noch lange weiter. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Der erste Eindruck eines Problems ist oft trügerisch, deshalb bin ich sehr skeptisch gegenüber reflexartigen Handlungen. Ich bespreche mich gerne mit Freunden oder Kollegen und suche Informationen, wenn es zu Problemen kommt, weil ich denke, daß rasche Lösungen oft nur Blendwirkung haben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich halte es für extrem demotivierend, wenn sich jemand mit fremden Federn schmückt und gestehe jedem einzelnen seinen persönlichen Erfolg zu, weil ich es leichter verkraften kann, wenn jemand so gut wird, daß er von uns weggeht, als wenn jemand klein gehalten wird und das Unternehmen aus diesem Grund irgendwann einmal frustriert verläßt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Abgesehen davon, daß man sich einen guten Überblick verschaffen sollte, rate ich dringend zum Erlernen von Sprachen und Auslandsaufenthalten – auch im Sinne von privaten Reisen: Es ist schlicht wesentlich, den Blick zu erweitern. Ausbildung ist ein unglaublich wertvolles Kapital und beeinflußt das ganze spätere Leben. Ich halte es auch für überaus wichtig, sich nicht nur für seinen Beruf zu interessieren, weil man sonst so quasi hinter dem Schreibtisch versauert. Man sollte Musik machen, Sport betreiben, sich kulturell oder politisch interessieren oder ein gutes Buch lesen – egal wofür man sich entscheidet, es geht darum, die „Artenvielfalt" in sich selbst zu pflegen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir bereiten uns gerade auf eine neue Dreijahresperiode vor, mein Ziel ist es, in einer Klausur im Herbst gemeinsam mit den Mitarbeitern einen Fünfjahresplan zu erstellen und somit die Zukunftsperspektiven des Unternehmens zu definieren. Auf internationaler Ebene sind meine Ziele sehr ähnlich: ich möchte erarbeiten, welcher Forschungs- und Regulierungsbedarf etwa im Bereich der Treibhausgase besteht. Unsere Branche steht gerade vor einem großen Entwicklungssprung, deshalb ist es mir besonders wichtig, Themen sichtbar zu machen und sie zu diskutieren.

✶ Schaubmayr Alfred

Steckbrief

Beruf: Präger. Funktion: Gesellschafter. Tätig bei: Präge-Anstalt M. Schaubmayr., 1050 Wien, Bräuhausgasse 37. Geboren - Datum, Ort: 19. Februar 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gerlinde. Kinder: Barbara (1964) und Sabine (1966).

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Realschule mit Maturaabschluß, wo ich mir Allgemeinbildung aneignete, erstklassige Lehrer hatte und die technischen Voraussetzungen für den zukünftigen Beruf bekam. Wesentlich für meinen Werdegang war, daß der Betrieb, der Ende des 19. Jahrhunderts gegründet worden war, sich im Familienbesitz befand. Mein Vater war im Krieg gefallen und es war eindeutig, daß ich die Firma übernehme. Ich machte eine Ausbildung im Familienbetrieb und nach dem Tod der Großmutter übernahm ich mit meiner Schwester das Unternehmen. **Was war Ihr Beitrag zur Entwicklung der Firma?** Ich kümmere mich um den technischen Bereich, meine Schwester macht das Kaufmännische. Wir machen Prägungen aller Art und achten insbesondere darauf unsere Maschinen auf dem neuesten Stand zu halten, sofern sie nicht unersetzbar sind, weil sie nicht mehr produziert werden, für unsere Arbeit aber dennoch notwendig sind. Unser Schwerpunkt sind exklusive Arbeiten (Blindrelief, Goldprägungen, usw.).

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meinen Erfolg setze ich mit unseren einzigartigen Leistungen mit Augenmerk auf höchste Qualität gleich. Privater Erfolg bedeutet für mich Ruhe und Ausgeglichenheit. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität, weil jede Imitation nur schlechter sein kann, als ein Original. **Wie gehen Sie mit Ihren Mitarbeitern um?** Freundschaftlich. Der Respekt, den sie mir entgegenbringen, ist auf mein Fachwissen zurückzuführen. Sie wissen, daß ich ihnen dieses Wissen vermitteln kann. Meine Mitarbeiter sind mit der Arbeit im Betrieb zufrieden; der beste Beweis dafür ist, daß einige bereits seit 40 Jahren bei uns sind. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen handwerklich geschickt, intelligent und imstande sein, eine genaue

Arbeit zu leisten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Indem ich vorlebe, daß sich alles machen läßt, wenn man es will. Wichtig ist ihnen zu zeigen, daß ich als Chef nichts verlange, was nicht machbar wäre. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Als persönliche Fortbildung betrachte ich Lesen, Reisen, und die Beschäftigung mit dem Computer, was ich regelmäßig betreibe. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Die Familie ist mein Lebenszweck. Meine Frau arbeitet nicht im Unternehmen. Wir machten das bewußt so, weil wir ein zweites Standbein haben wollten. Sie ist auch selbständig, aber wir achten darauf, unsere Probleme nicht mit nach Hause zu nehmen. Das ist ein Grund für unsere harmonische Ehe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Überall zu lernen, wo es nur geht. Heutzutage muß man imstande sein, mehrere Dinge machen zu können, weil sich damit die Chancen wesentlich erhöhen. Es ist wichtig, Fremdsprachen zu lernen, sowie sich anzugewöhnen, Verantwortung zu übernehmen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Noch einige Jahre die Firma erfolgreich zu führen, dann meine Zeit in Pension sinnvoll zu verbringen.

✱ Schaude Michael Dr.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: MedSystems Diagnostics GmbH., 1030 Wien, Rennweg 95b. Geboren - Datum, Ort: 24. Jänner 1959, München. Kinder: Antonia (1993). Eltern: Dipl.-Ing. Gerhard und Johanna. Schöpferische Akte: Fachartikel in der Fachpresse. Ehrungen: 1999 Bestes Jungunternehmen im Bereich Forschung vom Wirtschaftsmagazin ausgezeichnet. Hobbies: Laufen, Skaten, Wasserskifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Ausbildung an einem realistischen Gymnasium schloß ich das Studium der Biologie und Biochemie an der Universität Graz 1981 mit dem Magister ab. Ich übersiedelte nach Wien und arbeite von 1981 bis 1989 am Sandoz Forschungsinstitut. 1983 promovierte ich zum Dr. phil. Von 1984 und war 1986 Laborleiter der Abteilung Mykologie im Bereich Chemotherapie und von 1986 bis 1989 Laborleiter des Bereiches Dermatologie. Von 1997 bis 1989 besuchte ich auch den Universitätslehrgang für Werbung und Verkauf an der Wirschaftsuniversität in Wien. Nach einem kurzen Studienaufenthalt am Medical Veterans Administration Center, Departement of Dermatology an der Universität of California in San Francisco/ USA, begann ich im November 1989 bei Bender & Co GesmbH, der österreichischen Niederlassung von Boehringer Ingelheim GmbH, zu arbeiten. 1989 bis 1994 war ich Linienleiter für die Abteilung Research Biologicals & Diagnostics und von 1994 bis 1998 Abteilungsleiter für die Abteilung Bender MedSystems. Ich war verantwortlich für 20 Millionen Schilling Entwicklungsbudget sowie für die Leitung der Gruppe Entwicklung/Akquisition, Produktlinienmarketing und Vertrieb. Von 1995 bis 1998 war ich dann bei der Muttergesellschaft, Boehringer Ingelsheim Bioproducts Partnership in Heidelberg/Deutschland wo ich als eines von vier Mitglieder der Firmenleitung die Verantwortung für Business Developement, Produktionsentwicklung und Produktion hatte. 1998 kam ich nach Wien zurück und gründete mit meinem Vater die Firma MedSystems Diagnostics GmbH. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir entwickeln, produzieren und vertreiben Testsysteme für die Forschungsdiagnostik im Bereich Immunologie und Onkologie. Wir bringen pro Jahr 30 Produktneuheiten auf den Markt und produzieren für den weltweiten Bedarf. Wir sind mit der Herstellung und der Gestaltung aller Basis-Marketingmaterialien betraut und haben auch die Abwicklung des internationalen Versands und der Logistik über.

● Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Persönlich bin ich erfolgreich, weil ich immer Visionen hatte. Diese Antriebskraft half mir bei der Umsetzung meiner Ziele. Ich bin ehrgeizig, beharrlich, zielstrebig und arbeite sehr gerne. Als Unternehmen sind wir erfolgreich, weil wir sehr leistungs- und kundenorientiert arbeiten. Unsere hausinterne Kommunikation ist allen sehr wichtig, dadurch arbeiten unsere Mitarbeiter gerne in diesem Unternehmen. Wir haben uns einen guten internationalen Ruf aufgebaut und bieten unseren Kunden absolute Verläßlichkeit, höchste Qualität und Top Professionalität. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolgreich bin ich, wenn ich mit meinen Leistungen zufrieden bin und mit geringst möglichem Aufwand möglichst viel bewege. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich muß herausfinden was ich will und versuchen meine Träume zu verwirklichen. Wenn ich etwas wirklich will, bin ich bereit, hart dafür zu arbeiten und viel Energie zu investieren. Das motiviert mich und wird mich schließlich zum Erfolg führen. Risikobereitschaft zum richtigen Zeitpunkt und eine fundierte, praktische Ausbildung sind heute sehr wichtig. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich muß mir bewußt sein, daß Niederlagen zwar passieren, aber dennoch nicht das Ende der Welt bedeuten. Niederlagen sind als ein Lernprozeß zu sehen. Ich darf mich aber davon nicht entmutigen lassen und muß weiterhin an meiner Vision festhalten und meinen Weg gehen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich versuche eine Kombination aus Erfolg und Zufriedenheit zu finden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin zufrieden.

Bender MedSystems

✱ Schebesta Kurt Dr.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer der Innungsgruppe Nahrungsmittel. Tätig bei: Wirtschaftskammer Wien., 1080 Wien, Florianigasse 13. Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1958. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Ingrid. Hobbies: Sonstige berufliche Tätigkeiten: Seit 1997 fachkundiger Laienrichter und Mitglied des Sozialrechtlichen Senat des Oberlandesgerichtes Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Matura am Bundesrealgymnasium (1976) begann ich mit dem Studium der Rechtswissenschaften an der Wiener Universität und legte 1980 die letzte Diplomprüfung für den Magister juris, ab. 1982 erfolgte die Promotion zum Doktor juris. Im Anschluß daran absolvierte ich das Gerichtsjahr und den

Präsenzdienst. Im Dezember1983 erfolgte der Eintritt in die Wirtschaftskammer Wien, Sektion Gewerbe, Sozialpolitisches Referat. Am 17. November 1986 wurde ich Geschäftsführer der Innungsgruppe „Nahrungsmittel". 1987 legte ich die Konzeptsprüfung mit ausgezeichnetem Erfolg ab. Von 1990 bis 2000 übte ich neben der Tätigkeit als Innungsgeschäftsführer noch eine Lehrtätigkeit an der Gastgewerbefachschule Judenplatz, der Fachgruppe Gastronomie, sowie an den Hotel- und Tourismusschulen der WKW (Modul) im Fachbereich „Unternehmerische Rechtskunde" sowie in Meister- und Unternehmerprüfungskursen des WIFI Wien aus. Von 1993 bis 1998 war ich als Beisitzer der Unternehmerprüfungskommission und von 1987 bis 1997 Mitglied des Vermittlungsausschusses bzw. des Regionalbeirates des AMS Lebensmittel, und Fachkundiger Laienrichter am Arbeits- und Sozialgericht Wien, tätig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich in erster Linie, Zufriedenheit bei den Mitgliedern zu erreichen. Dies ist deshalb sehr schwierig, denn die Mitglieder werden mit einer Fülle von Verordnungen und Gesetzen konfrontiert. Meine Aufgabe ist unter anderem einen Lösungsansatz zu finden. Erfolg ist für mich auch dann gegeben, wenn man den Interessen der Mitglieder zum Durchbruch verhelfen kann und erfolgreich Rechtsmittel ergreift. Dazu bedarf es fachlicher Kompetenz gepaart mit jener Fähigkeit, welche man als „Aktives Zuhören" bezeichnet. Als Jurist in dieser Funktion, darf man nicht nur die Buchstaben des Gesetzes verstehen, sondern man muß auch in der Lage sein, diese „Buchstaben" den betreffenden Mitgliedern verständlich zu machen. Weiters gehört Einfühlungsvermögen dazu. Kommunikationsbereitschaft ist ebenso von Bedeutung, besonders dann, wenn man eine Verbindung zwischen den Mitgliedern und den Sozialpartnern herstellen möchte. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich in dieser Funktion sehr viel bewegen konnte und dies nicht nur im direkten Mitgliederkontakt, sondern im sogenannten „Rahmenbereich" meiner Aufgabenstellung, wie z.B. bei der Begutachtung von Gesetzesentwürfen und Verordnungen. Denn durch die Begutachtung und dementsprechende Argumentation kann man so manche Hürden entschärfen oder sogar abwenden. **Was war ausschlaggebend für den erfolgreichen Werdegang?** Im sozialpolitischen Referat der Wirtschaftskammer Wien, bekam ich im Laufe meiner Tätigkeit eine hohe Problemlösungskompetenz. In den drei Jahren, in denen ich mich mit der arbeitsrechtlichen Situation beschäftigte, konnte ich ca. 80 Prozent der geforderten Ansprüche an die Mitglieder abwehren. Diese Tätigkeit war eine optimale Vorbereitung für eine Tätigkeit in der Innung. Das Aufgabengebiet ist größer, (Lebensmittelrecht, Gewerberecht etc.) Somit hat sicher die fachliche Kompetenz mitgespielt, um zu diesem Job, welchen ich jetzt ausübe, zu kommen. Wenn man eine positive Bilanz aufweisen kann, wird man für höhere Funktionen vorgesehen. **Wieviel Zeit investieren Sie in die eigene Fortbildung?** Pro Jahr ca. ein Drittel meiner Gesamtarbeitszeit. Konkret schaut dies so aus, daß das Studium von Kommentaren zu den Rechtsfällen enorm viel Zeit in Anspruch nimmt. Ich unterrichtete deshalb, weil man auch jene Bereiche vortragen muß, die nicht zum eigentlichen Tätigkeitsbild gehören. Somit wird man gezwungen, sich mit Rechtsmaterien zu befassen, die eine Rolle spielen, aber nicht zum Kernbereich gehören, denn ich wollte nie ein „Fachidiot" werden. **Wie oft haben Sie Kontakt zu den Mitarbeitern?** Im Arbeitsalltag findet der Kontakt sehr oft statt, das heißt wir arbeiten permanent zusammen. Darüber hinaus finden regelmäßige Besprechungen statt, aber bei drei Mitarbeitern ist ein Überblick gegeben, und Probleme werden schnell besprochen. **Was war Ihnen wichtiger, Tätigkeit oder Position?** Beides ist für mich wichtig. Um etwas Bewegen zu können, bedarf es einer bestimmten Funktion, dies ist wesentlich. **Welche Probleme sehen Sie in den genannten Branchen?** Es sind jene Probleme, die die Mitgliedsbetriebe am Markt haben, besonders die Bäcker und Fleischer sind traditionelle Gewerbe, die in einem beinharten Konkurrenzkampf mit nicht traditionellen Anbietern stehen, das heißt mit sogenannten „Handelsketten". Die Bäcker leiden insofern darunter, weil die Nahrungsmittel bei den Handelsketten als Lockmittel gegenüber den Konsumenten verwendet werden. Bei den Fleischern ist zur Zeit BSE ein punktuelles Problem, primär sind es aber Strukturierungsprobleme. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Diese Bereiche kann ich nicht strikt trennen, denn durch gesellschaftliche Verpflichtungen und Veranstaltungen besteht mein Leben zu fast 90 Prozent aus Beruf. Die Familie kommt dabei eindeutig zu kurz.

✶ Scheibelauer Marlene

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Reno Schuhcentrum - Agenturinhaberin Marlene Scheibelauer., 3100 St. Pölten, Porschestraße 17. Geboren - Datum, Ort: 27. Juli 1970, Scheibbs. Kinder: Marcel (1998). Hobbies: Musizieren (Flöte, Saxophon), Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Ende meiner Schulpflicht 1984 besuchte ich die vierjährige Fachschule für Mode- und Bekleidungstechnik in Mödling. Nach dem positiven Abschluß dieser Schule trat ich in eine Schneiderei in Niederösterreich als Näherin ein. 1990 trat ich bei der Firma Reno als Regalbetreuerin ein. Durch mein hohes persönliches Engagement bekam ich sehr bald die Möglichkeit, im Reno-Betrieb in Sankt Pölten die Stelle als Vertretung des Filialleiters anzunehmen. In den nächsten drei Jahren war ich immer mehr mit Aufgaben der Verwaltung befaßt. 1994 wurde mir dann in diesem Betrieb die Position des Filialleiters übertragen. 1997 wurden einige Betriebe des Reno-Konzerns auf Franchise umgestellt. Dieses Angebot nahm ich an und bin seit diesem Zeitpunkt Selbständiger Unternehmer an diesem Standort in Sankt Pölten.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Für mich ist persönlicher Erfolg gleichzusetzen mit einer zufriedenstellenden persönlichen Entwicklung in den Bereichen Beruf, Familie und Gesellschaft. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin eine ganz natürliche Persönlichkeit und mit dieser Art der Natürlichkeit komme ich offensichtlich bei den Kunden und auch bei den Mitarbeitern gut an. Immer wieder lernen und sich weiterbilden ist ein großer Teil meiner Entwicklung. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es war nicht nur mein hohes persönliches Engagement, daß mir bei meiner Karriere förderlich war. Etwas Glück gehört natürlich auch dazu. Der Schritt in die Selbständigkeit fiel mir dadurch etwas leichter, weil ich mit Reno doch einen erfolgreichen Partner im Hintergrund habe. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Bis in das Jahr 1997 hatte ich nie das Bedürf-

nis mich selbständig zu machen. Die aber dann aufgetreten Umstände haben dies möglich gemacht. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ich wußte lange Zeit nicht, welchen Beruf ich ergreifen sollte. Manchmal dachte ich daran in die Gastronomie zu gehen und in einem Saisonbetrieb zu arbeiten. Für die Entscheidung in die Schule in Mödling einzutreten, waren zum großen Teil meine Eltern verantwortlich. Nachdem ich schon als Kind handwerklich begabt war, und wir auch Verwandte in Mödling haben, war diese Entscheidung wohl richtig. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Besonders in den Handelsbetrieben spielen Mitarbeiter eine sehr große Rolle. Ich pflege zu meinen Mitarbeitern ein sehr kollegiales Verhältnis und bin mit den Kolleginnen auch sehr zufrieden. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Es war mir immer wichtig, daß mein Ehepartner und ich getrennte Karrieren anstreben. Ich bin ein Dickschädel und wollte schon immer meinen eigenen Weg gehen. Durch zwei Karrieren in einer Familie leidet manchmal das Familienleben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war der Schritt in die Selbständigkeit. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Ich entscheide prinzipiell schnell und allein. Größere Enttäuschungen durch eigene Entscheidungen sind mir bis zum heutigen Tage erspart geblieben. Wenn es um fachliche Details geht, kann ich auf die Erfahrungen und die Beratung bei Reno zurückgreifen. **Wie erkennen Sie Chancen?** Nach einem intensiven Seminar in Deutschland fällt mir das Erkennen von Chancen sehr leicht. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich lege besonderen Wert auf Freundlichkeit im Umgang mit Kunden. Fachliche Kompetenz ist nicht unbedingt ein ausschlaggebendes Kriterium. Ich machte in der Zwischenzeit die Erfahrung, daß angelernte Kräfte sich oft mehr um die Kunden bemühen als Mitarbeiterinnen mit einer abgeschlossenen kaufmännischen Lehre. Weitere wichtige Kriterien für einen neuen Mitarbeiter sind hohes persönliches Engagement und Ehrlichkeit. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Wie alle anderen Menschen freue auch ich mich über Anerkennung, Lob und Dank. Wenn Anerkennung vom Konzern auf mich zukommt, dann gebe ich dieses Lob auch an mein Team weiter. Ich denke daß dies eine weitere gute Motivation darstellt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich weiß nicht von woher meine Kraft kommt, ich habe sie einfach. Ich mache gerne lange Spaziergänge und bin in dieser Zeit sehr kreativ und kann mich dabei gleichzeitig entspannen. **Was wollen Sie noch erreichen?** Mein größtes Ziel ist es, das Unternehmen weiterhin so führen zu können wie bis jetzt und die wirtschaftliche Entwicklung weiterhin positiv gestalten zu können. In nächster Zeit werden wohl noch andere Ziele dazukommen. **Ihr Motto?** Immer den Blick in der Zukunft haben und nach vorne denken. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Zuerst muß man feststellen wofür man geeignet ist und was man wirklich will. Man muß die Augen und die Ohren offen halten, für alles offen sein und man darf die Ziele nie aus den Augen verlieren.

✱ Scheiber Konrad

● Steckbrief

Beruf: Werkstoffprüfer für Physik. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: ÖQS Zertifizierungs- und Begutachtungs GmbH., 1010 Wien, Gonzagagasse 1/25. Geboren - Datum, Ort: 3. Mai 1958, Breitenwang. Familienstand: Verheiratet mit Anneliese. Kinder: Christoph, Melanie, Alexandra. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied der Österr. Vereinigung für Qualitätssicherung (ÖVQ); Vorstandsmitglied des Österreichischen Normungssinstitutes und Juror der Austrian Foundation for Qualitymanagement. Hobbies: Musik und Sport.

„...am liebsten sind mir 1000 Erfolgserlebnisse!"

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? In Reute (Tirol) besuchte ich das Gymnasium, um mir die Kenntnisse der Pulvermethodologie anzueignen. Dieser, einer HTL ähnlichen, technischen Ausbildung folgte meine Lehre für den Beruf des Werkstoffprüfers für Physik. Da es in Österreich kein Angebot gab, besuchte ich die Instuktorenausbildung in Deutschland und schloß diese mit einer Lehrberechtigung ab. Ich wurde Leiter des Qualitätsmanagements eines Unternehmens in der Steiermark. Parallel baute ich mit einem Kollegen die Firma ÖQS auf. Wir begannen im Bereich des Qualitätsmanagements und erweiterten es auf ein Unternehmen der großen Möglichkeiten. Ich wurde 1992 Geschäftsführer des Unternehmens und bin stolz sagen zu können, daß wir es geschafft haben, mit nun mittlerweile über 200 freiberuflichen und elf fest angestellten Mitarbeitern Partnerschaften und strategische Destinationen weltweit aufzubauen. Mit der Zeit und durch persönlichen Einsatz wurde ich auch Vorstandsmitglied der Österreichischen Vereinigung für Qualitätssicherung. Die ÖVQ ist auch ein Ausbildungszentrum mit Sitz in Österreich und ich bin Trainer im breiten Feld des Qualitätswissens. Wir lehren und zertifizieren auf nationalem und internationalem Niveau und haben über 25.000 Menschen den Weg ins Qualitätsmanagement eröffnet. Wir sind stolz, internationale „Benchmark Leader" zu sein. Aus diesem breiten Betätigungsfeld ergab sich für mich auch die Funktion eines Vorstandsmitgliedes des Österreichischen Normungsinstitutes. Außerdem bin ich „Juror der Austrian Foundation for Qualitymanagement", das heißt verantwortlich für die Verleihung des Staatspreises für Qualität.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ausschlaggebend war die Chance, das Thema Qualität zu einem Zeitpunkt zu erkennen, als das Thema noch nicht aktuell war. Ich sah die Möglichkeit, mich in diesem Bereich zu verwirklichen, mit dem ich mich philosophisch und wissenschaftlich identifizieren konnte. Viele Menschen wollten mir die Möglichkeit dieses Themas nehmen, indem sie der Thematik Zukunftslosigkeit zusprachen. Gott sei Dank, fand ich „Vorreiter-Denker" meiner Ebene, welche die existentielle Form des Qualitätsmanagementskontes erkennen konnten. Wenn ich an all das glaube, was ich durchführe, kann ich es als Parameter des Erfolges benennen. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Für mich heißt Erfolg zu haben, wenn ich abends ein Erfolgserlebnis habe und am liebsten sind mir 1000 nachfolgende Erfolgserlebnisse. Durch diese kann man Niederlagen verarbeiten, und über die Verarbeitung entstehen wieder neue Erfolgserlebnisse. Das wichtigste ist die Eigenmotivation, mit deren Hilfe ich die Reflexion „Eigenbild-Fremdbild" erlebe. Die hohe fachliche und emotionelle Kompetenz führt einen dem Erfolg nahe. Das „Updaten" dieser menschlichen und fachwissenschaftlichen Fähigkeiten ist die Essenz des international anerkannten Erfolges. Ich bewerte für mich die Möglichkeit, für Menschen da zu sein, um ihnen das Leben in irgendeiner Weise zu erleichtern. Das ist die wichtigste Eigenschaft eines erfolgreichen Menschen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, aber ich möchte diese Frage nicht detaillieren. **Welche Probleme scheinen Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Sehr viele. Es gibt Problemstellungen, die einen Strukturwandel herbeiführen. Das deholistische Denken fördert problematische Schnittstellen und Informationslücken, was

wiederum zu enormen Schattenkosten führt. Der neue Ansatz des Prozeßmanagementssystems in theoretischer und praktischer aus- und durchgeführten Form stellt zur Zeit die einzige Problemüberwindungsform dar. Nicht die Hierarchie und Karrierebörse, sondern das horizontal-globale Denken führt uns der Zukunft nahe. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Die mir unterstellte Ebene führt mir alle Mitarbeiter in direkter Form zu. Einmal monatlich treffen wir uns zu zweitägigen Mitarbeiterbesprechungen, um uns zu konsiliieren; alle zwei bis drei Monate treffe ich mich mit allen 200 Mitarbeitern, und einmal jährlich treffe ich mich mit unseren Kunden zu einem sogenannten „Kundentag", wobei wir uns mit über 1000 Kunden kalibrieren. Dieser Kundentag mit Vorträgen, Podiumsdiskussionen und dergleichen mehr stellt das Urmeter unseres Weges dar. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir haben in Wien unser „Headquarter" mit einem Sekretariat, welches als Schaltzentrale fungiert, darüber hinaus gibt es in allen Bundesländern sogenannte „Home Offices" und natürlich unsere internationalen Stützpunkte mit Mitarbeitern unseres Sinnes. Wir nehmen Mitarbeiter breiten Spektrums. Da wir sehr viele verschiedene Unternehmungen betreuen, benötigen wir zwar natürlich Schulabsolventen der Bereiche Maschinenbau oder der Elektrotechnik. Mittlerweile sind aber bereits an die 500 Prozent aus den Dienstleistungsbereichen. Durch die Betreuung von Krankenhäusern, Schulen, öffentliche Verwaltungen bis zu großen, international tätigen Unternehmen und großen Handelshäusern konnten wir uns ein breites Tätigkeitsfeld aufbauen. Für die Mitarbeiter sind unsere Auditoren zuständig, die mit den neuen Kollegen und Kolleginnen sprechen. Wir benötigen Mitarbeiter mit hoher Fachkompetenz im Bereich des Qualitätsmanagements. Neben dem universitären Standardwissen wird von den Bewerbern hohe Branchenkompetenz und jenes Spezialwissen verlangt, das sie befähigt, ein Unternehmen prüfen zu können. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Erfolg ist etwas sehr Relatives. Philosophisch betrachtet ist Erfolg die Verknüpfung von Effizienz und Zufriedenheit. Kein Mensch hat das Recht, einen anderen zu bewerten, da er nicht wissen kann, wie sich der oder die andere selber sieht. Erfolgreich ist jemand, der abends zufrieden einschlafen kann.

✱ Scheidel Wilhelm Ing.

● Steckbrief

Beruf: Customer Service Manager. Funktion: CTO, gewerberechtlicher Geschäftsführer, Prokurist. Tätig bei: Nokia Austria GmbH - Nokia Mobile Phones., 7000 Eisenstadt, Nokia-Weg 1; 1100 Wien, Computerstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 3. November 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Michael (1987), Roland (1988), Kelly-Nicole (1992) und Florian (1996). Hobbies: Familie, SKUB-Tauchen, Motorradfahren, Computer.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1984-88 besuchte ich das TGM (Telekommunikation) in Wien und trat anschließend als Serviceingenieur in die Datentechnik GmbH ein. 1983 wurde ich Leiter der Kundenservicegruppe Ost, von 1996-97 war ich Customs Service Manager mit Mitarbeiterverantwortung für 24 Servicetechniker und der Verantwortung für die Bereiche Helpdesk, Hardware Reparatur, Vor-Ort-Service und Instandhaltung. 1998 wechselte ich zu Nokia, wo ich als Projekt-Koordinator für ein Start-up Turn Key Projekt in Innsbruck eingesetzt wurde. Anschließend war ich Regionaler Turn Key Manager für Südösterreich in Graz. 1999 wurde ich Projekt Manager Connect Austria (Aufbau des GSM-Netzwerkes von ONE) der Nokia Networks in Eisenstadt, im Februar 2000 wurde ich als Customer Service Manager zum CTO, Gewerberechtlichen Gesellschafter und Prokuristen der Nokia Austria GmbH/Nokia Networks (Eisenstadt) ernannt.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg hat weniger mit der Geschichte der Karriere zu tun sondern mit den eigenen Leistungen. Für die Karriere ist Erfolg eine Voraussetzung; das bedeutet jedoch nicht, daß die Karriere selbst schon Erfolg bedeuten würde. Erfolg ist nicht nur auf der beruflichen sondern ebenso auf der privaten Ebene möglich. Im geschäftlichen Bereich bedeutet Erfolg, die Bedürfnisse der Kunden im geplanten Maß zu erfüllen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das Fundament bildet meine Familie - insbesondere meine Frau, die mich voll unterstützt. Darauf baut meine unpolitische, offene Art auf. Für mich zählt Kompetenz, ich weiß wovon ich spreche. Ich bin hungrig nach Herausforderungen und begegne ihnen mit Elan und Begeisterung. Ich bin ziel- und lösungsorientiert. Weiters binde ich meine Mitarbeiter sehr stark in Entscheidungen ein, weil diese auch von ihnen getragen werden müssen. Eine meiner Schwächen ist, daß ich fallweise zu detailverliebt bin. Das hat jedoch den Vorteil, daß ich mir damit den Respekt meiner Techniker sichere. Auch die Kunden sehen daran, daß ich den Bezug zur Basis nicht verliere. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nicht unbedingt. Im Privatleben sehe ich mich erfolgreich, im Unternehmen bin ich nicht als Einzelperson erfolgreich sondern Teil eines sehr erfolgreichen Teams. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Einmal jährlich machen wir ein „360 Grad Feedback" im Unternehmen, in dessen Rahmen wir von Kollegen beurteilt werden. Dabei zeigte sich, daß andere gern mit mir arbeiten und man mir viel zutraut. Meine Freunde bescheinigen mir, daß ich trotz meiner Karriere ein normaler Mensch geblieben bin. Das freut mich, denn die Menschen um mich herum, Familie und Freunde, sind doch das wichtigste. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich treffe bei Nokia viele wesentliche Entscheidungen, da ich hier viel Vertrauen und Freiheiten genieße. Wesentlich war meine Herangehensweise an das stokkende Projekt in Innsbruck: Als man mich dorthin sandte, war das Verhältnis zum Kunden von Mißtrauen geprägt. Ich nahm mir damals aktiv Kompetenzen und Entscheidungsgewalt heraus, um das Projekt voranzutreiben. Meine Vorgesetzten sahen daran, daß ich initiativ und aktiv agiere und mich traue, Entscheidungen zu fällen. Ich konnte so das Vertrauen zum Kunden wiederherstellen und fiel in der Firma positiv auf. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Insbesondere wenn es um Entscheidungen geht, die im Zusammenhang mit Menschen stehen, nehme ich mir Zeit und überschlafe sie erst einmal. Bei fachlichen Entscheidungen wäge ich die Fakten ab und kann schnell entscheiden, sobald alle Fakten am Tisch liegen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, ich strebte meine heutige Position im Management nicht an, sondern wurde bei Datentechnik gefragt, ob ich bereit wäre ein Servicecenter aufzubauen und Mitarbeiterverantwortung zu übernehmen. Da ich diese Verantwortung besonders ernst nahm, erkannte man mein Potential übertrug mir mehr Verantwortung. Was ich mache, mache ich mit Freude und Einsatz, dabei strebe ich keine bestimmte Position an. **Wieviel Zeit investieren Sie in Weiterbildung?** Nokia investiert viel in

die Schulung der Mitarbeiter. Ich wende jährlich ein bis zwei Monate für Seminare auf, und verbringe täglich zwei Stunden mit dem Einholen von Informationen, das ist Teil meines Jobs. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Lobbying und ungesunde Politik. Interne Rangeleien und zuviel Konzentration auf die Administration. Informationsstillstand ist ebenso ein KO-Kriterium. Im persönlichen Bereich ist Überheblichkeit solch ein KO-Kriterium: dann kippt der Sessel sehr schnell. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Das Private ist die Grundbasis. Der zweite Pfeiler ist die Struktur des Unternehmens selbst: Nokia hat vier Grundwerte definiert: Zielerreichung, Kundenzufriedenheit, kontinuierliches Lernen und Respekt vor dem Individuum. Daß Respekt vor Menschen in die Grundwerte eines Unternehmens aufgenommen wird, kommt selten vor. In diesem Umfeld kann man wachsen und sich entwickeln. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Teamfähigkeit und emotionale Intelligenz gehen über fachliche Kompetenz hinaus, wesentlich ist mir ein offenes Gemüt, Interesse an anderen und Freude, im Team zu arbeiten. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Durch Zielvorgaben, Übertragen von Verantwortung, positives Feedback und Anerkennung. Motivation ist der Schlüssel dazu, daß die Arbeit Spaß macht. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen sind die beste Möglichkeit etwas zu lernen, wenn man sie als Möglichkeit zur Verbesserung und Veränderung sieht. Stolpern ist keine Schande, man darf nur nicht liegenbleiben. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Auf Anerkennung bin ich nicht so sehr angewiesen, da ich sie mir aus meiner Tätigkeit selbst ableite. Ich erfahre sehr viel Anerkennung durch das positive Feedback seitens meiner Mitarbeiter. **Haben Sie Vorbilder?** Mein berufliches Vorbild ist Heinz Brasic, einer meiner früheren Chefs, da er es sehr gut versteht Ziele zu formulieren Schon seine reine Anwesenheit konnte Zielorientiertheit signalisieren und war uns Mitarbeitern Motivation. **Ist Imitation oder Originalität besser um erfolgreich zu sein?** Ich sehe mich eher in der Schöpferrolle und bevorzuge es, Neuigkeiten zu generieren, anstatt auf der zweiten Welle mitzuschwimmen. Es muß es aber auch Imitatoren geben, damit Produkte in großen Mengen zu erschwinglichen Preisen auf den Markt kommen können. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Wichtig ist die Balance zwischen Beruf und Privatleben, wozu auch körperliche Fitneß zählt. Wer wenig Wert auf Fitneß legt, kann auf Veränderungen nicht schnell und flexibel reagieren, deshalb treiben 80 Prozent der erfolgreichen Manager Sport. Ich stelle mir die kniffligsten Fragen während ich laufe, denn dann ist das Gehirn ausreichend mit Sauerstoff versorgt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Frau und ich möchten bis ins hohe Alter agil, weltoffen und interessiert bleiben; Voraussetzung dafür ist Gesundheit und körperliche Fitneß. Innerhalb des Nokia-Konzerns gibt es für mich noch viel zu erkunden, ich will noch viele neue Herausforderungen annehmen. Generell ist es mein Ziel, die Balance zwischen Privat- und Berufsleben zu halten.

✱ Scheiderbauer Heinz Dr.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Filmproduktion Dr. Scheiderbauer GesesellschaftmbH, 1170 Wien, Dornbacher Straße 88. Geboren - Datum, Ort: 5. April 1923, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Elisabeth. Kinder: Ulli Schwarzenberger. Eltern: Dr. Josef und Margarethe. Mitgliedschaften: Großmeister der Freimaurer, 1997: Gründer des Vereins „Friends of Hello Austria". Hobbies: Lesen, Schreiben, Fliegen, Weinbau. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Produzent von Spiel- und Fernsehfilmen, Produzent von Hello Austria.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Im Jahr 1941, an meinem 18. Geburtstag saß ich im Strafgefangenenhaus der Nazis in Krems. Danach leistete ich meinen Kriegsdienst in Frankreich und Rußland. 1946 studierte ich Philosophie und Theaterwissenschaft und erhielt 1949 mein Doktorat. Gleichzeitig absolvierte ich die Pilotenausbildung. 1949 begann ich mit meiner Tätigkeit als freier Schriftsteller für das Radio Blue Danube Ravag, 1953 wurde ich Verbindungsmann für den Marshall-Plan und den ÖGB. In dieser Funktion bereiste ich ganz Amerika. Die Amerikaner luden uns ein, bei privaten amerikanischen Haushalten zu wohnen, und diese Zeit prägte mein amerikanisches Weltbild. Als ich aus den Staaten zurückkehrte, war ich lange Jahre Korrespondent und Kameramann für NCB, für das Kanadische Fernsehen (CCB), und für das Britische Fernsehen (ITB) in Österreich. Ich war schon beim Fernsehen, als es in Österreich noch gar kein Fernsehen gab, und hatte weltweite Einsätze. 1960 gründete ich mein eigenes Unternehmen und war gleichzeitig für die Kamera, für Ton, Schnitt, Regie und für die Produktion verantwortlich. Mittlerweile habe ich über 3000 Fernseh- und Spielfilme u.a. Familie Merian, Hiob, Radetzkymarsch, Muttertag, An der schönen blauen Donau und vieles mehr produziert. Meine Sendung, „Hello Austria, hello Vienna" läuft wöchentlich auch in den Vereinigten Staaten, in China (Mandarin) und in vielen anderen Staaten dieser Welt (Zuschauer: 900 Millionen Menschen).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich das, was ich mir vorgenommen habe, zu einem zufriedenstellenden Erfolg gebracht habe. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Gesundheit, ein gewisses Maß an Glück. Mein Interesse an allem, und formale Voraussetzungen. Die Fähigkeit, mehrere Sprachen wie Englisch, Französisch und Italienisch zu sprechen, und eine gute Allgemeinbildung zu haben. Ich lese jeden Tag zwei Zeitungen und alle guten Wochenzeitschriften, dadurch bin ich immer zeitgemäß informiert. Flexibilität und ständige Weiterbildung, lernen, solange man lebt, mach' deine Welt so groß wie es geht. Die Möglichkeit ausnutzen, die ich hatte, um die ganze Welt zu reisen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nein, weil ich versuche so zu leben, wie es für mich sinnvoll ist. Der Sinn muß selbst gefunden werden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die suggestiven Medien wie Fernsehen und Film tragen als verwendetes Banalfernsehen zur Verblödung der Bevölkerung bei. Diese Verblödung findet man in fremd- und selbstverschuldeter Unmündigkeit der Bürger und stellt einen Niedergang unserer Kultur dar. Die Veränderung des Fernsehens zur „Schleichwerbung" mit suggestiven Methoden führt die Menschen zu einem geistigen Sklaventum, in dem sie leicht manipulierbar sind, und sich somit als offene Objekte des Konsumismus darstellen, dadurch ausgenützt und ruhiggestellt werden können. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Meiner Gattin gehört die Firma, ich bin Chef und ich habe zehn Angestellte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Familie kann eine Voraussetzung für den Erfolg darstellen, oder ihn auch zu verhindern wissen. Die Familie kann den Erfolg jedoch nie herbeiführen. **Ihr Lebensmotto?** Tue es jetzt und „nein" ist keine Antwort. Lerne, interessiere dich für alles und nimm alles in dich auf!

✱ Schender Rüdiger Mag.

● Steckbrief
Beruf: Jurist. Funktion: Abgeordneter zum Nationalrat. Tätig bei: Parlamentclub der Freiheitlichen., 1017 Wien, Parlament. Geboren - Datum, Ort: 20. Oktober 1974, Linz. Mitgliedschaften: FPÖ. Hobbies: Tennis, Skifahren, lesen und Politik.

● Karriere
Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Meine politische Laufbahn in Oberösterreich beim Ring Freiheitlicher Jugend. Ich kam mittels meiner Freunde zum Ring und entschloß mich, weiterhin politisch tätig zu bleiben. Ich begann es als Hobby und Interessengebiet im Alter von 16 Jahren. Ich wurde zum Bezirksobmann, später zum Stellvertreter und dann zum Landesobman des Ring Freiheitlicher Jugend gewählt. Seit Februar 2000 bin ich Bundesobmann, seit Jänner 2000 Bezirksobmann der FPÖ des Bezirks Urfahr und Umgebung. Meine Karriere wäre eigentlich nicht in den politischen Bereichen zu finden gewesen, wenn mich nicht meine Freunde, mein Interesse an politischen Themen, und meine Diskussionsfreude immer tiefer in diese Ebenen geführt hätte. Ich wuchs in die Organisation und die politische Tätigkeit hinein, und wie oft, führt Interesse zur Sache, zum Beruf. Die Nominierung in die Liste zur Nationalratswahl stellte für mich eine persönliche Überraschung dar. Obwohl es für mich ein Fernziel darstellte, war diese für mich rasche Nominierung ein sehr erfreulicher Wendepunkt. Ein Mandat zu erhalten ist für jeden politisch Tätigen der Sprung zur aktiven Mitgestaltung des politischen Lebens und ich erfülle nun seit Dezember 1999 mit Freude meine Aufgabe als Abgeordneter der FPÖ im Nationalrat.

● Zum Erfolg
Sehen Sie sich als erfolgreich? Da meine Tätigkeit mir Zufriedenheit und Herausforderung bietet, sehe ich mich als erfolgreich an. Menschen zu helfen, in dem ich politische Herausforderungen annehme ist eine sehr erfüllende Aufgabe. **Was ist für Sie persönlich Erfolg?** Erfolg ist für mich, wenn ich einen Standplatz erreicht habe der mir etwas bedeutet und mir Zufriedenheit verschafft. Wenn ich dann zufrieden bin, weiß ich meinen Einsatz bestätigt. Jeder Mensch hat seinen Erfolg selbst zu definieren und abzustecken. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube meine Tätigkeit im Jugendbereich, in der ich mich sehr intensiv mit der Ansprache von Menschen beschäftigte. Die Jugend war und ist für mich eine sehr wichtige Aufgabenstellung. Ich glaube nicht, daß man Erfolg nicht vorprogrammieren kann. Wenn man hart arbeitet, dies mit Freude ausführt und mit seinen Kollegen Spaß hat, dann kann man Dinge leichter bewältigen und besser ausführen als wenn man mit Widerwillen an seine Aufgaben herangeht. Konsequenz und Durchhaltevermögen ergänzen die Möglichkeit erfolgreich agieren zu können. **Was möchten Sie persönlich noch erreichen?** Ich stecke mir keine Positionsziele, da ich der Meinung bin daß man sich Positionen erarbeiten muß. Ich möchte in meinem Beschäftigungsfeld ordentlich und konsequent arbeiten, um den Spaß an der Sache zu halten. Die höchste Position nützt nichts, wenn die Tätigkeit keine Herausforderung, keine Freude und keinen Reiz verkörpert. Auch wenn ich in der Zukunft vielleicht ein Unternehmen führe, wird mein größtes Anliegen in der Motivation der Mitarbeiter, in der Herausforderung das Unternehmen gut zu führen, und die erfolgreiche Gestaltung des Unternehmens, liegen. **Wieviel Zeit verwenden Sie ausschließlich zur Fortbildung?** Die FPÖ bietet eine Vielzahl an Seminarmöglichkeiten an, welche ich nur allgemeine nütze, die ich jedoch zeitlich nicht begrenzen möchte. Wir haben die freiheitliche Akademie die beste Angebote anbietet und jeder kann diese Chancen nutzen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** In der Politik benötigen wir dringend Reformen, da wir in einer Welt leben die sich immer schneller globalisiert und dadurch natürlich Chancen bietet, die jedoch auch die Politik auffordert schnelle und effiziente Verwaltung zu gewährleisten. Der Bürger, die Bürgerin hat das Recht zur Entfaltung und sollte nicht an der Bürokratie aufgehalten werden oder sogar scheitern. Auf der Seite der Privatisierung sollte der moderne Staat als Unternehmer auftreten, da eine gute Performance die Möglichkeit der Arbeitsplatzsicherung und des Möglichkeit des Wohlstandes bietet. Letztendlich ist die direkte Demokratie der Weg zur Nutzung der Technologie und der Einbindung der Bürgerinnen in die Entscheidungsprozesse. Wir Politiker sind über E-Mail leichter für die Menschen zu erreichen und dieser Bereich wird die Zukunft noch effizienter gestalten. Es ist notwendig best ausgebildete Fachkräfte aller Bereiche vorweisen zu können. Dies gelingt nur über die Ausbildungsschiene für junge Menschen, wobei die Ausbildung die Modernitäts - die Effizienz - und die Zugangskriterien zu erfüllen hat. Diese aktive Unterstützung ist dem Staat zwingend vorgegeben. **Glauben Sie, ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu werden?** Auf jeden Fall die Originalität. Imitation ist im besten Falle der Platz hinter dem Ersten. **Ihr Rat zum Erfolg?** Ich glaube man sollte aufpassen, daß man nicht in Versuchung gerät, Erfolg abstrakt darzustellen. Erfolg ist eine individuelle Gefühlsebene und diese gilt es zu bewahren. Erfolg ist nicht zu bewerten. Jeder Mensch sollte das tun, was er gern tut, und es mit derselben Freude ausführen. Diskutieren über Problemstellungen nicht aufzugeben, da jeden Tag neue entstehen. Wenn man mit Freude lebt und arbeitet, wächst das Interesse zur Lösung von Problemen und dieses Interesse hilft, mit dem Leben und seinen Aufgabenstellungen fertig zu werden.

✱ Schenk Karlheinz Prof. Dr.

WIENER SÄNGER KNABEN

● Steckbrief
Beruf: Präsident des Vereins der Wiener Sängerknaben. Funktion: Präsident. Tätig bei: Verein der Wiener Sängerknaben., 1020 Wien, Augartenpalais. Geboren - Datum, Ort: 8. Mai 1935, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Theres. Kinder: Andrea und Thomas. Eltern: Karl und Anna. Hobbies: Musik im allgemeinen, kulturelle Interessen, Laufen (morgendliches joggen) und das Lesen kommt leider zu kurz.

Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihres Werdeganges? Von 1945-49 war ich bei den Wiener Sängerknaben und besuchte danach die HTL, Fachrichtung Elektrotechnik. Während ich als Industrieberater angestellt war, studierte ich Welthandel. Bis 1993 war ich in den Bereichen Marketing und Verkauf in der Industrie beschäftigt, zuletzt bei der EVN, zuständig für Marketing und Kommunikation. Meine Tätigkeit in der Industrie brachte viele Reisen mit sich, sodaß ich für die Familie nicht die Zeit aufbringen konnte, die mir lieb gewesen wäre. Die Musik habe ich nach meinem Ausscheiden aus den Wiener Sängerknaben hobbymäßig betrieben, also in Amateurchören bzw. im Altherrenchor der Wiener Sängerknaben mitgesungen. 1993 ging ich in Pension und nahm mein musikwissenschaftliches Studium auf, welches ich 1998 abschloß. Seit meiner Pensionierung bin zum Präsidenten des Vereins der Wiener Sängerknaben bestellt worden. Meine Funktion besteht darin, das Institut nach außen hin zu vertreten. Weiters kommt mir eine Kontrollfunktion im Bereich der Geschäftsleitung zu, vor allem finanzieller Art (Budget bzw. Bilanzen betreffend). Gelegentlich bin ich auch bei den Reisen der Sängerknaben dabei. Wir haben vor allem in Japan und den USA sehr große Fangemeinden.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg gibt es als Selbstbestätigung, nach außen oder als finanziellen Erfolg. Ich bin jemand, der Erfolg selten für sich allein beansprucht hat. Ich hatte den größten Erfolg immer im Team und es hat mir auch nichts ausgemacht, die Ideen anderer erfolgreich zu machen. Ich habe auch gern Fußball gespielt, wo Erfolg durch das Team zustande kommt. Natürlich gibt es Situationen, in denen man sich persönlich sehr wohlfühlt, wie beispielsweise in der Carnegy Hall mit standing ovations für die Sängerknaben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Überdurchschnittlicher Erfolg, nach dem Motto 95 Prozent Transpiration und fünf Prozent Inspiration. Es ist wichtig, vielseitig zu sein, nie stehen zu bleiben und sich ständig weiterzubilden. **Welche Rollte spielte Ihr Elternhaus bei Ihrer Karriere bzw. beim Erfolg?** Ich komme aus einem behüteten Elternhaus. Mit meinem Vater spielte ich bereits als Kind vierhändig Klavier. Dabei erinnere ich mich an Salonproben in unserer Wohnung, die aus Zimmer, Küche und Kabinett bestand. Die Kriegszeit hat unsere Generation sicherlich sehr geprägt. Die Angst während des Krieges ist keine gute Voraussetzung für das Leben. **War die Familie wichtig für Sie?** Die Familie ist mir sehr wichtig, hätte mir rückblickend aber noch wichtiger sein sollen. Ich habe mich gern nach einem anstrengenden Tag von meiner Frau verwöhnen lassen. Meinen Vater kann ich als Vorbild bezeichnen. Er war ein guter Techniker und Musiker. Er hat mich zur technischen Ausbildung geführt, da er der Meinung war, Strom wird man immer brauchen. Ihm ist sicherlich auch mein Musikinteresse zu verdanken. Zur Zeit des TGMs haben wir uns oft stundenlang um Stehplätze für Theater oder Konzerte angestellt und knieend während der Wartezeit meine Mathematikaufgaben gemacht. **Haben Sie ein Lebensmotto?** In einem Konzert von Bahr kam der Satz vor: „Wissen Sie, im Grunde genommen, habe ich alle Menschen gern". **Welche Ziele verfolgen Sie?** Wissenschaftlich möchte ich die 500-jährige Geschichte der Wiener Sängerknaben aufarbeiten, die finanzielle Position des Institutes festigen und das Image wieder aufpolieren. **Welchen Ratschlag wollen Sie der nächsten Generation geben?** Mein Leben lang konnte ich Sympathie glaubhaft machen und ich habe nie jemanden zu etwas gezwungen. Selbst als meine Tochter nach sieben Jahren Sportstudium die Schule aufgab, haben wir ihr ihren Willen gelassen.

✱ Schenk Otto

Steckbrief

Beruf: Bühnenkünstler. Funktion: Direktor. Tätig bei: Theater in der Josefstadt., 1080 Wien, Josefstädter Str. 26. Geboren - Datum, Ort: 12. Juni 1930, Wien.

Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Schauspieler am Wiener Volkstheater und am Theater in der Josefstadt, 1953 Schauspielinszenierungen an Wiener Kellertheatern als Regisseur, 1957 Debut als Opernregisseur am Salzburger Landestheater mit Mozarts Zauberflöte, 1962 Inszenierung von Alban Bergs „Lulu" an der Wiener Staatsoper, wo ich seit 1966 als ständiger Regisseur arbeite, Gottfried von Einems „Dantons Tod" und „Die Zauberflöte" bei den Salzburger Festspielen. 1970 Die umjubelte „Fidelio"-Inszenierung unter der musikalischen Leitung von Karl Böhm an der Metropolitan Opera in New York. Auch an anderen führenden Opernhäusern wie Mailänder Scala und Covent Garden Opera in London zahlreiche erfolgreiche Inszenierungen. In Deutschland vor allem an den Opernhäusern München, Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Zürich und Stuttgart. Als Regisseur und Schauspieler ist Schenk häufig am Wiener Burgtheater und bei den Salzburger Festspielen tätig. 1976 Inszenierung einiger Shakespearedramen und Nestroy-Inszenierungen. Für eine weitere Facette meines Tätigkeitsbereiches begeistern sich auch jung und alt für meine Lesungen.

Zum Erfolg

Was war auschlaggebend für Ihren Erfolg? Wahrhaftigkeit. Ich habe immer das gemacht, was ich konnte, oder zumindest zu können hoffte. Und zwar ohne einen Gedanken daran zu verschwenden, ob dies gerade meinen langfristigen Erfolg fördern würde. Ich habe immer nur versucht, das was ich gerade mache, möglichst gut zu machen. Ein Bekannter hat mir geraten nach Deutschland zu gehen, weil dort der Markt der großen Deutschen Bühnen darauf wartet erobert zu werden. Ich bin aber in Wien geblieben und habe mir Wien erobert, weil es mir damals richtig und logisch erschien. Dann erst kam das Ausland dran. Nach und nach flog mir der Erfolg irgenwie zu. Ich habe auch lange Zeit in New York verbracht und mich dort sehr heimelig gefühlt. Es ist eine kosmopolitische Metropole mit allen Rassen und Menschentypen. Es gibt dort keine „Ausländer". Ich habe mich dort ebenso zu hause gefühlt wie in Wien und bin auch so aufgenommen worden. Ich hatte dort wunderbare Erlebnisse. Ich hasse diese vom Amerikanischen verherrlichte Einstellung: Was ich will, das kann ich. Nehmen Sie zum Beispiel die Situation, wenn ein Schauspieler gefragt wird: „Können Sie reiten?" Die meisten antworten: „Na ja, also – eigentlich - ein wenig, aber nächste Woche, nächste Woche kann ich reiten!" Das halte ich für falsch: Meine Antwort in so einer Situation ist: „Nein, ich kann nicht reiten, ich werde nächste Woche nicht reiten können, und ich will auch nicht reiten können." Ich war immer sehr kokett in den Dingen, die ich nicht kann. Freunde und Mentoren halte ich ebenfalls wichtig für den Erfolg. Ich habe mich immer an das Urteil von Freunden gehalten und nicht an das von Kritikern. Ich habe mich auch nie angebiedert, es ist mir ein Greuel mit Menschen aus taktischen Motiven zu sprechen. **Woher nehmen Sie die Kraft?** Aus meiner Tätigkeit. **Wieviel zählt für Sie das Urteil des Publikums?** Das Publikum hat ein feines Ge-

spür für wirklich große Dinge. Viele große Genies sind zu Lebzeiten von den Fachleuten teilweise sogar in den finanziellen Ruin gedrängt worden. Die Kenner wollten Sie nicht mehr spielen – aber langfristig hat sich die finanzielle Kraft des Publikums durchgesetzt und heute sind viele ständiger Bestandteil des Spiel-Programms. Sicher nimmt das Bombardement der Bevölkerung durch oberflächliche Unterhaltung zu und um hohe Kunst zu verstehen muß man auch sein Verständnis bilden, aber im Großen und Ganzen muß ich sagen: Das Publikum hat recht!

✱ Schenz Richard KommR. Senator h.c., Dipl.Ing. Dr.

● Steckbrief

Funktion: Generaldirektor, Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: OMV AG., 1090 Wien, Otto Wagner Platz 5. Geboren - Datum, Ort: 25. Januar 1940. Familienstand: Verheiratet mit Lore. Kinder: Viola und Rupert. Schöpferische Akte: Wissenschaftliche Arbeiten an der Technischen Universität, Fachartikel. Ehrungen: Kommerzialrat, Ehrensenator der Technischen Universität Wien, Großes Silbernes Ehrenzeichen mit dem Stern für Verdienste um die Republik Österreich. Mitgliedschaften: Präsident der Industriellenvereinigung Wien seit 1996, Vorsteher des Fachverbandes der Erdölindustrie. Hobbies: Tennis, Ski, Segeln, Reisen, Klavierspielen, Gärtnerei.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? In meiner Entwicklung spielte mein Elternhaus eine wesentliche Rolle. Mein Vater, ein selbständiger Schilderhersteller, war sehr pflichtbewußt und so lernte ich den Zusammenhang zwischen Leistung und Erfolg kennen. Leistung ist zwar kein hinreichendes, wohl aber ein notwendiges Kriterium für Erfolg. Zusätzlich braucht man auch das Glück, zur rechten Zeit am richtigen Ort zu sein. HTL-Matura 1959 (Elektrotechnik), Studium technische Physik an der Technischen Universität Wien (Diplomingenieur 1964), anschließend Diplomarbeit auf dem Gebiet der Kernphysik im Reaktorzentrum Seibersdorf. 1965 - 1967 Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Ludwig Boltzmann - Institut für Festkörper / Wien, Doktorat 1967 (Dissertation auf dem Gebiet der Tiefentemperatur und Festkörperphysik). 1968 Assistent an der Technischen Universität Wien. 1969 Eintritt in die OMV AG in der technischen Computerabteilung. Ein wesentlicher Schritt erfolgte 1971 mit dem Wechsel in die Produktionsplanung / Raffinerieerweiterung. Diese „Spinne im Netz"-Funktion (zwischen Einkauf, Raffinerie und Vertrieb) tat meiner Karriere sehr gut. 1979 Leiter der OMV-Produktionsplanung, 1985 Direktor, 1988 Ernennung zum Vorstandsmitglied für den Bereich Erdölverarbeitung und Petrochemie (damals hatte ich das Glück, zur rechten Zeit am richtigen Platz zu sein, da mein Vorgänger, der kaum viel älter als ich war, ausschied). 1989 nach Einführung der divisonalen Strukturierung zuständig für Rohstoff-Supply, Raffinerie, Vertrieb, Petrochemie, Kunststoffe, Forschung und Engineering; 1990 stellvertretender Vorstandsvorsitzender und stellvertretender Generaldirektor. 1992 Ernennung zuerst zum interimistischen und ab September 1992 zum definitiven Vorstandsvorsitzenden und Generaldirektor. Zu diesem Zeitpunkt war ich aufgrund meiner Leistungen bereits ein Kandidat und hatte wieder das Glück, zur rechten Zeit am rechten Platz zu sein.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Etwas zu erreichen, mit dem man zufrieden ist. Mein Ziel war es nicht, zu sitzen und zu überlegen, wie ich ein großes Ziel erreichen kann, sondern das Tagesgeschäft bestens zu erledigen und die täglichen kleinen Hürden zu nehmen. Einer meiner ersten Chefs in der OMV sagte mir: „Macht kommt von machen". Das bedeutet: erledigt man die tägliche Arbeit gut, wird man ein Kandidat, wenn man das Glück hat, daß ein Posten frei wird, hat man alle Chancen aus den möglichen Kandidaten gewählt zu werden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Meine Karriere ist mir nicht täglich bewußt und ich sehe meinen Job nicht anders als den eines Abteilungsleiters. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, sicher. Meine Familie ist im Stillen stolz auf mich. In der Arbeit kennt man mich als Workaholic, der mit Menschen gut umgehen kann. Meine Schwäche ist es, nur dann Autorität hervorzukehren und zu kämpfen, wenn es um Essentielles geht. Wenn ich mich um jede Kleinigkeit kümmern würde, ginge ich unter. Daher lasse ich die Zügel eher locker. Vielleicht auch deshalb, weil ich zu wenig Zeit habe um mich um Details zu kümmern, kein „Bitzler" bin und mich lieber dem Großen widme. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Um 1971 in die Produktionsabteilung zu wechseln, mußte ich lange überlegen. Als Computermann ist man branchenunabhängig, ganz im Gegensatz zu einem Spezialisten der Erdölbranche. Da es in Österreich nur die OMV gibt, wäre eine Karriere außerhalb dieses Unternehmens nur noch im Ausland möglich gewesen. Nach dem Studium wollte ich sogar ins Ausland gehen, blieb aber aus familiären Gründen und kam eher aus Verlegenheit in dieses Unternehmen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, ich habe weder auf den Vorstand und schon gar nicht auf den Generaldirektorposten hingearbeitet. Meine Triebfeder war es, Leistung zu erbringen, wie ich es von daheim gewohnt war. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Leistung: und zwar nicht nur die täglichen Aufgaben zu erledigen, sondern sie auch gut zu meistern und die Fähigkeit im sozialen Umfeld anzukommen. Wesentlich ist es auch, nicht ständig Probleme zu machen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Durch meine tägliche Leistung und meinen Menschenumgang wurde ich zu einem Kandidaten. Ich arbeitete in der Firma immer so als wäre es meine eigene und nach einigen Jahren identifizierte ich mich auch voll mit dem Unternehmen. **Was ist für den Erfolg hinderlich?** Mangelndes Fachwissen (nur mit flotten Sprüchen geht es nicht) und fehlende Sozialkompetenz. Gute, große Firmen werden immer von runden Persönlichkeiten geführt. In solchen Unternehmen ist die Karriereleiter mit solch vielfältigen Auswahlkriterien gepflastert, daß unkompetente, unrunde Menschen nie ganz nach oben kommen können. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Man ist nur so gut wie die Mitarbeiter. Ein erstklassiger Chef nimmt sich nur erstklassige Mitarbeiter, ein zweitklassiger Chef nimmt sich drittklassige. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach pragmatischen: er muß fachlich gut und menschlich in Ordnung sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche mit ihnen solange es möglich ist, als Teamleader und kollegial, nicht als Boss, umzugehen. Bewußte Motivation betreibe ich aber nicht. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Berufliche oder familiäre Niederlagen treffen mich sehr, nicht aber wenn ich beim Tennis verliere. Im Beruf bin ich ein Kämpfer, im Privatleben nicht. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Von Problemen fühle ich mich nie erschlagen, ich kann mich gut und rasch regenerieren und entspannen. **Was sind Ihre Ziele?** Berufsspezifisch habe ich immer kurze Etappen- bzw. Projektziele. Künftig möchte ich meinen Hobbies mehr in Ruhe nachgehen und das mit wenig beruflichen Tätigkeiten verbinden können. In der Pension möchte ich noch in dem einen oder anderen Aufsichtsrat (nicht gerade in der OMV und ohne das Tagesgeschäft) weiter verantwortungsvoll tätig sein. Wenn ich arbeite, arbeite ich gern; wenn ich nicht arbeite, arbeite ich aber auch gern nicht. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, mehr wäre mir eher schon unangenehm. **Haben Sie Vorbilder?** Mir imponieren be-

eindruckende, runde Menschen mit Stil. Ausgewogene Persönlichkeiten beruhigen mich auch. **Haben Sie eine Anmerkung zum Erfolg?** Ich erachte es als sehr wesentlich, daß man einen Beruf ergreift, der einem auch liegt. Das kann sich auch erst nach einiger Zeit zeigen und man braucht auch etwas Ausdauer, um seinen Weg zu finden. Auf keinen Fall darf man sich hinsetzen und darüber jammern, wie schwer es ist, das große Ziel zu erreichen, sondern man muß die Hürden nehmen, wie sie kommen. Vieles ergibt sich, wenn man mit offenen Augen und Ohren durch's Leben geht und darauf achtet, wo es Chancen gibt.

✱ Scherleithner Karl

„Erfolgreich wird man dann, wenn man etwas hat oder kann, das man besser macht als der Durchschnitt."

● Steckbrief

Funktion: Product Manager.. Tätig bei: Krone-Verlag GmbH & Co, Vermögensverwaltung KG., 1190 Wien, Muthgasse 2. Geboren - Datum, Ort: 25. Juli 1955, Trattenbach. Hobbies: Sport, Geschichte, Teppich entwerfen und knüpfen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1973 am humanistischen Gymnasium und absolvierte anschließend die Fachschule für Wirtschaftswerbung, sowie in weiterer Folge den Universitätslehrgang für Werbung und Verkauf. Im Rahmen dessen lernte ich Dr. Puttner kennen, der dort als Vortragender tätig war. Nach einigen kurzen Jobs im Bereich der Werbung hatte ich das Glück, zur richtigen Zeit Dr. Puttner anzusprechen, der sich gerade selbständig machte und wurde somit 1977 der erste Mitarbeiter seiner neu gegründeten Agentur. Dort betreute ich unter anderem die Kronen Zeitung. Nach vier Jahren kam 1981 der Ruf, sozusagen die Seite zu wechseln und ich stieg zunächst in die Veranstaltungsabteilung im Vertrieb der Kronenzeitung ein, die jedoch nach einem Jahr wieder geschlossen wurde. So wurde ich Assistent der Geschäftsleitung (Dr. Merkel), und befaßte mich vor allem mit dem Bereich Werbung. 1987 wurde die MediaPrint gegründet, der die Werbeabteilung unterstellt wurde, nach einiger Zeit wurde sie aber wieder direkt in die Kronen Zeitung eingegliedert. Heute unterstehe direkt Geschäftsführer Hans Dichand. Meine Zielgruppe sind die 2,9 Millionen Leser der Kronen Zeitung, mein Aufgabengebiet besteht einerseits darin, die Aktivitäten der Redaktion zu bewerben (Gewinnspiele, Aktionen wie die Brille für die Sonnenfinsternis 1999) und andererseits in der ständigen Werbung für die Zeitung selbst in der Öffentlichkeit. Hier bewegen wir uns vor allem am Sektor des Sponsoring, hauptsächlich im Sportbereich. Ich arbeite mit einer Kollegin als „Two Man Show" zusammen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele, egal in welchem Bereich, zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, meine große Stärke ist, daß ich gemeinsam mit meiner Kollegin das Bindeglied zwischen Redaktion und Werbeunternehmen und Agenturen bin. Wesentlich ist es dabei, zum einen die richtigen Kontakte herzustellen, und zum anderen diese Kontakte zu pflegen. Ich bin offen den Menschen gegenüber und denke, daß ich als sehr umgänglicher Partner bekannt bin. Dabei ist es wichtig, daß ich als ausgleichender Part zwischen den beiden Bereichen allen Beteiligten meine Ideen vermitteln, sie überzeugen und begeistern kann. Meine Stärken liegen sowohl in der Kreativität als auch in der Organisation. Zudem konnte ich mir im Laufe meiner langjährigen Berufserfahrung großes Fachwissen aneignen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich weiß nicht, ob ich in meinem Leben mehr hätte erreichen können und bin ganz zufrieden mit meiner Entwicklung. Ich bin aber sicher kein Mensch, der für seinen Beruf alles aufgeben würde, mein Privatleben ist mir mindestens genau so wichtig. Ich denke, ich habe eine gute Balance zwischen beiden Bereichen gefunden und fühle mich deshalb erfolgreich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich kenne drei verschiedene Möglichkeiten, an Probleme heranzugehen; wenn etwas „Unmögliches" über Nacht auf die Beine gestellt werden muß, macht mir das unheimlich viel Spaß. Die zweite Art, Probleme zu lösen ist für mich die coole, gelassene Herangehensweise – und drittens lösen sich viele Probleme mit der Zeit von selbst. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir arbeiten in unserem Bereich nur zu zweit, deshalb stellt sich diese Frage für mich nicht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Erfolgreich wird man dann, wenn man irgend etwas hat oder kann, das man eben besser macht als der Durchschnitt. Um diese Talente und Begabungen zu fördern, braucht man eine gute, profunde Ausbildung. Weiters muß man wahrscheinlich ein „Winner" sein; das kann man aber nicht lernen, es ist vielmehr eine gewisse Persönlichkeitsstruktur, die manchen Menschen in die Wiege gelegt wurde. Es ist immer wesentlich, für sich zu definieren, was Erfolg bedeutet; für den einen liegt er im Berufsleben, für den anderen im Privaten. Aus meiner eigenen Erfahrung weiß ich, daß man oft eine gute Portion Glück braucht, um erfolgreich zu werden. Oft ist es sogar eine Krise oder eine Notsituation, die den Ausschlag zum Erfolg gibt, weil man oft erst so gezwungen wird, nach einer hundertprozentig neuen – und dadurch oft besten – Lösung zu suchen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In einem so schnellebigen Betrieb wie einer Tageszeitung ist es eigentlich kaum möglich, sich langfristige Ziele zu setzen. Mein mittelfristiges Ziel besteht etwa darin, die Werbekampagne gemeinsam mit dem Österreichischen Schiteam in der nächsten Saison noch weiter zu verbessern.

✱ Schiefer Diether Ing.

● Steckbrief

Beruf: Beamter. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Stadtgemeinde Waidhofen an der Thaya., 3830 Waidhofen an der Thaya, Hauptplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 28. Juni 1947, Waidhofen/ Thaya. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Thomas (1982). Ehrungen: Goldenes Ehrenzeichen des Bürgercorps, Ehrenkommandant des Bürgercorps, verschiedene Ehrenzeichen. Hobbies: Tennis, Autos.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der HTL für Hochbau in Krems und der Matura absolvierte ich den Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer. Danach trat ich in die Landesstraßenbauabteilung hier in Waidhofen an der Thaya ein. Diese Stel-

le sollte für mich ursprünglich nur eine Übergangslösung darstellen, in der Zwischenzeit bin ich jedoch bereits 33 Jahre dort beschäftigt. Im Jahr 1979 trat ich eher unbeabsichtigt in die Kommunalpolitik ein. Ich kandidierte an 47-igster Stelle der ÖVP-Liste für den Gemeinderat, wissend daß ich mit Sicherheit nicht gewählt werde. Nach einer Vorwahl rangierte ich aber bereits an zehnter Stelle. Nachdem ich aber ein Mensch bin, der wenn er A sagt auch B sagt, nahm ich die Wahl zum Gemeinderat an. Nach weiteren fünf Jahren avancierte ich zum Stadtrat. 1990 wurde ich zum Vizebürgermeister gewählt, 1995 zum Bürgermeister und 2000 für diese Position wiedergewählt.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Wenn ich meine persönlichen Ziele größtenteils erreiche, dann verbuche ich das als einen persönlichen Erfolg für mich. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Für mich steht die Arbeit für die Gemeinde im Vordergrund, und nicht die Arbeit für die Partei. Obwohl ich pragmatisierter Beamter bin, habe ich ein sehr wirtschaftliches Denken. Für mich gibt es drei Maximen: Ideen haben, investieren wollen, viel arbeiten. Ich habe eine 80-Stunden Woche, wenig Freizeit und auch wenig Familienleben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Neben meinem hohen persönlichem Einsatz war es für meine Entwicklung förderlich, daß ich hier geboren wurde, aufwuchs und dadurch in der Bevölkerung sehr bekannt war. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Es gehörte nie zu meinen Zielen, in der Kommunalpolitik tätig zu werden. Es ergab sich durch einen Zufall. Offensichtlich ist man aber mit meiner Arbeit zufrieden, da ich immer wieder bestätigt wurde. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ich wußte selbst nicht welche berufliche Laufbahn ich beschreiten sollte. Meine Eltern gaben mir die Empfehlung und auch die Unterstützung für den Besuch der Hochbau-HTL in Krems. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Ohne mein tadellos funktionierendes Team im Rathaus wäre meine Arbeit bei weitem nicht so effizient. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Durch meinen großen persönlichen Einsatz für die Stadt bleibt nur sehr wenig Zeit für Freizeit und Familie. Daß ich hin und wieder die Familie vernachlässige, bedaure ich sehr. Eine große Unterstützung ist meine Frau, die mir immer zur Seite steht. Sie hat sehr viel Geduld, und ein großes Einfühlungsvermögen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab in meiner Entwicklung mehrere große Entscheidungen. Die weit überwiegende Anzahl der Entscheidungen waren offensichtlich richtig, obwohl ich sie oftmals aus dem Bauch heraus traf. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Ich entscheide gern allein und stehe auch dazu. **Wie erkennen Sie Chancen für Ihre Stadt?** Für lange Zeit besuchte ich die für meine Kommunalpolitik wichtigen Seminare und Kongresse. Ich pflege intensiven Erfahrungsaustausch und beobachte aufmerksam die Entwicklung in anderen Städten. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Mir ist die Solidarität genauso wichtig wie großes persönliches Engagement und Loyalität. Unsere Mitarbeiter müssen erkennen, daß sie für die Bürger zur Verfügung stehen müssen und sie müssen sich mit dem Rathaus identifizieren können. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung ist für einen Bürgermeister eher selten. Das Gute und Richtige ist selbstverständlich, und somit werde ich eher mit Problemen konfrontiert. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer Karriere?** Mißerfolge sind für mich ein Teil des Erfolgs, denn ohne sie geht es nicht. Probleme löse ich am besten während sogenannten Schalfloser Stunden in der Nacht, da habe ich die notwendige Ruhe für analytisches Denken. Für mich ist es sehr wichtig, aus Fehlentwicklungen Konsequenzen zu ziehen und daraus zu lernen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die größte Entspannung erfahre ich im Kreis meiner Familie. Weitere Quellen der Kraft sind für mich die Kurzurlaube oder ein Aufenthalt in einem der österreichischen Wellness-Zentren. Aber auch dabei ist es mir wichtig, per Funktelefon erreichbar zu sein. **Ihre Ziele?** Ich möchte erreichen, daß die Waidhofener Bürger auf ihre Stadt stolz sein können. Im Detail: Die Belebung der Innenstadt, Verwertung der noch frei stehenden Wohnfläche im Zentrum. Meine persönlichen Ziele sind mehr Reisen zu können. **Ihr Lebensmotto?** Wann soll ich etwas unternehmen, wenn nicht jetzt. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Wenn man nicht ausreichend Zeit zur Verfügung hat, soll man sich nicht um eine Position in der Kommunalpolitik bemühen. Auch eine Familie mit dem entsprechenden Verständnis sollte man haben. Um erfolgreich zu sein, muß das soziale Umfeld passen, die Liebe für Heimat und der Wille für positiven Veränderung vorhanden sein.

✱ Schiendl Heinz H. KommR.

„Ich liebe die Herausforderungen meines Berufs. Es macht mir Spaß, Aufgaben zu lösen."

● Steckbrief

Funktion: Vorstandsdirektor. Tätig bei: Austria Tabak AG., 1091 Wien, Porzellangasse 51. Geboren - Datum, Ort: 1. Dezember 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Heinz (1964). Eltern: Johann und Maria. Hobbies: Wandern, Sonnenurlaub am Meer, Gut Essen und Trinken, das Leben genießen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura an der Handelsakademie studierte ich an der damaligen Hochschule für Welthandel (heute WU), und schloß mein Studium 1966 ab. Parallel dazu war ich in der Pensionsversicherungsanstalt der Angestellten tätig. 1965 stieg ich bei Austria Tabak ein und wurde 1971 Exportleiter. 1975 wurde ich Prokurist und Leiter des gesamten Auslandsgeschäftes. Von 1980 bis 1982 war ich zudem Geschäftsführer der Austria Tabak Deutschland, ab Jänner 1992 Geschäftsführer der Austria Tabak International, und ab 1995 Leiter des Gesamtmarketing für Österreich und die internationalen Märkte. Seit 1. Juli 1996 bin ich Vorstandsmitglied der Austria Tabak AG und gemeinsam mit meinem Kollegen für den Bereich Markt und Marketing in etwa 45 Ländern weltweit, sowohl im Großhandel als auch im Vertrieb, zuständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Mitarbeiter und Eigentümer zufriedenzustellen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, daß zwei Faktoren besonders ausschlaggebend für meinen Erfolg sind: zum ersten bin ich ein Teammensch, zweitens bin ich ein ausgesprochenes Verkaufstalent. Weiters habe ich die Fähigkeit zum strategischen Denken, die ich mir aufgrund meiner langjährigen Erfahrung aneignen konnte. Ich habe zudem ein gutes Gespür für Produkte und Bedürfnisse, gehe sehr offen auf Menschen zu und bin darüber hinaus kreativ. Ich denke, daß ich sehr viel Fingerspitzengefühl besitze und sehr gut kommunizieren kann. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich liebe die Herausforderungen meines Berufes. Es macht mir Spaß, Aufgaben zu lösen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich

heute sehr erfolgreich, weil ich in meinem Leben das erreichte, was ich wollte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ein Unternehmen ist letztlich immer nur so gut wie seine Mitarbeiter, deshalb ist es mir sehr wichtig, Mitarbeiter sehr langfristig zu beschäftigen und ihnen ein gutes Umfeld zu bieten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich bin ein sehr teamorientierter Mensch und lege bei meinen Mitarbeitern großen Wert auf eigenständiges Denken, und das Selbstbewußtsein, eigene Ideen, einzubringen. Wichtig sind mir grundsätzlich Einsatzbereitschaft und Loyalität. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Ich glaube, daß man als junger Mensch vor allem Teamgeist entwickeln muß, weil man alleine zum Scheitern verurteilt ist. Generell ist es wichtig, Entscheidungen nicht immer spontan zu treffen, sondern sich die nötige Zeit dafür zu lassen. Gute Ausbildung ist gerade in unserer Zeit das Um und Auf, das wichtigste ist und bleibt jedoch das Menschsein, das Zugehen auf andere und die Interaktion. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein nächstes Ziel ist es, die Privatisierung der Austria Tabak in den nächsten Monaten erfolgreich über die Bühne zu bringen und dabei gemeinsam mit dem jetzigen Eigentümer jenen Partner zu finden, der für die langfristige Absicherung des Unternehmens garantiert. Dabei erwarte ich mir die Beibehaltung unserer Ertragskraft und die Erschließung neuer Märkte, um den Mitarbeitern weiterhin Zukunftsperspektiven zu bieten. Mein weiteres Ziel besteht in meinem Austritt vor meinem 60. Lebensjahr.

✱ Schiller Franz Dipl.-Ing

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer, Vice President. Tätig bei: KPNQwest Austria GmbH., 1150 Wien, Diefenbachgasse 35. Geboren - Datum, Ort: 16. April 1946, Amstetten. Familienstand: Verheiratet mit Angelika. Kinder: Gregor (1976), Nikolaus (1978), Clemens (1980) und Katarina (1982). Mitgliedschaften: Club Alpbach, Golfclub Schönborn, Tennisclub Union Sievering. Hobbies: Golf, Tennis, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da mein Vater im diplomatischen Dienst tätig war, ging ich in die USA, Südafrika und Österreich zur Schule. Durch diese häufigen Schulwechsel war ich schon von klein auf an ständige Veränderungen gewohnt. Nach dem Nachrichtentechnik-Studium (bis 1973) war ich kurz in Seibersdorf beschäftigt und trat 1974 als Systemingenieur bei Hewlett Packard ein. Nach einem dreiviertel Jahr wechselte ich in den Verkauf, wurde zwei Jahre später Verkaufsleiter und war insgesamt elf Jahre bei HP (Verkaufsleitung Großkunden). 1985 gründete ich als Geschäftsführer die Firma. Tandem-Computer (Bereich Kreditkartenautorisierung, Online-Verwaltung der Bankomaten und Bankomatkassen), die ich in der Zeit bis 1993 in Österreich und Osteuropa aufbaute. 1994 wurde ich Vorstand der Software AG. Und bin seit Juli 2000 Geschäftsführer von KPNQwest. Diese Firma (1999 übernahm KPNQwest die EUNet) kannte ich noch aus meiner HP-Zeit und hier bekam ich nochmals die Chance am Puls der Zeit zu sein.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Subjektiv Zufriedenheit, Gleichgewicht, Spaß am Leben und an der Arbeit und wenn man für sich selbst sieht, daß man Verantwortung übertragen bekommt und sich das Risiko auszahlt sowie daß man das Gefühl hat, seine gesetzten Ziele erreicht zu haben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wahrscheinlich schon; der optimale Traum der Jugend ist meist nicht erreichbar, mir macht die Position und die Verantwortung Spaß, daher sehe ich mich als erfolgreich. Auch kann ich für mich und mein Umfeld sorgen. Wenn man konsequent das macht, was man selbst für richtig hält, ist das Erfolg, nicht der populistische Erfolg. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Vermutlich ist das ambivalent. Von meiner Schulbildung her angelsächsisch ausgerichtet, sind meine Ansichten nicht immer so, daß sie dem Durchschnittsösterreicher zusagen, meine Aggressivität gefällt dem bequemen Österreicher nicht so sehr. Im Freundeskreis denke ich als erfolgreich angesehen zu werden, das ist aber nicht unbedingt ein Thema. In einer Firma ist Erfolg aber nicht eine Einzelleistung. Das war bei Tandemn wo ich der Gründungsgeschäftsführer war, anders als hier, wo eine komplexe Teamarbeit in einer internationalen Struktur nötig ist. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Durch den diplomatischen Hintergrund meiner Eltern und die angelsächsische Nähe war ich nicht auf „Beamtentum" ausgerichtet, war risikobereit und hatte wenig Angst vor Veränderungen. Daher und aufgrund meines Technikstudiums fühlte ich mich in der schnellwachsenden IT-Branche wohl. Alle meine Jobs waren Risikojobs und wir traten stets gegen starke Konkurrenten an, wie z.B. mit der Gründung von Tandem, wo wir IBM als Mitbewerber hatten. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Einsatzbereitschaft, Zähigkeit und der Mut in den Verkauf zu gehen, das war für einen Diplomingenieur nicht selbstverständlich. Man muß aber auch unangenehme Dinge tun. Als Verkäufer fand ich letztlich stets auf höchstem Level Zugang zu Spitzenleuten. Derzeit herrscht in dieser Branche ein großer Bedarf an Managern. Wenn man einen erfolgreichen Background hat und bewiesen hat, daß man in Menschenführung, Verkauf und Auftreten kompetent ist steht dem Erfolg nichts im Wege. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Sich selbst nicht treu zu bleiben, nicht zu erkennen wofür man geeignet ist und seine Ziele dementsprechend falsch positioniert. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Sowohl das private als auch das berufliche Umfeld ist entscheidend, für mich war letzteres wichtiger für den Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Man muß das Gefühl haben auf derselben Wellenlänge zu kommunizieren. **Wie motivieren Sie diese?** Motivation ist eines der wesentlichen Punkte. Und das ist eine Frage der Kommunikation. Man muß den Mitarbeitern das Gefühl vermitteln, daß er Teil des Unternehmens ist, die Unternehmensziele so offen kommunizieren, daß er sich mit diesen Zielen identifizieren kann und auf das Unternehmen stolz ist. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Hinfallen ist keine Schande, nur liegenbleiben. Um damit umzugehen ist ein Reifeprozeß nötig. **Woraus schöpfen Sie ihre Kraft?** Ich bin mit einer gewissen Grundkraft ausgestattet, darin unterscheiden sich die Menschen bereits. **Ihre Ziele?** Mein Lebensziel ist das Streben nach Harmonie, eine Kombination zwischen privaten und beruflichen Zielen. Meinen Kindern will ich die Voraussetzungen schaffen, daß sie ihr Leben erfolgreich meistern können. Beruflich ist mein Ziel die Wachstumsphasen (der Personalstand verdoppelt und verdreifacht sich zur Zeit, wir machen in Österreich internationale Projekte, das ist eine hervorragende Herausforderung, die mir viel Spaß macht.) zu managen. Karriereplanung betreibe ich nicht. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Auf ein gewisses positives Feedback ist vermutlich jeder angewiesen. Für mich ist das aber nicht extrem wichtig, da ich nicht sehr empfindlich bin. **Ihr Lebensmotto?** Offenheit, Ehrlichkeit, Ein-

satzbereitschaft, Pflichtbewußtsein. **Anmerkung zum Erfolg?** Fraglich ist inwieweit man in Österreich Karriere machen kann oder ob man sie im Ausland machen sollte. Dazu ist die Bereitschaft zu Veränderungen wichtig. Entscheidend ist auch Diplomatie im Umgang mit Menschen, Verständnis dafür wie Konzerne funktionieren, in welchem „politischen" Konzernumfeld man sich bewegt und sich ein Netzwerk zu schaffen. Im Konzernumfeld ist das Netzwerk wesentlicher als das rein Operative.

✶ Schinhan Werner

● Steckbrief

Funktion: Leiter F-Treasury. Tätig bei: OMV AG., 1090 Wien, Otto-Wagner-Platz 5. Geboren - Datum, Ort: 22. Februar 1957. Hobbies: Radfahren, Tennis spielen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Unterstufe am Bundesrealgymnasium in Wien 14 wechselte ich an die HAK und maturierte 1976. Anschließend begann ich mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Wiener Wirtschaftsuniversität, die Sponsion zum Mag. rer.soc.oec. erfolgte 1980. Im März 1981 trat ich bei ÖMV AG in den Bereich Finanzen ein, wo ich in der interdisziplinären Projektabteilung AKAT (Exploration und Produktion im Ausland) tätig war. Im Juli 1985 wurde ich in der Funktion des Finance Managers nach Libyen entsandt. Mit Oktober 1986 übernahm ich die Leitung der F-F Auslandsabteilung in Wien. Von Oktober 1987 bis Oktober 1990 leitete ich den Bereich Finanz und Rechnungswesen der ÖMV-Deutschland (vormals Deutsche Marathon Petroleum GmbH). Von Dezember 1990 bis Dezember 1992 war ich als Finance Director der OMV (UK) Ltd. in London tätig. Die Funktion des Leiters des Bereiches F-Finanzen in der OMV AG in Wien übernahm ich mit Jänner 1993, in weiterer Folge erhielt ich die Prokura. Von Mai 1999 bis September 2000 leitete ich den Bereich F-Konzernrechnungswesen und anschließend übernahm ich die Leitung der Konzernführungsfunktion F-Treasury in der OMV AG.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg im Berufsleben wird im wesentlichen durch die Freude am Job sowie durch ein gutes Maß an Ausbildung und persönlicher Weiterbildung bestimmt. Ausdauer und Konsequenz gehören ebenfalls zu den Parametern des Erfolges. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Freude an meiner Tätigkeit mit ihren immer neuen Herausforderungen war ausschlaggebend für meinen Erfolg. Ich mußte mich nie um eine Position bewerben, diese wurden mir immer angeboten. Unabhängig davon freue ich mich nach drei bis vier Jahren immer auf eine neue Herausforderung. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Dies besteht sicher aus vielen Faktoren, die in Summe zum Erfolg führen und von der jeweiligen Situation abhängig sind. Jedenfalls gehört auch Glück dazu. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil mir meine Tätigkeit Freude bereitet. Ich merke meinen Erfolg auch aufgrund meiner langjährigen Tätigkeit in verschiedensten Positionen des Konzernes. **Welchen Führungsstil praktizieren Sie?** Ein Großteil des Erfolges liegt an der Zusammenarbeit mit ausgezeichneten Mitarbeitern und im teamorientierten Handeln. Eine Person allein kann nie wirklich den Erfolg für ein Unternehmen bringen, die Zusammenarbeit aller Mitarbeiter ist die wesentliche Komponente für den Unternehmenserfolg. Mitarbeiter stellen schließlich das wichtigste Kapital eines Unternehmens dar. Meinen Führungssstil bezeichne ich als kooperativ, unabhängig davon, daß ich letztlich gewisse Entscheidungen treffen muß. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Innerhalb einer Stunde, solange dauert ein Aufnahmegespräch, kann man den zukünftigen neuen Mitarbeiter nur gefühlsmäßig einschätzen. Ich überlege mir, ob der Bewerber in das bestehende Mitarbeiterteam paßt und hinterfrage, ob er ein Einzelgänger oder ein Teammensch ist. Einzelgänger haben bei mir keine Chance. Wichtig ist mir auch, daß der Bewerber Freude an dem zukünftigen Job haben wird. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich bilde mich täglich, etwa durch Informationssuche im Internet, weiter. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau begleitete mich gerne ins Ausland und spielte somit eine wesentliche Rolle bei meinem Erfolg, weil ich nur so beide Bereiche vereinen konnte. Heute trenne ich die beiden Bereiche erfolgreich, das Wochenende gehört meiner Familie. Unabhängig davon lade ich manchmal Mitarbeiter privat zu mir ein. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich glaube, daß ich bei Kollegen und Vorgesetzen gleichermaßen anerkannt bin. Anerkennung ist grundsätzlich wichtig und steigert die Motivation. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Neben der fachlichen Ausbildung zählen immer mehr sehr gute Sprachkenntnisse sowie ein hohes Maß an Flexibilität. Die Bereitschaft ins Ausland zu gehen erweitert nicht nur den eigenen Horizont, sondern zählt zu den wesentlichen Voraussetzungen für die Karriere in einem Konzern.

✶ Schinkel Leonhard

● Steckbrief

Beruf: Tischler. Funktion: Vorsitzender Exekutivgewerks.. Tätig bei: Bundesministerium für Justiz., 1080 Wien, Wickenburggasse 12/5. Geboren - Datum, Ort: 13. Juli 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Isolde. Kinder: Karin und Jochen. Eltern: Louis und Maria. Schöpferische Akte: Diverse Veröffentlichungen in der Exekutivzeitschrift. Mitgliedschaften: Stellvertretender Vorsitzender der Kameradschaft der Exekutive Österreichs. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten? Vorsitzender der Exekutivgewerkschaft.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte 1947-51 die Volksschule Bisamberg und 1951-55 die Hauptschule in Wien. Nach der Tischlerlehre 1955-58 entschied ich mich 1965 für die Grundschule des Justizwachedienstes. Ab 1970 absolvierte ich die Aus- und Fortbildung in Gruppendynamik und besuchte 1972 die Fachschule für den Justizwachedienst. Ab 1967 war ich Mitglied der Personalvertretung in der Justizanstalt Stein, 1979 ernannte man mich zum Vorsitzenden der Personalvertretung in der Justizanstalt Stein. 1991 wurde ich zum stellvertretenden Vorsitzenden des Zentralausschusses der Justizwache Österreichs ernannt, und bin seit 1992 Vorsitzender der Exekutivgewerkschaft.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, wenn ich in eine Strafanstalt komme und von allen freundlich begrüßt werde. Erfolg wird auch durch das Bewußtsein vermittelt, nach langen Verhandlungen für meine Kollegen eine gute Lösung herbeigeführt zu haben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Harte Arbeit, detaillierte Vorbereitungen, denn es gibt keine Zufallserfolge. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, Erich Klepp (Vorgänger als Vorsitzender der Justizanstalt Stein). Er meinte: „Man muß gegen soziale Ungerechtigkeit Widerstand leisten". **Wie leben Sie mit der Konkurrenz?** Ich bemühe mich, gemeinsam mit anderen politischen Vertretungsorganisationen Erfolge zu erzielen. **Wie verarbeiten Sie Niederlagen?** Eine Niederlage bedeutet für mich, nicht unterstützt zu werden. Ich erkenne Niederlagen nicht an, und versuche, sie sofort wieder in Erfolg umzuwandeln. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein alle Rechte umfassendes Gesetz für die Exekutive fehlt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein Umfeld führt meine Erfolge auf Bescheidenheit zurück und darauf, daß ich Spezialist auf dem Gebiet bin. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich lasse meine Mitarbeiter die Tätigkeit machen, welche ihnen persönlich am besten liegt. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich lasse sie ihre Fähigkeiten einsetzen und ausleben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Circa 14 Tage im Jahr. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Gefühl, soziale Ungerechtigkeit bekämpfen zu müssen und Dinge - wie z.B. Verordnungen - positiv mitzugestalten.

✱ Schirmer Ernestine

„Für mich ist die Arbeit keine Belastung, sondern eine Beschäftigung, die ich gern annehme, ohne auf die Uhr zu sehen."

Steckbrief

Beruf: Friseur-Meisterin. Funktion: Besitzerin. Tätig bei: Friseur 2000., 1090 Wien, Alserbachstraße 24. Geboren - Datum, Ort: 20. Februar 1959, Wien. Kinder: Sandra (1976). Hobbies: Malen, das Geschäft.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Es war mein Wunsch, den Friseur-Beruf zu erlernen, obwohl ich vorher darüber keine Informationen hatte. So ging ich einfach zu einem Geschäft in der Nähe meiner Wohnung im achten Bezirk und sagte, daß ich diesen Beruf lernen möchte. Man nahm mich sofort auf; ich hatte das Glück, einen jungen Chef zu haben, der mir sowohl das Fachwissen beibrachte als auch sehr viel Freiraum ließ. Durch seine häufige Abwesenheit konnte ich bereits als Lehrmädchen viele Aufgaben übernehmen. Dieser Beruf faszinierte mich sofort und fiel mir auch leicht. Ich war Klassenbeste und absolvierte die Schule mit Auszeichnung. Nach dem Abschluß arbeitete ich zehn Jahre lang in einem Salon im ersten Bezirk, wo ich viel Negatives, aber auch Positives lernte. So mußte ich mich der Kundschaft anpassen, was für mich neu war - aber durch die höheren Preise stellten sie mehr Erwartungen. Während dieser Zeit dachte ich bereits, wie ich mich selbständig machen könnte und stärkte mein Bewußtsein. Einmal fühlte ich mich dann so sicher, daß mir die Entscheidung, mich selbständig zu machen, nicht mehr schwerfiel. 1989 eröffnete ich ein kleines Geschäft im 16. Bezirk auf der Thaliastraße und stellte zwei Lehrlinge und eine Teilzeit-Angestellte ein. Bald darauf stellte sich der Erfolg ein, so daß ich bereits das erste Jahr mit einer positiven Bilanz abschloß. Danach machte ich den größten Fehler meines Lebens; ich mietete ein Lokal mit 200 m² Größe, wo ich meinen Kunden alles anbieten wollte - Fußpflege, Kosmetik, Massage. Durch die bürokratischen Hürden war es sehr schwierig, meine Idee in die Realität umzusetzen - ich wurde mit vielen Problemen konfrontiert. Meine Botschaft an diejenigen, die etwas anfangen möchten, wobei sie sich jedoch nicht auskennen, wäre jene: „Schuster, bleib bei deinen Leisten". Mein Kampf dauerte sieben Jahre, was ich für mich als echte Lehrzeit betrachte. Ich kam zur Erkenntnis, daß im Leben nichts umsonst ist. Meine Rettung war das Angebot von der Raiffeisenbank, mein Lokal zu kaufen. Ich nahm sofort an und kehrte dann zum kleinen Betrieb zurück. 1998 eröffnete ich das Lokal im neunten Bezirk, welches sofort erfolgreich wurde. Außer guter Qualität und persönlicher Beratung, die ich anbiete, spielte auch die Lage des Lokales eine große, positive Rolle.

Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg noch ausschlaggebend? Gute Mitarbeiter, die ich zu einem Team erzog, Kontinuität, mit welcher ich arbeite, und Freude am Beruf. Für mich ist die Arbeit keine Belastung, sondern eine Beschäftigung, die ich gerne annehme ohne auf die Uhr zu sehen. **Was bieten Sie Besonderes an?** Für mich war von Anfang an das Eingehen auf meine Kunden sehr wichtig. Ich bin bemüht, jeden individuell zu betrachten und ihm eine Frisur anzubieten, die seinem Typ entspricht. Ich rede gerne mit meinen Kunden, das erleichtert meine kreative Arbeit. Mir ist wichtig, im Beruf weiterzukommen und nehme daher die Angebote wahr, mein Wissen weiter zu vermitteln. So erhielt ich jetzt ein Angebot von der Volkshochschule, wo ich bei der Typ-Beratung für die „Köpfe" - damit meine ich alles, was mit dem Beruf eines Friseurs verbunden ist - zuständig bin. **Wie drückt sich der Erfolg für Sie aus?** Indem der Kunde zufrieden hinausgeht und danach wiederkommt. Als Teil des Erfolges betrachte ich meine Mitarbeiter, die gerne ins Geschäft kommen. **Was meiden Sie im Umgang mit den Mitarbeitern?** Ich schreie sie nie an, verlange von den Lehrlingen nie zu viel, ohne vorher in sie investiert zu haben, ich führe eine anständige Kunden-Kartei, damit sich jeder auskennt, und für mich sind die Menschen, nicht die Titel, wichtig. **Was ist für Sie im Leben generell wichtig?** Die Freude an der Arbeit, Zufriedenheit und innere Ruhe.

✱ Schleis Otto

Steckbrief

Beruf: Landesbeamter. Funktion: Heimleiter. Tätig bei: NÖ Landes-Pensionisten und Pflegeheim „Laurentiusheim"., 2325 Himberg, Laurentiusgasse 1. Geboren - Datum, Ort: 10. August 1946, Himberg. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Horst (1961). Eltern: Gertrude und Alfred. Schöpferische Akte: Artikel für die Heimzeitschrift. Ehrungen: Ehrung vom Land Niederösterreich für 25 Jahre Landesdienst. Mitgliedschaften: Obmannstellvertreter beim MGV-Himberg, seit 1975 ÖAAB Obmann. Hobbies: Spazierengehen, Gartenarbeit, Beruf.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Lehre zum Orthopädie-Schuhmacher in Wien, ging ich für acht Jahre zum Bundesheer. Begonnen habe ich als Rekrut, schlug dann die Unteroffizierslaufbahn ein, und war im Büro tätig. 1968, nach vier Jahren, wurde ich zum Kanzleileiter bestellt. 1972 stieg ich beim Niederösterreichi-

schen Landesdienst in Wien, in der Buchhaltung, ein. 1975 wechselt ich in die Bezirkshauptmannschaft und wurde in das Landespensionisten und -pflegeheim Himberg, als Heimleiterstellvertreter versetzt. In dieser Position hatte ich auch noch Preßbaum und Klosterneuburg zu betreuen. In dieser Zeit besuchte ich laufend Kurse und Seminare, und 1985-88 absolvierte ich die Heimleiterausbildung. Bereits 1978 wurde ich zum Heimleiter in Preßbaum bestellt, und 1981 wurde ich dann in Himberg Heimleiter. Zur Zeit beschäftigen wir 76 Vollbeschäftigte und Teilzeitkräfte, bei 141 Heimbewohnern. Ich bin dafür bekannt, daß ich familiäre und soziale Wärme im Haus verbreite.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich sehe, daß eine gewisse Zufriedenheit da ist, bei den Bewohnern, beim Personal und auch bei den Angehörigen, was auch sehr wichtig ist **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin in einer Großfamilie aufgewachsen, und die soziale Einstellung war schon gegeben. Als Kind war ich schon Ministrant hier im Haus, und hatte eine eigene Beziehung dazu. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich es erreichte, daß in unserem Heim eine gute familiäre Atmosphäre herrscht, sich unsere Leute wohl fühlen und gern hier sind. 25 Veranstaltungen jährlich im Haus bringen Abwechslung in den Alltag. Außerdem bin ich immer bemüht Ausflüge, Theaterbesuche und sonstige Veranstaltungen zu organisieren, alles zum Wohl und zur Freude meiner Leute. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon in meiner Heimleiter-Stellvertreterzeit, ab 1975. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Bestellung unserer Oberschwester Edith Winter, sie setzt sich in ihrem Bereich besonders ein. **Gab es eine Situation, bei der andere aufgegeben hätten?** Ja, wenn man in so einem Haus Personalprobleme hat, das kann einen schon zur Verzweiflung bringen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wenn jemand gegen das Heimleben ist, bei uns aber wohnt, weil es keine Alternative für ihn gibt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Bezirkshauptmann Hofrat Hürbe, er war ein sehr engagierter Mann, denen die Heime ein sehr großes Anliegen waren. Er hat mich sehr beeindruckt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das persönliche Gespräch zeigt mir das Einfühlungsvermögen und die soziale Einstellung. Die Ausbildung muß gegeben sein, wir stellen nur Fachpersonal ein, das schreibt das Gesetz vor. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Eher als kollegial und kameradschaftlich. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Ein bis zwei Wochen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Persönliches Engagement in Richtung Heimbewohner, und auch Personal ist sehr wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Dieses Haus auch wirtschaftlich erfolgreich weiterzuführen, an Pension denke ich noch nicht.

✱ Schlim-Almasbegy Schiwa Dr. med. univ.

● Steckbrief

Beruf: Ärztin für Allgemein Medizin. Funktion: Inhaberin. Geboren - Datum, Ort: 22. Juli 1962, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Michele. Eltern: Marlene. Schöpferische Akte: Wissenschaftliche Arbeiten. Hobbies: Lesen, Schach. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gutachterin bei Gericht.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Medizinstudium, war ich Turnusärztin in der Universitätsklinik Innsbruck, und bekam später eine Anstellung in der Chirurgie. Bei den Jobs während dem Studium bemerkte ich bereits, daß ich mehr Freude an der Arbeit habe und es mir wesentlich besser ging, wenn ich eigenverantwortlich handeln konnte. Aus diesem Grund entschloß ich mich dann ziemlich rasch eine Praxis zu übernehmen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn alles gut läuft. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil es mir schneller gelang, als von vielen prophezeit, daß die Praxis gut läuft. Beim Einstieg in die bestehende Praxis war zwar die Ablöse eine Belastung, aber dafür hatte ich bereits vom Start an Belegbetten im Sanatorium Kettenbrücke. Die Räumlichkeiten wurden gänzlich umgemodelt damit sie meinen Arbeitsanforderungen entsprechen. Ich bin am besten Weg, daß auch die nächsten gesteckten Ziele wieder erreicht werden. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Er muß auf jeden Fall zackig sein, selbstsicher sein und Erfahrung haben. **Wie motivieren Sie diese?** Durch Partizipation bei guter Auftragslage. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen sind eher negativ und tun nicht besonders gut. Wenn es die richtigen Ziele sind, muß man jedoch daran festhalten. Mein Vater konnte damals sein Studium nicht beenden, das war für mich ein großer Antrieb, um mein Studium auf jeden Fall abzuschließen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Manche als risikofreudig und verschwenderisch, andere wieder als erfolgreich. **Spielt die Familie eine Rolle?** In der Partnerschaft kann man sich gut ergänzen. Meine Mutter ist für mich eine sehr gute Beraterin. **Ihre persönliche Zielsetzung?** Unabhängigkeit ist für mich ein wichtiges Ziel. **Ihr Lebensmotto?** Arbeiten ja, aber nicht nur. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Rückschläge überwinden und immer wieder durchstarten. Schon früh bemerkte ich Freude an der Kombination von Gesundheit und Schönheit. Diese Entscheidung war sehr richtig für mich und ich arbeite mit großer Freude. Der Erfolg hat sich eingestellt und ich bin dabei meine Position mit weiteren Ideen auszubauen. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Auf sich selbst verlassen. Besonders für Frauen: den Erfolg bewußt anstreben und nicht hintanstellen.

> „Erfolg ist für mich, wenn alles gut läuft."

✱ Schlögel Christian

● Steckbrief

Beruf: Bankangestellter. Funktion: Filialleiter. Tätig bei: Creditanstalt AG., 2355 Wiener Neudorf, Grießfeldstraße 15. Geboren - Datum, Ort: 4. Februar 1970, Neunkirchen. Eltern: Margareta und Franz. Hobbies: Hausbau, Ski- und Radfahren, Schwimmen.

● **Karriere**

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura 1988 absolvierte ich ein dreisemestriges HAK-College im kaufmännischen Bereich, das ich 1990 abschloß. Im Januar 1991 trat ich in die Creditanstalt ein und war als Kreditreferent in der Landesdirektion tätig. In den folgenden vier Jahren absolvierte ich sämtliche Schulungen. 1995 wurde ich Firmenkundenbetreuer und 1997 übernahm ich die Funktion eines Privat- und Gewerbekundenbetreuers. Ab Januar 1999 wurde mir die Leitung der Privatkundenfiliale hier in Wiener Neudorf übertragen. Ich trage die Verantwortung für insgesamt sechs Mitarbeiter.

● **Zum Erfolg**

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich am Abend sagen kann: es war ein guter Tag, heute ist einiges gelungen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zwei Faktoren waren ausschlaggebend für meinen Erfolg: Fleiß und Glück. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin besonders stolz darauf, daß ich die Ziele, die ich mir steckte in Rekordzeit erreichen konnte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab Ende 1999, nach dem ersten Jahr der Filialübernahme. Meine erste Priorität bestand damals darin, die Mitarbeiter zu einem Team zu machen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Indem ich im Frühjahr 1998 den Mut hatte, mit damals 29 Jahren die Herausforderung anzunehmen, diese Filiale zu führen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Der persönliche Eindruck muß passen, außerdem sollen Verkaufsbereitschaft, Teamfähigkeit und Engagement für mich nach dem ersten Gespräch mit dem Bewerber erkennbar sein. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Kollege und ausgleichende Person in dieser Filiale. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** In meine Weiterbildung investiere ich etwa zwei bis drei Wochen pro Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig scheint mir, flexibel und selbstbewußt zu sein und sich etwas zuzutrauen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Kurzfristig bin ich mit meiner Tätigkeit sehr zufrieden, aber in weiterer Folge könnte ich mir auch andere Tätigkeiten innerhalb des Konzerns vorstellen. **Ihr Lebensmotto?** „Genieße jeden Tag!"

✱ Schlögl Gerald

● **Steckbrief**

Beruf: Bankangestellter. Funktion: Geschäftsstellenleiter. Tätig bei: Sparkasse Baden Zweigstelle Mödling., 2340 Mödling, Hauptstraße 37. Geboren - Datum, Ort: 5. Jänner 1971, Wien. Eltern: Edith und Helmut. Mitgliedschaften: Seit 1991 Mitglied der ÖVP, seit 2000 Stadtparteiobmann von Ebenfurth/ NÖ und das Amt als Stadtrat. Hobbies: Haus, Garten, Rad fahren und Lesen von Fachliteratur.

● **Karriere**

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1989 wollte ich im Herbst Jus studieren und bewarb mich um einen Ferienjob bei der Volksbank Niederösterreich Süd. Ich begann in der Zentrale in Wiener Neustadt als Kassierer und als Kundenberater am Schalter. Später wurde ich mit der Wertpapierberatung und mit der Abwicklung von Privatkleinkrediten betraut. In dieser Zeit besuchte ich laufend Kurse und Seminare, und legte die Volksbankenprüfung und die Kundenberaterprüfung ab. August 1992- Dezember 1996 war ich Filialleiter (zwei Mitarbeiter) in Oberwaltersdorf bei den Vereinigten Volksbanken Baden-Mödling- Leasing GmbH. Jänner 1997 übertrug man mir die Filiale in Wiener Neudorf, mit fünf Mitarbeitern. Seit März 2000 bin ich Geschäftsstellenleiter hier in der Sparkasse Baden, in der Filiale Mödling. Schwerpunkte meiner Tätigkeit sind Personalkredit- und Hypothekarkreditvergabe, sowie Kommerzkundenbetreuung. Auch hier steht mir ein Team von fünf Mitarbeitern zur Seite.

„...den eigenen Stil einbringen und ihn mit der eigenen Handschrift umsetzen."

● **Zum Erfolg**

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Eine Form von Befriedigung. Subjektiv das Gefühl zu haben etwas bewegen zu können, aber sicher ist es auch das Finanzielle. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Auf der einen Seite die Art zu lernen und dann natürlich auch das Durchhaltevermögen. **Sehen Sie sich als erfolgreich und warum?** Ja, weil ich diese Geschäftsstelle so führe, daß Kunden, Mitarbeiter, der Vorstand und auch ich zufrieden sein können. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** 1992, als ich mit 21 Jahren Filialleiter wurde. Auch wenn die Bank klein und in der Provinz war, aber immerhin. In der Politik bin ich seit 1991, und mein erster politischer Erfolg zeichnete sich 1995 ab, als ich Gemeinderat in meiner Wohngemeinde Ebenfurth wurde, und ich seit November 2000 auch als Stadtrat tätig bin. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1989 doch nicht Jus studieren zu wollen und im Jahr 2000 mich aus dem Volkbank Sektor zu verabschieden. Hier bei der Sparkasse Baden ist es in hohem Maße möglich, den eigenen Stil mit einzubringen und ihn mit eigener Handschrift umzusetzen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Zwischen 1997- 2000, als Filialleiter in Wiener Neudorf, da hatte ich einen Bereichsleiter vor der Nase sitzen, der ein Profilierungsneurotiker war. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Daß die Banken leider Gottes mehr mit sich selbst beschäftigt sind, als mit dem Kunden. Mich als Praktiker stört, daß Bürokraten aus zentralen Stellen bestimmen wollen, wie die Praxis auszusehen hat. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich wünsche mir fachlich fertig ausgebildete Mitarbeiter, damit man von einem hohen Level ausgehen kann. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, daß sie mich auf Grund meiner Qualifikation und meiner menschlichen Art schätzen. Der Respekt kommt sicher nicht von der eisernen Hand. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka drei Wochen, und ich beschäftige mich sehr viel mit Fachliteratur. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Von der Entwicklung her war es für mich absolut richtig in der Praxis zu lernen und nicht lange zu lernen, um einmal etwas Praktisches mit dem Erlernten tun zu können, Learning bei doing ist sicher ein guter Weg. **Hatten Sie ein Vorbild?** Eher die alten Römer, wie CÄSAR, er war der Kopf seiner Zeit.

✱ Schlögl Heinz Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Styriabrid - Steirische Schweineerzeuger GmbH., 8430 Leibnitz, Am Kögel 1. Geboren - Datum, Ort: 19. Mai 1967. Hobbies: Laufen, Skifahren. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Obmann der „Dorfenergie Draßmarkt" (Biomasseheizwerk).

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule in Kirchschlag, wechselte ich ins Oberstufenrealgymnasium in Mattersburg, wo ich 1986 maturierte. Von 1986 bis 1998 studierte ich an der Universität für Bodenkultur in Wien, (Studienrichtung: Pflanzenproduktion). Bereits während des Studiums war ich beruflich tätig, u.a. als Betriebshelfer einer Schweinezucht in Laa/Thaya, als Betriebshelfer einer Geflügelzucht, sowie in der Geflügelzucht meiner Eltern. Von 1. Jänner 1999 bis 31. März 1999 war ich bei der Firma OKO Ernte in Oberpullendorf tätig. Anschließend wechselte ich in die Arbeitsgemeinschaft der landwirtschaftlichen Geflügelwirtschaft Österreichs (AMA Gütesiegelbeauftragter für den Frischeierbereich). Von 1. November 1999 bis 31. März 2001 war ich Geschäftsführer des Verbandes Österreichischer Schweinezüchter in Wien, und seit 1. April 2001 bin ich Geschäftsführer der Styriabrid GmbH. in Leibnitz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unter Erfolg im Rahmen meiner beruflichen Tätigkeiten verstehe ich, das Bestmöglichste für den Landwirt herauszuholen. In Österreich beträgt der durchschnittliche Bestand an Schweinen pro Betrieb ca. 39 Stück. In Bezug auf die EU wäre es ein Erfolg, wenn ich durch meine Arbeit ein noch besseres Zusammenwirken von Zuchtbetrieben, Ferkelproduktion und Vermarktung der Schweine, erreichen könnte. Auch in meiner neuen Aufgabe steht das Wohl des Landwirtes im Vordergrund, damit wir schlagkräftig in der EU bestehen können. Neben Fachwissen gehört der Wille dazu, sich einerseits mit Tieren auseinander zu setzen, und ein hohes Maß an Kommunikationsvermögen, außerdem, daß man die „Sprache" der Landwirte spricht und auch versteht. Dies funktioniert aber nur, wenn man flexibel ist, das heißt man muß rasch auf unvorhergesehene Ereignisse reagieren können und viel reisen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wesentlich war sicher mein Entschluß, daß ich seinerzeit nach Wien gegangen bin, obwohl meine Familie im mittleren Burgenland zu Hause ist. Es hat sich im Lauf der Zeit gezeigt, daß es der richtige Schritt war. Anfangs war es zwar sehr unbequem, schließlich haben sich jedoch eine Reihe von weiteren Karriereschritten aufgetan. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich glaube, ich bin am besten Wege zum Erfolg. Zur Zeit bin ich noch überrascht, daß ich es so weit gebracht habe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Besonders bei den Abgängern von der Universität für Bodenkultur bemerkte ich immer wieder, daß sie unflexibel sind. Es gibt zahlreiche Fälle, wo die jungen Diplomingenieure glauben, sie können ein Vermögen verdienen. Ich persönlich, mußte anfangs mit finanziellen Einbußen leben. Es war mir klar, daß neben der Ausbildung die Praxis ein wesentliches Merkmal darstellt. Mit Erfahrung, persönlichem Einsatz und Freude an der Tätigkeit stellt sich der Erfolg ein, und auch die gewünschte Honorierung. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** In den letzten zwei Jahren gab es keine geplante Fortbildung. Durch die tägliche Arbeit ergab sich die permanente Fortbildung, ich denke dabei nur an die jüngsten Ereignisse, wie BSE etc. In meinem neuen Aufgabenbereich wird es jedoch eine gezielte Fortbildung geben, denn es sind 22 Mitarbeiter zu führen, und weiters habe ich die Absicht mich auch mit den Bereichen Betriebswirtschaft und Marketing eingehender zu beschäftigen.

✱ Schlögl Herbert KommR.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Herbert Schlögl & Co GmbH., 1050 Wien, Margaretenstraße 84. Geboren - Datum, Ort: 10. Oktober 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ingeborg. Kinder: Doris (1967) und Roland (1969). Schöpferische Akte: Fachartikel in der Fachpresse. Ehrungen: Goldenes Ehrenzeichen der Republik Österreich 1993, Silbernes Ehrenzeichen der Stadt Wien, Goldenes Ehrenzeichen mit Brillianten der Vereinigung Österreichischer Kaufleute 2000, Große Kammermedaille, Silberne Ehrenmedaille 1993. Mitgliedschaften: Vereinigung Österreichischer Kaufleute. Hobbies: Tätigkeit in der Wirtschaftskammer, gut Essen und Trinken. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorsteher des Wiener Landesgremiums für den Einzelhandel, Lebensmittel und Genußmittel in der Wiener Wirtschaftskammer, Stellvertreter dieses Gremiums auf Bundesebene, Sektionsobmann-Stellvertreter.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Einzelhandelskaufmann im Geschäft meines Onkels, einer Greißlerei. 1974 übernahm ich dieses Geschäft, vergrößerte es, und spezialisierte mich dabei auf Feinkost. Mitte der Achtziger Jahre kam mein Sohn, der bei mir gelernt hatte, auf die Idee, ein Cateringservice anzubieten, das seitdem einen wesentlichen Bestandteil des Betriebes ausmacht. Seit 1989 bin ich Vorsteher des Wiener Landesgremiums für den Einzelhandel, Lebensmittel und Genußmittel in der Wiener Wirtschaftskammer, Stellvertreter dieses Gremiums auf Bundesebene, und in einer dritten Funktion Sektionsobmann-Stellvertreter. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir konzentrieren uns in erster Linie auf den Feinkosthandel und bieten überdies in Wien ein Cateringservice für zwei bis 400 Personen an. Dabei setzen wir auf höchste Qualität und auf die Kompetenz unserer Mitarbeiter. Wir sind ein kleines Unternehmen, das sehr familiär geführt wird. Unser Leitsatz lautet: Es gibt keinen Artikel, der zu teuer ist, es gibt nur Produkte, die ihren Preis nicht wert sind. Wir veranstalten auch Weinverkostungen für unsere Stammkunden und führen ein großes Weinsortiment.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin deswegen erfolgreich, weil ich Freude und Spaß an meinem Beruf habe. Ich bin ein sehr engagierter Mensch, und glaube, daß es ein weiterer wesentlicher Faktor meines Erfolges ist, selbst im Betrieb präsent zu sein. Ich veranstalte auch Seminare für meine Mitarbeiter, weil ich großen Wert auf ein freundliches, humorvolles Ambiente in meinem Verkaufslokal lege, und meinen Kunden ein angenehmes Einkaufserlebnis bieten möchte. Ich sehe mich als Anlaufstation für meine Mitarbeiter, und versuche sie nicht auszubilden sondern einzuglie-

dern. Wesentlich ist für mich die Teamarbeit in meinem Betrieb sowie in der Wirtschaftskammer. Ich kann auf alle Menschen offen zugehen, und bin ein sehr verläßlicher Mensch. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist dann gegeben, wenn man einen Weg geht, der für alle zufriedenstellend ist; wenn man dadurch Harmonie und Stimmigkeit erreicht. Ich habe nie bewußt versucht, erfolgreich zu sein, vielleicht bin ich es gerade dadurch geworden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** In erster Linie ist meine Energiequelle meine Familie, die mir Sicherheit und Kontinuität gibt, und zu der ich neben meiner Frau und meinem Sohn auch meine Mitarbeiter zähle. Ein weiterer Kraftfaktor ist mein Erfolg; das Bewußtsein, den richtigen Weg zu gehen. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Mein Credo lautet, daß man in erster Linie den Beruf ausüben soll, der einem Spaß macht. Ich bin der Meinung, daß man nicht erfolgreich sein kann, wenn man das Gefühl hat, arbeiten zu müssen: wenn man unwillig zur Arbeit geht, dann kann man sie auch nicht wirklich gut verrichten. Deshalb soll man sich die Sparte suchen, in der man sich wohl fühlt. Das ist heute auch viel einfacher geworden, da es sehr viele Möglichkeiten der Berufsinformation gibt. Wenn man die eigenen Interessen erkannt hat, dann kann man sich durch eigene Ideen auch im Beruf selbst profilieren. Ich bin der festen Überzeugung, daß eine gute und vor allem praxisnahe Ausbildung enorm wichtig ist. Dabei soll man auch immer darauf achten, vielseitig zu bleiben, und sich immer wieder neues Wissen aneignen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Es gibt in jedem Leben Mißerfolge. Es gehört am Weg zum Erfolg auch dazu, gelegentlich gegen den Strom zu schwimmen und Durststrecken zu überwinden. Man muß sich fragen, wo die eigenen Fehler liegen, und darf die Niederlage nicht auf ungünstige Faktoren oder andere abschieben. Durch diese Selbstkritik kann man aus seinen Fehlern lernen und danach einen anderen Weg einschlagen. **Ihr Leitspruch?** Mein Leitspruch lautet erstens ganz einfach: was du nicht willst, daß man dir tu', das füg auch keinem andern zu, und zweitens bin ich bestrebt, meine Zeit sinnvoll zu nutzen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich insofern als erfolgreich, weil ich mit meinem Leben und meinem Beruf glücklich bin, und ich würde meinen Weg wieder so gehen, wenn ich mich noch einmal entscheiden müßte. **Ihre Vorbilder?** Mein Vorbild war mein Bruder, der mir in meiner Kindheit praktisch eine Art Vaterersatz war, und später zu meinem besten Freund wurde. Er hat mich nach meinem Abschluß zur Selbstverantwortung angeleitet, und mich sehr geprägt.

✱ Schmal Wolfgang Ing.

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechanikermeister. Funktion: Inhaber, geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: VW - Audi Ing. Schmal GmbH & Co KG., 3233 Kilb, Mankerstraße 8. Geboren - Datum, Ort: 21. März 1961, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Christa, geb. Handl. Kinder: Bernhard (1984) und Harald (1989). Eltern: Leopold und Anna. Ehrungen: 1989 Euro-Cup-Sieger Wertungsgruppe Österreich im Kundendienst, 1996 Österreichischer Gesamtsieger im Neuwagenverkauf, Wertungsgruppe Werkstätten. Hobbies: Motorradfahren, Schäferhunde, Fernsehen und Familie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsrat in Melk, Mank-Kilb, Bank Sparkassen AG; Sanitäter beim Roten Kreuz, Ortsstelle Kilb.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Pflichtschulen in Kilb absolvierte ich die HTL in Mödling, Abteilung Kraftfahrzeugbau, und beendete diese 1980 mit der Matura, mit ausgezeichneten Erfolg. Im Anschluß daran leistete ich den Präsenzdienst ab und trat 1981 in den elterlichen Betrieb ein. Nach bestandener Meisterprüfung 1983 übernahm ich diesen, als Einzelunternehmer. Zur Chronik des Unternehmens ist zu sagen, daß die Betriebsgründung durch meinen Vater 1958 erfolgte, und zwar am Betriebsort der Firma Walter Leitner in Kilb, aber schon 1961 verlegten wir die Firma auf den heutigen Standort. Im Laufe der Jahre leistete das Unternehmen auch viel auf dem Ausbildungssektor und ich kann mit Stolz darauf hinweisen, daß wir 74 Kfz-Mechaniker bzw. kaufmännische Lehrlinge ausbildeten. Gleich nach der Übernahme des Betriebes begann ich ein neues Marketingkonzept zu erstellen, wobei ich aber die Verträge mit Porsche Austria beibehielt. Ich veränderte das äußere Erscheinungsbild des Firmengebäudes durch diverse Umbauten und begann einen neuen Kundenstock zu akquirieren. Aufgrund meines guten Umganges mit den Kunden (ich besuchte auch viele Management- und Marketingseminare für Jungunternehmer) gelang mir diese Veränderung recht gut in den Griff zu bekommen. Zum Zeitpunkt der Übernahme der Firma heiratete ich, und seit 1989 ist meine Frau mit der Administration des Unternehmens betraut. Der Umsatz stieg stetig und die Anzahl des Personals pendelte sich zw. 14 und 16 Mitarbeitern ein. Am 1. April 1992 wandelte ich die Firma von einem Einzelbetrieb in eine GmbH & Co KG um. Betreffend der letzten Umfrageergebnissen von Porsche Austria können wir mit Stolz verzeichnen, daß wir in bezug auf die Kundenzufriedenheit unter den besten zehn Betrieben Österreichs rangieren. Aufgrund der langjährigen Mitarbeit unseres Personals (keine Personal-Rochade) sind wir auch in der glücklichen Lage über höchst qualifiziertes Personal zu verfügen. Zusätzlich zum KFZ Betrieb und Handel mit VW und Audi haben wir auch noch einen Zweirad-Handel und eine Esso-Tankstelle.

> „Auf dem Boden der Realität bleiben und sich einen gesunden Menschenverstand bewahren."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn ich einen zufriedenen Kunden habe, der aufgrund meines Arbeitseinsatzes, regelmäßig meine Produkte und Dienstleistungen in Anspruch nimmt. **Sehen Sie selbst als erfolgreich?** Ja, ich kann meinen Betrieb überschauen, und ich blicke ganz zuversichtlich in die Zukunft. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, die HTL in Mödling mit Internat zu besuchen, was zur Folge hatte, daß ich schon in früher Jugend sehr selbständig wurde. Den elterlichen Betrieb zu übernehmen, war eine weitere wichtige Entscheidung für mich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich kann sehr gut auf Menschen eingehen und der Kunde ist für mich wirklich „König". Auch habe ich Menschen gegenüber eine sehr soziale Einstellung. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich bin sehr humorvoll, ich erachte mich als bescheiden und glaube, daß ich sehr leicht zufrieden zu stellen bin. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, im weitesten Sinne schon. Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg einen Rolle. Ja. Meine Frau ist mir die größte Stütze in meinem Betrieb. Sie ist zuständig für die gesamte Verwaltung. **Spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, natürlich, diese sind mein Kapital. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In bezug auf Lehrlinge achte ich vorerst einmal auf das Zeugnis. Noch wichtiger ist für mich aber wahrzunehmen, ob diese jun-

gen Menschen den nötigen Ehrgeiz und die richtige Einstellung mitbringen, die ich für diesen Beruf als erforderlich erachte. Ich gebe vielen eine Chance. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Wir haben ein sehr gutes Betriebsklima. Ich bin jederzeit bereit meinen Mitarbeitern zu helfen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Vorwiegend von den Kunden, sonst hält sich die Anerkennung in Grenzen. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Wenn ein Kunde, um den man sich bemüht hat, unsere Dienstleistungen, ohne ersichtlichen Grund, nicht mehr in Anspruch nimmt. **Wie gehen Sie damit um?** Ich ärgere mich, aber nur kurzfristig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie und durch das Stecken von immer neuen Zielen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Firma so weiterführen, wie bisher. Privat, wollen wir uns gern ein Blockhaus bauen, die Vorbereitungen dafür sind in vollem Gange. **Ihr Lebensmotto?** Was man heute nicht macht, kann man nicht mehr nachholen. „Das Leben leben". **Haben Sie Vorbilder?** Meinen Vater, er hat den Betrieb von „Null" aufgebaut und ermöglichte mir eine sehr gute Ausbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Auf dem Boden der Realität bleiben und sich einen gesunden Menschenverstand bewahren. Jede Tätigkeit mit den Augen der Kunden betrachten.

✶ Schmatz Leopold

● Steckbrief

Beruf: Kammeramtsleiter. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde Atzenbrugg., 3452 Atzenbrugg, Wachauerstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 19. August 1948, Moosbierbaum. Familienstand: Verheiratet mit Ottilie. Kinder: Andreas (1974) und Claudia (1979). Schöpferische Akte: Journalistische Berichte. Ehrungen: Goldenes Ehrenzeichen des Landes Niederösterreich, Ehrungen der Gemeinde. Mitgliedschaften: Rotes Kreuz, ÖVP. Hobbies: Fotografieren, Schreiben, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die dreijährige Handelsschule und trat anschließend, 1966, in den Dienst des Rechnungswesens der Stadtgemeinde Tulln ein. Schon in dieser Zeit schloss ich mich einer Jugendorganisation, der katholischen Jugend an, und war dort organisatorisch tätig. 1969 wechselte ich zur jungen ÖVP. In dieser Zeit war ich bereits für die Gemeinde tätig. Im Jahr 1975 trat ich in den Gemeinderat als geschäftsführender Gemeinderat ein. Ich war dort mit dem Bereich Kultur befasst, war Club-Chef meiner Fraktion, und arbeitete intensiv für die NÖN. Im Jahr 1982 wurde ich zum erstenmal zum Bürgermeister gewählt. Ich übernahm zu diesem Zeitpunkt eine konkursreife Gemeinde. Mit der Funktion des Bürgermeisters waren noch weitere Funktionen verbunden, wie Geschäftsführer der Schloss Atzenbrugg GmbH, Bezirksparteiobmann, Obmann-Stellvertreter des Gemeindevertreterverbandes, Geschäftsführer des Hilfswerks, Bezirksstellenleiter des Roten Kreuzes, und Obmann des Sportvereins. Jeweils in den Jahren 1985, 1990, 1995, 2000 wurde ich zum Bürgermeister wiedergewählt.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Erfolg besteht für mich aus hoher fachlicher Kompetenz und harter Arbeit. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Man darf nie mehr versprechen als man selbst im Stande ist zu halten. Der Umgang mit Zielen und Visionen ist für den Erfolg von großer Wichtigkeit. Man braucht allerdings auch eine Handvoll guter Freunde, mit denen man gemeinsam politische Ziele umsetzen kann. **War etwas Besonderes für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Vielleicht war ich zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ich hatte in den 80er Jahren keine Ambitionen, Bürgermeister zu werden. Durch einen betrüblichen Vorfall meines Vorgängers kam es zu meiner Kandidatur. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ich fand schon als junger Mensch großen Gefallen an der Verwaltung, und hatte schon damals Interesse an der Politik. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Für meinen persönlichen Erfolg bin nicht nur ich selbst, sondern auch eine Anzahl von verläßlichen, treuen Mitarbeitern verantwortlich. Ich bin mir dessen bewußt, daß ich selbst nicht alles machen kann. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Die Familie ist die Basis und der Träger meines Erfolges. Ich bin in der glücklichen Lage, daß meine Ehepartnerin meinem Engagement sehr großes Verständnis entgegenbringt. Meine Frau ist selbst in verschiedenen Organisationen tätig, und hat dadurch ein sehr großes Einfühlungsvermögen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste Entscheidung war die im Jahr 1982 zur ersten Kandidatur zum Bürgermeister. Eine weitere große Entscheidung war die für die Revitalisierung des Schlosses. Im Jahr 1997 gelang es uns dann, die Volkskultur NÖ im Schloß zu etablieren. **Bei Entscheidungen größerer Tragweite, entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Bevor ich meine Entscheidung treffe, hole ich mir von kompetenten Persönlichkeiten den entsprechenden Rat ein. Endgültige Entscheidungen treffe ich dann gerne allein. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich befasse mich mit Erfahrungsaustausch, kenne die für mich relevanten Medien, besuche die für unsere Entwicklung notwendigen Kongresse und lese die entsprechende Fachliteratur. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Mir ist es wichtig, dass sich meine Mitarbeiter auch in der Öffentlichkeit aktiv betätigen. Nur so haben sie einen guten Zugang zum Geschehen in der Gemeinde. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Vereinzelt gibt es Lob für die Gemeinde und mich. Die Anerkennung ist für mich so wertvoll wie der Sauerstoff für das Blut. Ich sehe darin ein Feedback auf dem richtigen Weg zu sein. **Welche Rolle spielen Niederlagen für Sie?** Ich sehe den Missgeschicken ins Auge und lebe damit. Als Demokrat habe ich Niederlagen zur Kenntnis zu nehmen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich besuche alle Konzerte in unserem Schloss und gewinne daraus die nötige Entspannung für mein hohes persönliches Engagement in der Gemeinde Tulln, und als Bürgermeister von Atzenbrugg. Auch die gemeinsamen Urlaube mit der Familie geben mir wieder Ruhe und Erholung. **Was wollen Sie noch erreichen?** In meiner Ära wurden ein Kindergarten, zwei Schulen und zwei Feuerwehrhäuser gebaut. Die Kanalisation und die Wasserversorgung sind meine nächsten Ziele für die Gemeinde. Mein persönliches Ziel ist die Gesundung meiner etwas angeschlagenen Konstitution. **Ihr Lebensmotto?** Gemeinsamkeiten suchen und daraus für die Allgemeinheit das Beste zu machen. **Haben Sie Vorbilder?** Im politischen Bereich ist mein Vorbild der ehemalige Bundeskanzler Figl, aber auch J.F. Kennedy ist ein Vorbild für mich. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Solide Grundausbildung und die Bereitschaft zur laufenden Weiterbildung sind die Basis für den persönlichen Erfolg. Wichtig ist, sich Sprachen anzueignen. Die Muttersprache und Englisch sind zuwenig.

✱ Schmauss Marcus Mag.

„...durch meine Leistung dazu beitragen, daß Dinge sich in eine positive Richtung bewegen."

● Steckbrief

Funktion: Marketingleiter. Tätig bei: Software AG Österreich., 1190 Wien, Cobenzlgasse 32. Geboren - Datum, Ort: 17. Oktober 1970. Hobbies: Kultur, Sport.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch des Gymnasiums Sacre Coeur in Preßbaum, besuchte ich von 1982-83 die Deutsche Schule in Paris, und im Juni 1989 legte ich die Matura ab. Von 1989-95 studierte ich an der Wiener Wirtschaftsuniversität Handelswissenchaften und von 1993-95 spezielle Betriebswirtschaftslehre. Im September 1995 erfolgte die Sponsion zum Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften. Der berufliche Werdegang begann mit dem Eintritt in die Firma IBM CE&R (Zentraleuropa und Rußland), wo ich bis April 1997 für die Betreuung der österreichischen Großbanken, mit Niederlassung in den osteuropäischen Staaten, zuständig war. Von April 1997-Dezember 1998 beschäftigte ich mich mit den Bereichen Systems Integration für Banking und Public Sector. Eine Consulting-Tätigkeit in der IBM Consulting Group nahm ich von Jänner 1999 bis Oktober 1999 wahr. Im November 1999 wechselte ich zur Firma Software AG Österreich, wo ich bis März 2000 im Account Management tätig war, und seit April 2000 die Funktion des Marketing-Leiters ausübe.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Daß ich einen Beruf ausübe, welcher mir ermöglicht, meine Qualifikation optimal einzusetzen, und daraus eine Anerkennung zu bekommen. Dazu bedarf es neben der fachlichen Qualifikation auch ein hohes Maß an sozialer Kompetenz. Ebenso zählt Kommunikation dazu, denn besonders in der EDV-Branche kommt es immer wieder vor, daß man es einerseits mit sehr technisch orientierten Menschen zu tun hat, andererseits fehlt dieses technische Verständnis so manchem Managementmitglied. Wichtig ist, daß man hier einen Brückenschlag schafft, um mit beiden Bereichen kommunizieren zu können. **Was treibt Sie voran?** Während meines Studiums hat es für mich zwei Gebiete gegeben, in denen ich zukünftig arbeiten wollte, das waren Sport und der EDV-Bereich. Der EDV-Bereich ist ein extrem spannender Bereich, und ich kann durch meine Leistung ein wenig beitragen, damit man sich in eine positive Richtung bewegt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Es gibt eine Reihe von Anhaltspunkten, wie z.B. am Monatsende, wenn der Pressespiegel sehr umfangreich war. Ebenso kann man es als Erfolg betrachten, wenn bei einer Fachmesse ein positives Feedback vorliegt, dann ist es ebenfalls Erfolg für mich. Nach Innen gesehen, gibt es eine Reihe von Herausforderungen, die man sich täglich stellen muß. Ich gehe auch mit Freude täglich ins Büro und es macht auch Spaß. **Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend?** Ich glaube, daß Neugierde und Interesse, welche ich an vielen Dingen habe, mir immer schon sehr geholfen hat. Weiters habe ich eine AHS-Ausbildung gemacht, das heißt ich habe ein profundes Allgemeinwissen. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Neugierde ist sehr wichtig, und kein Scheuklappendenken zu haben. Im Nachhinein betrachtet, muß man sagen, daß die Universität sicher ein Rüstzeug liefert. Man sollte sicher aber parallel mit der Praxis auseinandersetzen. Besonders jetzt, liegt eine spannende Situation vor, das heißt daß in den letzten fünf Jahren eine Reihe von neuen Berufsbildern aufgekommen sind, wo die theoretische Ausbildung erst im entstehen ist. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Positiv, das heißt meine Lebensgefährtin arbeitet in einer anderen Branche, und somit liegen unterschiedliche Welten vor, das heißt daß man sich auch für die andere Welt interessiert, und dies führt dazu, daß man sich nicht einseitig entwickelt.

✱ Schmerold Heidi

● Steckbrief

Beruf: Caterer. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Heidi´s Exquisit Catering & Partyservice., 1130 Wien, Fasangartengasse 103. Geboren - Datum, Ort: 14. Februar 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Oliver. Kinder: Lisa und Max. Hobbies: Reiten, Skifahren und Golf spielen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in einem Heim auf, wo ich aber eine gute Erziehung genoß. Fünfmal wechselte ich den Job, bis ich den Hang zum Gastgewerbe entdeckte. Ich arbeitete viel im Ausland, und zwar in einer Hotelrezeption, im Service; ich sammelte Erfahrungen, weil ich offen war und mich für viele Sachen interessierte. Lange Zeit arbeitete ich im Wiener Stadtlokal „Ofenloch", wo ich als Kellnerin anfing und später im Einkauf, bei der Kundenbetreuung tätig war. Von einem Stammgast dieses Restaurants bekam ich das Angebot, die Mensa von einer Schule, wo er Direktor war, zu übernehmen. So machte ich mich mit 23 Jahren selbständig. Das war eine Schule für Weiterbildung, wo sehr viele Veranstaltungen stattfanden, deren Versorgung ich organisierte. Durch diese Veranstaltungen wurde ich bekannt; ich bekam oft Angebote, Feste auswärts mit Lebensmitteln zu beliefern, und die Anfrage wurde immer größer. Das brachte mich auf den Gedanken, in Eigenregie ein Catering aufzubauen. Durch einen glücklichen Zufall gelang es mir, die Firma von der Frau Kam zu kaufen. Zuerst war unser Standort im vierten Bezirk, dann übersiedelten wir in den 13. Bezirk.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil der Umsatz der Firma kontinuierlich steigt und wir immer mehr zufriedene Kunden haben, die unsere Qualität schätzen. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Erfolg drückt sich für mich in einer gelungenen Veranstaltung aus. Ich bin ein Perfektionist und mir ist wichtig, daß alles, was ich mache, tadellos funktioniert. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Qualität, Flexibilität, persönliche Betreuung der Kunden und Kreativität. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach meinem Gefühl. Ich arbeite im Team und schätze bei den Anderen die Anpassungsfähigkeit. Meine Mitarbeiter müssen höflich, flexibel, kreativ sein, und ich versuche das vorzuleben. **Gibt es in Ihrer Branche ungelöste Probleme?** Als ein ernsthaftes Problem betrachte ich die Tatsache, daß man bei vielen Firmen ungeschultes Personal verwendet, worunter die Qualität leidet. Das bewegte mich dazu, unser Unternehmen Exquisit Party Service zu nennen. **Wann haben Sie sich für den Erfolg entschieden?** Als erfolgreiche Entscheidung betrachte ich meinen Weg zum

Catering. Vorher wußte ich nicht, daß es mir so viel Spaß macht. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Ja, meinen Mann. Ohne ihn wäre das Ganze nicht möglich gewesen; ich betrachte meinen Mann als einen unentbehrlichen Teil meines Erfolges. **Wie lösen Sie besonders schwierige Situationen?** Wenn ich mir Zeit lassen kann, überlege ich meine Entscheidung, sonst treffe ich sie „aus dem Bauch heraus". **Ihre persönliche Zielsetzung?** Ich möchte erreichen, daß unsere Kinder glücklich aufwachsen, daß die Familie durch meinen großen beruflichen Einsatz nicht leidet und mein Privatleben weiter harmonisch verläuft. Es ist mir ein Anliegen, alles, womit ich angefangen habe, genauso perfekt fortsetzen zu können.

✶ Schmid Eleonore

„Die Anerkennung durch meine Gäste bedeutet mir viel, da sie mich motiviert."

● Steckbrief

Beruf: Hotelkauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Hotel Müller, Fritz Müller GmbH., 80337 München, Fliegenstr. 4. Geboren - Datum, Ort: 17. Dezember 1937, München. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Martin. Kinder: Thomas (1966). Hobbies: Pferde, Bergwandern, Schwimmen, Kultur und Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Schon mein Vater kommt aus der Gastronomie. 1954, als das Hotel fertiggestellt war, begann ich - initiiert durch meinen Vater - hier zu arbeiten. Ich habe eine Ausbildung im Hotel gemacht, und lebte auch für einige Zeit während eines Praktikums in der Schweiz. 1963 heiratete ich und seitdem erfreue ich mich hier im Hotel der Hilfe meines Mannes neben seiner tierärztlichen Tätigkeit. In unserem Hotel, das 44 Zimmer bietet arbeitet inzwischen auch unser Sohn. Er ist gelernter Hotelkaufmann und diplomierter Betriebswirt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist natürlich - auf mein Geschäft bezogen -, wenn es mir gelingt, Gäste ans Haus zu binden. Wir haben hier kaum Laufkundschaft. Wir leben von Stammkunden, von Firmen und Empfehlungen. Der persönliche Erfolg ist, daß wir im Laufe der Zeit das Hotel immer wieder sukzessive ausgebaut und verbessert haben. Allein in den letzten zwei Jahren haben wir 1,5 Millionen in dieses Haus gesteckt - und alle Zimmer und Bäder neu gemacht. Erfolg ist, wenn ich mein Geschäft so ausbauen kann, daß es angenommen wird und daß die Gäste wiederkommen. Das ist für mich entscheidend. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Die Anerkennung meiner Gäste bedeutet für mich viel, da mich Anerkennung motiviert. Das anstrengende Geschäft wäre ohne Anerkennung nicht zu bewältigen. In dieser Branche braucht man einfach Anerkennung. Natürlich gibt es auch Kritik. Aber wenn die positiven Aspekte überwiegen, ist es befriedigend und man ist zufrieden. Und letztlich gibt natürlich die Belegung den Ausschlag. Wir haben über 70 Prozent Belegung und das ist für uns die Bestätigung, daß wir auf dem richtigen Weg, in der richtigen Richtung sind. **Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus?** Ganz entscheidend ist der persönliche Kontakt. Mein Sohn und ich sind ständig vorne, auch mein Mann hat viel Kontakt zu den Gästen. Wir sind ein Familienbetrieb. Der Kontakt ist sehr persönlich. Es gibt keinen Tag, wo nicht einer aus unserer Familie hier im Hotel anwesend ist. Und wenn wirklich mal was schiefgeht, kann man es einfach besser wieder in Ordnung bringen, wenn man persönlich mit dem Gast spricht. Allgemein wollen unsere Gäste persönlich angesprochen werden, sie wollen nicht unpersönlich behandelt werden. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Man muß einfach Kritik vertragen. Ich kann sagen, daß wir zum Glück keine geschäftlichen Rückschläge hatten. Es ging ständig aufwärts und das Geschäft hat sich kontinuierlich entwickelt. Wir können sehr zufrieden sein. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Es gibt einem Kraft, daß man sagt, daß Geschäft geht weiter, man hat Perspektiven. Unser Sohn ist voll integriert und ist mit Begeisterung dabei. Denn sonst hätten wir das Geschäft sicher nicht mehr. Außerdem sind inzwischen auch Enkelkinder da, sodaß man sagen kann, man hat Perspektiven für die Zukunft, daß das, was man tut nicht umsonst ist. Nicht nur um des Geldes Willen. Die Familie gibt Kraft und natürlich auch die Anerkennung und das Lob der Gäste gibt einem neue Energie. **Was sind Ihre Ziele, was wollen Sie noch erreichen?** Wir möchten weiterhin hier im Hotel mitarbeiten, um unserem Sohn zu helfen, und um auch den persönlichen Kontakt zu unseren Gästen nicht zu verlieren, der schon über Generationen geht. Dann möchten wir uns langsam zur Ruhe setzen und uns unseren Hobbies widmen.

✶ Schmid Josef Univ. Prof. Dr.med. Dr.sci.h.c.mult.

● Steckbrief

Beruf: Internist. Funktion: Inhaber. Geboren - Datum, Ort: 14. Februar 1919. Familienstand: Verheiratet mit Inge. Kinder: Katja (1977). Schöpferische Akte: Datenjournal (1968-81), ca. 250 wissenschaftliche Publikationen. „Die Blutgerinnung in Theorie und Praxis", „Klinik und Therapie - chronischen Gelenkrheumatismus", „Neuraltherapie", „Computer Medizin", „Manual for Computer medicine". Ehrungen: Mehrere Ehrendoktorate (USA). Mitgliedschaften: Ehemaliger Präsident der Internationalen Gesellschaft für prospektive Medizin, Gründungsmitglied des Golfclubs Enzersfeld. Hobbies: Tennis spielen (dies ist und war für die körperliche Ertüchtigung - früher spielte ich mit Herrn Seiko (ehemaliger Tennisprofi).

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Realgymnasium studierte ich an der Wiener Universität Medizin. Von 1945-46 war ich Assistenzarzt in der Klinik „Jagic". 1951 wurde ich Internist, von 1946-57 war ich als Oberarzt und Dozent an der Klinik „Fellinger" und 1957 erfolgte die Eröffnung meiner Praxis. 1958 wurde ich Chefarzt am Institut für Computermedizin in Wien. 1989 wurde ich zum Univ. Professor ernannt.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich möglichst vielen Patienten zur Gesundheit zu verhelfen, bzw. so weit zu helfen, daß sie zumindest ein „leichteres" Leben führen können. Für einen Arzt ist das Streben nach aktiver Hilfestellung und die daraus resultierende Befriedigung von eminenter Bedeutung. **Gab es Rückschläge?** Eine große Niederlage war

für mich als mein Sohn Alexander, welcher selbst Internist war, im 42. Lebensjahr an Krebs verstarb. Damit zu leben ist für mich bis heute fast unmöglich. Daß einzige was mir dabei hilft, ist meine Arbeit. Ebenso trifft es mich immer wieder, wenn einer meiner Patienten, welcher mir sein Vertrauen geschenkt hat, stirbt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich vertrete die Ansicht, daß hierfür die Gene verantwortlich sind. Jeder Mensch besitzt diese Gene, der eine mehr und der andere weniger. Aber auch die Erziehung kann diese Veranlagung fördern. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nicht ganz - Hitler hat mir und meinem Vater seinerzeit sieben Jahre genommen. Die Einführung der „Diagnosestraße" sehe ich auch nicht als besonderen Erfolg, denn dies habe ich in den USA kennengelernt und auch jeder andere Kollege hätte die Möglichkeit gehabt, diese Diagnosestraße in Österreich einzuführen. **Ihr Erfolgsrezept?** Die persönliche Kontaktpflege zu den Patienten, um eine Vertrauensbasis zu schaffen, ist sehr wichtig um eine intensive gegenseitige Bindung mit den Patienten aufbauen zu können. Der menschliche Faktor steht dabei eindeutig im Mittelpunkt. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Meine erste Ehe hat am Beginn meiner Karriere sehr darunter gelitten, daß ich mich auch wissenschaftlich betätigte (Computermedizin). Nach dem Tod meines Sohnes reduzierte ich mein Arbeitspensum. **Ein Ratschlag für Ihre jungen Kollegen?** Ein junger Arzt soll sich die Frage stellen, ob Familie oder Karriere für ihn wichtiger ist, denn wenn er im Beruf Karriere machen möchte, sollte er auf Familie verzichten. Darüber hinaus ist Arzt zu sein kein Beruf sondern eine Berufung. **Wie funktionierte Ihre Fortbildung?** Ich war von 1945 bis 1958 an der Klinik von Prof. Fellinger und bekam dort dementsprechende Fortbildung. Die weitere Fortbildung habe ich mir in den USA, in Rochester geholt, wo ich mit anderen Ärzten die Computermedizin kennenlernte, allerdings im primitivem Stadium. **Wie sehen Sie die Zukunftsaussichten in Ihrer Branche?** Für jene jungen Kollegen, welche sich für die Computermedizin interessierten, gibt es riesige Chancen. Dies setzt allerdings voraus, daß der Kollege so gut wie kein Privatleben führen darf, denn dafür gibt es so gut wie keine Zeit, wenn man in diesem Metier weiterkommen möchte. **Sehen Sie die Mitbewerber (Ihre Kollegen) als Konkurrenten?** Dies war nie ein Thema. Ich war bis 1985 ein Einzelgänger und war als Außenseiter deklariert. Mein Interesse galt der Computermedizin und ich hatte den Ehrgeiz in der ganzen Welt bekannt zu werden. Dies war im nachhinein betrachtet der falsche Weg, denn wenn man älter wird, bemerkt man, daß Kinder im Leben das wichtigste sind.

✱ Schmid Jutta

● Steckbrief

Beruf: Friseurin. Funktion: Filialleiterin. Tätig bei: Flic Flac Kinderbekleidungs HandelsgmbH., 2130 Mistelbach, Hafnerstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 24. April 1972, Mistelbach. Kinder: Cindy (1992) und Steven (1995). Eltern: Gertrude und Johann. Hobbies: Aerobic, laufen und meine Kinder.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Friseurlehre mit Abschluß probierte ich einige Jobs in verschiedenen Branchen aus. Unter anderem war ich auch eineinhalb Jahre als Verkäuferin bei Billa in Wien und ein Jahr war ich als angelernte Masseurin in einem Institut, hier in Mistelbach. Meine Eltern führen ein Transportunternehmen, auch da war ich ein Jahr als Bürokraft angestellt, das war zwischen der Babypause. Ich war immer auf der Suche nach einer selbständigen Arbeit, die mir auch Freude macht. Seit 1998 bin ich Verkäuferin (in Teilzeit, wegen der Kinder) in einem Kindermodengeschäft. Jetzt, nach drei Jahren wurde ich zur Geschäftsführerin bestellt. Wir führen Kleidung von Größe 50 - 164, aber auch viele Accessoires. Zur Zeit beschäftigen wir noch zwei Verkäuferinnen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum? Weil ich gern selbständig arbeite und lieber führe, bevor ich mich führen lasse. Ich habe viel Durchsetzungsvermögen und bin zu 100 Prozent ehrlich und korrekt. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Etwas zu erreichen, was man lange schon gesucht hat. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Engagement, eigenständiges Handeln, agieren ohne viel zu fragen. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** Nach einem halben Jahr in der Firma wußte ich, daß es jetzt ist. Hier werde ich bleiben und auch eine gute Position erreichen. **Gab es eine Situation, wo andere aufgegeben hätten?** Anfangs hatte ich Schwierigkeiten mit einer Kollegin, aber mir hat es da so gut gefallen, daß ich mich durchgekämpft habe. **Nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich zur Zusammenarbeit mit Personen?** Ehrlichkeit, gepflegtes Aussehen, Umgang mit Menschen, die Aussprache ist auch wichtig. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Freundschaftlich verbunden, aber doch als kompetente, korrekte Persönlichkeit, die die Verantwortung trägt. **Ihr persönliches Ziel?** Ich versuche permanent den Umsatz zu steigern , gute Mitarbeiter einzustellen und wünsche mir bald ein extra Geschäftslokal, denn zur Zeit sind wir im DM - Markt integriert. **Ihr Rat zum Erfolg?** Selbst anpacken, auf keinen Fall warten bis einem jemand etwas schafft, selbstsicheres Auftreten, sich nicht einschüchtern lassen.

✱ Schmid Karl

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Küchenchef. Tätig bei: Restaurant „Drei Husaren"., 1010 Wien, Weihburggasse 4. Geboren - Datum, Ort: 29. Mai 1971, St. Pölten. Ehrungen: Auszeichnung bei der Lehrabschlußprüfung, Teilnahme am Bocuse D`Or. Hobbies: Kochen, Essen gehen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule und Handelsschule lernte ich im Restaurant „Zum grünen Jäger" in Wien Koch, und war ab 1989 in verschiedenen Betrieben, in unterschiedlichen Funktionen tätig. 1993 wurde ich erstmals Küchenchef im Strandhotel „Fürst" in Faak am See, in Kärnten. Eine wesentliche Station war, als ich 1995 erstmals in einem Vier-Hauben Lokal (Restaurant Waldhorn in Ravensburg, Deutschland) tätig war. In dem halben Jahr lernte ich dort mehr als in der ganzen Zeit zuvor und erkannte, was dieser Beruf wirklich bedeutet. Gleich darauf konnte ich im Restaurant „Pfiffig", in Gars am Kamp, wo ich von 1995-97 als Küchenchef tätig war, das erste Mal eine Haube holen. Von

Oktober 1997 bis Jänner 1998 war ich auf einer „kulinarischen Reise durch drei Kontinente" (Chicago, Holland, Schweiz, Liechtenstein und Osaka). Essen bedeutet für mich Kultur schlechthin; durch die Fast-Food-Kultur können Kinder heute oft nicht einmal mehr essen. Nach meiner Rückkehr war ich Küchenchef im „Skyline", Restaurant „Gutenberg", im Berghotel Tulbingerkogel, Restaurant „Schmaus-Haus" und zuletzt von Jänner 2000 bis Februar 2001 im Tagungs- und Veranstaltungszentrum Restaurant „Graf Hyunday". Anschließend wurde ich Küchenchef des Restaurant „Sailer" und im April 2001 Küchenchef in den „3 Husaren".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? In unserer Branche hat Erfolg weniger mit Geld, sondern damit zu tun, daß man mit seiner Position und dem Umfeld zufrieden ist, daß man in der Lage ist, Hauben oder Sterne zu holen und letztlich ist Erfolg auch, wenn man Lehrlinge ausbilden kann, die selbst erfolgreich werden. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe nicht nur Talent zum Kochen, sondern denke mir auch etwas dabei. Da ich vom Land komme, bin ich naturverbundener als ein Stadtmensch. Wir arbeiten in der Küche mit Naturprodukten und jedes Produkt hat einen Eigengeschmack, der von den Lebensumständen des Tieres oder der Pflanze abhängt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich Kollegen beobachte, die eventuell andere Aspekte wie Freizeit oder Familie in den Vordergrund stellen, schon; es ist aber mit viel Arbeit verbunden. Wenn man mit Hirn arbeitet und sich auch etwas traut hat man auch Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1995 entschloß ich mich den Beruf vor die Familie zu stellen und mich durch private Probleme nicht beirren zu lassen. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Bei neuen Jobangeboten würde ich mir jetzt eine Woche Zeit lassen und es auch mit meiner Frau besprechen, sonst bin ich eher entschlußfreudig. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Meine Familie hat einen Weinbaubetrieb, so konnte ich schon in meiner Kindheit hinter die Kulissen von Gastronomiebetrieben sehen, und während mein Bruder im Keller mithalf, war ich in der Küche. In der dritten Klasse wählte ich Kochen als Freigegenstand und meine Mutter brachte mich dann mit sanftem Druck zu diesem Beruf. Der Beruf machte mir dann schon sehr bald Spaß. **Ist Imitation oder Originalität besser um erfolgreich zu sein?** Ich bevorzuge eindeutig Originalität. Imitieren muß ich hier die klassischen Gerichte, die von den Stammgästen seit Plachuttas Zeiten gefragt werden. **Wieviel Zeit investieren Sie in Fortbildung?** Ich bin ein leidenschaftlicher Kochbuch-Leser und besuchte mehrere Seminare in Management und Mitarbeiterführung während meiner Saisonzeit. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Das Unverständnis des Partners oder der Familie für die Arbeitszeit ist ebenso hinderlich wie finanzielle Nöte, da man in dem Beruf auch nicht viel verdient. Das schleift einen aber auch ab und weist in die richtige Richtung. Hinderlich ist auch mangelndes Selbstvertrauen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg?** Jeder kreative Koch ist auch sensibel und gefühlsbetont, daher merkt man private Probleme schnell im Beruf. Das gilt auch für das berufliche Umfeld. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich sehe mir an, wo derjenige gearbeitet hat, aber Referenzen sind nicht allein ausschlaggebend. Vor allem ist es eine Bauchentscheidung, ob er mit dem Beruf harmonisiert und wie er zu dem Beruf steht. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Motivation ist nötig; manche Menschen kann man mit Begeisterung, andere durch sanften Druck und dennoch gewissen Freiheiten anspornen. Auch mit etwas Schmäh kann man das Klima auflockern, das ist in diesem stressigen Job wichtig, damit er nicht in Fabriksarbeit ausartet. Bei speziellen Leistungen kann man auch mit Geld motivieren. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Psychische Niederlagen hauen mich um, und ich brauche lange um sie zu überwinden und überlege, weshalb etwas passiert ist. Ein Mißerfolg wäre es, wenn man mich kündigen würde, weil ein Superstar kommen würde, der um viel weniger Geld als ich arbeiten würde. Ich muß immer so gut sein, daß die Gäste und mein Chef mit mir so zufrieden sind, daß ich eine Lücke hinterlassen würde, wenn ich gehen würde. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Daheim ist mir meine Frau eine emotionelle Stütze, auch aus dem Erfolgsdruck schöpfe ich Kraft. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe es aufgegeben mir (mehr als Jahres-)Ziele zu setzen, weil es immer anders als geplant kommt, sich ständig neue Möglichkeiten ergeben und sich Situationen ändern. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ich lege es nicht unbedingt darauf an, dennoch tut es gut Anerkennung zu bekommen. Bei einem Prominentenkochen bekam ich auch schon einmal „standing ovations". Das tut genauso gut wie positive Zeitungsberichte. **Haben Sie Vorbilder?** Ich bewundere Köche wie Witzigmann, Albert Bouley in Ravensburg oder Stefan Marquard in München, der ein Exzentriker und Genie ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Habt Mut und traut euch etwas.

✱ Schmid Klaus Ing.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Materna Information & Communications GmbH., 1100 Wien, Favoritenstraße 93. Mitgliedschaften: Future Network, Management Circle, Club Carriere. Hobbies: Familiensportarten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin ausgebildeter Nachrichtentechniker und genoß am TGM die Möglichkeit, diesen Beruf zu erlernen. Diese berufsbildende höhere Schule ist die einzige Form einer HTL, welche nicht dem Stadtschulrat, sondern direkt dem Unterrichtsministerium unterstellt ist. Nach meiner Matura begann ich bei der Firma Siemens, im elektrotechnischen Bereich zu arbeiten. Nach dem Präsenzdienst wechselte ich zur Firma Digital Equipment als Support Techniker, für Großrechensysteme und Netzwerke. Dieses Unternehmen ermöglichte mir die bestmögliche Ausbildung, im Bereich des Vertriebsmanagements. Als Vertriebsbeauftragter für Consultingleistungen und Netzwerkumfelder, war ich für den gesamten Österreichischen Markt zuständig, und verantwortlich. Da mich nicht nur Dienstleistungen sondern auch der Vertrieb von Produkten interessierte, wechselte ich firmenintern in die Netzwerkproduktgruppe. Diese Sales-Manager Position im Partnergeschäft beinhaltete unter anderem die Möglichkeit, eine europäisch orientierte Aufgabenstellung für 23 Länder durchzuführen. Aus dieser sehr interessanten Tätigkeit konnte ich mir internationale Erfahrung und Know-how mitnehmen. Anfang 1996 begann ich das Geschäft für die Firma Materna in Österreich aufzubauen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ursprünglich lag die Produktentwicklungszentrale der Firma Materna in Deutschland. Es gelang mir diese nach Österreich zu holen. Wir gründeten im April 2000 das Zentrum und bieten nun den weltwei-

ten Vertrieb unserer höchst erfolgreichen Produktpalette, nämlich Softwarelösungen und Telekommunikations-Sofwarelösungen für den Mobilfunk von Firmen an. Wir sind bereits Marktführer in unseren Segmenten, und fassen daher unser nächstes Ziel, nämlich den Aufbau eines Rechenzentrums für den SMS-Bereich ins Auge. Ich denke, daß ich mich als erfolgreich bezeichnen kann, da es mir einerseits gelingt, alle meine Aufgaben als Teil meines Lebens zu betrachten, und die Aufgaben andererseits auch als Bereicherung meines Lebens zu sehen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Um erfolgreich zu sein ist es notwendig, daß man seine berufliche Tätigkeit als Teil seines Lebens sieht. Ich versuche diese Einstellung auch meinen Mitarbeitern vorzuleben, um sie dadurch auch diesem Ziel zuzuführen. Ich gebe meinen Mitarbeitern sehr großzügige Rahmenbedingungen, in dem sie ihren Job positionieren können. Um als Unternehmen erfolgreich agieren zu können, bedingt es erfolgreiche Mitarbeiter, die sich in ihrem Aufgabenbereich verwirklichen können. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich achte mehr auf menschliche Qualitäten, als auf Zeugnisse und Fachwissen. Jeder Bewerber sollte wissen, was die Hauptmotivation für seine Bewerbung ist, und was er im Leben erreichen möchte. Wovon wir im Moment überzeugt sind, ist das Coachen von neuen Mitarbeitern, da gerade in der Anfangszeit ein sehr gutes Coaching die Möglichkeit bietet, unsere Ziele als Team anzuvisieren. **Wie erkennen Sie Chancen, und wie nützen Sie diese?** Ich erkenne Chancen in der Entwicklung von Märkten und Technologien. Die Vorteile der heutigen modernen Führungskräfte liegt in der besten fachlichen Ausbildung, und in der Fähigkeit, Technologien beurteilen zu können. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Auf jedenfall Originalität, weil bei den Märkten, die ich kennenlernte, sich herausstellte, daß man im Wettbewerbsmarkt mit Imitation immer nur den zweiten Platz belegen kann. Mittels Originalität habe ich zwar das Risiko des Fehltritts inkludiert, erreiche jedoch eine höhere Erfolgschance, wenn die Idee Früchte trägt. In der heutigen Zeit kostet Imitation eineinhalb Jahre, und das werden sich Top-Unternehmen nicht leisten können. **Spielen Niederlagen eine wesentliche Rolle?** Ja, da man aus Niederlagen sehr viel lernen kann. Mein Umgang mit Niederlagen liegt im klassischen, technischen, analytischen Lösungsmodell. **Ihre Ziele?** Daß es mir weiterhin so gut geht, wie jetzt. Ich bin sehr mit meinem persönlichem und beruflichem Umfeld zufrieden. Diesen Status zu halten, bedingt Fleiß, Ausdauer und die Fähigkeit Beruf und Familie ausgewogen zu behandeln. **Ihr Lebensmotto?** Alles was ich tue, mache ich gern. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Das wichtigste am Weg zum Erfolg ist die Lebensplanung, und die konsequente und geradlinige Verfolgung dieses Weges. Niederlagen positiv zu verwerten und begeistertes Arbeiten sind weitere Erfolgsfaktoren.

✱ Schmid Robert

● Steckbrief

Beruf: Spengler- und Dachdeckermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Spenglerei - Dachdeckerei Robert Schmid., 2232 Deutsch-Wagram, Hauptstraße 37. Geboren - Datum, Ort: 7. Oktober 1950, Deutsch-Wagram. Familienstand: Verheiratet mit Ingeborg. Kinder: Carola (1973), Martin (1981) und Robert (1994). Eltern: Hilda und Robert. Hobbies: Laufen, Schwimmen, Skifahren, Radfahren, Tarock spielen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Spenglerlehre im elterlichen, seit 1954 bestehenden, Meisterbetrieb, arbeite ich bei den Eltern als Geselle weiter. 1974 absolvierte ich die Meisterprüfung und übernahm 1989, als mein Vater in Pension ging, die Firma. Seit 1991 beschäftige ich zusätzlich einen Dachdeckermeister, um den Bereich am und um das Dach vollends abdecken zu können. Bereits 1993 war ich selbst nach abgelegter Prüfung Dachdeckermeister. Ich beschäftige bis zu 15 Mitarbeiter, wovon meine Frau die Büroarbeiten erledigt. Sie ist für den Einkauf, für Kostenvoranschläge und für die Fakturierung zuständig. Zu 90 Prozent arbeiten wir am Einfamiliensektor, also vornehmlich für Privatkunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meine Zufriedenheit, aber natürlich auch die Zufriedenheit meiner Kunden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin bei Verhandlungen ein umgänglicher und ehrlicher Mensch. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mein Unternehmen seit Jahren erfolgreich führe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon zehn Jahre vor meiner Selbständigkeit fühlte ich mich bereits erfolgreich, denn mein Vater ließ mich entscheiden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ein wesentlicher Schritt war der zweite Beruf, dadurch beherrscht man den Markt besser. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ja, wenn Generalunternehmen in Konkurs gehen und die Zahlungen ausbleiben ist es für Kleinunternehmer oft schwierig zu überleben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach dem Erscheinungsbild und dem Auftreten. Das Gespräch sagt einiges über fachliche Dinge aus, Zeugnisse sind eher nebensächlich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als gerechter, sozialer Chef, der sich nicht scheut auch selbst mitzuarbeiten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Am meisten Kopfzerbrechen macht mir, daß sehr viele Neue in unserem Gewerbe auf den Markt kommen und weder rechnen, noch kalkulieren können. Sie ruinieren die Preise und achten wenig auf Qualitätsarbeit. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka drei Tage an Seminaren und einiges für das Lesen unzähliger Fachliteratur. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Startkapital ist sicher von Vorteil, damit man nicht sofort schon mit den kleinen Dingen in eine Abhängigkeit verfällt. Gute fachliche und auch kaufmännische Ausbildung sind wichtig. Man sollte jedenfalls anfangs den Willen haben selbst mitzuarbeiten und viel Glück haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Der Betrieb kann genauso weiterlaufen.

> „Der Wille, selbst im Unternehmen mitzuarbeiten und etwas Glück."

✱ Schmidberger Peter

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Friedrich Kornfeind Geflügel-Wild-Eier Import Großhandel KG., 1120 Wien, Bischoffg. 20. Geboren - Datum, Ort: 9. Juli 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitta. Eltern: Josef und Elisabeth. Besondere Vorfahren: Friedrich Kornfeind Unternehmensgründer. Mitgliedschaften: Mitgliedschaft in der Fleischerinnung. Hobbies: Fischen und Motorradfahren.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1980 in Wien trat ich in den elterlichen Betrieb ein, den es seit 1895 gibt. Ich habe dort alle Stationen durchlaufen, von Einkauf über Verkauf bis hin zum LKW fahren . 1993 habe ich den Betrieb dann übernommen. Mein Großvater sagte einmal: Als Chef muß Du zwar alles können, aber nicht alles tun und das sehe ich selbst heute genau so. Es ist wichtig zu wissen, daß es geht und wie es geht, um es den Mitarbeitern im Notfall auch zu zeigen **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir beschäftigen uns mit dem Großhandel von Wild, Geflügel und Eiern. Wir importieren aus vielen Ländern der Welt und liefern an Großküchen, Gastronomien, Kasernen und Spitälern in Österreich. Unser Kundenstamm erstreckt sich vom Würstelstand bis hin zum Sacher, also eine große Bandbreite im Lebensmittelverbraucherbereich.

Friedrich Kornfeind
GEFLÜGEL • WILD • EIER
IMPORT · GROSSHANDEL

Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Mein persönlicher Erfolg ist sehr stark mit dem des Betriebes vernetzt. Daher kann ich das nicht wirklich trennen. 1960 gab es in Wien über 20 Geflügelgroßhandel. Übrig geblieben sind heute zwei und darunter sind wir. Viele sind deshalb in Konkurs gegangen, weil sie in Industriegebiete abgewandert sind, um dort riesige Markthallen zu errichten. Das belastet natürlich das Budget ungemein. Neuerungen und Investitionen sind wichtig, aber im richtigen Rahmen. Und diesen Weg haben wir immer verfolgt, Expansion und Investition im richtigen Verhältnis zur Marktsituation. Heute sind wir die letzten Nahversorger für Wien, haben nach den EU-Richtlinien modernisiert und arbeiten äußerst kundenorientiert und können so jeden Kunden in Wien innerhalb von 30 Minuten beliefern. Wir sind ein kleiner, persönlicher Familienbetrieb und bieten jedem Kunden intensivste Betreuung. Persönlich zeige ich immer großen Einsatz, bin der erste der kommt und der letzte der geht, und fungiere persönlich als Ansprechpartner für meine Kunden. Außerdem besitze ich wirklich umfassende Erfahrung in unserer Branche und ein großes Qualitätsbewußtsein. Wir verkaufen nur Ware weiter, die qualitativ wirklich einwandfrei ist. **Wie definieren Sie Erfolg?** Zum Erfolg gehört gesunder Ehrgeiz und Zielstrebigkeit, aber auch Menschenkenntnis, Geduld und Teamgeist. Ich definiere Erfolg als stetiges Wachstum meines Unternehmens, was sich bei uns zur Zeit in überdurchschnittlichen Umsatzsteigerungen von fünf bis zehn Prozent pro Jahr abzeichnet. Auch Kundenzufriedenheit und die damit verbundene Kundenbindung bedeutet für mich Erfolg. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Ich habe mir schon in jungen Jahren meine Ziele gesteckt, sie verfolgt und auch in einem mehr oder minder gesteckten Zeitrahmen umgesetzt. Für mich war es immer sehr wichtig, mir Ziel zu setzen, die erreichbar und auch umsetzbar waren. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Viele Jugendliche wissen heute nicht, was sie wollen, haben kein Ziel vor Augen. Und gerade das ist sehr wichtig, sich ein Ziel zu setzen und es auch zu verfolgen. Ich brauche Ausdauer und Beharrlichkeit, viele werfen heutzutage die Flinte zu schnell ins Korn. Nur wenn ich mein Ziel mit Ausdauer verfolge, werde ich auch Erfolg haben. Im Bereich der Ausbildung sehe ich eine praktische Aus- und Weiterbildung viel sinnvoller als lange theoretische Universitätsausbildungen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Für mich ist Leben und Leben lassen sehr wichtig. Ich selbst habe mir das erfüllt, was ich wollte und kann mein Leben heute in allen Bereichen so leben, daß ich mich jeden Abend zufrieden zurücklehnen kann. Meine Tante ist für mich ein großes Vorbild, sie hat meine Ausbildung im Betrieb übernommen, war selbst sehr resolut, hat die Geschäfte der Firma bestens geführt und sehr viel aus diesem Betrieb gemacht. Sie kommt auch heute noch mit 70 Jahren jeden Tag in den Betrieb. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich und bin mit dem was ich bis heute erreicht habe sehr zufrieden.

✶ Schmidl Herbert

„Erfolg ist Zufriedenheit auf ganzer Ebene."

Steckbrief

Beruf: Gärtnermeister und Florist. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Gärtnerei Schmidl., 2130 Mistelbach, Marktgasse 9. Geboren - Datum, Ort: 29. Jänner 1959, Gaubitsch. Familienstand: Verheiratet mit Martina. Kinder: Julia. Eltern: Rosalina und Adam. Hobbies: Familie, laufen, Ski und Rad fahren.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Gärtner-Fachschule in Langenlois arbeitete ich 1979-1984 in einer Gärtnerei in Laa/Thaya. 1984 übernahm ich als Geschäftsführer meines Bruders ein kleines Blumengeschäft hier in Mistelbach, in der Marktgasse1. 1991 sind wir hierher in die Marktgasse 9, in ein großes Geschäft mit einer Betriebsfläche von 350m² umgezogen. Wir sind ein Blumenfachgeschäft für Schnittblumen, Blüten- und Grünpflanzen, Balkonblumen, Gartenpflanzen und Sträucher. Außerdem führen wir Hochzeits- und Trauerfloristik. Zur Zeit habe ich fünf Mitarbeiter beschäftigt, zwei Floristen, eine Gärtnerin, eine Blumenverkäuferin und einen Lehrling. Unsere Kunden kommen aus dem gesamten Wienviertel zu uns, auch viele Wiener, die vornehmlich am Wochenende hier sind.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil mich meine Kunden zufrieden verlassen und immer wieder kommen. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Zufriedenheit auf der ganzen Ebene. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Von Anfang an, wir haben aufgesperrt und die Kunden waren da. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich motiviere mich täglich und versuche Kundenwünsche zu übertreffen. **Hatten Sie ein Vorbild?** Alle Leute, die geschmackvoll Blumen arrangieren können. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Mitarbeiter und Coach. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Mitarbeiter müssen gut mit Menschen umgehen können, alles andere kann man lernen. **In welcher**

Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Bei meinem Bruder als Geschäftsführer einzusteigen, war sicher eine gute Lösung für uns beide. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** 14 Tage pro Jahr. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Leute, die unter dem Vorwand gleicher Qualität billige Ware anbieten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Erreichte noch weiter verbessern. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist der schönste Beruf des Lebens und ansonsten, nicht unterkriegen lassen.

✱ Schmidt Erich

● Steckbrief

Beruf: Tischler. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde Leopoldsdorf., 2333 Leopoldsdorf, Hauptstraße 27. Geboren - Datum, Ort: 27. Dezember 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Peter (1973) und Philip (1986). Eltern: Margarethe und Franz. Schöpferische Akte: Laufend fachliche und sachliche Informationen für die Bürger in der Gemeindezeitung. Mitgliedschaften: 1998: 25jährige Parteizugehörigkeit der SPÖ (in meiner Amtszeit wurde Leopoldsdorf - 1999 - zur Marktgemeinde); Ehrenobmann des Fußballvereins SC Leopoldsdorf; Kassier beim Leopoldsdorfer Fischereiverein. Hobbies: Fischen und Gartenarbeit.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Tischlerlehre blieb ich als Geselle im Betrieb. 1961-62 absolvierte ich parallel zum Beruf die Werkmeisterschule mit Erfolg. 1963 wechselte ich in ein Möbelhaus als Montagetischler, arbeitete aber auch im Verkauf mit, und war in dieser Firma von 1974 bis 1980 Expeditleiter. Von 1980 bis 1997 beschäftigte mich der Getreide-Wirtschaftsfond zuerst in der Poststelle, später half ich bei der Übersiedlung zum Agrarmarkt Austria mit. Seit 1997 bin ich in Pension. Bereits seit 1965 bin ich im Gemeinderat; von 1980 bis 1988 hatte ich die Position des Vizebürgermeisters inne, und von 1990 an bin ich Bürgermeister der Marktgemeinde Leopoldsdorf. In der Gemeinde beschäftigen wir 23 Mitarbeiter. Zu meinen Aufgaben gehört neben der Amtsführung auch noch die Verantwortung für die Finanzen und das Personalwesen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mit dem gesamten Gemeinderat eine Leistung für die Gemeinde erbringe, von der ich sagen kann: da habe ich etwas mitbewirkt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Daß ich sehr viel Ausdauer hatte und gewisse Schwierigkeiten überwinden konnte. Der Erfolg kam auch, weil ich meine Arbeit gern tue. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin stolz, weil ich mit fünf verschiedenen Parteien in der Gemeinde letztendlich in entscheidenden Dingen Zustimmung finde. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ungefähr zwei Jahre nachdem ich Bürgermeister wurde, das heißt, nach der Lehrzeit wurde ich in meiner Position sicher. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich 1975 aktiv in die Politik ging. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Solche Situationen kommen vor, wenn im Gemeinderat nur queruliert und nicht sachlich gearbeitet wird. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, meine beiden Vorgänger als Bürgermeister in der Gemeinde. Was die Finanzberatung betrifft, haben beide die Voraussetzungen für eine schuldenfreie Gemeinde geschaffen, und ich setze das auf diese Weise fort. Wir sind auch heute, in meiner Amtszeit eine schuldenfreie Gemeinde, obwohl viel geschaffen wurde. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Problem ist, daß es immer wieder einzelne Gemeindevertreter gibt, die sehr wohl den Bezug in Anspruch nehmen, aber fast keine Leistung für die Gemeinde erbringen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe ein gewisses Anforderungsprofil: Qualifikation, eventuell auch einen Führerschein soll der Bewerber haben. Wir sind ein Dienstleistungsbetrieb für die Gemeinde und die Bürger, aber keine Versorgung, also unsere Angestellten müssen freundlich, loyal und auch arbeitsfreudig sein. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Mein Personal sieht mich eher als Mitarbeiter mit etwas mehr Verantwortung. Die Gemeindevertreter bewundern oft meine Ausdauer und mein Durchhaltevermögen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Permanent gibt es neue Gesetze vom Land und vom Bund; man muß auf viele Informationskurse gehen und noch mehr lesen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Meine Aufgabe ist eine sehr schöne Arbeit, man muß sich aber schon vorher gut informieren und sich über sein Tätigkeitsfeld im Klaren sein. Dieser Job kostet auch sehr viel Freizeit. **Welche Ziele haben Sie sich noch gestellt?** Im Jahre 2005 ist meine Amtsperiode zu Ende. In den nächsten vier Jahren soll Leopoldsdorf noch lebenswerter und schöner werden, vor allem durch die Verbesserung der Infrastruktur. Außerdem will ich meinem Nachfolger ein gutgehendes Unternehmen ohne Schulden überlassen.

✱ Schmidt Erwin

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Contact GmbH., 1200 Wien, Brigittenauer Lände 36. Geboren - Datum, Ort: 21. März 1940, München (Deutschland). Kinder: Mag. Erwin Schmidt. Besondere Vorfahren: Dipl.-Ing. Hermann Schmidt: Eisenbahnpionier. Ehrungen: Orden für Verdienste für die Republik Österreich. Hobbies: Segeln, Rafting, Inline-Skating, Snowboard und Ski fahren, Bergsteigen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Import & Export + Leasing von Mobilien und Immobilien.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Jede noch so kleine Erfahrung stellt eine Prägung unseres Lebens dar. Nach der Volksschule besuchte ich die Realschule (mit Latein), und erwarb mir dadurch das technisch-mathematische Verständnis, bzw. auch das Gefühl zu Sprachen. Ich war eigentlich immer ein eher bescheidener Mensch, dem niemals eine Tätigkeit als zu niedrig oder zu uninteressant schien. Ich wußte immer aus jeder Tätigkeit zu lernen. Nach der Matura nahm ich eine Ferialarbeit als Steinmetz an. Diese Arbeit lehrte mich manuell zu arbeiten, und ich erlernte die Sprache und die Philosophie der Handwerker zu verstehen, und zu nützen. Diese unschätzbaren Erfahrungen sollten mir sehr in meinem weiteren Leben weiterhelfen. Danach absolvierte ich den Reserveoffizierskurs beim Österreichischen Bundesheer. Diese sehr harte Ausbildung (noch mit deutschen Ausbildnern) lehrte mich durchzuhalten und meine Grenzen zu erkennen. Da sowohl in meiner väterlichen als auch in meiner mütterlichen Fami-

lie die Eisenbahn eine sehr wichtige Rolle spielte, machte ich die Ausbildung zum Fahrdienstleiter bei der ÖBB. Mein Großvater baute die Mariazeller Bahn in Eigenregie, daher war die Erfahrung, in einem Staatsbetrieb zu arbeiten, vorprogrammiert. Da es sich im Laufe meiner Ausbildungen herauskristallisierte, daß ich für Führungspositionen mehr als geeignet war, wuchs der Wunsch in mir, mehr zu erreichen, daher entschloß ich mich für das Studium der Handelswissenschaft. Während des Studiums überlegte ich mir, wie man zu Geld kommen könnte, daher eröffnete ich einen Abholdienst für Heurigenbesucher. Dies führte mich zu einer Einladung von Heinz Conrads, um mein Unternehmen vorzustellen. Dadurch wurde Herr Mautner Markhof auf mich aufmerksam und meine Aufträge nahmen zu.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist die innere Zufriedenheit mit dem Erreichten; bzw. wenn ich das Erreichbare übertreffen kann; wenn ich etwas bewirke; wenn das Umfeld mich schätzt und mit meinen Leistungen zufrieden ist; wenn ich damit Geld verdiene; wenn ich Menschen weiterhelfen kann, und wenn ich mich in andere Menschen hineindenken kann. Erfolg besteht aus vielen Gradmessern, wobei es für mich wichtig ist, Menschen hinaufzuheben, aber nicht zu unterdrücken. Ich bin zwar ein guter Tennisspieler, möchte aber die Ausübung des Spieles so gestalten, daß es ein gutes Spiel darstellt. Da es in dieser Sportart unmöglich ist, schwimme ich lieber oder wähle Sportarten, in denen ich nur meine eigene Leistung darstellen kann. Mein Charakter ist, besser zu sein als andere, ohne jemanden zu unterdrücken. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war sicher mein Wunsch, etwas selbständig ohne Protektion zu schaffen. Dies erschafft Vertrauen, gibt Stärke, und das Wissen, wie man etwas schaffen kann. Sehr wichtig waren meine verschiedenen Berufsstationen, in denen ich lernte, flexibel auf Aufgabenstellungen zu reagieren, mich schnellstens immer wieder umzugewöhnen, Situationen raschest zu analysieren, um danach das Erforderliche schnellstmöglich und zur Zufriedenheit meiner Vorgesetzten durchzuführen. Außerdem lernte ich von meinem Großvater, mit offenen Augen durchs Leben zu gehen und jede Arbeit bestmöglich durchzuführen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin ein zufriedener und dankbarer Mensch. Ich bin zufrieden, wenn ich mir morgens in die Augen schauen kann und glücklich bin, mich zu sehen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich führe die Firma mit einem Ingenieur und einer Dame, habe insgesamt 500 Mitarbeiter. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wir sind seit 1991 der einzige Musterbetrieb Österreichs, der bis zum Jahr 2003 zertifiziert ist. Es werden alle 2 Jahre im Unternehmen Prüfungen durchgeführt, und wir können seit zehn Jahren mit Stolz auf diese Prüfungen zurückblicken. Unsere Mitarbeiter sind zum Teil zwischen zehn und zwölf Jahren bei mir, und wir feiern heuer mit einem Konzern 25jähriges Kundenjubiläum. Wir haben auch Auszeichnungen des Bürgermeisters Wien erhalten, da wir beim Brückenbau in Wien mit unserer Methode der Sauerstoffkernlanzen dem österreichischen Staat halfen, den Schiffsweg in unglaublicher Zeit wiederherzustellen, und so Österreich vor Prozessen und Geldstrafen zu schützen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt natürlich Probleme und es wäre ein großer Vorteil, wenn wir einen Branchenkollektivvertrag hätten, denn dann könnten wir von der Preisgestaltung für die Kunden einheitlicher vorgehen. Es ist laut Arbeitsrechtüberlassungsgesetz von 1988 leider so geregelt, daß die Arbeitnehmer nach der auszurichtenden Tätigkeit und nicht nach der Ausbildung bezahlt werden. Dies ist nicht transparent für die Kunden und ist für uns Unternehmer sehr aufwendig und kostenintensiv.

✱ Schmidt Martin

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Chopard Uhrenhandels GmbH., 1014 Wien, Kohlmarkt 16/17. Geboren - Datum, Ort: 29. Juli 1967. Hobbies: Sport, Natur.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Handelsschule und war bei der Firma Swatch Group Europe, tätig. Danach begann ich bei der Firma Montblanc. Anschließend arbeitete ich bei der Firma Baume & Mercier.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Daß man ein florierendes Unternehmen leiten und die Strukturen verbessern kann. In unserem verkaufsorientiertem Haus bedeutet dies, das bestehende Potential mit dem Fokus verkaufsorientierter Maßnahmen noch zu verbessern, denn unsere Niederlassung ist sowohl für den heimischen Markt sowie für Ungarn, Slowenien, Polen, Kroatien, Weißrußland und Slowakei zuständig. In diesen genannten Ländern liegt ein großes Potential, das es konsequent zu bearbeiten gilt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, wenn ich nicht Erfolg hätte, würde ich diese Position nicht mehr ausüben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sicher unser gutes Mitarbeiterteam, denn wenn man im Monatsabschluß, trotz stagnierenden Marktes, Zuwächse verzeichnen kann, dann ist dies Erfolg. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Jeder Mitarbeiter hat seinen Aufgabenbereich, für den er verantwortlich ist. Wir führen regelmäßige Meetings durch, während denen alles besprochen wird. Es macht den Mitarbeitern Spaß in diesem Unternehmen zu arbeiten und es wird dabei auch nicht auf die Uhr gesehen. Meine Aufgabe sehe ich darin, ein gutes Betriebsklima zu schaffen, so daß jeder Mitarbeiter gern bei uns arbeitet. **Wie erfolgt die Anpassung an die Marktveränderungen?** Diese Branche verändert sich sehr langsam. Wir versuchen, den Kunden bleibende Werte zu vermitteln, das heißt er soll sich auch noch in zehn Jahren an dem Objekt erfreuen. Wir sind nicht sehr von Modetrends beeinflußt. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Wir beobachten den Markt permanent. Wir haben unmittelbar drei Mitbewerber, welche Schmuck und Uhren anbieten. Hier besteht sicher ein Konkurrenzdenken. Wir versuchen aber auch unseren Kunden einiges zu bieten z.B. renovieren wir unser Verkaufslokal, um an diesem Standort besser präsent zu sein. **Wo sehen Sie die Stärken des Unternehmens?** Die Stärke liegt sicher in der Tradition, und in der Qualität der Produkte. Wir produzieren ausschließlich in der Schweiz und in der BRD. Wir investieren viel Geld in Werbung und arbeiten mit prominenten Partnern zusammen. Wir setzen auf Qualität und blenden unsere Kunden nicht. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Den Mitarbeitern stehen sämtliche Fortbildungsmöglichkeiten, extern wie intern zur Verfügung. Es wird vorerst geprüft, wie weit dieses oder jenes Seminar in sein Tätigkeitsfeld paßt. **Wie sehen Sie die Zukunft Ihrer Branche?** Vergangenes Jahr war das Jahr der Zusammenschlüsse. In unserer Branche gibt es die „Swatch-Gruppe" und die „Vondome-Gruppe" welche ca. 95 Prozent Marktanteile besitzen. Daneben gibt es noch einige kleinere unabhängige Mitbewerber. Generell betrachtet, wird es in Zukunft nur mehr das obere und das untere Preissegment

geben. Das mittlere Segment wird nicht überleben können. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Wenn ich am Abend aus der Firma gehe, dann bin ich privat, das heißt man muß abschalten können. Wenn man die beruflichen Probleme mit nach Hause trägt, ist dies sicher nicht gut für das Privatleben. **Haben Sie einen Ratschlag für Erfolg?** Die fachliche Materie ist relativ leicht erlernbar. Wenn man sich dafür interessiert ist dies kein Problem. Entweder man macht die Matura und absolviert ein Studium, oder man bestreitet jenen schwierigeren Weg, den ich eingeschlagen habe.

✱ Schmidt Ulrich Dr.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: BDF - Beiersdorf CEE Holding GmbH., 1100 Wien, Laxenburger Straße 151. Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1953, Bevensen (BRD). Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Carolin (1990) und Julia (1992). Schöpferische Akte: Dissertation: Kosteneinflußfaktoren im Gesundheitswesen. Hobbies: Haus, Garten, Basteln, Tennis, Wandern, Familie.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1972 absolvierte ich 1973-74 den alternativen Militärdienst bei der Lufthansa in Dänemark und Kenia. Anschließend absolvierte ich eine kaufmännische Ausbildung (Industriekaufmann, Wirtschaftsassistent) bei der Firma Orenstein & Koppel bis 1976. 1976-80 studierte ich Betriebs- und Volkswirtschaftslehre und war bis 1983 Betriebswirt-Hochschulassistent an der Universität Kiel. 1983 trat ich bei der Firma Beiersdorf ein, war 1984-86 Leiter der Treasury der BDF Hamburg, bis 1988 Controlling (Sparte medical), von 1989-90 Director Materials Management Sparte medicals und bis 1992 in derselben Funktion in der Tesa-Sparte. 1992-96 war ich Direktor Zentrale Unternehmensentwicklung und kam 1996 als Leiter des Geschäftsbereichs Consumer Products von Hamburg nach Wien. Seit 1999 bin ich Geschäftsführer der BDF Central East Europe Holding GmbH in Wien.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist, was der Gesellschaft wert und teuer ist. Für mich ist Erfolg das, was mir Spaß bereitet (Freiräume zu haben, gestalten zu können, etwas wachsen zu sehen und ein positives Umfeld) und dafür vernünftig bezahlt zu werden. Man muß auch in der Lage sein, sein persönliches Umfeld intakt zu halten, nicht nur das berufliche. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Relativ, die unternehmerische Tätigkeit des Managers ist aber natürlich dadurch eingeschränkt, weil er nicht der Inhaber ist und ihm dadurch gewisse Freiräume fehlen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Das familiäre Umfeld sieht es am Konsumverhalten, Statussymbole, wie z.B. Haus und Auto. Im Beruf wird man am Aufstieg der Karriere gemessen, daran werde ich als erfolgreich angesehen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe stets seriös gearbeitet ohne zu spekulieren und mußte mich nie entscheiden, was ich als nächstes machen muß, da diese Entscheidungen von der Firma für mich getroffen wurden. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin analytisch, verträglich und trotzdem konfliktfähig. Ich kann Dinge vorantreiben, ohne daß ich dabei Scherben hinterlasse. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Ich saß bereits im Haus und habe auch schon früher 70 Prozent des Geschäftsumgangs geleitet, außerdem kannte man meine früheren Erfolge. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Fehlende Sozialverträglichkeit und die Unfähigkeit Menschen zu managen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** Da man innerhalb eines Umfeldes Karriere macht, ist das Umfeld natürlich wichtig. Da ich aber als Persönlichkeit autark bin, werde ich durch das Umfeld nicht stark beeinflußt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach analytischen Fähigkeiten und Teamfähigkeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation spielt eine große Rolle. Meine Mitarbeiter sind alles Spezialisten, die ihre Freiräume brauchen. Es gibt eine klare Zielvereinbarung und ich motiviere durch Coaching, ohne ihnen jedoch zu sehr auf der Pelle zu sitzen. Es gibt jährliche Mitarbeitergespräche, in denen die Dinge besprochen und Ziele vereinbart werden, dadurch weiß jeder wo er steht. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Man muß anläßlich einer Niederlage sehen, was man beim nächsten Mal besser machen kann. Niederlagen führen dazu, seine Grenzen kennenzulernen und um sein Spielfeld zu definieren, sie sind die Grundlage dafür, zu erkennen worin man gut ist und worin nicht. Wenn man nur Erfolge hat, denkt man der Kaiser zu sein. **Ihre Ziele?** Mein Ziel ist, so weit zu kommen, wie es mir natürlich gegeben ist und daß es mir dabei auch noch Spaß bereitet. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Nicht expressis verbis, aber doch. Wenn man einen Plan abgibt, der angenommen wird, ist das Anerkennung. Man braucht irgendwann nicht mehr die direkten Streicheleinheiten. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Man sollte das machen indem man gut ist und nicht auf Berufsbilder und Karrierewege zuviel Wert legen. Ich empfehle auch keinem in ein Großunternehmen zu gehen, diese schlucken die Kleinen und rationalisieren nur noch vor sich hin. In Großunternehmen ist oftmals das Rationalisieren der einzige Job und das fördert nicht gerade die Kreativität.

✱ Schmidt Wernfried KommR.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Auto-Schmidt Kfz HandelsgmbH., 1210 Wien, Donaufelderstraße 96 und 99. Geboren - Datum, Ort: 5. Oktober 1942, Pressburg (Slowakei). Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Roman und Martin. Ehrungen: Erster Orden (BH), Silbernes Ehrenzeichen (Freier Wirtschaftsverband), Silberner Verdienstorden (Wiener Wirtschaftskammer). Mitgliedschaften: Präsident FAC seit 17 Jahren im Präsidium. Hobbies: Fußball, Eishockey und wirtschaftliche Organisationen. Obmann des Freien Wirtschaftsverbandes Floridsdorf sowie Freier Wirtschaftsverband Beirat. Sektion Handel.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde als Sohn eines Molkereiverwalters in Pressburg geboren. Durch die Kriegswirren verschlug es unsere Familie nach Wien, wo meine Eltern versuchten, uns drei Kindern das Leben zu ermöglichen. Durch unsere ausländische Abstammung mußten wir mit großer Schmach und ohne Geld in Wien überleben lernen. Ich nahm jede Arbeit an, um unser Haushaltsbudget mitaufzu-

bessern. Da sich meine Eltern oft erniedrigen mußten, erwachte in mir Ehrgeiz mehr erreichen zu wollen. Ein sehr einschneidendes Erlebnis passierte mir in meiner Volksschulzeit, als das Haus, in dem wir wohnten, einstürzte und meinen damaligen besten Freund begrub. Nach unsere Zwangsevakuierung erhielten wir zuerst einen Raum mit ca. 50 m² zur Verfügung gestellt, in dem wir mit einer zweiten Familie für einige Jahre leben mußten. Dann folgten die schönsten Weihnachten meines Lebens, da wir eine wunderschöne Gemeindewohnung für uns alleine bekamen. Meine Lehrer erkannten meine Fähigkeiten und wollten mich zu einer weiteren Schulausbildung überreden. Ich entschied mich, um meine Eltern unterstützen zu können und meiner Faszination an der Farbgestaltung Ausdruck zu verleihen, den Beruf des Autolackierers zu erlernen. Da ich auch in diesem Bereich außerordentliche Leistungen vollbrachte, war meine Arbeit sehr anerkannt. Das Unternehmen war jedoch sehr weit von meiner Wohnung entfernt, deshalb wechselte ich in einen kleinen Familienbetrieb in meiner Wohngegend. In diesem Unternehmen lernte ich, sehr genaue und schwierige Arbeiten in kürzester Zeit durchzuführen. Zu dieser Zeit glaubte ich, mein berufliches und privates Leben im Griff zu haben. Da ich mich jedoch von meiner damaligen großen Liebe trennen mußte und auch genau zu dieser Zeit das Unternehmen für welches ich tätig war , meine Leistungen nicht entsprechend würdigte, entschied ich mich zu verreisen, um von diesem Problemen, Abstand zu gewinnen und mich nach meiner Rückkehr selbständig zu machen. Nach einiger Zeit, lernte ich meine heutige Gattin kennen, welche mir Mut zusprach und mir den Rücken stärkte. Durch ihr Vertrauen in mich, fand ich wieder neinen inneren Halt und mein Selbstvertrauen. Der Anfang meiner Selbständigkeit war nicht sehr leicht und ich hielt mich mit kleinen Arbeiten im Bekanntenkreis und einem Halbtagsjob über Wasser. 1967 machte ich mich mit einem Partner endgültig selbständig und führte mit ihm lange Zeit erfolgreich ein Unternehmen. Da seine Partnerin jedoch mehr von ihm wollte, als wir miteinander vereinbart hatten, verließ ich unser gemeinsames Unternehmen. Zu dieser Zeit schenkte mir meine Gattin zwei Söhne und wir ließen uns in Wien bei den Schwiegereltern nieder. Ich hatte das Glück, das Gelände einer ehemaligen Gärtnerei zu erwerben und baute mit viel Einsatz und unter großen Schwierigkeiten mein heutiges Unternehmen auf.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit, die durch Anerkennung von geleisteten Tätigkeiten entsteht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ein ausschlaggebender Faktor für meinen Erfolg, war der feste Vorsatz, den ich mir in meiner schweren Jugendzeit setzte, mir und meiner Familie, das Leben besser und angenehmer zu gestalten. Das zweite entscheidende Erlebnis, das mich zur Leistungssteigerung motivierte, erfolgte während meiner Schulzeit. Ich lernte zwar sehr leicht, konnte jedoch keinen Willen zum Lernen aufbringen, daher motivierte mich mein Taufpate, indem er mir einen echten Leder Fußball versprach, falls ich die Schule mit guten Noten abschließen würde. Ich schaffte es und bin seither ein fleißiger Mensch. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Jein. Natürlich habe ich einiges geschafft und dafür auch Anerkennung erhalten, aber ich hatte viel größere Ziele und erst nach dem Erreichen dieser würde ich mich selbst als erfolgreich bezeichnen. Die Marke Skoda, als Vertriebspartner, meine Titel und Auszeichnungen für meine verschiedensten Tätigkeiten in Wirtschaftsverbänden, Kammern und einigen Sportverbänden sind wichtige Bestandteile und weitere Schritte zu meinen Zielen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Mit der Marke Skoda als Vertriebspartner sehe ich mich als erfolgreicher als vorher an. Dieser Impuls durch die Marke Skoda, meine verschiedensten Tätigkeiten und die dafür erhaltenen Titel und Auszeichnungen führen mich sicher auch meinen Zielen näher. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Wenn mir Menschen Probleme verursachen, versuche ich mich von Ihnen zu lösen, da ich Enttäuschungen, schwer vergesse. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Probleme sind in den Handelsspannen zu finden, mit denen man einen Betrieb nahezu unmöglich gewinnbringend führen kann. Das Handelsergebnis reicht nicht mehr für den Deckwert, da sich die Kunden hochprozentige Rabatte erwarten und Ihre Kaufkriterien danach ausrichten. Wir schaffen es nur durch die familiäre Unternehmungsführung, unserem sehr persönlichen und familären Kundendienst. Desweiteren haben wir eine sehr gute Werkstätte und langjährige Berufserfahrung. Die Zeichen der Zeit deuten auf einen vermehrten Verkauf von Autos über das Internet, daher sind die Aussichten für die Branche als schwierig zu betrachten. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Die Geschäftsführung obliegt meiner Gattin, meinem Sohn Roman und mir. Die Werkstätte, wird von meinen Brüdern und von meinem Neffen geleitet. Die Mitarbeiteranzahl meines Unternehmens, pendelt zwischen zehn und 14 Mitarbeiter. **Ihr Lebensmotto?** Wer glaubt, etwas zu sein, hat aufgehört, etwas zu werden.

✱ Schmied Monika

Monika Schmied

Di - Fr 8.30 - 18 Uhr
Sa. 8 - 13 Uhr

Tel: 02262/61 337

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Haar Schmied Monika., 2100 Korneuburg, Stockerauer Straße 18. Geboren - Datum, Ort: 14. April 1964, Bergisch-Gladdbach (Deutschland). Kinder: Patrik (1991). Eltern: Antonia und Othmar. Hobbies: Tanzen, Beruf, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Visagistin und Stilberaterin.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Lehre zum Friseur nach Abschluß der Pflichtschule im 14. Bezirk in Wien und arbeitete anschließend in einem großen Frisiersalon im ersten Bezirk, wo ich unter anderem die Ausbildung zur Visagistin absolvierte. Nach vier Jahren machte ich die Meisterprüfung und arbeitete gemeinsam mit einem Kollegen aus dem Meisterprüfungskurs im zweiten Bezirk. Gleichzeitig war ich an den Wochenenden als Maskenbildnerin für den ORF tätig. Inzwischen bekam ich mein erstes Kind und ging in Karenz; danach begann ich in Teilzeit wieder zu arbeiten. Da ich durch die große Verantwortung als Mutter keine Zeit mehr hatte, um als Maskenbildnerin tätig zu sein, gründete ich schließlich 1997 in Korneuburg mein eigenes Unternehmen, weil ich darin die einzige Möglichkeit sah, in diesem Beruf zu bleiben. Heute beschäftige ich drei Mitarbeiter. Neben der klassischen Dienstleistung eines Friseurs biete ich Stilberatung und dekorative Kosmetik, zum Beispiel Make-up für Hochzeiten, etc.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, gemocht und anerkannt zu werden; Anerkennung ist wichtig für mein persönliches Wohlbefinden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich liebe und lebe meinem Beruf und bin deshalb wirklich gut darin. Außerdem interessiere ich mich für die Menschen und möchte jedem dazu verhelfen,

besser auszusehen. Ich habe sehr viel Gefühl und Gespür für Schönheit und bin auf dem Gebiet der Gestaltung sehr talentiert. Ich biete meinen Kunden sehr viel persönliches Engagement und könnte mir nicht vorstellen, mehr Mitarbeiter zu haben, weil ich die Dinge gerne selbst mache. Ich lege großen Wert auf qualitativ hochwertige Produkte, weil ich nur so gute Leistungen bieten kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich in meinem Leben schon vor dem Nichts stand und mir etwas solides aufbauen konnte. Ich habe heute Kundinnen, die aus dem Wiener Raum zu mir kommen und mir bereits seit 20 Jahren treu sind: das ehrt und freut mich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich differenziere sehr stark zwischen den einzelnen Problematiken, die sich in meinem Geschäft ergeben: Probleme mit Kunden muß ich natürlich sofort lösen. Schwierige Situationen im Zusammenhang mit Mitarbeitern muß ich selbst oft erst überdenken, bevor ich an die Lösung herangehen kann. Ich erstelle mir in solchen Fällen ein Konzept, das je nachdem entweder ein Gespräch oder eine Aktion beinhaltet. Grundsätzlich überdenke ich Probleme zunächst einmal für mich selbst, in manchen Fällen löse ich sie im Team mit meinen Mitarbeitern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege größten Wert auf Kollegialität: Ich kann es nicht ausstehen, wenn irgendwo gemauschelt wird; entweder man spricht Probleme offen an, oder man eben nicht. Ein Konsens läßt sich immer finden. Ich denke, daß es gerade in meinem Betrieb enorm wichtig ist, den Kunden eine angenehme, harmonische Atmosphäre zu bieten, weil Streitigkeiten und Querelen in einem so kleinen Rahmen sofort spürbar werden. Weiters ist mir natürlich die fachliche Qualifikation wichtig. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche viele Seminare, ohne Weiterbildung ist man gerade in unserer Branche, die in gewisser Weise von Trends abhängig ist, hoffnungslos verloren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß seinen Beruf lieben – also zunächst herausfinden, was man wirklich will und sich dann dementsprechende Ziele stekken. Ohne Ausbildung geht heute gar nichts mehr; sie ist das Um und Auf für jeglichen Erfolg. Man muß sich innerhalb eines Unternehmens selbst für seine Fortbildung interessieren und darf nicht warten, bis man auf ein Seminar geschickt wird. Weiters sollte man sich gegen Neues nicht verschließen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht derzeit darin, das Unternehmen so erfolgreich wie bisher weiterzuführen um meinem Kind und mir einen guten Lebensstandard zu ermöglichen.

✶ Schmiedbauer Karl KommR.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Wiesbauer Österreichische Wurstspezialitäten GmbH., 1230 Wien, Laxenburgerstraße 256. Geboren - Datum, Ort: 20. Februar 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Anita. Kinder: Sonja (1971) und Thomas (1975). Eltern: Karl und Hermine. Ehrungen: Kommerzialrat, Umweltpreis und Innovationspreis der Stadt Wien, Mercur 1997 – Innovationspreis der Wirtschaftskammer für das Gesamtkonzept der Prozeßgestaltung im neuen Produktionswerk. Mitgliedschaften: Kammerrat der Bundeswirtschaftskammer, 3.Präsident der Nahrungs- und Genußmittelindustrie. Hobbies: Motorboot, (Hochsee-)Fischen, Geländefahren mit Allrad-Jeep.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da ich ursprünglich Chemiker werden wollte, besuchte ich ein Jahr die HTL Rosensteingasse, absolvierte dann aber doch eine kaufmännische Lehre (Industriekaufmann) in einem Fleischereibetrieb (Firma Neumann). Dort war ich von 1959-76 beschäftigt und arbeitete mich bis zum kaufmännischen Leiter hoch. Da zu Beginn meiner Berufslaufbahn Geld meine Motivation war, arbeitete ich auch an Samstagen in den Filialen, und hatte so die Möglichkeit Verkaufspraxis zu erwerben. Heute sehe ich das als eine wichtige Stufe an. Mein Interesse galt aber immer schon den Zahlen, und so führte ich damals erfolgreich die erste Kostenstellenrechnung im Betrieb ein. Als Erfolg sah ich das vor allem deshalb an, weil ich sah, daß man mit Ziffern etwas transparent machen kann. In weiterer Folge trug ich auch die EDV-Einführung mit, und hatte so mit einem Mal drei wesentliche Komponenten – das kaufmännische, fachliche und EDV-Grundwissen als Grundlagen. Diese Kombination war in dieser Branche sehr selten und gefragt, allerdings habe ich das damals noch nicht verstanden. Zu dieser Zeit wurden diese Betriebe als Familienbetriebe von Fleischern autoritär geführt, und die Kalkulation in der „Zündholzschachtel" gemacht. Später sollte sich das für viele Betriebe als katastrophal erweisen. Für mich als Kaufmann war diese Art der Betriebsführung nie ganz zufriedenstellend. Mit 32 Jahren hatte ich soviel Tagesarbeit um die Ohren, daß ich begann, mich krank zu fühlen. Eine Psychologin sagte mir, ich sei unausgelastet und ich solle mir eine neue, größere Aufgabe, die mir zu schwierig erscheint, suchen. Zu dieser Zeit hatte ich schon ein Jahr lang aus reinem Interesse Stellenanzeigen gelesen. Nun bewarb ich mich erstmals auf eine kleine Annonce, die eine interessante Herausforderung versprach. So kam ich 1976 als Chefassistent, der damals bereits 63-jährigen Frau Wiesbauer, in diesen Betrieb. Der 1930 gegründete Betrieb beschäftigte damals 150 Mitarbeiter und mußte von Grund auf reorganisiert werden. Das erkannte ich als die Chance für mich, begann die kaufmännischen Belange neu zu strukturieren und aussagefähig zu machen, lebte mich in die Firmenphilosophie ein, und begann mich sukzessive mit den Produkten auseinanderzusetzen, und führte zahlreiche produktionstechnische Neuerungen ein. Damals war der Betrieb noch am alten Standort in Hietzing. Wir mußten hart an der Grenze des Machbaren arbeiten und versuchen, mit den Behörden im Einklang zu stehen, obwohl wir bei den zahlreichen Neuerungen häufig an den Rand der Legalität gehen mußten, um technische Neuerungen einführen zu können. (der Betrieb war schließlich in einer noblen Wohngegend in Auhof angesiedelt). 1985 bekam ich als Geschäftsführer die Alleinverantwortung. Die kommenden Herausforderungen war der bevorstehende EU-Beitritt, die Konzentration der Handelsketten, die Errichtung des neuen Betriebs (1995 wurde der neue Standort mit 19.000m² bezogen) und der Beginn der massiven Exporttätigkeit – besonders nach Deutschland. Um vor allem unsere Bergsteiger-Wurst als Marke zu positionieren, nahm ich den Verkauf an Großkunden selbst in die Hand und es gelang mir „Bergsteiger" bundesweit zu listen. Bereits 1985 war die „Bergsteiger" die Nummer eins im Segment Dauerwurst, und 1986 wurde diese Marke in Deutschland in Lizenz erzeugt. Ende der 80er Jahre kaufte ich meinen ehemaligen Lehrbetrieb Neumann auf , übernahm die Kunden und das Personal und begann damit unsere Gastronomieabteilung (wir beliefern heute Großküchen wie Wigast oder Airest), aufzubauen. 1994 gründeten wir mit dem Ankauf eines kleinen Zerlegebetriebs unsere ungarische Niederlassung Wiesbauer Dunahùs (1998 wurde dort das neue EU-gerech-

te Produktionswerk in Betrieb genommen), wo ich ebenfalls unseren hohen Qualitätsanspruch durchsetzen konnte. Mein Qualitätsgedanke geht soweit, daß ich sage, mein Betrieb muß in allen Belangen so sein, daß ich mich in ihm ebenso wohl fühle wie in meinem eigenen Wohnzimmer. Das Unternehmen beschäftigt heute 270 Mitarbeiter und erzeugt ca. 60 typisch österreichische Wurstsorten, die zu einem Großteil über den Groß- und Einzelhandel (rund 20 Prozent davon im Export) vertrieben werden.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Gesteckte Ziele zu erreichen ist zumindest ein Teilerfolg. Die Summe der Teilerfolge ergeben den Gesamterfolg. Man kann aber keinen Gesamterfolg, sondern immer nur Teilziele erreichen. Sobald man sich sagt, nun habe ich einen Gesamterfolg erreicht, wird man träge. Ziele ändern sich ja aufgrund ständig neuer Anforderungen häufig. Vor dem Erfolg muß vor allem auch eine Vision stehen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe meine Teilziele erreicht, bin aber nicht gesamtheitlich zufrieden, da ich schon wieder vor neuen Zielen stehe. Ich lehne mich nie zurück und sage mir, daß ich schon genug Erfolg habe. Ich bin aber nicht ausschließlich auf Gewinn im Sinne der amerikanischen Gewinnmaximierung aus, sondern das ganze Unternehmen muß Erfolg ausstrahlen. Wichtig ist die Einstellung zur Aufgabe: mehr zu machen als nötig, und diese Philosophie auch auf die Produkte, Mitarbeiter und die Kunden (Einkäufer) zu übertragen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Sicher. Ich habe mich von unten hinaufgearbeitet und mehr erreicht als sich viele erträumen, habe immer schon mehr gehabt als meine Altersgenossen und gehörte immer zu den ersten, die sich etwas leisten konnten. Vom Moped über Auto bis hin zur Wohnung und Haus. All das habe ich mir auch selbst geschaffen. Mein Ziel war, stets etwas zu schaffen, das man auch angreifen kann. Dabei muß eine Idee auch schnell umsetzbar sein. Die Latte sollte man sich ruhig hoch legen, Teilziele muß man aber schnell erreichen können. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** In meiner Anfangsphase in diesem Unternehmen hatte ich immer wieder gegen den seinerzeitigen Geschäftsführer zu kämpfen, bis ich eines Tages sagte „Er oder ich!". Da sich Frau Wiesbauer damals für mich entschloß, war sowohl für sie, für den Betrieb, als auch für mich, die richtige Schlüsselentscheidung. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Geschäftsführer zu werden war nicht von Anfang an klar geplant, mir wurde aber von Frau Wiesbauer etwas ins Fenster gestellt. Daß die Firma von einer Wurstfabrik zum Unternehmen wie es sich heute präsentiert würde, ich sicher mein Werk. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich konnte mich gut an die Gegebenheiten anpassen und bin diplomatisch veranlagt. Das war auch nötig. Es gelang mir andere von meinen Ideen überzeugen zu können, Vertrauen zu schaffen und es nie zu mißbrauchen. Natürlich gehört auch Belastbarkeit, Standvermögen und Härte dazu. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich führe praktisch eine Wochenendehe, dazu muß eine Frau auch bereit sein. Wäre meine Frau damit nicht einverstanden, und wäre mein familiärer Hintergrund nicht im Lot, könnte ich beruflich nicht erfolgreich sein. Beruf und Privat trenne ich ganz strikt. **Und die Mitarbeiter?** Zu Beginn sucht man sich natürlich eine „Hauslobby", Leute die man braucht um seine ersten Teilerfolge erreichen zu können. Da ich mir angewöhnt hatte, auch handwerkliche Tätigkeiten selbst auszuführen, konnte ich auch Professionisten entsprechend instruieren, Erfolge auch auf Nebenfronten einfahren, und so die vorherige Hauslobby durch mein Wissen überzeugen. In weiterer Folge wählte ich mir eine rechte Hand, mit der es mir gelang, neue Strukturen zu schaffen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Im fachlichen Bereich fand ich im Haus eine „alte Garde" vor, die ich bald für mich gewinnen konnte, da ich mich auch für Ihre Belange interessierte und sie merkten, daß ich ihnen helfe und mich ihrer Probleme annehme. So mußte ich mir in diesem Bereich keine neuen Mitarbeiter suchen. Das kaufmännische Personal wählte ich nach fachlichen Belangen bewußt aus der zweiten Ebene. Leute für die die Aufgabe Neuland und Herausforderung war, und denen ich meinen Stempel aufdrücken konnte. **Wie motivieren Sie diese?** Durch mein Vorleben, indem ich Begeisterung für das Produkt ausstrahle. Für das Haus bin ich übersensibel, auch in kleinen Dingen. Ich habe mir angewöhnt 140 Prozent zu verlangen, um schließlich 80 bis 90 Prozent zu bekommen. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Echte Niederlagen, die sich hautnah auswirken, habe ich bis jetzt noch nicht erlebt. Niederlagen begegne ich sehr neutral und cool, auch in brenzligen Momenten. In heiklen Situationen hektisch zu werden und nervös zu reagieren, ist gefährlich. Daher behalte ich stets die Nerven ;auch in der heutigen Situation der BSE-Fälle.

Wie gehen Sie mit Ihnen um? Schuld suche ich immer zuerst bei uns und keinen anderen Schuldigen, dabei versuche ich Niederlagen in einen Erfolg umzumünzen. Wir versuchen stets besser zu sein als unser stärkster Mitbewerber, an Schwächeren orientiere ich mich nicht. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich bin ein Genußmensch, treibe keinen Sport und hatte dennoch in meinem Leben nur zwei bis drei Krankenstandstage; ich bin gesund und der Herrgott hält die Hand über mich. Das ist sicher auch ein Glück, da man in diesem Job manchmal auch den Grenzbereich der Belastung überschreiten muß. Schwierig ist hier die richtige Einstellung zu bekommen und nicht ins Extreme abzufallen. Für mich habe ich immer eine „Insel" geschaffen, wo ich mich zumindest für einige Stunden völlig vom Alltag absentieren kann. Heute ist das mein Motorboot auf der Donau. An jedem Wochenende, egal bei welchem Wetter fahre ich zumindest für eine Stunde hinaus. Wasser ist für mich das Element, das mir Ruhe gibt. Ich habe es auch geschafft. Beruf und Privatleben völlig zu trennen und verstand es zu delegieren. **Ihre Ziele?** Früher hatte ich Ziele, heute habe ich alles erreicht, was ich mir vorgenommen habe. Materiell gesehen kann man nicht mehr erreichen, wenn man es auch nützen will. Ich wollte immer etwas haben, von dem ich von oben hinunter sehen kann, diesen Wunsch habe ich mir mit meinem Haus in Hanglage erfüllt. Meinen Erfolg wollte ich auch sehen, wenn ich ihn auch sehen kann gibt mir das Kraft. Heute ist es meine Zielsetzung die nächste Generation an begeisterungsfähigen Mitarbeitern zu finden, die die Firmenphilosophie der Firme Wiesbauer weitertragen.

Bekommen Sie ausreichend Anerkennung? Innerhalb der Branche bin ich anerkannt und verspüre hier Streicheleinheiten, ich bin ein beliebter Interviewpartner und werde von Fachgremien immer wieder zu Vorträgen eingeladen. Das ist aber auch Belastung und Verantwortung. Da mein Grundsatz „tue Gutes und rede darüber" ist, mache ich ganz gezielt PR. Eine Triebfeder ist für mich die heute 88-jährige Firmenchefin, der ich beweisen möchte, daß das Vertrauen, das sie in mich gesetzt hat, auch gerechtfertigt war. Lob von Frau Wiesbauer ist für mich eine Streicheleinheit. Ich sehe, spüre und suche auch ganz bewußt Anerkennung. **Ihr Lebensmotto?** Unsere Firmenphilosophie lautet „Wir wollen keine zufriedenen Kunden. Wir wollen begeisterte Kunden".

Haben Sie Vorbilder? Früher hatte ich Vorbilder, die ich aber heute schon eingeholt habe. Vorbilder hatte ich in der Familie, z.B. meinen Vater, wie er als Bezirksvorsteher mit politischen Problemen umging und meinen Onkel, an dem ich mich orientierte. **Anmerkung zum Erfolg?** Ich sehe so viele erfolgversprechende Dinge am Weg liegen. Dafür habe ich einen guten Blick. Leider kann ich mich nicht für alles (z.B. Unternehmensbeteiligungen) engagieren.

✱ Schmölzer Wera

● Steckbrief

Funktion: Seminarorganisatorin. Tätig bei: Erfolgsclub-Leben bewußt Leben., 1030 Wien, Weißgerber Lände 54; 1030 Wien, Radetzkystraße 54. Geboren - Datum, Ort: 12. Jänner 1947, Villach. Kinder: Tanja (1976). Hobbies: Indienreisen, Meditation, Bewußtseinsseminare, an mir zu arbeiten und mich kennenzulernen, Volkstänze.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits mit 14 Jahren begann ich im Juweliergeschäft meines Vaters zu arbeiten und war dort bis 40 tätig. In dieser Zeit streckte ich bereits meine Fühler in Richtung „bewußt leben" aus und besuchte Seminare in den Bereichen Bewußtsein, Selbstwert und Selbsterkenntnis. Vor drei Jahren (1998) gründete ich diesen Club als Forum für Gleichgesinnte und um meinen Mitmenschen Impulse zu geben, wobei der Inhalt weniger mit Karriere zu tun hat. Den Namen „Erfolgsclub" wählte ich deshalb, weil die Erreichung des eigenen Zieles, auf allen Ebenen, als Erfolg zu werten, dahintersteht.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfüllung der Sehnsüchte. Wenn alles was passiert seinen innersten, tiefsten Sehnsüchten entspricht. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich am Weg dorthin bin und die Leiter Stufe für Stufe voran schreite. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Wahrscheinlich sieht man mich anders als andere, ich habe kein Klischee, bin nicht „normal", mache alles das was andere nicht tun, bin ohne Struktur, lebe in der Gegenwart und mache genau das was mir im Augenblick gut tut. Mein Club spricht genau diese Menschen an, die das akzeptieren. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Man kann nie eine falsche Entscheidung treffen, jede Entscheidung ist Wachstum. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Überhaupt keine, alles kommt rein aus dem Bauch. **Wann und wie erkannten Sie Ihre Fähigkeiten?** Bereits mit 14 entdeckte ich, daß ich das tat was mein Vater wollte, nützte aber die Chance mich selbst zu entwickeln. Den Rückenwind dazu bekam ich dadurch, da ich in der eigenen Firma tätig war. Mein Prinzip ist das Prinzip der Freiheit; Erfolg ist wenn ich die totale Freiheit habe. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Intuition, Gefühle und daß ich, unbeeinflußbar, das tue was ich im Moment gerade fühle. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Fehlendes Selbstwertgefühl und mangelndes Selbstbewußtsein. Wenn man sich nicht selbst lebt, sondern sich leben läßt. Absolute Stärke ist sich selbst zu leben. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Für mich gibt es keinen Unterschied zwischen privatem und beruflichem Umfeld, auf den eigenen Erfolg hat es überhaupt keinen Einfluß. Ich lebe nach dem Resonanzprinzip: das was ich ihn mir trage ziehe ich an, nur was ich ihn mir trage kann um mich herum sein. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Jeder der möchte kann im Club mitarbeiten und kann das machen was ihm Spaß und Freude macht. Unser Club funktioniert im Sinne des Austausches. Jemand gibt mir etwas, Zettel verteilen, Organisation, dafür bekommt er etwas. Wenn sich ein Clubmitglied ein Seminar nicht leisten kann, bringt er eben seine Leistung ein, so daß sich der Club selbst erhält und Austausch gegeben ist. Unser Club ist nicht auf Gewinn ausgerichtet. **Wie motivieren Sie diese?** Motivation ist viel zu lernen, Menschen kennenzulernen und Selbsterfahrung zu machen. Man lernt am meisten im Tun, spürt was einem Energie bringt oder nimmt. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen betrachte ich als Wachstumsprozesse. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Tatsache, daß ich das tue was mir Spaß macht. **Ihre Ziele?** Ich habe immer wieder Ziele, sie sind mehr in der rechten als in der linken Gehirnhälfte angesiedelt. Außerkörperliche Erfahrungen, Astralreisen, zu machen, mit meiner Seele so eins zu sein, daß das geschieht, was meiner Seele gut tut. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ich lebe sehr egozentrisch und gebe mir selbst Anerkennung. Ein wichtiges Prinzip von mir ist, Anerkennung nicht außen zu suchen sondern sie von innen zu bekommen. **Ihr Lebensmotto?** Von Hoch zu Hoch zu eilen, nicht von Tief zu Tief. **Haben Sie Vorbilder?** Meinen Seminarleiter, Harald Wessbecher, von dem ich alles annahm. Was er sagte ist für mich total stimmig, deshalb organisiere ich seine Seminare. Ich kann nur hinter jemanden stehen, der ehrlich und eindeutig ist. **Anmerkung zum Erfolg?** In der „Seelenbranche" ist es wesentlich seine Grundpersönlichkeit zu leben. Besonders in der jetzigen Zeitqualität wird es noch wichtiger seine Gefühle zu leben. Und das erfolgreich zu unterstützen gibt es bei uns auch CDs von Harald Wessbecher, um nicht wegen jedem Wehwehchen zum Arzt zu gehen, sondern sich selbst zu aktivieren. Ich zum Beispiel gehe nie zum Arzt: „Wenn ich keinen Arzt brauche um krank zu werden, brauche ich auch keinen um gesund zu werden - das kann der Körper allein".

✱ Schmucker Ernst Ing

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: BKS Ovotherm International Handels GmbH., 2351Wiener Neudorf, Ricoweg 28. Geboren - Datum, Ort: 3. August 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte geb. Glass. Kinder: Michael (1963) und Sabine (1966). Eltern: Herta und Ernst. Hobbies: Sport und Reisen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1960 beendete ich meine Ausbildung an der Höheren Technischen Lehranstalt, Fachrichtung Maschinenbau, mit der Matura. Anschließend begann ich bei der Firma BP als Anwendungstechniker zu arbeiten, und wechselte nach fünf Jahren als Abteilungsleiter zur Firma Total. Da ich nie in der Konstruktion sondern im Verkauf und Kundendienst tätig sein wollte, nahm ich nach vier Jahren bei der Firma DOW - Chemikal, wo ich 13 Jahre, blieb und zunächst eine Stelle im technischen Verkauf hatte welche mir sehr entsprach, und dann entsprechend der Firmenphilosophie alle drei Jahre andere Produkte und Märkte bearbeite. Dadurch kenne ich Österreich in verschiedenen Branchen ganz gut. Es gibt wenig Branchen, die ich nicht kennen lernte. Die nächsten vier Jahre war ich bei ENI (Enoxy) - Chemikal, und als Geschäftsführer für das Vertriebsbüro für Österreich und Ost - Europa verantwortlich. Es folgte eine jeweils zwei jährliche Tätigkeit als Geschäftsführer bei Bären Chemie, beziehungsweise als kaufmännischer Leiter bei Strohal - Druck. 1989 konnte ich als Gesellschafter in die Firma BKS einsteigen.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie Erfolg? Erfolg ist, wenn ich selbstgesetzte Ziele systematisch erreiche, Sachen weiterentwickle und ich Spaß daran habe. Dies

betrifft sowohl den privaten als auch beruflichen Bereich. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das Wesentliche ist, daß was mich interessiert, und ich daran Spaß habe, so erreiche ich etwas. Dazu gehört eine über die normale Dienstzeit hinausgehende Arbeitszeit, um fleißig, engagiert und konsequent zu arbeiten. Ich habe eine gewisse Ungeduld sowohl den Mitarbeitern als auch den Kunden und Lieferanten gegenüber. Ich bestehe auf dem was ich will. Setzte mir zeitlich unterschiedliche Ziele, entwickelte die Strategien, bin jedoch in der Umsetzung flexibel, da sich die Umwelt ändert und dadurch neue Definitionen angebracht sind. Ich halte nichts von unerreichbaren Zielen aber es muß eine gewisse Spannung drinnen sein. Herausforderungen reizen mich. Bereits im Kindergarten hatte ich Führungspositionen, es machte mir immer Spaß etwas zu ändern, umzusetzen, in Gang zu bringen. Auf einem weisungsgebundenen Arbeitsplatz hätten ich und mein Chef Probleme. Die Amerikanische Firmenführung der Firma DOW - Chemikal hat mir sehr entsprochen und ich lernte dort Entsprechendes. Für den Erfolg ist auch wesentlich, daß mein Partner und ich eine Marktlücke fanden. Wir sind weltweit der größte und einzige Lieferant von klarsichtigen Eierverpackungen, der es weltweit vertreibt. Mir war klar, daß ich nur mit einem Nischenprodukt groß werden kann. Das reizte mich. Ich suchte ganz bewußt eine Firma zum Einsteigen wo ich glaubte, daß dies interessant wird, und ich Ideen verwirklichen kann mit denen ich weltweit agieren kann. **Was zeichnet Ihre Firma aus?** Wir verkaufen Eierverpackungen in 80 Ländern weltweit. Das ist schön, hat aber auch noch den Vorteil, daß wir noch 150 Länder haben, wo wir auch hingehen können. Wir liefern aber nicht nur Eierverpackung sondern auch ein Vermarktungskonzept. Das heißt, wir geben der Eierindustrie Hilfestellung, um mehr Eier verkaufen zu können. Ein Teil davon ist die Verpackung. Andere Komponenten sind, daß man mit den Eierproduzenten und den Supermärkten Verkaufskonzepte entwickelt und umsetzt. Der Eierproduzent steht den Supermärkten ziemlich hilflos gegenüber und da schalten wir uns mit Marketingideen ein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Relativ schon. Es gibt Leute die in kürzerer Zeit mehr erreichten. Eine gewisse Unzufriedenheit muß da sein, sonst hätte ich keine Ziele mehr. Ich hätte alles erreicht wenn ich in der Firma überflüssig wäre. Soweit bin ich noch nicht. **Ist Anerkennung für den Erfolg wichtig?** Ich freue mich darüber, wesentlich ist, daß ich von meinem Tun überzeugt bin. **Spielt Familie eine Rolle?** Sicherlich. Familie war für mich immer der ruhende Pol. **Spielen Mitarbeiter beim Erfolg eine Rolle?** Im wesentlichen geht es nur mit guten Mitarbeitern. Ein guter Mitarbeiter ist vereinfacht gesagt in seiner Einstellung ein kleiner Unternehmer. Er muß initativ, belastbar, selbstmotivierend, sprachgewandt sein, und über eine hohe Frustrationsgrenze verfügen. **Haben Sie noch ein Ziel?** Wir wollen in drei Jahren eine gewisse Firmengröße erreichen und sie vielleicht börsenfähig machen beziehungsweise jedes Jahr um 30 Prozent wachsen.

✶ Schmutzer Josef

● Steckbrief

Beruf: Gastwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Das Gasthaus auf dem Lande - Schmutzer., 2722 Winzendorf 12. Geboren - Datum, Ort: 22. Februar 1960. Familienstand: Verheiratet mit Ute, geb. Ehrenreich. Kinder: Margit (1981), Peter (1982), Johann (1984), Franz (1987) und Georg (1989). Eltern: Josef und Margarete. Schöpferische Akte: Fachbeiträge in Gault Millau, A la Carte, Bertelsmann. Ehrungen: Zwei Hauben, Bewertungen in diversen Führern, Weinwirt des Jahres 1999 verliehen von Gourmedia und ÖWM. Hobbies: Beruf, Schnaps und Wein, Schnapsbrennerei.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich hatte meine Karriere in der Gastronomie nie geplant. Ich war eigentlich Bautechniker, war aber mit 21 Jahren praktisch gezwungen, 1980 den Betrieb meines Vaters zu übernehmen, da dieser krankheitsbedingt mit 61 Jahren in Pension gehen mußte. Da meine Eltern noch sehr viel im Betrieb mitarbeiten konnten, und der Betrieb vom Wochenendgeschäft lebte, war es mir möglich, daneben noch voll in meinem Beruf als Bautechniker tätig zu sein. Während meine Frau mit unserem dritten Kind schwanger war, erlitt mein Vater zwei Herzinfarkte und riet uns von der Weiterführung des Betriebes ab. Wir inserierten in einer Zeitschrift, konnten jedoch keinen Interessenten für das Haus gewinnen, also beschlossen meine Frau und ich, den Betrieb weiterzuführen. Ich absolvierte die Konzessionsprüfung, meine Frau besuchte die nötigen Kurse, und bald arbeitete ich nur mehr halbtags in meinem eigentlichen Beruf. 1987/88 gab ich den Beruf schließlich ganz auf und konzentrierte mich auf den Ausbau und die Umgestaltung des Gasthauses. Ich begann mich langsam wirklich für die Gastronomie im allgemeinen und für die Weinkunde im Speziellen zu interessieren, setzte immer mehr auf Qualität und merkte bald, daß dieses Konzept erfolgreich war. 1992 absolvierte ich die Ausbildung zum Sommelier. Ich beschäftige heute acht Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe ein sehr stark ausgeprägtes Bedürfnis, mich selbst zu verwirklichen. Ich arbeite hart, um meinen Traum zu verwirklichen. Meine Kraft kommt aus meiner Familie, weiters kann ich mich auf ein sehr starkes, ich nenne es Gerüst, von wirklich phantastischen Mitarbeitern verlassen. Meine Gäste können mir vertrauen. Ich liebe meinen Beruf, weil ich jeden Tag neue, interessante Menschen kennenlerne. Ich bin ein Mensch, der in seine Überlegungen immer das Gesamtkonzept miteinbezieht. Unser Unternehmen setzt auf höchste Qualität, Frische und Essenskultur: Der Gourmet beginnt beim Butterbrot! Seit Mitte vorigen Jahres bieten wir unter dem Namen „Kleiner Schmutzer“ auch einfache Gerichte an, um den Anforderungen der preisbewußteren Gäste gerecht zu werden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Unser Durchbruch als erfolgreicher Betrieb kam mit einer Bewertung in der Tageszeitung „Die Presse“. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unsere Branche leidet heute unter einem gewissen Mangel an guten Mitarbeitern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern ein gewisses Maß an Eigenmotivation, Freundlichkeit und Engagement. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Meine Mitarbeiter wissen, daß sie mit ihren Problemen jederzeit zu mir oder meiner Frau kommen können, weil wir immer ein offenes Ohr für

sie haben. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Zu meinen engsten Mitarbeitern pflege ich ein sehr freundschaftliches Verhältnis, deshalb muß ich sie nicht im eigentlichen Sinne motivieren. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Man muß hart arbeiten und konsequent sein, wenn man seine Ziele erreichen und seine Träume verwirklichen möchte. Die Kinder werden heute viel zu sehr behütet, sie sollten wieder lernen, zu arbeiten. **Ihre Ziele?** Mein oberstes Ziel ist eine gesunde und glückliche Familie. Meine beruflichen Ziele liegen heute darin, den Erfolg des Betriebes zu halten und immer noch besser zu werden. Weiters möchte ich noch mehr Gäste aus der näheren Umgebung gewinnen, da sich derzeit mein Kundenkreis auf den Großraum Wien erstreckt. Ich möchte meinen Gästen etwas Besonderes bieten, deshalb werde ich das Gasthaus weiter ausbauen und das Umfeld so gestalten, daß der Gast sich wohl fühlt und gerne wieder kommt.

✶ Schnabel Friedrich Mag.

● Steckbrief

Beruf: Steuerberater. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Intercura Treuhand- und RevisionsgmbH., 1010 Wien, Bösendorferstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 12. September 1969, Wien. Mitgliedschaften: SK-Rapid, Alumni-Club. Hobbies: Fußball aktiv in zwei Mannschaften, Tennis, Laufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit 2001 Prokurist bei Summit, Ginthoer & Partner.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Handelsakademie der Wiener Kaufmannschaft, die ich 1989 abschloß und studierte anschließend Betriebswirtschaftslehre an der WU. 1995 erfolgte meine Sponsion, im gleichen Jahr begann ich noch während der Studienzeit, zunächst als Buchhalter und danach als Berufsanwärter und Revisionsassistent in der Wirtschaftstreuhandskanzlei Dr. Wagner zu arbeiten. Diese Kanzlei wurde in die Intercura Treuhand- und Revisionsgesellschaft umgewandelt. Im Jahr 2000 wurde ich zum geschäftsführenden Gesellschafter ernannt. Weiters bin ich seit 2001 Prokurist bei Summit, Ginthoer und Partner, einem internationalen Steuerberatungs-Netzwerk.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine gesteckten Ziele zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wenn man seine Ziele konsequent verfolgt, wird man auch den Weg dorthin finden. Dieser Weg ist nicht immer gerade, deshalb muß man sich anpassen, flexibel sein. Wenn es auf diesem Weg zu Schwierigkeiten kommt, versuche ich zu analysieren, worin genau das Problem besteht, welche Ursachen dazu geführt haben, warum es auftritt und wie ich es am besten beseitigen kann. Ich entscheide mich praktisch nie aus dem Bauch heraus, weil ich glaube, dafür noch nicht genug Erfahrung zu haben. Ich glaube, daß ich nicht nur auf fachlicher Basis sehr gut mit Menschen umgehen kann, es war mir immer ein Anliegen, viel mit anderen zu kommunizieren. Deshalb arbeitete ich bereits während meines Studiums immer wieder am Dienstleistungssektor. Darüber hinaus denke ich, daß sich in meinem Leben der Satz bewahrheitet hat, daß man am richtigen Zeitpunkt und am richtigen Ort die richtigen Menschen treffen muß: letztlich gehört zum Erfolg ein Quentchen Glück. Ich war immer bereit, hohen Arbeitseinsatz zu leisten und scheute mich nie, selbst mitanzupacken. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke, daß ich mich als erfolgreich bezeichnen kann, weil ich bisher viel erreichen konnte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich traf eine sehr erfolgreiche Entscheidung, als ich mich gegen das Controlling und für die Tätigkeit als Steuerberater entschied. Während meines Studiums hatte ich beide Möglichkeiten in Erwägung gezogen, heute bin ich froh über diese Entscheidung, da ich mich in meiner heutigen Tätigkeit wohlfühle. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter sind der Grundstein für jeglichen Erfolg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Generell lege ich großen Wert auf fachlich fundiertes Wissen, das aber nicht akademisch sein muß: Wir nehmen auch HAK/HASCH-Absolventen auf. Quereinsteiger hätten in unserer Branche eher niedrige Chancen. Schulnoten sind für mich dabei nicht ausschlaggebend, weil Schule und Berufsleben meiner Meinung nach zwei völlig verschiedene Paar Schuhe sind. Wesentlich ist in jedem Fall gutes Auftreten und Persönlichkeit. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Es gibt unter der Ebene der beiden Geschäftsführer ein mittleres Management mit fünf Gruppenleitern, darunter folgt die Ebene der sonstigen Mitarbeiter. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich denke, daß das Privatleben ein sehr wichtiger Background für jeglichen Erfolg darstellt, weil es kaum jemanden gibt, der es ohne Rückhalt schaffen kann. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Da es in unserer Branche derzeit sehr viele Änderungen gibt, muß ich mich permanent fortbilden, weil ich an meine Kunden nur so die neuesten Informationen weitergeben kann. Ich eigne mir das meiste Wissen autodidaktisch an und besuche Seminare, Kurse, etc. im Ausmaß von etwa 20 Stunden pro Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß sich Ziele setzen und diese konsequent verfolgen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Eines meiner Ziele ist es, 2003 die Prüfung zum Wirtschaftsprüfer zu bestehen und damit die letzte Ausbildungsstufe zu erreichen, die man in meiner Branche erreichen kann.

✶ Schneeweiß Johann Mag.

● Steckbrief

Beruf: Projektmanager. Funktion: Projektmanager. Tätig bei: Compaq Computer Austria GmbH., 1231 Wien, Ziedlergasse 21. Geboren - Datum, Ort: 11. März 1961 in Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Kinder: Bernhard und Pia. Eltern: Johann und Silvia. Hobbies: Familie, Reisen, Sport, Gesang, kommunale Tätigkeiten (Gemeinderat, Feuerwehr).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern waren Kaufleute am Land, und so half ich von klein an im Betrieb mit. Dies prägte mich für mein weiteres Leben, da ich schon sehr früh daran gewöhnt war, Verantwortung zu übernehmen. Nach dem Abschluß der HAK in Wiener Neustadt studierte ich BWL mit den Spezialfächern Wirtschaftsinformatik und Transportwirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien. Mei-

ne berufliche Tätigkeit nach dem Studium begann bei Panalpina AG, wo ich von 1989 bis 1990 tätig war. Eineinhalb Jahre dieser Zeit verbrachte ich in den verschiedenen Abteilungen, nach diesem Training on the Job wurde ich in den Abteilungen Organisation/EDV und Controlling als Projektleiter für verschiedene Projekte eingesetzt. Während dieser Zeit bei Panalpina AG legte ich die Lehrlingsausbilderprüfung und die Geschäftsführerprüfung ab. Über persönliche Kontakte kam ich zu Digital Equipment GmbH, wo ich von 1990 bis 1996 blieb. Mein Aufgabenbereich erstreckte sich von EDV-Strukturen über die Installation von Netzwerken bis zur Umsetzung komplexer EDV-Projekte. Seit 1999 bin ich als Projektmanager bei Compaq Computer Austria GmbH tätig, und wurde - obwohl ich kein Techniker bin - als Teamleader im Bereich IT- Infrastruktur eingesetzt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist ein Komplex, der aus beruflichem Glück, Gesundheit und Liebe besteht. Wichtig ist mir mein Umfeld, in dem ich mich wohlfühle und meine Kreativität entfalten kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war sicher meine Art mit Kollegen umzugehen. Ich versuche stets, die Menschen zu verstehen und die Relationen zu erkennen. Dafür ist viel Fingerspitzengefühl vonnöten. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Sicherlich die Originalität, obwohl es auch durchaus legitim ist, bestehende Ideen zu übernehmen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Fritz Macher, der jetzige Geschäftsführer von Kühne und Nagel, den ich bei Panalpina kennenlernte: Er ist eine sehr starke Persönlichkeit, die durch Offenheit, Ehrlichkeit und Direktheit gekennzeichnet ist. Bewundernswert war für mich sein beruflicher Weg: er hat keine Matura, trägt aber mit Recht den Titel Professor, der ihm aufgrund seiner Leistungen verliehen wurde. Er unterrichtet heute an der Donau-Universität in Krems. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Ich denke, es gibt ein Qualitätsproblem bei den kleinen Unternehmen, die nicht imstande sind, ihren Kunden optimales Service anzubieten, weil sie nicht über die nötigen Kapazitäten verfügen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Durch die Gleitzeit hier im Unternehmen ist es viel einfacher geworden: Ich kann zum Teil zu Hause arbeiten und habe somit auch unter der Woche die Chance, bei meiner Familie zu sein. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem Familienleben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte einfach weiterhin so glücklich bleiben wie bisher und alle Elemente meines Lebens im Einklang wissen.

✱ Schneider Alexander

● Steckbrief

Beruf: Elektriker. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Elektro Schneider Alexander., 3500 Krems, Eyblg. 1. Geboren - Datum, Ort: 8. Jänner 1974, Krems. Familienstand: Verheiratet mit Romana. Hobbies: Fernsehen und Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich besuchte die HTL für Steuer-Regelungstechnik in Hollabrunn. Dann begann ich eine dreijährige Lehre als Elektroinstallateur in Krems. Nach Beendigung dieser Lehre absolvierte ich den Präsenzdienst beim Österreichischen Bundesheer. Nach einem weiteren Jahr legte ich die Meisterprüfung für den Elektrotechniker ab, und trennte mich von meinem Arbeitgeber, um Erfahrungen bei anderen Unternehmen zu sammeln. Im Jahr 1997 machte ich mich in Mautern selbständig. 1998 stellte ich den ersten Mitarbeiter ein, und 1999 fusionierte ich mit einem weiteren Unternehmen in Krems. Im selben Jahr übersiedelte ich mit dem gesamten Unternehmen nach Krems/Stein.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Der Erfolg ist für mich ein kleiner Schritt in der Karriere. Immer wenn man ein Teilziel erfolgreich erreicht hat, beginnt man ein neues Teilziel anzustreben, um wiederum Erfolg zu haben. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Das Rezept für meinen Erfolg liegt darin, daß ich versuche das Unternehmen klein und überschaubar zu halten. Dadurch ergibt es sich auch, daß ich mich persönlich stark um die Kunden kümmern kann. Der Betrieb ist mit allen seinen Anforderungen auf meine Person zugeschnitten. Manche finden das nicht als empfehlenswert, aber ich fühle mich in dieser Konstellation wohl, und habe auch meinen Erfolg damit. **War etwas besonderes für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ein großer Unterschied besteht zu anderen Elektrounternehmen dadurch, daß wir nicht nur die klassischen Arbeiten des Installateurs anbieten, sondern die ganze Haustechnik. Dabei lege ich besonderen Wert auf die Beratung der Kunden. Besonders der Schwerpunkt Beleuchtungstechnik ist eine unserer Stärken. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Anfänglich hatte ich nicht vor mich selbständig zu machen. Im Lauf der Zeit erkannte ich, daß ich nur so mehr bewegen und erfolgreicher sein kann. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ich war durch meinen Vater etwas vorbelastet. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Meine Mitarbeiter spielen die größte Rolle, denn mein Unternehmen ist nur so gut, als es die Mitarbeiter sind. Ich lege großen Wert auf ein sehr junges Team. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Die Familie spielt jetzt während des Aufbaus des Unternehmens noch eine kleine Rolle. Meine Lebensgefährtin leidet etwas darunter. Meine Eltern waren und sind auch jetzt noch eine große Hilfe. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Da gab es nur eine einzige herausragende Entscheidung, es war der Schritt in die Selbständigkeit. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Bevor ich eine große Entscheidung treffe, bilde ich mir eine Meinung, dann hole ich mir die Meinungen von kompetenten Fachleuten ein und entscheide dann endgültig. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nachdem ich alle meine Mitarbeiter früher persönlich gekannt habe und sie zum Teil ehemalige Arbeitskollegen waren, kannte ich ihre Qualitäten. Bei den Mitarbeitern ist es mir sehr wichtig, daß sie in der Technologie am laufenden bleiben und daß sie selbständig arbeiten können. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Für mich als Unternehmer ist es so, daß man von unserem Betrieb einwandfreie Arbeit erwartet und auch dafür bezahlt. Anerkennung gibt es dadurch eher selten. Manchmal kommt es vor, daß sich ein Architekt oder ein Bauherr für unsere besonderen Leistungen bedankt. Da muß man aber etwas ganz besonderes geleistet haben. Wenn man unsere Leistungen anerkennt, so sehe ich daraus, auf dem richtigen Weg zu sein. Solche Art von Anerkennung ist ein neuer Motivationsschub für mich, genauso wie für die Mitarbeiter. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer Karriere?** Anfänglich litt ich stark unter den Mißerfolgen. In der Zwischenzeit weiß ich, daß Fehler passieren können und diese für mich neue Erfahrungen darstellen. Ich lerne auch aus diesen Mißerfolgen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine größte Entspannung finde ich beim Fernsehen. Zur sportlichen Fitneß spiele ich Tennis. **Was wollen Sie noch**

erreichen? Was die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens betrifft, werde ich meiner Ideologie treu bleiben und den Betrieb überschaubar halten. Im Angebot möchte ich mich etwas mehr von der Installation entfernen, und mich in stärkerem Maße mit Elektronik und Technologie befassen. **Ihr Motto?** Mein Unternehmen soll nicht zu groß werden („Small is beautiful"). **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Wenn man von Null an beginnt, ist es von Vorteil einen großen Bekanntenkreis zu haben. Man darf sich nicht nur auf die positive Mundpropaganda verlassen, man muß auch die richtige Art der Werbung finden und sie permanent einsetzen. Sich auf die Elektroinstallation zu verlassen scheint mir zu wenig aussichtsreich zu sein. Man muß sich mit Sicherheit ein weiteres Standbein schaffen, soll sich immer den Schritt zurück offen halten, denn die Großen werden immer größer, und die Kleinen immer kleiner.

✶ Schneider Andrea

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: P.R.I.M.A. Public Relation und Imagemarketing Agentur Gesellschaft m.b.H., 1010 Wien, Esslinggasse 17. Geboren - Datum, Ort: 21. Oktober 1962, Amstetten. Familienstand: Verheiratet mit Wolfgang. Eltern: Sieglinde und Hermann. Hobbies: Essen und Trinken, Montainbiken, Langlauf und Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs im Mostviertel mit zwei Geschwistern auf, wo ich die Älteste war, von klein auf eine Vorbildfunktion zu erfüllen hatte, und auf die Kleineren aufpassen mußte. Von da kommt meine Vorliebe fürs Organisieren und die Freude, andere begeistern zu können. Zu meinen Eigenschaften gehört ein gewisses Harmoniebedürfnis; ich kann schlecht mit streitsüchtigen Menschen umgehen. Ich maturierte an einer berufsbildenden höheren Schule, wo ich mir ein breites Fachwissen aneignete, mich kaufmännisch ausbildete und Sprachen lernte. Nach der Matura fing ich an, in der Geschäftsführung des Theaters in Amstetten mitzuarbeiten. Das war für mich eine exzellente Basis, weil ich bei den Küstlern viele Facetten des Lebens entdeckte und mich im psychologischen Bereich weiterentwickelte. Von Bedeutung war auch, daß ich viel Freiraum hatte, weil das Unternehmen im Aufbau war und ich es mitgestalten durfte. Ich holte mir Informationen in Form von Seminaren und „Workshops" und konnte agieren, ohne eingeengt zu sein. Ich widmete mich dem Marketing, der Werbung und dem PR und stellte fest, daß diese meine Stärken sind. Nach fünf Jahren erfolgreicher Tätigkeit wechselte ich zur größten PR - Agentur „Publico", wo ich sozusagen ins kalte Wasser gestoßen wurde. Es war für mich eine große Herausforderung und ich empfand es als eine einmalige Chance, „learning by doing" zu praktizieren. Eine meiner ersten Aufgaben war, nach dem Weinskandal im Jahre 1985 dem österreichischen Wein ein neues Image zu geben, den österreichischen Bauern eine Existenz zu sichern. In dieser Zeit mußte ich viel entwickeln - von den Schulungen der Winzer bis zur Aufklärung der Journalisten. Jetzt, wo österreichischer Wein ein breites internationales Renommee hat, kann ich sagen, daß ich stolz bin, einen Beitrag dazu geleistet zu haben. Bei der genannten Agentur verbrachte ich fünf erfolgreiche Jahre, lernte Frau Dr. Baar kennen und entschloß mich, mit ihr zusammen selbständig zu werden. Unser Streben war und bleibt, nicht die Größten zu sein, aber die höchste Qualität zu liefern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Spaß, Freude an der Arbeit und Anerkennung meiner Leistungen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Offenheit, die Neugierde, die Konsequenz, eine positive Einstellung und die Beharrlichkeit, Projekte umzusetzen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Erstens als ich meinen Mann heiratete, zweitens als ich mir Selbstkritik als positives Korrektiv meiner Tätigkeit aneignete. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität, weil dadurch eine Weiterentwicklung möglich ist. Imitation bedeutet Stehenbleiben. Mein großes Anliegen war, anders als die anderen zu sein. Das heißt, sich nicht abheben, aber etwas Besonderes zu suchen. **Gibt es jemanden, der Ihren Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, meinen Großvater. Er litt an einer Multiplesklerose und war im Rollstuhl. Ich verbrachte viel Zeit mit ihm; es war eine Form der Förderung und eine Möglichkeit für mich, mit der geistigen Welt eines erfahrenen Menschen konfrontiert zu sein. **Ihr Lebensmotto?** Das, was ich von den anderen erwarte, vorzuleben!

✶ Schneider Günther Mag.

● Steckbrief

Funktion: Leitung Investment und Vorstandsmitglied. Tätig bei: Skandia Leben AG., 1010 Wien, Wildpretmarkt 2-4. Geboren - Datum, Ort: 20. Juni 1961.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? 1979 maturierte ich am Bundesrealgymnasium und von 1979-90 studierte ich an der Wiener Wirtschaftsuniversität, Handelswissenschaften, (spezielle Betriebswirtschaftslehre: Bankbetriebslehre). Während des Studiums erfolgten längere Auslandsaufenthalte und Ferialjobs, wie z.B. bei der Schoellerbank Schoeller & Co. Bank AG. Im Mai 1990 erfolgte die Sponsion zum Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften. Im Oktober 1990 trat ich in die Raiffeisen Zentralbank Österreich AG , in die Abteilung Wertpapier-Sales, ein. In weiterer Folge erhielt ich die Handlungsvollmacht und war unter anderem für die Akquisition und Betreuung institutioneller Kunden im In- und Ausland, in Bezug auf Produkte des österreichischen Kapitalmarktes zuständig. Im Juli 1993 wechselte ich in die Abteilung Wertpapapier-Produktmanagement, wo ich mein Augenmerk auf die Entwicklung und Vermarktung innovativer Wertpapierprodukte, den Aufbau von Investmentbankingstrukturen in Osteuropa richtete. Von Jänner 1995 bis Oktober 1995 war ich bei der Gesellschaft für Genossenschaftliches Bankenmarketing, Beratungsgruppe Stuttgart, tätig. In diesem Unternehmen war mein Tätigkeitsschwerpunkt, die Leitung von Seminaren, Praxistrainings und Workshops, zu den Themen Verkäuferausbildung, Praxistraining, Kundenbetreuung und Beratung genossenschaftlicher Banken. Im November 1995 kam ich zur Skandia Leben AG, wo ich bis Mai 1996 die Leitung der Tradingabteilung inne hatte. Ab Juni 1996 übernahm ich zusätzlich die Vertriebskoordination in Wien und Niederösterreich und war verantwortlich für den Investmentbereich und den Bereich Vertrieb/Key Accounts und stellvertretender Vertriebsleiter für Österreich. Mit April 1998 wurde ich zum Vorstandsmitglied bestellt.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet für mich, daß ich die Ziele erreiche und dadurch auch Anerkennung bekomme. Um dies zu praktizieren, ist es unbedingt notwendig, daß man seine Fähigkeiten einbringen und sich verwirklichen kann. **Woher nehmen Sie Ihre Motivation?** Aus dem Erkennen der eigenen Fähigkeiten. Weiters zählt, daß man ein dementsprechendes berufliches Umfeld findet, wo man seine Persönlichkeit einbringen kann. Dazu gehört auch Glück, das heißt zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein. Wenn man eine Aufgabe mit Erfolg beendete, so ist dies die beste Möglichkeit um die nächste Aufgabe mit Elan anzugehen, um diese neuerlich mit Erfolg abzuschließen. **Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend?** Einerseits die Chance, welche sich mir geboten hat, diese auch ergriffen habe, das heißt in ein Unternehmen zu kommen, welches jene Philosophie und Kultur lebt, welche meinen Vorstellungen entspricht, und somit die Gelegenheit hatte, meine Stärken hier einbringen zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, erfolgreich im Sinne, daß ich am richtigen Weg bin. **Welchen Tip können Sie der nächsten Generation mitgeben?** Neben der universitären Ausbildung empfehle ich, daß man sich auch mit interdisziplinären Themen beschäftigt um jene Fähigkeit zu erwerben, daß man in verschiedensten Situationen im Alltag bestehen kann, und somit auch eine Lösung für so manche Situation anbietet. Auslandserfahrung, fremde Sprachen und Kulturen zu erlernen und diese auch zu verstehen zählt sicherlich für ein berufliches Weiterkommen. Es muß einem jedem Menschen klar sein, daß eine schulische Ausbildung nur eine Basis sein kann, aber für den spezifischen beruflichen Bereich sind noch weitere Ausbildungen und Schulungen unbedingt notwendig. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Ich glaube, dies muß jeder Mensch für sich selbst entscheiden. Für mich steht der Beruf eindeutig im Vordergrund. Dazu ist unbedingt erforderlich, daß der Partner dies auch akzeptiert, sonst funktioniert dies nicht. **Wie erfolgt die Führung der Mitarbeiter?** Diese Frage stellt sich eine Führungsperson permanent. Ich habe den Eindruck gewonnen, daß es die Aufgabe einer Führungsperson ist, Ziele zu definieren und dies den Mitarbeitern glaubhaft zu vermitteln. Weiters zählt, daß man ein zielorientiertes Handeln den Mitarbeitern vorlebt und somit den Mitarbeitern als Vorbild dient. **Wie können Sie abschalten?** Ich glaube, dies hängt mit dem eigenen Werteverhalten zusammen. Ich kann zwischenzeitlich am Wochenende herrlich abschalten. Als Führungskraft muß man auch abschalten können. **Ihr Erfolgsrezept?** Mut zum Risiko,verantwortungsbewußt zu handeln und man soll die Dinge hinterfragen.

✱ Schneider Heinrich Ing.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: PSK-LHS Leasing und Fuhrparkmanagement GmbH., 1190 Wien, Heiligenstädter Länder 29. Geboren - Datum, Ort: 3. Mai 1947, Graz. Hobbies: Sonstige berufliche Tätigkeiten: Seit 1. Jänner 2001 Mitglied des Vorstandes der PSK-LHS Lizing ès park Kezelèse Rt. (Budapest).

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich von 1958 bis 1962 das Realgymnasium Albertus Magnus in Wien 18, und von 1962 bis 1967 das Technologische Gewerbemuseum, in 1090 Wien. Nach der Absolvierung des Präsenzdienstes erfolgte im November 1972 die Verleihung der Standesbezeichnung „Ingenieur" durch das Bundesministerium für Bauten und Technik. Im Jänner 1976 legte ich die Meisterprüfung im Kfz-Mechanikergewerbe mit Erfolg ab. Am 1. Oktober 1976 trat ich in die Firma A. und P. Hinteregger in Wien Hietzing als Kalkulant und Disponent, in der Gebrauchtwarenabteilung ein. Mit 1. Mai 1978 änderte sich mein Aufgabengebiet, das heißt ich wurde Rechnungsprüfer, Kalkulant und Koordinator der Abteilung Leasing-Fuhrpark. Mit 1. September 1981 wurde ich mit der technischen und kaufmännischen Leitung der Firma A. und P. Hinteregger-Leasing betraut. Am 1. September 1991 trat ich in die Anton Hinteregger GmbH & Co KG ein, die Tätigkeit umfaßte die technische und kaufmännische Leitung der Leasingabteilung mit Fuhrparkmanagement, Schadensabwicklung, sowie die Vermarktung rückgestellter Leasingfahrzeuge und die Vermietung von Kraftfahrzeugen ohne Beistellung eines Lenkers. Am 1. September 1983 wechselte ich in die P.S.K. Leasing GmbH als Handlungsbevollmächtigter mit Schwerpunkt : kaufmännische Koordination des Leasinggeschäftes mit der Firmengruppe Hinteregger. Am 29. Mai 1989 begann das Dienstverhältnis mit der P.S.K. Leasing GmbH & Co KG in gleicher Funktion als Abteilungsleiter. Im Dezember 1995 erhielt ich die Gesamtprokura für die P.S.K. Leasing GmbH. Per 1. Jänner 1999 wurde ich handelsrechtlicher Geschäftsführer der PSK-LHS Leasing und Fuhrparkmanagment GmbH und mit 15. Juli 1999 zum Bereichsleiter Kfz-Leasing-Fuhrpark-Management ernannt.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Unter Erfolg im beruflichen Bereich verstehe ich den persönlichen Einsatz, welcher mit Erfahrung, Fachkompetenz und Mitarbeiterführung hinterlegt wird. Neben der fachlichen Kompetenz zählt dabei, daß unter anderem ein hohes Maß an Fingerspitzengefühl, Liebe zur Materie vorhanden sein muß. Ich habe begonnen eine Werkstätte zu leiten, das heißt, daß man, wenn man bei der Materie (Kfz) bleibt, auch die Sprache Fachbezeichnungen kennenlernt, und die wird in der Branche sehr geschätzt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, sonst hätte ich diese Position nicht erhalten. Die Zeit darf dabei keine Rolle spielen, denn als Führungsperson zählt der persönliche Einsatz. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Dies funktioniert ausgezeichnet, meine Frau ist ebenfalls beruflich tätig. Somit bleibt das Wochenende, welches am Samstag Mittag beginnt, denn vormittags bin ich noch beruflich unterwegs. Wichtig ist dabei, daß man sich im Haushalt ergänzen muß, das heißt Aufgabenteilung, dies sollte eigentlich für alle Partnerschaften selbstverständlich sein. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** Zum Erfolg kann man nur gemeinsam mit den Mitarbeitern kommen. Ich betrachte alle Abteilungen, welche ich leite, als Team, denn ich kann nur so gut sein, wie meine Mitarbeiter gut sind. Wenn wir Erfolg haben, und den haben wir, war es unser gemeinsamer Erfolg. Wenn wir die Ziele überschritten haben, lade ich die Gruppe in ein Lokal ein und die Mitarbeiter schätzen dies auch. Weiters praktiziere ich das System der „offenen Tür", das heißt, es kann jederzeit jeder Mitarbeiter zu mir kommen und wir treffen auch gemeinsam eine Entscheidung. Wenn diese getroffen wurde, dann bleibt es auch dabei. **Wie lebt es sich mit Mitbewerber?** Sehr gut, jeder kennt jeden in dieser Branche. Wir treffen uns vier Mal jährlich. Jeder macht sein Geschäft, ich behaupte jeder kann vom Kuchen

sein Stück herunterschneiden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der EU-Beitritt war gut. Die Normverbrauchsabgabe ist ein Nachteil, ebenso die 20-prozentige Umsatzsteuer, welche gegenüber Deutschland ein großer Nachteil ist. Der Nichtvorsteuerabzug bei PKW und Kombi gegenüber Deutschlands ist ein Wettbewerbsnachteil. Es gibt bereits zahlreiche Beispiele, wo die Unternehmungen auf Deutschland ausweichen. Somit verliert Österreich viel Geld. Darin sehe ich eine große Gefahr für die Leasingunternehmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wesentlich ist, daß man bereit ist zu lernen. Fremdsprachen, besonders slawische Sprachen werden immer wichtiger. EDV ist für die jüngere Generation kein Problem, denn dies lernt man schon in so mancher Volksschule.

✱ Schneider Manfred

● Steckbrief

Beruf: Bäcker und Konditor. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Backhaus Annamühle GmbH., 2500 Baden, Heiligenkreuzer Gasse 3-5. Geboren - Datum, Ort: 14, Dezember 1966, Wien. Eltern: Elfriede und Othmar. Hobbies: Sport, Laufen, Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich ein Jahr lang die Handelsschule und entschloß mich danach, Bäcker und Konditor zu werden. 1986 absolvierte ich die Gesellenprüfung und im Anschluß den Präsenzdienst. Danach zog ich für eine Saison in die Schweiz, wo ich als Patissier in einem Hotel im Berner Oberland arbeitete. Ich absolvierte mit 21 Jahren als Jüngster meiner Klasse die Prüfung zum Konditormeister, anschließend war ich etwa ein Jahr lang in Chicago tätig, wo ich nebenbei das College besuchte. Nachdem ich wieder nach Österreich zurückgekehrt war, absolvierte ich die Bäckermeister- und die Gastgewerbekonzessionsprüfung, arbeitete im Betrieb meines Vaters und bewarb mich schließlich 1990 bei Chrystal Cruises, Los Angeles, absolvierte ein dreiwöchiges Training in Japan und arbeitete mit Unterbrechungen insgesamt bis 1996 am Schiff. Nach drei Monaten wurde ich zum Chefpatissier ernannt und wechselte 1995 auf ein anderes Schiff. 1996 kehrte ich nach Österreich zurück und übernahm die Geschäftsführung im väterlichen Betrieb. Heute bin ich für 23 Mitarbeiter zuständig und führe zwei Filialen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich das Erreichen meiner Ziele und die Umsetzung meiner Ideen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich übe meinen Beruf sehr gerne aus, das wirkt sich auch auf die Mitarbeiter und Gäste aus. Ich investiere sehr viel Zeit und Energie in meine Tätigkeit, ich arbeite oft 20 Stunden am Tag. Als Unternehmen sind wir sehr flexibel. Ich engagiere mich sehr stark für meine Mitarbeiter und kommuniziere ihnen die Unternehmensziele; das Warum. Sie können sich jederzeit mit eigenen Ideen einbringen. Ich habe ein sehr ausgeprägtes Organisationstalent, und kann vor allem Arbeitsabläufe so koordinieren, daß die Arbeit im Fluß bleibt, ohne dabei von schwierigen Rahmenbedingungen behindert zu werden. Zu meinen Stärken zählt sicherlich die Kreativität. Zudem bin ich offen für Neues und sehr flexibel. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich persönlich sehe mich nur bedingt als erfolgreich, weil ich zu wenig Zeit für meine eigenen Interessen, für ein geregeltes Privatleben oder für die Pflege von Freundschaften habe. Beruflich sehe ich mich durchaus als erfolgreich. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich persönlich erfahre eher wenig Anerkennung von außen, weil die meisten immer noch glauben, daß mein Vater den Betrieb führt, wenn man im Betrieb seines Vaters arbeitet, wird man sein Leben lang der Sohn des „Alten" sein. Die meisten wissen auch nicht, was ich im Vorfeld gemacht habe; das frustriert mich manchmal ein wenig. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unsere Branche ist überschuldet, vor allem sind die Kleinbetriebe betroffen. Das heißt, daß diese Betriebe sich keine neuen Investitionen leisten können, die jedoch, zum Beispiel am Sektor der Hygiene, äußerst wichtig wären. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe mich für sehr viele Mitarbeiter intuitiv entschieden, weil ganz einfach die Wellenlänge stimmen muß. In Zukunft möchte ich jedoch ein Leitbild erstellen, das zukünftige potentielle Mitarbeiter erst einmal lesen sollen um für sich herauszufinden, ob sie in das Unternehmen passen. Ich übertrage meinen Mitarbeitern viel Verantwortung; ich will niemanden, der bei mir nur einen Job sucht und sich nicht in das Unternehmen integrieren will. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich bilde mich ständig, vor allem durch die Lektüre von Fachbüchern, fort, weiters bin ich in einer Erfahrungsaustauschgruppe, die sich regelmäßig trifft und Probleme bespricht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine nächsten unternehmerische Ziele bestehen in Investitionen, zum Beispiel in Hygiene und Technik, mein großes Ziel ist ganz allgemein die harmonische Verbindung von Berufs- und Privatleben, eine Partnerin, die Verständnis für meinen Beruf hat und eventuell auch das Unternehmen mitgestalten möchte.

✱ Schneider Manfred

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Amorim Flooring Austria GmbH., 1050 Wien, Margaretengürtel 1a-3a. Geboren - Datum, Ort: 1. Dezember 1953. Familienstand: Verheiratet mit Maria Anna Martina. Kinder: Marianne und Marco. Eltern: Johann und Eva. Hobbies: Sport in jeder Art und Weise, Musik, Motorrad und künstliche Formgestaltung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HAK und dem Bundesheer trat ich in der Länderbank in der Dokumentenabteilung ein, erkannte aber bald, daß dieses Gebiet mir keine Freude bereitete. Daher wechselte ich als Disponent im Transportwesen zu Texaco Austria. Nach Schließung dieses Unternehmens kam ich dann 1982 aufgrund meiner Sprachkenntnisse als Exportsachbearbeiter zur Firma Gerhard Schließer, die sich mit Vertrieb, Import und Export von Korkprodukten (ehemalige Comecom-Länder und Fernost) beschäftigte. In dieser Zeit bereiste ich viele Länder. Nach drei Jahren Osterfahrung beschlich mich das Gefühl nicht weiterzukommen und das Gefühl, daß meine Arbeit mich nicht mehr ausfüllte. Ich bekam also die Stelle des Verkaufsleiters in Österreich zugesagt. Aufgrund der Nichteinbringung meiner innovativen Ideen Richtung Direct

Marketing wechselte ich zur Firma Inku, wo ich als Product Manager der Holzproduktion angestellt war. Im Jänner 1992 kam ich zur Firma Schießer, nunmehr Kork Partner Schließer GmbH, als handelsrechtlicher bzw. gewerberechtlicher Geschäftsführer zurück.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn ich in irgendeiner meiner Tätigkeiten, sei es beruflich, privat oder sportlich, den Beweis erbringen kann, daß Ziele kraft meiner Anstrengungen erreicht wurden. Voraussetzung dafür ist eine vorhergegangene Zielsetzung, sonst ist Erfolg nicht meßbar. Eine geplante Erfolgsstrategie ist die doppelte Leistung, zufälliger Erfolg passiert allein. Man sollte aber nicht stur auf die gesetzten Zielvorhaben hinarbeiten, sondern sich zu Teilschritten bewegen lassen, um den Blick für wichtige andere Lebensbereiche nicht zu verlieren. Erfolgstypen zeichnen sich durch Ehrgeiz, Durchhaltevermögen, Willen, aber auch durch das Wissen, daß es nie zu spät ist, neue Ziele zu definieren, aus. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Verkauf, Marketing und Werbung sind für mich sehr wichtig und hier liegen auch meine Stärken. Ich kann mit Recht sagen, mir alles selbst erarbeitet, genug Wissen angehäuft, viele Tätigkeiten in diesem Unternehmen selbst ausgeführt zu haben und über firmenspezifisches Denken zu verfügen. In der Gestaltung und Führung eines Unternehmens muß man jeden Tag das Wachstum beweisen. Kreativität ist wichtig, ich setze auf die Strategie der kleinen Schritte, um Fehler, die aufgrund von Übersichtsproblemen entstehen und unvorhergesehene Konsequenzen mit sich bringen würden, völlig auszuschließen. Das daraus gezogene Resümee meiner Arbeit ist durchaus positiv! **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Mein Grundsatz lautet: Was ich tue, mache ist so gut wie möglich. Ob ich mich für erfolgreich halte, kommt auf die Betrachtungsweise an. Jedenfalls bin ich ein glücklicher Mensch, der stolz auf seine intakte Familie, seine eigene Gesundheit und seine funktionierende Ehe ist, was großen Rückhalt gibt und den Nährboden für Erfolg bietet. Man sollte nie mit sich selbst zufrieden, sondern eher stolz auf erbrachte Leistungen sein. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Die merke ich immer, wenn ich an meine eigenen Grenzen stoße. Meine schwerste Niederlage wäre aber, wenn ich - aufgrund eines Fehlers meinerseits - jemanden aus unserem Mitarbeiterteam enttäuschen müßte. Überhaupt bin ich stolz auf unser junges, arbeitsfreudiges Team. Es liegt nicht an mir, die ausschließliche Fokussierung auf Erfolg mit all seinen radikalen Facetten und Rücksichtslosigkeiten durchzuführen, nur um des monetären Erfolgs willen. Vielmehr ist mir die Wahrung des positiven Klimas wichtig, was aber auch nicht bedeutet, daß Einsatz und Motivation fehlen dürfen. Mitarbeiter sind Partner und Werkzeuge zugleich. Man muß nur die jeweiligen Stärken und Talente des einzelnen erkennen und sie am richtigen Ort einsetzen, der Rest funktioniert von selbst. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Billigangebote der Baumärkte. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir hatten erst in letzter Zeit eine Umstrukturierung, von einem streng hierarchischen, vertikalem System zu einem horizontal geführten Betrieb. Dies hat den Vorteil, Entscheidungen schneller und effizienter treffen zu können, da die Aufgabengebiete klar abgegrenzt sind. Neben der Geschäftsführung gibt es einen Verkaufsleiter, vier Außendienstmitarbeiter, zu denen ich fast täglich Kontakt habe, und vier Innendienstmitarbeiter. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Dies kann ich schwer sagen, da meine Art der Fortbildung weniger in Seminaren stattfindet, sondern ein ständiges Informieren, Lesen und Umhören ist. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der familiären Unterstützung, aus der Kollegialität des Teams und aus meinem Selbstverständnis. Mein Lebensmotto bringt meine Wesensart vielleicht auf den Punkt: „Schauen wir mal!". **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte nicht stehen bleiben und bin für alles Neue offen.

✶ Schneider Martina Dr. phil.

● Steckbrief

Beruf: Musikpädagogin. Funktion: Leiterin. Tätig bei: Musikschule Meidling., 1120 Wien, Nymphengasse 7. Geboren - Datum, Ort: 16. September 1956, Wien. Eltern: Rudolf und Gertrud. Schöpferische Akte: Autorin, Co-Autorin und graphische Gestalterin diverser klavierpädagogischer Unterrichtshefte, bei namhaften Verlagen in Deutschland und Österreich, unter anderem „Das Tastenkrokodil", Mitbegründerin und Chefredakteurin der Zeitschrift Walzertraum. Ehrungen: Diverse Preise und Auszeichnungen bei zahlreichen Chorwettbewerben im In- und Ausland, mehrmals Preisträgerin beim Niederösterreichischen Landeswettbewerb für Klavier. Mitgliedschaften: Obfrau und Mitbegründerin der Initiative NÖ-Musikschullehrer/innen, Gründerin und Leiterin des gemischten Chores VOLCAPELLA Straßhof, Gründerin und Organisatorin der „Musikschule-live"-Konzerte, „Kreis-Chorleiterin" im Sängerbund für Wien und Niederösterreich, Jurymitglied der „Tangentiale 2000".

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1975 am neusprachlichen Gymnasium in Waidhofen/Thaya studierte ich zunächst Musikwissenschaft und Volkskunde an der Universität Wien. 1981 erfolgte meine Promotion zum Doktor der Philosophie. Da ich bereits seit 1965 Klavierunterricht genommen hatte, absolvierte ich von 1973 bis 1975 den Lehrbefähigungskurs (Klavier) des NÖ Musikschulwerkes bei Prof. Erika Dichler-Sedlacek. Parallel zu meiner Dissertation, die ich über „Klavierschulen im deutschsprachigen Raum von 1875 bis 1900" verfaßte, studierte ich von 1979 bis 1982 Klavierpädagogik an der Musikhochschule Wien bei Prof. Walter Fleischmann und war daneben seit 1974 an diversen Musikschulen tätig. Weiters besuchte ich diverse Fortbildungsveranstaltungen auf den Gebieten Chorleitung, Klavierpädagogik, elementare Musikerziehung, etc. in Österreich und Deutschland. 1982 legte ich meine Lehrbefähigungsprüfung ab und war seither wieder an diversen Musikschulen tätig. Ab 1988 verfaßte ich unzählige klavierpädagogische Werke und engagierte mich sehr stark am Gebiet der Chöre und dem Musiktheater. Seit November 2000 bin ich Schulleiterin der Musikschule Mödling.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die Freiheit, das verwirklichen zu können was mir wir wichtig ist, ohne von außen ein Korsett übergestreift zu bekommen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Kreativität wurde mir von meinem Elternhaus mitgegeben. Ich denke, das Selbstverständnis, mich mit Kultur zu beschäftigen und die Sicherheit, die mein heutiges Selbstbewußtsein prägte, war ausschlaggebend für meinen heutigen Erfolg. Ich wollte bereits in meiner Zeit als Angestellte diverser Musikschulen immer etwas zum besseren verändern und engagierte mich sehr stark für die Anliegen der Musiklehrerschaft. Deshalb begann ich auch sehr früh, selbst Unterrichtsmaterialien zu erstellen, die ich selbst illustrierte. Ich habe sehr viele Ideen, die ich auch realisieren und umsetzen möchte. Weiters setze ich Prioritäten, kann also sehr gut zwischen wichtigem und weniger wichtigem unterscheiden. Wenn ich ein Ziel definiert habe, gehe ich immer sehr energisch daran, es zu verwirklichen und lasse mich

dabei nicht von Zweiflern und Kritikern von außen beeinflussen. Ich ließ mich durch Rückschläge nie von meinem Weg abbringen, wesentlich ist mir dabei, Niederlagen zu reflektieren. Eine meiner wesentlichsten Stärken ist die Motivation und Begeisterung meiner Schüler, der Chormitglieder und auch meiner Kollegen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da ich hier in der Schule mit einigen Ressentiments und mit Widerstand gegen Änderungen zu kämpfen habe, sehe ich mich derzeit noch nicht als besonders erfolgreich. Ich bin hier sozusagen noch ein unbeschriebenes Blatt und werde mich erst beweisen müssen. Dabei denke ich aber, daß ich meinem Ziel, dem Aufbrechen von Konventionen und dem Erarbeiten großer Freiheit, schon sehr nahe bin. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Die Befugnisse des Schulleiters sind in den Wiener Musikschulen nicht wirklich definiert, ich habe – im Gegensatz zu öffentlichen Schulen – kein Weisungsrecht den Lehrern gegenüber. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich bemühe mich in meiner Tätigkeit als Lehrerin (ich unterrichte derzeit elf Schüler) sehr stark, den jungen Menschen den Blick zu öffnen. Man soll quer und vernetzt denken, sich alle Möglichkeiten schaffen und vor allem auch offenlassen, die man irgendwann einmal brauchen könnte – also auch im positiven immer die Konsequenzen seines Handelns bedenken. Wenn es zu Niederlagen kommt, darf man um Gottes Willen nicht im ersten Zorn alles aufgeben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht heute darin, diese Musikschule als in sich geschlossene Institution zu etablieren, die für die gesamtheitliche kulturelle und künstlerische Bildung ihrer Schüler zuständig ist: Wesentlich ist dabei die Einstellung der Lehrer. Demnächst ziehen wir um, ich denke, daß ein einheitliches Gebäude ebenfalls viel zu einer positiven Sicht unserer Schule beitragen wird.

✱ Schneider Wolfgang

„Ich will nichts geschenkt, will aber auch nicht übervorteilt werden!"

● Steckbrief

Beruf: Hafner, Platten- und Fliesenleger. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Fliesen-Schneider, Fliesenleger Meisterbetrieb., 3580 Horn, Magazinstraße 7. Geboren - Datum, Ort: 6. Dezember 1954, Horn.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule begann ich eine Lehre als Platten- und Fliesenleger, unterbrach sie zwischendurch und setzte sie dann später erfolgreich wieder fort. Während dieser Pause in meiner Lehrzeit arbeitete ich bei verschiedenen Baufirmen und erwarb auf diese Weise weitere Kenntnisse in der Baubranche. Diese Praxiszeit in anderen Branchen kam mir in weiterer Folge, und besonders in der Zeit der Selbständigkeit, sehr zugute. Nach Ende meiner Lehrzeit arbeitete ich für ein großes Unternehmen der Fliesenleger-Branche im Waldviertel, im Außendienst. Durch diese kaufmännische Tätigkeit in Kombination mit meiner fachlichen Kompetenz bekam ich dann auch den Gewerbeschein für die selbständige Ausübung dieses Berufs. Ich besuchte verschiedene Kurse und Seminare und befaßte mich intensiv mit der Weiterbildung. Dann legte ich die Meisterprüfung ab und eröffnete im Jahr 1988 mein eigenes Geschäft hier in Horn. Mit einem Gesellen und einem Lehrling begann ich meine selbständigen Aktivitäten. Obwohl ich leider anfangs gravierende Fehler machte, entwickelte sich das Unternehmen ausgezeichnet.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Wenn man in seiner Heimat einen Platz als Wirtschaftstreibender findet, und eine gesellschaftliche Anerkennung bekommt. Der wirtschaftliche Erfolg des Unternehmens ist selbstverständlich genauso wichtig. Um vor sich selbst erfolgreich dazustehen, muß man seine Ziele verwirklichen. **Ihr Erfolgsrezept?** Das persönliche Erfolgsrezept ist der intensive Kontakt zu den Kunden. Ich bin selbst täglich mehrfach auf jeder Baustelle. Ich teile selbst die Arbeiten ein und koordiniere sie mit den Bauherrn. Es wird in unseren Unternehmen keine Arbeit verrechnet, bevor ich mit dem Bauherrn ein abschließendes Gespräch führe. **War etwas Besonderes für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Einerseits ist es mein hohes persönliches Engagement, andererseits ein perfekt eingespieltes Mitarbeiterteam. Zusätzlich habe ich die Eigenschaft, mich sehr gut in die Bedürfnisse und die Erwartungen meiner Kunden, Architekten oder Bauherrn hineindenken zu können. Schon nach einem kurzen Gespräch weiß ich, was mein Gesprächspartner von mir oder meinem Unternehmen erwartet. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** In meinem persönlichen Bekanntenkreis gab es einige Fliesenleger, deren Arbeiten ich sehr bewunderte. Somit war die Wahl des Lehrberufes für mich vorgegeben. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Die Mitarbeiter eines Unternehmens sind mit Sicherheit das wichtigste Zahnrad im wirtschaftlichen Getriebe. Wenn sie die richtige Einstellung haben und der Firmeninhaber die Aufträge bringt, kann nicht viel schief gehen. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Die Familie spielt eine große Rolle, weil das Unternehmen im Wohnhaus ist, und meine Ehepartnerin in der Firma arbeitet. Auch meine Tochter ist bereits im Geschäft und mein Sohn ist mit der Vorbereitung zur Meisterprüfung beschäftigt. In Summe bringt die Beschäftigung der eigenen Familie im Unternehmen mehr Vor- als Nachteile. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war wohl die Entscheidung, trotz meiner Lehrzeit auch bei anderen Firmen Erfahrungen zu sammeln. **Bei Entscheidungen größerer Tragweite entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich treffe meine Entscheidungen prinzipiell allein. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Neben der fachlichen Kompetenz ist es mir sehr wichtig, daß der neue Mitarbeiter teamfähig ist, und auch zu uns paßt. Besonderen Wert lege ich auf unternehmerisches Denken. Auch sollte er die Fähigkeit haben, mit Kunden umgehen zu können. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung, Lob und Dank empfinde ich als angenehm. Viel wichtiger ist es mir jedoch, daraus zu erkennen, auf dem richtigen Weg zu sein. Die Anerkennung bei Kunden und in der Gesellschaft ist wieder neue Motivation für die Mitarbeiter, aber auch für mich als Unternehmer. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die meiste Kraft schöpfe ich aus dem gemeinsamen Familienurlaub. Diese Zeit verbringen wir meistens in Italien und sie gibt uns wieder die notwendige Kraft und Motivation für den Rest des Jahres **Ihre Ziele?** Das Hauptziel ist es, das bestehende Unternehmen so zu führen, daß meine Familie und ich davon zufrieden leben können. Dieses Ziel ist mit Sicherheit nicht leicht zu realisieren, weil die wirtschaftliche Lage dagegen spricht. Die letzte Novelle des Gewerberechts macht den Fortbestand der etablierten Unternehmen immer schwieriger. Jede Menge dubioser und unfähiger Kleinstunternehmer drängen auf den Markt und sorgen für Verunsicherung. **Ihr Lebensmotto?** Ich versuche gegenüber den Mitarbeitern und den Kunden gerecht zu sein. Ich will nichts geschenkt, ich möchte aber auch nicht übervorteilt werden. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Man muß das Unternehmen klein wachsen lassen. Nichts über das Knie brechen, und in den ersten beiden Jahren das Unternehmen genau beobachten.

✱ Schöfberger Helmut

● Steckbrief

Beruf: Leitender Angestellter. Funktion: Direktor. Tätig bei: Sotour-Austria., 1010 Wien, Wipplingerstr. 35. Geboren - Datum, Ort: 7. Juli 1942, Bad Vöslau. Familienstand: Verheiratet mit Christa. Eltern: Karl und Theresia. Hobbies: Reisen, Tauchen und Fotografieren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einfachen Verhältnissen, mein Vater war Werkmeister, meine Mutter Hausfrau. Meine Großeltern hatten neun Kinder, viele von ihnen waren sehr begabt und wurden erfolgreich. So war in unserer Verwandschaft ein Großindustrieller und ein Schriftsteller. In meiner Kindheit beschäftigte ich mich mit Sachen, die nicht üblich für einen Durchschnittsfall sind - Atomphysik, Astronomie, Archäologie. Aufgrund meiner Entwicklung in der Volksschule setzte ich die Ausbildung in einem Gymnasium fort, wo ich bis zur vierten Klasse blieb. Damals hat man Schüler aus einfachen Familien ungern maturieren lassen, zumindest empfand ich es so, was dazu führte, daß ich mich entschlossen habe, den Beruf des Autoelektrikers zu erlernen. Bei dieser Ausbildung war ich sehr erfolgreich, weil die Technik mich schon immer interessierte. Nach Abschluß der Ausbildung fing ich in einer Maschinenfabrik an zu arbeiten, wo ich mit der Montage von Maschinen beauftragt wurde. Die berufliche Entwicklung verlief positiv, ich avancierte im Laufe der Zeit zum Werkmeister. In diesem Abschnitt meines Lebens war ich bereits in die Gewerkschaftsarbeit involviert und zu meinen Aufgaben gehörte die Betreuung der Jugend. Einmal bekam ich das Angebot, als Jugendsektretär beim ÖGB einzusteigen, ich nahm das Angebot an, und trat 1964 ein. Meine Position hieß Jugendsekretär für Niederösterreich. Ein Jahr studierte ich auf der Sozialakademie, was mir zusätzliche Kenntnisse brachte, welche für meine neue Tätigkeit nützlich waren. Als Jugendsekretär war ich bis 1969 tätig. Danach begann ein neuer Abschnitt, nämlich die Arbeit beim verband für sozialtiurismus „Sozialtourismus", wo ich für Marketing und Werbung zuständig war. Das Unternehmen stand dem ÖGB sehr nahe, daher war es für mich keine große Umstellung. Es war aber notwendig, neue Erfahrungen zu sammeln, und ich durchlief fast alle Bereiche. Der Schwerpunkt des „Sozialtourismus", welcher heute den Namen „Sotour Austria trägt, ist, Feriendörfer des ÖGB zu verwalten. Ich baute in dieser Struktur ein Internationales Reisebüro auf. Im Jahre 1978 begannen wir Reisen in die Türkei anzubieten, und waren somit die ersten in Österreich mit diesem Angebot. 1982 ernannte man mich zum Direktor/Stellvertreter. Im Laufe der Zeit ist es mir gelungen, die Feriendörfer auf ein modernes Niveau zu bringen. Zur Zeit verwalten wir drei große Feriendörfer mit 1.800 Betten. Nach dem Ausscheiden des Direktors betraute man mich im Jahre 1994 mit dieser Funktion. Heute ist „Sotour Austria" eine Firma mit insgesamt 300 Beschäftigten und 80 Millionen Jahresumsatz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich definiere Erfolg als Verantwortung, als Freude, sinnvolle Ideen umsetzen zu können, und mit unserer Dienstleitung das Leben der Menschen schöner zu machen. Ich empfinde es auch als Erfolg, daß es mir gelungen ist, meine Jugendträume zu realisieren. In der Jugend war für mich Dr. Hans Hass ein gewisses Leitbild, und mich faszinierten Forschungstätigkeiten. In meiner Freizeit widmete ich mich dem Tauchen, dem Unterwasserfotografieren, und wurde zum Vizepräsidenten des Tauchsportverbandes, sowie zum Leiter der Kommission für Foto-Film und Video gewählt. Seit 30 Jahren mache ich regelmäßig große Reisen, wo ich auch meine Hobbies auslebe, und im Rahmen der Volksbildung darüber berichte. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Der Wille, sich weiterzubilden, Vielseitigkeit, die Bereitschaft schwierige Sachen zu bewältigen. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich habe es mir angewöhnt, darüber nachzudenken, um den besten Weg zu finden, der einen aus einer unangenehmen Situation wegbringt. Ich halte nichts von den „Schnellschüssen, sondern lege auf Überlegung großen Wert. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Ich habe ein sehr harmonisches Verhältnis zu meiner Frau, wir haben gemeinsame Interessen, sie nimmt an meinen Fachexpiditionen teil und unterstützt mich in meinen Anliegen. **Ihre Ziele?** Dir Firma weiter erfolgreich zu führen, in zwei bis drei Jahren mit meiner Pensionierung meinem Nachfolger ein gesundes Unternehmen zu übergeben und mich weiterhin mit außerberuflichen Interessen zu beschäftigen.

✱ Schöfer Wilfried Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Oracle GmbH., 1203 Wien, Brigittenauer Lände 50-54. Geboren - Datum, Ort: 23. Februar 1942, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Elisabeth (1969) und David (1981). Eltern: Josef und Pauline. Hobbies: Geschichte, Reisen, Musik, kreative handwerkliche Tätigkeit.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Kindheit in der Nachkriegszeit mit Mangel an Kleidung, an Lebensmitteln. Dadurch lernte ich mich über Kleinigkeiten zu freuen und sie zu schätzen. Es war auch klar, daß man etwas tun muß, um zu Geld zu kommen und bereits als kleiner Bub fing ich an, in den Ferien zu arbeiten, vom Bauernhof bis zum Stahlwerk. Da es Kino selten gab und vom Fernsehen noch keine Rede war, vertiefte ich mich in das Lesen und erweckte dadurch mein Interesse für fremde Länder und Kulturen und für Geschichte. Meine Eltern, Vater leider früh verstorben, brachten mir das Pflichtbewußtsein, Fairneß und Ehrlichkeit bei. Der Begriff „Anständigkeit" war bei uns groß geschrieben. Relativ früh hatte sich meine Neigung zur Technik herauskristallisiert, was dazu führte, daß ich nach dem Abschluß der HTL für Elektrotechnik, Technische Physik an der TU Wien zu studieren. Meine anderen humanitären Interessen wurden dabei nicht vernachlässigt. Im Gegenteil, ich lernte mich auf diverse Richtungen zu konzentrieren und entwickelte dadurch meine Flexibilität. Über die EDV bin ich in den Verkauf geraten, ausgestattet mit fachlichen und wirtschaftlichen Kenntnissen und bin in jede nächste organische Position hineingewachsen.

● Zum Erfolg

Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg? Der Wille, weiterzulernen. Ich bildete mich unter anderem am Oxford Management Center, Barcelona Business Management School, Fontainebleau, INSEAD Business Management School

weiter. Wichtig ist die Bereitschaft in andere Länder zu gehen, um andere Mentalitäten kennenzulernen und die Gabe, mit Menschen umzugehen. Durch die Erfahrung in der Menschenführung in anderen Ländern lernt man Dinge von anderem Blickwinkel zu betrachten und tolerant zu sein. Man sollte aus den Fehlern lernen und den Wunsch besitzen, erfolgreich zu sein. Es ist für mich eine Maxime, ein vorgegebenes Ziel erreichen zu wollen und nicht erreichen zu müssen. Wenn man das selbst gelernt hat, strahlt man es auch aus, wird dadurch glaubwürdig und wirkt positiv auf die Mitarbeiter. **Wie drückt sich für Sie Erfolg beruflich und privat aus?** Ich versuche den Beruf von meinem Privatleben zu trennen und trage sozusagen das Geschäft nicht nach Hause. Wenn ich zurückblicke, bedeutet für mich Erfolg Selbstverwirklichung. Ich wollte einen technischen Beruf ergreifen und habe meine Ausbildung so gestaltet, daß es mir möglich geworden ist. Ich merkte meine Gabe, Probleme der anderen erkennen zu können und lösen zu wollen und setzte sie in die Praxis um. Das kam mir bei diversen Verkaufssituationen sehr zugute. Ich empfinde es als Erfolg, die verschiedenen Interessen, die ich habe, in meiner Tätigkeit vereinen zu können und das Leben nach meinen Vorstellungen gestalten kann. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Meine Beziehung zu den Mitarbeitern ist durch Offenheit und Toleranz gekennzeichnet. Ich lege einen großen Wert auf ein reibungsloses Umfeld, auf ein gutes Betriebsklima. Die Türen meines Arbeitszimmers bleiben offen und jeder kann zu mir mit Fragen und Problemen nicht nur geschäftlicher Natur kommen. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Eine unerwartete. Wenn jemand, ohne mich persönlich zu kennen, über unsere Firma gut spricht, dann ist es für mich eine große Anerkennung. **Was ist für Sie im Leben wichtig?** Innere Zufriedenheit. Damit meine ich ein erfülltes Privatleben und eine sinnvolle berufliche Tätigkeit. **Noch eine Anmerkung zum Erfolg?** Ich empfinde den Erfolg als eine Bestätigung des Weges, den man geht. **Was wollen Sie noch erreichen?** Auf die Nächsten zu schauen, für Sorgen und Nöte anderer hellhörig zu sein.

✱ Scholz Dieter Dipl.-Verwaltungswirt

● Steckbrief

Funktion: Prokurist und Personalleiter für die Vertriebsorganisation. Tätig bei: IBM Österreich GmbH., 1020 Wien, Lassallestraße 1. Geboren - Datum, Ort: 22. Juni 1954. Hobbies: Sport, Politik und Wirtschaft.

● Karriere

k.A.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Darunter verstehe ich, das Beste zu leisten, um die selbst gesetzten Parameter zu erfüllen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich glaube, daß ich einiges bewegt und auch vorangetrieben habe, das heißt, in Summe gesehen, sehe ich mich als erfolgreich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Geholfen hat immer, daß ich loyal zum Unternehmen gestanden bin, was mich aber nicht gehindert hat, meine Meinung zu vertreten. Ich habe genug Auseinandersetzungen mit Vorgesetzten gehabt, solange ich als Fachmann gefragt wurde. Wenn aber der Entscheidungsträger in eine andere Richtung gegangen ist, als ich vorgeschlagen hatte, habe ich dies auch akzeptiert. Ich glaube, daß dazu ein hohes Maß an Teamfähigkeit vorhanden sein muß. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Durch eine klare Kommunikation. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Der Beruf überwiegt eindeutig - von der Zeit her betrachtet - es bleibt wenig Raum für Privatleben. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Aus der Reaktion der Vorgesetzten, Mitarbeiter und Kollegen, wenn meine Ideen angenommen werden. **Was ist für Sie wichtig?** Ich bin seit 17 Jahren im Personalwesen bei IBM tätig und sehe, daß es einen Wandel im Personal gibt. Ich sehe meine Funktion als Unterstützung für die vertriebsrelevanten Bereiche. Der heutige Personalchef muß in den Businessbereich eingebunden sein und unterstützt letztlich das gesamte Geschäft. Wenn es nicht funktioniert, dann ist er fehl am Platz. Ich versuche Partner des Geschäftes zu sein. Wenn es ein Problem gibt, dann stehe ich zur Verfügung, um zur Lösung beizutragen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Fortbildung ist eine „Holschuld", das heißt, der Mitarbeiter kann heute nicht mehr darauf warten, bis ihm ein Kurs oder Seminar angeboten wird, sondern er muß sich selbst um seine Weiterbildung kümmern. Im Rahmen des Mitarbeiterentwicklungsverfahrens für jeden Mitarbeiter, gibt es einen integrierten Bestandteil, daß drei Verbesserungen definiert werden müssen und versucht werden muß, diese auch zu erreichen. Die Palette an Weiterbildungsmöglichkeiten die unser Unternehmen zur Verfügung stellt, hat dahingehend Priorität, daß es unter anderem Punkte enthält, die für alle Mitarbeiter Gültigkeit haben, wie z.B. E-Business, welches nicht nur ein Schlagwort ist, sondern jeden Mitarbeiter zu interessieren hat. Einen Großteil unserer Fortbildungspalette haben wir dem INTRANET gewidmet, welches jeder Mitarbeiter nützen kann und auch soll. Für meine eigene Fortbildung verwende ich pro Jahr ca. ein bis zwei Wochen. **Wo sehen Sie die Stärke ihres Unternehmens?** Die Stärke sehe ich darin, daß es dem Unternehmen geglückt ist, sich zu einem Dienstleistungsunternehmen zu wandeln. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Neben der Umsetzung und Realisierung der Ziele, hat in den letzten Jahren ein Strukturwandel im Personalwesen eingesetzt. Früher wurden die Personalchefs belächelt, zwischenzeitlich hat man erkannt, daß Personalsuche und Personalführung von eminenter Wichtigkeit sind. Heute ist die Aufgabe von Personalchefs, wie bekomme ich die richtigen Mitarbeiter, und wenn man sie hat, wie halte ich diese. Die Wichtigkeit eines Personalchefs ist gleichzusetzen mit einem Mitarbeiter im Vertrieb.

✱ Schönbach Stephanie Dr.

„Ich möchte nicht von Zielen, sondern von Wünschen sprechen."

● Steckbrief

Beruf: Fachärztin für Kieferorthopädie. Funktion: Praxisinhaberin. Tätig bei: Dr. Stephanie Schönbach, Kieferorthopädin., 80802 München, Marschallstr. 8. Geboren - Datum, Ort: 28. Mai 1961, Gießen. Eltern: Prof. Dr. med. Gerhard und Christa. Hobbies: Musik (Querflöte), Literatur, Politik, Sport (Golf, Tennis, Skifahren, Schwimmen).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1980 legte ich am Annette-von Droste-Hylshoff-Gymnasium in Freiburg mein Abitur ab. Während einer sich daran anschließenden Orientierungsphase hatte ich sowohl die Möglichkeit Einblick in den von mir gehegten Berufswunsch zu erlangen, als auch während eines Se-

mesters an der Ecole Superieur de Commerce in Neuchâtel meine Französischkenntnisse zu vertiefen. 1981 begann ich das Studium der Humanmedizin an der Friedrich-Wilhelms-Universität in Bonn. Bereits im darauffolgenden Semester erhielt ich die Zulassung zum Studium der Zahnmedizin an der Universität Hamburg. 1986 legte ich in Hamburg das Staatsexamen ab und erhielt die Approbation als Zahnärztin. Nach meinem Umzug nach München begann ich meine Facharztausbildung für Kieferorthopädie zunächst als Assistenzzahnärztin in einer Münchner Praxis. Nach einem Jahr setzte ich meine Spezialisierung als Wissenschaftliche Assistentin in der Kieferorthopädischen Abteilung der Ludwig-Maximilians-Universität in München fort. 1991 erhielt ich die Zulassung als Fachzahnärztin für Kieferorthopädie. Bereits während meiner Facharztausbildung und in der Zeit danach habe ich bei verschiedenen Auslandsfamulaturen und der Teilnahme an einem postgraduaten Programm meine Kenntnisse auf dem Gebiet der Kieferortopädie vertieft und auch fachübergreifende Disziplinen studiert. So führte mich mein Weg an die Universität von Turin in das Zentrum für Schmerzbehandlung und cranio-faciale Dysfunktion unter der Leitung von Prof. Dr. Franco Mongini, an das Zahnärztliche Institut der Universität Zürich in die Abteilung für Kaufunktionsstörungen unter Prof. Dr. Sergio Palla, sowie last but not least an die Tufts University in Boston. Ende 1992 nahm ich das Angebot eines renommierten Kollegen an in seine Praxis in München als Teilhaberin einzusteigen. Nach zweijähriger durchaus fruchtbarer Zusammenarbeit trennten sich unsere Wege. Seit 1995 führe ich die Praxis als Alleininhaberin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg setzt sich aus vielen verschiedenen Komponenten zusammen. Um nur zwei der Wichtigsten zu nennen ist dies einerseits der berufliche und andererseits der persönliche Erfolg - der Erfolg als Mensch, als Individuum, als Persönlichkeit. Entsprechend dieser Definition gewichte ich meinen beruflichen Erfolg. Es bedeutet mir durchaus viel erfolgreich zu sein. Ich bin stolz auf das, was ich aus eigener Kraft geschaffen und erreicht habe. Ein mir eigenes gesundes Maß an Ehrgeiz ist eine der Grundvorraussetzungen für meinen beruflichen Erfolg: Darüber hinaus kann ich mich in und über meine berufliche Tätigkeit in vielen Dingen verwirklichen. Ich finde diese Einstellung bestätigt in der positiven Resonanz und Anerkennung seitens meiner Kollegen und Patienten. Auch der wirtschaftliche Erfolg spielt eine Rolle. Die Anerkennung meiner persönlichen und fachlichen Kompetenz in Verbindung mit beruflichem und wirtschaftlichem Erfolg bestätigt mich in dem was und wie ich es tue. Dies gibt mir Sicherheit und persönliche Unabhängigkeit. Ich definiere mich jedoch nicht über meinen Beruf, bzw. über den beruflichen Erfolg, sondern sehe gerade in der Ausgewogenheit von Berufs- und Privatleben eine sich gegenseitig bereichernde und damit erfolgreiche Lebensphilosophie. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich bin Kieferorthopädin aus Leidenschaft. Es ist das Fachliche das mich immer wieder fasziniert. Der Fortschritt in der Medizin im allgemeinen und der Kieferorthopädie im speziellen ist rasant. Um meinen Patienten die bestmögliche, dem neuesten internationalen Standard entsprechende Behandlung bieten zu können, besuche ich nationale und internationale Kongresse und erlerne neue Diagnostik- und Behandlungsmethoden. Der Reiz meines Berufes liegt jedoch nicht nur im fachlichen sondern auch in der Vielschichtigkeit meines Aufgabengebietes. Ich arbeite in einer sehr schönen Umgebung - ich habe meine Praxis architektonisch sehr ansprechend gestaltet - somit kann ich Ästhetik nicht nur über meine Arbeit sondern auch über meine Umgebung und meine Person vermitteln. Ich verwirkliche das, was ich unter moderner, gehobener Dienstleistung verstehe und natürlich schätze ich besonders die zwischenmenschliche Beziehung, die ich zu jedem meiner Patienten und auch meiner Mitarbeiter pflege. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Berufliche Rückschläge habe ich bis dato noch keine erlebt. Selbstverständlich verlief meine Karriere nicht immer nur geradlinig. Auch ich mußte meine Zielsetzungen neu überdenken und dementsprechend korrigieren. Ich habe mein Leben nicht bis zum 65. Lebensjahr durchgeplant, und bin offen für Veränderungen. Abweichungen sind für mich keine Rückschläge sondern Überraschungen, die das Leben für einen bereithält. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Eigentlich aus sehr vielen Quellen, aber vor allem aus mir selbst. Ich schöpfe Kraft aus dem Vertrauen das meine Patienten mir entgegenbringen. Aus der positiven und persönlichen Atmosphäre in meiner Praxis. Aus dem Erfolg meines fachlichen und kreativen Einsatzes an dessen Ende sowohl ich als auch meine kleinen und erwachsenen Patienten mit einem strahlenden Lächeln belohnt werden. In meinem Privatleben sind es meine Familie, meine Freunde und meine künstlerischen Interessen die mir viel Kraft geben. **Was sind Ihre Ziele?** Vorerst bin ich zufrieden mit dem was ich erreicht habe. Da ich ein Mensch bin der Veränderungen liebt und braucht werde ich es bei dem Erreichten nicht belassen. Ich arbeite ständig daran die Praxis weiter zu optimieren und auf dem neuesten Stand der wissenschaftlichen Entwicklung zu halten. Was das Private anbelangt möchte ich nicht von Zielen, sondern eher von Wünschen sprechen. Das Leben ist unvorhersehbar, nicht planbar und hält immer wieder Überraschungen für einen bereit. Was ich mir wirklich wünsche ist ein Partner der für mich Mittel- und Ruhepunkt ist, genauso wie ich für ihn. Es sind die Erfahrungen, Gedanken und Gefühle, die man mit diesem Menschen teilt, die das Leben erfüllen und damit in meinen Augen erst wirklich „erfolgreich" machen. PS.: Ich danke meinen Eltern, die mich in meiner Ausbildung großzügig unterstützt haben und die mir die Freiheit gegeben haben meinen Weg und mein Leben selbst zu gestalten.

✶ Schönburg Alfred Dr.

● Steckbrief

Funktion: Vorstand. Tätig bei: Versicherungs-Maklerbüro Hans Windisch-Graetz AG., 1030 Wien, Rochusgasse 11. Geboren - Datum, Ort: 23. Dezember 1953. Hobbies: Sonstige berufliche Tätigkeiten: Vorstandsmitglied im Verband Österreichischer Versicherungsmakler, Vorstandsmitglied der EUBRONET (European Brokerage Network), Geschäftsführender Gesellschafter von Maklerbüros in Budapest, Brünn und Bratislava, Inhaber eines Forstbetriebes.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Matura (1973) studierte ich Rechtswissenschaften und promovierte 1978. Nach dem Gerichtsjahr arbeitete ich bis 1981 in der Bundeskammer für Gewerbliche Wirtschaft, im Fachverband der Holzverarbeitenden Industrie. Die nächsten drei Jahre war ich in der Revisionsabteilung, der Feuer- und der Haftpflichtabteilung der Generali-Versicherungs AG tätig. 1984 trat ich in dieses Versicherungsbüro ein und übernahm das Unternehmen 1990. 1995 erfolgte die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Wenn es gelingt, die Kunden, bzw. Versicherungsnehmer von der gemeinsamen Arbeit. in allen Versicherungsangelegenheiten, zu überzeugen und diesen Kundenstock auszubauen. Dazu gehört neben der fachlichen Kompetenz, Seriosität. Bereits während des Studiums habe ich in verschiedenen Anwaltskanzleien gearbeitet, und habe dabei gelernt, daß Seriosität sehr wichtig ist, um Erfolg zu haben. Es kommt nicht sehr oft vor, daß ein Jurist in dieser Branche als Makler tätig ist. **Welchen Ratschlag können Sie Neueinsteigern in dieser Branche mitgeben?** Eine qualifizierte Ausbildung in Bereichen wie Technik, Wirtschaft oder Jus, weil es damit leichter ist, die jeweiligen Zusammenhänge schneller zu erkennen. Als Techniker kann man leichter den Versicherungsbedarf erkennen und als Jurist leichter die Bedingungen verstehen. **Woraus entspringt Ihr Antrieb?** Ursprünglich wollte ich nicht in der Versicherungsbranche arbeiten und bin. Nach zwei Rechtsanwaltskanzleien in der Bundeswirtschaftskammer gelandet Nach drei sehr interessanten Jahren mußte ich aber erkennen, daß ich meine Tätigkeit dort nicht weiter entwickeln kann. Wesentlich für meinen Einstieg in die Versicherungsbranche war die Führungsnachwuchsausbildung bei der Generali-Versicherung, wo ich sehr viel gelernt habe. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern am Markt?** Selbstverständlich trifft man Mitbewerber, vor allem bei größeren Projekten, letztlich entscheidet der gute Kontakt und das bessere Konzept. Bei fairen Bedingungen ist die Konkurrenz aber kein Problem. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, es ist mir gelungen, aus einem, schon von meinem Großvater 1947 gegründeten Unternehmen, einen konsequent wachsenden Betrieb aufzubauen, mit Niederlassungen in Deutschland, Ungarn, Tschechien, der Slowakei und demnächst auch in Polen. **Wie definieren Sie Ihren Führungsstil?** Ich versuche die Mitarbeiter selbständig arbeiten zu lassen. Ich versuche, Teamarbeit zu forcieren und bin auch davon überzeugt, daß ein gutes Betriebsklima wesentlich ist. Wenn dieses positive Klima nicht vorhanden ist, kann man trotz guter Ideen keinen Erfolg erzielen. **Gibt es ein Erfolgsrezept?** Ich bin immer meinen eigenen Weg gegangen. Die Einstellung von qualifizierten Mitarbeitern war stets mein oberstes Prinzip. Gute Mitarbeiter sind sicher eine Voraussetzung für ein kontinuierliches Wachstum. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Diese Bereiche kann ich nicht trennen, weil ich bei den meisten Privatveranstaltungen auch Kundengespräche führe. Daher ist es mir aber auch oft nicht möglich abzuschalten. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Ich versuche meine Kooperationen mit ausländischen Partnern zu verstärken, weil es nicht möglich war in Österreich vernünftige Kooperationen aufzubauen. Auf sich allein gestellt wird dieses Unternehmen langfristig nicht so leicht überleben können, weil es die Internationalisierung der Kunden mit sich bringt, daß immer mehr internationale Makler diese Kunden über die Muttergesellschaften aus dem Ausland betreuen wollen. Dies kann ich nur verhindern, wenn ich zumindest in einer europäischen Kooperation involviert bin. **Wie können Sie abschalten?** Ich habe damit überhaupt kein Problem, und kann sogar bestens damit leben, daß ich das Büro im eigenen Haus habe. Wesentlich dabei ist, daß auch meine Frau im Unternehmen mitarbeitet und mir von Anfang an eine wesentliche Stütze für den Aufbau des Unternehmens ist.

✱ Schöngrundner Hans

Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Schöngrundner Katalogauslieferungs GmbH., 1050 Wien, Siebenbrunnengasse 71. Geboren - Datum, Ort: 22. Juni 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Herta. Kinder: Gerd (1969). Schöpferische Akte: Reiseberichte in Tages- und Fachpresse, Reisedokumentationen und Diavorträge in Urania und Audimax. Hobbies: Reisen, Gartenarbeit, Expeditionen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule absolvierte ich eine Fachschule für Elektrotechnik, und war siebzehn Jahre lang als Bauleiter bei insgesamt drei Firmen tätig. Ich hatte dabei immer schon den Wunsch, mich selbständig zu machen. Ich war von frühester Kindheit an von Lkws fasziniert, und nach der Gesellenprüfung wollte ich eigentlich Fernfahrer werden, weil ich auch sehr gern und viel reise. Durch Zufall lernte ich eines Tages einen Herrn kennen, der eine Mietwagenkonzession und einen alten VW-Bus besaß, und mich fragte, ob ich sein Unternehmen übernehmen wolle, was ich auch machte. Durch meine zahlreichen Afrikareisen lernte ich viele Leute aus der Reisebranche kennen und bekam schließlich den Auftrag des österreichischen Reiseveranstalters Meridian, Kataloge auszuliefern. Nach einiger Zeit hatte ich schon Aufträge bis Linz und Graz, und spezialisierte mich schließlich auf einen umfassenden Katalogversand-Service mit eigenen Lagerräumen. Bald konnte ich namhafte Veranstalter, wie Ruefa, Gulet und schließlich Touropa als Kunden gewinnen, und feste Mitarbeiter anstellen. Heute beschäftige ich etwa 30 Mitarbeiter, betreue 57 Reiseveranstalter und beliefere etwa 2.700 Reisebüros in Österreich und Europa. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Unser Name bürgt für absolute Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit und Kompetenz. Es ist mir absolut wichtig, meine Aufträge fristgerecht zu erfüllen. Wir helfen unseren Kunden auch, ihre Adreßkarteien zu aktualisieren, und haben uns inzwischen großes Vertrauen erworben. Weiters achten wir selbstverständlich immer darauf, den besten Tarif herauszusuchen, wenn wir die Kataloge per Post weiter verschicken. Sollte einmal ein Fehler von unserer Seite passieren, bin ich sofort bemüht, das Gespräch mit dem Kunden herzustellen und ihm eine Lösung zu bieten. Das Betriebsklima ist sehr freundschaftlich und familiär, ich beschäftige Individualisten, die sich aber zu einem perfekten Team vereinen.

Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Meine Stärke ist die Organisation. Ich habe auf meinen Reisen gelernt, nicht in Panik zu geraten wenn eine Panne passiert. Wenn etwas schiefgeht, suche ich den Fehler immer zuerst bei mir, und stehe dazu. Ich habe einen sehr starken Willen, und bin sehr zielstrebig und hartnäckig. Wenn ich von einer Sache überzeugt bin,

ziehe ich sie auch durch, ungeachtet aller Hindernisse und Niederlagen. Ich bin auch ein Mensch, der sehr viel arbeiten kann. Ich suche mit meinen Mitarbeitern immer das Gespräch und habe Verständnis für ihre Probleme. Ich habe auch kein Problem, selbst mit anzupacken. Mein Motor ist bedingungslose Ehrlichkeit. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich, wenn ich von meinen Kunden Anerkennung aufgrund einer außergewöhnlichen Leistung bekomme. Geld spielt dabei eine untergeordnete Rolle. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich führe eine sehr gute Ehe, und meine Frau ist mit mir immer durch „Dick und Dünn" gegangen. Sie hat mir immer und gerade in den schweren Anfängen unserer Selbständigkeit Rückhalt gegeben, und mir vertraut. Eine weitere Kraftquelle ist mein Sohn, der das Unternehmen einmal übernehmen wird. Die Harmonie innerhalb meiner Familie gibt mir die Energie, im Berufsleben erfolgreich zu sein. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man muß zuallererst für sich selbst feststellen, wo die eigenen Stärken und Schwächen liegen. Dort wo man selbst nicht so gut ist muß man sich Ergänzung suchen, weil man nicht alles können kann. Ich sehe ein gutes Team wie eine Fußballmannschaft, und es gibt für mich keine minderwertigen Arbeiten - im Arbeitsprozeß ist jeder gleichwertig, egal ob er Lagerarbeiter ist, oder in einer Führungsposition sitzt. Man darf die Menschen nicht verachten, die sogenannte niedere Tätigkeiten verrichten, und man muß seinen Weg ehrlich und fair gehen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich bin auch nur ein Mensch, und wenn mir ein Fehler passiert, kann ich daraus lernen. Wichtig ist es, die Schuld bei sich selbst zu suchen, und nicht bei anderen. Ich bin ein sehr optimistischer Mensch und weiß, daß es immer wieder weitergehen kann, egal wie schlimm die Niederlage ist. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich bin nicht käuflich und würde mein Wort nie brechen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin zufrieden, aber nicht selbstzufrieden. **Ihre Vorbilder?** Ich habe einige Vorbilder im Sport. Weiters bewundere ich die Unternehmer Zgonc und Frank Stronach.

✱ Schöny Ernst

„Erfolg heißt, gemeinsam mit dem Team etwas zu erreichen."

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Schoeller Network Design GmbH., 1101 Wien, Beichlgasse 8. Geboren - Datum, Ort: 23. November 1969, Mödling. Kinder: Pascal (1993) und Manuel (1995). Hobbies: Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin ein klassischer Vertriebs-Marketing-Mann. Nach der Privatschule (1986), projektbezogenen Arbeiten und Bundesheer übernahm ich bei Digital die Key-Account-Verantwortung für die Gemeinde Wien. Nach ca. drei bis vier Jahren wechselte ich zur Management-Data Systemhaus (welches später von General Electric übernommen wurde), wo ich in verschiedenen Funktionen, insbesondere im Key-Account für Behörden tätig war, und am Aufbau eines Competence Centers, dessen Leiter ich daraufhin wurde, beteiligt war. 1995 wurde ich Vertriebsleiter für Österreich mit Verantwortung für 50 Mitarbeiter, übernahm später auch die Marketingagenden und wurde 1998 auch mit dem Vertrieb und Marketing für Südeuropa betraut. Per 1. Juli 2000 wurde ich Geschäftsführer der Schoeller Network Design GmbH. Diese Aufgabe reizte mich deshalb, weil ich hier in die erste Reihe kam, und die Möglichkeit hatte, das Unternehmen völlig neu zu positionieren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg messe ich nicht an Zahlen oder Budgets, sondern daran, ob wir gemeinsam als Team Erfolg haben. Persönlicher Erfolg ist, wenn ich meine Dinge umsetzen kann, wenn Menschen meine Ideen annehmen und weitertragen. Auch wenn wir Projekte gegen große Konkurrenten gewinnen, ist das Erfolg. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Hartnäckigkeit, Ehrgeiz und die Fähigkeit Menschen zu motivieren. Ich arbeite an Zielen stets gemeinsam mit dem Team. Ich kann gut mit Menschen umgehen, Verantwortung übertragen und delegieren. Ich bin ein typischer „Umsetzer", jemand der Ideen auf den Boden bringt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil es mir immer gelang Menschen zu begeistern. Bei Management Data Systemhaus gelang es uns, den Umsatz 1996 bis 1999 von 600 Millionen auf 1,5 Milliarden Schilling mehr als zu verdoppeln. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das begann eigentlich mit der Entscheidung zum richtigen Zeitpunkt in die richtige Branche einzusteigen, und dabei zu bleiben. Die Entscheidung über meine Ausbildung trafen eigentlich meine Eltern. In weiterer Folge war es eine Verkettung der Entscheidungen, und jedesmal den angebotenen Job anzunehmen. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Ich entscheide meist sehr rasch, und auf Grundlage des Hausverstandes. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich wollte immer schon in eine führende Managementfunktion, da ich gern Verantwortung übernehme und dazu stehe. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Nach zwölf Jahren in der Branche habe ich einen guten Namen, und man kennt mich und meine Managementfähigkeiten. Bei General Electric habe ich auch den Umgang mit Eigentümern und Shareholdern gelernt, konnte Personalerfahrung sammeln und bin mit Budgets vertraut. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Illoyalität und nicht gelebter Teamgeist. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Eigentlich hat das Umfeld auf meinen Erfolg keinen Einfluß. Ich komme in jedem Umfeld, vom Konzern bis zu einem familiären Betriebsklima zurecht. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Über Fachkompetenz und Auftreten hinaus ist es letztendlich eine Bauchentscheidung. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Motivation ist ein sehr abgedroschenes Wort. Ich erwarte eine gewisse Eigenmotivation, lege eine offene Politik an den Tag, die den Mitarbeitern mehr als monetäre Motivation gibt, und lasse die Menschen vor allem mitarbeiten und mitentscheiden. **Welche Ziele kommunizieren Sie Ihren Mitarbeitern?** Ich kommuniziere den Mitarbeitern das, wofür wir stehen, das sind sieben Unternehmensschwerpunkte. Wenn das von den Mitarbeitern angenommen wird, strahlt es auch auf die Kunden aus. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Als Führungsperson bekommt man kaum Anerkennung, sondern muß sich selbst motivieren können. Anerkennung bekommt man eventuell durch die Presse, wenn die Strategie aufgeht, Mitarbeiter nicht abspringen oder ähnliches, aber nicht direkt ausgesprochen. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Daraus kann man lernen. Um Erfolg zu haben, muß man auch Niederlagen erleben, um seine Grenzen kennen zu lernen, sonst kann man in schwierigen Situationen nicht richtig reagieren. Berufliche Niederlagen stecke ich leichter weg als private. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem privaten Bereich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich will in einer Managementfunktion immer etwas bewegen können. **Haben Sie Vorbilder?** Viel lernen konnte ich von Dr. Herbert Sobotka (der ehemalige Olivetti-Manager und Österreich-Geschäftsführer von General Electric ITS),

der mich auch förderte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Seine Ausbildung fertigmachen, Ehrgeiz entwickeln und zu Beginn beim Einstieg auch zurückstecken können, sind wichtig. Man kann es zu etwas bringen, wenn man bodenständig, realistisch und ehrgeizig und im Besitz eines gesunden Hausverstandes ist.

✶ Schrammel Werner Dipl.-Vw.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Dicom Computer-VertriebsgmbH., 2353 Guntramsdorf, Falkengasse 59. Geboren - Datum, Ort: 31. Oktober 1943, Innsbruck. Eltern: Friedrich und Johanna. Mitgliedschaften: Offiziersgesellschaft. Hobbies: Bergwandern, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich mit dem Studium der Wirtschaftswissenschaften, und schloß dieses 1966 mit Diplom ab. Anschließend arbeitete ich von 1967-71 bei der Firma Katzinger AG/Philips Data Systems GmbH in Innsbruck, als Programmierer, Organisator, Objektleiter und EDV-Verkäufer. Da jedoch aufgrund der vorhandenen personellen Konstellation kaum Aufstiegsmöglichkeiten bestanden, wechselte ich zur Firma Kienzle Datensysteme GmbH nach Wien, als Leiter der Softwareabteilung und war ab 1976 Geschäftsstellenleiter. Da die Firma nicht sehr groß war, hatte ich ein breitgefächertes Aufgabengebiet, was mir sehr entsprach. Als die Firma 1981 von einer dezentralen auf eine zentrale Organisation umgestellt wurde, wechselte ich zur Firma CTM Computersysteme GmbH und arbeitete wieder in Innsbruck, wo ich den Aufbau und die Führung der Vertriebs- und Serviceorganisation für Österreich über hatte. Dies war eine sehr interessante und neue Tätigkeit für mich, die mir Spaß machte und bei der ich in rechtlicher Hinsicht viel lernte. Während dieser Zeit hatte ich laufend Kontakt zu meinem ehemaligen Vorgesetzten der Firma Kienzle, und so konnte ich 1983 wieder dort einsteigen, als die Firma CTM in Schwierigkeiten kam. Ich übernahm die Regionalverkaufsleitung der Bundesländer (außer Wien und Niederösterreich), und war ab 1986 Direktor für Marketing und Vertrieb, und ab 1990 Generaldirektor. 1991 wurde ich Alleinvorstand der Firma Digital Kienzle Computersysteme AG Wien und 1992 Direktor und Mitglied des Country Management Teams der Firma Digital Data Systems AG. 1993 machte ich mich mit der Firma Dicom Computer-VertriebsgmbH selbständig, da mir die amerikanische Konzernphilosophie nicht entsprach. Parallel zu meiner beruflichen Tätigkeit absolvierte ich die Stabsausbildung der Landesverteidigungsakademie. Ich begann als einjährig Freiwilliger während meiner Studienzeit, konnte damit Geld verdienen, und erlebte dort erstmals Führungserfahrung. Es machte mir nicht die formale Autorität Spaß, sondern, daß ich gemocht wurde und über Führungsqualitäten verfüge. An der Akademie lernte ich, unabhängig vom militärischen Bereich, viel über die Theorie des Führens und über Strukturen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich das, was ich mir vornehme erreiche. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Ausbildung konnte ich nur beschränkt verwenden. Wichtig für meinen beruflichen Werdegang war, learning by doing, und ständiges weiterlernen. Dies ist jedoch nur ein Teil des Erfolgs, der andere Teil hängt mit Persönlichkeitsmerkmalen zusammen. Ich glaube, daß ich mit Menschen gut umgehen kann, das heißt ich kann zuhören, und bemühe mich offen und ehrlich zu sein. Ich nehme die Menschen wie sie sind, akzeptiere sie mit ihrem Auftreten und ihren Meinungen, auch wenn es nicht meine sind, denn sie sind nur anders, jedoch weder besser noch schlechter. Dies ist eine gute Grundlage für Gespräche. Ich stehe zu den Dingen, und es ist für mich wichtig Verantwortung für alles was aus meinem Bereich kommt zu übernehmen. Meine Arbeit und Menschenführung macht mir Spaß. Für mich ist wichtig, daß ich weiß, daß ich mein Bestes gegeben habe. Funktioniert etwas trotzdem nicht, so akzeptiere ich dies. Es ist wichtig, daß ich meine negativen und positiven Seiten kenne, denn dieses Wissen macht mich im weitesten Sinn unangreifbar. **Was zeichnet Ihre Firma aus?** Durch die Kleinheit der Firma sind wir sehr beweglich, können rasch Entscheidungen fällen und reagieren. Wir beschränken uns ganz bewußt auf wenige Produkte, bei denen wir jedoch über ein sehr hohes Wissensniveau verfügen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Anerkennung macht Freude und ist eine Bestätigung dessen, was ich selbst auch weiß. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Ja, sie war für mich schon immer sehr wichtig. Sie bedeutet Geborgenheit, durch die ich Energie tanken kann. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem Freundeskreis, wo ich Gespräche führen kann. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Sie sind für den Erfolg sehr wesentlich. Ich allein könnte die Arbeitsleistung nicht erbringen. Neben ihrer fachlichen Qualifikation lege ich Wert auf Offenheit und Kommunikationsbereitschaft, denn dies ist die Grundlage für ein Team. Der Erfolg macht auch ihnen Spaß, und wirkt sich durch finanzielle Beteiligung aus. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Wenn sie unerwartet kommen, trifft es mich zunächst emotional, meist komme ich dann jedoch darauf, daß ich etwas anders machen hätte sollen, dann geht es mir wieder besser.

✶ Schreck Bernhard Mag.

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Schrecks Goodies Werbeartikel Handels GesmbH., 1050 Wien, Gassergasse 19. Geboren - Datum, Ort: 14. Mai 1965, Melk. Familienstand: Verheiratet mit Alexandra. Kinder: Theresa (1999). Mitgliedschaften: WU-Alumniclub. Hobbies: Hund, Laufen, Wandern, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Während der Mittelschule war ich für ein halbes Jahr als Austauschschüler das erste Mal in den USA. Nach der Matura studierte ich BWL mit ganz verschiedenen Hauptfächern und sehe jetzt, daß dies für meine Selbständigkeit ganz wichtig ist. Ich arbeitete kurzfristig bei der CA und bei 3M und reiste mit meiner Frau ein halbes Jahr durch Amerika, um zu sehen, auf welchem Gebiet und mit welchen Produkten wir in Österreich tätig werden könnten. Nach meiner Rückkehr machte ich mich 1993 selbständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, viele Dinge im Leben unter einen Hut zu bringen, sodaß sich am Jahresende ein Gewinn mit Lebensqualität bilanzieren läßt. Mit Kunden optimale gegenseitige Beziehungen aufbauen und deren Bedürfnisse bestens befriedigen zu können. Man

muß sich genügend Zeit lassen und bereit sein, zu kämpfen und ständig zu lernen. Die Auswahl neuer Kunden und der konsequente Kontakt, Präsenz und Hartnäckigkeit sind notwendig, weil im Schnitt für einen Auftrag neun Kundenkontakte notwendig sind. Die Arbeit muß Spaß machen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Für mich war immer klar, daß ich selbständig und unabhängig sein und meiner Kreativität freien Lauf lassen wollte. Für unseren Erfolg sind sehr viele kleine Dinge ausschlaggebend, die ich bereits im Studium und bei meinen früheren Tätigkeiten gelernt und erfahren habe, wie eine breite Palette an Informationen, Ortskenntnisse, eine gut organisierte Datenbank, usw.. Alle meine Tätigkeiten, die ich vor der Selbständigkeit ausführte, waren wesentliche Bausteine für meine Selbständigkeit. Ich arbeite nach der Devise: Im ersten Jahr probieren wir, im zweiten verfeinern wir, und im dritten Jahr perfektionieren wir. Vieles gehört dazu: zum Beispiel Risikobereitschaft; die Bereitschaft, eine gewisse Zeit verzichten zu können, auf den Erfolg auch warten zu können, und bereit zu sein, viel Zeit zu investieren. Wirtschaftliches Denken ist wichtig. Das Risiko, das ich eingegangen bin, war immer ein kalkulierbares und äußerte sich meist in Form von Zeiteinsatz. Es muß sich immer etwas tun. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Mir ist es wichtig, daß ich elitäre, einzigartige Ideen, bzw. Produkte bringe, sozusagen „die Nadel im Heuhaufen finde". Dies bietet mir die Möglichkeit, kreativ zu sein, bedeutet Spaß an meiner Arbeit, und ist für den Erfolg eine Voraussetzung. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Bis jetzt ist es noch zu keinen großen Problemen gekommen. Ich gehe an Schwierigkeiten eher bedacht und rational heran. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Kunden denken zu kurzfristig, treffen sehr spät ihre Entscheidungen und bringen mich damit in Stress, darüber hinaus ergeben sich Leerläufe aus der Unentschlossenheit der Kunden. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir sind bis auf eine Mitarbeiterin ein Familienunternehmen. Dieses hat den Vorteil, daß wir uns aufeinander verlassen können und gut kennen; andererseits den Nachteil der „Familienverhältnisse". Unsere Hierarchie ist sehr flach und wir haben seit November 2000 genau definierte Aufgabenbereiche, was sich als vorteilhaft erweist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Eine funktionierende Partnerschaft ist sicher nicht von Nachteil. Ich sehe in meinem Bekanntenkreis, daß Entscheidungen, die ohne den Partner getroffen wurden, sich im nachhinein oft als Nachteil erwiesen. Wir haben auch in den letzten Jahren gemeinsam einige, für uns wichtige Seminare besucht, und reißen uns gegenseitig mit. Von meinem Elternhaus habe ich Vertrauensvorschuß zu geben, ohne dabei jedoch ausgenützt zu werden, gelernt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe meist aus der Arbeit Kraft und sah am Anfang meine Arbeit als Hobby. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Jeder soll sich immer vor Augen halten, daß Erfolg aus einer Mischung aus Konsequenz, Kreativität, ständigem Lernprozeß und Hinterfragung der Dinge kommt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Durch die Aufnahme von zusätzlichen Mitarbeitern möchte ich mir mehr Freiraum für meine kreative Tätigkeit schaffen, denn dies ist die Basis für die berufliche Zukunft. **Ihr Lebensmotto?** Das richtige Produkt zur richtigen Zeit zum richtigen Kunden zu bringen. Hunger ist ein größerer Antrieb als Sättigung. Wir glauben ein Gewitter zu sehen und merken nicht, daß sich das Klima ändert.

✱ Schrefl Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Gastronom und Manager. Funktion: Geschäftsführer, Prokurist. Tätig bei: Donauturm Aussichtsturm und Restaurantbetriebs GmbH/Wigast GmbH., 1220 Wien, Donauturmstraße 4; 1030 Wien Henneberggasse 2-4. Geboren - Datum, Ort: 26. Juli 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Ulrike (1975). Hobbies: Spazierengehen, Reisen, Lesen, Bowling.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte eine Kellnerlehre und war von 1964-66 im „Le Palais" tätig. 1967-74 war ich im Restaurant am Donauturm und anschließend im „Coq dÓr" im Service bzw. als Oberkellner angestellt. Von 1975-78 war ich (zuerst stellvertretender) Betriebsleiter im Restaurant „Rendezvous" in der SCS. 1979 kam ich zur Firma Wigast, begann als stellvertretender Betriebsleiter im „Au-Restaurant" und war anschließend in diesem Lokal, im Erholungszentrum Laxenburg und in der Veranstaltungsgastronomie in der Wiener Stadthalle Betriebsleiter. Danach wurde ich für die beiden letztgenannten Bereichsleiter und in weiterer Folge Bereichsleiter für die sechs Einzelbetriebe der Wigast (darunter Rathauskeller, Schönbrunn, Kadim Biergasthof, Pizzaparadies Alt Erlaa, u.a.) und schließlich Operation Manager aller 18 Wigast-Gastronomiebetriebe. 1997 wurde ich Geschäftsführer der Donauturm GmbH. und Prokurist der Wigast GmbH.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Für mich setzt sich Erfolg aus wirtschaftlichem Erfolg und Zufriedenheit der Gäste zusammen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, es gelang mir immer Betriebe, die nicht so gut gingen zu neuem Leben zu erwecken. So konnte ich den Donauturm für die Gäste neu adaptieren und durch verschiedene Marketingaktivitäten (z.B. den „Donauturm-Lauf", bei dem heuer 350 Läufer die Treppen hinauflaufen) oder die „Lift rauf, Preis runter" Aktion wieder attraktiv machen. Auch die Mitarbeiter bezog ich durch Transparenz und Schulungen in diese Neuentwicklung mit ein. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Ich denke, daß man zu mir Vertrauen hat, da ich Zeichen setze und Visionen entwickle um von den Mitarbeitern akzeptiert zu werden. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** In solch ein großes Unternehmen kann man nur langsam hineinwachsen um die Kompetenzen zu erlangen. Nur Macht übertragen zu bekommen reicht nicht aus, man muß von den Mitarbeitern auch akzeptiert werden. Ich habe an verschiedenen erfolgreichen Konzepten mitgewirkt und so sukzessive Vertrauen erlangt. In der Gastronomie, die einen kurzen Lebenszyklus hat , ist es wichtig stets eine Nasenlänge voraus zu sein. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, ich wollte immer schon Gastronom werden, weil ich es liebe mit Menschen zu tun zu haben. Es war mir aber auch bewußt, daß ich nicht ewig im Service bleiben kann und strebte deshalb eine Führungsposition an. **Wann und wie erkannten Sie Ihre Fähigkeiten?** Meine Aufgaben meisterte ich stets erfolgreich, sonst hätte man mich nicht mit größeren Aufgaben betraut. Der Vorteil in der Gastronomie ist der, daß nach einer Entscheidung, das Feedback (besonders von Gästen) sehr schnell erfolgt und Erfolge schnell sichtbar werden . Das ist das Schöne an diesem Beruf. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine lange Berufserfahrung, daß ich ein relativ ruhiger Typ bin, der keine Hektik aufkommen läßt und daß ich an meinen Zielen hartnäckig arbeite. Meine Stärke ist das

Erkennen von Synergien, für die ich einen sechsten Sinn habe. Zum Beispiel: am Donauturm waren früher gerade einmal drei Übertragungsantennen installiert. Heute haben 15 Unternehmen (TV, Handy, etc.) hier Antennen angebracht und das Gebäude wurde damit insgesamt interessanter. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Desinteresse und fehlende Entscheidungsfreudigkeit. **Wann ist Imitation oder Originalität besser?** Ich bin für eine gesunde Mischung aus beiden. Originalität hat ihre Vorteile, man muß aber deswegen das Rad nicht neu erfinden. **Welche Rolle spielt die Familie?** Höchstleistungen kann man nur erbringen, wenn das Private stimmt und die Familie für die Anforderungen des Berufes Verständnis aufbringt. **Und die Mitarbeiter?** Das betriebliche Umfeld in dem man Erfolg haben kann muß man sich selbst schaffen. Dazu muß man selbst hundertprozentig an den Erfolg glauben und die Mitarbeiter müssen dieselbe Sprache sprechen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir sind ein zusammengewachsenes Team, in dem auch jeder Mitarbeiter seine eigene Karrierplanung vor Augen hat. Fachliche Kenntnisse sind zwar gut, oft sind Quereinsteiger aber kreativer als einer, der den Beruf von der Pike auf gelernt hat. **Und wie motivieren Sie diese?** Durch offene Transparenz. Ich lasse Mitarbeiter am Geschäftsleben teilhaben und bespreche jede Entscheidung mit ihnen. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Aus Niederlagen kann man nur lernen, denn ursprünglich dachte man ja, daß diese Entscheidung zum Erfolg führt. Wichtig ist daraus schnell zu lernen und Fehler nicht zu wiederholen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Mein Antriebsmotor ist der Erfolg. **Ihre Ziele?** Wir sind mit der Entwicklung des Donauturms noch nicht am Ende, hier orte ich noch einiges an Potential. Erst wenn diese Entwicklung abgeschlossen ist denke ich an nächste Projekte. Gastronomie ist ein kurzlebiges Geschäft, hier auf Jahre vorauszuplanen ist sinnlos. Man muß den Markt ständig beobachten und auf neue Konzepte sofort reagieren. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, aufgrund meiner Erfolge werde ich respektiert und damit auch anerkannt, auch wenn es im Stillen erfolgt. **Ihr Lebensmotto?** „Anders als die Anderen" – dadurch bekommt mein Handeln eine gewisse Einmaligkeit. Ich bin durch und durch Gastronom und zu einem gewissen Teil auch Workaholic, allerdings nicht einer, der seine Zeit ausschließlich der Arbeit widmet, sondern ich sehe meine Aufgabe auch darin mich einerseits am Markt zu präsentieren und mich andererseits auch in der Welt umzusehen. Dazu besuche ich ähnliche Unternehmen (Systemgastronomie, Restaurantketten, Türme) auf der ganzen Welt und bilde mich ständig in Kursen und Seminaren weiter.

Haben Sie Vorbilder? Mein früherer Chef prägte mich insofern, da mit ihm gutes Zusammenarbeiten möglich war. **Anmerkung zum Erfolg?** Wenn man in der Lage ist Mitarbeiter zu begeistern und sie am Erfolg teilhaben läßt, bekommt Erfolg eine Eigendynamik. Wenn man einmal erfolgreich war und unter zehn Entscheidungen sieben richtige trifft kann einem nicht mehr viel passieren. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** „Probieren". Ein Rezept für Erfolg gibt es nicht, sonst hätte das schon jemand aufgeschrieben und alle würden danach handeln.

✱ Schreiber Helmut

● Steckbrief

Beruf: Gas- Wasser- und Heizungsinstallateurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Installationsunternehmen Helmut Schreiber., 2283 Obersiebenbrunn, Bahnstraße 26. Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1955, Walterskirchen. Familienstand: Verheiratet mit Gerlinde. Kinder: Dieter (1974) und Dagmar (1976). Eltern: Leopoldine und Franz. Hobbies: Skifahren und Urlaub.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner dreijährigen Installationslehre in Poysdorf blieb ich noch zehn Jahre als Geselle in meinem Lehrbetrieb. Von 1980 - 1988 war ich in der Raiffeisenorganisation Ernstbrunn als Installateur tätig. Ab Herbst 1988 wurde ich nach Obersiebenbrunn versetzt und baute den Installationsbetrieb als gewerberechtlicher Geschäftsführer für die Raiffeisenlagerhausorganisation neu auf. 1996 absolvierte ich die Meisterprüfung und machte mich im Juni 2000 mit der Übernahme eines bereits bestehenden Installationsunternehmens mit fünf Mitarbeitern in Obersiebenbrunn selbständig. Meine Firma beschäftigt sich neben dem klassischen Installationsbereich mit Alternativenergien, wie Solaranlagen, Erdwärmeheizungen und biogenen Brennstoffen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich fühle mich erfolgreich, wenn ich mein Unternehmen in drei bis fünf Jahren auf „gesunde" Füße stellen kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein persönlicher Einsatz und mein extrem hohes Fachwissen haben zu meinem heutigen Erfolg geführt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mit Leib und Seele in diesem Beruf tätig bin und den Sprung in die Selbständigkeit geschafft habe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon drei bis vier Monate nach der Eröffnung meines Unternehmes merkte ich, daß es richtig war, mich endlich selbständig zu machen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war klug, das bestehende Personal zu übernehmen, da die Mitarbeiter bereits über langjährige Kundenkontakte verfügten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Als ungelöstes Problem betrachte ich die Tatsache, daß viele meiner Mitbewerber extreme Preisnachlässe gewähren und somit durch schlechtere Arbeitsqualität beziehungsweise durch Verwendung von Billigstmaterialien unsere ganze Branche in Verruf bringen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wenn ich Lehrlinge einstelle, führe ich einen Eignungstest durch, bei der Einstellung eines neuen Mitarbeiters lege ich Wert darauf, ihn zu kennen, beziehungsweise zu wissen, wo er vorher tätig war. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeiter gesehen?** Ich werde von meinen Mitarbeitern als umgänglicher Chef gesehen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich verwende etwa ein bis zwei Wochen pro Jahr für meine Weiterbildung, zum Teil nehme ich zu solchen Kursen und Seminaren auch Mitarbeiter mit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man kann auch mit einer Lehre Karriere machen; Nicht jeder muß um jeden Preis studieren, um erfolgreich zu werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, diesen Betrieb mit viel Einsatz noch weiter auf- und ausbauen. Meine Frau steht dabei voll hinter mir; sie hat mittlerweile die gesamte Büroarbeit übernommen.

✱ Schreier Friedrich

● Steckbrief

Beruf: Schlosser- und Schmiedemeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Schreier GmbH Schmiede und Stahlbau, Erzeugung

von Staplerzusatzgeräten., 2120 Obersdorf, Wasserlauf 3. Geboren - Datum, Ort: 16. Jänner 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Johanna. Kinder: Sabine (1980) und Stefan (1983). Eltern: Johanna und Friedrich. Mitgliedschaften: Tennisverein Obersdorf, Jagdverein Obersdorf, Wirtschaftsbund Wolkersdorf. Hobbies: Skifahren, Tennis, Wandern, Faulenzen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich die vierjährige Fachschule für Maschinenbau in Mödling. In den Ferien arbeitete ich im elterlichen vom Großvater gegründeten Schmiedebetrieb, den mein Vater 1952 übernahm. Nach dem Bundesheer trat ich in das Familienunternehmen als Facharbeiter ein, und 1980 absolvierte ich beide Meisterprüfungen. 1984 wurde die Firma in eine GmbH umgewandelt und der Standort auf eine größere Betriebswerkstätte (3.000m²) verlegt. Die Reparaturhalle mit 600m² und das Büro mit 140m² wurden in Eigenregie umgebaut, und die Lagerhalle mit 2.000m² wurde dazugekauft. 1989 ging mein Vater in Pension und ich übernahm den Betrieb. Seit 1995 bin ich alleiniger Geschäftsführer und zur Zeit beschäftige ich neun Mitarbeiter. Wir produzieren Stahlbinder für Fertigteilhäuser, Geländer und Stiegen aus Stahl. Teilweise erzeugen wir Zusatzteile für Baumaschinen, reparieren diese Geräte und spezialisierten uns auf Sonderanfertigungen.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich keine Arbeit scheue, auch wenn ich dabei schmutzig werde. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Daß es meiner Familie und mir gut geht. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die gute Zusammenarbeit mit meinen verläßlichen Mitarbeitern, und nicht zuletzt meiner Frau, die alle Entscheidungen mitträgt, und für die Buchhaltung zuständig ist. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Indem ich mich spezialisierte und einige Dinge nicht mehr mache, die jahrzehntelang gemacht wurden. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Schon in der Zeit mit meinem Vater, sonst hätte ich die Firma nie übernommen.

Hatten Sie Rückschläge, und wie gehen Sie damit um? Wir hatten 1995 einen größeren Rückschlag, wo ein Kunde nicht zahlen konnte. Die Verantwortung gegenüber der Familie und den Mitarbeitern hat mich trotzdem durchhalten lassen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach fachlicher Kompetenz, Verläßlichkeit und Arbeitsbereitschaft. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Kollege, wenn auch gemacht wird, was ich sage. Unsere Mitarbeiter sind fast alle mehr als zehn Jahre bei uns.

Hatten Sie Vorbilder? Meinen Vater, weil er den Betrieb immer gut geführt hat, und mir ein gut funktionierendes Unternehmen überlassen hat. **Ihr Ziel?** Daß mein Sohn Stefan die Firma übernimmt, und die Arbeit bis dahin nicht abreißt. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Nicht nur den Chef spielen, sondern auch mitarbeiten. Anfangs nicht zu viele Kredite aufnehmen, die Firma überschaubar halten. Kontakte pflegen, besonders in ländlicher Gegend. Flexibel bleiben und sich weiterbilden.

✶ Schreier Hans Dr.

Steckbrief

Beruf: Wissenschafter und Pharmamanager. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Optime Therapeutics AG., 1030 Wien, Rennweg 95b. Geboren - Datum, Ort: 12. November 1949, Schrobenhausen (Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Florian (1976) und Francisca (1989). Schöpferische Akte: Zirka 70 fachspezifische Publikationen. Hobbies: Kunst sammeln, Musizieren (Geige). Sonstige berufliche Tätigkeiten: Gründer und Aufsichtsrat von Advanced Therapeutics Inc., Aryx Therapeutics Inc., Vectron Thearpeutics AG, MCS Micro carriere Systems GmbH, Aufsichtsrat in der Mutterfirma von Optime (USA).

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die schwerste Prüfung die ich in meinem Leben abzulegen hatte, war die Aufnahmeprüfung an der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) in Zürich, wo ich 1970-76 Pharmazie studierte und 1981 mein Doktorat machte (spezialisiert auf pharmazeutische Technologie). 1981 kam ich als Stipendiat der deutschen Forschungsgesellschaft an die University of California (San Francisco), wo ich bis 2000 blieb. Von 1986-93 war ich Professor an der University of Florida und bis 1995 an der Vanderbilt University in Nashville. Als mich 1993 eine kalifornische Biotechnik Start-Up Firma, bei der ich als vierter Mitarbeiter von Beginn an dabei war, anstellte, wurde ich von der Idee, daß man etwas von Null an aufbauen kann, sozusagen infiziert. 1995 begann ich sukzessive, meine diese Idee in die Tat umzusetzen und gründete in den Jahren bis 2000 vier eigene Firmen: 1995 Advanced Therapeutics Inc. (USA), 1997 Aryx Therapeutics Inc. (USA), 2000 Vectron Therapeutics AG (Deutschland), und zuletzt MCS Micro Carriere Systems GmbH (Deutschland). In diesen Firmen bin ich heute zum Teil nur noch im Aufsichtsrat ohne selbst operativ im Geschäft tätig zu sein. Bei Optime Therapeutics, einem Ableger einer kalifornischen Firma, bin ich seit 1998 Berater, seit 1999 im Aufsichtsrat und seit 2001 Vorstand des Wiener Standortes, der sich insbesondere mit Gentherapie beschäftigt. In allen meinen Firmen haben wir das Ziel vor Augen, einen Arzneistoff genau dorthin zu bringen, wo er wirken soll und den Rest des Körpers verschont. Krebspatienten sterben häufig an den Auswirkungen der Chemotherapie auf andere Organe, da die Stoffe nicht ausschließlich dorthin transportiert werden können, wo sie ihre Wirkung entfalten sollen, sondern eben andere Organe angreifen. Meine Karriere ist ganz auf die Lösung dieser Problematik ausgerichtet, meine Firmen beschäftigen sich mit unterschiedlichen Methoden mit der Forschung dazu.

> „Ich vertrage keine Plateau-Situation, sondern strebe stets nach der nächsten Herausforderung."

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Die verschiedenen Aspekte persönlichen und öffentlichen Erfolges müssen nicht zwangsläufig dasselbe sein. Für mich bedeutet Erfolg, wenn es immer aufwärts geht. Ich vertrage keine Plateau-Situation, sondern strebe stets nach der nächsten Herausforderung. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ehrgeiz. Er war auch der Grund, weshalb ich nicht Musiker wurde, wie ich es einige Zeit vorhatte. Ich fürchtete, als Solist nicht gut genug zu sein und wollte nicht die Nummer drei im Orche-

ster werden. Das kann man auch auf den Rest meines Lebens übertragen. Ich kann gut mit anderen Menschen umgehen, höre zu, nehme sie wie sie sind und akzeptiere deren Persönlichkeit, Charakter und Kultur. Im Zuge meiner Arbeit konnte ich ein weltweites Netzwerk aufzubauen und beschäftige mich mit Begeisterung mit verschiedenen Kulturen. Das ist sicher auch ein Teil meines Erfolgsgeheimnisses. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Insgesamt ja, das heißt aber nicht, daß ich immer nur erfolgreich war. Es gab und wird auch künftig zahlreiche „Ups and Downs“ geben, das nehme ich in Kauf. Aus den Tiefs lernt man, sie sind es, die mich zum nächsten Erfolg treiben. Wie jeder andere habe auch ich Angst vor Mißerfolg; Niederlagen ändern jedoch nichts an meiner grundsätzlichen Einstellung. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Am 1. März 1981, als ich nach San Francisco ging. Ich war vom wissenschaftlichen Umfeld in dieser Stadt derart fasziniert, daß ich sofort spürte, mich hier entfalten zu können und wußte, daß ich die richtige Entscheidung getroffen hatte. In der Schweiz war ich approbierter Apotheker und hätte eine Apotheke betreiben können, damit wäre ich aber mit Sicherheit in die geistige Frührente gegangen. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Ich entscheide sehr rasch und intuitiv. **Wie erkennen Sie Chancen?** Auch hier spielt Intuition die Hauptrolle, wirklich analytisch bin ich nur gelegentlich. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, mit zehn Jahren wollte ich Pfarrer werden und ging in ein bischöfliches Knabenseminar. Später interessierte ich mich vor allem für die Musik: Hätte mich damals ein Mentor auf diesen Weg gebracht, wäre ich heute Musiker. **Wieviel Zeit investieren Sie in Weiterbildung?** Ich bilde mich täglich durch meine Arbeit, am Telefon und per Internet weiter. In meiner Branche ist es schon zu spät, wenn man etwas in der Zeitung lesen kann. Alles ist Weiterbildung, strukturierte Weiterbildung würde meinem Naturell widersprechen. Ich will nichts vorgekautes und lerne am schnellsten an einer Situation. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Engstirnigkeit und Ängstlichkeit. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Im Grunde spielt das Umfeld für meinen Erfolg kaum eine Rolle, da ich ein typischer Selfmademan bin. Viele Menschen halfen mir, die Motivation kam aber immer aus mir selbst. Für meinen Vater war es eher tragisch, daß ich so erfolgreich wurde: ich entstamme einer einfachen Arbeiterfamilie. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die eigenen Charakterzüge will man immer auch in anderen erkennen. Daher arbeite ich gern mit Menschen, die offen, nicht eingleisig und flexibel sind. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Um die Fähigkeiten der Mitarbeiter voll auszuschöpfen, muß man sie auf ein Ziel ansetzen und somit ihre eigenen Entscheidungen treffen lassen. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Sie sind der erste Schritt zum nächsten Erfolg. Ich kann mich wie ein nasser Hund abschütteln und weitermachen. Als Wissenschafter hat man zwangsläufig 360 Tage im Jahr Mißerfolge, man wächst also schon mit hoher Frustrationstoleranz auf. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Der krönende Abschluß meiner Karriere wäre die Entwicklung eines Arzneistoffes, der vielen Menschen hilft. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, da ich mich in internationalen Berufsverbindungen und Gesellschaften engagiere, bin ich international bekannt, werde zu Vorträgen eingeladen, wirke in verschiedenen Gremien mit und bin Gutachter für die Verteilung von Forschungsgeldern.

✱ Schreiner Robert

● Steckbrief

Beruf: Angestellter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Spielcasino „Golden Gate“., 1020 Wien, Straße des 1. Mai 55B. Geboren - Datum, Ort: 7. Jänner 1967, Wien. Kinder: Daniela. Eltern: Leopold und Elfriede. Hobbies: Fußball, Motorradfahren.

> „Aus Tiefs lernt man, sie sind es, die mich zum nächsten Erfolg treiben.“

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte eine Lehre als Maler und Anstreicher, übte diesen Beruf aber nicht aus, sondern legte die Prüfung für den C-Führerschein ab und begann als Lkw-Fahrer zu arbeiten. Diese Tätigkeit war sehr anstrengend, außer fahren mußte ich jeden Tag Ware ausliefern, die durchschnittlich 15 Tonnen wog. Auf Dauer gefiel mir dieser Beruf nicht, was dazu führte, daß ich eine zeitlang arbeitslos war. 1991 las ich in einem Inserat, daß das Casino Tivoli Servicepersonal suchte, bewarb mich und wurde aufgenommen. Die Arbeitssituation, die sich dort zeigte, sprach für mich. Der Personalchef war sehr überlastet und suchte nach einem Vertreter. Er versuchte es mit mir, und schlußendlich vertrat ich ihn für eineinhalb Jahre. Ich wurde einigen Tests unterzogen, unter anderem auf Ehrlichkeit, die ich positiv bestand. Die Ergebnisse meiner Arbeit stellten die Eigentümer zufrieden, was dazu führte, daß man mich als Geschäftsführer des gepachteten Casinos Golden Gate einsetzte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? In erster Linie finanzielle Sicherheit, die mir ermöglicht das Leben gewissermaßen nach meinen Vorstellungen zu gestalten. Heute kann ich mir Sachen leisten, von welchen ich früher nicht einmal geträumt hatte. Als Erfolg betrachte ich die Situation, daß ich eine Arbeit ausübe, die mir Spaß bereitet und nicht mit körperlichen Anstrengungen verbunden ist. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Bei meinem Erfolg spielte der Zufall eine große Rolle. Ich betrachte es als Glück, daß ich das Inserat in der Zeitung las. Glück war es auch, daß unsere Firma dieses Lokal pachtete. Ich besitze die Eigenschaften, die für diesen Job geeignet sind, Ehrlichkeit und Ruhe - mich kann man sehr schwer aus der Fassung bringen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Arbeit, wo ich sehr gut entlohnt werde. **Ihre Ziele?** Den heutigen Zustand beizubehalten und, wenn es sich ergibt, eine selbständige Tätigkeit parallel zu meiner Arbeit als Angestellter auszuprobieren.

✱ Schremser Wolfgang

Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Marcello Carstyling und Tuning GmbH., 1110 Wien, Simmeringer Hauptstr. 34-40. Geboren - Datum, Ort: 3. Juni 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sonja. Kinder: Markus-Wolfgang (1980) und Michael-Wolfgang (1981). Eltern: Josefine und Josef. Mitgliedschaften: Österreichischer Tuning Verband. Hobbies: Tennis und Laufen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich besuchte den Polytechnischen Lehrgang und absolvierte eine dreijährige Feinmechaniker-Lehre. Danach ging ich in den Fahrverkauf zu diversen Firmen und habe fast acht Jahre lang Römerquelle ausgefahren. Dort wurde ich als Verkäufer exzellent geschult. 1985 bin ich in die Versicherungsbranche gewechselt und war bis 1989 Versicherungsagent. Bereits 1988 habe ich mich mit meinem Geschäftspartner Herrn Robert Tiefenbacher selbständig gemacht. Unser beider Idee war, den österreichischen Markt mit exklusivem Autozubehör zu erobern. Vorerst nahmen wir uns einen kleinen Raum in der Wohnung als Büro, ohne jegliches Eigenkapital. Wir begannen im Freundeskreis mit deren Anzahlungen unser Geschäft aufzubauen. 1992 mieteten wir das erste Geschäftslokal, 57qm, auf der Simmeringer Hauptstraße 18-20. Durch die positive Entwicklung konnten wir 1994 in ein neues größeres (240 qm) Geschäftslokal hier auf die Simmeringer Hauptstraße 34-40 umziehen. 1998 kauften wir die Werkstatt, ebenfalls im 11. Bezirk, in der Schneidergasse 10, um die Bedürfnisse unserer Kunden vollends abdecken zu können. In unserer Fachwerkstatt, Spenglerei und Lackiererei besteht die Möglichkeit, die Teile montieren zu lassen; wir garantieren eine fachgerechte Montage der bei uns gekauften Teile. Wir bewegen uns nicht nur im Einzelhandelsbereich, sondern auch im Großhandel, der in Zukunft erheblich durch Außendienstmitarbeiter verstärkt wird. Unsere Firma ist inzwischen weit über unsere Grenzen hinaus bekannt, es gibt zufriedene Kunden in Ungarn, Slowenien, in der Slowakei und in Deutschland. Zur Zeit beschäftigen wir zehn Mitarbeiter. Wir bieten Autozubehör, Leichtmetallfelgen und diverses anderes an. Wir haben es in den letzten zwölf Jahren geschafft, für sehr viele namhafte deutsche Tuner als Generalimporteur für Österreich tätig zu sein. Unser Kundenservice und unsere Lieferfähigkeit sind österreichweit bekannt und werden noch weiter ausgebaut.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil wir die Umsätze und Erträge ständig steigern können und weil man oft versucht uns zu kopieren. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Wir haben nach einer Nische gesucht und bemühen uns konsequent um Produkte, die Mitbewerber nicht haben. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Meine Frau, sie hat mich immer unterstützt und an mich geglaubt. Auch meinem Geschäftspartner, Robert Tiefenbacher kann ich viel verdanken, da wir als Team unschlagbar sind. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Aus Mißerfolgen muß man lernen und es besser machen, das ist meine Philosophie, dann kann man auch daraus profitieren. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Sicherlich 1988/1989, als mein Partner und ich die gleiche Version hatten, dann kann man auch daraus profitieren. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Als ehrgeizig, erfolgreich und als Mensch, wie vorher auch. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Ich habe eher einen moderaten Stil, - ein Miteinander! **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Ja, sie halten mich für einen guten Partner und Familienvater. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Familie am Wochenende daheim und im Urlaub. Ich achte darauf, daß der Sonntag weitgehend der Familie gehört. **Erfahren Sie Anerkennung?** Auf jeden Fall! Die Resonanz der Kunden ist wichtig, denn sie empfehlen uns weiter. **Was wollen Sie noch erreichen?** Geplant ist weiter zu expandieren. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** An den Erfolg glauben, vor allem aber an sich selbst.

✱ Schrenk Gerhard

„Erfolg kann man mit drei Buchstaben bezeichnen: TUN!“

Steckbrief

Beruf: Tischlermeister und Einrichtungsberater. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Tischlerei - Wasserbetten Gerhard Schrenk., 3910 Groß Globnitz, Germanns 26. Geboren - Datum, Ort: 24. Oktober 1958, Zwettl. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Rafael (1995) und Dominik (1998). Mitgliedschaften: Sportvereine. Hobbies: Segeln, Radfahren, Tauchen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule begann ich eine dreijährige Tischlerlehre. 1977 legte ich die für diesen Beruf vorgesehene Gesellenprüfung ab, anschließend absolvierte ich den Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer. Meine berufliche Entwicklung begann als Tischler für eine Personal-Leasing-Gesellschaft. In weiterer Folge legte ich die Meisterprüfung ab und arbeitete dann für ein Wiener Unternehmen als Tischlermeister. 1989 meldete ich das Gewerbe an und machte mich selbständig, 1990 eröffnete ich meinen eigenen Tischlereibetrieb und seit 1999 befasse ich mich intensiv mit dem Vertrieb von Wasserbetten.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg kann man mit drei Buchstaben bezeichnen: Tun. Es ist für den Erfolg unumgänglich, Ziele zu haben und diese auf geradem Weg anzusteuern. Offenheit und Ehrlichkeit sind wesentliche Komponenten auf dem Weg zum persönlichen Erfolg. Auf dem Weg zum Erfolg lernt man immer wieder Menschen kennen, die alles „besser“ wissen. Davon darf man sich nicht irritieren lassen und muß seine eigene Vision im Auge behalten. Je klarer man seine Ziele sieht, desto wahr-

scheinlicher ist auch der Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich ließ mich nie von Enttäuschungen und Mißerfolgen entmutigen. Ich wußte immer, daß es für alle Probleme eine Lösung gibt. Ich sehe gewisse Parallelen zwischen Sport und Unternehmen: mit Naturgesetzen muß man leben und darf sie nicht ignorieren, im Team ist man leistungsfähiger als als Einzelkämpfer. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine wichtigsten und erfolgreichsten Entscheidungen waren der Schritt in die Selbstständigkeit, die Eröffnung eines Zweigbetriebes in Wien und die Übernahme des Vertriebs für Wasserbetten. **Gab es Situationen in denen andere aufgegeben hätten?** Solche Situationen gibt es im unternehmerischen Leben immer wieder. Nachdem mir selbst sehr viel abverlange, sind Problemlösungen für mich keine besondere Hexerei. Ich beginne erst richtig zu arbeiten, wenn andere bereits aufgeben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich deshalb erfolgreich, weil ich meine Ziele bis zum heutigen Tage umsetzen und erreichen konnte. Für mich gibt es allerdings nicht nur unternehmerische Ziele, sondern auch Visionen im sportlichen und im familiären Bereich. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Für den Erfolg in unserer Branche ist Originalität und Kreativität von sehr großer Bedeutung. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wir bekommen häufig Anerkennung von unseren Kunden. Darin sehe ich nicht nur ein einfaches Kompliment, sondern Feedback, das mir zeigt, daß wir auf dem richtigen Weg sind. Anerkennung ist gleichzeitig ein gutes Instrumentarium zur Motivation der Mitarbeiter. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man kennt mich als ruhigen und besonnenen Menschen, der gern Herausforderungen annimmt. Meine fachliche Kompetenz steht außer Zweifel. Ich vermute, daß man meine Art, mit Menschen umzugehen, schätzt. Dies trifft für die Kunden genauso zu wie für die Mitarbeiter und die Familie. Als Leiter des Unternehmens fühle ich mich weniger als Chef, sondern mehr als Kollege meiner Mitarbeiter. In der Struktur des Unternehmens gibt es keine Hierarchien, wir verstehen uns alle als ein Team. Dieser partnerschaftliche Umgang ist unserer unternehmerischen Entwicklung sehr förderlich. Für meine Mitarbeiter habe ich immer ein offenes Ohr, und dies nicht nur in internen Fragen. Durch mein hohes persönliches Engagement im Unternehmen nehme ich etwas weniger am Familienleben teil. Meine Ehefrau hat großes Verständnis dafür und nimmt mir den größten Teil der familiären Aufgaben ab. **Welche besonderen Fähigkeiten braucht man in Ihrer Branche?** Einen offenen und ehrlichen Umgang mit Menschen aber natürlich auch ein hohes Niveau am Fachwissen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Sowohl feste Vorgaben als auch Begeisterung sind notwendig. Durch die hohe Transparenz in unserem Betrieb und einer leistungsgerechten Entlohnung sind die Mitarbeiter hoch motiviert, kennen die Ziele und bringen auch persönliche Begeisterung mit ein. **Welche sind die Stärken Ihres Unternehmens?** Flexibilität in allen Bereichen der Tischlerei und unsere hohe fachliche Kompetenz im Bereich der Wasserbetten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Für mich spielt Fortbildung eine große Rolle. Ich nutze die Fachliteratur und die mir zur Verfügung stehenden Kurse und Seminare. Dabei beschränke ich mich nicht nur auf die fachlichen Gebiete, sondern auch auf die Persönlichkeitsentwicklung. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Man muß wissen, daß man nichts geschenkt bekommt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein großes persönliches Ziel ist eine Weltumsegelung. Dies ist auch der Grund für meine berufliche Entwicklung in Richtung Selbstständigkeit. Nur so werde ich diese Vision realisieren können. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Man muß dem Kunden immer etwas mehr geben, als er sich erwartet. Es ist von großer Wichtigkeit, seine Gedanken in der Zukunft zu haben, zu planen und seine Ziele zu realisieren. Erfolge schreibe ich mir auf, Niederlagen vergesse ich bald wieder.

* Schrenk Helmut Ing.

Steckbrief

Beruf: Maschinenbauingenieur. Funktion: Prokurist und Werksleiter. Tätig bei: Lambacher Hitiag Leinen AG., 3381 Golling, Fabriksstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 29. Mai 1968, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Ulrike. Eltern: Erich und Maria. Hobbies: Wandern, Radfahren, Skifahren, Weinkultur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Reservebeiratsmitglied bei der Industriellenvereinigung, Bezirk Melk.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Grundschulen in Böheimkirchen, absolvierte ich die fünfjährige HTL- Abteilung Maschinenbau in St. Pölten, und schloß diese 1987 mit der Matura ab. Nach abgeleistetem Präsenzdienst begann ich meine berufliche Laufbahn bei der Firma Glanzstoff Austria AG in St. Pölten, in der Position des Assistenten des Produktionsleiters. Diese Tätigkeit übte ich bis 1992 aus, und wurde anschließend zum Betriebsingenieur befördert. Mein Aufgabengebiet umfaßte die Koordinierung und Leitung der technischen Instandhaltung der Produktion, sowie Budgetplanung und Kostenüberwachung. Weiters war ich auch für die Zentralwerkstätte verantwortlich. 1993 wechselte ich meinen Arbeitgeber und war bis 1995 als Betriebsleiter bei der Firma Wibeba-Holzindustrie, tätig. Aufgrund der früheren Kontakte zur Glanzstoff AG kehrte ich in den Konzern zurück, um die Stelle als Betriebstechniker in der zum Konzern zugehörigen Firma Fried von Neuman (Strangpreßwerk) einzunehmen. Mein Aufgabenbereich umfaßte die Leitung der technischen Instandhaltung und Aufbau der Abteilung Weiterbearbeitung. Diese Tätigkeit übte ich bis August 1997 aus, um anschließend bei der jetzigen Firma LAMBACHER HITIAG LEINEN AG, die Position des Prokuristen und Werksleiters zu übernehmen. Ich bin derzeit für 120 Mitarbeiter verantwortlich und habe am Aufbau unseres neuen Werkes in Ungarn, das ca. 300 Mitarbeiter beschäftigt, sehr entscheidend mitgewirkt. Neben der Werksleitung, bin ich auch für den gesamten Rohstoffeinkauf für alle Werke verantwortlich. Diese Aufgaben kann ich nur durch vollen Einsatz, nämlich arbeiten „rund um die Uhr", bewältigen. Die Firma verfügt über drei Standorte, das Werk Neuda in Golling, Trockenspinnerei, das Werk Stadl-Paura, Lambach, Naßspinnerei und das Werk Karolina (Ungarn). Ebenfalls eine Naßspinnerei. Die Firma HITIAG ist eine Trockenspinnerei in Niederösterreich, die bereits seit über 100 Jahren besteht und Garne für die textile Oberbekleidung, bzw. für den technischen Bereich, wie Tapeten und Heimtextilien produziert. Weiters stellt die Firma HITIAG auch Bindfäden und Schnüre für den Fleischerbedarf sowie für die Verpackungsindustrie her. 1978 wurde die Firma HITIAG mit der Firma LAMBACH (Naßspinnerei) fusioniert. Durch diese Fusionierung, und durch das neu gegründete Werk in Ungarn, ist das Unternehmen zur größten Leinenspinnerei Westeuropas herangewachsen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meinen Beruf zur Berufung machen kann, und dieser auch honoriert wird, dann ist das für mich Erfolg. Erfolg in meinem Privatleben ist, wenn ich meine tolle Frau als Lebenspartnerin an meiner Seite habe. **Was war für Ihren Erfolg ausschlag-**

gebend? Die Führung der Mitarbeiter und das positive und effiziente Umsetzen der Unternehmensziele. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, nach oben genannter Definition schon. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ganz allgemein gesagt, ist dies ein ständiges Streben nach oben. Ich hatte mich auch schon früh entschieden alle Ziele, die ich mir setzte, egal welche Widerstände es auch gab, in die Tat umzusetzen. Das Wichtigste aber war, mich für meine Frau als Partnerin voll zu entscheiden. **Sieht die Familie Sie als erfolgreich?** Ja. Ich bespreche meine Arbeit mit meiner Familie. **Werden Sie von Mitarbeitern als erfolgreich angesehen?** Ja. Ich habe es mir zur Aufgabe gemacht, alle Arbeitsprozesse, die meine Mitarbeiter durchführen, mit ihnen gemeinsam zu besprechen. **Sehen Freunde Sie als erfolgreich?** Ja. Ich habe einen sehr guten Freundeskreis. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Mein hoher Arbeitseinsatz in allen meinen Aufgabenbereichen, wobei mir meine vielseitige Erfahrung dabei sehr zugute kommt. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, meine Frau unterstützt mich moralisch hundertprozentig. **Spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Natürlich. Ich bemühe mich aber auch darum, daß wir gemeinsam erfolgreich unsere Vorgaben erreichen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach Ausbildung und aufgrund des persönlichen Gesprächs, wobei die Einstellung zur Arbeit, aber auch zum Unternehmen wichtige Kriterien sind. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Durch Anerkennung, Lob und durch gerechte Personalführung. Ich delegiere Verantwortung an die Mitarbeiter, wo immer möglich. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, unter anderem auch durch die Gemeinde. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Durch das Ausführen meiner geplanten Ziele und durch mein gutes Privatleben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Beruflich möchte ich immer weiter nach oben streben. Mein Privatleben möchte ich so harmonisch weiterführen wie bisher. **Ihr Lebensmotto?** Die Rolle, die ich in diesem Leben spiele, entscheide ich selbst. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Engagement. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, Dr. Grupp, ein Großunternehmer. Seine Art, Betriebe zu führen, ist für mich bis zum heutigen Tage sehr vorbildlich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Überlegen was man möchte, das Ziel genau definieren und dann mit aller Konsequenz verwirklichen. Jeder kann den Erfolg, den er erreichen möchte, selbst bestimmen.

✶ Schrödlein Stefan

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Fitneßpark Body Flesh - Ameisbicher-Schrödlein OEG., 3150 Wilhelmsburg, Kreisbacherstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 20. Juni 1974, Lilienfeld. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Martina Ameisbichler. Kinder: Anna-Lena und Elisa. Eltern: Dr. Erhard Schrödlein und Marianne Rybaczek. Hobbies: Sport.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Die Volksschule besuchte ich in Traisen und das Bundesrealgymnasium in Lilienfeld. Ein Jahr besuchte ich auch die HBLA in Türnitz, und begann anschließend eine Lehre als Vermessungstechniker bei der Firma Einicher in St. Pölten, die ich 1994 abschloß. In dieser Firma war ich dann bis 1999 tätig. Im Anschluß daran widmete ich mich der Planung und dem Aufbau des Fitneßstudios, und bin, seit der Eröffnung im Oktober 2000, als Geschäftsführer (zu gleichen Teilen mit Frau Ameisbichler, meiner Lebenspartnerin), tätig. Gegenwärtig plane ich eine Ausbildung als Fitneßtrainer.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wenn mein Lebensstandard gesichert ist und ich mir keine Sorgen um meine Existenz machen muß. **Was war für Sie die wichtigste Entscheidung, die zu Ihrem jetzigen Erfolg geführt hat?** Meinen Beruf aufzugeben und mich dem Umbau des Studios zu widmen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mit meiner Partnerin gemeinsam zu arbeiten und die tägliche Arbeitsteilung gut zu organisieren. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich betrachte mich als diplomatisch und kann gut mit Menschen umgehen. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, meine Eltern helfen mir immer, wo sie nur können **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach dem äußeren Erscheinungsbild. Der erste Eindruck und die Sympathie gegenüber diesem Menschen ist für mich bedeutungsvoll. Die Ausbildung des Mitarbeiters ist selbstverständlich auch entscheidend. **Wie motivieren Sie diese?** Ich spreche gern Lob aus. **Was verstehen Sie unter Niederlage?** Eigentlich nur schwere Niederlagen und die hatte ich noch nicht. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schöpfe meine Kraft aus meinen Kindern. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich wünsche mir, daß sich unser Studio unternehmerisch sehr positiv entwickelt, so daß sich meine Vorstellungen von Erfolg verwirklichen können. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, durch die Medien und durch den Freundeskreis. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich sehe Anerkennung schon als Selbstbestätigung und als Motivation, um daraus wieder neue Energie zu schöpfen. **Wie definieren Sie Ihr Lebensmotto?** Ich möchte aus jedem Tag das Beste machen. **Was ist Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Das gesetzte Ziel zu erreichen. **Welche Empfehlungen für Erfolg möchten Sie gern weitergeben?** Ein Konzept zu erarbeiten, positive und negative Seiten abwägen, und dann erst eine Entscheidung treffen.

✶ Schrönkhammer Johanna

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännische Angestellte. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: PoolComfort-J. Schrönkhammer - Schwimmbad und Saunabedarf., 2214 Auersthal, Bockfließerstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 22. Mai 1949, Auersthal. Familienstand: Verheiratet mit René. Kinder: Markus (1982).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Pflichtschule in Auersthal absolvierte ich die kaufmännische Lehre in der Konfisserie meines Onkels in Wien und legte 1966 die Handelskammerprüfung ab. Die darauffolgende zweijährige Bürotätigkeit in einem Elektro-, Gas- und Wasserinstallationsgeschäft gefiel mir aufgrund der Vielseitigkeit der Arbeit. Ich wechselte dann als Einkäuferin zur Firma Ohrenberger-Elektrogroßhandel nach Wien, nach einem weiteren Jahr zur Firma Hutter & Schranz, und war dort ebenfalls fünf Jahre als Einkäuferin tätig. Während dieser Zeit verwirklichte ich eine meiner Ideen und eröffnete neben meiner Berufstätigkeit eine Galerie für moderne Kunst, welche ich drei Jahre führte. Ich war dann von 1978-82 Leiterin für den Verkauf bei der Firma Heraeus-Laborgeräte und übersiedelte 1982 nach Auersthal. Nach der Geburt meines Sohnes war ich zwei Jahre halbtags in einer Firma für Laborzubehör tätig. In den

folgenden Jahren war mein Betätigungsfeld die Familie, bis ich mich 1995 dazu entschloß mich selbständig zu machen. Ich gründete die Firma PoolComfort, in deren Branche mein Mann bereits arbeitete.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Geschäftlicher Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn das was ich an Arbeitsleistung investiere auch entsprechend honoriert wird. Privater Erfolg ist eine intakte Familie. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin relativ kreativ, habe und hatte immer viele Ideen, die ich möglichst schnell umzusetzen versuche. Allerdings erst nachdem ich deren Machbarkeit gut überlege und ohne große finanzielle Risken einzugehen. Ich brauche eine gewisse wirtschaftliche Sicherheit und bin nicht bereit meine Existenz zu gefährden. Einer meiner Vorteile ist meine überdurchschnittliche Merkfähigkeit, die mir im Umgang mit Menschen zugute kommt. Außerdem verfüge ich über gewisse Neugierde und Kommunikationsfähigkeit. Wesentlich ist auch, daß wir erkannten, daß das ursprüngliche Angebot der Firma, die Behaglichkeit bestehender Beckenanlagen zu vergrößern, nicht ausreichte und mit dem Bau neuer Beckenanlagen, Dampfbäder und Saunas erweitert werden mußte. Dazu bieten wir gute Beratung, Planung und Ausführung, so daß die Kunden zufrieden sind. Wesentlich ist die verständliche Vermittlung von durchführbaren bzw. nichterfüllbaren Wünschen, gleichgültig ob es die Technik oder die Optik betrifft. Da wir an kein Erzeugerprodukt gebunden sind, haben wir die Möglichkeit ehrlich, Vor- und Nachteile der verschiedenen Produkte aufzuzeigen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nein, ich höre es von anderen, glaube es aber selbst nicht. Ich habe zwar etwas geleistet, könnte jedoch mehr tun. **Ist Anerkennung wichtig?** Ja, für mich schon. Ich nehme sie wo immer ich sie bekommen kann, denn sie motiviert mich und bestätigt mich in meinem Tun. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Die Familie muß hinter der Firma stehen, Verständnis haben und Stütze geben. **Wo holen Sie sich Rat?** Ich treffe gern selbst Entscheidungen. Es ist jedoch wichtig für mich neutral über etwas reden zu können. Dies kann ich mit Menschen die fachliche und menschliche Komponente besitzen. **Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig?** In der Firma arbeiten nur mein Mann und ich. Wir arbeiten jedoch fallweise mit anderen Schwimmbadfirmen zusammen.

✱ Schuberth Heinz

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Schuberth Baustoffe - Baumärkte - Melk - Wieselburg., 3390 Melk, Spielberg 95; 3250 Wieselburg, Wienerstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 20. Februar 1942, Melk. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Heinz (1975) und Christian (1978). Eltern: Josef und Dorothea.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volksschule, sowie der Unterstufe des Humanistischen Stiftsgymnasiums, beide in Melk, absolvierte ich die Handelsakademie in Krems, und schloß diese mit der Matura 1961 ab. Nach dem Ablegen des Präsenzdienstes trat ich 1962 in den elterlichen Betrieb ein. Von Anfang an, unser Familienbetrieb bestand aus fünf Personen, war es meine Aufgabe, mich der Unternehmensexpansion und dem Vertrieb von neuen Produkten zu widmen, während mein Bruder, der ebenfalls im Betrieb tätig war, sich um die Außenkundenkontakte kümmerte. Nach dem Ableben meines Vaters 1970, wurde der Betrieb vom Stadtgeschäft in Melk, an die Peripherie Melk/Spielberg, verlegt. 1973 eröffneten wir das neue Betriebsareal, das zum damaligen Zeitpunkt insgesamt 5.000m² umfaßte. In den kommenden 20 Jahren wurde immer wieder ein neues Grundstück dazu erworben und eine neue Lagerhalle, bzw. neue Verkaufsräume gebaut. 1992, zu meinem 50. Geburtstag, gelang es mir, einen Konkurrenzbetrieb in Wieselburg zu übernehmen und damit den Grundstein für eine Filiale zu legen. Mein Bruder führte diese bis 1996 und ging anschließend in Pension. Daraufhin trat meine Frau als Geschäftsführerin in das Unternehmen ein. 1997 eröffneten wir, nach einer einjährigen Bauzeit, einen 6.500m² großen Baumarkt auf unserem Hauptsitz in Melk/Spielberg, mit integriertem Gartenmarkt. Damit wuchs unsere Belegschaft auf insgesamt 115 Personen an. Im Jahr 2000 aktivierten wir einen schon vor Jahren gekauften Acker und schufen einen Ideenpark (1.000m²), durch den wir Gartengestaltungsideen vermitteln. Im gleichen Jahr begannen wir unseren Standort Wieselburg auszubauen, und einen ordentlichen Baumarkt von 3.500m², mit anschließendem Ideengarten und Gartenmarkt zu errichten, wo 140 Mitarbeiter beschäftigt sind. Die nächste Generation ist noch im Studium begriffen und steht quasi in den Startlöchern.

„...Visionen aufbauen und verwirklichen."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zufriedenheit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich. Was war für Sie die wichtigste Entscheidung, die zu Ihrem jetzigen Erfolg geführt hat. Den richtigen Lebenspartner zu wählen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe eine großes Durchhaltevermögen und Selbstdisziplin. Auch verfüge ich über eine große Ordnungsliebe, eine Eigenschaft, die zur Führung meines Betriebes sehr von Vorteil ist. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich habe einen kaufmännischen Instinkt. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Meine Visionen aufzubauen und zu verwirklichen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nein, nicht von Anfang an. Ich hätte lieber im Hotelgewerbe gearbeitet. Aber auf Grund der familiären Umstände hat es sich dann ergeben, daß ich bei dieser Tätigkeit geblieben bin. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, ein sehr große. **Spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, diese sind für den Erfolg der Firma ganz wichtig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach fachlichen und nach menschlichen Kompetenzen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Wir haben ein sehr gutes Betriebsklima und legen großen Wert auf die Weiterbildung unserer Mitarbeiter, die diese auch sehr schätzen. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Nein, das heißt ich kann enttäuschende Erfahrungen nicht als Niederlagen sehen. Jede negative Erfahrung hat auch eine positive Seite (Lerneffekt). **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich jogge jeden Morgen 40 Minuten. Weiters schöpfe ich meine Kraft durch schöne Reisen und Urlaube (Adventure Urlaube). Seit ein paar Jahren mache ich mit meiner Familie auch Tauchurlaube. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Noch lange fit bleiben, und die Firma wohlgeordnet der nächsten Generation in die Hände legen. **Ihr Lebensmotto?** Durch meine körperliche Gesundheit schaffe ich mir Freiraum, um meinen Beruf und Hobbys intensiver und freudiger erleben zu können. **Haben Sie Vorbilder?** Nein, eigentlich nicht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation**

weitergeben? Man muß sich eine Vision aufbauen, Ordnung in allen Bereichen des Lebens halten und sich nicht aus der Bahn werfen lassen.

✱ Schuh Gottfried Dr.phil.

● Steckbrief

Beruf: Bankkonsulent und Bürgermeister der Stadt Klosterneuburg. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Rathaus., 3400 Klosterneuburg, Rathausplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 22. Juni 1944, Klosterneuburg. Familienstand: Verheiratet mit Herta. Kinder: Christiane und Daniela. Eltern: Maria und Wilhelm. Hobbies: Wandern, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich wurde als zweites Kind einer Kleinbauernfamilie am Scheiblingstein geboren und lernte schon in jungen Jahren am elterlichen Hof mitanzupacken. Nach der Volksschule in Wien-Hernals besuchte ich das Gymnasium Wien Geblergasse, wo ich 1962 maturierte. Während des Studiums der Publizistik, Wirtschaftsgeschichte und Psychologie an der Universität Wien verdiente ich meinen Unterhalt als Aushilfsgärtner, Versicherungs- und Zeitschriftenvertreter sowie bei diversen Medienunternehmen. Nach der Promotion zum Dr. phil. und Ableistung des Präsenzdienstes begann ich meine berufliche Laufbahn beim Österreichischen Raiffeisenverband, wo ich mir als Redakteur der österreichischen Raiffeisenzeitung erste Lorbeeren verdiente. 1971 wurde ich in die Marketing-Abteilung der damaligen Genossenschaftlichen Zentralbank berufen, wo ich als Assistent des Werbechefs wirkte. 1977 wurde mir die Prokura und die stellvertretende Leitung der Raiffeisenwerbung übertragen. Schließlich übernahm ich im Jahre 1988 als Direktor der Raiffeisen Zentralbank AG die Geschäftsführung der Zentralen Raiffeisenwerbung. Die Politik interessierte mich schon in frühen Jahren. Bereits Mitte der Sechzigerjahre engagierte ich mich in der jungen ÖVP Klosterneuburg. Der damalige Vizebürgermeister Direktor Hans Schwarz engagierte mich als Public Relation- und Werbereferenten der Klosterneuburger Volkspartei. Ich kandidierte 1970 erstmals zum Gemeinderat, doch erst 1975 zog ich in das Stadtparlament ein. Von 1980 bis 1985 bekleidete ich das Amt des Vizebürgermeisters. 1985 wurde ich zum Bürgermeister gewählt. In diesem Amt wurde ich 1990, 1995 und 2000 immer wieder bestätigt. 1997 wandelte ich meine 27jährige Tätigkeit bei der Raiffeisen-Zentralbank in einen Konsulentenvertrag um. Seither bin ich hauptamtlich als Bürgermeister tätig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich die Genugtuung, daß die Ausbildung, Erziehung und charakterliche Konstitution in Cumulo entsprechende Früchte trägt. Erfolg ist immer eine Momentaufnahme und man kann ihn nicht über längere Lebensphasen prolongieren; er ist nicht nur in wirtschaftlicher Hinsicht zu messen, sondern im Zusammenhang mit dem persönlichen Glück zu sehen, mit geordneten Familienverhältnissen. Erfolg ist auch in der Beurteilung des Sinnes des Lebens in religiöser Hinsicht zu sehen, die innere Harmonie und Zufriedenheit ist eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sehr wichtig war die Geborgenheit in der Familie, Pflichtbewußtsein war schon als kleines Kind selbstverständlich, da ich in einem Kleinbauernbetrieb aufgewachsen bin und bereits als Kind schon sehr früh und viel arbeiten mußte, vor der Schule schon viele Stunden auf dem Feld stehen. Ich mußte auch während der Gymnasialzeit und des Studiums arbeiten. Ganz wichtig war das Sammeln praktischer Erfahrungen während des Studiums. Das Studium ist eine Minimalgrundlage, die Karriere muß man sich dann selbst erarbeiten. Man muß mehr tun als gefordert ist, ich habe sehr viel Freizeit geopfert. Man kann nur Karriere machen, indem man die anderen, die ihren Job nach Vorschrift erledigen, überholt und zeigt, daß man bereit ist mehr zu leisten als gefordert ist. Es verlangt aber auch Verständnis der Frau. Ich habe die leitenden Positionen nicht selbst angestrebt, sondern diese wurden mir angeboten. Ich hatte nie sehr viel Selbstvertrauen und mußte dies durch überdimensionalen Einsatz kompensieren, agierte eher im Hintergrund. Ich habe aber Verantwortung nie zurückgewiesen. Die Freude am Job ist ganz wichtig, man muß zum Job, zum Leben und zu den Mitmenschen ja sagen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als Person gar nicht so sehr erfolgreich, sehe mich als Teammenschen, als Koordinator, und sehe den Erfolg des Teams, so wie ich den Erfolg meiner Familie sehe. Ich bin sehr religiös und habe eine Werteskala, die auf Geradlinigkeit, Hilfsbereitschaft, Kameradschaft, auf Verzeihen und Güte ausgerichtet ist. Ich bin nicht nachtragend, verzeihe sofort, wenn mir Leid zugefügt oder ich Opfer einer Intrige wurde, was in der Politik ja immer wieder passiert. Meine Stärke liegt darin, daß ich Menschen immer wieder zusammenbringe, Kontakte verstärke, auf ein inniges Miteinander achte. Ich habe immer wieder alles unternommen um ein Gegeneinander und gleichgültiges Nebeneinander der Parteien zu minimieren. **Stecken Sie sich Ziele?** Eigentlich nicht, ich lasse sehr viel auf mich zukommen, kurzfristige Ziele gehe ich sehr geradlinig und strikt an, mittel- und langfristige Ziele hatte ich nie. **Ist Anerkennung wichtig?** Lob und Anerkennung sind sehr wichtig um erfolgreich zu sein und zu bleiben; dies braucht jeder Mensch. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Mitarbeiter waren in meinem Leben besonders wichtig, weil ich lange Zeit zwei Fulltime-Jobs ausübte; ich war fast zehn Jahre Marketingleiter der österreichischen Raiffeisen Bankengruppe, einem Geldsektor der immerhin ein Viertel des österreichischen Kreditapparates repräsentiert, und gleichzeitig Bürgermeister der Stadt Klosterneuburg, der drittgrößten Stadt Niederösterreichs, mit einem Budget von mehr als einer Milliarde und mehr als 600 Mitarbeitern. Die Führung dieses Mitarbeiterstabes erfordert sehr viel Menschenkenntnis; diese ist eine Erfahrungssache. Man muß in der Selektion der Mitarbeiter sehr gewissenhaft vorgehen. Man braucht Mitarbeiter, auf die man sich nicht nur in fachlicher, sondern auch in charakterlicher Hinsicht hundertprozentig verlassen kann. Ich praktiziere eine Führung, die auf Kollegialität, Menschlichkeit, Rücksichtnahme und Toleranz basiert. **Spielt die Familie eine Rolle?** Ich sehe die Familie für ein ganz wichtiges Kraftfeld für den Erfolg und glaube, daß wirtschaftlicher, sowie Erfolg in der beruflichen Karriere ein geordnetes Familienleben als wichtigste Voraussetzung benötigt. Man sieht heute große Probleme durch desolate Familienverhältnisse; ich glaube auch, daß die Single-Haushalte problematisch sind. Wer die Familie opfert, der opfert auch die künftige Generation irgendwelchen unkontrollierbaren Kollektiven. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Schwierigkeiten löse ich analysierend, bin kein emotionaler, hektischer Typ in dieser Hinsicht. Bei Schwierigkeiten werde ich eher ruhig und löse sie abwägend und abwartend - Schwierigkeiten lösen sich zu einem hohen Prozentsatz von selbst. Hektisch betreibe ich die Lösung von Problemen sicher nie. **Haben Sie Vorbilder?** Vorbilder sind für mich in erster Linie Friedensstifter und Lebensretter. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich gehe fast jeden Tag in den Wiesen oder Wäldern um Klosterneuburg spazieren und fordere dabei im schnellen Gehen meinen Körper. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Pflichterfüllung, Geradlinigkeit, Leistungsbewußtsein, Vertrauen gegenüber Partnern und einen Sieg nie übermäßig zu bewerten, stets maßvoll bleiben, einen Gegner oder Verlierer nie an die Wand drängen, immer die Chance geben,

gemeinsame Wege zu gehen. **Welchen Rat würden Sie geben?** Umfassende Ausbildung, sich ständig weiterzubilden, charakterliche Eignung, Geradlinigkeit, Menschlichkeit sind die wesentlichste Voraussetzung, um Mitarbeiter führen zu können. Besonders wichtig ist die Fähigkeit, Erfolg mit Mitarbeitern teilen zu können. Moralische Integrität - moralisch Angeschlagene können auf Dauer keinen Erfolg haben.

✱ Schuhmayer Manfred

● Steckbrief

Beruf: Journalist. Funktion: Geschäftsführer und Chefredakteur. Tätig bei: Regal Verlags GmbH., 1190 Wien, Gunoldstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 1. September 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Mag. Clemens und Dr. Gregor. Eltern: Friedrich und Anna. Ehrungen: 1999 Wiener Preis der Wirtschaftsuniversität und der Kammer für besondere Leistungen in Handelspublizistik und Handelsforschung. Hobbies: Geschichte, Politische Literatur, Wandern, Fußball. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Im Führungskräftegremium des Holzbrinck-Verlages.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Gymnasium Wien 17 studierte ich Staatswissenschaften bis zum ersten Staatsdiplom. Danach brach ich mein Studium ab, da ich die Chance nützte, 1962 als Wirtschaftsredakteur zur Tageszeitung Die Presse zu beginnen. 1963 wurde ich der jüngste Verfasser von Leitartikeln. Nach sieben Jahren wechselte ich als Geschäftsführer in eine Werbefirma und blieb zwei Jahre lang in dieser Position. 1970 ging ich zurück zur Presse, wo ich Leiter des Wirtschaftsteiles wurde. Vier Jahre später, im Alter von 34 Jahren, machte ich mir bewußt, daß ich diese Position nicht für den Rest meines Lebens ausüben wollte (die Position des Chefredakteurs war außerdem für mich nicht erreichbar), und machte mich somit 1974 mit der Regal Verlags GmbH selbständig. Damit schuf ich die erste Fachzeitschrift Österreichs, die nach journalistischen Kriterien geführt wurde. Während meiner ganzen bisherigen Karriere war ich jahrelang Mitarbeiter von Economist/London, Weltwoche/Zürich, Die Zeit/Hamburg, der Wirtschaftswoche und des ORF. Meine Erfahrungen aus der journalistischen Tätigkeit in diesen Medien übertrug ich in meinem eigenen Unternehmen auf die Welt der Fachzeitungen. 1994 trat die Holzbrinck-Gruppe (Handelsblatt) an mich heran und kaufte Regal zu 100 Prozent, zu einem hervorragenden Preis auf.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eine Zeitung gegründet zu haben, die die erfolgreichste und umsatzstärkste Fachzeitung in der Österreichischen Nachkriegsgeschichte ist. Erfolg ist in diesem Zusammenhang weiters in der Tatsache zu sehen, daß ich nie auch nur einen Schilling Kredit für den Aufbau meines Unternehmens brauchte, was an sich ein Wunder ist. Geld spielt bei meinem Erfolg keine Rolle; es lag mir nichts daran, pekuniäre Ziele zu verfolgen. Wesentlich war meine Leistung – wenn diese stimmt, kommt der finanzielle Erfolg von selbst. Erfolg bringt Geld; Geld macht Spaß, Spaß macht Freude und Freude bedingt den Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für meinen Erfolg waren mehrere Faktoren ausschlaggebend. Einer dieser Faktoren ist zielgerichteter Fleiß. Mindestens genauso wichtig ist die Liebe zum Beruf: Ich konnte mein Hobby zum Beruf machen und arbeitete immer sehr viel. Glück oder Pech spielten in meiner Vita keine Rolle, wichtig war vor allem meine gute Hand in der Auswahl von Mitarbeitern. Ich besaß in meinem Leben nie einen Presseausweis, weil ich ihn nie gebraucht hätte und auch heute nicht brauche – man kennt und schätzt mich einfach. Mit Sicherheit spielt meine Familie eine große Rolle bei meinem Erfolg, weil ich nur dann einen freien Kopf für meinen Beruf habe, wenn ich gemeinsam mit meiner Frau geistige und körperliche Erholung finden kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Im Sinne meiner Definition sehe ich mich heute als erfolgreich, weil ich aus eigener Kraft sehr viel erreichte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich denke, daß man es als Journalist in puncto Anerkennung relativ leicht hat: Wenn man einen guten Artikel geschrieben hat, der den Lesern gefällt, erfährt man die schönste und wichtigste Anerkennung. Als Journalist braucht man – wie ein Schauspieler – Beifall. Bleibt dieser aus, ist man einfach nicht gut genug. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt in unserer Branche viele Abenteurer und Nichtkönner, die sich vor allem im Bereich der Fachzeitschriften selbständig machen, weil sie viel Geld haben und dabei unseriös arbeiten. Der Journalismus, der von manchen „Kollegen" gepflegt wird, verdient den Namen kaum, das ökonomische Wissen ist gleich Null, die Allgemeinbildung noch niedriger. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich beschäftige sehr viele, hervorragend ausgebildete Akademiker. Neben der Basis einer guten Ausbildung setze ich die Liebe zum Beruf voraus. Weiters lag mir immer viel daran, ein gutes Team zu formen, in dem die Einzelnen wie im Fußball mit ihren Leistungen zum Sieg (oder Erfolg) der ganzen Mannschaft beitragen. In einem Team ist die Position des Mitarbeiters, der sich quasi formen läßt, also teamfähig ist, genauso wichtig wie der Vorgesetzte, der die Fähigkeit besitzt, das Team zu formen. Unsere Mitarbeiter müssen topinformiert sein und österreichische wie auch internationale Qualitätsmedien lesen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das wichtigste ist die Ausbildung – und zwar im Sinne sowohl eines sehr hohen Fachwissens als auch einer breiten und umfassenden Allgemeinbildung! Ohne Ausbildung kann man heute (Stichwort Globalisierung!) gar nichts erreichen. Es ist eine österreichische Krankheit, immer mit dem Bestehenden zufrieden zu sein und alles gut zu finden; wenn man wie ich die Dinge erst einmal aus anderer Perspektive sieht, wird man schmerzhaft erwachen. Ich sage heute jedem, daß es nur Fleiß und Ausbildung sein können, die zum Erfolg führen – mit „Beamtenmentalität", die in Österreich leider Gottes sehr verbreitet ist, wird man nicht weit kommen.

✱ Schulla Wolfgang Mag. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Wirtschaftstreuhänder. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Wirtschaftstreuhänder Mag. Dr. Wolfgang Schulla Buchprüfer., 2120 Wolkersdorf, In Gruben, Annahof 1/4. Geboren - Datum, Ort: 21. Juni 1965, Wien. Eltern: Maria und Harald. Hobbies: PC.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1984 studierte ich an der WU Wien Betriebswirtschaftslehre, und machte

1989 meine Sponsion. Während des Studiums hatte ich Ferialjobs bei der CA, im Dokumentenbereich. Meine erste Anstellung war bei der Firma Auxilia Treuhand GmbH in Wien, als Revisionsassistent und 1991 wechselte ich zur Firma Alpen Treuhand GmbH als Steuersachbearbeiter. 1993 absolvierte ich neben dem Beruf die Steuerberaterprüfung, außerdem schrieb ich an meiner Dissertation. 1995 machte ich mich als Steuerberater, mit einer Kanzlei im Wohnbereich, selbständig. 1997 promovierte ich und vier Monate später wurde ich zum Buchprüfer bestellt. Ich arbeite allein und begann ohne Kundenstock, dadurch ist die Aufbauphase über einen längeren Zeitraum zu betrachten. Seit Mitte 1999, nach Änderung des berufsspezifischen Gesetzes, ist eine marktübliche Werbetätigkeit erlaubt und hilft nun auch mir, bei der Klientengewinnung. Für mein Klientel habe ich größtenteils mit Gründungsberatung begonnen, und betreue sie heute in steuerlichen und teilweise rechtlichen Belangen. Spezialberatungen, wie internationales Steuerrecht und Finanzstrafrecht gehören zu meinen besonderen Aufgaben.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich gewinne nach wie vor neue Klienten. Ich begann ohne Klienten, mit selbst verdienten Eigenmitteln und nahm mir keinen Kredit. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Durchhaltevermögen, Zähigkeit und permanentes Lernen. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meine Eltern, da sie mich bei meiner langen Ausbildung immer unterstützt und seelisch aufgebaut haben. **Wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Nach der relativ harten Aufbauphase, im Frühjahr 1999. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich lerne daraus, auch für meine selbständige Tätigkeit, wo es mir bisher weitergeholfen hat. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als jemand, auf den man sich verlassen kann. Freunde bewundern meinen Mut zum Alleingang, und mein Durchhalten in der Anlaufphase. Anfangs war meine Mutter in Sorge, inzwischen ist diese aber nicht mehr begründet. Mein Vater hat mich immer ermutigt. **Erfahren Sie Anerkennung?** Wenig, aber sie freut einen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine innere, religiöse Einstellung hilft mir dabei sehr. **Haben Sie noch Ziele?** Ich möchte meine Kanzlei ausbauen, einige Mitarbeiter beschäftigen und mein Unternehmen etablieren. **Ihr Rat zum Erfolg?** Weiterbilden, um immer am neuesten Stand der Gesetzgebung zu bleiben. Arbeitsorganisation ist notwendig, um die Klienten laufend zu binden und um nicht an Kleinigkeiten zu scheitern.

✶ Schuller Franz

● Steckbrief

Beruf: Mietwagenunternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Franz Karl Schuller Mietwagen., 3364 Neuhofen/Ybbs, Leopoldisiedlgasse 94. Geboren - Datum, Ort: 4. Oktober 1966, Amstetten. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Hobbies: Fischen, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich anstatt des Polytechnischen Lehrganges drei Jahre die HTL, mit der Fachrichtung Kraftfahrzeugbau in Waidhofen. Nach dem Abbruch dieser Schule trat ich als Mechaniker in die Dienste eines großen österreichischen Fahrzeugbau-Konzerns ein. Ich arbeitete vorwiegend an den Bussen für die Flughäfen. Anschließend ging ich für einige Jahre ins Ausland. Nachdem mein Vater für kurze Zeit krank wurde, machte ich sicherheitshalber die Unternehmerprüfung. Ich übernahm in weiterer Folge den elterlichen Betrieb, in Form eines Mietwagen-Unternehmens. Obwohl ich noch immer als unselbständiger Mitarbeiter in einem geregelten Dienstverhältnis stand, baute ich das ehemals elterliche Unternehmen weiter aus. Zu dieser Zeit begann ich, mich für das Fischen zu interessieren. Nach einer privaten Marktforschung im Bereich der Angler, eröffnete ich ein kleines Detailgeschäft mit Artikeln für Angler und Fischer. Dieser Betrieb entwickelte sich auch sehr gut, und ich konnte zum ersten mal in eine Expansion investieren. Nach weiteren vier Jahren eröffnete ich die erste Filiale. Ab diesem Zeitpunkt wurde diese Geschäftsidee noch interessanter, weil ich nun eine Größe erreichte, die mir das Importieren möglich machte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich eine positive wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens, aber auch eine persönliche Absicherung, um nicht auf die staatliche Pension angewiesen zu sein. Allein die Tatsache, daß ich mir um meine Zukunft keine Sorgen zu machen brauche, ist für mich ein persönlicher Erfolg. Für mich gibt es aber auch den sportlichen Erfolg. Das ist die Teilnahme an der Weltmeisterschaft der Angler. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin risikofreudig, zwar begrenzt aber doch. Auch meine Kreativität ist mir in den beiden von mir betreuten Geschäftsfeldern sehr hilfreich. Ich verkaufe nicht nur Zubehör für Angler, ich organisiere auch Reisen zu verschiedenen Wettbewerben. Hilfe von außerhalb wurde mir nicht zuteil. Mein großer persönlicher Erfolg kommt durch hohes persönliches Engagement und meiner Kreativität. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Am Anfang meiner beruflichen Entwicklung stand das Kraftfahrzeug und die damit verbundenen Tätigkeiten. Erst durch mein Hobby, dem Fischen, kam ich auf die Idee, Zubehör zu verkaufen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es war wohl der Einfluß des Elternhauses in dem mein Vater ein Mietwagen-Unternehmen betrieb. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen im Angler-Geschäft deshalb eine große Rolle, weil der Kunde eine eingehende Beratung erwartet. Deshalb erwarte ich von meinen Mitarbeitern großes persönliches Engagement und Fachwissen. Sie sind zum Teil auch am Erfolg des Unternehmens beteiligt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gibt keine herausragende erfolgreiche Entscheidung. Alle meine Entscheidungen waren offensichtlich richtig und bescherten mir meinen wirtschaftlichen und auch persönlichen Erfolg. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Zuerst berate ich mich mit einigen kompetenten Persönlichkeiten. Danach bilde ich mir meine eigene Meinung und entscheide endgültig. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich versuche mit meinem Fachwissen am laufenden zu bleiben und organisiere mir die wichtigsten Informationen aus Internet und Fachliteratur. Auch die Vertreter der Lieferanten informieren mich über die aktuellen Trends und Entwicklungen am Markt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege besonderen Wert auf kontaktfreudige und freundliche Mitarbeiter. Für das Verkaufsgespräch ist wichtig, daß er die notwendige Überzeugungskraft mitbringt. Mir ist es aber auch wichtig, daß bei Problemen der Mitarbeiter sich an mich wendet. Da ich manchmal selbst nicht anwesend bin, ist es notwendig, daß er unternehmerisch denkt. **Welche Anerkennung haben Sie er-**

fahren? Anerkennung von Kunden gibt es eher selten. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer beruflichen Entwicklung?** Nach einem Mißerfolg befasse ich mich noch intensiver mit dem anstehenden Problem. Ich verfolge dieses Projekt dann mit sehr großer Intensität so lange bis es zu einem Erfolg wird. Sollte der Mißerfolg durch meine persönlichen Fehler entstanden sein, so lerne ich daraus. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Durch mein Hobby, das Fischen, erfahre ich größtmögliche Entspannung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meine Unternehmen weiterhin gut vorantreiben, um sie eventuell an Mitarbeiter zu verpachten. Ich habe für die Entwicklung meiner Angler-Geschäfte noch eine große Vision. Ich werde an einem See für Angler meine Kräfte konzentrieren. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Bevor man sich mit einer Idee selbständig macht, soll man überlegen, ob man nicht etwa ein bestehendes Geschäft mietet oder pachtet. Nach der Gründung eines Unternehmens muß man damit rechnen, daß man hohe Eigenleistungen erbringen und auf viel Freizeit verzichten muß.

✱ Schuscha Susanne

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Frisiersalon „Struwwelpetra", 2301 Groß Enzersdorf, Kirchenplatz 7. Geboren - Datum, Ort: 2. Dezember 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Petra und Sandra. Eltern: Erna und Helmut. Hobbies: Beruf, Tiere (ich habe unter anderem drei Hunde), Lesen (viel über Psychologie).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Von 1975 bis 1978 lernte ich den Friseurberuf und blieb danach noch zwölf Jahre in der Firma, in der ich gelernt hatte. 1990 wechselte ich die Stelle und arbeitete als Friseurgesellin fünf Jahre lang in einem anderen Friseursalon im 22. Bezirk. 1995 absolvierte ich die Meisterprüfung und war in der Folge noch ein Jahr lang als Geschäftsführerin im gleichen Betrieb tätig. Mitte 1996 machte ich mich mit dem Erwerb dieses bestehenden Friseursalons selbständig - mit einem Bankkredit war dies möglich. Ich renovierte ich das Geschäft und beschäftige zur Zeit drei Friseurinnen und zwei Lehrlinge. In diesem Jahr beginnt auch meine Tochter Petra bei mir als Lehrling. Aus meiner Lehrzeit gibt es noch heute Kunden, die mir treu sind und auch aus den sechs Jahren, die ich im 22. Bezirk verbrachte, habe ich meinen Kundenstock mitgenommen. Wir bieten unseren Kunden spezielle Farb- und Typberatung an, womit wir uns von den restlichen Friseuren in der Umgebung wesentlich abheben. Mein besonderes Augenmerk liegt auf Beratung und umfassendem Service.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich wollte seit meiner nicht gerade glücklichen Kindheit beweisen, daß ich zu Besserem fähig bin. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich denke 24 Stunden an mein Geschäft und arbeite mit Liebe zum Detail. Ich kann heute sagen, daß mein Beruf mein Hobby ist. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich glaube schon, ich ich merke meinen Erfolg am Feedback meiner Kunden. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich als überaus sozial, als Ansprechpartner für etwaige Probleme, aber auch als zu gutmütig. Inzwischen glaubt man an mich und an meinen Erfolg. Meine Mitarbeiter sehen mich eher als Mitarbeiterin und Freundin - und natürlich auch als erfolgreich an. Und meine Familie - sie sieht mich fast zu wenig. Meine Töchter sind aber recht stolz auf mich. **Wieviel Zeit investieren Sie für Fortbildung?** Zirka zwei bis drei Wochen pro Jahr. **Wie gehen Sie mit der Konkurrenz um?** Sehr gut, wir sind vier Friseure in Groß Enzerdorf und haben ein freundschaftliches Verhältnis. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Daß sich nicht jeder Lehrherr die nötige Zeit für die Ausbildung seiner Lehrlinge nimmt. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, von Mitarbeitern und Kunden. Dieses Feedback ist mir sehr wichtig, weil ich somit weiß, daß ich auf dem richtigen Weg bin. **Gab es Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Es gab einige Rückschläge in meinem Leben. Daraus lernte ich, daß man positiv denken und nach vorn schauen muß und daß es für jedes Problem eine Lösung gibt. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Beruf - der Erfolg gibt mir recht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, meinen Salon so auszustatten zu können, daß er auf dem neuesten Stand ist und daß ich somit meinen Mitarbeitern einen sicheren Arbeitsplatz bieten kann. Erst danach denke ich an mich und an meine Pension. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wille, Ehrgeiz und die volle Identifikation mit seiner Tätigkeit sind wohl die wesentlichsten Faktoren, die man als erfolgreicher Mensch braucht. Man dar sich weiters nicht von anderen beeinflussen lassen und nicht nachlässig werden. Drei Tage Nachlässigkeit werfen einen um ein Vierteljahr zurück.

✱ Schüssler Eduard

● Steckbrief

Beruf: Handelskaufmann. Funktion: Vize-Präsident/Hauptgschf.. Tätig bei: Österreichische Jugendarbeiterbewegung., 1060 Wien, Mittelg. 16. Geboren - Datum, Ort: 21. September 1940, Obeb/Rumänien. Familienstand: Verheiratet mit Romana, geb. Kubiak. Kinder: Monika (1971) und Thomas (1979). Ehrungen: Goldenes Ehrenschild der ÖJAB, Silbernes Verdienstzeichen des Landes Salzburg, Goldenes Verdienstzeichen des Landes Oberösterreich und das Ehrenzeichen des Landes Burgenland. Hobbies: Die Familie! Wandern, Fußball, Tennis, der Garten, Volksmusik und klassische Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Als Flüchtling aus Rumänien bekamen meine Eltern und ich die Nachkriegsauswirkungen voll zu spüren. Ich absolvierte neben meinem Job bei der Firma Teufelberger in Wels die AHS am zweiten Bildungsweg in Linz. Während meiner Studienzeit an der TU in Wien, wohnte ich in einem Heim der österreichischen Jugendarbeiterbewegung und lernte deren Gründer und Präsident Dr. Bruno Buchwieser kennen, der für mich ein Vorbild und eine Vaterfigur war. Das Studium schloß ich nicht ab, übernahm verschiedene Agenden in der ÖJAB und erkannte wie gerne ich Kontakt zu Menschen

habe. Im Laufe der Jahre wurde ich zum Heimleiter, zum Geschäftsführer und zum Vizepräsidenten ernannt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich Projekte durchführe oder Ziele realisiere, von denen ich überzeugt bin, daß sie entweder einer Sache nützen, oder mir selbst sinnvoll erscheinen. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Unter einer Niederlage verstehe ich, wenn trotz großem persönlichen Einsatz das Durchführen eines Projektes oder die Realisierung eines Zieles nicht gelingt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Ruhe im eigenen Haus, aus der Familie, aus den Kontakten mit Menschen und aus einem gesunden Gottvertrauen. **Haben Sie Vorbilder?** Dipl.-Ing. Otto Teufelberger und Dr. Bruno Buchwieser waren für mich menschliche Vorbilder und Förderer zugleich. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin zu allen Menschen sehr offen, direkt und geradlinig. Weitere Gründe meines Erfolges sind Zuverlässigkeit, Treue und die menschliche Beziehung die ich zu Menschen suche, mit denen ich geschäftlich zu tun habe. **Was meinen Ihre Freunde und Mitarbeiter, war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Konsequenz, Verläßlichkeit, Offenheit, Genauigkeit und die Fähigkeit, klare Anordnungen zu geben. **Was war für den Erfolg der Österreichischen Jungarbeiterbewegung ausschlaggebend?** Daß wir die Werte, von denen wir überzeugt sind, zeitgemäß und wertbezogen vertreten und immer schon vertraten. Wir sind glaubensneutral und versuchen vereinsamten, heimatlosen jungen und alten Menschen zu helfen, sie anzunehmen und ihnen somit Halt und Familiengefühl vermitteln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Da ich in zwei bis drei Jahren in Pensionierung wechsle, erfüllt es mich mit Freunde, etwas einmaliges für junge Menschen zu schaffen und fertigzustellen. Ich begann vor vielen Jahren im Verein mit dem Ziel jungen Menschen zu helfen. Jetzt ist es mein Ziel, meine Tätigkeit ebzurunden, indem ich etwas neues, nämlich die abgewohnten Gebäude des Bundes weiterhin als Vertragspartner zu erlangen, um ein neues europäisches Studentenzentrum für 498 junge Menschen zu errichten. In Zeiten in denen der Bund Sachwerte veräußert, eine Verlängerung eines Vertrages zu erhandeln, ist ein großer Erfolg. Ich schaffte es, weil ich überzeugt war, daß es eine gute Sache ist, daß es im öffentlichen Interesse steht und daß es für die betroffenen Menschen gut, wichtig und wertvoll ist. Mit nötiger Akkrebie, Konsequenz und Entschlossenheit verhandelte ich mit drei Ministerien und erkannte, daß es möglich ist, Unmögliches zu erreichen. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Die Kombinationsfähigkeit beider Elemente macht den Erfolg. Um in der Öffentlichkeit bestehen zu können, verlangt der Zeitgeist eine gewisse Portion Originalität. Alles kommt in veränderter Form immer wieder. Prinzipiell betrachtet sind die einzelnen Elemente aller Generation, im High Kick, im gemütlichen Beisammensein, im Versuch Gemeinschaftserlebnisse zu erfahren und im Schließen von Freundschaften zu sehen.

✱ Schuster Tobias Dr.med.

● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Urologie. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dr. med. Tobias Schuster & Dr. med. Armin C. Heukäufer - Fachärzte für Urologie., 80335 München. Geboren - Datum, Ort: 17. Februar 1961, München. Familienstand: Verheiratet mit Isabella, geb. Weselek. Kinder: Daniel Luca (1997). Eltern: Christa und Joachim. Hobbies: Musik (E-Gitarre), Eishockey, Inline-Hockey, Snowboard, Surfen, Skifahren, Tauchen, Kunst, emotionale Bindungen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meinem Wehrdienst kam ich ins Krankenhaus und stellte fest, daß mir die Arbeit mit Patienten Freude bereitet, und so beschloß ich, Medizin zu studieren. Nach dem Studium machte ich mein AiP (Arzt im Praktikum), und zwar am Krankenhaus in Harlaching. Durch Zufall landete ich bei der Urologie. Man mußte ein Drittel vom Jahr in diesem Bereich arbeiten, und da das Krankenhaus zu wenig Leute hatte, konnte ich dort viel machen. Der leitende Oberarzt vermittelte mir nach meinem AiP eine Chirurgiestelle in Altperlach, für 13 Monate mit Notarztdienst. Dann wurde in meiner alten Klinik in Harlaching eine Assistentenstelle frei. Ich war dort lang tätig und leitete auch sehr früh einige Stationen. Ich machte meinen Facharzt und habe mich dann gemeinsam mit einem Kollegen 1998 mit einer eigenen Praxis selbständig gemacht. Wir bieten das gesamte Spektrum der Urologie an. Ich habe in den letzten zwei Jahren eine fundierte Ausbildung im sexualmedizinischen Bereich gemacht. Unsere Praxis ist darauf eingerichtet, ambulante Nierensteinzertrümmerungen durchzuführen, und wir führen ambulante Operationen durch. Außerdem machen wir auch Hausbesuche.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Es gibt Dinge, die mir sehr wichtig sind, von denen ich mir dringend wünsche, daß sie funktionieren. Wenn diese Dinge funktionieren und ich die Zeit habe, sie wertzuschätzen, dann ist das für mich Erfolg. Diese Dinge sind für mich in erster Linie Dinge, die das emotionale Beziehungsgefüge betreffen. Man kann sagen, der Erfolg im persönlichen Bereich ist für mich am wichtigsten. Beruflicher Erfolg ist für mich, wenn ich einem Menschen die Angst nehmen kann und wenn ich merke, daß ich als Arzt den Leuten auch seelisch helfen kann. Natürlich ist Erfolg auch, wenn ich ein großes Arbeitspensum bewältige und die Patienten zufrieden sind. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Erfolg liegt darin, daß ich etwas mache, wo ich mit dem Herzen dabei bin. Ich lege große Begeisterung und viel Engagement in meinen Beruf. Ich denke, ich bin zuverlässig, anständig und arbeite hart und viel. Natürlich gehört auch etwas Glück dazu. Mir sind zur richtigen Zeit die richtigen Dinge passiert, die richtigen Menschen begegnet. Ich kann sehr gut mit Menschen umgehen, kann mich auch sehr gut in Menschen hineinfühlen. Bin ein ehrlicher Typ und es gibt doch sehr viele Menschen, die das zu schätzen wissen, und mir daher im beruflichen Weg geholfen haben. **Welche Rolle spielt die Familie für den Erfolg?** Die Familie, aus der ich komme, war sehr wichtig für mich. Ich hatte eine großartige Familie, uns wurden Werte wie zum Beispiel Anstand vermittelt. Mein Vater war ein Vorbild für mich. Er war Künstler und mit Feuer und Leidenschaft bei der Sache, die ich immer bewunderte. Das langfristige Zusammenleben mit einem Menschen, seine Filigranität zu erfassen, zu lernen, ihn zu achten und dann mit ihm gemeinsam alt zu werden, bedeutet mir viel. Meine Familie, meine Mutter und mein Bruder, das ist meine Welt, dafür würde ich alles tun. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Entspannung durch Sport und Musik, und natürlich auch das Zusammensein mit meiner Frau. Auch die Beschäftigung mit meinem Sohn gibt mir Energie. Dinge wie Natur und Kunst geben mir viel. Für mich ist außerdem mein Pflichtbewußtsein eine ungeheure Antriebsfeder. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Schlecht,

ich kann Kritik nicht leiden und fühle mich zutiefst persönlich betroffen. Ich leide unter Niederlagen. Allerdings bleiben mir durchaus bestimmte Niederlagen erspart, weil ich mich nicht in Konkurrenzsituationen trivialer Natur begebe. Außerdem würde ich als echte Niederlage nur empfinden, wenn ich einen Fehler bei einem Patienten machen oder meine Familie enttäuschen würde. Wenn ich einen Rückschlag erlebe, beschäftige ich mich sofort intensiv mit dem Problem und versuche es zu relativieren. **Was sind Ihre Ziele?** Persönlich wünsche ich mir, daß meine Ehe weiterhin gut bleibt. Außerdem möchte ich den guten Kontakt zu meiner Familie erhalten. Ich wünsche mir, daß es mir gelingt, meinem Sohn und den Kindern meines Bruders soviel Stabilität und Selbstbewußtsein zu geben, daß sie in dieser Welt eine Chance haben. Beruflich wünsche ich mir das wirtschaftliche Überleben meiner Praxis, mehr Zeit für die Arbeit und auch mehr Freizeit. **Können Sie einen Ratschlag für Erfolg weitergeben?** Ich glaube, einer der wesentlichen Aspekte menschlicher Entwicklung ist Demut. Letztlich der Versuch, wenigstens irgendwelche humanistische Ideale und auch Handlungen zu vollziehen. Dazu gehört Bescheidenheit und Demut. Das halte ich für die Grundvoraussetzungen für einen Arzt. **Haben Sie ein Motto?** Nicht direkt, aber ich habe einen leicht lächelnden Bronzeraben auf meinem Schreibtisch stehen, der eine Arbeit meines Vaters ist. Er soll mich immer daran erinnern, daß ich die Arbeit engagiert, aber immer fröhlich mache.

✱ Schützenhofer Erwin

gebös

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Kaufmännischer Leiter. Tätig bei: Gebös, Gemeinnützige Baugenossenschaft Österreichischer Siedler und Mieter., 1053 Wien, Amtshausgasse 4. Geboren - Datum, Ort: 2. Oktober 1951, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Charlotte. Kinder: Miriam und Lukas.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die Handelsschule und stieg gleich danach ins Berufsleben ein. Ich war drei Jahre in einer Bank tätig, und interessierte mich hauptsächlich für den EDV-Bereich. Da ich in der Zentrale der Bank beschäftigt war, wollte ich mit mehreren Kollegen die Möglichkeit nutzen, im elitären Bereich der Programmierung zu arbeiten. Da uns dieser Wunsch nicht erfüllt wurde, stand ich zwei Jahre später dem Angebot, eines zufällig getroffenen Freundes, aufgeschlossen gegenüber. In seiner Firma gab es die Möglichkeit im kaufmännischen Bereich zu arbeiten. Ich war sehr erstaunt, wie gut die Tätigkeiten in privatwirtschaftlichen Bereichen honoriert wurden. So kam ich in die Branche der gemeinnützigen Wohnungswirtschaft. Zur damaligen Zeit herrschten unvorstellbare Situationen, z.B. eine schlechtgeführte Buchführungsabteilung, die ich übernahm, und da ich noch keine Branchenerfahrung hatte, war dies eine große Aufgabe für mich. Mit meinen aus der Schulzeit anerlernten Kenntnissen und größter Lernbereitschaft, konnte ich alle anfallenden Probleme zu aller Zufriedenheit lösen. Ich besuchte sehr viele Buchhaltungsseminare, bis hin zum Bilanzbuchhalter, und spezialisierte mich auf meine Branche. Wohnen ist für mich ein Grundrecht, und durch meine Fragestellungen erarbeitete ich mir Führungspositionen, die es mir ermöglichten, auch hier in der Firma die Leitung zu übernehmen. Ich habe alle Sparten der Branche, vom Archivisten bis zum Direktor durchlaufen, um für jedes Problem gerüstet zu sein.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Für mich persönlich bedeutet es Erfolg, daß ich in irgendeiner Form für meine Leistungen und mein Engagement Anerkennung erhalte, welche mir den Glauben an Belohnung für Taten aufrecht erhält. Erfolg bedeutet nämlich auch Strapazen, Entbehrung und Einsatz. Erfolg kann man nicht erzwingen, Erfolg kann man sich nicht wünschen. Erfolg folgt den Taten, welche mit größtem Einsatz und Freude ausgeführt wurden. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ausschlaggebend war meine fachliche Ausbildung, welche ich genoß, und daß ich mit dem Aspekt, immer etwas Gutes für das Unternehmen zu tun, mit größtem Einsatz meine Tätigkeiten verrichtet habe. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich kann sagen, daß ich ein zufriedener Mensch bin, der etwas bewegen möchte. Ich wollte immer schon Veränderungen durchführen, und wählte nach diesen Gesichtspunkten auch immer schon meine Firmen aus. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu werden?** Ich glaube Originalität. Imitierende Firmen mit hierarchischen Strukturen sind für die Zukunft ungeeignet. Gerade an den Basen von Unternehmungsformen sind Ideen und Strategien zur Mitarbeitermotivation gefragt, und da spielt Originalität eine wichtige Rolle. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffiezient?** Bis vor drei Jahren hatten wir die klassische Hierarchieform. Es gab den Vorstand, die Prokuristin und die Abteilungen, Vorstand und Prokuristin waren für alle Abteilungen zuständig. 2000 setzten wir uns zusammen und führten eine neue Art der Unternehmensführung ein. Wir schafften eine neue Ebene für Abteilungsleiter, und haben auch in die Abteilungsleiterebene die Verantwortungen des operativen Geschäftes eingelagert. Dies schaffte neue Möglichkeiten und Verantwortungsbereiche für die sonst nur an Ausführung gewohnten Bereiche. Wir haben 14-tägige Jour-Fix-Termine, um mit den Abteilungsleitern und mit unserem zugezogenen Anwalt auch alle rechtlichen Probleme zu lösen. Außerdem werden bei diesen Terminen sowohl eventuelle Überschneidungen des beruflichen Alltags, als auch die Erfahrungen der einzelnen Abteilungen besprochen. **Wie lösen Sie Schwierigkeiten?** Probleme sind am leichtesten mittels Gesprächen zu vereinfachen, jedoch ist in der Folge Entscheidungsfähigkeit gefragt. Eines ist unbedingt notwendig um mit Problemen fertig zu werden, nämlich das Wissen um die notwendigen Veränderungsformen, und der dadurch entstehenden Verbesserungsformen. Entscheidungen müssen verbindliche Zusagen von erworbenem Wissen sein. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Grundsätzlich existiert kein großes Problem. Das Problem wird bei der Nachverfolgung des deutschen Modells von 1990, in dem die Gemeinnützigkeit abgeschafft wurde, erst geschaffen werden. Hierzu gehören drastische Wohnungsnöte, kaum leistbare Wohnungen und die Vergabe wird den Menschen glauben machen, daß sie nicht mehr Wohnungssuchende seien, sondern das Bittstellertum wird hier bei uns Einkehr halten. Das Problem der reinen Privatwirtschaft, welche auf Gewinnmaximierung gedrillt ist, wird keine Rücksicht auf sozial Schwächere aufkommen lassen. Das Vorurteil, das gemeinnützige Firmen keine Gewinne machen können stelle ich als völliges Absurdum dar, da wir natürlich Gewinne machen müssen, um den Überschuß dem Wohnbau wieder zuführen zu können. Nur vereinte Tätigkeit führt zum Erfolg, und das ist genau unser praktizierender Gedanke. **Was möchten Sie noch erreichen?** Rechtzeitige Anpassung, um unseren Mitarbeitern den Arbeitsplatz erhalten zu können. Wir haben eine große Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern und gegenüber allen Wohnungssuchenden, und diese Verantwortung möchte ich auch für die Zukunft gewährleisten. **Wel-**

chen Ratschlag für Erfolg können Sie weitergeben? Wichtig ist, sich erreichbare Ziele zu setzen, um nach der Erreichung sich wieder neuen Zielen widmen zu können.

✱ Schwammer Harald M. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Zoologe. Funktion: Stellvertretender Direktor. Tätig bei: Schönbrunner Tiergarten GmbH., 1130 Wien, Maxingstraße 13b. Geboren - Datum, Ort: 12. September 1955, Wr. Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Schöpferische Akte: Zahlreiche wissenschaftliche Publikationen, Bücher und Richtlinien zu den Fachrichtungen Ethnologie und Ökologie, über die verschiedensten Tierarten, umfangreiche Dia-Dokumentationen. Mitgliedschaften: Präsident von European Elephant Keeper and Manager Association (EEKMA) und Verein der Freunde des Tiergarten Schönbrunn, Vorstandsmitglied der Jordan Austria Desert Applied Research Association (JADRA) und seit 1991 Leiter der Kommission für Umweltschutz des Tauchsportverbands Österreich (TSVÖ), Mitglied von Association of Research-Diving Biologists (ARDB), Animal Record Keeping System (ARKS), Captive Breeding Specialist Group (CBSG), European Association of Zoos and Aquaria (EAZA), Elephant Managers Association (EMA), Elephant Management and Owners Association (EMOA), Deutsche Zoologische Gesellschaft (DZG), Österreichische Gesellschaft für Herpetologie (ÖGH). Hobbies: Bodybuilding, Tauchen, Zucht von Tiroler Steinschafen und Noriker Pferden. Sonstige Tätigkeiten: Allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger für Naturschutz, Artenschutz, Tierhandel und Tierhaltung, Konsulent für verschiedene Tierhaltungsprojekte in verschiedenen Zoos, Konzeption von Aquarien und Tierparks, Universitätslehraufträge für zoologische Präparation und Musealmethoden, Tiergartenbiologie und Ökologie sub- und eumediterraner Inseln (Kroatien).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Die Basis meiner Entwicklung war ein intaktes Elternhaus, in dem mir meine Eltern das Studium ermöglichten und mich in meinem Berufswunsch förderten. Während des Studiums (Zoologie, Botanik, Erdwissenschaften und Humanbiologie, Promotion 1984, ethnologisches Thema über Orang Utans) war ich bereits am Institut für Zoologie beschäftigt, wo ich von 1977-92 angestellt war (Tierpräparation und wissenschaftliche Projekte). Von 1986-90 baute ich eine ökologische Forschungsstation auf der Insel Krk auf, die ich auch leitete. 1993 wechselte ich in den Tiergarten Schönbrunn, war bis 1995 Kurator für Wissenschaft, Technik und Logistik (verantwortlich für zoologische Planung der neuen Tieranlagen für Elefanten, Großkatzen, Wölfe, Luchse, Eulen, Mandrille, des Aquarien- und des Terrarienhauses, sämtlicher Gehegeumbauten und Neubauten, wie Tirolerhof und Wirtschaftshof, und für die Erstellung des generellen Masterplans). 1995-98 war ich zusätzlich als Kurator für das Terrarienhaus tätig (Bau der Nashornleguan Anlage, Basisplanung für die Generalsanierung des Aquarien- und Terrarienhauses) und bin seit 1998 Säugetierkurator (Elefanten, Flußpferde, Großkatzen, Affen, Bären, Wölfe, etc., sowie für Eulen und Pinguine zuständig, Planungsarbeit für das neue Regenwaldhaus, Generalsanierung des Polariums und Umbau der Flußpferdeanlage). In den letzten Jahren habe ich mich im Bereich ex situ Tiergartenbiologie auf die Forschung an Afrikanischen Elefanten und das Schlafverhalten verschiedener Tierarten spezialisiert und beschäftige mich im Bereich ex situ Freilandarbeiten mit der Wiederansiedlung Arabischer Oryx in Jordanien und einem Monitoring-Projekt an Reptilien auf der Insel Krk. Seit 1999 bin ich stellvertretender Direktor der Schönbrunner Tiergarten GmbH. Anfang der 90er Jahre von der Schließung bedroht, zählt Schönbrunn heute zu den modernsten Zoos Europas. Als Zoologe bin ich eher untypisch, während sich die meisten meiner Kollegen mit einer einzigen Tierart auseinandersetzen, beschäftige ich mich mit den verschiedensten Gattungen, wobei ich besonders brisante Themen (gefährdete Tierarten) forciere.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Selbständig kreative Projekte zu formulieren und sie in der vorgesehenen Zeit umzusetzen. Dazu gehört, an dem jeweiligen Projekt mit vollem Einsatz zu arbeiten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich hatte stets das Glück, das machen zu können, was mir Spaß bereitet. Da ich für diese Projekte meine eigene Begeisterung mitbringe, potentiere ich damit mein Engagement und auch die Erfolgsquote. Im Großen und Ganzen funktionierten auch alle Projekte. Als Haupterfolg der letzten Jahre betrachte ich den steilen Aufschwung des Schönbrunner Tiergartens. Dieser Erfolg ist auf die ausgezeichnete Teamarbeit zurückzuführen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Vermutlich schon. Ich beobachte auch Neid, der ebenfalls ein Indiz für Erfolg ist. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Umstieg von der Universität in die Privatwirtschaft, der mir ein kreativeres Arbeiten mit mehr Mitteln erlaubt. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Zoologe wollte ich schon immer werden. Diese Arbeit strebte ich nicht primär an, sie ist aber mit meiner vorherigen Universitätstätigkeit themenverwandt. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich kenne bei allen Projekten auch den praktischen Teil und habe den Job (als Tierpfleger in der Studienzeit) von Grund auf gelernt. Auch heute habe ich den Bezug zur Basis keinesfalls verloren, um Fehler auszuschließen. Im Zuge zahlreicher Reisen habe ich viele Menschen kennengelernt, viele Probleme gesehen und Meinungen eingeholt. Ich kenne weltweit rund 200 Zoos, dadurch fällt es mir leichter hier Entscheidungen zu treffen. Auch meine Mitarbeiter schicken wir in andere Zoos um mehr kennenzulernen. Meine Karriere habe ich mir Schritt für Schritt durch Erfahrung und Ergebnisse erarbeitet. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Mangelnde Kommunikationsfähigkeit. **Welche Rolle spielt die Familie?** Wichtig ist, daß die Familie mitzieht. Meine Frau ist hier im Betrieb Leiterin der Zooschule und dabei voll engagiert, daher habe ich keine Probleme mit den nie endenden Arbeitszeiten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Ohne die Mithilfe meiner Assistentin Frau Frühwirt, wären das Arbeitspensum und die vielfältigen Projekte nicht machbar. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ein Tierpfleger muß vor allem verläßlich sein, da viele der Arbeiten verantwortungsvoll, zuweilen auch gefährlich sein können. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Noch immer zu wenig. Hauptmotivation ist die Anerkennung der Arbeit. Jeder hat neben der Routinearbeit auch einen kreativen Bereich, dessen Anerkennung sehr wichtig ist. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Da die Projekte sehr klar definiert sind und wir versuchen alles perfekt zu machen, neigen wir dazu Mißerfolge überzubewerten. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen werden analysiert. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Freundlichkeit meiner Umgebung und dem Team. **Ihre Ziele?** Die Aufgaben eines modernen Zoos sind, sich auch im natürlichen Lebensraum um gefährdete Tiere zu kümmern, sei es durch die wissenschaft-

liche Arbeit oder durch finanzielle Hilfe. Mein Ziel ist Natur- und Artenschutzprojekte verstärkt in den Lebensraum hinauszutragen (z.B. durch die Projekte Oryx in Jordanien, Waldrapp in Marokko oder Tüpfelhyänen in Afrika). **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja vielfältig, durch den Zuspruch der Zoobesucher und der Öffentlichkeit, als Obmann des Fördervereins der Zoofreunde, für meine populärwissenschaftliche Arbeit im Tiergarten, aber auch durch wissenschaftliche Vorträge und auf Kongressen von Kollegen weltweit anerkannt wurde das Elefantenprojekt, im Zuge dessen uns erstmals in Europa die künstliche Besamung einer Elefantenkuh gelungen ist. **Anmerkung zum Erfolg?** In dem Bereich, in dem man an den Projekten Freude hat, wird man, egal ob als Team oder Einzelkämpfer, mehr Erfolg haben. Wichtig ist, immer klar zu sagen, was man will. Versagen und Fehlschläge liegen meist an unklarer Kommunikation. Meine schönsten Erfolge sind im Bereich der Nachzucht von gefährdeten Tierarten zu sehen, z.B. bei Geparden oder den roten Varis, Lemuren. Ein Wurf ist immer die schönste, direkte Belohnung und bedeutet die größte Freude in meinem Beruf. **Ihr Ratschlag zum Erfolg?** Viel reisen, sich mit Menschen treffen, die an ähnlichen Themen arbeiten, Erfahrungen austauschen und zu den eigenen Ideen die Erfahrung anderer hinzufügen.

✶ Schwarz Martin

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Generalsekretär. Tätig bei: Management Club des Österreichischen Wirtschaftsbundes., 1010 Wien, Kärntnerstraße 8. Schöpferische Akte: Der Spielende Manager, Namokel & Tosch Verlag, Mainz 1986, Wirtschaft und Kunst – Alternativen für Morgen, Norka Verlag Wien 1988, Wirtschaftsfaktor Freizeit, Norka Verlag Wien 1989. Ehrungen: Amerikanischer Kunststaatspreis 1982, Goldene Kennedy Medaille 1983. Mitgliedschaften: cerec, Europäische Sponsorship-Agentur, IAAPA, internationale Dachorganisation aller Attraktionshersteller, TEA, Entertainment Association. Hobbies: Laufen, Skifahren, kulturelle Aktivitäten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Hochschullehrer für Tourismuswirtschaft und Kulturmanagement, Entertainment und Medien, Sprecher des Vorstandes der Initiative Wirtschaft für Kunst.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich an der Universität Wien Englisch und Französisch, sowie Sport und Englisch, und bekam anschließend das Fullbright Stipendium für die Universität von Südkalifornien. Dort studierte ich, blieb dann auch als Lehrer und spezialisierte mich auf Wirtschaft und Freizeitwissenschaften. Zu diesem Zeitpunkt begann ich mich sehr stark für die Spuren der Wiener Kultur in den USA zu interessieren, und suchte nach der Brücke zwischen den spielerischen, den humanpsychologischen und den historischen Elementen der Wiener Schule. Einen nächsten Interessenschwerpunkt bildeten nicht kompetitive Spiele, und später Kunst und Kultur. Seit 1978 besitze ich den Gewerbeschein als Freizeit-, Kultur- und Tourismusberater, und bin selbständig tätig. Ich koordinierte im Rahmen des National Endowment for the Arts, Washington, DC, internationale Kunstprogramme im US-Ministerium und befaßte mich mit internationalem Kulturaustausch, Sponsoring und Fundraising, und war schließlich als Berater für Präsident Reagan als White House Fellow tätig. So wurde ich zu einem Experten für Wirtschaft und Kunst. Danach war ich internationaler Leiter des Kennedy Center, und organisierte dort internationale Kulturaustauschprogramme. 1996 kehrte ich nach Österreich zurück und gründete zunächst in Wien die Initiativen Wirtschaft für Kunst. Danach war ich für den ORF als strategischer Leiter unter Gerd Bacher tätig, gründete die Martin Schwarz GmbH, die Österreich–Veranstalter des Cirque du Soleil war, und beschäftige mich heute sehr stark mit dem Bereich des Entertainment. Ich arbeite heute neben meiner Beratertätigkeit zusätzlich als Generalsekretär für den Management Club. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Der Management Club ist die größte Vereinigung von Führungskräften in Österreich. Unser Clublokal in der Kärntner Straße ist ein modern ausgestattetes Business-Center, und bietet Mitgliedern die Möglichkeit, Konferenzen, Präsentationen und Veranstaltungen abzuhalten. Der MC versteht sich als unabhängige Wirtschaftslobby mit dem Ziel, Wirtschaftsknow-how in alle Bereiche der Verwaltung und Politik einzubringen und Reformen in Österreich zu forcieren.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich mag Menschen, und ich kann sehr gut zuhören. Ich lerne ständig und es ist mir ein extremes Anliegen, fremde Kulturen zu verstehen und friedenstiftend zu wirken. Ich betrachte mich als einen sehr globalen Österreicher, und bin dankbar für meine vielfältigen Wurzeln samt ihren Qualitäten. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg äußert sich sehr vielschichtig und bedeutet für mich vorrangig Freude. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Ich stecke mir immer wieder Ziele; und versuche, meine Arbeit mit meinem Leben zu verbinden. Das größte Ziel meines Lebens ist es, nie die Neugierde zu verlieren, und immer wieder an Neues heranzugehen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Kraft schöpfe ich aus dem Kontakt mit anderen Menschen; aus der Bestätigung, anerkannt zu werden; daraus, daß ich meine Ideen umsetzen kann. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man muß sich engagieren. Der heutige Markt ist unerbittlich, deshalb würde ich Talenten raten, sich aktiv anzubieten, und anfangs das Geld nicht als wichtig zu erachten. Eine gute Ausbildung ist Basis, wobei ich an der Qualität des hiesigen Bildungssystems zweifle, weil auf frontale Wissensvermittlung mehr Wert gelegt wird als auf Interaktion. Auslandserfahrung wäre etwas sehr wichtiges, weil man so Einblicke in die Praxis bekommt und seine Teamfähigkeit trainieren kann. Man soll die Kultur des Fragens für sich selbst entwickeln, und nicht immer das brav schlukken, was einem angeboten wird. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Wenn man nichts versucht, wird man nicht sehr weit kommen. Ohne Stolpern sehe ich keinen Erfolg, und es gibt keine wertvollere Erfahrung, als durch einen Mißerfolg zu lernen. Ich glaube, daß das Lernen aus Fehlern etwas ist, an dem man in keinem Leben vorbeikommt. **Ihr Motto?** Man darf nie aufgeben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich betrachte mich durchaus als erfolgreich, und bin sehr stolz auf das bisher Erreichte.

✶ Schwarz Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Punto Ceramiche - Rudolf Schwarz., 2751 Steinabrückl, Hauptplatz 4. Geboren - Datum, Ort: 16. August 1960, Grumbach. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Nicol (1984) und Anna Christina (1988). Eltern: Rosa und Ernst. Mitgliedschaften:

BCI. Hobbies: Skifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vertrieb von Punto Lavica, einem vollbiologischen Langzeitdünger aus Lavagestein.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Koch und Kellner und war von 1976 bis 1993 in der Gastronomie tätig, davon war ich drei Jahre selbständig. Als ich mein erstes Haus baute, merkte ich meine Begabung im Fliesenlegen, und ich bot meinen Freunden und Bekannten fortan meine Dienste als Boden- und Fliesenleger an. Nach einiger Zeit gründete ich gemeinsam mit einem Bekannten eine Firma, trennte mich nach einem Jahr von ihm und führe seit 1997 mein eigenes Unternehmen, das sich mit der Planung und Durchführung von Fliesenarbeiten beschäftigt. Da ich beim Hausbauen selbst erlebte, wie wenig Beratung man als Laie erfährt, lege ich größten Wert auf umfassende Betreuung bis ins letzte Detail. Zu meinem Kundenkreis gehören mittlerweile Ulla Weigersdorfer, Stefan Koubek, Friedl Koncilia und Außenministerin Benita Ferrero-Waldner.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg die Zufriedenheit meiner Kunden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Stärke ist meine Kreativität und der unbedingte Wille, meinen Kunden eine umfassende Dienstleistung zu bieten. Meine Motivation beziehe ich aus der Zufriedenheit meiner Kunden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich erkannte meine Stärken zu dem Zeitpunkt, als ich für Verwandte und Bekannte zu arbeiten begann und dadurch sehr viel Anerkennung erfuhr. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich entscheide mich eigentlich immer sehr kurzfristig und aus dem Bauch heraus; die meisten dieser Entscheidungen waren bisher von Erfolg gekrönt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre sehr viel Anerkennung seitens meiner Familie und Verwandten, aber auch von meinen Kunden. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein Umfeld spielt eine große Rolle bei meinem Erfolg, weil ich ohne die Akzeptanz und das Verständnis meiner Familie diesen zeitraubenden Beruf wahrscheinlich nicht ausüben könnte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich behandle meine Mitarbeiter wie Freunde und erwarte eigentlich nur die Identifikation mit dem Unternehmen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Da ich selbst ein sehr motivierter Mensch bin, gebe ich diese Motivation auch an meine Mitarbeiter weiter. Sie tragen sehr viel Verantwortung und haben viel Entscheidungsfreiheit. Ich glaube es ist ganz wesentlich, sie am Erfolg teilhaben zu lassen: Lob seitens der Kunden gebe ich daher immer sofort weiter. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich widme mich beinahe in meiner gesamten Freizeit der Weiterbildung, weil mein Beruf mittlerweile zum Hobby geworden ist. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Ich kann jedem nur raten, Versprechungen zu halten. Das wichtigste ist in meinen Augen Verläßlichkeit. Vom unternehmerischen Standpunkt rate ich, gute Produkte zu einem guten Preis zu verkaufen. **Ihre Vorbilder?** Karl Wlaschek. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Wunsch wäre eine Franchise-Kette „Punto Ceramiche", mit etwa 40 Standorten österreichweit.

✱ Schwarzer Thomas

Steckbrief

Beruf: Steinmetzmeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Steindiskont GmbH., 1220 Wien, Groß-Enzersdorfer Straße 8. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Thomas-Benjamin (1989). Hobbies: Laufen, Snowboard, Squash, Mountainbike.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich zunächst eine datenverarbeitende Schule, und danach die Lehre zum Steinmetz im Betrieb meines Vaters. Nach zehn Jahren Praxis absolvierte ich 1992 die Meisterprüfung, und machte mich 1993 selbständig. 1995 wandelte ich mein Unternehmen in eine GmbH um, und eröffnete eine weitere Filiale, der 1999 noch eine dritte folgte. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Produktion und Lieferung von Grabsteinen, wobei unser Schwerpunkt im Design liegt. Die Produktion ist dabei ausgelagert. Unser Unternehmen selbst beschäftigt sich vorwiegend mit dem Entwurf und der Gestaltung, bzw. der Gravur und Fertigstellung der Grabsteine. Wir versuchen stets, auf den persönlichen Kundenwunsch einzugehen. Unser Stil ist dabei Ehrlichkeit und Fairneß, wir legen höchsten Wert auf gute und kostenlose Beratung, beste Qualität und ein gutes Preis-Leistungsverhältnis.

Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Mein Erfolg beruht auf einer hohen Risikobereitschaft und einer gewissen Sturheit. Wenn ich mir etwas in den Kopf gesetzt habe, dann ziehe ich es auch durch. Ich bin jedoch ein Mensch, der sich nicht in die Abhängigkeit von Banken begeben möchte, deshalb bin ich in finanziellen Dingen sehr vorsichtig und investiere nicht über meine Verhältnisse. In der Zielverfolgung bin ich sehr hartnäckig, aber ich kalkuliere auch sehr genau. In meiner Lebensführung bin ich insofern sehr flexibel, als ich meine persönlichen Bedürfnisse in betrieblich schlechteren Zeiten sofort zurückstecken kann. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich zum einen, einen gut funktionierenden Betrieb zu führen, der ein sicherer Arbeitsplatz ist; und zum anderen fühle ich mich erfolgreich, wenn ich neben meiner Arbeit noch genug Zeit für mich selbst habe, weil ich der Meinung bin, daß ich arbeite um zu leben. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Mein Ziel ist es, mit meinem Betrieb in Pension zu gehen, und somit etwas Beständiges geschaffen zu haben. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Energiequelle ist die körperliche Betätigung. Wenn ich Ausdauersport betreibe, kann ich wieder klar denken und steigere somit meine Streßresistenz. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Es ist ganz wesentlich, sich zunächst einmal ein Ziel zu setzen, das man erreichen möchte. Auf dem Weg dorthin muß man aber immer wieder seine eigene Lage überdenken, und sich fragen, ob die Richtung noch stimmt. Dabei ist es wichtig, sich nicht von kleinen Routenänderungen abschrecken zu lassen, sondern konstant und konsequent auf das große Ziel hinzuarbeiten. Eine gute Schulbildung ist ebenfalls enorm wichtig, um beruflich erfolgreich zu sein. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Es gibt immer Niederlagen, man kann darin einen wertvollen Lernprozeß sehen, weil man den gleichen Fehler nicht noch einmal machen wird. Es gibt in jeder negativen Sache auch etwas positives, das ist mein Credo. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich fühle mich heute durchaus zufrieden mit dem Erreichten, aber noch nicht erfolgreich im klassischen Sinn. Das hängt damit zusammen, daß ich mir vor sieben Jahren das Ziel gesetzt habe, einen erfolgreichen Betrieb zu führen, wofür ich

mir selbst zehn Jahre Zeit gab. Dann möchte ich sehen, wie weit ich tatsächlich gekommen bin, denn dann erst kann ich meinen Erfolg auch abschätzen.

✱ Schweitzer Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Werbekaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: XS-Communications Werbeagentur GmbH., 1014 Wien, Herrengasse 14. Geboren - Datum, Ort: 30. April 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Marion. Kinder: Patrick (1992) und Nina (1995). Eltern: Franz und Renate. Hobbies: Motorrad, Malen, Lesen und Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich komme aus einem Arbeiterhaushalt und meine Eltern wollten, daß ich die soziale Leiter eine Stufe höher erklimmen sollte. Nach der Matura begann ich Betriebswirtschaft zu studieren, nach vier Semestern erkannte ich aber, daß dies nicht meinen Vorstellungen entsprach und entschloß mich für den Lehrgang für Marketing und Verkauf, den Dr. Schweiger an der Wirtschaftsuniversität leitete. Mein Wunsch nach dem Abschluß dieses Lehrgangs war, in einer Agentur zu arbeiten, und ich hatte das Glück, bei Prosquill aufgenommen zu werden, wo ich vier Jahre blieb und diverse Bereiche „von der Pike auf" lernte. Eine wichtige Erfahrung war Mediaplanung, die mir auch heute zugute kommt. Meine nächste Station war die seinerzeit größte Agentur Lintas, bei der ich 1984 begann, aber die Tätigkeit gefiel mir nicht sonderlich. Ich war in einer riesigen Maschinerie eingebunden, wo man sich leicht verliert. Ich sehnte mich nach Kreativität und ging zur Firma Schretter & Comp., wo ich eine sehr lehrreiche Zeit verbrachte. Bei der Agentur Ebhart & Herout war ich als Productmanager tätig, und bei Facts wurde mir versprochen, daß ich nach einer gewissen Zeit die Agenturleitung übernehmen könnte. Da das nicht geschah, entschloß ich mich, dort aufzuhören. Ein Kunde, den ich bei Facts hatte, kaufte Samson-Werbung, die damals in einem desolaten Zustand war, und bat mich, die Firma zu sanieren. Ich nahm vier Mitarbeiter von Facts mit, und zu fünft begannen wir mit dem Wiederaufbau. Unser Ziel war, durch neue Qualität alte Kunden zurückzuholen und neue zu gewinnen. Zur Zeit sind wir neun Leute und können auf unsere positive Entwicklung stolz zurückblicken. Wir sind eine Fullservice Agentur, die sich mit den elektronischen Medien beschäftigt. 80 Prozent unserer Aktivitäten liegen „below the line", das heißt, wir bieten mehr als eine gewöhnliche Werbeagentur an und sind bestrebt, zu den Kunden näher zu kommen, was ihnen auch mehr wert ist. In der jüngsten Zeit wurde das Produkt „Bauexpress" kreiert und erstmals durchgeführt. Dabei werden in Oberösterreich erstmals Hausbauer direkt kontaktiert und mit Infomaterial rund um den Bau versorgt. Wir gründeten ein neues Tochterunternehmen namens „Werbefritz", welches eine neue Außenwerbeidee in den Markt setzt, nämlich konturgeschnittene Artikel, die die Form zeigen, die man kennt und die buchbar in einem Werbenetz sind, wie man sie auf klassischen Außenplakaten beobachten kann.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Freude im Beruf und im Privatleben, Ausgeglichenheit und Befriedigung, daß das, was man im Kopf hatte, in die Realität umsetzen konnte. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das sind in erster Linie meine Mitarbeiter, auf die ich mich verlassen kann und denen ich absolut vertraue. Bei unserem Job, bei dem der Arbeitstag oft bis zu 14 Stunden dauert, muß man erreichen, daß das Erfolgsziel von allen mitgetragen wird, daß eine Mannschaft entsteht, die Freude an der gemeinsamen Arbeit und an dem gemeinsam erreichten Erfolg hat. Wichtig sind Identifikation mit dem Unternehmen und Konsequenz in der Umsetzung der Ziele. Zuerst muß man eine Idee haben, dann muß man planen, wie man diese Idee verwirklichen kann. Wichtig ist, emotionell loszulassen und jeden Schritt genau zu kalkulieren. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Zeitpunkt des wirtschaftlichen Erfolges, als wir innerhalb eines Jahres nach der Übernahme eines bestehenden Unternehmens einen wesentlichen Gewinn erzielten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Entscheidend war die Gründung der Tochterfirma „Werbefritz", mit welcher wir ein zweites starkes Standbein erwarten. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** In unserer Branche passiert es regelmäßig; zwei- bis dreimal im Jahr muß man um einen Kunden kämpfen, der in finanzielle Schwierigkeiten geraten ist. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erfahre ich immer, nämlich durch das Vertrauen, das man mir schenkt. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Rückschläge bedeuten Lernprozeß, Erkenntnis und Erfahrung, die ich für meine Entwicklung brauche. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Nach bestimmten Spielregeln; ohne Konsens geht es nicht. Ich wäre bereit, auf meinen beruflichen Erfolg zu verzichten, wenn es darum ginge, daß ich meine Familie aufs Spiel setzen müßte. In den ersten Jahren war es nicht leicht, die Familie mit dem Beruf zu vereinbaren, aber meine Frau brachte mir Verständnis entgegen, und wir haben gemeinsam die Schwierigkeiten überwunden. Jetzt sind die Kinder größer geworden, was die Sache etwas leichter macht, aber das Problem nicht ganz aus der Welt schafft. Mein Bestreben nach wie vor ist, die spärliche Freizeit, die ich habe, intensiv mit meiner Familie zu verbringen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Einmal im Jahr reserviere ich zwei Tage für ein Blockseminar. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie, aus meinem Team, wenn ich das Gefühl habe, etwas für Menschen tun zu müssen. **Ihr Lebensmotto?** Eine realistische Einschätzung der Situation, Konsequenz und Blick in die Zukunft.

✱ Schwelch Hans

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Planungsbüro Schwelch & Partner GmbH., 1180 Wien, Haizingergasse 47/2. Hobbies: Gartenarbeit; ausgedehnte Spaziergänge mit dem Hund. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Inhaber der Einzelfirma Ing. Walter Schmied, Planungsbüro für Installationstechnik, Adresse: 1180 Wien, Haizingergasse 47/1.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule lernte ich den Beruf des Werkzeugmachers, heiratete sehr früh und absolvierte sehr viele Weiterbildungskurse neben meiner beruflichen Tätigkeit. Somit konnte ich nach dem zweiten Bildungsweg mehrere Berufe ausführen, die meist im technischen Bereich angesiedelt waren. In der Folge war ich im Anlagenbau und im installationstechnischen Bereich

tätig. 1985 machte ich mich selbständig und übernahm ein bereits bestehendes Planungsbüro (Ing. W. Schmied). Das Unternehmen ist ein technisches Büro und beschäftigt sich mit Gebäudetechnik und Installationstechnik, wie Heizung, Lüftung, Klima und Sanitär. Wir sind ein reines Planungsbüro, leiten und koordinieren Baustellen und beraten unsere Kunden. Weiters bin ich allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger und Fachgruppenvorstand der technischen Büros - Wien. Zu unseren Kunden zählt die Öffentliche Hand, wie Schulen, Pensionistenheime, Wohnbauten, Fernwärmeeinrichtungen sowie die Industrie vor allem im Wiener Raum. Ich führe das Unternehmen mit sechs Mitarbeitern.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich schlicht und einfach Zufriedenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß meine Bereitschaft, ständig präsent zu sein und mich voll für das Unternehmen einzusetzen, ausschlaggebend für meinen Erfolg war. Ich lernte meinen Beruf von der Pike auf und verfüge deshalb über sehr hohes Fachwissen; deshalb konnte ich mir eine sehr vertrauensvolle Beziehung zu meinen Kunden aufbauen. Ich habe heute einen sehr großen Kundenstock, der immer wieder kommt, weil man mich als pünktlich und verläßlich kennt und schätzt. Die Freude an meiner Tätigkeit macht wohl einen großen Teil meines Erfolges aus. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich fühle mich heute erfolgreich, weil ich in meinem Leben viel erreicht habe. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich löse Probleme meist in einem (Vier-Augen-) Gespräch, eventuell auch im privaten Rahmen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich setze natürlich ein gewisses Maß an Fachkompetenz voraus, daneben ist mir selbständiges Arbeiten ebenso wichtig wie Firmentreue. Ein sehr wichtiges Kriterium ist für mich die Fähigkeit, sich selbst und seinen Arbeitsplatz organisieren zu können. Wesentlich ist einfach das Interesse und somit auch das Engagement, das jemand an den Tag legt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben ist mir sehr wichtig, ich habe zwei Enkel, die eine sehr große Rolle in meinem Leben spielen. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Ich kann jedem nur dazu raten, soviel wie nur möglich zu lernen – sei es in der Schule oder im Privatbereich. Fachliche Ausbildung ist sehr wichtig, mindestens genauso viel Augenmerk sollte man aber auch auf den persönlichkeitsbildenden Bereich legen. Wenn man irgendwo ein spezielles Talent, muß man es unbedingt fördern. Man muß seine Fähigkeiten erkennen und sollte möglichst in diesem Bereich tätig werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich denke heute nicht an die Pension und möchte dieses Unternehmen noch lange weiterführen, da ich es gerne mache. Mittelfristig möchte ich das Büro so erfolgreich wie bisher weiterführen. Mein langfristiges Ziel besteht aber darin, mich zurückzunehmen.

✱ Schwertberger DE ES

Steckbrief

Beruf: Kunstmaler. Funktion: Freischaffender Künstler. Tätig bei: Atelier Sinnreich., 1060 Wien, Webgasse 41. Geboren - Datum, Ort: 15. März 1942. Kinder: Arno (1966), Maya (1974), Chiara und Stefan (1996). Eltern: Stefanie und Stephan. Schöpferische Akte: 1993 ist mein Buch „Heavy Light" in den USA erschienen. Mitgliedschaften: Im Künstlerhaus. Hobbies: Kino.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach vier Jahren Gymnasium in St. Pölten fünf Jahre im Technologischen Gewerbemuseum im Bereich Kfz-Technik schloß ich 1961 mit der Matura ab. Aus der Akademie der bildenden Künste war ich zwei Jahre inskribiert, ich habe mich aber bereits während der Schulzeit mit der Malerei beschäftigt. 1962 habe ich einen Privatkurs bei Prof. Ernst Fuchs in Maltechnik der alten Meister gemacht, - 1964 hatte ich dann meine erste Ausstellung in der Galerie von Prof. Fuchs. Seither lebe ich ausschließlich von meiner Kunst. Die Malerei ist mein Schwerpunkt. In meinen Bildern geht es um den Menschen, in seiner Position als Suchender nach dem Sinn des Ganzen. Meine Malerei ist ein Dialog des Zeitgeistes mit dem ewigen Geist. Die bevorzugte Technik ist die Ölmalerei. Von 1968-1971 habe ich in der Schweiz gelebt, gearbeitet und ausgestellt. Dann war ich wieder zwei Jahre in Wien, aber das Klima für Kunst war zu diesem Zeitpunkt nicht sehr aufregend und so ging ich 1975 nach New York. Da blieb ich elf Jahre, bis 1986 und richtete mir ein „loft" als Atelier ein, mit eigener Galerie. Das spielte sich in Soho ab, dem legendären Künstlerviertel. Ende 1986 kam ich zurück nach Wien. Die ganze Kunstszene war verändert und auch meine Malerei hat sich gewandelt - so begann ich rein äußerlich nochmal ganz von vorn. Im sechsten Bezirk habe ich mir mein eigenes Reich geschaffen, mir ein „loft", wie ich es von New York gewohnt war, ausgebaut. Hier kann ich arbeiten und meine Werke herzeigen. In der letzten Zeit beschäftige ich mich auch mit bemalten Skulpturen, den Planetariern. 2000 gab es eine Ausstellung von 100 Planetariern, im Lebensbaumkreis Am Himmel, im 19. Bezirk. Leute, die meine Bilder kaufen, sind keine „Sammler", sie sind berührt oder betroffen von meiner Kunst.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, von Anfang an. Wenn man sich ein Bild von mir betrachtet und die Menschen werden still, das ist ein aufbauender Eingriff in den seelischen Zustand des Betrachters, das freut mich und das ist mein Erfolg. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich mache nur das, was ich will. Es ist so wie ein innerer Auftrag. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Von Beginn an. Es war mein Weg, es gab nichts anderes. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als ein sehr eigenständiges, erfolgreiches Phänomen. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Ja, sie sehen mich als Idealisten, der wesentlich mehr Anerkennung verdienen würde. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, es ist ein Feedback, man weiß, man macht das Richtige. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** In der Meditation eröffnet sich mir die Quelle meiner inneren Kraft. **Was wollen Sie noch erreichen?** Mein gesamtes Werk öffentlich zugänglich sehen, in der Form meines „Gesamtkunstwerkes „DOME OF PEACE". **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Die Kunst ist zu individuell, man kann nichts empfehlen. Einfach tun was der innere Auftrag ist. Nicht beeinflussen lassen, was sehr schwierig ist. Nicht ruhen, bis man sein Ziel erreicht hat.

✱ Schwertner Johannes Mag.

● Steckbrief

Beruf: Leitender Angestellter. Funktion: Finanzvorstand. Tätig bei: UTA Telekom AG., 1090 Wien, Rooseveltplatz 2. Geboren - Datum, Ort: 26. November 1966, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Mag. Karin. Kinder: Sophie (1995) und Katharina (1996). Mitgliedschaften: Mittelschüler-Kartellverband (MKV). Hobbies: Kinder, Mountainbike, Bergsteigen, gutes Essen und Wein.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1985) und dem Bundesheer studierte ich bis 1991 an der Wirtschaftsuniversität Wien. Meine berufliche Laufbahn begann 1988 in der Wertpapierabwicklung der CA, wo ich 1989 ins Portfolio-Management wechselte. 1992 wechselte ich ins Controlling der Sandoz GmbH. Austria, wurde 1993 Leiter des Controlling, übernahm 1995 zusätzlich auch die Leitung der Finanzabteilung und war (nach der Fusionierung der Sandoz) von 1996-98 Leiter Controlling und Finanzen der Novartis Pharma Austria und für verschiedene Projekte innerhalb der Novartis zuständig. Ab Juni 1998 war ich als Leiter der Finanz- und Administrationsabteilung kaufmännisches Mitglied der Geschäftsleitung, und ab März 2000 für das e-business der Novartis zuständig. Mitte September 2001 wechselte ich als Finanzvorstand zur UTA.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Sich Ziele zu setzen und diese auch nachhaltig zu erreichen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ich bisher das, was ich mir privat und beruflich vorgenommen hatte, zum großen Teil auch erreichte. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, Erfolg wird mir sicher zugeordnet, da ich in der Umsetzung konsequent bin und mich nicht von meinem Weg abbringen lasse. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich strebte in einem großen Unternehmen in einer spannenden Branche eine Führungsposition im kaufmännischen Bereich an. Die Top Führungsposition ist Finanzvorstand, insofern habe ich auch diese Position angestrebt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Eine profunde Ausbildung, klar strukturiertes Vorgehen und Konsequenz in der Umsetzung. Besonders in Letzterem unterscheide ich mich vermutlich von anderen, da ich nicht aufgebe, sobald ich auf die ersten Widerstände stoße, sondern erst loslasse, wenn die Aufgabe erfüllt ist. Wesentlich ist auch strategisches Vorausdenken und sich nicht in den Strudel der täglichen Arbeit ziehen zu lassen. Um erfolgreich zu sein, ist auch Ausgeglichenheit zwischen Privat und Beruf wesentlich. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Vermutlich waren es diese genannten Fähigkeiten, wobei auch Auftreten und Persönlichkeit eine Rolle gespielt haben dürften. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Egozentrik, Kurzsichtigkeit und unstrukturiertes Vorgehen (wenn man sich nicht regelmäßig seine Ziele vor Augen führt). Hinderlich ist auch zu starke Emotionalität in den Entscheidungen. **Welche Rolle spielt die Familie für Ihren Erfolg?** Ein geordnetes Privatleben, die gesicherte Homebase als Rückzugsgebiet ist für mich eine Grundvoraussetzung für den Erfolg. **Und die Mitarbeiter?** Für den Erfolg ist grundlegendes gemeinsames Verständnis wichtig. Dazu ist es nötig, viel auf zwischenmenschlicher Basis zu arbeiten. Ein großer Teil der Führungsarbeit ist das Herstellen des gemeinsamen Verständnisses für eine Sache. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben den fachlichen Voraussetzungen ist vor allem die persönliche Chemie und ob jemand ins Team paßt, wesentlich. Mit der Zeit muß man ein Gespür dafür entwickeln, ob das, was ein Kandidat angibt zu können, auch tatsächlich zutrifft, und ob er die entsprechende Erfahrung hat. **Und wie motivieren Sie diese?** Motivation ist in unterschiedlichem Ausmaß nötig. Erstens müssen alle Mitarbeiter verstehen, warum sie etwas tun, man muß ihnen die Zusammenhänge der Aufgaben erklären und ihnen das Gefühl geben, daß sie in die Gesamtentscheidung eingebunden sind. Zweitens ist die Vorbildwirkung des Vorgesetzten wesentlich für die Motivation. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Darunter verstehe ich, gesetzte Ziele nicht zu erreichen, ich erinnere mich aber an keine einzelne große Niederlage. **Wie gehen Sie damit um?** Zuerst ärgere ich mich, danach analysiere ich, warum etwas geschehen ist und wie ich es künftig besser machen kann. Niederlagen darf man keinesfalls vertuschen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Einerseits aus einem funktionierendem Privatleben und andererseits aus der Tatsache, daß ich wirkliche Ziele vor Augen habe. **Ihre Ziele?** Mittelfristig möchte ich gemeinsam mit meinen Kollegen aus UTA ein langfristig florierendes Unternehmen machen, das eine entsprechende Marktposition einnimmt. Mein persönliches Ziel ist, daß ich auch nach meinem Ausscheiden aus einem Unternehmen dort etwas dauerhaft zum Positiven verändert habe. Mein persönliches Langzeitziel ist, daß ich für den Rest meines Lebens Tätigkeiten ausübe, die mir Spaß machen, in denen ich erfolgreich bin, und ein ausgewogenes Berufs- und Privatleben führe. Das ist ein Prozeß, bei dem sich die Ziele immer verändern. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** In dieser Position bekommt man nicht sehr viel Anerkennung, für mich ist die Anerkennung, die ich vor allem in der Sache selbst finde, ausreichend. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolg ist etwas subjektives, das jeder für sich selbst bewerten muß; man sollte nicht versuchen Erfolg zu katalogisieren. Erfolgreich ist man, wenn man die Dinge, die für einen selbst wichtig sind umsetzen kann, unabhängig davon, ob das auch von der Öffentlichkeit als erfolgreich angesehen wird. **Können Sie einen Ratschlag für Erfolg weitergeben?** Man muß sich überlegen, was man selbst unter Erfolg versteht, welche Stärken und Schwächen man hat und das in eine mittelfristige Planung (drei bis fünf Jahre) einfließen lassen. Erfolg kommt nicht von selbst. Man muß ihn für sich definieren und die entsprechenden Schritte dorthin einleiten. Keinesfalls sollte man sich dabei von anderen beeinflussen lassen.

✱ Schwingenschlögl Thomas Dr. med.

● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Innere Medizin und Additivfacharzt für Rheumatologie und Osteologie. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dr. med. Thomas Schwingenschlögl - Facharzt für Innere Medizin., 2351 Wiener Neudorf, Reisenbauerring 5/1/1/5. Geboren - Datum, Ort: 5. Juni 1963. Hobbies: Freundeskreis, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Neusprachlichen Gymnasium in Baden begann ich 1981 an der Wiener Universität mit dem Medizinstudi-

um. Am 17. Dezember 1987 erfolgte meine Promotion zum Doktor der gesamten Heilkunde. Von April bis November 1988 leistete ich den Präsenzdienst ab. Die Turnusausbildung absolvierte ich von Jänner 1989 bis August 1992 im Krankenhaus der Stadt Baden und in verschiedenen Spitälern in Wien. Die Ausbildung zum Facharzt für Innere Medizin erfolgte von September 1992 bis August 1997 im Kaiser Franz Josef-Spital an der 2. Medizinischen Abteilung. Am 31. August 1997 erlangte ich das Fachdiplom, und im Anschluß daran machte ich die Ausbildung zum Facharzt für Rheumatologie und Osteologie ebenfalls an der 2. Medizinischen Abteilung. Dieses Fachdiplom erhielt ich am 31. August 1999, weiters absolvierte ich noch zahlreiche Ausbildungen, welche mit dem ÖÄK-Diplom abgeschlossen wurden: Ernährungsmedizin, Neuraltherapie, manuelle Medizin, Akupunktur, Notarzt und Kurmedizin. Meine medizinischen Schwerpunkte sind Rheumatologie, Osteologie, Ernährungsmedizin und die Behandlung von Stoffwechselerkrankungen. Von Juli 1999 bis Juni 2001 war ich als Oberarzt am Rheumaambulatorium Wien-Oberlaa tätig, Seit 1997 bin ich in meiner eigenen Ordination als Wahlarzt tätig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich einerseits den Erfolg am Patienten und andererseits den wirtschaftlichen Erfolg meiner Praxis. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich lebe gewissermaßen für den Erfolg, meinen Patienten helfen zu können. Dazu bedarf es Offenheit und intensiver Kommunikation mit dem Patienten. Leider sehen dies viele meiner Kollegen nicht immer so. Ein wichtiger Punkt für meinen Erfolg ist sicher, daß meine Patienten sich von mir gut betreut fühlen, weil ich auf sie eingehe und zuhöre. Ich bemühe mich immer, Fröhlichkeit in der Praxis zu verbreiten, auch dann, wenn es sehr hektisch zugeht, oder mir nicht wirklich fröhlich zumute ist. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich das Gefühl habe, daß ich vielen Patienten geholfen habe. Es kommen jene Patienten zu mir, die man allgemein als schwierige Fälle bezeichnen kann, und ich bei diesen gute Erfolge aufweisen. Positives Feedback ist für mich sehr wichtig und ich höre immer wieder, daß die Patienten mit meiner Leistung zufrieden sind. **Wie sehen Sie die marktspezifische Situation in Ihrem Fachgebiet?** Als Rheumatologe findet man in Österreich eine ausgezeichnete Situation vor, denn es gibt so gut wie keine Kollegen in der näheren Umgebung, und Patienten gibt es in Hülle und Fülle. Auch im Rahmen der EU sind keine ausländischen Kollegen nach Österreich gekommen. Es gibt zwar einige Mitbewerber, aber der Markt ist groß genug für alle. Bei den reinen Internisten sieht es allerdings anders aus, aber als Rheumatologe hat man so gut wie keinen Konkurrenten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein. Ich bemerke immer wieder, daß viele Ärzte große Schwächen auf dem Gebiet der sozialen Kompetenz haben, obwohl sie fachlich sehr kompetent sind. Dies kreide ich vielen Kollegen an. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Pro Jahr sind es ca. drei Wochen, die ich etwa für die Teilnahme an Seminaren und Kongressen aufwende. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** Ich glaube, daß ich zu autoritär bin. Ich fordere von meinen Mitarbeitern sicher sehr viel und kümmere mich zu wenig um sie. Dies wird sich sicher ändern, denn zufriedene Mitarbeiter sind motiviert und leisten ausgezeichnete Arbeit. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Beide Bereiche unter einen Hut zu bringen ist für mich momentan ein großes Problem. Ich habe zur Zeit eine 60 bis 70 Stundenwoche - als Kleinunternehmer muß ich neben der Zeit, die ich mit meinen Patienten verbringe eine Reihe von administrativen Tätigkeiten durchführen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Abschalten können ist für mich sehr wichtig. Ich brauche täglich mindestens acht Stunden Schlaf. Ich betreibe Sport oder entspanne mich, indem ich mich einfach nur in die Sonne lege. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Zusatzausbildungen gewinnen immer mehr an Bedeutung. Für einen Arzt wird es immer wichtiger, den Patienten zu managen. Weiters empfehle ich, sich auch in Richtung Praxismanagement zu entwickeln, das heißt, die wirtschaftliche Komponente einer Praxis stark zu berücksichtigen. Zeitmanagement spielt ebenfalls eine große Rolle. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin ein Mensch der ständig an sich arbeitet. Mein derzeitiges Ziel besteht darin, noch eine Reihe von Zusatzausbildungen zu absolvieren, um mir noch größeres Fachwissen anzueignen.

✱ Schwödt Hans

● Steckbrief

Beruf: Angestellter. Funktion: Buchhalter. Tätig bei: Asphalt- Unternehmung Robert Felsinger., 1110 Wien, Wildpretstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 17. August 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Birgit und Mag. Astrid. Eltern: Hans und Margaretha. Hobbies: Kaisermühlen Ahnenforschung, Squash, Fitneß.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Stationen sehe ich als langfristige Entwicklung meiner Persönlichkeit. Im Juni 1957 begann ich bei der Kugellagergroßhandelsfirma Turba. Damals war es, trotz meiner Handelsschulausbildung sehr schwer eine Anstellung zu erhalten. Nach dem Bundesheer trat ich bei der Nachfolgefirma Gen. V. FAG-Schweinefurt wieder ein, und blieb sieben Jahre in diesem Unternehmen. Da ich begeisterter Sammler bin, eröffnete ich 1992 meine eigene Firma bei der Volksoper. 1969 inserierte ich in der Zeitung, um meine Qualifikation als Bilanzbuchhalter anzubieten. Als ich mich bei der Firma Robert Felsinger vorstellig machte, fühlte ich mich sofort wohl und trat sogleich meine Stelle als Bilanzbuchhalter an. Ich habe die Prokura für die Firmen Robert Felsinger, Spenglerei- und BedachungsgmbH (Felsinger Tochterfirma), Hans W. Seiden KG (Squash Club 19), Manhatten Sportanlagen BetriebsgmbH & Co KG, und der Manhatten Süd Fitneßanlagen Betriebsgmbh & Co KG.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn ich mit dem Erreichtem zufrieden bin, sehe ich es als Erfolg. Man kann nie 100-prozentig zufrieden sein da sich immer wieder neue Ziele als zu erreichende Möglichkeiten auftun. Es ist prinzipiell des Menschen Glück oder Pein, daß tief im Menschen die Zielerreichung verankert ist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Für meine Gegebenheiten sehe ich mich als erfolgreich. Ich habe viel Vorgenommenes erreicht, und da ich auf vielen Schauplätzen zu finden bin, können sich viele Zielerreichungen als Motivation für weitere Zielsetzungen auftun. Erfolg hängt sehr mit den eigenen Gefühlen zusammen. Wenn man gut drauf ist, kann man Erfolg leichter, öfter und lockerer erreichen. Mißerfolge wegzustecken ist ein Erfolgsrezept der besonderen Art. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu werden?** Dies ist eine Frage der Persönlichkeit. Von meiner Warte aus betrachtet, versuche ich niemanden zu kopieren, sondern mich zu verbessern. Selbstverständlich lernen wir von der Geschichte,

jedoch ist die Originalität die Verbindung des Erlernten mit der Verknüpfung und Eingliederung ins eigene Leben. Dinge, welche vor 20 Jahren zum Erfolg führten, können, aber müssen heute nicht zum Erfolg führen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Die Firma Felsinger ist ein Familienbetrieb. Ing. Kurt Felsinger hat 1998, nach dem Tod seines Vaters, die Firma übernommen. Nun beginnt auch sein Sohn, geschäftsführende Tätigkeiten auszuüben. Wir haben ein sehr persönliches, hierarchisches Denken und lösen unsere Probleme in direkten Gesprächen. Dies hat sich über die lange Firmengeschichte eingebürgert, es hat schon beinahe unbewußten Charakter, hat jedoch Vorteile aber auch Nachteile bei der Aufgabenverteilung. **Wieviel Zeit verwenden Ihre Mitarbeiter zur Weiterbildung?** Dies geschieht je nach Bedarf. Wenn wir auf besondere Ausbildungen aufmerksam werden, entscheiden wir wieviel Zeit in diese Ausbildungen investiert wird. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** In einem Familienunternehmen zählt Sympathieverhalten und gute Referenzdarlegung. **Was möchten Sie noch erreichen?** Ich habe Verantwortung als Prokurist, und möchte daher, daß ich alle Aufgaben so gut als möglich erledigen kann. **Wie lösen Sie schwierige Situationen?** Schwierige Situationen zu meistern hängt von mehreren Faktoren ab. Die Gefühlsverfassung, ist ein sehr wesentlicher Faktor. Die Art wie man an das Probleme herangeht, darf auch nicht unterschätzt werden. Für mich persönlich war und ist die Ungewißheit, also wenn ich nicht wußte wie ich mit einer Sache dran bin, eine große Problemstellung, welche ich nicht schätze. Wenn ich die Problematik kenne, erkenne ich auch Lösungsmodelle und Möglichkeiten, aber wenn ich das Problem oder dessen Entstehungsgrund nicht kenne, habe ich auch heute noch gefühlsmäßige Hemmungen. **Anmerkung zum Erfolg?** Die Fragestellung, was man unter Erfolg versteht, sieht jeder anders. Jeder hat seinen Erfolg selbst zu erfassen und darzustellen. Der Versuch weiterzukommen, sich neue Ziele zu stecken und zu erreichen, sollte mit dem vernünftigen Umgang des Themas und dessen Möglichkeiten im Einklang stehen. Um Erfolg zu haben, muß man mit sich selbst im Reinen sein und das Mensch sein und bleiben ist etwas, das viele, die Erfolg haben wollen, vergessen. Die Karriere sollte auf die eigene Persönlichkeit abgestimmt sein und die Selbstverleugnung sollte möglichst klein gehalten werden. Manchmal muß man im Berufsleben gegen seine Überzeugung handeln. Wenn man einen sympathischen Mitarbeiter kündigt, obwohl man der Überzeugung ist, daß er gut fürs Unternehmen wäre, muß man sich hierarchischen Strukturen beugen. Wie weit Menschen sich beugen, ist ihrer eigenen Verantwortung beizumessen und der eigenen Entscheidungsfreiheit sind Grenzen gesetzt.

✱ Sebek Renate

● Steckbrief

Beruf: Gastwirtin. Tätig bei: Restaurant Marxer Stub'n., 1030 Wien, Marxergasse 5. Geboren - Datum, Ort: 28. April 1948, Graz. Ehrungen: 2001 Ehrung der Steirischen Wirtschaftskammer, Auszeichnung zum kulinarischen Botschafter des Landes Steiermark (für die bereits zum dritten Mal durchgeführten „Steirischen Wochen"). Hobbies: Radfahren, mit meinem Partner die Natur genießen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule erlernte ich das Handwerk der Damen- und Wäscheschneiderei, welches ich mit der Gesellenprüfung abschloß. Mit 22 Jahren trat ich ins Gastgewerbe ein, weil mich dieses Metier schon immer interessierte. Ich begann in einem Grazer Restaurant als Getränketrägerin und ging anschließend für eine Saison nach Tirol, heiratete, und arbeitete schließlich bei Firma Metro, als Kassierin. Nachdem mein Mann tödlich verunglückte, kam ich 1977 nach Wien und lernte im Hotel Intercontinental dieses Metier von Grund auf, begann als Kassierin und wirkte die nächsten zehn Jahre bei Bankettveranstaltungen wesentlich mit. Während dieser Zeit lernte ich meinen Lebensgefährten, Walter Sebek, welcher ebenfalls im Hotel tätig war, kennen. 1992 übernahmen wir dieses Lokal und erwarben es 1993.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist, wenn der Gast zum Stammkunden wird, und uns dementsprechend Anerkennung zollt. Die menschliche Seite steht für mich eindeutig im Vordergrund. Daß dabei der finanzielle Aspekt nicht zu kurz kommen sollte, ist klar. Wenn der Gast mit der Leistung und dem Service zufrieden ist, dann ist das auch eine Anerkennung für unser Bemühen. Es ist für dieses Gewerbe meiner Ansicht nach enorm wichtig, dem Gast in der heutigen Zeit erstklassige Qualität zu bieten, andererseits muß man ein hohes Maß an Kreativität an den Tag legen, um den Gästen immer etwas Neues bieten zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja und nein. Ja, weil die Zufriedenheit aus der Tätigkeit kommt, die mir viel Freude und Spaß bereitet. Nein, weil wir noch nicht unsere gesteckten Ziele erreicht haben. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Diese Bereiche kann ich nicht ganz trennen. Einerseits weil es erst ein Privatleben gibt, nachdem wir das Lokal geschlossen haben. Andererseits spricht man auch im Privatleben noch über das Geschäft. Für mich ist es extrem wichtig zu wissen, daß in der Küche erstklassige Qualität verarbeitet wird. Dafür ist mein Lebensgefährte zuständig. Aus dieser Konstellation heraus ist es schon nicht einfach, Beruf und Privatleben zu trennen. **Wie erfolgt die Anpassung an Marktveränderungen?** Einerseits kommen die Anregungen von den Stammkunden, aber auch aus Fachzeitschriften. Außerdem besuchen mein Mann und ich in unserer Freizeit andere Lokalitäten, um Anregungen zu bekommen. Dies ist für uns deshalb von Bedeutung, weil man sonst „betriebsblind" wird. **Wo sehen Sie die Stärke Ihres Betriebes?** Bedingt durch die permanente Anwesenheit meines Mannes und mir, können wir sofort auf individuelle Wünsche des Kunden eingehen. Weiters ist die Basis zum Erfolg, qualitativ hochwertige Speisen und ein erstklassiges Getränkesortiment anzubieten. Dadurch kommen wir auch auf einen Stammkundenanteil von über 80 Prozent. Wir haben Stammgäste welche aus dem 22. Bezirk zu uns kommen. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Ist für uns kein wirkliches Thema, im Gegenteil. Wir sind eine Reihe von Speiselokalen, welche lose zusammenarbeiten, besonders im Rahmen

von Veranstaltungen, z.B. „ Halloween“, die wir gemeinsam durchführen. Darüber hinaus, führen wir uns gegenseitig die Gäste zu, das heißt, wenn z.B. ein Lokal bereits die Küche geschlossen hat, wird eine Empfehlung an jenes Lokal ausgesprochen, welches noch „Küche“ bietet. Somit pflegen wir untereinander einen freundschaftlichen Kontakt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Aufgrund der allgemeinen wirtschaftlichen Situation sollte man sich gründlich überlegen, ob man klassische Gastwirtschaft betreiben möchte. Wenn ja, dann muß man sich im klaren sein, daß es zu Beginn keine Freizeit gibt, das heißt, Zeit darf keine Rolle spielen. Kreativität soll kein Fremdwort sein, denn in diesem Gewerbe muß man sich einerseits den Kundenwünschen anpassen, andererseits den Gästen immer etwas Neues bieten, dadurch kommt man aber zu Stammkunden.

✶ Sednik Martin

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Mitglied der Geschäfsführung. Tätig bei: Firma Herbert Haas., 2201 Seyring, Bundesstraße 160. Geboren - Datum, Ort: 18. Oktober 1969, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Evelin. Kinder: Alina (1998). Eltern: Helene und Alfred. Schöpferische Akte: Fachartikel in Zeitschriften. Hobbies: Fitneßcenter, Tennis, Mountainbiken.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der einjährigen Handelsschule begann ich eine dreijährige Lehre als Bürokaufmann, hier bei Elektro Haas in Seyring. Nach der Lehre blieb ich bei Haas und ging vom Büro für zwei Jahre in den Verkauf, Abteilung Haushaltsgeräte. 1991 wechselte ich in die Unterhaltungselektronik als Verkaufsstellenleiter-Stellvertreter. 1995 übernahm ich die Einkaufsleitung für Unterhaltungselektronik und Telekommunikation, also wieder zurück an den Schreibtisch. 1988 übertrug man mir die Gesamtverantwortung für beide Bereiche. Seit Mai 2000 bin ich Mitglied der Geschäftsführung und verantwortlich für die Bereiche Warenmanagement, Marketing, Kommunikation und für die Geschäftsstellenleitung des Hauses. Im Januar 2001 erhielt ich die Einzelprokura. Im Oktober 2000 neu eröffneten Elektronik-Haus, beschäftigen wir auf einer Verkaufsfläche von 4.300m² zirka 100 Mitarbeiterinnen. Das Service liegt mir besonders am Herzen, wir liefern schon ab sechs Uhr morgens und bis 21 Uhr abends und bieten die wichtigsten bargeldlosen Zahlungsarten an. Bei Haushaltsgeräten liefern wir Service aus einer Hand, pünktlich geliefert, perfekt eingebaut und komplett angeschlossen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Wissen etwas erreicht zu haben und die daraus resultierende Anerkennung. Erfolg ist für mich ein permanenter Motivator. **Ab wann empfanden Sie sich erfolgreich?** Ab 1995, als ich die Verantwortung für den EK übertragen bekam. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Wille noch oben zu kommen und auch meine breit gefächerte Erfahrung durch die permanente Veränderungen des Tätigkeitsfeldes. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum?** Ja, in der heutigen Zeit bin ich sicher darauf stolz, ohne ein Studium, in meinem Alter, diese Position erreicht zu haben. **Erinnern Sie sich an eine Situation, in der Sie erfolgreich entschieden haben und warum?** Die Entscheidung, 1995 in den Einkauf, also wieder ins Büro zurückzugehen war zielführend, andernfalls wäre ich heute noch im Verkauf. **Nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich zur Zusammenarbeit mit Mitarbeitern?** Sie sollten Spaß an der Arbeit und ein gepflegtes Äußeres haben, Qualifikation ist natürlich auch ein Thema. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Man schätzt an mir wahrscheinlich meine Qualifikation, sieht mich eher partnerschaftlich, hoffe ich und nur in zweiter Linie als einen der auch in wenigen Fällen hart durchgreifen muß. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche/ Beruf ungelöst?** Uneinigkeit, über Preise und auch über Serviceeinheiten. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Zirka drei Wochen und zahlreiche Fachliteratur läuft nebenbei noch mit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Kontinuität auch schon in jungen Jahren, Spaß an der Arbeit muß gegeben sein, wie auch der permanente Weiterbildungswille. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Was wir hier geschaffen haben mit Leben zu erfüllen, das Firmenkonzept steht und wie erfolgreich es wirklich ist, wissen wir erst in ein bis zwei Jahren. **Hatten Sie ein Vorbild?** Herr Denk, ein früherer Einkaufsleiter von Haas. Er war sehr erfolgreich und hat mir deshalb schon als Lehrling imponiert.

✶ Seidelmann Karl

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Agentur Kunterbunt Seidelmann KEG., 1060 Wien, Hornbostelgasse 16-18. Geboren - Datum, Ort: 29. Mai 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Bernd (1981) und Christoph (1983). Eltern: Edith und Karl. Ehrungen: 1992 Verleihung des Goldenen Mikrofons, um die Verdienste der österreichischen Schlagerindustrie. Hobbies: Radfahren, im Freien bewegen, Lesen, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der zweijährigen Handelsschule begann ich in einer namhaften Wirtschaftsprüfungskanzlei als Sachbearbeiter, und wurde intern zum Revisionsassistent ausgebildet. In dieser Funktion, als Mitglied eines Prüfungsteams, war ich in ganz Österreich unterwegs. 1973 wurde ich zum Leiter der Verwaltungszentrale in dieser Steuerberatungskanzlei ernannt. 1978 wechselte ich zur Hoechst Austria AG, wo ich Personalsachbearbeiter war. Meine Zuständigkeit erstreckte sich über den Personal- und Ausbildungsbereich für 2.200 Mitarbeiter, bis hin zur Lehrlingsausbildung. Nachdem ich für die Erwachsenenausbildung zuständig war, bildete ich mich als Verhaltens- und Kommunikationstrainer weiter, und machte mich damit 1988 selbständig. Die Musik hat mein Leben von Kindheit an begleitet, ab 1967 spielte ich Schlagzeug und sang in drei erfolgreichen, bekannten Bands. Parallel zu meiner Trainertätigkeit bin ich der Musik aktiv treu geblieben und eröffnete 1994 die Agentur Kunterbunt. 1997 stellte ich meine Musikerkarriere ein und widmete mich voll und ganz der Agentur. Wir beraten, konzipieren und führen Veranstaltungen jeder Art, mit Schwerpunkt Firmenevents, Galas und Produktpräsentationen, durch. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Vermittlung von erstklassigen Musikgruppen und Spitzenkünstlern.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Eine „Rundumzufriedenheit". **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ganz sicher die Vielseitigkeit, Durchhaltevermögen, die rasche Auffassungsgabe und eine gewisse Ehrlichkeit in dieser Branche. Sicher war es auch die Fähigkeit, Trends zu erkennen und sie umzusetzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil wir von unseren Geschäftspartnern und Kunden immer mehr anerkannt werden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als Musiker bereits innerhalb der ersten drei Jahre und - wir blieben fünf Jahre konkurrenzlos. Mit der Agentur seit 1998, weil unser Angebot immer vielseitiger und kundenorientierter wurde. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1988 von der Hoechst weg zu gehen und mich selbständig zu machen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Mehrere, in den ersten Jahren der Agenturzeit. Aber durch meine Vielseitigkeit (Trainer, Musiker und Agentur), und auch durch die moralische Stütze meiner Frau, haben wir diese Tiefs immer wieder überbrückt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die oft mangelnde Vorstellungskraft der neuen Auftraggeber für das künstlerische Endprodukt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Verläßlichkeit und Fachkompetenz. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Als loyal, verläßlich, seriös und menschlich. **Welchen Rat möchten Sie an nächste Generation weitergeben?** Man sollte alte Werte, wie gutes Benehmen, den Wunsch sich etwas erarbeiten und nicht nur fordern zu wollen, wieder aufleben lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unsere Agentur mit unserer Erfahrung weiter erfolgreich im Veranstaltungsbereich zu etablieren.

✶ Seidemann Ernst

Steckbrief

Funktion: Inhaber, Kommanditist. Tätig bei: Ernst Seidemann KG, Reißverschluß - Fabrikation - Nähfaden - Vertrieb., 4600 Wels, Dr. Gross Straße 36. Geboren - Datum, Ort: 7. Jänner 1935, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Sylvia (1958). Eltern: Johann und Elisabeth. Mitgliedschaften: Kiwanis Club Maximilian. Hobbies: Tennis, Jazz.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Gymnasium im Jahre 1957 absolvierte ich die Lehre zum Industriekaufmann und Offsetdrucker in Wien. Von 1957 bis 1963 war ich bei der Firma Adametz in Wien beschäftigt und wechselte anschließend zu Schausberger in Wels, wo ich Leiter der Druckerei war. 1965 machte ich mich selbständig und gründete dieses Unternehmen. Unsere Spezialisierung auf Reißverschlüsse kristallisierte sich sehr bald heraus. 1970 errichteten wir eine Produktion für Metallreißverschlüsse, 1980 erweiterten wir das Unternehmen wesentlich und bauten zusätzlich eine Produktionsstätte für Kunststoffreißverschlüsse. Es erfolgten laufend Verbesserungen, 1996 erweiterten wir unsere Produktpalette um schwer entflammbare Reißverschlüsse und Garne.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, konsequent an seiner Vision zu arbeiten und seine Ziele zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hatte eine Idee, die ich bestmöglich durchsetzen wollte, wobei ich aber auch an sehr viele Ecken und Kanten stieß. Mein Bestreben war es immer, konsequent an den Dingen zu arbeiten und dabei Step by Step vorzugehen. Dabei ließ ich mich nie von Mißerfolgen oder schwierigen Situationen davon abhalten, meine Ziele zu erreichen. Flexibilität und Offenheit in alle Richtungen begleiteten mich Zeit meines Lebens. Weiters habe ich das Talent, Marktlücken zu erkennen. Persönliche Integrität und Moral waren ebenfalls ausschlaggebende Faktoren für meinen heutigen Erfolg. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wichtig, eigene Ideen zu haben, die man in aller Konsequenz verfolgt. Ich glaube, daß jeder eine Vision in sich trägt – um sie zu erreichen braucht man Wille und Durchsetzungsvermögen. Dabei sollte man Schritt für Schritt vorgehen: Es ist wie beim Stiegensteigen; manchmal gibt es eben Stufen, die höher sind als andere. Unvorhergesehene externe Einflüsse sollten einen nie daran hindern, sein Ziel, seine Idee weiterzuverfolgen und die nächste Stufe zu bewältigen.

✶ Seidl Theresia M.

Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Derby Handschuhe., 1010 Wien, Plankengasse 5. Geboren - Datum, Ort: 13. Mai 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Jürgen. Kinder: Georg (1982). Eltern: Johann und Maria. Mitgliedschaften: Frau in der Wirtschaft. Hobbies: Konzert- und Theaterbesuche, Lesen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Handelsakademie 1971 war ich ein Jahr im Bankwesen tätig und dann zwei Jahre im elterlichen Betrieb. Die damals gesammelten Erfahrungen waren für mich äußerst wichtig - vieles davon verwerte ich heute noch. Infolge bewarb ich mich beim WIFI und so startete meine 15-jährige Tätigkeit - beginnend mit Buchhaltung, Kursreferat bis zu meinem Wunschziel dem Ausstellungsreferat. 1987 übernahm ich das Geschäft und führe es bis heute sehr erfolgreich. Für mich ist der Handschuh in allen Lebensbereichen ein wichtiges Accessoire.

Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich will - so würde ich den Faktor meines Erfolges bezeichnen. Den Kunden gegenüber ist es das Bemühen um gute Betreuung, sie sollten mein Geschäft glücklich verlassen. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit Glücksgefühl und sehr wichtig. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich heute insofern erfolgreich, als ich persönlich mit dem Erreichten zufrieden bin, ob ich im herkömmlichen Sinn ein erfolgreicher Mensch bin, kann ich selbst nicht beurteilen. Ich kann von mir sagen, das erreicht zu haben was mir wichtig war, für alle zusätzlichen Erfolge bin ich dankbar. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin ein Mensch, der Probleme im Allgemeinen sehr vorsichtig und besonnen löst. Ich höre mir gerne fremde Meinungen an, die ich im Unterbewußtsein verarbeite und verlasse mich dabei auf meine Intuition, den richtigen Zeitpunkt für eine Lösung zu finden, Probleme lösen sich manchmal sogar von selbst, ohne daß man viel dazutun muß. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer**

Branche als ungelöst? Es gibt in unserer Branche seit einiger Zeit sehr viele Veränderungen, somit ist die Zukunft sehr offen. Diese Veränderungen sind leider nicht positiver Natur, denn der Stellenwert von Qualität und persönlicher Betreuung sinkt ganz allgemein. Ich beobachte mit Sorge den derzeitigen Markenwahnsinn, der immer mehr um sich greift. Wenn hinter einer Marke Qualität steht, ist ein hoher Preis gerechtfertigt, aber heute kauft man oft mindere Qualität um einen viel zu teuren Preis, weil die Globalisierung das Handwerk umbringt: heute geht es darum, schnell und billig zu produzieren, die Qualität der Ware bleibt dabei oft auf der Strecke. Ich habe selbst Schwierigkeiten, von meinen Lieferanten qualitativ hochwertige Ware zu bekommen, die ich guten Gewissens an meine Kunden weitergeben kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf fachliche Kompetenz. Da wir ein Fachbetrieb sind, müssen unsere Mitarbeiter nicht nur gute Verkäufer sein, sondern hohes Fachwissen über unsere Produkte besitzen. Weiters ist es mir wichtig, gut mit jemandem zusammenarbeiten zu können: unsere Mitarbeiter müssen einfach in unseren Betrieb passen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Diese schöpfe ich aus dem Rückhalt in meiner Familie. **Ihr Erfolgsrezept?** Immer der inneren Stimme nachgehen, sein Ziel verfolgen und viele Erfahrungen sammeln. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Versagensangst ablegen, Fehler nicht wiederholen, korrigieren und für das zukünftige Handeln daraus lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mit viel Engagement mein Unternehmen weiterzuführen. **Ihr Motto?** Mein Leben so zu gestalten, daß ich mich in den Spiegel sehen kann.

✱ Seifert Bernhard

● Steckbrief

Funktion: Commercial Sales Manager. Tätig bei: Shell Austria AG., 1220 Wien, Lobgrundstraße. Geboren - Datum, Ort: 16. Dezember 1945. Hobbies: Landhockey, Wandern, Skifahren.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Mittleren Reife, die ich in Hamburg machte, begann ich mit der Lehre als Mineralöl-Kaufmann bei der Deutschen Shell in Frankfurt. Anschließend war ich als Sachbearbeiter im Verkauf bei der Niederlassung in Ludwigshafen tätig. Danach habe ich bei der Bundeswehr gedient und zwar bei der Marine, denn als Norddeutscher fühlt man sich mit der Nordsee verbunden. Nach dieser Zeit war ich als Verkaufs-Sachbearbeiter in Hamburg für den Bereich Industrie und Schmiermittel tätig. Anschließend absolvierte ich die Ausbildung zum Bezirksleiter im Industriegeschäft für Schleswig-Holstein. Von 1976 bis 1981 wurde mir das Training der Vertriebspartner in der Bundesrepublik Deutschland anvertraut, das heißt, wir trainieren unsere Vertriebspartner in den Bereichen Marketing, Verkauf und Betriebswirtschaft. Ich gestaltete die Seminare selbst und führte diese auch aus. Da ich diese Tätigkeit fünf Jahre praktizierte, das heißt, daß ich von zu Hause weg war, zog es mich wieder nach Hamburg; ich beschäftigte mich mit dem Marketing für den Schmiermittel-Bereich, wie Hydraulik- und Turbinenöle. Dann kam die Weiterentwicklung für mich als Verkaufsleiter für das Gebiet Niedersachsen, Hessen und Ost-Westfalen. Die Höhepunkte waren dabei die Kontakte mit „Volkswagen" und „Conti". Dies war eine große Herausforderung; nach zwei Jahren (1988) wurde ich Leiter der Handelsabteilung der Deutschen Shell. 1990 erfolgte die Wiedervereinigung zwischen Ost- und West-Deutschland. Bei dieser Gelegenheit kam die nächste Herausforderung auf mich zu, das heißt, die Deutsche Shell ging mit dem damaligen Schmierstoff-Hersteller „Mineralölwerke Lützgendorf", später „Addinol-Werke GesmbH" eine Kooperation ein, und wir übernahmen die Vermarktung der Produkte, da die Addinol-Werke GesmbH damals keinen eigenen Vertrieb hatte. Nach zwei Jahren kam ich wieder nach Hamburg zurück, wo ich das Produkt-Management für alle Schmiermittel leitete. 1998 übernahm ich die Handelsabteilung und ein halbes Jahr später bekam ich die Möglichkeit, als Commercial Manager zur Shell Austria AG zu gehen. Dies war, nach 37 Jahren bei der Deutschen Shell, eine große Herausforderung für mich, die ich auch am 1. Juli 1999 annahm.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich, daß man einerseits seine Ziele erreicht, wobei Freude und Spaß an der Tätigkeit für mich sehr wichtig ist. Ebenso zählt die Selbstbestätigung, denn ohne diese kann man den Job nicht ausüben, weil er zu intensiv ist. Die Ziele, die es zu erreichen gilt, sollten eine Herausforderung sein. Für diese Tätigkeit ist neben der fachlichen Kompetenz ein hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit notwendig. Daß man für eine Karriere Selbstdisziplin braucht, versteht sich von selbst. **Woher kommt die Triebfeder?** In erster Linie ist es die Neugierde und auch die Selbstbestätigung, um sich zu beweisen, daß man es schafft, obwohl man anfangs nie sicher sein kann, ob es etwas bringt oder nicht. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wenn ich mein bisheriges Berufsleben betrachte, so glaube ich, daß ich in allen Funktionen, die ich ausübte, erfolgreich war. Dies teilte mir mein Umfeld mit, bzw. bestätigte es mir. Das gibt einem Kraft und Motivation für neue Herausforderungen. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern am Markt?** Man muß sich mit den Konkurrenten auseinandersetzen und sehen was sie machen. Wichtig ist, daß man selbst seine Stärken kennt und diese auch gezielt am Markt realisiert. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Es ist nicht einfach diese Bereiche unter einen Hut zu bringen. Es ist wichtig, daß man einen Ehepartner hat, der dafür großes Verständnis aufbringt. Dies kann aber nur entstehen, wenn die übrigen Familienmitglieder sehen was der Vater macht, dies sinnvoll ist und ihm auch Spaß bereitet. Es ist schön, nach Hause zu kommen, in ein Heim, in dem man sich wohlfühlt. Dies ist für das Krafttanken sehr wichtig, ebenso wie der Rückhalt und die Sicherheit in der Familie. **Was war Ihnen wichtiger, die Tätigkeit oder die Position?** Eindeutig die Tätigkeit. Der Kontakt mit den Mitmenschen zählt. Die Position nützt einem nicht, wenn man diese nicht ausfüllen kann. Gerade in Österreich zählt eine Position noch sehr viel, aber auf Dauer betrachtet nützt einem die Position nichts, wenn dabei die innere Befriedigung, sowie Erfolg und Anerkennung fehlen.

✱ Seitner Johannes

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Wiener Integrationsfonds., 1060 Wien, Mariahilfer Straße 103. Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1954, Salzburg. Kinder: Oliver (1973). Hobbies: Lesen, Kino, gut Essen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ehrenamtlicher Vorsitzender des Polycollege Stöbergasse.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte den humanistischen Zweig des Gymnasiums der Stadt Salzburg und sammelte nach der Matura erste Berufserfahrungen als Sekretär im Bereich der katholischen Aktion in Salzburg. Parallel dazu begann ich das Studium der Politikwissenschaft und Psychologie, das ich aber nach zwei Semestern zugunsten der zweijährigen Ausbildung, Drogen- und Freizeitpädagogik in Wien, abbrach. Danach absolvierte ich den Zivildienst, arbeitete kurz in einer Spedition, bei der Post und bei einer Versicherung in Salzburg, und ging 1978 wieder nach Wien, wo ich für den Verein für Bewährungshilfe und soziale Arbeit in einer Wohngemeinschaft vorbestrafter Jugendlicher, im sozialpädagogischen Bereich, tätig war. 1981 wechselte ich in eine Notschlafstelle für Jugendliche und wurde Vorsitzender des Vereines. Anschließend übernahm ich die regionale Koordination, und wechselte schließlich 1998 als Geschäftsführer in den Wiener Integrationsfond. Diese Tätigkeit übe ich bis dato aus. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Der Wiener Integrationsfond beschäftigt sich mit allen Fragen der Integration von Zuwanderern in Wien. Zur Zeit leben in Wien bei einer Einwohnerzahl von rund 1,6 Millionen, 284.000 nicht österreichische Staatsbürger. Der Wiener Integrationsfonds betreibt Einrichtungen in neun Wiener Gemeindebezirken, die Beratung und Betreuung für diese Bevölkerungsgruppe bieten, und in vielen Bereichen mit anderen Institutionen, wie zum Beispiel dem Stadtschulrat für Wien, der Bundespolizeidirektion und dem Kaiser Franz Josef-Spital zusammenarbeiten. Unsere Beratung umfaßt zum Beispiel psychotherapeutische Betreuung von Flüchtlingen, frauenspezifische Beratung, und selbstverständlich alles zum Thema: Einwanderung. Ein wichtiges Feld unserer Tätigkeit ist auch die Beratung der Stadt Wien: wir erstellen Konzepte zum Thema Integrationspolitik, und sind in die Umsetzung verschiedener Projekte involviert.

Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin ein sehr konsequenter Mensch und verfolge meine Ziele mit großer Geduld. Ich verfüge über eine sehr hohe Frustrationstoleranz und habe einen sehr guten Blick für die wesentlichen Dinge, das heißt, ich lasse mich von weniger wichtigen Dingen und Problemen nicht ablenken. Ich glaube, ich bin ein sehr umgänglicher Mensch, ich agiere meinen Mitarbeitern gegenüber sehr klar, weil ich nicht gerne um den heißen Brei herumrede, sondern Probleme im Gespräch lösen möchte. Ich bin Frühaufsteher und Langarbeiter, außerdem bin ich selten krank. Ich glaube, es macht einen wesentlichen Teil meines Erfolges aus, daß ich nie ohne Herzblut an einer Sache arbeite; mein Engagement zeichnet sich meiner Meinung nach genau dadurch aus. Der Wiener Integrationsfond ist, profan ausgedrückt, allein schon dadurch so erfolgreich, weil er die einzige Institution dieser Stadt ist, die sich ausschließlich den Fragen der Integration widmet. Wesentlich ist unsere Funktion als Mediator zwischen Stadtregierung und den tatsächlichen Alltagsproblemen, wobei wir sehr stark davon profitieren, daß mittlerweile ein eigenes Ressort für Integrationspolitik in der Stadtregierung geschaffen wurde. Außerdem sind wir offen gegenüber kritischen Anregungen von außen; die permanente Auseinandersetzung mit der Öffentlichkeit ist eine Konstante, die den Integrationsfond seit seiner Gründung bestimmt. Ein weiterer Aspekt unseres Erfolges ist sicherlich unser Generalistentum; wir können jede Frage der Integration kompetent beantworten, beziehungsweise kennen wir Experten als Ansprechpartner. Zudem sind wir eine multikulturelle Organisation, und haben vierzehn Nationalitäten im Haus, die in gemischten Teams arbeiten. Auch aus diesem Grund können wir sehr nah mit unseren Kunden zusammenarbeiten, die sehr verschieden sind, und vom Flüchtling bis zum Magistrat reichen. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich zum Einen, das zu erreichen, was ich mir vorgenommen habe, und zwar mit Methoden, die für die Zielerreichung adäquat sind. Wichtig ist mir bei der Definition von Erfolg, daß er für mich den Begriff Solidarität beinhaltet. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Unser Ziel ist die Sensibilisierung der Öffentlichkeit und die Schaffung von Toleranz einerseits, und andererseits die tatsächliche Lösung verschiedener Probleme der Integrationspolitik, wie Wahlrecht, Wohnrechtsfragen, Familienzusammenführung, Bildungspolitik oder Arbeitsmarkt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Eine meiner Energiequellen ist mein Freundeskreis, der sehr heterogen zusammengesetzt ist. Weiters habe ich sehr viele Interessen und Standbeine, die neben meinem Beruf existieren, daraus schöpfe ich ebenfalls sehr viel Kraft. Ich kann mich ganz bewußt entspannen, indem ich lese oder ins Kino gehe, aber ich denke, daß meine Kraftquelle auch in meiner generellen Gelassenheit liegt, Dinge nicht erzwingen zu wollen, und weiträumige Perspektiven zu haben. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Mein Rat Nummer eins: Es gibt keinen schnellen Erfolg. Erfolg muß man sich erarbeiten, und dazu gehört ein erhebliches Maß an Konsequenz. Zweitens muß man sich Strategien zurechtlegen, wie man seine Ziele erreichen kann, und drittens gehört zum Erfolg die Rücksichtnahme auf andere. Gute Ausbildung ist dabei die Basis, meiner Meinung nach wird sie heutzutage immer wichtiger. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Es liegt in jedem Mißerfolg die Chance, daraus zu lernen. Es kann im Leben nicht immer nur Erfolg geben, wie ein Sprichwort schon sagt: Was würde die Kirche tun, gäbe es plötzlich den Teufel nicht mehr. Man muß sich bei jeder Niederlage den Punkt suchen, der einen wieder weiterbringt, dann kann man Fehler im selben Bereich vermeiden. Ich bin weiters überzeugt, daß es niemanden gibt, der mit Mißerfolg, und auch Erfolg, allein zurechtkommt: Man braucht Freunde, mit denen man feiern kann, von denen man aber auch Trost und Zuspruch bekommt, wenn etwas schiefgeht. **Ihr Motto?** Mein Credo lautet: Das Machbare möglich machen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich fühle mich heute durchaus als erfolgreich, weil ich viel von dem erreichen konnte, was ich mir vorgenommen habe. **Haben Sie ein Vorbild?** Die Vorbilder meiner Jugendzeit waren Martin Luther King, Mahatma Ghandi und einige Persönlichkeiten aus dem Musik- und Filmbereich.

✱ Seitter Erich

● Steckbrief

Beruf: Kulturmanager. Funktion: Besitzer. Tätig bei: Bühnenvermittlung Erich Seitter., 1010 Wien, Opernring 8 / 13. Geboren - Datum, Ort: 5. Juni 1943, Wien. Kinder: Barbara. Eltern: Hans und Gertrude. Hobbies: Fitneß.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich komme aus einem bürgerlichen Haushalt; meine Eltern waren fleißig und gebildet und wollten, daß ich eine akademische Laufbahn einschlage. Parallel zum Gymnasium nahm ich Klavierunterricht. Nach dem Abschluß des Gymnasiums begann ich mit dem Studium an der Hochschule für Welthandel (heute WU) und blieb dort vier Semester. Als außerordentlicher Hörer besuchte ich das Konservatorium der Stadt Wien. Viel Zeit verbrachte ich in den Opernhäusern und Konzertsälen, was von meinen Eltern gefördert wurde. Als ich aber zur Erkenntnis kam, daß ich meine Zukunft mit Musik und nicht mit einer Existenz im kaufmännischen Bereich verbinden will, gab es keine Förderung mehr, weil meine Eltern den Beruf als Musiker als einen brotlosen empfanden. Trotzdem wechselte ich zur Hochschule für Musik und Darstellende Kunst, wo ich mich im Gesang ausbildete. Mein Studium mußte ich selbst finanzieren; ich durfte zwar im Elternhaus schlafen, aber sie unterstützten mich finanziell in keinster Weise. Nach dem Abschluß des Studiums für Sologesang wurde ich am Opernhaus in Graz engagiert. Da ich die Wichtigkeit der Kenntnisse im kaufmännischen Bereich erkannte, schloß ich eine Ausbildung zum Buch- und Musikalienhändler ab - sie kommt mir heute noch zugute. Eines Tages gab mir die Agentur, die mich nach Graz vermittelt hatte, zu verstehen, daß ich kaum mit einer Weltkarriere rechnen könnte und bat mich, bei dieser Agentur einzusteigen. Ich nahm dieses Angebot wahr; nach einiger Zeit machte ich mich selbständig und wählte Bühnenvermittlung zum Schwerpunkt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich einen jungen Künstler durch die von mir erteilten Aufgaben zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Platz zuweise, wo er reüssiert und höhere Stufen erreicht. Erfolg ist für mich das Glücksgefühl, wenn ich im Publikum sitze und den Applaus für den von mir vermittelten Künstler höre. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Instinkt. Ich habe das Talent zu erkennen, wo ich einen Künstler engagieren kann, damit er sich optimal entwickelt und zu einer besseren Entlohnung kommt. **Wann haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich mich trotz Abraten meiner Umgebung zur Selbständigkeit entschloß. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es scheint eine große Kluft zwischen dem elitären Kunstfeld und der „Unterwelt der Trivialen" zu geben; gehobene Unterhaltung gilt in unserer Gesellschaft beinahe als verpönt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Spannung, die dadurch entsteht, daß ich mit verschiedenen Menschen zu tun habe. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität, aber man soll ein Leitbild haben. Man darf sich von Gedanken leiten lassen und man sollte sich inspirieren lassen. Es ist zum Beispiel bekannt, daß Herbert von Karajan Arturo Toskanin verehrte und von ihm etliches abschaute. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, sowohl meine Gesundheit , als auch meine Neugierde und eine gewisse „Naivität" zu bewahren, ohne blauäugig zu sein.

✱ Seitz Franz

● Steckbrief

Beruf: Filmproduzent, Regisseur, Drehbuchautor. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Seitz Produktions GmbH., 80802 München, Reichstr. 8. Geboren - Datum, Ort: 22. Oktober 1921, München. Familienstand: Verheiratet mit Anneliese. Kinder: Dr. Gabriele (1946) Dipl.-Ing. Peter (1947). Eltern: Franz (Regisseur) und Anni Seitz. Schöpferische Akte: Diverse Drehbücher. Ehrungen: Academy Award Oscar für den besten ausländischen Film („Die Blechtrommel"), Sieben mal Deutscher Filmpreis, zwei mal Bayrischer Filmpreis, zwei mal Bambi, vier mal Goldene Leinwand, Silberpreis Festival Moskau, Preis des sowjetischen Schriftstellerverbandes, Goldene Palme Cannes, Großes Bundesverdienstkreuz, Bundesverdienstkreuz 1. Klasse - bayerischer Verdienstorden, Staatsmedaille für besondere Verdienste um die bayrische Wirtschaft, Medaille „München leuchtet", Chevalier dans l´Ordre des Arts et des Lettres, Deutscher Videopreis, Berlinale Kamera. Mitgliedschaften: 1. Vorsitzender des Verbandes Deutscher Spielfilmproduzenten e. V., Mitglied im Präsidium der Spitzenorganisation der Filmwirtschaft e. V. und der Filmförderungsanstalt, 2. Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates des Filmfestes München, Mitglied des Beirates der Berliner Festspiele, Mitglied des Deutsch-Französischen Kulturrates (seit Bestehen), Vize-Präsident der Fédération International des Associations de Producteurs de Films. Hobbies: Reiten, Sport (Ski fahren), Musik, Literatur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1940 machte ich mein Abitur. Nach dem Krieg studierte ich einige Semester Medizin. Anschließend studierte ich autodidaktische Kunstgeschichte und Malerei. Außerdem machte ich ein Volontariat als Filmarchitekt bei Richard Eichberg. Seit 1951 bin ich Produzent. Ich habe bisher über 80 Spielfilme mit bekannten Regisseuren wie Roberto Rosselini, Georg Wilhelm Papst, Rolf Thiele, Rudolf Jugert, Helmut Käutner, Jean Marie Straub, Maximilian Schell, Hans W. Geißendörfer, Volker Schlöndorff und Louis Malle produziert. Die Schauspieler waren zum Beispiel Ingrid Bergmann, 50 der Drehbücher habe ich selbst geschrieben und ein Dutzend der Filme selbst inszeniert. Viele meiner Filme haben Auszeichnungen bekommen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist, wenn die Arbeit Freude macht, wenn man Spaß an einer Sache hat. Die größte Triebfeder ist nicht die Liebe zu einer Sache, sondern das Interesse an der Sache, denn Liebe ist hoffnungslos. Wer freiwillig einen Beruf ausübt, der ihm keine Freude macht, ist meiner Ansicht nach dumm. Der wartet letztlich immer nur auf die Freizeit. Der erfolgreichste ist nicht der, der am meisten Geld mit seiner Arbeit verdient, sondern der, der alles mit Freude gemacht hat. Aber es ist natürlich angenehm, wenn sich Erfolg auch finanziell auswirkt. Die freie Entfaltung der Persönlichkeit gehört zu dem, was ich als Erfolg bezeichne. Zufriedenheit gehört auch dazu. Kommerzieller Erfolg allein macht den Erfolg nicht aus. Geld ist ein sehr angenehmes Element des Erfolges aber nicht das entscheidende. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich glaube, es liegt daran, daß ich etwas mache, woran ich großes Interesse habe und das sehr vielfältig ist und ich bin sehr gründlich und genau, wenn ich zum Beispiel einen Stoff recherchiere. Ich finde, man muß die einfachsten Sachen, die einfachen Filme, mit der selben Sorgfalt machen wie einen großen literarischen Film. Meiner Ansicht nach ist das schwierigste Genre die sentimentale Komödie. Es fertigzubringen, ein Lustspiel zu machen, bei dem die Leu-

te auch gerührt sind, ist einfach toll und viel schwerer als hohe Literatur. Für meinen Erfolg spielt sicher auch eine Rolle, daß ich sehr gut mit Menschen umgehen kann. Ich habe eine sehr gute Kommunikationsfähigkeit und auch Kontaktfähigkeit. **Welche Rolle für den Erfolg spielt die Familie?** Die Familie, aus der ich komme, spielt sicher eine Rolle für den Erfolg, denn schon mein Vater war Regisseur. Meine eigene Familie hat insofern mit Erfolg etwas zu tun, als daß sie in der Größenordnung des Wünschbaren liegt. **Was sind die Erfolgsfaktoren?** Man muß Interesse an der Arbeit haben, die man macht, muß Freude daran haben. Außerdem muß man natürlich auch gut sein, sein Handwerk verstehen. Es gehört sehr viel Fleiß dazu. Man darf sich auf seinen Erfolgen nicht ausruhen und sich dann nicht mehr anstrengen. **Hatten Sie Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Es gab sicher Besorgnis hervorrufende Elemente, aber eigentlich eher selten. Rückschläge nimmt man zur Kenntnis und denkt darüber nach, wie man sie wieder ausbügeln kann. **Woraus nehmen Sie Ihre Kraft, Ihre Energie?** Aus guter Laune. Ich bin ein sehr heiterer Mensch und ärgere mich eigentlich nicht. Man könnte sagen, ich habe einfach ein sonniges Gemüt. Das gibt mir Kraft und hat mir schon in vielen Lebenslagen geholfen. Ich habe das heitere Gemüt meiner Mutter geerbt. **Haben Sie einen Ratschlag für den Erfolg?** Man sollte den Aufgabenbereich, die Lebensaufgabe danach auswählen, wie hoch das eigene Interesse daran ist. Man sollte nur den Beruf ausüben, der einen auch wirklich Spaß macht. Und natürlich braucht man auch ein sehr großes Wissen, muß gebildet sein. **Was sind Ihre Pläne für die Zukunft?** Ich schreibe momentan an einem Buch und habe einige Ideen für Drehbücher. Außerdem male ich auch.

✱ Seiwald Gerhard Dr.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: IT-Papier GmbH., 1220 Wien, Obachgasse 32. Geboren - Datum, Ort: 9. Februar 1950, Salzburg. Hobbies: Skifahren Fotografieren, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura absolvierte ich das Studium der Betriebswirtschaftslehre in Innsbruck. Danach wurde ich bei der Firma Borregaard, einer Papierfabrik in Hallein, angestellt. Nach einigen Jahren in der Papierindustrie gründete ich 1982 die Firma IT-Papier, die sich mit dem Papiergroßhandel beschäftigt. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** IT-Papier vertreibt etwa 4000 Papierartikel in ganz Österreich. Unsere Kunden profitieren von unserer Sortimentsbereitstellung und ersparen sich die eigene Lagerhaltung. Wir konzentrieren uns innerhalb unseres Sortiments auf Spezialpapiere, die es exklusiv bei IT-Papier gibt. Ein Beispiel dafür ist eine neues Sortenpaket aus chlorfrei gebleichtem Papier ohne optische Aufheller, das eine komplette Geschäftsausstattung, angefangen vom Kopierpapier, Briefpapier bis hin zu Kuverts oder Haftpapieren, beinhaltet. Wir sind mit diesem Produkt die ersten, und damit ist der Erfolg auch schon vorprogrammiert.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Mein Ziel war es immer eine Firma aufzubauen und zu führen. Im wesentlichen habe ich drei Eigenschaften, die mich erfolgreich machen: einen starken Willen, zweitens die Überzeugung, daß das was ich tue richtig ist, und drittens die Freude am eigenen Beruf. Darüber hinaus habe ich stets versucht, meinen eigenen Weg zu gehen, und nicht, anderen nachzueifern; und bin generell sehr hartnäckig in der Verfolgung meiner Ziele. Teamarbeit ist mir in meinem Betrieb sehr wichtig, obwohl ich am Beginn meiner Karriere eher ein Einzelkämpfer war. Der wesentliche Punkt ist dabei heute die Führung meiner Mitarbeiter im Sinne eines guten Teams. **Wie definieren Sie Erfolg?** Meine Definition von persönlichem Erfolg ist, das erreicht zu haben, was man sich vorgenommen hat. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Arbeit macht mir viel Freude, und ich schöpfe daraus sehr viel Motivation. Ich tanke körperliche Energie beim Ausgleichssport, insbesondere beim Laufen; seelische Kraft und Rückenstärkung bekomme ich von meiner Familie. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich würde sagen, daß eine gute Ausbildung im fachlichen Bereich heute sehr wichtig, wenn nicht überhaupt die Basis jeden Erfolgs ist, aber ebenso wesentlich ist für mich die Entwicklung der eigenen Persönlichkeit. Kompetenz und Teamfähigkeit sollten sich also in jedem Fall ergänzen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Unvorhergesehene Querschüsse gibt es immer, wichtig ist es, den eingeschlagenen Weg unbeirrt weiterzugehen, wenn es der richtige ist. Wenn sich der Weg als falsch erweist, sind Niederlagen die beste Chance, eine Kurskorrektur vorzunehmen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Es gab immer wieder situationsabhängige Leitfäden, die mich durch mein Leben begleitet haben. Generell ist mein Motto am ehesten der feste Wille, meinen eigenen Weg zu gehen, und von Jugend an war für mich klar: Liebe der Kopf von der Maus sein als der Schwarz von der Katze. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich betrachte mich heute durchaus als erfolgreich, weil mir mein Beruf sehr viel Freude macht, und weil ich das erreicht habe, was ich mir vorgenommen habe.

✱ Seliger Otto

● Steckbrief

Beruf: EDV Fachmann. Funktion: Leiter EDV Abteilung. Tätig bei: FASTBOX Autoservice GmbH. & Co KG., Parkring 12, 1010 Wien. Geboren - Datum, Ort: 09.Juli 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ernestine. Kinder: Thomas, Georg und Dominik. Eltern: Anna und Otto. Hobbies: Lesen, Radfahren, Skifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Pflichtschulausbildung begann ich das Studium der Fachrichtung Maschinenbau. Da mich die EDV sehr interessierte, beschloß ich mich im Bereich der EDV bestmöglich auszubilden. Ich arbeitete zunächst als Berater für Firmen. Im Jahr 1992 sprach mich der jetzige Geschäftsführer der Firma FASTBOX Autoservice GmbH. & Co KG., Herr Mag. Stift an, ob ich Interesse hätte, mit einer englischen Softwarefirma ein gemeinsames Projekt durchzuführen. Dieses Großprojekt beinhaltete die Umstellung eines englischen EDV Systems auf Österreichische und Schweizer Verhältnisse. Um die Transponierung durchzuführen, war es erstens notwendig das Programm umzustellen, zweitens war es in Deutsch zu übertragen und zuletzt waren die Mitarbeiter auf das Programm so einzuschulen, daß sie neben der Programmkenntnis auch den Sinn der Umstellung auf ein

EDV System vermittelt bekamen. Das Ergebnis unserer Arbeit war eine merkliche Frequenzsteigerung und effizientes Arbeiten der Mitarbeiter. Diese Projekte betreute ich fünf Jahre. Vor drei Jahren übernahm ich dann hier im Hause die EDV Abteilung, wo die Firma FASTBOX für sämtliche Automarken ein Schnellservice im Verschleißteilbereich anbietet; das heißt im Normalfall können unsere Kunden in 20 Minuten ihr Auto wieder abholen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wenn die nachlaufende Kritik an meiner Tätigkeit maximal minimiert ist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich als Arbeitnehmer, der sein Bestes gibt. **Wann haben Sie Ihre Fähigkeiten entdeckt?** Ich habe eine logistische Ader, die ich entwickelt habe. Ich maturierte unter anderem in Mathematik, erkannte also schon während der Schulzeit eine Affinität im Bereich des logischen Denkens. **Wie treffen Sie Entscheidungen?** Jede Entscheidung ist Anlaß für Weiterentwicklungen - die wiederum eine Eigendynamik entwickeln - und daher mit einem Zeitfaktor behaftet. Man kann die Folgen einer Entscheidung zum Zeitpunkt der Entscheidung schwer abschätzen. Dies bedeutet, daß eine Entscheidung nicht unumstößlich und somit statisch ist; die tatsächliche Kunst ist es daher in der Zeit nach einer Entscheidung richtig zu reagieren. **Haben Sie Ihre Tätigkeit immer schon angestrebt?** Ich wollte immer schon in den technischen Bereich, da mich der Zusammenhang von mathematischen Modellen und praktischen Ergebnissen von jeher interessierte. **Wie kann man Mitarbeiter motivieren?** Prinzipiell ist es notwendig, daß Mitarbeiter aufnahmebereit sind. Sehr wichtig ist eine wertneutrale Motivation. Jeder Mensch hat die Fähigkeit sich Wissen anzueignen - und das Motivieren ist nur bei Menschen möglich, die auch bereit sind dazuzulernen. Das Interesse der Mitarbeiter ist die Voraussetzung für die beste Motivation. Wenn ich sehe, daß es mit einer neuen Methode möglich ist, etwas besser, schneller und genauer durchzuführen, werde ich auch motiviert sein, mir diese Methode anzueignen. Die Präsentation einer neuen Methode mit der dazugehörenden genauen Darstellung der Vorteile, leitet die Motivation für lernbereite Mitarbeiter ein. **Spielen Niederlagen in Ihrer Laufbahn eine Rolle?** Niederlagen sind deprimierend. Ich habe jedoch das Glück, eine Familie zu haben, die mich in Niederlagensituationen unterstützt und berät, und kann somit die Möglichkeit nützen, Niederlagen schnellst möglich aufzulösen. **Woraus nehmen Sie Ihre Kraft?** Die Familie ist meine Basis, und von dieser Basis versuche ich mir alles aufzubauen. Ich kenne meine Frau seit 25 Jahren und bin seit 1983 verheiratet. Ich versuche die notwendige Toleranz und den Respekt jeder Person gegenüber einzuhalten. Ich bin ein zufriedener Mensch, kenne meine Grenzen, und verheimliche sie auch nicht. **Welche Empfehlungen würden Sie gerne an die nächste Generation weitergeben?** Ich empfehle Ausdauer. Es ist sehr wichtig, zu erkennen, daß erledigte Aufgaben nicht für allezeit erledigt sind, sondern als Ausgangspunkt für neue Anforderungen und Möglichkeiten dienen. Das bedeutet, daß Basiswissen und spezifische Fachausbildung als Grundlage erkannt und verwendet werden sollte. Wir müssen jedoch die Notwendigkeit akzeptieren, uns auch für andere sinnvolle Wissensgebiete zu interessieren und täglich bereit sein, Neues zu erlernen.

✱ Seliger Werner KommR.

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Seliger GmbH. Möbelwerkstätten., 1180 Wien, Gersthoferstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 27. Mai 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Kinder: Sylvia. Hobbies: Skifahren, Tennis und zwei Dackel (Meisterdackel).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach einjährigem Besuch der Mittelschule beschloß ich, in die Hauptschule zu wechseln, um als Sohn eines Tischlermeisters auch den Weg meines Vaters einzuschlagen. Ich absolvierte meine Tischlerlehre im elterlichen Betrieb und schloß die Lehre mit ausgezeichnetem Erfolg ab. Ich machte sogleich danach die Meisterprüfung und heiratete. Unser Unternehmen wurde im Jahre 1909 von meinem Urgroßvater gegründet und befindet sich seitdem im Familienbesitz. Mein Bruder (auch er absolvierte die Tischler- und Tischlermeisterprüfung mit Auszeichnung), und ich führen die Firma gemeinsam. Im Jahr 1975 kauften wir ein zweites Unternehmen im 16. Bezirk hinzu und wandelten es in eine GesmbH um. Wir erhielten die Möglichkeit (1997), ein Gebäude in der Gersthoferstraße zu bauen, da hier die Lärmbelästigung für die Anrainer angenehmer gestaltet werden konnte. Seitdem ein Kunde es uns ermöglichte, unseren Traum, ein Unternehmen mit den Bereichen Restaurierung von Antiquitäten mittels althergebrachter Handwerkstechniken, Tischlerei und Schau- mit Verkaufsraum zu verwirklichen, können wir hier auf ein Unternehmen ersten Ranges blicken.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als man mich bat, in die Landesinnung einzuziehen, wußte ich, daß ich als erfolgreicher Mensch gesehen werde. Für mich selbst ist Erfolg, ein zufriedener Mensch zu sein, der flexibel ist und der zufriedene Mitarbeiter und Kunden hat. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin ein zufriedener Mensch. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es begann schon als junger Mensch, als ich mit 19 Jahren den Umbau der Laboreinrichtungen von damaligen jungen Ärzten, heutigen Universitätsprofessoren und Primarärzten zu vollster Zufriedenheit durchführte. Glück und Unglück liegen nahe aneinander. Ich hatte mit 18 Jahren einen 14tägigen Aufenthalt in einer Hautklinik, wo man mir sagte, daß ich meinen Beruf aufgeben müsse, wenn mir die Dermatologen der Klinik nicht helfen könnten. Ein Professor ermöglichte es mir, gesund zu werden, und gab mir den Auftrag, seine Ordination einzurichten. Dadurch lernte ich andere Ärzte kennen und sie gaben mir weitere Aufträge. So wurde ich Schritt für Schritt bekannter und die Aufträge nahmen zu. Ich habe zu meinen Kunden ein sehr freundschaftliches Verhältnis und es macht mir Spaß, mit Menschen umzugehen und ihre Wünsche zu erfüllen. Ich bin ein sehr kontaktfreudiger Mensch und bin auch seit vielen Jahren in der Wiener Landesinnung tätig. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als eine sehr schwierige Situation auftrat, hat es sich herausgestellt, daß meine Entscheidung, mit Menschen (Kunden) freundschaftlich umzugehen und meine innere Einstellung, niemals das Handtuch zu werfen, die richtigen Formen sind, um Entscheidungen zu treffen. Ich bin als Unternehmer aufgefordert, da zu sein, um Probleme zu lösen und nicht um die Einstellung zu verkörpern: „Was, schon wieder Probleme?“ Ein Jammerer wird niemals erfolgreiche Entscheidungen treffen können. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Überleben in unserer

Branche wurde immer schwieriger, da die vielen Großflächenanbieter mit ihren industriellen Produkten die Preisgestaltung am Markt bestimmen. Wir Tischler können uns nur durch Individualität und durch das Vorstoßen in Marktnischen von den Mitbewerbern abheben. Der Konkurrenzkampf ist immens und viele schaffen es nicht, sich am Markt zu behaupten. Wir haben es geschafft, indem wir unseren Kunden die Kombination, Erzeugen und Handel mit namhaften Produkten, anbieten können. Der Handel befruchtet die Tischlerei und umgekehrt, daher wären wir als Unternehmen, welches nur einen Teilbereich erfüllt, nicht mehr konkurrenzfähig. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich besuche leidenschaftlich gerne Seminare und Fortbildungsmöglichkeiten. Mein erstes Seminar war ein Time-Management-Seminar, welches mich zu vielen weiteren Seminaren inspirierte. Die Mitarbeiter zu schulen und es ihnen zu ermöglichen, auch Verkaufsseminare zu besuchen, ist für mich ein sehr wichtiges Anliegen.

✱ Senger Gerti Dr.

● Steckbrief

Beruf: Psychologin und Psychotherapeutin. Funktion: Selbst.. Geboren - Datum, Ort: 31. Oktober 1942, Wien. Familienstand: Ivy. Kinder: Daniel (1973). Schöpferische Akte: 15 Bücher, darunter die größte sozialwissenschaftliche Studie über zwischenmenschliche Beziehungen in Österreich, „Österreich intim", „Der Persönlichkeitsquotient", „Alles Liebe", „Die sexuelle Kraft des Mannes", „Die sexuelle Kraft der Frau", zahlreiche Artikel. Hobbies: Lesen, Theater, Gäste, Einrichten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Karriere begann 1964 mit meiner Tätigkeit als Journalistin (u.a. für den Kurier) und ich spezialisierte mich auf Alltagspsychologie und Medizin. Ab 1966 schrieb ich für eine Presseagentur vor allem für Deutschland und Schweiz, seit rund 15 Jahren habe ich ständige Kolumnen z.B. in der „Kronen Zeitung" und im „Bild für die Frau" und bin seit 1983 praktisch nonstop im TV, zuerst in „Wir", „Willkommen Österreich" und seit heuer mit meiner Sendung „Lust auf Liebe". 1987 begann ich mein Psychologiestudium, das ich 1992 mit dem Doktorat abschloß. 1992 eröffnete ich meine eigene Praxis, von 1992-96 hatte ich im Rundfunk eine Hotline und halte seit rund 3 Jahren Vorträge im deutschsprachigen Raum. 1994 gründete ich das Institut für angewandte Tiefenpsychologie, das Befragungen für Kliniken und Medien, z.B. für „Vogue", „Wienerin", „Bild der Frau", durchführt. Dieses Institut hat auch die Untersuchung „Österreich intim" durchgeführt, das in Buchform, als größte sozialwissenschaftliche Studie über zwischenmenschliche Beziehungen in Österreich, erschienen ist. Nebenbei habe ich bisher 15 Bücher zu den Themen Beziehungen und Sexualtiät geschrieben. Zu Beginn meiner Karriere war der Themenkreis rein auf Sexualität beschränkt, jetzt ist das nur noch ein Teil meiner Arbeit. Die breite Palette meiner Themen umfaßt heute praktisch alles, was im psychologischen Bereich anfällt, wie z.B. Kommunikation, Ängste oder Persönlichkeitsbildung.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Anerkennung von außen und persönliche Befriedigung zu erlangen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bekomme Anerkennung und habe den Status meiner persönlichen Zufriedenheit erreicht. **Sehen außenstehende Sie als erfoglreich?** Ja sicher, besonders weil ich mich als Frau mit diesen Themen auseinandersetze, das ist ja nicht alltäglich. Man sieht auch, daß ich alles ernst nehme, extrem fleißig und organisiert bin. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die absolute Flexibilität. Ich kann durch mein angeborenes Einfühlungsvermögen gut auf die verschiedenen Menschen eingehen, man arbeitet auch gerne mit mir. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Mein Humor, mit dem ich auch heikle Situationen und Punkte gut meistere. Ich kann über heikle Themen mit einem kleinen Lächeln schreiben und damit manchen problematischen Dingen die Spitze nehmen. Dazu kommt meine Professionalität und Termintreue. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Eine sehr große Rolle. Trotzdem nahm meine Familie immer darauf Rücksicht, daß ich viel Freizeit in den Beruf investiere. **Haben Sie Vorbilder?** Mein Agent der Presseagentur, für die ich gearbeitet habe, er war nicht nur ein väterlicher Freund, sondern hat mich auch Ernsthaftigkeit, Professionalität und den Umgang mit Menschen gelehrt. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, sowohl materielle, wie auch soziale. Auch wenn die soziale Anerkennung erst später kam, denn das Thema Sex war ja nicht immer salonfähig und wurde früher auch noch nicht so ernst genommen. Jetzt werde ich zu Seminaren an der Internationalen Akademie der Wissenschaften und zu Vorträgen an Universitäten eingeladen. Anerkennung spielt für mich eine große Rolle, ich brauche Feedback. **Kennen Sie Niederlagen?** Daraus kann man viel lernen, ich versuche die Gründe jeder Niederlage herauszufinden. Mit Rückschlägen kann ich gut umgehen und lasse mich dadurch nicht erschüttern. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich glaube meine positive Einstellung ist ein genetisches Erbe. Ich bin sehr belastbar und mache sehr viel parallel. Die Kraft ist einfach da. Ich kann sehr gut genießen, daraus tanke ich Kraft und ich freue mich immer auf den nächsten Tag. **Ihre Ziele?** Meine Kraft richtig einzusetzen, so finde ich z.B., daß mein spätes Studium durchaus die richtige Entscheidung war, obwohl ich es nicht nötig gehabt hätte und auch ohne Studium gut verdient habe. **Ihr Lebensmotto?** Fange nie an, aufzuhören und höre nie auf anzufangen. **Anmerkung zum Erfolg?** Man muß sich klarwerden, daß man Erfolg haben will, das hat für viele etwas Anrüchiges, wenn man zugibt Erfolg haben zu wollen. Wenn man den Erfolg als Ziel vor Augen hat, wenn man sich das klarmacht, dann erreicht man ihn auch. Wenn das Ziel klar als Erfolg definiert ist, erreicht man ihn auch. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Immer um Professionalität bemüht sein, nur dadurch kommen Erfolge.

✱ Serafin Harald Prof.

● Steckbrief

Beruf: Intendant, Kammersänger, Schauspieler. Funktion: Intendant. Tätig bei: Seefestspiele Mörbisch., 7000 Eisenstadt, Schloß Esterhazy. Geboren - Datum, Ort: 24. Dezember 1931, Litauen. Familienstand: Verheiratet mit Ingeborg. Kinder: Martina (1970) und Daniel (1981). Ehrungen: Verleihung des Berufstitels Professor durch den Bundespräsidenten, Komturkreuz des Landes Burgenland, Goldene Nadel für den Fremdenverkehr und Ehrenbürger des Festspielortes Mörbisch.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Schritte Ihrer Karriere? Wo kann ein Mensch leben, der am Weihnachtstag in Litauen geboren wurde, in Deutschland auf-

wuchs und einen venezianischen Großvater und eine österreichische Großmutter hatte? Natürlich nur in Wien! Nach der Besetzung Litauens durch die Russen 1939 flüchtete meine Familie nach Bayern, wo meine Eltern ein Textilgeschäft eröffneten und wo wir ein neues Zuhause fanden. Auf Wunsch meiner Eltern begann ich nach der Matura in Berlin Medizin zu studieren. Meine Sehnsucht, Sänger zu werden, war jedoch stärker. Ich verabschiedete mich also nach acht Semestern von der Medizin und begann 1954 mit dem Gesangsstudium an der Hochschule für Musik in Berlin, das ich anschließend am Nürnberger Konservatorium bei Kammersänger Willi Domgraf Fassbaender beendete. Über Engagements in St. Gallen, Bern, Aachen und Ulm kam ich schließlich ans Opernhaus Zürich, wo ich bereits als junger Opernsänger die Chance bekam, die Hauptpartie in „Madame Bovary" zu singen. Danach sang ich alle wichtigen Partien in „Cosi fan tutte", „Tannhäuser", „Die Zauberflöte", „Die Hochzeit des Figaro" und andere, bis mir der große Schauspieler, Regisseur und liebe Freund Otto Schenk den richtigen Weg wies. Er erkannte mein Talent und empfahl mich an die Wiener Volksoper. Und hier fand ich als „Eisenstein" in „Die Fledermaus" eine neue Liebe - die Operette. Der große internationale Durchbruch gelang mir als „Danilo" in der „Lustigen Witwe", die Otto Schenk am Opernhaus Frankfurt inszenierte. Als 1969 das Theater an der Wien einen Nachfolger für den als „Danilo" unvergessenen Johannes Heesters suchte, fiel die Wahl auf mich. Über 1.700 mal habe ich diese Partie an diversen Opernhäusern gesungen. Mitten in der Karriere kam plötzlich der Schock: Eine Operation an beiden Stimmbändern beendete mit einem Schlag meine Sängerlaufbahn. Ein Jahr lang erkämpfte ich mir mit Hilfe meiner Familie und einer bekannten Psychotherapeutin, Prof. Sloga, den Weg zurück ins Bühnenleben. Gott sei Dank hatte es auch diesmal das Schicksal gut mit mir gemeint. 1992 wurde ich zum Intendanten der Seefestspiele Mörbisch ernannt. Das war eine neue Aufgabe, die mich reizte und in der ich meine Vision, der Operette wieder den Stellenwert zu geben, den sie verdient, realisieren konnte. Im gleichen Jahr holte mich Felix Dvorak, Intendant der Sommerspiele in Berndorf, für die Hauptrolle in „Moral" von Ludwig Thoma. Es wurde ein großer persönlicher Erfolg. Daraufhin wurde ich von Otto Schenk für das Boulevardstück „Trau keinem über 60" von Günther Beth an die Kammerspiele engagiert. Es folgten Rollen als „komischer Liebhaber" in „Der Mann, der sich nicht traut" und als Hypochonder in „Nur keine Tränen, Liebling".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich glaube, jeder braucht Erfolg, jedoch nicht nur beruflich, sondern auch bei Freunden, in der Liebe, bei der Erziehung oder in anderen Bereichen des Lebens. Erfolg ist jener Motor, der uns über uns selbst hinauswachsen läßt und zu Höchstleistungen antreibt. Habe ich längere Zeit keinen Erfolg, auch nicht bei kleineren Dingen, werde ich grantig, bin unausgefüllt und eigentlich unzufrieden. In solchen Fällen habe ich Gott sei Dank meine Familie und meine Freunde, die mir über diese Zeit hinweghelfen, bis ich ein neues, selbstgestecktes Ziel wieder erreicht habe. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Viel verdanke ich der Erziehung meiner Eltern, die bei allem Bestreben, mich zu einem erfolgsorientiert denkenden Menschen zu erziehen, nicht auf Lob vergessen haben und mich somit motivierten. Erfolg ist die Quintessenz eines Traumes, der mindestens zweimal am Tag geträumt werden muß, bis der Traum zum Leben erweckt und zur Realität wird. So träume ich also einen Traum nach dem anderen. **Große Erfolgserlebnisse?** Es bringen nur mehrere Erfolge den Zustand des Erfolgsgefühls. Wenn eine Sache gelingt, ist es nicht nur Schicksal, dahinter stehen auch großer Wille und Einsatz. Als Erfolg werte ich alle Erfahrungen und Entscheidungen, die mein Leben nachhaltig beeinflußt haben. Erfolge waren beispielsweise die gelungene Flucht aus Litauen, die Abkehr vom Medizinstudium und die Entscheidung Sänger zu werden, aber auch meine Familie und Freunde, die hinter mir stehen. Erfolg ist natürlich auch, daß mich Otto Schenk an die Kammerspiele holte und - ganz wichtig - die Seefestspiele Mörbisch. Erfolg ist, daß sich Menschen für mich und meine Erfolge interessieren.

✶ Serentschy Georg Dr.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Arthur D. Little International GmbH., 1015 Wien, Kärntner Straße 51. Geboren - Datum, Ort: 22. August 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Judith. Kinder: Philipp und Felix. Eltern: Wilhelm und Leonore. Hobbies: Sport, Literatur.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich mit dem Studium der Physik und Mathematik, mit dem Wunsch, Physiker zu werden. Damals war die Kernphysik gerade modern und ich wollte in der Forschung arbeiten, was ich auch umsetzen konnte. Die Begegnung mit der Realität zeigte mir, daß diese Tätigkeit für mich nicht dynamisch genug war, was dazu führte, daß ich zur Softwareentwicklung wechselte. Ende der 70er Jahre brach die zweite Ölkrise aus, was mich dazu bewegte, nach Alternativen zu suchen. So begann ich, mich mit Solarenergiesystemen zu beschäftigen. Die nächste Station war die Robotertechnik, und die Satellitenkommunikationsindustrie, wo ich 15 Jahre in leitenden Positionen tätig war. Das war eine schöne Zeit, geprägt durch eine internationale Tätigkeit, durch die Begegnung mit interessanten Persönlichkeiten. Nach diesem bedeutenden Abschnitt meines Lebens, verspürte ich den Wunsch, mich neuen Aufgaben zu widmen und sozusagen, die Seite zu wechseln. So kam ich zur Firma Arthur D. Little International GmbH, wo ich einen eigenen Bereich aufbaute, der jetzt floriert. Meine persönlichen Schwerpunkte liegen in den Bereichen Marketing, Vertrieb, Strategie, Finanzierung für Festnetz, Mobilfunk und Internet-Service-Provider. Darüber hinaus beschäftige ich mich intensiv mit den zukünftigen Entwicklungen am Telekommunikationsmarkt.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Zufriedenheit mit der Arbeit und Anerkennung der Kunden. Erfolg heißt für mich, das Leben bewußt leben zu können, und die Zeit für meine Familie und für meine Interessen zu haben. Mir ist wichtig, in der Natur zu sein, und im Freien mich den sportlichen Aktivitäten (Bergsteigen, Mountainbike und Skifahren) zu widmen. Ich bin ein Familienmensch, und das bedeutet, daß es mir ein Anliegen ist, ausreichend Zeit für meinen Privatbereich zu haben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Eine realistische Selbsteinschätzung und die Gabe, sich mit den richtigen Mitarbeitern zu umgeben. Von großer Bedeutung für mich ist, ein aktives Netzwerk aufzubauen und zu pflegen, ohne sich politisch zu binden. **Wie definieren Sie Ihren Führungsstil?** Mir ist wichtig, meine Mitarbeiter zur Verantwortung und zur Selbständigkeit zu erziehen, ihnen die Möglichkeit zu geben, sich zu entfalten. Ich formuliere immer klare Ziele, und wenn sie erfüllt

sind, dann bin ich bemüht, meine Anerkennung dafür zum Ausdruck zu bringen. **Wie drückt sich diese Anerkennung aus?** Durch Lob und Prämien, die es in der Firma gibt. Ich versuche immer meine Mitarbeiter zu unterstützen, sie zu beraten und nehme mir Zeit, mich mit ihren Problemen zu beschäftigen. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Sie ist mein Rückhalt, aber auch ein Teil des Lebens, wo man sich bewähren muß. Das Familienleben ist ein Geben und Nehmen, ein Ort, wo man Verantwortung leben kann. Es ist wichtig, ständig neue Prioritäten zu setzen und dabei flexibel zu sein. Wenn ich spüre, daß meine Familie mich braucht, dann hat sie höchste Priorität. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Sport, aus der Natur, aus Freunden und der Familie. **Ihre Ziele?** Nach wie vor ein spannendes, interessantes Berufsleben zu bewahren, mir ein erfülltes Privatleben zu gönnen und die Phasen von Spannungen und Entspannungen gut zu managen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wichtig sind die sozialen Fähigkeiten. Es muß auch ein Grundmaß an Vertrauen, Sympathie und jene Überzeugung vorliegen, daß der zukünftige Mitarbeiter auch zum bestehenden Mitarbeiterstab paßt. Dies ist genauso wichtig, wie die fachliche Kompetenz. **Wie weit ist der Mitbewerber für Sie ein Thema?** Ich kümmere mich um den Mitbewerber überhaupt nicht. Wir haben eine Pressebeobachtung, das heißt, wir sehen wie sich der Mitbewerber äußert, dies ist aber für unser Unternehmen nicht von Bedeutung. Wir orientieren uns an den Kundenwünschen und versuchen diese optimal zu erfüllen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß sich klar darüber sein, was man möchte. Es wäre ein großer Fehler, wenn man sich vornimmt, eine bestimmte Position zu erreichen. Wichtig ist, daß man sich überlegt, in welcher Branche möchte man tätig sein. Die Position ergibt sich automatisch, wenn man mit Einsatz seine Ziele verfolgt. Mit Hartnäckigkeit seinen Weg zu bestreiten, ist sicher eine wichtige Erkenntnis zum Erfolg.

✱ Setnik Johann

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Vorstandsmitglied. Tätig bei: Vereinigte Pensionskasse AG., 1010 Wien, Wipplinger Straße 36 - 38. Geboren - Datum, Ort: 16. Januar 1950, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Souad. Kinder: Claudia (1970), Petra (1974) und Atidel (1986). Eltern: Pauline und Johann. Hobbies: Radfahren, Tennis, Schwimmen, Lesen - vor allem historische Literatur, Biographien.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura im Jahre 1968, mit welcher ich meine Ausbildung in der Goethe-Realschule abschloß, und Ableistung des Präsenzdienstes beim Bundesheer trat ich im Jahre 1969 bei der Wiener Städtischen ein. Damals war ich bereits mit meiner ersten, inzwischen verstorbenen, Frau zusammen; da ein Kind unterwegs war, brauchte ich dringend einen Job. Ich ging zum Sitz der Wiener Städtischen am Schottentor und sagte dem Portier, daß ich nach einer Arbeit suche. Er schickte mich zum Personalchef und nach einem Gespräch mit ihm wurde ich angestellt. Ich verdiente 2.800 Schilling brutto, was natürlich nicht ausreichend war, um eine Familie zu ernähren. So arbeitete ich parallel dazu als Tankwart. In der Wiener Städtischen war ich als Schadensreferent tätig und meine berufliche Entwicklung war äußerst positiv. Ich war für große Personenschäden zuständig, was eine hohe Verantwortung bedeutete. Meine Tätigkeit begrenzte sich nicht nur auf das Fachliche, sondern ich war auch sozial sehr engagiert und wurde zum Betriebsrat gewählt. 1984 stellte man mich als Obmann des Zentralbetriebsrates frei. Zusätzlich war ich Obmann der Sektion Versicherung der Gewerkschaft. Nach der Pensionierung des Personalchefs erhielt ich den Vorschlag, sein Nachfolger zu werden und übte diese Funktion von 1990 bis 1999 aus. Der nächste Vorschlag war, in den Vorstand der Vereinigten Pensionskasse AG zu kommen, was ich als Anerkennung meiner Erfahrung im Umgang sowohl mit dem Unternehmen als auch mit den Personalvertretern empfinde. Ich kenne die Sprache meiner Gesprächspartner, ihre Gedanken und Sorgen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? In meiner beruflichen Tätigkeit ist mir wichtig, das Maximale für die Kunden und Eigentümer zu leisten. Ich empfinde es als Teamerfolg, daß unser Unternehmen die größte Pensionskasse in Österreich ist. Zum Ausdruck des Erfolges gehört für mich die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter, bei welchen ich die Eigenverantwortung fördere. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Ich würde es als eine gewisse Gratwanderung definieren. Man muß versuchen, sich entsprechend zu präsentieren, um die Umgebung davon zu überzeugen, daß man mit Leib und Seele beim Unternehmen dabei ist, und es ist wichtig, die Ziele, die man hat, in den Griff zu bekommen. Ich lege großen Wert auf die Identifikation mit der Tätigkeit und versuche, jede Aufgabe nach meinem besten Wissen und Gewissen zu erfüllen, ohne dabei an Anerkennung zu denken. Natürlich freut man sich aber, wenn die Arbeit geschätzt wird. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Zuerst suche ich Gründe bei der eigenen Person, danach analysiere ich das Umfeld. Wichtig ist, daß man aus Fehlern lernt und daß man den gleichen Fehler nicht „das dritte Mal" begeht. Man muß von Rückschlägen Abstand gewinnen können und versuchen, sich auf etwas anderes, Positives, zu konzentrieren. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Es ist mir ein Anliegen, die Mitarbeiter in den Entscheidungsprozeß einzubeziehen, wobei ich mir meiner Verantwortung bewußt bin. Ich halte nicht viel von kritischen Kontrollen, mir ist wichtig, daß die Arbeit qualitativ erledigt wird. Unser Unternehmen ist relativ jung und manche Mitarbeiter sind bereits von Beginn an dabei. Sie sind es gewohnt, sich mit dem Unternehmen zu identifizieren und so zu arbeiten, als ob es ihre eigene Firma wäre. Das ist eines unserer Erfolgsgeheimnisse.

✱ Seunig Ronald

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ronja S.R.O./Excalibur., 66902 Znajmo, Dvorkakova 21/Tschechien. Geboren - Datum, Ort: 5. Mai 1964. Kinder: Roger und Quendoline. Hobbies: Oldtimer-Sammeln, Motorsport (früher aktiv Ralley und Formel 3), Skifahren, Schwimmen, Computer (Internet, Grafik).

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mit 18 Jahren eröffnete ich ein kleines Cafe in Horn und in den darauffolgenden Jahren kam ein zweites Cafe und ein Heuriger dazu. Nach ein paar Jahren war ich nach Fehlinvestitionen und falschen Einschätzungen wieder bei Null. Als ich nach Kanada wollte, kam gerade die Ostöffnung und so ging ich nach Tschechien,

handelte mit allem Möglichen und eröffnete innerhalb 1 1/2 Jahren 40 Automatencafes, bis ich mich aufgrund geänderter Gesetze 1992 aus dieser Branche zurückzog. Ich erwarb an der Grenze ein Lokal und startete auf $8m^2$ einen Duty-Free Shop, den ich bald darauf als „Stop & Stop auf 80m" ausweitete. 1993 kaufte ich im Grenzgebiet 60 Hektar Land und gründete 1994 die „Excalibur City", die mittlerweile auf einen $500m^2$ Duty-Free Shop, $300m^2$ Restaurant, ein $1.800m^2$ großes Einkaufszentrum mit über 20 Geschäften und mehreren Restaurants, Büros, Oldtimer-Show, Go-Kartbahn, Tankstelle und Parkplatz für 650 Autos angewachsen ist. Schon heute ist dieser Duty-Free Shop mit jährlich 6,5 Mio. Kunden der größte und umsatzträchtigste in ganz Europa und zur Gänze ohne Fremdfinanzierung entstanden. In der nächsten Ausbaustufe wird das EKZ auf $5.800m^2$ erweitert, ein Supermarkt, Fast-Food Restaurants, ein zu einem Restaurant umgebautes Großraumflugzeug, Casino, Hotel, Schönheitsfarm und ein Erlebnispark folgen und alle Stationen werden mit einer eigenen Bahnlinie verbunden. Eine wichtige Rolle im Excalibur Marketing-Mix spielen auch Merchandising Produkte, die heute fast in alle Staaten verkauft werden. Waren es zu Beginn nur Zigaretten und Whisky, so sind heute der Energydrink und eine Sportwear-linie, die in einem eigenen 80-Mann Betrieb in Tschechien hergestellt wird, die wichtigsten Umsatzbringer. Mit fast 400 Angestellten ist Excalibur auch einer der größten Arbeitgeber in der Region. **Besondere Aktivitäten?** Unterstützung von Kinder- und Behindertenprojekten, Katastrophenhilfe, kommunale Projekte und Sponsoring (Formel 1, Ralleys, Eishockey und Musikevents).

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Trotz Erfolg auf dem Teppich bleiben und sich immer noch über ein Schnitzel freuen zu können. Mensch zu sein und zu bleiben. Mein größter Erfolg war es, die „Schicki-Mickies" zu meiden und der „Ronnie" zu bleiben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mir meinen Traum von einer eigenen Burg verwirklicht habe und mein Betrieb ohne fremdes Kapital zur Nummer Eins wurde. **Und was meinen andere?** Meine Familie ist stolz auf meine Leistungen und genießt den Erfolg mit mir. Ich werde von allen respektiert, auch wenn manche glauben, ich würde jetzt in höheren Sphären schweben, was aber überhaupt nicht der Fall ist. ich habe weder meine Freunde, noch mein Stammlokal gewechselt. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich wußte schon mit 18 Jahren, daß irgendwo Geld auf mich wartet. Ich dachte mir: „Mit 30 Jahren bin ich reich genug um nicht mehr arbeiten zu müssen". Ich habe immer mit absoluter Konsequenz die Augen nach Chancen offengehalten, an Ideen geglaubt und mich nie entmutigen lassen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Kreativität, durch die ich nicht in 08/15 Situationen komme, und die sich auf den Betrieb auswirkt. Volle Identifikation mit dem Projekt, das Verwirklichen einer Legende voller Mystik und Magie, bei der ich als Perfektionist alles selber entwerfe vom Bau bis zum Logo. Ich spüre fremde Mentalität und gehe auf sie ein, lerne Sprachen und arbeite mit größtmöglicher Ehrlichkeit. **Kennen Sie Niederlagen?** ja, Fehleinschätzungen, wenn ein erwarteter Erfolg ausbleibt. Niederlagen sind eine wichtige Erfahrung und ebenso wie Erfolge ein Lernprozeß. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Sie sind ein Ansporn es besser zu machen. **Ernten Sie Anerkennung?** Ja, Erfolg bringt zwangsläufig Anerkennung, wichtig ist sie mir von Familien und Freunden. Von den Medien fühle ich mich bestätigt und ich freue mich, daß selbst Politiker, die mich sonst gerne verdammen meinen Erfolg anerkennen müssen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Erfolg und der Anerkennung. Ich brauche viel Selbstüberwindung, vor allem, wenn es keinen finanziellen Bedarf mehr gibt. **Welche Bedeutung haben Mitarbeiter?** Ich bin der Ideenlieferant und lasse mich nicht beeinflussen, aber ich lasse meine Mitarbeiter und Lieferanten gut verdienen und habe eine starke Treue zu ihnen. **Ihre Vorbilder?** Alle Stehaufmännchen. Thomas Alva Edison, weil er auch nach über 1200 Rückschlägen nicht aufgegeben hat und damit bewies, daß einem, wenn man an eine Idee glaubt einmal ein Licht aufgeht. Niki Lauda, weil er mit Konsequenz seinen Weg gegangen ist, sich nicht einmal durch seinen Unfall aus der Bahn werfen ließ und dabei ohne jdede Arroganz geblieben ist. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen, geliebt zu werden und auch selber lieben können. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin kein Verlierer und spiele nur Spiele, die ich gewinne. **Ihre Ziele?** Ich habe alles in rasanter Zeit erreicht und kämpfe gegen Motivationsprobleme. Jetzt suche ich gerade neue Ziele, denn immer die Nummer 1 zu sein ist fad. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Seine Position im Orchester des Lebens bestimmen. Festlegen, ob man dirigieren oder nur mitspielen will, erkennen, ob man ein Führertyp ist. Hat man das erkannt, so ist es nicht wichtig, welche Richtung man einschlägt, sonder nur ob man die gewählte Idee konsequent umsetzt und egal was man macht immer versuchen darin der Beste zu sein.

✱ Siegl Elisabeth

● Steckbrief

Beruf: Bankkauffrau. Funktion: Leiterin und Prokuristin der CA - Filiale Mödling. Tätig bei: Creditanstalt AG - Filiale Mödling., 2340 Mödling, Hauptstraße 57. Geboren - Datum, Ort: 12. Februar 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Johann. Eltern: Leopoldine und Kurt. Hobbies: Skifahren, Naturverbundenheit (z.B. Fotografieren in der Natur).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Banklehre (1973-76) in der CA Wien blieb ich der CA treu. In den darauffolgenden sechs Jahren war ich Korrespondentin im Auslandszahlungsverkehr im technischen Zentrum der CA, am Julius Tandler Platz. Auf eigenen Wunsch wechselte ich 1982 in den Vertrieb und war ein Jahr in der Filiale in der Kärntnerstraße tätig. Von 1983 bis 1989 war ich wiederum in der Filiale Julius Tandler Platz beschäftigt, wo meine Hauptaufgabe die private Finanzierung war. Seit 1988 besuchte ich laufend CA Fach-, sowie Managementseminare. Ab April 1989 wurde ich zur Schalterleiterin in der Filiale Westbahnhofstraße bestellt, ab diesem Zeitpunkt hatte ich die Verantwortung für elf Mitarbeiter. 1992 übersiedelte ich nach NÖ und begann in der Filiale Mödling als Schalterleiterin mit sieben Mitarbeitern zu arbeiten. 1994 wurde ich zur stellvertretenden Leiterin und 1996 zur Leiterin der Filiale Mödling ernannt, mit insgesamt 13 Mitarbeitern. Ab 01. Juni 2001 wurde mir die Einzelprokura verliehen. Seit ich diese Filiale leite, habe ich erstmals die Gelegenheit, auch Lehrlinge auszubilden. Da ich selber Lehrling war, also dieses Geschäft von der Pike auf praktisch erlernt habe, lege ich großes Augenmerk auf die Ausbildung und persönliche Weiterentwicklung meines einzigen Lehrmädchens.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Spaß an der Arbeit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die grundsätzliche, positive Haltung zu meinem Beruf und auch das Erkennen: es ist nicht nur mein Beruf, son-

dern meine Berufung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich eigentlich immer eigenständig und eigenverantwortlich war, wodurch ich meine Kreativität und Unabhängigkeit ausleben konnte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** 1996 wurde es für mich spürbar, daß das, was ich sage, Gültigkeit hat. Ich spürte die vielen, überwiegend positiven Reflexionen meiner Entscheidungen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1989, als ich das Angebot als Schalterleiterin spontan und entschlußfreudig annahm, wodurch ich erstmalig in eine Führungsposition gelangte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist nicht branchenspezifisch, sondern hat mit unserer Zeit zu tun, die Veränderungen werden immer rasanter, und es gibt keine Konsultierungsphasen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen Eigenschaften wie Offenheit, Ehrlichkeit und Loyalität besitzen, aber vordergründig muß man Mensch sein. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich weiß aus Beurteilungen meiner Mitarbeiter, daß sie mich sehr kooperativ, menschlich und vor allem nicht autoritär empfinden. Es herrscht hier im Hause der Spruch: „einer für alle - alle für einen". **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Vier bis fünf Wochen pro Jahr, außerdem beschäftige ich mich mit Literatur zu den Themen im Zusammenhang mit der Persönlichkeitsentwicklung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Spontane Entscheidungen sind nicht schlecht, trotzdem sollte man sich die notwendige Zeit für Überlegungen geben, das heißt an sich selber glauben, zu sich selbst sagen: „Ich bin o.k.", offen dem Visavis gegenüber stehen oder auch darauf zugehen. Der Leitspruch darf nicht heißen: „ich möchte", sondern „ich will". **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das einzige Ziel, das ich mir immer setzte, war, mit dem geringsten Einsatz den meisten Erfolg zu haben. Das Leben hat mir gezeigt, daß es eigentlich immer umgekehrt beginnt: viel Einsatz und kontinuierlicher Erfolg. Wenn man diese Schiene betreten hat, darf man sie - trotz gelegentlicher Mißerfolge - nicht mehr verlassen. Ich habe gelernt, mit Mißerfolgen umzugehen und habe mich daraus teilweise persönlich entwikkelt.

✱ Sika Michael Mag. a. D.

● Steckbrief

Beruf: Jurist, Buchautor. Funktion: Gen. Dir. F. Öffentl. Sicherheit a.D.. Geboren - Datum, Ort: 2. Juni 1933, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gertrude. Kinder: Alfred (1965). Schöpferische Akte: Beteiligungen an Publikationen zum Thema organisierte Kriminalität. Mitgliedschaften: SPÖ. Hobbies: Skifahren, alte Burgen und Kirchen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Jus-Studium war ich Rechtspraktikant und wollte ursprünglich Richter werden, erkannte aber, daß ich dabei zu weit von der Basis weg bin und trat 1959 als Polizeijurist und Konzeptbeamter in den Polizeidienst ein. 1979 wurde ich der jüngste Stadthauptmann (in Margareten) und war von 1987 bis 1991 Stadthauptmann der Josefstadt. 1991 wechselte ich unter Minister Löschnak ins Ministerium und wurde zum Generaldirektor der öffentlichen Sicherheit ernannt, womit ich der Leiter von rund 32.000 österreichischen Polizei- und Gendameriebeamten wurde.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Zufriedenheit im Beruf zu verspüren und Subjektiv das Gefühl zu haben etwas zu leisten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich konnte in den letzten acht Jahren wesentliche Verbesserungen durchsetzen und etwas zum Positiven verändern. **Sehen außenstehende Sie als erfolgreich?** Ja, das sichtbarste Zeichen ist, daß ich vom Minister gebeten wurde noch ein weiteres Jahr im Dienst zu bleiben, so ein Ehrenjahr wird nur selten angehängt. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe immer mehr und gründlicher gearbeitet als andere, einfach Idealismus gezeigt, ohne auf materielle Vorteile zu achten. Ich bin Zeit meines Lebens wie ein Schießhund hinter der Kriminalitätsbekämpfung hergewesen und habe eigene Konzepte dazu erarbeitet. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** 31 Jahre Polizeipraxis kamen mir, ohne Bürokrat zu werden, sehr zugute. Ich verfüge über die Fähigkeit der Konfliktbereinigung und ein gewisses Organisationstalent, um einerseits vielfältige Aufgaben zu bewältigen und 32.000 Mitarbeiter zu führen. Dabei muß man auch ständig Neuheiten bewältigen. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Die Familie kommt immer wieder zu kurz, ist aber ein wichtiger Ruhepol. Die Mitarbeiter sind sehr wichtig und deren Effizienz ist wesentlich. Dazu ist ständige Motivation durch Gespräche nötig, auch wenn eine totale Zufriedenheit kaum zu erreichen ist. **Haben Sie Vorbilder?** Nein, ich habe selbst die praktische Erfahrung und mußte meine Aufgabe selbst erfinden, denn mein Vorgänger starb bevor ich in das Amt berufen wurde. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Ja, zu meinem 65er bekam ich von allen Repräsentanten des Staates Glückwunschtelegramme und nun wurde mir ein weiteres Ehrenjahr erteilt. **Kennen Sie Niederlagen?** Ja, unter anderem viel mediale Kritik, wie z.B. zur Zeit der Briefbomben-Serie. Immer wenn jemand auf die Polizei losgeht, muß ich den Kopf hinhalten. Ich habe aber durch Hartnäckigkeit und Glück vieles erreicht, zum Beispiel eine geringere Verbrechensrate und konnte mit der Rasterfahndung und dem Lauschangriff neue Ermittlungsmethoden durchsetzen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Streß wirkt auf mich belebend. Ich beziehe die Kraft daraus, daß ich die Arbeit gerne mache, sie ist keine Pflicht, sondern mehr ein Hobby. **Ihre Ziele?** Ich habe erreicht, was ich wollte. In dem einen Jahr möchte ich noch einige richtungsweisende Projekte einleiten, um dann ein gut bestelltes Haus zu übergeben. **Einen Ratschlag zum Erfolg?** Erfolg muß erkämpft werden. Ich habe mir alles hart erarbeitet, das ist das beste Rezept.

✱ Simon Hugo

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann und Springreiter. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Simon Bauregie und Simon Reitsport GmbH., D-67256 Wesenheim, Am Ludwigshain 24. Geboren - Datum, Ort: 3. August 1942, Krummwasser. Kinder: Conny und Karl-Philipp. Ehrungen: Verschiedene Auszeichnungen und Titel, von denen mich am meisten der Weltcupsieg 1979, Silber bei der Olympiade 1992 und das Goldene Verdienstkreuz der Republik Österreich freuen. Hobbies: werden nicht verraten.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da ich mit Pferden aufgewachsen bin und von meiner Mutter das Gefühl bezüglich Tiere erbte, begann ich mit acht Jahren eine Reiterausbildung. Mit 16 Jahren war ich voll im Pferdehandelsgeschäft meines Vaters involviert, wurde geschäftsfähig geschrieben und durfte mit 16 Jahren bereits LKW fahren. Einige Jahre spä-

ter schnupperte ich mit meinem Freund Michael Ritter in die Immobilienbranche. Heute bauen wir Häuser, Supermärkte und vieles mehr. Die finanziellen Mittel für den Bau des ersten Supermarkts 1965 in Deutschland hatte ich mir aus dem Verkauf von Pferdehaaren gespart. Nach meiner Heirat 1967 widmete ich mich mehr der Baubranche als dem Pferdesport, baute jedoch weiterhin den Pferdehandel aus. Zwischen meinem 42. und 48. Lebensjahr war ich finanziell abgesichert und widmete mich wieder mehr dem Sport. Während der Jahre 1974 bis 1984 übernahm Dr. Herbert Batliner die Finanzierung von Klassepferden und sponserte mich, sodaß ich mir die Pferde Aporicot und ET kaufen konnte, die wesentlich zu meinem Erfolg beigetragen haben. ET ist wahrscheinlich das erfolgreichste Springpferd der Welt. Da ich 1992 bei der Olympiade in Barcelona zweiter wurde, konzentriere ich mich seither wieder mehr auf den Pferdesport. Da ich mich als Geschäftsmann sehe, verkaufe ich auch Pferde, meine Erfolgspferde bleiben jedoch in meiner Obhut und und erhalten ihr Gnadenbrot. Ich haber aber auch gute Nachwuchspferde.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Einer Tätigkeit nachzugehen, die mir innerliche Befriedigung vermittelt. Ich selbst suche täglich nach kleinen Erfolgserlebnissen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht und empfinde daher meine Tätigkeit nicht als Belastung. Auch das Handelsgeschäft macht mir Freude. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld?** In meinem Freundeskreis, für den ich auch Zeit habe, werde ich als lustig und volksnah gesehen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich hatte immer den Ehrgeiz der Beste zu sein und übernahm frühzeitig Verantwortung. Angefangenes ziehe ich mit Konsequenz durch, bin sehr fleißig. Ich lasse mir auch keine fremde Meinung einreden, ändere meine eigene jedoch, wenn ich von meinen Fehlern überzeugt bin. Außerdem habe ich ein ausgeprägtes Selbstbewußtsein. Wesentlich sind auch Glück und Gesundheit sowie die Familie, Freunde und das nähere Umfeld. **Was macht Ihren speziellen Erfolg aus?** Ich haben einen guten Instinkt bezüglich Pferde, habe das Talent, Reiter auszubilden und für jeden Reiter das richtige Pferd zu finden. Ich habe nur Angst, weil ich eben keine Angst habe. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nein, eigentlich wollte ich Fußballer werden. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Mein nahes Umfeld ist für mich sehr wichtig, außerdem will ich Spaß haben. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein und wie motivieren Sie diese?** Ich brauche ein gutes Klima und muß mich mit meinen Mitarbeitern gut verstehen. Sie müssen sich selbst motivieren und sich mit meiner Tätigkeit identifizieren können. Man darf nicht nur nehmen, sondern muß auch geben können. **Kennen Sie Niederlagen?** Jede Niederlage macht mich stärker und spornt mich an. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Da ich von jungen Leuten umgeben bin, habe ich selbst eine junge Einstellung. Ich schwimme jeden Morgen, bewege mich schnell und empfinde es als eine Gottesgabe, daß ich mit 56 Jahren noch so fit bin. **Welche Ziele verfolgen Sie noch?** Ich habe jeden Morgen neue Ziele. Mein größtes Ziel, mein Hobby beruflich auszuüben, habe ich schon erreicht. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Ja. Gefreut habe ich mich vor allem über das Goldene Verdienstkreuz der Republik Österreich und über meinen Weltcupsieg 1979, als ich mich gegen die amerikanische Konkurrenz durchsetzen konnte. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Wille und Fleiß. **Haben Sie Vorbilder?** Ich versuche, von großen Persönlichkeiten zu lernen. **Welchen Ratschlag bezüglich Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Man muß bei allem zupacken, seine Ziele verfolgen und realisieren und versuchen, aus allem das Beste zu machen.

✱ Singer Karl

Steckbrief

Beruf: Manager und staatlich geprüfter Unternehmensberater. Funktion: Miteigentümer. Tätig bei: Creativ consult-Gesellschaft für betriebswirtschaftliche Unternehmensberatung GmbH, Creativ Contact-EDV-Software für das Rechnungswesen GesmbH., 1050 Wien, Giessaufgasse 20/2. Geboren - Datum, Ort: 22. Februar 1961, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Sigrid. Kinder: Tim (1995) und Eva (2000). Eltern: Karl und Erika. Hobbies: Lesen, Reisen, Oldtimer sammeln.

Karriere

Was war für Ihren Werdegang prägend? Als Erstgeborener mußte ich die Verantwortung für meine jüngere Schwester übernehmen, was mein Bewußtsein prägte. Nach der Matura an einer Handelsakademie begann ich Betriebsinformatik zu studieren, wobei mich immer der kaufmännische Bereich am meisten interessierte. Mit 14 Jahren wußte ich bereits, daß ich Manager werden will. Ich las viel, stellte viele Fragen und entwickelte mich sehr intensiv. Der einzige Chef, den ich hatte, war Inhaber einer der größten Steuerkanzleien, der mich durch seine Persönlichkeit sehr beeindruckte. Er förderte mich und erkannte meine Fähigkeiten. Einmal sagte er, daß er öfters überzeugt wäre, daß ich genauso ein „Spinner“ würde wie er. Meinen Umgang mit Verantwortung im Elternhaus setzte ich in der Schule fort, wo ich zum Klassensprecher gewählt wurde, beim Bundesheer, wo ich meine „Benefizien“ durch Leistungen erlangte. Ich wußte, daß ich viel leisten muß, um von den anderen toleriert und anerkannt zu werden. Ich arbeitete und leistete immer viel. Als ich erkannte, daß ich im Bereich der Steuerberatung ohne bestimmte Voraussetzungen, die ich nicht hatte und auch nicht haben wollte, nicht weiterkommen kann, entschloß ich mich, mich selbständig zu machen. Mit 24 Jahren löste ich den Gewerbeschein für Dienstleistungen in der Elektronischen Datenverarbeitung. Damals erschienen die ersten PC's; zusammen mit meinem Kollegen waren wir unter den ersten, die Programme für diese Geräte schrieben. Es war ein steiniger Weg mit der unvermeidlichen Probe auf Härte, die wir bestanden. Als Anerkennung für unsere Bemühungen empfinde ich die Tatsache, daß wir einige namhafte Kunden seit unserer Gründung im Jahre 1986 behalten konnten. Von Beginn an fokusierten wir uns auf das Rechnungswesen und stehen nach wie vor für besondere Anforderungen zur Verfügung. 1995 legte ich die Prüfung zum Unternehmensberater ab und betreibe seither, gemeinsam mit Partnern, diese Tätigkeit.

Zum Erfolg

Wie drückt sich der Erfolg für Sie aus? Indem man etwas macht, woran man Freude hat - indem man dafür anerkannt wird, was man ist - und indem die Anerkennung auch finanziell spürbar ist. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** 90 Prozent Fleiß, zehn Prozent Talent. Für mich war wichtig, die Gewohnheit, Verantwortung zu übernehmen, der Wille, trotz Widerstand meinen eigenen Weg zu gehen, und das Glück, was ich als einen richtigen Mix an Kunden betrachte, die das Unternehmen weiterbringen können. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Sie ist für mich ein Ruhepol, ein Ort, wo ich mich geborgen fühle und meine Kraft schöpfe. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Nach dem Motto, daß man es schaffen muß, 51 Prozent im Leben richtig zu machen, um es sich leisten zu können, bei 49 Prozent Fehler zu begehen. **Was ist für Sie im Leben wichtig?** Familie, Anerkennung, materieller Wohlstand. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Ich möchte von den Menschen geschätzt werden, die ich selber auch schätze.

✱ Singer Michael

● Steckbrief

Beruf: Schädlingsbekämpfermeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Assanierungsgesellschaft Michael Singer KG - Schädlingsbekämpfung & Gebäudereinigung., 1120 Wien, Bonyg. 20. Geboren - Datum, Ort: 7. April 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Miriam (1982) und Melanie (1987). Eltern: Johanna und Heinrich.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der dreijährigen Lehre als Schädlingsbekämpfer-Lehrling blieb ich noch drei Jahre bei der Lehrfirma und absolvierte 1970 die Meisterprüfung. Daraufhin folgte ein Firmenwechsel zu einer Gebäudereinigungsfirma und lernte dort drei Jahre Gebäudereiniger, wo ich 1975 den Meister machte. 1979 machte ich mich mit etwas Eigenkapital hier in der Bonygasse als Schädlingsbekämpfer selbständig. Ich hatte ein kleines Büro und vier Mitarbeiter und die Hauptaufgabe war von Anfang an die Schädlingsbekämpfung. Sukzessive wurden weitere Räume im Haus angemietet. Heute beschäftige ich zirka 20 Mitarbeiter und wir nutzen das gesamte Haus. Wir führen Schädlingsbekämpfungen in Wohnungen, Betrieben und Lagern durch. Vorwiegend handelt es sich um Schädlinge wie Mäuse und Ratten. In weiterer Folge sind es Holzschädlinge, wie Hausschwamm im Keller und Holzwürmer in Dachböden. Sie werden mit Heißluft oder auch mit chemischen Bekämpfungsmitteln behandelt.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, wir haben uns in den letzten 20 Jahren am Markt etablieren können. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Durch Leistung aufgrund guter Ausbildung. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Meine Eltern - sie haben mir diese Ausbildung ermöglicht. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Es gab bis jetzt noch keine. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Es ging kontinuierlich bergauf. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als guten erfolgreichen Handwerker. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als kompetenten Partner. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Ich bin der Erhalter der Familie. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja sicher, da weiß man, daß die Behandlung genützt hat. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Im Urlaub, am Gebirge. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich habe vor, die Firma so weiterzuführen, bis zu einer eventuellen Übergabe. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Die fachliche Ausbildung ist sehr wichtig. Immer wieder weiterbilden. Besonderen Wert auf die Weiterbildung der Mitarbeiter legen, denn bei Unfällen (giftige Substanzen), Unregelmäßigkeiten haftet der Geschäftsführer.

✱ Sinzinger Helmut F. Dr. med. Univ. Prof.

● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Innere Medizin und Nuklearmedizin. Funktion: Ärztlicher Leiter. Tätig bei: Isotopix - Ambulatorium für Nuklearmedizin., 1090 Wien, Mariannengasse 30. Geboren - Datum, Ort: 6. Mai 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christa, geb. Pany. Kinder: Alexandra (1980) und Thomas (1982). Eltern: Dr. Franz und Hedwig. Schöpferische Akte: Ca. 1.000 wissenschaftliche Publikationen in einschlägigen Zeitschriften im In- und Ausland. Ehrungen: Poster Preis 3 Saratoga Conf. on Atheroselerosis (Tokyo 1993), Poster Preis 7 Mediterranean Congr. of Artgiology and Vascular Surgery (Limassol 1996), Sanabo Preis für Schilddrüsenerkrankungen 1997, Poster Preis 11 Meeting Danubian League against Thrombosis and Hemorrhagic Disorders (Frankfurt 1998), CIS-Jean Debiesse „Nuclear Medicine" Preis (Barcelona 1999). Mitgliedschaften: Ungarische Atherosklerosegesellschaft (1984), Österreichische Gesellschaft für Prostaglandinforschung (apr) (1988), The Athenaeum London (1990), Atheroskleroseforschungsgruppe der Polnischen Gesellschaft für Angiologie (1993), Polnische Akademie der Wissenschaften (1993). Hobbies: Kakteen, Euphorbien, Biochemie, Basketball, indianische und griechische Kunst.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits als Kind interessierte ich mich für Medizin, und bald kristallisierte sich der Schwerpunkt meiner Interessen heraus, Gefäßverkalkung. Ich besuchte die Piaristenvolksschule und setzte meine schulische Laufbahn am Schottengymnasium fort, wo ich 1966 maturierte. Während des Studiums der Medizin an der Universität Wien, befaßte ich mich intensiv mit der Wissenschaft. Als eine prägende Persönlichkeit für meine Entwicklung betrachte ich Prof. Wilhelm Auerswald, damals Dekan am Institut für Physiologie, der mich in meiner wissenschaftlichen Tätigkeit unterstützte. Mein weiterer Mentor war Prof. Fellinger, an der von ihm geleiteten Medizinischen Universitätsklinik II, begann ich nach meiner Promotion 1973, zu arbeiten. In dieser Phase meines Lebens publizierte ich viel und bildete mich weiter. Als eine wichtige Erfahrung empfinde ich meine Studienaufenthalte in Deutschland, England, Frankreich, Italien, Niederlande, Schweiz, Ungarn und den USA. Als wichtigstes Ergebnis meiner wissenschaftlichen Tätigkeit betrachte ich meine Habilitation für Atheroskleroseforschung, die 1979 erfolgte. 1981 vollendete ich meine Facharztausbildung, zum Facharzt für Innere Medizin. 1983 bekam ich die Stelle des Oberarztes an der Abteilung für Nuklearmedizin der Medizinischen Universitätsklinik II. Seit 1984 bin ich Facharzt für Atheroskleroseforschung, 1985 habilitierte ich auf dem Gebiet der Nuklearmedizin, 1987 wurde ich Facharzt für Nuklearmedizin, 1988 ernannte man mich zum außerordentlichen Professor und 1994 erfolgte die Habilitation für klinische Pharmakologie. Seit 1992 bin ich Stellvertreter des Vorstands der Universitätsklinik für Nuklearmedizin und von 1993-98 war ich supplierender Leiter. Derzeit erfülle ich die Funktion des Ärztlichen Leiters von Isotopix, des Ambulatoriums für Nuklearmedizin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Spaß an der Arbeit. Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn es mir gelingt, meinen wissenschaftlichen Ideen nachzugehen, sie zu realisieren, ohne dabei mit großen Behinderungen konfrontiert zu sein. Erfolg heißt für mich, internationale Anerkennung. Zu den Erfolgserlebnissen zählt z.B., daß ich als junger Arzt bei einem Weltkongreß zum

Vorsitzenden gewählt wurde. Zu meinem Erfolg gehört mein Beitrag an der Entwicklung von Isotopix, was als ein Beweis zu betrachten ist, daß mit einer privaten Initiative in der Medizin sehr viel erreicht werden kann. **Worauf sind Sie besonders stolz?** Daß es uns gelungen ist, Patienten von den langen Wartezeiten zu befreien, daß man bei uns den Befund noch am gleichen Tag bekommt, und daß es bei den Terminvereinbarungen keine Schwierigkeiten gibt. In vier Jahren entwickelten wir uns zum größten Labor, auf dem Gebiet der Nuklearmedizin, in Österreich, mit dem niedrigsten Tarif. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Gabe zu delegieren. Zu Beginn meiner Karriere leistete ich mir eine Halbtagssekretärin, die mich vom Alltagskram befreite. Es war damals nicht leicht das alles zu finanzieren, aber im nachhinein betrachtet hat es sich gelohnt. Mir gelingt es, die nötigen Leute für meine Projekte zu gewinnen, die mir helfen unsere Arbeit voranzutreiben. Unsere Stärke ist unser Team, welches aus engagierten, ambitionieren Mitarbeitern besteht, die über ein profundes Fachwissen verfügen. **Ihre Ziele?** Auf dem Gebiet der Gefäßverkalkung, wo ich mich spezialisierte, zu neuen Fragestellungen und zu neuen Antworten zu kommen, und unsere Erfahrungen weiter zu vermitteln, damit in Österreich eine Kette entsteht, die ihre Arbeit in der Nuklearmedizin so erfolgreich wie wir leistet.

✱ Skala Karl KommR.

● Steckbrief

Beruf: Kfz.-Elektriker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Renault Skala KG., 2380 Perchtoldsdorf, Vierbatzstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 15. Dezember 1945, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Margarethe. Kinder: Wolfgang und Petra. Eltern: Aloisia und Karl. Mitgliedschaften: Präsident des Verbandes der Österreichischen Renaulthändler. Hobbies: Essen, Trinken, Golf, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich eine HAK, obwohl ich eigentlich lieber auf die HTL für Elektrotechnik gegangen wäre; stieg nach einem Jahr aus und absolvierte die Lehre zum Kfz-Elektriker bei der Firma Elektro Diesel, der österreichischen Generalvertretung für Bosch. Nach Abschluß der Lehre leistete ich freiwillig vorzeitig meinen Wehrdienst, und wechselte in das Unternehmen VW Weilguny. Anfang 1965 trat ich bei Renault Österreich ein, arbeitete dort bis 1969 als Kfz-Elektriker, und nahm danach das Angebot an, in den Verkauf zu wechseln. 1976 übernahm ich die Abteilung Händlerbetreuung und Händlernetzentwicklung für den Großraum Wien, und betreute als Ein-Mann-Abteilung 36 Renault-Partner. Nach einem Jahr wurde ich Abteilungsleiter für Gebrauchtwagen, verließ die Firma 1979 aufgrund meiner Frustration über die unklaren Führungsverhältnisse, um ein Angebot von VW Gerstner anzunehmen. Dort war ich als Neu- und Gebrauchswagenleiter tätig, und konnte meinen Erfahrungsschatz sehr stark erweitern. 1983 ging ich zurück zu Renault, indem ich für einen befreundeten Händler (Ing. Cerny) die Urlaubsvertretung machte. Am 1. Juli 1984 übernahm ich diesen Betrieb gemeinsam mit meiner Frau. Derzeit beschäftigen wir 52 Mitarbeiter und verkaufen ca. 1200 Neuwagen und 700 Gebrauchtwagen pro Jahr. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir sind in der glücklichen Lage, hervorragende und innovative Produkte mit einem sehr guten Preis- Leistungsverhältnis zu verkaufen. Unser Unternehmen setzt auf Korrektheit und Ehrlichkeit in allen Beziehungen zum Kunden, dabei passen wir uns permanent an die Kundenwünsche an, indem wir sie erkennen und rasch darauf reagieren.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Meine Eltern führten ein Geschirrgeschäft, und ich arbeitete dort bereits als Kind: von dieser erlernten Tätigkeit des Verkaufes habe ich mich nie entfernt. Der scheinbar so banale Leitspruch, daß der Kunde König ist, hat sich für mich einfach bewahrheitet. Aus meiner persönlichen Sicht sind es die Kleinigkeiten, die einen guten Dienst am Kunden ausmachen, deshalb wird in meinem Unternehmen Service und Hilfsbereitschaft großgeschrieben. Ich versuche, meine Einstellung an meine Mitarbeiter weiter zu geben, weil ich davon überzeugt bin, daß man als Unternehmer von seinem Personal abhängig ist, und nur mit einem guten Team erfolgreich werden kann. Ich bin ein sehr kreativer Mensch und gehe offen auf andere zu. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele zu erreichen und selbst mit meiner Leistung zufrieden zu sein. Erfolg ist für mich weiters die Synthese und Weiterentwicklung eines guten Teams, der Menschen, mit denen ich zusammenarbeite und ohne die ich nicht erfolgreich sein könnte. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Für mich ist zunächst wesentlich, ein offenes und persönliches Gespräch bei der Einstellung zu führen. Ich habe mir in den langen Jahren meiner Berufsausübung gute Menschenkenntnis erworben, und halte sehr viel von diesem ersten Eindruck, den ein Mitarbeiter bei mir hinterläßt. Ich lege bei meinen Mitarbeitern großen Wert auf Teamgeist und Offenheit und weniger auf Titel und Zeugnisse. Entscheidend ist für mich der Mensch, und was er aus sich heraus tun will, wie aufnahme- und gruppenfähig er in unserem Familienbetrieb ist. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, diesen Betrieb zu übernehmen, betrachte ich im Nachhinein als eine sehr erfolgreiche. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Eines der ungelösten Probleme in der Autobranche liegt darin, daß die Hersteller das Naheverhältnis zu den Händlern nicht mehr suchen. Es werden seitens der Autohersteller heute Philosophien am grünen Tisch konstruiert, die ohne Rücksicht auf länderspezifische Eigenheiten umgesetzt werden müssen, und somit einen sehr starken Druck auf uns ausüben. **Welche Ziele kommunizieren Sie Ihren Mitarbeitern?** Ich verlange von meinen Mitarbeitern nichts, was ich nicht selbst auch bereit bin zu tun. Ich denke, Motivation macht nur dann Sinn, wenn ich es schaffe, in meinem Team Begeisterung zu wecken, indem ich Lob ausspreche und gute Leistungen besonders hervorhebe. **Welches ist Ihre persönliche Zielsetzung?** Mein Ziel ist es heute, mich nach und nach ein wenig aus dem Betrieb zurückzuziehen und wieder mehr Zeit für mich selbst zu haben, weil ich langsam auch meinem Sohn Platz machen möchte. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin heute zufrieden und glücklich, und fühle mich deshalb erfolgreich, weil ich sowohl als Unternehmer als auch privat meine Ziele erreichen konnte.

✱ Skoda Barbara

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Manager. Tätig bei: SAE Technology Institute., 1060 Wien, Linke Wienzeile 130A. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1961, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Christoph. Kinder: Wolfgang und Dorit. Schöpferische Akte: Firmeninterne Skripten und Facharbeiten. Hobbies: Beruf, Computer, Internet, Musik, Lesen, Kino.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte am Oberstufengymnasium Fachrichtung Musik in Salzburg und inter-

essierte mich immer schon sehr stark für Technik, da mein Vater Elektriker ist. Andererseits bin ich sehr musikalisch, ich sang bereits als Kind und später als Erwachsene in Chören. Mein Traum war es zunächst, Opernregisseurin zu werden, ich entschied mich jedoch für die Tontechnik, da ich somit mein musikalisches Interesse mit dem technischen verbinden konnte. In einer Fernsehsendung sah ich einen Beitrag über die SAE, besuchte den Tag der offenen Tür in Wien und absolvierte 1992 die Ausbildung zum Tontechniker. Anschließend wurde ich von der SAE als Supervisor angestellt und arbeitete parallel dazu im Studiobereich, sowie in der Livetechnik. 1995 begann ich zu unterrichten, mit der Vergrößerung der SAE weitete sich mein Tätigkeitsfeld auf den administrativen Bereich, wie beispielsweise die Erstellung von Lehrplänen, aus. Wenig später übernahm ich die gesamte Koordination für den Audio- und den Multimediabereich. 1998 gab ich den Audiobereich ab, und war für den Multimediabereich – inklusive Werbung und Marketing – zuständig. Im Januar 2000 übernahm ich gemeinsam mit meinem Kollegen und heutigen Ehemann Christoph Busch die Gesamtleitung der SAE, wobei ich für den technischen und inhaltlichen Bereich verantwortlich bin. Die SAE ist ein von Australien ausgehendes Netz von Privatschulen für Multimedia, Tontechnik und Digitalfilm, das von einer Person, Thomas Wiesner, geführt wird. Unser Programm richtet sich an Erwachsene ab 18, wir bieten praxisorientierte Berufsausbildung. Wir beschäftigen 11 fix angestellte Mitarbeiter im administrativen Bereich und 30 bis 40 freie Mitarbeiter als Lehrer.

„In unserem Haus herrscht eine sehr lockere und freundschaftliche Atmosphäre, die sich auf die Lernenden überträgt."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, etwas zu machen, das mich fordert und damit glücklich zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr pflichtbewußter, verläßlicher und korrekter Mensch, darüber hinaus bin ich sehr umgänglich. Neuem gegenüber bin ich sehr aufgeschlossen und wehre mich nicht gegen Änderungen. Ich bin ein sehr offener, flexibler Mensch und kann gut zuhören, somit kann ich eine sehr gute Vertrauensbasis zu Lehrern und Schülern schaffen. Ich brauche den Kontakt zu Menschen, weil ich gerne kommuniziere. Die Freude an meiner Tätigkeit ist der wohl ausschlaggebendste Faktor für meinen Erfolg. Die SAE zeichnet sich durch höchste Flexibilität aus: Die einzelnen Schulen werden durchwegs von sehr jungen und engagierten Leuten geführt, die eine aktuelle Ausbildung am jeweils neuesten Wissensstand anbieten. 50 Prozent unserer Schüler kommen hierher, weil ihnen die SAE von Absolventen empfohlen wurde. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich mit meinem Beruf absolut zufrieden und glücklich bin. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das wesentlichste Kriterium ist für mich – neben der fachlichen Qualifikation – der Teamgeist. In unserem Unternehmen ist Kommunikation das Um und Auf. Unsere Mitarbeiter müssen flexibel sein und dem SAE-Produkt loyal gegenüberstehen, beziehungsweise sich damit identifizieren. In unserem Haus herrscht eine sehr lockere und freundschaftliche Atmosphäre, die sich auf die Lernenden überträgt. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Man muß auf jeden Fall etwas tun, das einem Freude macht um erfolgreich zu werden. Das Ziel sollte immer darin bestehen, einen Beruf zu ergreifen, an dem man Spaß hat und der den eigenen Interessen entspricht. Es ist weiters wesentlich, offen auf andere zuzugehen, weil es enorm wichtig ist die Freude an einer Zusammenarbeit zu erhalten. Qualitative Ausbildung ist ebenfalls sehr wichtig, wobei ich persönlich vor allem den Wert einer guten Allgemeinbildung sehr hoch einschätze. Wesentlich ist auch die ständige Bereitschaft zur Weiterbildung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein unternehmerisches Ziel besteht darin, weiterhin viel zu bewegen; beispielsweise beschäftigen wir uns derzeit damit, ein Projekt gemeinsam mit einer englischen Universität zu starten, das künftigen Schülern einen Universitätsabschluß ermöglichen wird. Ein weiteres Ziel ist es die Qualität unserer Leistungen weiter zu erhöhen.

✱ Skrbetz Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Kundenzentrum-Leiter. Tätig bei: Renault Österreich., 1100 Wien, Laaerbergstr. 66. Geboren - Datum, Ort: 17. Oktober 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva-Maria. Kinder: Christoph. Hobbies: Skifahren und Tanzen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Handelsakademie und war längere Zeit in Frankreich, um meine Französischkenntnisse zu verfeinern. Mein Einstieg bei Renault erfolgte 1980. Die Zuteilung der Fahrzeuge an die Händler lehrte mich das genaue Planen und das zielorientierte Denken. Mein Hauptaugenmerk galt und gilt der Motivation der Händler. Im Jahr 1989 führten wir ein System ein, das zur Verbesserung des Bestellwesens und Bedarfswesens der Händler führte. Wir statteten die Händler mit Computer aus, welche direkt an unser Werk angeschlossen waren. Die Händler konnten nun direkt in Paris bestellen, und ich hatte mich dadurch selbst wegrationalisiert. Dieses von mir mitentwickelte System wurde erst zehn Jahre später wieder erneuert, da wir tatsächlich ein gutes gewinnbringendes System entwickelt hatten. Meine weiteren Aufgabengebiete waren die des Regionalmanagers, der die kaufmännischen und technischen Geschicke der Regionen Salzburg, Kärnten und Osttirol verantwortete. Ich lebte von 1990 bis 1995 mit meiner Familie in Kärnten und erlebte den Verlust meiner Anonymität, da Spittal an der Drau mit 15.000 Seelen natürlich nicht mit dem Leben der Großstadt vergleichbar ist. Ich erlebte einen hohen Freizeitwert, den ich heute viel mehr nützen würde. 1995 zog ich wieder nach Wien, um für die Wiener Händler neue Strukturen aufzubauen, und gründete innerhalb des Konzerns meine eigene Firma. Da innerhalb des Konzerns mein Werdegang vorbestimmt, beziehungsweise vorgesehen war, verkaufte ich im Jahr 2000 mein Unternehmen an eine Tochtergesellschaft des Konzerns, und stieg wieder bei der Firma Renault Österreich ein. Meine Aufgaben als Mitglied des Direktionskomitees und Leiter des Kundendienstes sind sehr interessanter und vielfältiger Natur. Über mich laufen jegliche Aktionen, welche den Kundenbereich betreffen.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Die Erfahrung, die ich als Betreuer der Händler machte, lehrte mich über die Tätigkeiten der Händler

nachzudenken. Mit diesem Wissen konnte ich Neuerungen, wie zum Beispiel Glaswände in den Reparaturabteilungen einführen; die einzigartig in der Automobilbranche sind, da die Kunden von außen die Tätigkeiten beobachten können und somit „Erlebnisreparaturen" in angenehmer Form erfahren. Das ist ein besonderes Kundenservice und auch ein persönlicher Erfolg, den man sich nur durch Einfühlen und Eindenken in die Kunden erarbeiten kann. **Was ist für Sie persönlich Erfolg?** Ganz wichtig ist, daß Erfolg aus negativen und positiven Teilbereichen entsteht. Um Erfolg zu haben, muß man sich der Zielerreichung sicher sein. Ich versuchte immer schon meinen Mitarbeitern die Wichtigkeit der Vorausschau darzulegen, da sie die „Mutter des Erfolges" ist. Im Nachhinein eine Analyse anzustellen kostet Zeit, Geduld und Nerven. Im Vorfeld alle Eventualitäten zu überprüfen und durchzudenken ist das Erfolgsgeheimnis. Erfolg bedeutet etwas bewegt, etwas geleistet zu haben und dadurch auch die Anerkennung zu erhalten, die einem gebührt. Wenn ein Mißerfolg auf gesetzte Taten folgt, stellt man sich nicht die Frage, warum es schiefgegangen ist, sondern die Frage: „Was habe ich übersehen?" Das ist die positiv weiterentwickelnde Form der Fragestellung. **Was glauben Sie: ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu werden?** Im Moment ist es die Originalität. Die jeweilige Situation des Informationsstandes entscheidet über diese Frage. **Wie erkennen Sie Chancen und wie nützen Sie diese?** Die Kommunikationsformen sind die Wahrnehmungschancen. Man benötigt eigene Ideen, um Chancen zu erkennen, und Mut, um Chancen zu nützen. Wenn das betreffende Umfeld mit der Umsetzung von wahrgenommenen Chancen zufrieden ist, hat man diese genützt. Die Fähigkeiten für jeweilige Aufgabengebiete wachsen mit den Erfahrungen und deshalb ist es sehr wichtig, Chancen wahrzunehmen, sie zu analysieren und dann zu nützen. Ich selbst habe einen Fünf-Jahres-Rhythmus, der mir immer schon beinahe automatisch neue Chancen bietet. **Nach welchen Kriterien nehmen Sie Mitarbeiter auf?** Nach der Persönlichkeit. Wir führen mindestens drei Aufnahmegespräche, um den Bewerbern und Bewerberinnen mehrere Chancen zu geben, und auch um selbst die Personen besser kennenzulernen. Mir ist im Verkauf wichtig, daß ich Verkäufer für jeden Kundentypus finde. Die Herausforderung bei der Personaleinstellung ist genau in diesem Bereich zu finden. Kunden suchen unbewußt ihren Verkäufer aus. Unsere Mitarbeiter werden geschult, Geduld zu haben und zu beobachten, welchen Verkäufer der Kunde oder die Kundin erwählt. **Was möchten Sie persönlich noch erreichen?** So ungefähr in den Jahren 2004 - 2005 möchte ich meine Position im Unternehmen verändern. Mein Hauptaugenmerk liegt im internationalen Bereich der Modifizierung eines Renault-Netzes. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Eine Meinung zu haben und den Mut zu besitzen, sie zu vertreten, ist ein wesentlicher Faktor, um auf sich aufmerksam zu machen. Sich Gedanken zu machen, die über den Bereich der eigentlichen Aufgabe hinausgehen, ist genauso wichtig. Sehr empfehlenswert ist die Erkenntnis des eigenen Typus, da dieser erkannte Faktor die Berufswahl entscheiden sollte.

✱ Skyba Peter

● Steckbrief

Beruf: Versicherungsangestellter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Wiener Verein Bestattungs- und Versicherungs- Service GmbH., 1031 Wien, Ungargasse 41. Geboren - Datum, Ort: 18. April 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Jutta. Kinder: Mag. Patrick. Mitgliedschaften: Mitglied des Verwaltungsrates der UAEPME Brüssel, Geschäftsführender Direktor der EFFS (Europäische Vereinigung für Bestattungsdienste), Funktionär GPA Sektion Versicherung- Betriebsratsobmann- Laienrichter Arbeitsgericht. Hobbies: Laufen, Tennis, Wandern, Lesen, Klassische Musik, Theater.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Durch einen tragischen Todesfall mußte ich meine Ausbildung am Gymnasium abbrechen. Um sofort Geld verdienen zu können, ging ich in die Versicherungswirtschaft und erlernte den Beruf des Versicherungskaufmanns. Danach absolvierte ich alle möglichen Ausbildungsschritte, welche mir in dieser Branche angeboten wurden. Nach einiger Zeit schloß ich die Berufsreifeprüfung ab und begann das Studium der Versicherungsmathematik. In der Folge betätigte ich mich auch in gewerkschaftlicher Richtung und wurde Betriebsratsobmann, Funktionär der GPA und betätige mich als Laienrichter am Arbeitsgericht. Im Unternehmen selbst hatte ich außer der Buchhaltung, jede Funktion erfolgreich ausgeübt. Ich führte mehrere interne Abteilungen, und da eines meiner Interessen dem Verkauf galt, wechselte ich in die Verkaufsabteilung, wurde Verkaufsleiter für den gesamten Bereich Österreich und danach Prokurist des damalig selbständigen Wiener Vereines. Ab der Fusion mit der Wiener Städtischen 1991 konnten wir nun den Kunden die Vorteile des sechstgrößten Lebensversicherers und des größten Kleinlebensversicherers (400.000 Kunden mit 900.000 Verträge) Österreichs anbieten. Der Wiener Verein wurde 1904, als Gründung des Arbeiterzweigvereines der Freunde der Feuerbestattung, als „Die Flamme" installiert. Seit 1925 berechnen wir nach versicherungsmathematischen Grundsätzen und änderten 1942 den Namen auf „Wiener Verein, Lebens- und Bestattungsversicherung auf Gegenseitigkeit". Seit der Fusion 1991 nennen wir uns „Wiener Verein Bestattungs- und Versicherungsservice GmbH".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich bin kein Mensch, der den Erfolg nützt um andere Menschen zu instruieren. Für mich ist Erfolg die Genugtuung, daß ich gesehen habe, daß man durch eigene Leistungen weiterkommen kann. Meine Erfahrung hat mir gezeigt, daß man es sowohl als Quereinsteiger als auch aus dem Beruf heraus schaffen kann. Wenn man etwas leisten kann, wird man sich auch gegenüber höheren Ebenen durchsetzen können. Sehr entscheidend ist eine gute theoretische sowie gute praktische Ausbildung, welche kombiniert Erfolg bringen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Von unserer Institution her betrachtet sind mehrere Faktoren ausschlaggebend. Erstens hat sich die Einstellung der Menschen zum Tod geändert, dadurch können wir heute auch mit unserer Vorsorge an die Öffentlichkeit gehen. Zweitens sind wir ein Unternehmen welches nicht nur verspricht, sondern auch einhält, und das ist in der Branche eine sehr anerkannte Leistung. Wir haben es jahrzehntelang bewiesen, und nun können wir stolz darauf hinweisen. Über diese lange Zeit können wir nun auch mathematisch ganz genau die Richtigkeit von versprochenen Leistungen erkennen und bewerten. Ich hatte das Glück Menschen zu treffen, welche mir meinen Beruf nahe bringen konnten, indem sie selbst von ihrem Beruf fasziniert und in der Lage waren, diese Faszination zu übertragen. Sehr positiv für mich war, daß meine Vorgesetzten mir große Handlungsfreiheit einräumten, und ich dadurch schon in relativ jungen Jahren alle Abläufe des Unternehmens kannte. Dadurch gewinnt man Freude an der Arbeit, und

ich wurde der jüngste Abteilungsleiter des Unternehmens. Wichtig ist, nicht stehen zu bleiben, sich immer wieder Informationen anzueignen und den Mut für Neues aufzubringen. Wir haben in Hallein ein Bestattungsinstitut installiert, um immer über die Probleme der Branche, bescheid zu wissen. Wichtig in meiner Branche ist zu lernen, daß man Risken einschätzen kann und mit den anvertrauten Ressourcen verantwortlich umgeht. Bei uns muß ein Versprechen oft 40 bis 50 Jahre eingehalten werden. Deshalb ist die Einhaltung von Versprechen der wichtigste Punkt des Erfolgs. Ich selbst war immer sehr fleißig, hatte die nötigen Voraussetzungen und eine gewisse Intelligenz. Die Welt ist voll von intelligenten aber faulen Menschen, und das zieht sich durchs Leben und verhindert den Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, für mich ist Erfolg kein Machtgenuß. Wichtig ist die Anwendung dieser Macht und das Wissen, wie man auf andere Menschen wirkt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich habe relativ früh dieses Gefühl erfahren, da ich die meisten Dinge die ich begann, erfolgreich beenden konnte. Erfolgreich zu agieren ist intuitionsbedingt gelagert, und wenn man auf dieses Gefühl hört, ist man erfolgreich. Man versucht einen Weg zu gehen, indem man Dinge aus- beziehungsweise einschließt, und das innere Gefühl rundet die erfolgreiche Tat ab. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir haben ein externes Beratercenter und führen danach persönliche Gespräche, wobei es für den Außendienst weitaus schwieriger ist, die richtigen Entscheidungen zu treffen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben eine sehr starke Außendienstorganisation mit drei, und in der Innendienstorganisation zwei Hierarchien. Bei uns arbeiten 140 MitarbeiterInnen und ich selbst interessiere mich immer für die Weiterbildung meiner Angestellten, indem ich mir die Seminare selbst ansehe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Im Wirtschaftsleben hängen die Probleme oft an Kleinigkeiten, und ich kann jedem nur empfehlen, diese zu beachten. Sehr wichtig ist auch, daß man das Personal nicht nur qualifiziert, sondern auch motiviert, arbeitsam zu wirken. Theoretisch kann sich jeder Mensch in seinem Beruf alles erarbeiten was er möchte, wenn er es nur will. Der Wille, ein Ergebnis zu sehen, bringt den Menschen auf der Karriereleiter weiter. Wichtig ist, sich nicht von der Realität abzukoppeln. Das bedeutet, daß ich jede Tätigkeit im Unternehmen ausüben würde, um den Betrieb aufrecht zu erhalten.

✶ Slama Andres Mag.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Icons GesmbH., 1020 Wien, Praterstraße 2/Nordbahnstraße 56. Geboren - Datum, Ort: 28. September 1968. Hobbies: Tauchen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich an der Wiener Wirtschaftsuniversität Handelswissenschaften, Englisch und Spanisch. Mein beruflicher Werdegang ergab sich aus vielen Zufällen. Während des Studiums arbeitete ich immer, um einerseits die Praxis kennenzulernen und andererseits brachte es einen finanziellen Vorteil. Bedingt durch einen privaten Kontakt begann ich bei ITC, einem weltweit agierenden Marktforschungs-Institut, welches im IT-Bereich tätig ist. Bis April 2000 war ich als Projekt-Leiter tätig und wechselte zu Okrina-Heinisch, die die Public Relations-Agentur Nummer eins im Bereich Informations-Technologie ist. Am 1. Juni 2000 wurde ich geschäftsführender Gesellschafter dieses Unternehmens, welches unter dem Namen „Icons GesmbH" firmiert.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist, wenn man seine eigenen Ziele erreicht und die Früchte des Erfolges erntet. Die fachliche Seite kann man sich aneignen; für mich waren die „Softkills" von größter Wichtigkeit. Dadurch fand ich auch sicherlich meinen Weg. Ich konzentriere mich auf die Kommunikation, strategische Planung und Marketing. **Woher kommt die Triebfeder?** Mir war die eigene Freiheit sehr wichtig, das heißt aber nicht, daß ich tue und lasse, was ich will - denn Selbstdisziplin ist für einen Selbständigen von eminenter Wichtigkeit. Ich war nach meinem Studium immer selbständig und sehe dies auch positiv. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin mit meinem bisherigen Lebensweg sehr zufrieden. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Diese Bereiche kann man nicht trennen. Ich verbrachte Wochenenden und Feiertage im Büro, und zwar immer dann, wenn ich eine Idee verfolgte. Das Privatleben leidet daher sicher darunter, denn als Selbständiger fühlt man sich anders als ein Angestellter. Ich nehme mir aber auch die Zeit, meinen Hobbies nachzugehen - ich bin leidenschaftlicher Taucher, dies ist eine Sportart, wo man Muße findet. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Ich versuchte immer, meine Kunden zu überzeugen, daß mein Unternehmen für sie der ideale Partner ist. Ich messe mich an der Konkurrenz und sehe es als Ansporn. Mit Mitbewerbern hatte ich nie Probleme. **Wie erfolgt die Führung der Mitarbeiter?** Ich möchte aus jedem Mitarbeiter einen kleinen Unternehmer machen, daher tragen sie viel Eigenverantwortung. Wenn es Probleme gibt, stehe ich ihnen jederzeit hilfreich zur Seite. Für mich steht der Mitarbeiter an erster Stelle, denn nur wenn dieser motiviert ist, kann er das auch den Kunden spüren lassen. Daß dies der richtige Weg ist, kann ich daran erkennen, daß er bereits nach dieser kurzen Zeit Früchte trägt. **Was sind Ihre Ziele?** Dieses Unternehmen und die Mitarbeiter dorthin zu bringen, wo ich es mir vorstelle. Ich möchte unter die „TOP FÜNF" dieser Branche kommen. Finanziell betrachtet möchte ich den Unternehmenswert steigern, um die Möglichkeit zu haben, an die Börse zu gehen, oder den Betrieb später einmal von einem Großunternehmer kaufen zu lassen.

✶ Sobotka Helmut Dir.

● Steckbrief

Beruf: Bankangestellter Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: Capital Invest, die Kapitalanlagegesellschaft der Bank Austria/Creditanstalt, 1020 Wien, Obere Donaustr. 19. Geboren - Datum, Ort: 20.3.1950 in Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sigrid. Kinder: Sabine (1983) und Michael (1986). Hobbies: Sport, Motorrad (Harley Davidson). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitglied der Geschäftsführung der Asset Management Gesellschaft der Bank Austria/Creditanstalt sowie Mitglied des Vorstandes der Vereinigung österreichischer Investmentfondgesellschaften

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Matura und Bundesheer Eintritt in die ehemalige Länderbank. Ironie am Rande: Mein Klassenvorstand sagte mir bei Überreichung des Maturazeugnisses: „Sobotka, Sie dürfen überall hingehen nur nicht in eine Bank um dort zu arbeiten." „Errare humanum est". In der Länderbank durchlief ich von der Pieke auf alle Stationen des Wertpapiergeschäftes, baute in weiterer Folge das Auslandsaktiengeschäft und im Speziellen das Optionsgeschäft auf. Von 1986 - 1988 legte ich den Grundstein für den damaligen institutionellen Auslandsvertrieb. Der Wechsel in das Investmentfondgeschäft als Geschäftsführer der seinerzeitigen Mercur KAG 1988 war eine absolute Sternstunde. Und dieses Geschäft läßt einen wie man sieht nicht mehr los. Von der Mercur KAG über die Bank Austria KAG und die SparInvest Austria bis zur heutigen Capital Invest KAG.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist immer gekoppelt mit Zufriedenheit. Erfolg ist, etwas zu bewegen. Wenn die Arbeit bzw. die Erreichung eines Zieles Spaß gemacht hat. Erfolg ist auch Problemlösung nach dem Grundsatz: „Wenn du nicht Teil der Lösung bist, bist du Teil des Problems". **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich habe sehr viel Positives und Menschliches von Mitarbeitern und Kollegen zurückbekommen, aber auch von meinen Vorgesetzten (Karriereleiter). **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Aus Rückschlägen wurden rückblickend meine schönsten Erfolge, da für mich die Devise gilt: „Jetzt erst recht": **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die österreichische Szene. Die Tatsache, daß der Prophet im eigenen Land wenig gilt, man ausländischen Arbeitern mehr zutraut, sie haben in vielen Fällen einen Startvorsprung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Innerhalb der Familie habe ich den Stellenwert des Ehemannes und Vaters, der starke Prioritäten auf das Geschäft hat. Mein Bemühen wird „bemerkt". Ich versuche auch immer Qualität in die, oft sehr geringe Zeit, die ich mit meiner Familie verbringen kann, einzubauen. Für meine Freunde bin ich hoffentlich der Mensch geblieben, der ich immer war. Eines der schönsten Komplimente die ich je bekam: „Hoffentlich wirst du nie erwachsen". Privat bin ich ein ganz anderer Mensch und gebe mich auch anders als im Beruf. Ich bin sehr ehrgeizig, möchte Dinge bewegen, der Erfolg der Firma ist immerhin ja auch mein Erfolg. Als Chef versuche ich auch Mensch zu bleiben. Die Toleranz, die ich meinen Mitarbeitern entgegenbringe wird leider auch manchmal ausgenützt. Unter Mitarbeitern gibt es im allgemeinen zwei Gruppen. Die einen, bei denen die „Chemie" stimmt, die anderen, bei denen dies nicht der Fall ist. Solche Situationen lassen sich einfach nicht vermeiden, weil nicht jeder Mensch auf der gleichen „Wellenlänge" schwimmt. Ich war und bin der Meinung, daß auch Menschen in leitenden Positionen nicht unfehlbar sind. Ich erwarte auch von meinen Mitarbeitern den „Mut zur konstruktiven Kritik". **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Freude an der Arbeit. Wenn ich in der Früh aufstehe, freue ich mich ins Büro zu kommen. Man muß, wenn man gute Arbeit leisten will, auch körperlich auf sich schauen. Wenn man gesund und fit ist, geht alles leichter. Ich habe, um diesbezüglich ein Beispiel zu nennen, einmal zehn Jahre hindurch keinen Krankenstandstag gehabt, was für mich sehr wohl ein Erfolg ist, auf den ich auch stolz bin. Zum Thema Teamarbeit: Wir sind alle eine Schicksalsgemeinschaft - jeder einzelne hat seine Aufgabe - die möglichst gut funktionieren soll. Jeder muß sich 100%ig auf den anderen verlassen können. Man könnte die Situation mit einer Schiffsmannschaft vergleichen: Der Kapitän kann ja auch nicht vom Deck in den Kochtopf des Koches schauen, er muß sich verlassen können, daß mit dem Essen alles in Ordnung ist. In jeder Firma besteht eine wechselseitige Abhängigkeit, was sich auf das Teamverhalten und das Teamverständnis auswirkt. **Wie leben Sie mit dem Mitbewerber?** Sportlich, fair. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** In erster Linie durch den Versuch reiner Vorbildwirkung. Ich predige z.B.: nicht nur Pünktlichkeit, sondern versuche auch selbst pünktlich zu sein und übermittle auch die persönliche Begeisterung, die diesem Geschäft inne wohnt. **Haben Sie Vorbilder?** Eigentlich habe ich viele Dinge gesehen, wo ich wußte, „so werde ich es nicht machen". Ich konnte aus falschen Erkenntnissen anderer lernen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Üblicherweise eine Woche in Hernstein/ Niederösterreich pro Jahr.

✶ Sobotka Herbert

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann, seit 1. Juni 2001 in Pension. Funktion: Pensionist, ehrenamtlicher Präsident. Tätig bei: Kulturverein Donaustadt., 1220 Wien, Erzherzog Karl-Straße 58. Geboren - Datum, Ort: 3. August 1940, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Elisabeth. Kinder: Gerda (1958) und Sabine (1971). Eltern: Aloisia und Thaddäus. Schöpferische Akte: Wienerlieder auf diversen Tonträgern. Mitgliedschaften: Obmann-Stellvertreter des freien Wirtschaftsverbandes Donaustadt. Hobbies: Musik, Kunst, Kultur, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Ausbildung zum Industriekaufmann und war anschließend von 1957 bis 1965 bei meinem Vater tätig, der eine Firma für Selbstbaumöbel und Bastlerbedarf führte. 1965 machte ich mich in Wien – Donaustadt in der gleichen Branche selbständig. Zur gleichen Zeit eröffnete ich zusätzlich ein Lokal in Kritzendorf, weiters war ich für den Gastronomiebetrieb im Orpheum verantwortlich und führte zusätzlich einen Stehimbiß an der U-Bahn. 1984 verpachtete ich das Geschäft, 1987 wurde ich Präsident des Kulturvereines Donaustadt. Dieses Amt habe ich bis dato inne; von meinen anderen Tätigkeiten zog ich mich bereits, nach über 40 Dienstjahren, zurück und bin offiziell im Ruhestand. Ich bin heute für die Bezirksfestwochen, sowie für regelmäßige Veranstaltungen im Orpheum oder das Countryfestival in Süßenbrunn verantwortlich. Weiters gibt der Kulturverein im Rahmen der Kunstmeile im Donauzentrum jungen Künstlern die Gelegenheit, ihre Arbeiten auszustellen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, etwas gut zu machen und dafür anerkannt zu werden. Erfolg muß nicht finanziell meßbar sein, er muß mir einfach Spaß machen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr engagierter und offener Mensch und setzte mich immer sehr stark für die Interessen meiner Kunden ein. Ich hatte, gemeinsam mit meiner Exfrau, auch als Wienerlied-Sänger große Erfolge. Die Musik war stets Begleiter all meiner Aktivitäten, ich schloß durch sie viele Kontakte, weil ich als Musiker immer wieder Situationen erlebte, die

sich allein durch meine künstlerische Tätigkeit ergaben. Die Freude an meiner Tätigkeit ist dabei sicher mit ausschlaggebend für meinen Erfolg. Ich war bereits in sehr jungen Jahren sehr selbständig. Beispielsweise baute ich mit siebzehn Jahren mein erstes Haus, als alle anderen Gleichaltrigen in ihrer Freizeit Fußball spielten. Heute blicke ich auf einen sehr reichen Erfahrungsschatz und großes Wissen zurück. Der Kulturverein Donaustadt zeichnet sich dadurch aus, daß wir jungen Künstlern dabei helfen, bekannt zu werden: Wir fördern eine sehr breite Palette junger Kunstschaffender indem wir ihnen den Rahmen bieten, um sich in der Öffentlichkeit zu präsentieren. Unsere Veranstaltungen sind immer sehr erfolgreich, da wir ein sehr gutes Gespür für den Geschmack unseres Publikums haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe in meinem Leben erreicht was ich erreichen wollte, möchte mich jedoch nicht als erfolgreich bezeichnen. Ich bin heute zufrieden und glücklich und das genügt mir auch. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne Herausforderungen sehr ruhig: es gibt wirklich keine unlösbaren Probleme für mich. Grundsätzlich löse ich schwierige Situationen von jeher alleine, da ich immer schon zu meiner Verantwortung stehen mußte. Ich bin ein Mensch, der nie resigniert, Probleme gibt es nun einmal; sie sind ausschließlich dazu da, um gelöst zu werden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß vor allem tüchtig und bescheiden sein und vor allem am Beginn viel Arbeit investieren, wenn man erfolgreich werden will. Wenn man aber Freude an einer Tätigkeit hat, wird man seinen Einsatz nie als schwere Arbeit empfinden und dabei nicht auf die Uhr sehen. Es ist also ganz wesentlich, seinen Interessen und Talenten zu folgen, dann ergibt sich der Erfolg unter den obengenannten Voraussetzungen meist von selbst. Dabei denke ich, daß gute Ausbildung heute einen noch größeren Stellenwert einnimmt als in der Vergangenheit: Man hat heute ohne einen gewissen Bildungsgrad sehr geringe Chancen, erfolgreich zu werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin eigentlich kein Mensch der sich bewußt besonders weitläufige Ziele steckt: Meine Ziele ergeben sich meist von selbst, und wenn sie da sind, versuche ich sie zu verwirklichen. Heute wünsche ich mir, noch lange gesund und glücklich zu bleiben.

✱ Sobotka Kurt

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler. Funktion: Schauspieler. Tätig bei: Theater in der Josefstadt., 1080 Wien, Josefstädter Str. 26. Geboren - Datum, Ort: 9. März 1930, Wien. Familienstand: Gertraud. Kinder: Werner und Wolfgang. Ehrungen: Augustin, Verdienstkreuze. Hobbies: Musik, Tischlerei, Klavier

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Schule begann ich eine 2-jährige Ausbildung an der Handelsakademie und wechselte für ein Jahr wegen einer Jugendliebe zum Preiner Konservatorium. Trotz Kinderlähmung und Gehirnhautentzündung machte ich alle Prüfungen am Reinhardt Seminar und bekam 1948 durch einen Agenten mein erstes Engagement in Steyr. Danach spielte ich in vielen Kellertheatern in Wien und ging dann mit einer Länderbühne auf Tournee. 1959 spielte ich in meinem ersten Film „Die Schatzinsel" und war bis heute in 450 Filmrollen zu sehen. Zwischen 1957 und 1960 spielte ich an der Josefstadt und begann mit Helmut Qualtinger, Wehle, Bronner, März, Stenker und Eva Piz Kabarett zu spielen. 1968 baute ich mit Martin Flossmann das Simpel neu auf, stellte ein neues Ensemble zusammen, spielte nebenbei an der Volksoper, im Theater in der Josefstadt, im Volkstheater und im Theater an der Wien. 1974-75 spielte ich im Züricher Schauspielhaus und dann im Thalia Theater in Hamburg. Seit 1951 mache ich Radiosendung wie z.b. „Gugelhupf" und eine Kabarettsendung im Ö1.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg, wenn Fachleute die Leistung anerkennen. Ich versuche die Leute auf eine gesunde und natürliche Art und Weise zu unterhalten, nicht nur humorvoll, sondern auch ernsthaft. Man sollte so spielen, daß das Publikum das Gefühl hat, das kann ich auch. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** In gewisser Hinsicht schon, weil mich viele Leute kennen. **Spielen Niederlagen eine Rolle und wie gehen Sie damit um?** Wenn mich ein Kritiker zerreißt ist es mir egal, wenn Kollegen die ich sehr schätze mich kritisieren, trifft mich das sehr wohl. Ich versuche dann meine Fehler zu erkennen, halte dieses Unterfangen aber als die schwierigste Aufgabe, die es gibt. **Können Sie ein Beispiel für einen Fehler nennen?** Wenn man zu schnell spricht, man sollte die Reihenfolge beachten, zuerst denken - dann sprechen. **Wie werden Sie von Familie, Freunden und Mitarbeiter gesehen?** Sie sehen mich sicher unterschiedlich, aber ich denke alle sehen mich als Einzelkämpfer. Ich weiß nicht, ob ich wirklich Freunde habe, denn an Freunde stelle ich sehr hohe Erwartungen. Man muß immer Zeit für einen Freund haben. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Als Schauspieler schwimmt man schon im Schiff der Sympathie. Mein Erfolgsrezept ist vielleicht, daß ich natürlich geblieben bin und nicht größenwahnsinnig wurde. Mein Humor ist sehr wichtig, mit diesem läßt sich vieles leichter ertragen und meine Erkenntnis, daß sich Kunst nicht machen läßt, sondern Kunst muß passieren. Es kommt in der Kunst auf den Zeitpunkt an, zu spüren, wann man etwas tut oder sagen soll. Das kann man nicht lernen. Eitelkeit vernichtet die Kunst, eine Vorstellung sollte sich entwickeln, wachsen und reifen können. **Haben Sie Vorbilder?** Hans Moser, er ist der Einzige der in der Lage war, jemanden vom Lachen zum Weinen zu bringen und umgekehrt. Charly Chaplin war auch ein großartiger Schauspieler. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung ist Medizin, beruflich wie auch privat. Ich wurde zum Glück schon oft anerkannt, vor allem von meinen Kollegen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich bin als Vitalitätsbündel geboren und so bin ich auch geblieben. **Ihre Zielsetzung?** Wenn ich einmal sterbe, möchte ich keine böse Nachrede. Wenn man etwas schlechtes getan hat, kann es einem Gott vielleicht verzeihen, hat man aber etwas Gutes getan ist es für ihn schwerer zu verzeihen. **Ihr Lebensmotto?** Ich lebe meine vielseitigen Interessen aus, spiele Klavier, mische im Tonstudio und tischlere. **Ihr Erfolgsrezept?** Ehrliche Arbeit ist mein persönliches Erfolgsrezept. Erfolg sollte den nächsten Erfolg nach sich ziehen. Erfolg kann einem helfen, wenn er da ist, aber wenn er dann wieder geht kann es einen Menschen stark zurückwerfen. Er hat etwas gefährliches in sich.

✱ Sollan Rudi

● Steckbrief

Beruf: Elektriker und selbständiger Wüstenrot-Berater. Funktion: Inhaber. Geboren - Datum, Ort: 8. Mai 1948, Poysbrunn. Familienstand: Verheiratet mit Anna. Kinder: Sabine (1971) und Rudi (1972). Eltern: Olga und Rudi. Ehrungen: 1995 Ehrennadel in Gold von der Wüstenrot Bausparkasse, 1996 Ehrenring in Gold der Wüstenrot Versicherungs AG. Mitgliedschaften: Ausschußmitglied der Wirtschaftskammer Niederösterreich für die Versicherungsagenten und Finanzdienstleister Bezirksvertrauensperson für den Bezirk Gänserndorf. Hobbies: Rad fahren, Berg wandern.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Elektrikerlehre beim E-Werk der Stadt Poysdorf begann ich 1969 bei Wüstenrot als Außendienstmitarbeiter. Seit 1996 bin ich selbständiger Wüstenrot Berater. Nach all den Jahren bin ich noch immer im Außendienst, weil ich gerne mit Menschen arbeite, den ganzen Tag im Büro sitzen, wäre für mich undenkbar. Außerdem habe ich mir einen eigenen Kundenstock aufgebaut und bin bemüht, alle meine Leute nach bestem Wissen und Gewissen und der dazugehörigen Verantwortung zu betreuen.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil mir die Tätigkeit immer noch Freude bereitet. Neue Kunden sind willkommen, mein Bestand wird gepflegt. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Etwas Angenehmes,- es ist ein gutes Gefühl, wenn man seine Ziele realisieren konnte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab 1975, da habe ich mich, nach Hausbau, voll ins Geschäft gestürzt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich begann zu einer Zeit, wo es hohe Bausparprämien gab und andere hoch interessante Produkte. Mein Einsatz und die Art wie ich mit Menschen umgehe. **Hatten Sie ein Vorbild?** Im Bezirk Gänserndorf hat es den Herrn Direktor Josef Fitzek gegeben, der ein sehr erfolgreicher Kollege war. Er hatte eine große Familie und hat sie und den Beruf vorbildlich unter Dach und Fach gebracht, das war damals für mich sehr beeindruckend. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als angenehmer Kollege. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie sollten leistungsorientiert, verläßlich sein und mit Freude arbeiten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mit dem Wüstenrot Familienfond, bis 100.000 Schilling zu 0 Prozent habe ich schon vielen, kinderreichen Familien helfen können. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Mindestens zwei Wochen pro Jahr. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe noch ein erfolgreiches Jahrzehnt vor mir. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mit einer 40 Stunden-Woche funktioniert es nicht. Wenn man heute etwas erreichen möchte, dann muß man ganz besonders einsatzfreudig sein.

✶ Söllner Ronald

Steckbrief

Beruf: Landes- Beamter. Funktion: Supplierender kaufmännischer Direktor. Tätig bei: Amt der Niederösterreichischen Landesregierung - A.Ö.NÖ LKH Mödling., 2340 Mödling, Sr. Maria Restitutagasse 12. Geboren - Datum, Ort: 5. Juli 1966, Klosterneuburg. Familienstand: Verheiratet mit Marion. Kinder: Florian (1998) und Viktoria (2001). Eltern: Irma und Mag. Norbert. Mitgliedschaften: Römisch-Katholische Studentenverbindung (Jung Dietrich Wien). Hobbies: Meine Kinder, Skifahren, Radfahren und Schwimmen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach fünf Jahren Gymnasium besuchte ich die vierjährige Fachschule für Uhrmacher in Karlstein mit Abschluß; Facharbeiter für Mikromechanik und Mikroelektronik. 1985 absolvierte ich den Grundwehrdienst in Allensteig und war dann bis 1988 Zeitsoldat in der Maria Theresienkaserne, in Wien. Bereits 1987 begann ich, auf dem zweiten Bidungsweg, mit der Externisten-Matura bei Dr. Roland, und schloß 1990 ab. 1988 trat ich in den Landesdienst ein, zuständig für die Kanzleigeschäfte der Umwelt- Anwaltschaft. 1990- 1993 wechselte ich auf die Bezirks-Hauptmannschaft Wien-Umgebung und war im Bereich Sozialarbeit als Sachbearbeiter tätig. Mit Februar 1993 kam ich zurück ins Amt der Niederösterreichischer Landesregierung, in die Abteilung Sanitätsrecht und Krankenanstalten, als Sachbearbeiter in der Wirtschaftsaufsicht. Mit Januar 1994 wurde ich der stellvertretende Leiter der Rechnungsgruppe. Januar 2000 wurde ich dem Krankenhaus Mödling dienstzugeteilt und bin seit März 2000 der geschäftsführende Stellvertreter des kaufmännischen Direktors, und nach seiner Pensionierung am 1. April 2001 übernahm ich die Leitung. Im Jahr 1995 begann ich in- und externe Schulungen und schloß 1997 mit einem Diplom des Österreichischen Institutes für Krankenhausbetriebsführung, (ÖIK) mit ausgezeichnetemErfolg, als Dipl.-Krankenhausbetriebswirt ab. Gleichzeitig erwarb ich das Diplom der Wirtschaftsuniversität Wien zum akademisch geprüften Krankenhausmanager. Derzeit leite ich die kaufmännische Direktion, sämtliche Angelegenheiten des Krankenhauses die mit dem Budget, (600 Millionen) des ordentlichen und außerordentlichen zusammenhängen, gehören zu meinem Aufgabengebiet. Zur Zeit beschäftigen wir 700 Mitarbeiter und haben zirka 350 Betten aufgestellt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mit den Budgetvorgaben und den Vorstellungen der Verantwortlichen des Krankenhauses den nötigen Konsens finden kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe mich nie zurückgelehnt, habe immer wieder versucht, mich laufend weiter zu entwickeln **Sehen Sie sich als erfolgreich und warum?** Ja. Ich bin stolz weil ich mir diese Position erarbeitet habe. **Ab wann empfanden Sie sich erfolgreich?** 46 Leute haben in der Maturaschule begonnen und nur sechs haben diese beendet. Es ging dann Stepp bei Stepp weiter. Im Frühjahr 2001 war ich mir sicher, denn im Rahmen eines Seminars bei der ARGE der Pflegedirektorinnen wurde ich auf Grund einer Gruppenarbeit sofort eingeladen, an einem Kongreß einen Vortrag zu halten. **Ich welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Meine Entscheidung seinerzeit hier in das Krankenhaus zu kommen, war für meinen beruflichen Werdegang richtungsweisend. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** 1998 wurde auf Grund meines Impulses eine Einkaufsgemeinschaft für fünf LKH-Anstalten gegründet. Damals meinten sehr viele Zweifler, daß das nicht gut gehen könnte. Nachdem aber die Einsparungserfolge ihren ersten Niederschlag gefunden haben, wurde die Einkaufsgemeinschaft um sämtliche NÖ Landes- Pensionisten- und Pflegeheime erweitert. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Auf dem einen Gebiet die exorbitante Steigerung der medizinischen Technologie, auf der anderen Seite das Budget. Problematik der Personal- und Sachaufwandes. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben einer schriftlichen Bewerbung mit Lebenslauf das persönliche Vostellungsgespräch. Für ein harmonisches Ar-

beitsklima muß ein neuer Mitarbeiter in das Team passen. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Ein Beispiel: Vor wenigen Tagen kam eine Krankenschwester auf mich zu und meinte: Es ist angenehm mir ihnen zusammen zu arbeiten, sie gehen offen auf uns zu, wir sind in Entscheidungsprozesse mit eingebunden und letztendlich übernehmen sie die Verantwortung. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Laufend in der Freizeit. Sicher mindestens vier Wochen. Ich nehme in- und externe Fortbildungsmöglichkeiten wahr. Die Fort- und Weiterbildung wird laufend den beruflichen Erfordernissen angepaßt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das Wichtigste heutzutage ist offen und ehrlich mit den Mitarbeitern, mit Menschen umzugehen. Offen an Problemlösungen zu arbeiten, gemeinsam mit den Mitarbeitern. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein nächstes Ziel wäre die Funktion des kaufmännischer Direktors eines Krankenhauses.

✱ Sommer Elfriede

● Steckbrief

Beruf: Bürokauffrau, Gastronomin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Hotel-Gasthof Felix Sommer., 2214 Auersthal, Hauptstraße 112. Geboren - Datum, Ort: 1. Oktober 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Felix. Kinder: Karin (1981) und Felix (1984). Eltern: Leopoldine und Herbert. Ehrungen: 1998 1. Preis „Taten statt Worte", familien- und kinderfreundlichster Betrieb in Niederösterreich, im Bezug auf die Angestellten. Mitgliedschaften: Obfrau der Österreichischen Frauenbewegungsgruppe in Auersthal, Obfrau Stellvertreterin der Weinstraße Niederösterreich, Südliches Weinviertel. Hobbies: Skifahren, Reiten, Joggen, Radfahren, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Handelsschule war mein erster Job Sekretärin bei den Eternitwerken in Wien. Nach dreieinhalb Jahren, nach meiner Heirat, wechselte ich in die Gastronomie. Ich kam nach Auersthal, in den seit 1881 bestehenden Familienbetrieb meiner Schwiegereltern. In den nächsten zehn Jahren lernte alles Wesentliche, besuchte ständig Seminare und konnte mir so die nötige Praxis aneignen. 1990 übernahmen mein Mann und ich den Betrieb. Danach haben wir laufend renoviert, verbessert und verschönert. Wir sind ein gutbürgerlicher Gasthof, mit traditioneller Hausmannskost, Spezialitäten der Region, aber auch internationaler Küche. Im Haus haben wir für ca. 200 Gäste Platz, im Sommer kommen im Hof noch 25 Plätze dazu. Die abgetrennten Räume bieten Platz für verschiedenste Feiern und Feste. Das zum Haus gehörende Hotel verfügt über 70 Betten. Seit zehn Jahren bieten wir unseren Gästen spezielle Bio- Nichtraucherzimmer an. Zur Zeit beschäftigen wir zehn Angestellte. Mein Mann ist für den Getränkebereich und für das Service zuständig. Das Hotel, die Küche und die Büroarbeiten habe ich übernommen.

● Zum Erfolg

Gab es eine Situation, die für Ihren Erfolg wesentlich war? Meinen Beruf aufzugeben und ganz neu in das Gastgewerbe einzusteigen, das war eine Entscheidung, die ich nie bereut habe. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nicht nur nach schulischer Leistung, ich entscheide emotional, gepflegtes Aussehen, gute Umgangsformen und Einsatzbereitschaft. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die familienfeindlichen Arbeitszeiten. **Haben Sie einen Ratschlag an die junge Generation?** Man muß flexibel sein, sich auf Situationen einstellen können, mit der Zeit gehen und sich laufend anpassen. Der persönliche Einsatz ist ebenso wichtig, wie die Präsenz im Betrieb sowohl für die Gäste als auch zur Kontrolle. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Weiterbildung pro Jahr?** Zirka zwei Woche, außerdem lese ich Fachjournale und Kochbücher. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich diesen Betrieb erfolgreich führe. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als tolerante Chefin, mit wöchentlich einer Dienstbesprechung, in der man Vorschläge einbringen kann. In unserem Betrieb wird übrigens ein flexibles Arbeitszeitmodell praktiziert. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wirtschaftliches Arbeiten, Ausdauer, und die Freude in einem so angenehmen Ambiente seinen Beruf ausüben zu können. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach ca. fünf Jahren hatte ich die Bestätigung für den richtig eingeschlagenen Weg. **Was bedeutet Erfolg für Sie?** Es ist eine Bestätigung und ist gut für das Selbstwertgefühl. Es die Freude am Geleisteten. **Hatten Sie Vorbilder?** Meine Großmutter, sie konnte aus nichts, etwas machen. **Ihr Ziel?** Den Betrieb für meinen Sohn, der bereits die Hotelfachschule besucht, erfolgreich weiterzuführen, immer weiter zu investieren, um ihm ein gesundes Unternehmen übergeben zu können.

✱ Spadinger Josef Mag.

● Steckbrief

Beruf: Wirtschaftsprüfer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Arthur Andersen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mbH., 1010 Wien, Teinfaltstraße 8. Geboren - Datum, Ort: 6. August 1965, Höhnhart. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Mathias, Alexander und Verena. Hobbies: Lesen und EDV.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich stamme aus einem Unternehmerfeld und hatte schon während meiner Schulzeit mein Interesse am Rechnungswesen entdeckt. Während des Studiums machte ich in der Partnerkanzlei von Arthur Andersen ein Praktikum, deshalb führte mich mein Weg nach dem Studium wieder in dieses erstklassige Haus. Ich fand in diesem Unternehmen sehr gute Freunde und Arbeitskollegen, wir konnten dieses Unternehmen immer erfolgreicher gestalten. 1994 legte ich die Steuerberatungsprüfung erfolgreich ab. Als Arthur Andersen die Partnerkanzlei in Österreich wechselte, nahm ich an diesem Wechsel teil. Jetzt bin ich einer der Geschäftsführer von Arthur Andersen Österreich mit dem Schwerpunkt Wirtschaftsprüfung und unter anderem für die Koordination der internen Ausbildung im Bereich Wirtschaftsprüfung zuständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, Glück zu haben. Dieses Glück beinhaltet Gegebenheiten und Möglichkeiten vorzufin-

den, in denen man sich einbringen kann und sich ein Profil verschaffen kann. Probleme wahrzunehmen und Lösungen zu erarbeiten schafft Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Erkenntnis, daß ich - wenn ich in einer Dienstleistungsbranche erfolgreich sein will -, immer für die Klienten da zu sein habe. Sehr wichtig war meine Fähigkeit, mich selbst zu motivieren; weiters gelang es mir, die positive „Teamchemie" aufrechtzuerhalten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Da es nicht viele schaffen, einen Karriereweg in dieser Art zu durchlaufen, sehe ich mich auf jeden Fall als erfolgreich an. Die Perspektiven werden jedem im Unternehmen geboten, diese Herausforderung anzunehmen obliegt den einzelnen Personen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das Gefühl des Erfolges nimmt man natürlich schon während des Studiums durch die einzelnen Teilprüfungen wahr. Wenn man sich auf etwas vorbereitet und diese Vorbereitung mit einem positiven Erlebnis abschließt, empfindet man das Wohlgefühl des Erfolges. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir haben eine längere „Anlaufzeit": Durch das Berufsrecht benötigen wir drei Jahre Praxis für die Steuerberatung und ebenso viele für den Beruf des Wirtschaftsprüfers. Man braucht also Ausdauer, um sich in dieser Branche Karriere machen zu können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir haben bestimmte Persönlichkeitsprofile, die neben dem Fachwissen als Voraussetzung gelten. Wir schätzen Selbstorganisation, Problemlösungskapazität, Eigeninitiative, Zeitmanagement, Ausdauer sowie Verantwortungsfähigkeit für sich und andere. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Unsere Mitarbeiter sind aufgefordert, sich selbst weiterzubilden und wissen, daß wir als große Familie einander immer zur Seite stehen. Jedem Mitarbeiter ist die Möglichkeit, ein Netzwerk mit 70.000 Menschen zu nutzen, bekannt und dieses Wissen, diese immensen Möglichkeiten zur Entfaltung zu nützen, stellt einen Background dar, der seinesgleichen sucht. Nicht umsonst wird in internationalen Studien über die begehrtesten Arbeitgeber unser Unternehmen genannt. Wir haben eine interne Ausbildung, wie sie kaum ein anderes Unternehmen ihren Dienstnehmern bieten kann. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir sind in Gruppen strukturiert. Zunächst gibt es Partner-Geschäftsführer. Jeder Partner hat wiederum Geschäftsführer, die Teams führen. Hier in Österreich sind wir ca. 250 Mitarbeiter. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Erstens ist die Selbstmotivation von hohem Wert und zweitens ist es wichtig, ausbildungsmäßig immer am Laufenden zu bleiben. Nur die laufende Weiterbildung verschafft den nötigen Vorteil im Beruf. Die Schattenseite des Erfolges zeigt sich in der schwierigen Balance von Familie und Beruf. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Hier im Unternehmen bestehen viele Möglichkeiten; mir gefällt persönlich die Möglichkeit direkt in dem Klienten-Unternehmen tätig zu sein.

✱ Spalj Johannes

● Steckbrief

Beruf: Zollbeamter. Funktion: Koordinator. Tätig bei: Finanzlandesdirektion für Wien, NÖ und Burgenland., 1030 Wien, Vordere Zollamtsstr. 7. Geboren - Datum, Ort: 24. Februar 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Susanne. Eltern: Auguste. Hobbies: Garten und Radfahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Im Sommer 1980 maturierte ich, absolvierte meinen Präsenzdienst und arbeitete für kurze Zeit in einer Bank. Ich wollte immer schon zum Zoll und mein Wunsch verwirklichte sich im Jahr 1981. Aufgrund der Tätigkeit meines Vaters, er war Zolldeklarant für die Firma Meinl, wußte ich über die Zollgebahrung bescheid. Also begann ich beim Zollamt Wien die eineinhalbjährige praktische und die halbjährige theoretische Ausbildung und schloß die Gesamtausbildung im Sommer 1983 mit Auszeichnung ab. Nach meiner Ausbildung setzte man mich in der Mängelabteilung ein, die sich mit der Aufklärung von Mängel in der Zollabfertigung befaßt. Mein Hauptaufgabengebiet liegt in der Abgabenvorschreibung, um Zollbescheide zu erlassen, wenn jemand ein Finanzstrafverfahren zu erwarten hat. Es ist eine sehr komplexe Materie und die Direktion hielt mich hierfür fähig. Ich wurde zuerst einem Referenten zugeteilt, und bekam dann durch meinen Einsatz und durch mein Interesse an der Sache ein eigenes Referat zugeteilt. Im Jahr 1993 ergab es sich, daß mir der Abteilungs-Stellvertreter-Posten angeboten wurde und Ende des Jahres 1994 wurde die Abteilung Betrugsbekämpfung aufgebaut, deren Leitung ich jetzt inne habe. Wir haben auch strafrechtliche Befugnisse und befinden uns mit unseren Befugnissen im oberen Drittel aller europäischen Länder. Mein Kollege Erich Wolfram als uniformierter Zollwachbeamter und ich als Koordinator wickeln alle anfallenden Anliegen ab. Diese Referate sind in Österreich siebengeteilt, wobei sich ein separates Referat im Finanzministerium befindet. Wir erfüllen hier auch die Aufgabe als Verbindungsstelle der einzelnen Referate zum Finanzministerium und dessen Zollämtern.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich die Anerkennung durch die Behörde als Institution und die Anerkennung meiner Kollegen. Als Erfolg deklariere ich auch ein positives Feedback der Bevölkerung für die Arbeit der Zollverwaltung. Erfolg ist für mich aber auch der Freiraum zu eigenen Entscheidungen in meiner Tätigkeit als Koordinator, welche natürlich innerhalb der gesetzlichen Rahmen stattfindet. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe beruflich alle Chancen genützt und befinde mich, obwohl ich kein Akademiker bin in einer Spitzenposition. **Wann haben Sie Ihre Fähigkeiten entdeckt?** Ich wußte immer schon was ich will, jedoch wurde es erst im Jahr 1995 möglich ein eigenes Referat zu leiten, da in diesem Jahr eine Umstrukturierung stattfand, die ich nützen konnte. Ich habe vorher 13 Jahre meine Aufgaben am selben Platz durchgeführt, in denen eine Art Heimatgefühl entsteht. Wenn sich dann eine Chance zur Entwicklung auftut, überlegt man sich sehr wohl, ob man bleiben oder sich weiterentwickeln möchte. **Wie erkennen Sie Chancen und wie nützen Sie diese?** Über gewisse Beziehungen erhält man Möglichkeiten sich zu entwickeln und diese nützt man, wenn man es vermag sich selbst in diesen Positionen zu sehen. **Nach welchen Kriterien treffen Sie Entscheidungen?** Wir treffen Entscheidungen aufgrund von Informationen und Erfahrungen die wir während unserer Tätigkeit gesammelt haben. Wir arbeiten immer mehr auf Basis der Risikoanalyse, wobei uns die Qualität der Kontrollen wichtiger als die Quantität von Kontrollen ist. **Was möchten Sie persönlich noch erreichen?** Die Beibehaltung meiner Funktion und meiner Umgebung. Wichtig ist mir auch, daß meine Kollegen meine Anweisungen verstehen und die Anweisungen als Hilfestellung verstehen. **Wenn Sie Rat benötigen, welchen Personenkreis wählen Sie als Berater?** In erster Linie frage ich meinen Kollegen Erich, dann frage ich natürlich meinen Chef, der als Zoll - Landesinspektor der höchste

Zollbeamte Wiens und Niederösterreichs ist und der mir aufgrund seines Wissens und seiner Erfahrungen schon sehr oft geholfen hat. Darüberhinaus frage ich auch in Meetings, in denen wir Erfahrungen austauschen, Kollegen anderer Abteilungen, die fachspezifisch zu Problemlösungen beitragen könnten. Sehr froh bin ich auch über meine guten Kontakte zum Finanzministerium, dessen Abteilungsleiter mir auch schon sehr weitergeholfen hat. **Spielten Niederlagen in Ihrem Leben , in Ihrer Karriere eine wichtige Rolle?** Niederlagen waren nicht wirklich entscheidend in meinem Leben. **Haben Sie Vorbilder?** Niki Lauda, der gezeigt hat, daß auch trotz schwerer Rückschläge sehr viel möglich ist und der mit seiner Konsequenz und durch seine Flexibilität gezeigt hat, daß man in mehreren Branchen erfolgreich sein kann. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Mein Motto ist sicher „Arbeiten um zu leben" und nicht „leben um zu arbeiten". Die Lage ist manchmal hoffnungslos aber nicht ernst. **Welche Empfehlungen für den Erfolg wollen Sie weitergeben?** Wichtig ist es die ersten Jahre als Lernjahre zu betrachten. Man erreicht erst durch Erfahrungen und Beziehungen die erträumten Positionen. Sehr wichtig ist es sein Ziel im Auge zu behalten und sich immer weiterzubilden; dann kommen aus irgendeiner Nische auch die richtigen Angebote.

✱ Spannbauer Herta

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Reprozwölf Spannbauer GesmbH & Co KG., 1120 Wien, Murlingengasse 7. Geboren - Datum, Ort: 20. November 1946, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Marius. Kinder: Daniel (1973) und Andreas (1977). Eltern: Rosa und Theodor. Hobbies: Tanzen, Aerobic.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Da ich in der Nachkriegszeit aufwuchs, wurde meine Kindheit und Jugend, wie bei vielen zu dieser Zeit, von den ärmlichen Verhältnissen geprägt. Nach dem Abschluß der Handelsakademie verbrachte ich dreieinhalb Jahre in der Schweiz, wo ich kaufmännisch tätig war. Ich fühlte mich generell zur Exporttätigkeit, zu Sprachen hingezogen, so machte mir die Arbeit in einer Exportabteilung Spaß. Nach meiner Rückkehr nach Österreich übte ich eine ähnliche Tätigkeit aus. 1971 gründete mein Mann eine eigene Firma, wo ich mittätig war. Zu Beginn war unser Betrieb sehr klein - eine Reproanstalt, die sich mit den Druckvorbereitungen beschäftigte. Ich übernahm die kaufmännische Seite, mein Mann kümmerte sich um das Technische. Als unser erster Sohn zur Welt kam, blieb ich zu Hause, wo ich auch meine geschäftlichen Aufgaben erledigte. Im Jahre 1980 gründeten wir eine Filiale in Paris, die uns interessante, internationale Erfahrungen brachte. Mit der Zeit wuchs die Firma und wurde immer weiter erneuert. Der Schwerpunkt unserer Tätigkeit hat sich in den letzten Jahren nicht zuletzt auf Grund der neuen Technologien immer mehr auf Bildbearbeitung und hochwertige Retuschen verlagert. Unser Kundenkreis umfaßt auch zahlreiche Künstler, wodurch die kreative Seite der Mitarbeiter beansprucht und gefördert wird.1995 sind wir in den Digitaldruck eingestiegen und konnten damit ein neues interessantes Gebiet dazu erobern, inzwischen bringt uns der Digitaldruck ca. 20 Prozent unseres Gesamtumsatzes. Man kann behaupten, daß wir zu den führenden Betrieben in Wien zählen, was unter anderem dadurch bestätigt wird, daß wir die besten Werbeagenturen als langjährige Kunden haben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Das Gefühl, etwas geleistet zu haben, auf das man stolz sein kann. Erfolg heißt für mich die Bewältigung einer Aufgabe. **Was ist Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Die Überzeugung, daß ich das, was ich will, erreiche. Wichtig ist eine gute Ausbildung zu haben, die als Startkraft für die Entwicklung dient. Internationale Erfahrungen waren für mich von Bedeutung, vor allem in der Schweiz, wo ich lernte, daß man ohne Hektik und viel Geschehen nach außen öfter mehr erreichen kann als sonst. Für unseren Erfolg ist auch wesentlich, daß die Kompetenzen zwischen mir und meinem Mann geteilt sind, und daß wir uns gut ergänzen. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Es ist manchmal wichtig, etwas Negatives zu erleben, da es einen in der persönlichen Entwicklung weiterbringen kann. Es ist von Bedeutung, eine optimistische Lebenseinstellung zu bewahren, um sich nicht auf die Rückschläge zu konzentrieren, sondern um etwas Neues anzufangen. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Für mich ist die Zusammenarbeit sehr wichtig. Als Kaufmann bin ich es gewöhnt, mich mit den Leuten zu solidarisieren, und das lebe ich aus. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Ein guter Ruf in der Branche. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Bewegung; seit meinem 14. Lebensjahr beschäftige ich mich mit Aerobic, einmal im Jahr faste ich für eine Woche, was meinem Körper und meiner Seele sehr gut tut. **Was ist für Sie im Leben wichtig?** Den ersten Schritt zu machen und die Überzeugung zu gewinnen, daß es klappt. Mir ist wichtig, sich zu besinnen, daß meine Tätigkeit zu einem Ergebnis führt.

✱ Spausta Albert

● Steckbrief

Funktion: Vorstandsdirektor. Tätig bei: Österreichische Beamtenversicherung - Verein auf Gegenseitigkeit., 1016 Wien, Grillparzerstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 28. Dezember 1941Wien. Hobbies: Radfahren, Schwimmen, Reisen, Opernbesuche, Tennis.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mein beruflicher Werdegang begann am 12. Dezember 1955 mit dem Eintritt in die Österreichische Beamtenversicherung. Im Rahmen meiner Tätigkeiten, lernte ich sämtliche Abteilungen des Hauses kennen. Am 1. März 1970 wurde ich zum Sekretär ernannt, am 1. Mai 1979 erhielt ich die Handlungsvollmacht, und die Gesamtprokura am 1. April 1982. Am 1. Jänner 1987 erfolgte die Ernennung durch den Aufsichtsrat zum Vorstandsmitglied mit der Berufsbezeichnung Direktor. Am 1. Jänner 1996 wurde die Funktionsperiode auf weitere fünf Jahre verlängert und am 1. Jänner 2000 wurde diese nochmals auf fünf Jahre verlängert. Der Vorstandsbereich umfaßt die Allgemeine Verwaltung, die Versicherungsmathematik und die Stabsstellen Versicherungsmathematik und Risikoversicherung.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Ob man erfolgreich ist oder nicht, beurteilen meist fremde Menschen, dies ist allerdings nicht entscheidend. Wesentlich ist, daß man im Beruf glücklich und zufrieden ist, und seine Arbeit mit Freude versieht. Dazu gehört neben dem Fachwissen, ein dementsprechendes Basiswissen. Eine berufliche Laufbahn, wie ich sie gemacht habe, ist heute allerdings unmöglich. Ich bin mit 14 Jahren in dieses Unternehmen eingetreten und habe eine Vielzahl von Seminaren und Ausbildungslehrgängen absolviert. Aufgrund meines persönlichen Einsatzes habe ich mich Schritt für Schritt hinaufgearbeitet. Ich bin 45 Jahre im Unternehmen tätig, und habe, was man als Bilderbuchkarriere bezeichnet, hinter mich gebracht. Heute bedarf es mindestens einer akademischen Ausbildung um überhaupt soweit zu kommen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Der persönliche Einsatz, der Wille zur Fortbildung und Opferbereitschaft. Die eigene Einstellung zum Beruf war sicher wesentlich für die Karriere. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich auf einer Schaltstelle im Unternehmen sitze, wo ich etwas bewirken kann. Für mich zählt, daß ich etwas bewirken kann. **Welchen Ratschlag für Erfolg können Sie weitergeben?** Voraussetzung ist eine profunde Ausbildung auf dem Sektor EDV. Zur Zeit ist es sehr schwierig, in diesem Bereich Spezialisten zu bekommen. Wenn man die Absicht hat, eine Führungsposition in einer Versicherung zu bekommen, sollte man neben der normalen akademischen Ausbildung, die höhere Versicherungsmathematik studieren. Dies ist sicher eine sehr gute Basis um eine Spitzenposition zu bekommen. Persönlicher Einsatz, Fleiß und Ausdauer müssen vorhanden sein. **Wie gehen Sie mit Mitbewerbern um?** Früher hatten wir einen sehr großen Stab an freien Mitarbeitern, denn wir vertraten die Meinung, daß die Mitarbeiter in jenen Bereichen tätig sein sollten, wo geworben wird. Hier hat es einen Einbruch, aufgrund der neuen Werkvertragsregelung, gegeben. Derzeit befinden wir uns im Umbruch und ich vertrete die Meinung, wenn man gute Produkte hat, kann man als Nischenversicherer am Markt bestehen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mit den engsten Mitarbeitern findet wöchentlich ein Jour-Fix statt, wo über Probleme gesprochen wird und eine Lösung herbeigeführt wird. Aufgrund der Größe des Unternehmens sehe ich viele Vorteile, wie z.B. daß wir sehr rasch auf Marktgegebenheiten reagieren können, und dies ist ein sehr großer Vorteil gegenüber so manchen großen Versicherungen. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Ich trenne diese Bereiche. Das Privatleben ist bei mir sicher zu kurz gekommen. In jüngeren Jahren, wo das Unternehmen im Aufbau begriffen war, hatte ich keine Zeit um ein Privatleben zu praktizieren. Ich habe auch so manchen Samstag im Unternehmen gearbeitet, was mich damals allerdings nicht störte. **Gab es Vorbilder?** Ja, den ehemaligen Generaldirektor Dr. Kaiser, welcher mich durch seine Personalführung sehr geprägt hat.

✶ Sperl Günter

Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Chefkoch. Tätig bei: Restaurant Hansen., 1010 Wien, Wipplingerstraße 34. Geboren - Datum, Ort: 17. Jänner 1973, Voitsberg. Eltern: Helga und Günter. Hobbies: Laufen, Jogging, Fitneß und die Steiermark.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ein Jahr Handelsschule und mit 15 Jahren von zu Hause ausgezogen. Das erste Lehrjahr verbrachte ich im Hotel Steierhof in Graz, die letzten zwei Jahre Lehrzeit absolvierte ich im Schloßhotel Pichlarn, in der Obersteiermark. Im September 1991 kam ich nach Wien ins Hotel Bristol als Comis, nach einem Jahr war ich Demi-Chef. 1995 ging ich als Chef de Parite in ein toscanisches Restaurant sehr hoher Qualität, ins „Cantinetta Antinori" in die Jasomirgottstraße. 1996 war ich sechs Monate auf einem Schiff, eine Weltreise mit 500 Passagieren, als Chef Sourciere. Wieder zurück in Wien, war ich wieder im „Cantinetta Antinori", als Sous-Chef. Nach einem dreiviertel Jahr wechselte ich für ein Jahr ins „Gelbe Haus" nach Wiener Neustadt, als Gault Millau- Küchenchef-Stellvertreter. Im Juni 1998 kam ich ins Restaurant Hansen, im Wiener Börse-Gebäude am Ring, ebenfalls als Sous Chef. Im Februar 2000 avancierte ich zum Küchenchef. In erster Linie sind wir ein Mittagslokal für ca. 80 Gäste. Mein Hauptaugenmerk konzentiert sich auf Schnelligkeit, kombiniert mit ausgezeichneter Qualität und hoher Kreativität. Der Tag beginnt mit einer Frühstückskarte von 9 - 11.30 Uhr, und dann ist die Küche durchgehend bis 20.00 Uhr offen. Meine Linie ist, frische Produkte auf leichte Weise zuzubereiten. Mit gewagten, leicht witzigen und erfrischenden Kombinationen heben wir uns deutlich von der klassischen Küche ab. Meine Aufgabe ist, die wöchentlich wechselnde Karte aus 14 Gerichten, auszuarbeiten. Ich erstelle Sie mit Einbeziehung des Teams, einem Sous Chef, und drei Köchen. Zu Inspirationszwecken unternehmen wir jährlich eine kulinarische Reise in ein Sterne- Restaurant. 1999 waren wir im „El Bulli" in Roses (Spanien), und 2000 im Tantris in München. Durch gewisse Kontiunität und gleichbleibender Qualität konnten wir sehr schnell viele Stammgäste gewinnen. Unter der Woche sind es vor allem Geschäftsleute aus der unmittelbaren Umgebung, und das eine oder andere „bekannte Gesicht": am Samstag ist das Publikum eher gemischt. Die Leute genießen es, speziell am Samstag, bis Mittags zu frühstücken und im anliegenden, exclusiven Blumengeschäft zu flanieren.

> „Rückmeldungen braucht man immer, um sich individuell besser einstellen zu können. „

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich habe alles was ich brauche, und die mir bis jetzt gesetzten Ziele erreicht. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Spaß am Beruf, Kreativität und ein gutes Team. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich bin sehr sensibel, versuche Ruhe zu finden und nachzudenken. Was sich nicht ändern läßt, hake ich ab und mache es in Zukunft besser. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Schon sehr früh. Ich habe immer daran geglaubt, daß es für mich diese Position geben wird. **Wie glauben Sie daß man Sie sieht?** Ziemlich am Boden geblieben und natürlich, aber erfolgreich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als angenehmer Vorgesetzter, zu dem man eher ein freundschaftliches Verhältnis hat, was aber nicht heißen soll, daß die Autorität untergraben wird. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Meine Eltern sind auf Ihren einzigen Sohn recht stolz. **Erfahren Sie Anerkennungen?** Sicher genügend. Rückmeldungen braucht man immer, um sich individuell besser einstellen zu können. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Zu Hause bei guter Musik. **Was wollen Sie noch erreichen?** Das kann man nie in dieser schnellebigen Branche vorhersagen. An Selbständigkeit denke ich nicht. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Auf jeden Fall mehrere renommierte Betriebe anschauen, interessante Betriebe mit jungen Teams aussuchen. Wenn es die finanziellen Mittel erlauben, für ein bis zwei

Jahre in einem zwei bis drei Sternebetrieb arbeiten, wo die Bezahlung zwar gering ist, aber die richtige Einstellung zum Beruf vermittelt wird.

✱ Sperl Martin

● Steckbrief

Beruf: Hotelier. Funktion: Direktor. Tätig bei: Austria Trend Hotel Metropol St. Pölten - Errichtungs- und BetriebsgmbH., 3100 St. Pölten, Schillerplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1970, München. Hobbies: Sport (Fußball, Skifahren), Wein und Käse.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Ende der Pflichtschulzeit im Jahr 1986 besuchte ich die Hotelfachschule in Bad Gastein. Ab 1987 jobbte ich in verschiedenen Unternehmen des Fremdenverkehrs, ausschließlich in Österreich. Es waren dies vorwiegend Beschäftigungen als Kellner. Nach diesen kurzfristigen Arbeitsverhältnissen trat ich 1989 in das Hotel Hilton in Wien ein. Mein Ziel war es, in diesem Hotel eine Führungsposition in einem der Restaurants zu bekommen. Diese Arbeit bekam ich dann auch im Restaurant Prinz-Eugen. In dieser Zeit lernte ich sehr viel, ging aber dann doch wieder für kurze Zeit nach Tirol in einen Saisonbetrieb. Dort lernte ich einen Unternehmer aus Kärnten kennen, in dessen Bar arbeitete ich im darauffolgenden Jahr. Während dieses Zeitraums bekam ich ein Angebot, im nächsten Jahr wieder in Wien in einem Restaurant zu arbeiten. Nachdem sich dieses Unternehmen nicht so entwickelte wie ich es mir erwartete, ging ich wieder zurück ins Hilton. Dann übernahm ich ein Haubenlokal in Kärnten für die Dauer von einem Jahr. Später wollte mich wieder das Hilton. Das war in einer Zeit, in der ich das unstete Leben in den Saisonbetrieben schon ausreichend genossen hatte. Mein Ziel war zu dieser Zeit, F&B-Manager zu werden und ich sagte zu. Ich suchte mir eine Wohnung in Wien und begann meine Karriere fest in die Hand zu nehmen. In bereits weiteren drei Jahren erreichte ich die Positionen des Abteilungsleiters und den des Restaurantmanagers. 1995 ging ich nach Sankt Pölten ins Hotel Metropol als Restaurantleiter. Ich sah in diesem Betrieb eine große Chance für mich und engagierte mich in sehr starkem Maß. Nach einem weiteren Jahr übernahm ich die Bereiche des Bankett-Geschäfts und die des F&B-Managers. In dieser Position fühlte ich mich sehr wohl und war auch sehr erfolgreich darin. Nachdem die damalige Direktorin des Hauses nach Wien berufen wurde, bot man mir die Stelle des Direktors an.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Für mich ist Erfolg das Erreichen von Zielen. Diese Ziele dürfen nicht zu hoch gesteckt sein, und sie müssen für die jeweilige Person oder das Team erreichbar sein. Erfolg hat für mich sehr viel mit Flexibilität und Improvisationstalent zu tun. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich engagierte mich sehr stark und identifiziere mich voll mit dem Haus oder dem Produkt. Ich mache etwas entweder ganz oder gar nicht. Um jedoch persönlich erfolgreich sein zu können, braucht man auch ein entsprechendes Team. Die Mitglieder dieses Teams müssen genauso engagiert und loyal sein. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Die Position eines Hoteldirektors strebte ich in den ersten Jahren meiner beruflichen Entwicklung nie an. Meine Karriere entwickelte sich Schritt für Schritt. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Meine Mitarbeiter spielen die größte Rolle in meiner persönlichen beruflichen Entwicklung. Ich bin selbst kein Einzelkämpfer und bin besonders erfolgreich mit einem passenden Team. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Familiären Erfolg kann ich für mich noch nicht verzeichnen. Die Branche der Gastronomie und Hotelerie bewirkt es, daß man privat eher am Stand tritt. Diese Beschäftigungen sind sehr familienfeindlich. Um in dieser Branche erfolgreich sein zu können, muß man die ganze Person einbringen und dies ist einem geregelten Familienleben nicht förderlich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erfolgreichste Entscheidung in meiner Karriere war, die Herausforderung anzunehmen, in diesem Haus die Direktion zu übernehmen. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Entscheidungen treffe ich grundsätzlich alleine. Zur Entscheidungsfindung ziehe ich meine engsten Mitarbeiter mit heran. Für ganz große Entscheidungen bespreche ich mich auch fallweise mit ehemaligen Kollegen. Ich schiebe prinzipiell Entscheidungen nicht auf die lange Bank und wende mich sofort wieder den aktuellen Geschehnissen zu. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich versuche immer selbst die Gespräche mit den Bewerbern zu führen. Mit den persönlichen Gesprächen habe ich sehr gute Erfahrungen. Es geht mir dabei nicht nur um die fachliche Qualifikation, sondern auch in starkem Maß um die persönliche Einstellung und um das Wesen des Bewerbers. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Wenn Anerkennung ehrlich gemeint ist, freue ich mich doch darüber. In meiner Position ist Anerkennung in verbaler Form selten, weil man größtenteils nach den Zahlen beurteilt wird. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer Entwicklung?** Ich habe die Fähigkeit, Mißerfolge schon sehr früh zu erkennen. Dadurch ist mir die Schadensbegrenzung eher möglich. Es werden alle Mißerfolge analysiert und daraus die Konsequenzen gezogen. Das gilt für mich genauso wie für das gesamte Team. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Es ist für mich so, daß ich nicht unbedingt zusätzliche Kraft brauche. Es gibt sehr wohl Momente in denen ich etwas Entspannung brauche. Dann pflege ich den Umgang mit Freunden oder betreibe Sport. **Was wollen Sie noch erreichen?** Mein kurzfristiges Ziel ist es, dieses Haus so gut zu führen wie meine Vorgängerin. Die Umsätze möchte ich natürlich entsprechend steigern. Obwohl ich prinzipiell zur Hotelerie und zum Tourismus tendiere, bin ich für andere Betätigungsfelder offen. **Ihr Motto?** Leben und leben lassen. **Haben Sie Vorbilder?** Ich selbst habe keine Vorbilder, ich orientiere mich an den eigenen Erfahrungen und am eigenen Erfolg. Es gibt allerdings Persönlichkeiten mit bewundernswerten Eigenschaften, wie ein ehemaliger Vorgesetzter im Hotel Hilton in Wien. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Wenn jemand in den touristischen Bereich einsteigt, soll er sich dessen bewußt sein, daß man nur erfolgreich sein kann, wenn man ganz unten beginnt. Man muß die Bereitschaft dazu haben, sich die Praxis anzuschauen und dort Erfahrungen zu sammeln. Nach Beschäftigungen in 14 Betrieben kann ich definitiv behaupten, daß erfolgreiche Manager im Tourismus ihr Handwerk von jungen Jahren an gelernt haben.

✱ Spiegelfeld Georg

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Spiegelfeld Immobilien GmbH., 1010 Wien, Stubenring 20. Geboren - Datum, Ort: 25. Februar 1952. Mitgliedschaften: Ehrenschiedsgericht der Landesinnung Wien der Immobilientreuhänder, Mitglied im Verband der Immobilientreuhänder, Mit-

glied im Internationalen Verband der Immobilientreuhänder, Mitglied im ÖIP. Hobbies: Sonstige berufliche Tätigkeiten: Mitglied des Vorstandes der Immobilientreuhänder, Allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger für das Immobilienwesen, Leitung der Österreich-Repäsentanz von „DIP" – Deutsche Immobilien Partner (Aengevelt, Arnold Hertz, Bankhaus Ellwanger & Geiger und Brockhoff), Geschäftsführer der FRAGEMAT GmbH.

„Eine Stärke ist, wenn man zu den Fehlern steht und diese auch zugibt."

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura absolvierte ich den Präsenzdienst, und anschließend begann ich als Assistent bei AGM einen Supermarkt im 21. Bezirk, zu arbeiten, wo ich alle Abteilungen kennenlernte. Nach kurzer Zeit wurde ich „die rechte Hand" des Eigentümers der Shopping City Süd, welche damals im Entstehen war. Parallel dazu war ich Geschäftsführer der Eduard Kettner, Jagdbekleidung, welche auch erst im Entstehen war. In weiterer Folge hätte ich an der Entwicklung der „Pyramide" in Vösendorf mitwirken sollen. Ich hatte das Angebot, welches ich schließlich auch angenommen hatte, zur Firma Stiefelkönig zu wechseln, welche seinerzeit die Firma Delka gekauft hatte, um mich um Marketing und Werbung zu kümmern. Dies praktizierte ich zwei Jahre lang, einen Monat vor meinem 30. Geburtstag, konnte ich mein Ziel, nämlich mit „30" selbständig zu sein, realisieren. Mein Vater, welcher früher bei der Generali-Versicherung im Liegenschaftsbereich und später Geschäftsführer der Ebenseer Betonwerke war, machte sich 1981 mit einem Immobilienbüro selbständig. In dieses Immobilienbüro trat ich am 1. Jänner 1982 ein, absolvierte die Konzessionsprüfung, und übernahm 1988 von meinem Vater das Unternehmen. 2000 änderte ich den Firmenwortlaut auf Spiegelfeld Immobilien GmbH.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg im Beruf bedeutet für mich nicht nur die Optimierung des Ertrages herbeizuführen, sondern auch Freude an der Tätigkeit, das heißt, Freude auch mit den Mitarbeitern zu haben. Darüber hinaus zählt zum Erfolg, daß ich die Gelegenheit wahrnehmen kann, auch andere Dinge zu sehen. Dies kann man nicht tun, wenn man keinen Erfolg hat. Erfolg ist, daß man ein Team um sich formt, in dem Menschlichkeit ein großes Gewicht hat. Wichtig ist dabei, daß man sich selbst etwas zurücknimmt und auch akzeptiert, daß es Mitarbeiter gibt, die besser sein können und auch mehr verdienen als ich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich nicht so erfolgreich, wie mich die Umwelt sieht. Es freut mich, daß es funktioniert, ich sehe immer wieder Möglichkeiten zur Verbesserung. Ich glaube, wenn man wirklich Erfolg hat, dann kann man auch mehr lachen, dies geht aber nur, wenn man über den Dingen steht und soweit sind wir noch nicht. Die Tätigkeit macht mir Freude und Spaß, und ich beziehe auch eine große Zufriedenheit aus der Tätigkeit. **Welchen Führungsstil verfolgen Sie?** Ich bemerke immer wieder, daß es auf die Vorbildwirkung ankommt. Weiters soll man akzeptieren, daß jeder Mensch Fehler hat und auch macht. Eine Stärke ist, wenn man zu den Fehlern steht und diese auch zugibt. Wir haben so gut wie keine Fluktuation von Mitarbeitern, nicht nur weil ich eine sehr hohe Provision bezahle, sondern weil sich die Mitarbeiter in diesem Unternehmen wohl fühlen. Jeder Mitarbeiter kann, wenn es ein Problem gibt, sei es beruflich oder auch privat, jederzeit zu mir kommen. Dies setzt voraus, daß gegenseitiges Vertrauen vorhanden ist, ebenso wie ein ausgezeichnetes Betriebsklima. Wichtig ist mir, daß die Mitarbeiter neben der beruflichen Fokussierung auch andere Interessen verfolgen, sowohl kulturell als auch sportlich. **Wo sehen Sie die Stärken Ihres Unternehmens?** Eine wesentliche Stärke sehe ich darin, daß wir den Kunden die Möglichkeit bieten, gleichzeitig von mehreren Mitarbeitern bedient zu werden, das heißt, daß jeder Mitarbeiter einen anderen Schwerpunkt hat. Dies setzt voraus, daß die Mitarbeiter sehr gut ausgebildet sein müssen und ein dementsprechendes Fachwissen nachweisen können. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Wir beobachten die Mitbewerber, das heißt, was sie machen, wie sie es machen, und wo liegen ihre Stärken und Schwächen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig wäre, daß man neben einem wirtschaftlichen Studium oder Fachhochschule auch die Praxis kennenlernt. Anschließend einige Jahre in den USA oder Großbritannien im Bereich Immobilien tätig ist. Weitblick und Kreativität sind Fakten, die in unserer Branche wichtige Eigenschaften sind, die man haben sollte.

Spindler Günther KommR.

Steckbrief

Beruf: Techniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Günther Spindler GmbH., 1210 Wien, Amtsstraße 49. Geboren - Datum, Ort: 20. März 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Inge Lohberger. Kinder: Mag. Sabine (1968). Eltern: Anton und Hertha. Ehrungen: 1993 Staatliche Auszeichnung als führender Unternehmer der Branche. Hobbies: Schwimmen, Tennis, Skifahren, Motorsport (Rally-Cross und Trucks).

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der HTL (1960) begann ich 1961 in einer Baufirma, 1962 trat ich in die Firma meines Vaters ein, in der damals auch mein Bruder arbeitete. 1965 machte sich mein Bruder selbständig. 1982 verkaufte mir mein Vater die Firma und in den folgenden sechs Jahren erwirtschaftete ich aus den Firmenerträgen den vollständigen Kaufpreis. Die Firma war von meinem Schwiegervater ab dem Jahr 1928 zu seiner größten Blüte gebracht worden, indem er kontinuierlich Filialen in Österreich eröffnet hatte. 1989 kaufte ich mit meiner Gattin die Firma Lohberger (Fernverkehr) von meinem Schwiegervater. Unter anderem baute ich die Route nach Rußland auf, und konnte mich auf dieser nicht ungefährlichen Strecke als verläßlicher Partner erweisen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Früchte, um die man sich bemüht, auch zu erreichen. Ich sehe unsere Erfolge in den Tätigkeiten meiner Firma, mit der ich bis jetzt 16 U-Bahn- Bau-Lose erhielt. Den tatsächlichen Erfolg sieht man erst bei der Nachkalkulation des Geschäftsgebarens. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Durch meine Kontinuität habe ich das Vertrauen meiner Kunden, Freunden und Lieferanten aufgebaut. Nur verläßliche Menschen werden zu Partnern von Kunden und das Vertrauen der Kunden bringt den Erfolg. Sehr wichtig ist es, zur richtigen Zeit am rich-

tigen Ort zu sein. Heute ist es als Erfolg zu sehen, wenn man das Erreichte halten kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Mein Ziel war immer ein harmonisches Familienleben zu erreichen, und da wir miteinander reden können, sehe ich mich als erfolgreich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern haben die Grundlagen geschaffen. Sie bauten auch das Unternehmen meines Großvaters zu einem rentablen und funktionierenden Betrieb um, und ich habe sehr viel von ihnen gelernt. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Wenn sich prognostizierte Kalkulationen in der Praxis anders darstellen, ist es für mich ein Rückschlag. Wichtig ist es, die Fehlerquelle zu analysieren, um daraus zu lernen, und so zukünftige Fehler zu vermeiden. Erfolg ist es, wenn man eine Niederlage erlebt und trotzdem überlebt. Ich war 25 Jahre im Motorsport tätig und lernte in dieser Zeit mit Erfolgen und Niederlagen zu leben. Die wichtigste Erkenntnis ist das Anerkennen des Erfolges und der Niederlage, denn nur so kann man sich dauerhaft erfolgreich sehen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Weg ist zur Zeit der falsch eingeschlagene. Die Generalunternehmer haben bei jeder Baustelle zwischen einem und drei Professionisten, die sich durch die Preisgestaltung in den Konkurs arbeiten. Das Problem beginnt in der Politik, da ein hochwirtschaftlicher Staat wie Österreich seine Ausschreibungen nur an Billigstanbieter vergibt, und diese Firmen noch zusätzliche Zugeständnisse geben müssen, um den Auftrag zu erhalten. Da kann man sich unsere Lage klar vorstellen. Wenn dieser Staat dann die Firmen noch mit Zahlungszielen von sechs Monaten behaftet, welche Einkünfte kann sich der Staat dann von der Wirtschaft erwarten. Das ist ein Problem der Branche und des Staates Österreich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Wir haben ein sehr gutes Betriebsklima, das durch meine persönliche Beziehung zu meinen Mitarbeitern entstanden ist. Meine Mitarbeiter schätzen es, daß sie mit allen Fragen zu mir kommen können. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben 120 Mitarbeiter, einen außentätigen Geschäftsführer, der sich um die Kunden bemüht, und einen innentechnischen Geschäftsführer, der sich um die Verarbeitung, Schotterabbau und die Gerätschaften kümmert. Im Büro haben wir die Buchhaltung, Fakturierung und die Disposition. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Kommunizieren und aufeinander einzugehen. Die Familie ist das Wichtigste, das wir vom Leben geschenkt erhalten.

✱ Spindler Oliver

„Erfolg definiert sich durch materielle Güter und Leistungsanerkennung durch Kunden und Mitarbeiter."

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Corporate Express Büroartikel GmbH., 1100 Wien, Knöllgasse 1. Geboren - Datum, Ort: 6. Februar 1972, Wels. Hobbies: Motorradfahren, Schwimmen, Joggen, Familie.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1987 begann ich eine Lehre als Großhandelskaufmann im Verlagswesen in Oberösterreich. Nach Abschluß meiner Lehre war ich als Außendienstmitarbeiter dieser Firma in ganz Österreich unterwegs. 1993 wechselte ich innerhalb des Unternehmens als Verkaufsleiter nach Wien und baute diese Filiale von drei auf knapp 20 Mitarbeiter aus und versechsfachte den Umsatz durch Aufkauf von weiteren Firmen. Seit Anfang dieses Jahres (2001) bin ich einer von zwei Geschäftsführern des Unternehmens. Meine Hauptaufgaben liegen in der Personalführung und in der Akquisition und Präsentation des Unternehmens Großkunden gegenüber. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir sind Spezialist für alle Produkte und Dienstleistungen rund ums Büro. Wir sind Dachgesellschaft von traditionsreichen und leistungsfähigen Unternehmen der Bürowirtschaft. Unsere Vertriebsbereiche sind: Der tägliche Bürobedarf, alles rund um den Schreibtisch, EDV-Verbrauchsgüter, Computer, Zubehör, Büromaschinen, Drucker, Faxgeräte, Konferenztechnik und individuell bedruckte Organisationsmittel. Unsere Kunden sind Mittel- und Großbetriebe wie Philipps, Ericsson und die Gebietskrankenkassen. Die Zentrale der Firma liegt in Wels, wir jedoch sind hier für den Großraum Wien zuständig.

Corporate
Express
A Buhrmann Company

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person bzw. warum hat das Unternehmen Erfolg? Ich bin sehr hartnäckig, zielstrebig und meine Tätigkeit macht mir großen Spaß. Als Unternehmen stechen wir mit logistischen Leistungen hervor, unsere EDV technischen Lösungen im Internetbereich sind am neuesten Stand und wir handeln äußerst kundenorientiert und verläßlich. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg definiert sich durch materielle Güter und Leistungsanerkennung durch Kunden und Mitarbeiter. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren Zielen vor?** Ich möchte die Internetschiene ausbauen, die Gesamtumsätze steigern und meine Position im Unternehmen festigen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Zusammensein mit meiner Familie. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich muß Interesse an einer Sache entwickeln und mit Einsatz und Beharrlichkeit meine Ziele verfolgen. Ich darf nicht zu schnell die Flinte ins Korn werfen und sollte eine gute Ausbildung genießen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Niederlagen sind für meine Persönlichkeitsentwicklung sehr wichtig und als Lernprozeß zu betrachten. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Der Weg ist das Ziel! Es gab einige Aspekte von verschiedenen Personen die mich geprägt haben.

✱ Spohn Bernd Mag.

● Steckbrief

Funktion: Direktor und Mitglied des Vorstandes. Tätig bei: Österreichischer Genossenschaftsverband., 1010 Wien, Löwelstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 15. Jänner 1962. Hobbies: EDV, Golf.

Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Matura begann ich an der Wiener Wirtschaftsuniversität mit dem Studium der Betriebswirtschaft. Nach dem Magisterium (1988) trat ich in die KPMG ein, nach drei Jahren legte ich die Steuerberaterprüfung, und nach acht Jahren die Wirtschaftsprüferprüfung ab. Eineinhalb Jahre später wechselte ich in den Vorstand des Österreichischen Genossenschaftsverbandes.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet für mich, nicht nur in einer Hierarchie aufzusteigen, sondern es geht mir darum, daß man seine Aufgaben positiv bewältigt und mit sich selbst zufrieden ist. Wichtig ist, daß man an der Tätigkeit auch Spaß und Freude hat. Wenn es dies nicht gibt, wird es auch keinen Erfolg geben. Für die Praxis dieses Jobs zählt neben dem Fachwissen, Ausdauer, Geduld und persönlicher Einsatz. **Von wo nehmen Sie die Motivation?** Sicher hat dies mit meiner Erziehung zu tun. Mein Vater war sehr erfolgreich und dadurch wurde die Latte sehr hoch angebracht, das heißt daß ich bemüht war, Ehrgeiz zu entwickeln und etwas weiter zu bringen. Wenn man sich hohe Ziele setzt und diese auch erreicht, ist man hoch zufrieden. **Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend?** Sicher gehört Glück dazu. Ich habe während meiner Tätigkeit in der KPMG sehr viel gelernt und mich gut weiter entwickelt. Man hat im Laufe der Zeit auch einen dementsprechenden Ruf in der Branche erworben. Daß ich diesen Job bekommen habe, war sicher mit Glück verbunden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, am Beginn meines Berufslebens habe ich mir das Ziel gesetzt, einen Vorstandsposten inne zu haben und möglichst selbständig tätig zu sein; und dies ist mir geglückt. Ich habe somit mein Ziel erreicht und noch immer Spaß an der Arbeit. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Meine Frau ist sehr erfolgreich und Geschäftsführerin der KPMG. Wir habe uns auch seinerzeit in der KPMG kennen gelernt. Wir lernten gemeinsam für unsere berufliche Ausbildung, wenn auch aufgrund des Alters zeitlich verschoben. Da meine Frau und ich den gleichen Beruf ausüben hat dies den Vorteil, daß man sich gegenseitig auch so manchen Tip für ein Problem zukommen läßt, andererseits kann man nicht wirklich abschalten. Dies ist nur im Urlaub möglich, oder wenn man einen räumlichen Abstand zum Büro herstellt. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Es gibt immer wieder Rückschläge und es ist nicht einfach, den emotionalen Bereich von der sachlichen Basis zu trennen. Wichtig ist, daß man die Sachlage analysiert, die Konsequenz daraus zieht und sich auf das neue Ziel konzentriert. **Was war für Sie wichtiger, Tätigkeit oder Position?** Ich sehe beides gleichwertig, weil ich schon vom Beginn meines Berufslebens an immer eine gute Position haben wollte. Im Rahmen der Tätigkeiten habe ich mir immer jene Bereiche ausgesucht, die mich sehr interessierten. Denn was einen interessiert macht man schließlich gern, somit hängen diese Bereiche zusammen.

✶ Sporschill Roland

Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Timeman Express Kurierdienst GmbH & Co KG., 1120 Wien, Tivoligasse 15. Geboren - Datum, Ort: 23. März 1958, Wien. Eltern: Hermann und Margarethe. Hobbies: Literatur, Oper, Operette, Musical, Kino.

Karriere

„In meinem Leben hat der Beruf dominiert, das Privatleben mußte sich immer unterordnen."

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich mit dem Studium an der Wirtschaftsuniversität in Wien, welches ich nach zwei Jahren abbrach, da ich mich für das Berufsleben entschied. Es war mir ein Bedürfnis meinen Lebensunterhalt selbst zu verdienen, was dazu führte, daß ich seit meinem 19. Lebensjahr arbeite. Als mein Freund sich selbständig machte, trat ich bei seinem Unternehmen ein. Dies war eine Transportfirma, und mich faszinierte die Tätigkeit des LKW-Fahrers. Ein dreiviertel Jahr folgte ich meiner Abenteuerlust und als diese befriedigt war, wollte ich mein Studium fortsetzen. Inzwischen avancierte die kleine Firma meines Freundes zu einem Mittelbetrieb, und ich wurde Geschäftsführer. Nach einer gewissen Zeit wurde die Firme in einen internationalen Konzern eingegliedert. Ich blieb als Prokurist tätig, aber nach der Fusion waren einige Posten doppelt besetzt, was mich dazu bewegte, mich von meinem Arbeitgeber zu trennen und in die Versicherungsbranche zu wechseln. Von 1992-95 war ich Prokurist von der Firma Call us GmbH, eine Tochter der Bundesländer Versicherungs AG. Es war ein neues Unternehmen in Österreich, mit dem Schwerpunkt, Leute die sich im Ausland befinden, bei Problemen, Hilfe zu leisten. Nach drei Jahren wurde diese Firma mit einer anderen fusioniert und ich wagte den Schritt in die Selbständigkeit.

Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich glaubte, daß ich es schaffe, es mit meiner Erfahrung und mit meinen Kontakten besser machen zu können, wie große Firmen. Wichtig sind Ehrlichkeit, Ehrgeiz, persönliche Energie, die für berufliche Ziele eingesetzt werden und viel Geduld. **Wie definieren Sie Erfolg?** Ich trenne beruflichen und privaten Erfolg. In meinem Leben hat der Beruf dominiert, das Privatleben mußte sich immer unterordnen. Der berufliche Erfolg bedeutet Wachstum, Zufriedenheit der Kunden und finanzielle Absicherung. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich versuche so rasch wie möglich aus der unangenehmen Situation herauszukommen. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Teilweise als amikal, kollegial und manchmal als ungerecht. Ich gehe oft von mir aus, und empfinde manche Dinge als selbstverständlich, was nicht richtig ist. Wenn ich feststelle, daß ich unrecht hatte, entschuldige ich mich beim betroffenen Mitarbeiter. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Sport, welchen ich als Streßbewältigung betrachte. Ich kann zum Beispiel beim Joggen sehr gut entspannen und abschalten. Andererseits schöpfe ich Kraft aus meiner positiven Lebenseinstellung. **Ihre Ziele?** Ein sorgen- und streßfreies Leben zu führen. Oft wünscht man sich das, was man nicht hat, und Wünsche verändern sich mit der Zeit. Für mich ist auf jeden Fall wichtig, meiner Privatsphäre mehr Zeit widmen zu können.

✱ Springer Frank Stefan

LANCÔME PARIS

● Steckbrief

Funktion: Leiter des Geschäftsbereichs Lancôme. Tätig bei: Parcofrance Kosmetik-Handeslgesellschaft., 1190 Wien, Grinzinger Allee 18-20. Geboren - Datum, Ort: 8. März 1973. Mitgliedschaften: Mitglied der Geschäftsleitung von LÒREAL Produits de Luxe/PARCOFRANCE GmbH. Hobbies: Golf, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1984 bis 1991 besuchte ich die American International School of Vienna, welche ich mit der Matura und dem U.S. High School Diploma, abschloß. 1991 begann ich an der Universität Salzburg und in weiterer Folge an der Wiener Universität, Rechtswissenschaften zu studieren. Dieses Studium beendete ich nach dem ersten Studienabschnitt, und von 1999 bis 2000 absolvierte ich ein „Master of Business Administration"-Studium an der Bristol Business School in Bristol, Großbritannien. Mein beruflicher Werdegang begann bereits während der Ausbildung; von 1990 bis 1994 war ich bei Lego HandelsgmbH, Herz-Armaturen AG, und Demmer TeehandelsgmbH in Wien, sowie in Sydney bei A.T.A. Management, tätig. 1995 trat ich in die Lego HandelsgmbH ein, um eine Traineeausbildung zu absolvieren. Ab 1996 war ich als Sales & Trade Marketing Manager bei LEGO Hungaria Kft. tätig. Ab 1997 leitete ich den kompletten Geschäftsbereich Ungarn von LEGO Hungaria Kft. Das zweite Halbjahr 2000 verbrachte ich bei ELDOM AG/F.M. Zumtobel Holding als Mitglied des Interimsmanagements, wo ich mich mit strategischer Konzeption & Finanzmanagement beschäftigte. Anfang 2001 wurde ich Mitglied der Geschäftsleitung von Parcofrance GmbH und Leiter des Geschäftsbereiches LANCÔME.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der berufliche Erfolg ist das Erreichen der selbst gesteckten Ziele, dies in Einklang mit den Unternehmenszielen zu bringen und diese Ziele auch zu erreichen. Dazu bedarf es fachlicher Kompetenz, gepaart mit einem hohen Kommunikationsvermögen, das heißt, wichtig ist der Umgang mit Menschen. Ich vertrete die Ansicht, daß man als Manager nicht nur die Marktsituation kennen muß, sondern auch jene „Softkills" beherrschen muß, welche für die Mitarbeiterführung wesentlich sind. Denn 80 Prozent der Arbeitszeit eines Managers werden für die Führung von Mitarbeiter aufgewendet. Wobei wesentlich ist, daß man die Mitarbeiter nach möglichst hochwertigen Kriterien auswählt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, daß dafür unzählige Komponenten ausschlaggebend waren. Die wichtigsten sind, der Wille zum Erfolg, an die eigene Sache zu glauben und diesen Glauben auch in anderen Menschen zu schüren. Damit meine ich nicht nur die Mitarbeiter, sondern alle Menschen mit denen ich kommuniziere. Wenn man diese Begeisterung vermitteln kann, dann ist es ein Teil des Erfolges. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich glaube, daß ich in der kurzen Zeit meiner Karriere, rein intuitiv verstanden habe, aus Mitarbeitern das Beste herauszuholen und es fast immer fertiggebracht habe, Teams zusammenzustellen, die qualitativ hochwertig arbeiten. Der eigene Erfolg war dabei, die organisatorische Qualität, der Rest kam von den Mitarbeitern. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein größtes Vorbild ist für mich mein erster Förderer, welcher mich zur Firma Lego brachte, und mir nach kurzer Zeit die Möglichkeit gegeben hat, einen eigenen Geschäftsbereich zu leiten. Diese Tatsache hat mich aber nicht zur Bewunderung bewogen, sondern die Art und Weise, wie er an jemanden geglaubt hat, ohne vorher Ergebnisse zu sehen. Dieser Manager sucht sich Menschen, die Potential besitzen, und sieht das Erfolgserlebnis auch für sich selbst, wenn dieser Mensch selbst zum Erfolg kommt. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Es gibt keine schlechten Produkte. Abgesehen von Innovationen einzelner Marken, hat der Konsument eine breite Auswahl an hochwertigen Produkten. Es geht zu einem großen Teil um die Emotionen, die man mit einem Produkt transportiert. Weiters geht es darum, wie man es schafft, den Kunden zu befriedigen. Die amerikanischen Mitbewerber sind uns im Trade-Marketing etwas voraus. Wir sind führend im Consumer-Marketing und setzen vermehrt auf den Pool. In der Art und Weise, wie wir uns unterscheiden, kommen wir uns selten in die Quere, aber ergänzen uns, weil wir andere Zugpferde haben. Es ist eine seht harte Branche, weil es um anspruchsvolle Produkte geht. Ab und zu kommen Emotionen hoch, wichtig ist jedoch, daß man die Tätigkeit professionell praktiziert, weil jeder jeden in der Branche kennt, und man kann es sich auf Dauer nicht leisten, mangelhaft zu arbeiten. **Wo sehen Sie die Stärken des Unternehmens?** Wir bei Lancome sind in den vergangen Jahren der stärkste Marktteilnehmer in Österreich. Wir schaffen es nach wie vor sehr gut eine breite Zielgruppe innerhalb der sellektiven Zielgruppe zu befriedigen. Wir haben aus dem Sortiment heraus, für jeden das richtige. Dies können nur sehr wenige behaupten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Primär ist es nicht wichtig, auf das Einstiegsgehalt zu achten, wenn man den ersten Job ausübt, sofern man sich dies leisten kann. Sehr wichtig ist jedoch die Aufgabenstellung. Mir persönlich hat es viel gebracht, daß ich rasch Verantwortung übertragen bekam. Was ich damals gelernt habe, hilft mit heute noch sehr viel. Darüber hinaus zählt die Praxis, und diese sollte man so rasch wie möglich kennenlernen.

✱ Stadler Hermann

● Steckbrief

Beruf: Schilderhersteller. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Stadler Siebdruck Amstetten., 3300 Amstetten, Feldstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 27. September 1965. Familienstand: Verheiratet mit Romana. Kinder: Christine (1987). Mitgliedschaften: City- Club Amstetten. Hobbies: Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Beendigung der Pflichtschule besuchte ich für kurze Zeit die Höhere Technische Lehranstalt für Maschinenbau in Waidhofen. Anschließend begann ich eine als Schilderhersteller und beendete diese mit der Gesellenprüfung. Dann absolvierte ich den Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer und ging dann wieder in meine Branche zurück. Im Jahr 1994 legte ich die Meisterprüfung für den Schilderhersteller ab. 1999 übernahm ich den Betrieb meines ehemaligen Arbeitgebers.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn schwierige Aufgaben auf mich zukommen oder wir einen Auftrag bekommen der auf den ersten Blick unlösbar erscheint, und wir diese Herausforderungen schaffen, dann ist das für mich ein persönlicher Erfolg. Es ist aber auch ein Erfolg, wenn ich meine eigenen Ziele erreiche. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Mein persönlicher aber auch mein wirtschaftlicher Erfolg begründet sich im Stil meiner Arbeit. Ich arbeite stark im eigenen Unternehmen mit und bin somit ein Vorbild für die eigenen Mitarbeiter. Nebenbei haben meine Mitarbeiter noch den Vorteil, auftretende Probleme sofort lösen zu können und selbst zu wissen, womit unsere Mitarbeiter konfrontiert werden. Ich bin der Meinung man darf nicht nur der Chef, sondern man muß auch Mitarbeiter sein. Ein weiterer Teil eines Rezeptes ist es, auf die Freizeit zu verzichten und sich voll auf die Entwicklung des eigenen Unternehmens zu konzentrieren. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Anfänglich konnte ich in starkem Maß auf die Hilfe meiner Familie zurückgreifen. Besonders in dieser Zeit war mir mit der familiären Unterstützung sehr geholfen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** In den ersten Jahren meiner beruflichen Entwicklung hatte ich noch keine Ambitionen mich selbständig zu machen. Erst ab dem Zeitpunkt der bestandenen Meisterprüfung und dann nach dem wirtschaftlichen Niedergang meines Dienstgebers fühlte ich, daß ich mich selbständig machen sollte. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Die Entscheidung für den Eintritt in die Höhere Technische Lehranstalt, viel durch mein persönliches Interesse an der Technik und am Maschinenbau. Der Wechsel zum Schilderhersteller kam per Zufall, weil diese Lehrstelle frei war. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen in meiner Entwicklung eine besonders interessante Rolle. Nachdem ich einen Großteil der vorhandenen Dienstnehmer von meinem Vorgänger übernahm, wußte ich um die fachliche und persönliche Qualifikation eines jeden Mitarbeiters Bescheid. Ich bin zur Zeit in der glücklichen Lage, ein besonders gutes Team zu haben. Dieses Team ist an selbständiges Arbeiten gewöhnt und kann mit allen auftretenden Probleme sehr gut umgehen. Dadurch werde ich entlastet und kann mich in stärkerem Maß meinen unternehmerischen Aufgaben widmen. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Meine Ehepartnerin ist selbst in der Wirtschaft in einer maßgeblichen Führungsposition beschäftigt. Dadurch hat sie eher Verständnis für mein großes persönliches Engagement im eigenen Unternehmen und der dadurch kargen Freizeit bzw. dem nur bescheidenen Familienleben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Eintritt in die Höhere Technische Lehranstalt für Maschinenbau und der Beginn einer Lehre als Schilder Hersteller waren mit Sicherheit wichtige und erfolgreiche Entscheidungen. Die wichtigste war jedoch die Übernahme des Betriebs in dem ich meine Lehre absolvierte und als Mitarbeiter tätig war. **Entscheiden Sie sich vorwiegend alleine oder mit Ratgebern?** Die normalen Tagesentscheidungen im Betrieb fälle ich prinzipiell alleine. Bei größeren und weitreichenderen Entscheidungen berate ich mich Vorfeld mit meiner Ehepartnerin. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich sehe meine Chancen in der Weiterbildung und im Aufspüren neuer Geschäftsfelder. Ein Beispiel dafür ist der Digitaldruck. Besonders in diesem Bereich sind wir der Konkurrenz voraus. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Qualifikation sind mir die Flexibilität aber auch die Ehrlichkeit und die Genauigkeit bei den Dienstnehmern besonders bedeutsam. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich finde die Anerkennung als sehr angenehm und sehe darin das notwendige Feedback um den Stellenwert des Unternehmens zu erkennen. Gleichzeitig ist die Anerkennung ein Willkommens Instrument für die Motivation der Mitarbeiter. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer Entwicklung?** Ich ärgere mich zwar über einen Mißerfolg, sehe aber darin eine neue Erfahrung und versuche daraus zu lernen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die meiste Entspannung erfahre ich aus dem Wochenende im Kreis meiner Familie und aus einem Urlaub einmal pro Jahr. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Eine positive wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens und in weiterer Folge eine entsprechende Expansion. **Haben Sie Vorbilder?** Es gibt für mich eine große Menge an verschiedenen Vorbildern. Dabei ist es aber nicht eine bestimmte Persönlichkeit, Ich sehe bei manchen erfolgreichen Menschen gewisse positive Eigenschaften, also nur Segmente einer erfolgreichen Person. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man sich selbständig machen will, muß man sich mit dem Projekt voll identifizieren, muß sich stark engagieren und auf einen großen Teil der Freizeit verzichten, und muß sich selbst und persönlich um die Kunden kümmern.

✱ Stadler Peter Ing.

Steckbrief

Funktion: Mitglied der Geschäftsführung. Tätig bei: Porsche Inter Auto KG - Zweigniederlassung Porsche Wien-Liesing., 1234 Wien, Ketzergasse 120. Geboren - Datum, Ort: 14. Juni 1963.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? In Wien absolvierte ich die Unterstufe des Bundesrealgymnasiums und die nächsten fünf Jahre verbrachte ich in der HTL für Maschinenbau, Bereich Kraftfahrzeugbau in Mödling. Nach dem Bundesheer war ich als Autoverkäufer bis 1990 tätig. 1990 wechselte ich in den Porsche-Konzern, wobei ich zunächst als Assistent der Geschäftsführung tätig war, und von 1991 bis 1993 als Verkaufsleiter. 1993 übernahm ich die Geschäftsführung, welche ich bis dato ausübe.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg im Berufsleben ist für mich das positive Zusammenwirken zwischen Ausbildung und Tätigkeit. Beruflicher Erfolg ist auch für den Privatbereich von Wichtigkeit und umgekehrt, das heißt, es muß eine positive Wechselbeziehung vorliegen. Somit würde es keinen beruflichen Erfolg geben, wenn man kein zufriedenes Privatleben hätte. Man muß strikt zwischen Beruf und Privatleben trennen, auch wenn der Job zeitintensiv ist, muß man sich in der Freizeit um die Familie kümmern, das heißt man muß beide Bereiche gleichwertig sehen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für mich bestand immer der Wunsch, mich mit Kraftfahrzeugen zu beschäftigen. Dies einerseits, weil mein Vater in diesem Bereich tätig war, auch während der HTL-Zeit verstärkte sich immer mehr dieser Wunsch. Ich begann als Autoverkäufer, weil ich immer schon gerne mit Menschen zu tun hatte. Mit 20 Jahren war dies für mich eine gute Basis in den Kfz-Bereich zu gehen, um dies zu praktizieren. Wenn man nicht gerne kommuniziert und zuhören kann, dann gibt es auch keine Führungsposition. Es gibt zahlreiche Beispiele, wo Führungspersönlichkeiten im Verkauf begonnen haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil mein Kollege, Herr Eidherr und ich, ein innovatives Team sind, und immer auf der Su-

che nach ebensolchen Produkten , innerhalb des Kfz-Bereiches. Diesen Job auszuüben, macht uns beide innerhalb des Konzernes erfolgreich. **Welchen Führungsstil verfolgen Sie?** Wir pflegen eine offene Unternehmenskultur, das heißt, wir informieren die Mitarbeiter über alle Ziele und Strategien. Dies ist eine Voraussetzung um auch den Erfolg mittragen zu können. Es gibt kein Diktat von oben herab, sondern ein offenes Gespräch, wo jede Entscheidung gemeinsam getroffen wird. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist eine solide Grundausbildung, aber keine Überbildung. Egal, welchen Job man macht, notwendig ist eine Detailausbildung vor Ort. Weiters zählt, daß man über genug Erfahrung in jenem Bereich hat, wo man tätig sein wird. Einerseits ist die Ausbildung wichtig, andererseits zählt die Praxis noch mehr. Die Zeit wo wir nach Fachhochschüler oder Universiätsabgänger gesucht haben, sind vorbei. Wir suchen Praktiker, die den Umgang mit Menschen gerne machen und nicht hochgebildet sind. Für uns zählt die Erfahrung.

✶ Stadlinger Josef Ing.

● Steckbrief

Beruf: Division Unit Head. Funktion: Prokurist. Tätig bei: Siemens Building Technologies GmbH & Co OHG., 1230 Wien , Breitenfurterstraße 148- 152. Geboren - Datum, Ort: 1. Oktober 1955, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Michael und Sascha. Eltern: Josef und Margarethe Stadlinger. Mitgliedschaften: Vorstand des Kuratoriums Sicheres Österreich. Hobbies: Musik, Musicals, lesen und wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Werdegang begann am 1. Oktober 1955, mit meiner Geburt in Mistelbach im nördlichen Weinviertel. An und für sich liegt der Schwerpunkt dieser geographischen Gegebenheit, in der landwirtschaftlichen Orientierung, eines Grenzgebietes. Meine Eltern arbeiteten und bewirtschafteten nebenberuflich einen Hof. Ich besuchte die Volks- und Hauptschule in Laa/ Thaya und interessierte mich schon zu dieser Zeit für die Bereiche der Technik. Da ich damals schon die Entwicklung der Technik erahnte, begann ich die Ausbildung an der Höheren Technischen Lehranstalt Mödling (Zweig Elektrotechnik). Im Zuge meiner Ausbildung kamen wir mit dem Haus Siemens in Kontakt. Nach Absolvierung der Höheren Technischen Lehranstalt, bewarb ich mich, da mich mein Gefühl in den Außendienst drängte, in den Vertrieb. Ich bat meinen Vorgesetzten mich dabei zu unterstützen und erlernte die nötigen Kenntnisse. Ich wußte sofort, daß ich meinen Bereich gefunden hatte. Ich übernahm nicht nur den Bereich der Brandmeldanlagen sondern auch das gesamte Spektrum der Sicherheitsanlagen. Da kombinierte Systeme angewandt werden, spricht man heute von Brandschutzsysthemen. Die Entwicklung des Unternehmens und der Systeme, führte mich in komplexere Anlagenabwicklungen und in Entwicklungsmöglichkeiten. Ich wollte jedoch andere Anwendungen und Märkte kennenlernen und wechselte daher hausintern nach Kuwait. Ich war dort schwerpunktmäßig zuständig. Ich erlernte die Arabische Schrift- und Wortform in eineinhalb Jahren und beherrsche Spanisch und Englisch in Wort und Schrift. Nach sechs Jahren in Kuwait, wechselte ich für ein Jahr nach München und übernahm im Jahr 1992 die Position als Prokurist, für unser Unternehmen Siemens Austria und bin zuständig für die Leitung des Geschäftsgebietes Zerberus Division (Brandmeldanlagen und Brandschutzkonzepte), welche für die Kunden einerseits Risikominimierende beziehungsweise organisationsunterstützende Maßnahmen darstellen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist ein hohes Maß an Zufriedenheit. Ich meine damit den beruflichen Erfolg mit dem Wachstum- und Ergebnisresultaten, ein hohes Maß an Zufriedenheit in den menschlichen Bereichen des Berufslebens (Zufriedenheit der Mitarbeiterinnen, welche sich mit Ihrer Arbeit identifizieren und mit Freude ausführen). Ein hohes Maß an Kundenzufriedenheit und den Erfolgen in den privaten Bereichen, wie Selbstentwicklung, Familienleben und des persönlichen Umfeldes. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Anläßlich eines Besuches, des Unternehmens Siemens, stellte mein Professor eine Frage in Bezug auf die Funktionsweise der Brandmelderanlage. Die Erklärung des Systems, eines Teiles des Schwachstrombereiches, war für uns eine neue Aufgabenstellung und stellte für mich sofort ein Interessensgebiet dar. Möglicherweise war dies der ausschlaggebende Zeitpunkt, welcher mich in die Bereiche der Sondersystheme führen sollte. Als ich meine Aufgabe im Vertrieb der Firma Siemens gefunden hatte, wußte ich daß der Erfolg in der Kundenbetreuung im genauen Zuhören und der dadurch gewonnen Erkenntnisse zu finden ist. Sehr wichtig ist, auf die Wünsche der Kunden eingehen zu können. Man muß die Mentalität der Menschen erkennen und akzeptieren lernen um im internationalen Geschäft erfolgreich agieren zu können. Diese Erfahrungen erlernt man nur durch jahrelange Tätigkeit mit Menschen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Da ich an mir arbeite und meine Mitarbeiter mit Freude in Ihrer Tätigkeit, selbstverantwortlich arbeiten, sehe ich mich als zufriedenen, erfolgreichen Menschen an. Ohne meine Mitarbeiterinnen und ohne Kunden wäre ich kein erfolgreicher Mensch. Die positive, funktionierende Zusammenarbeit zwischen den Kunden, den Mitarbeitern und mir ergibt, mit der funktionierenden Kommunikation das Bild des Erfolges. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich kann nur meinen Mitarbeitern alle Möglichkeiten zur Weiterbildung bieten, kann jedoch nicht die Sichtweise meiner Mitarbeiter darstellen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Nur dadurch, daß ich ihnen Selbstverantwortung übertrage und Ihnen alle Möglichkeiten zur Weiterbildung anbiete. Einerseits sind die Weiterbildungen in unterschiedlicher Natur und anderseits in unterschiedlichen Zeitkomponenten gegliedert. Entschieden wird nach persönlichkeitsbildenden, organisatorischen und fachlichen Kriterien von unserem Trainingsmanagementteam. Als Führungskraft muß ich im Denken, im Handeln und im Sprechen eine Einheit bilden und fähig sein die Unternehmensziele und Wege verständlich zu machen, dies ergibt eine Mitarbeiteridentifikation und diese führt wiederum zur Umsetzung des Unternehmensweges auf die Mitarbeiterebene. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir sind in allen Bundesländern angesiedelt und haben hier in Wien die Zentrale für Österreich installiert. Wir sind ein Teil, der Siemens Technologies (eine 100prozentige Tochter der Siemens Österreich) und gehören daher zur klassischen Siemensgruppe Österreich. Außer der Zentrale, haben wir in Österreich sieben zentrale Einheiten, welche die gesamte Leistungskette für den Kunden anbieten können. In Summe sind wir in Österreich 340 Mitarbeiter, mit wachsender Tendenz. Unser Geschäft ist von dem Know How der Kundenorganisation getragen, daher sind wir dienstleistungsorientiert strukturiert. Unsere Einheiten, die flächendeckend gestreut sind, in direkter Form an mich angebunden. Wir haben für jede Region, Regionalverantwortliche für den gesamten Dient-

leistungsbereich mit allen zuständigen Mitarbeitern. Das bedeutet, daß vom außen tätigen Mitarbeiter zu mir nur eine Hierarchistufe eingebaut ist. Im Back Office Bereich sind interne Dienstleister eingeschaltet, dies ermöglicht eine sehr hohe Kundenorientierung in Teamstruktur (jedes Team ist zur vollen Prozesskette bevollmächtigt).

✱ Staerker Albrecht O.

● Steckbrief

Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: Citibank International plc., 1010 Wien, Schwarzenbergpl. 3. Geboren - Datum, Ort: 15. Dezember 1939. Hobbies: Tennis, Golf und Musik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Beendigung des Schulbesuches am Deutschen Gymnasium in Coburg (BRD), absolvierte ich eine Banklehre an der Bayerischen Staatsbank. Nach der Ausbildung zum Bankkaufmann, wechselte ich 1962 zur Commerzbank in Düsseldorf, wo ich zunächst im Außenhandelsbereich, und später im Devisenhandel arbeitete. 1969 wurde ich dann mit der Einrichtung und Leitung der Treasury-Abteilung bei der neu gegründeten Commerzbank International S.A. in Luxemburg, betraut. Die gleiche Aufgabe erhielt ich 1971 mit einem Wechsel zur im Aufbau befindlichen Filiale New York. Von 1974 bis 1977 war ich wiederum in verantwortlicher Funktion in der zentralen Treasury-Abteilung der Commerzbank AG in Frankfurt/Main, tätig. Anschließend übernahm ich die Aufgabe der Eröffnung und Mitleitung der Filiale Tokyo. 1982 erfolgte die Berufung in die Mitleitung der Filiale New York, als Executive Vice President. Das Hauptaufgabengebiet meiner achtjährigen Filialtätigkeit konzentrierte sich auf den Treasurybereich und das internationale Firmenkundengeschäft. Im Oktober 1969 folgte ich dem Ruf der Citicorp. N.A., das Firmengeschäft innerhalb der World Corporation Group für Deutschland, zu übernehmen. Nach einer halbjährigen Orientierungsphase bei der Zentrale in New York übernahm ich am 1. April 1990 die vorgesehene Aufgabe in Frankfurt/Main, und wurde zum gleichen Zeitpunkt in den Vorstand der Citibank AG, berufen. Zum 1. Juli 1997 wurde ich zum Country Corporate Officer für Österreich, mit Sitz in Wien, bestellt. Dies beinhaltet die Leitung und den Ausbau des kommerziellen Geschäftes in Österreich, und die enge Zusammenarbeit mit den Filialen der Citibank in Zentral- und Osteuropa.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Das ist eine vielschichtige Frage mit ebensolchen Antworten und teilt sich in zwei Komponenten, zum einen die Berufliche und basiert auf der privaten Komponente, und ist somit eine Kombination von beiden. In meinem Berufsleben habe ich die Erfahrung gemacht, daß es ohne Zufriedenheit im privaten Bereich, in welcher Konstellation auch immer, eine stabile Basis zu haben, um Erfolg im Beruf zu haben. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Natürlich ist die Verquikkung dieser Bereiche sehr intensiv, das heißt, man muß sich das Leben einteilen, denn man hat auch private Verpflichtungen seiner Familie gegenüber. Ich würde heute sicher die Dinge anders machen, als wie ich sie früher praktizierte. Das Privatleben habe ich früher teilweise vernachlässigt, das heißt, meine persönliche Gewichtung war eine andere. Einerseits hat man sich in den frühen Jahren des beruflichen Aufstieges sehr stark an die Karriere verpflichtet gefühlt, und hat dem privaten Bereich nicht das notwendige Augenmerk entgegen gebracht. Ich habe daraus die Konsequenzen gezogen und wie bereits erwähnt, praktiziere ich dies heute anders als früher. **Was war für Ihre Karriere ausschlaggebend?** Glück spielt eine nicht unbedeutende Rolle. Es gab Situationen, die ich in Angriff genommen hatte, wo die damaligen Kollegen behaupteten, dies sei zu riskant. Im Rahmen meiner Tätigkeit, welche ich in Düsseldorf ausübte, ergab sich die Möglichkeit nach Luxemburg zu gehen. Meine Kollegen hegten Zweifel an dieser Funktion. Ich sagte mir damals, diese Chance werde ich ergreifen, denn wenn ich eine Auslandsstelle annehme, sehe ich eine Möglichkeit, um zukünftig in die Führungsriege des Konzernes aufzusteigen, und so war es auch. Die Reputation und Möglichkeiten zwecks Weiterentwicklung, waren sehr interessant und Erfolg stellte sich auf Erfolg ein. Es gab auch einige Rückschläge, aber global betrachtet, war es eine sehr positive Entwicklung. Es war sicherlich die Neugierde. Ich wollte immer ins Ausland und mich hat die Weltwirtschaft interessiert, ohne zu wissen, was dies wirklich ist. Ebenso hat mich die USA interessiert. Ich hatte zu der Zeit eine Familie gegründet, und wollte eine ordentliche Basis haben. Es war damals auch die richtige Zeit, um ins Ausland zu gehen, das heißt, es war dazumal in diesem Bereich eine Aufbruchstimmung vorhanden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich glaube, daß ich auf Grund meiner Möglichkeiten das Optimalste erreicht habe. Jetzt zu philosophieren, ob mehr möglich gewesen wäre oder nicht, ist für mich nicht relevant, denn ich bin mit dem zufrieden, was ich erreicht habe - und dies zählt für mich. Ich bin einfach glücklich in dieser Situation, denn ich habe eine gesunde Familie und ich bin auch gesund. Wenn ich mich in den nächsten 18 bis 24 Monaten zur Ruhe setze, dann heißt dies, daß ich mich nicht wirklich zur Ruhe setze, sondern ich werde etwas machen, um mich auch geistig und intellektuell weiter zu bewegen. **Welchen Tip können Sie Neueinsteigern in dieser Branche mitgeben?** Flexibilität und bereit sein, neue Herausforderungen anzunehmen. Man sollte frühzeitig seine Begabungen erkennen und sich dessen bewußt werden, um den jeweiligen Bankbereich zu finden, welcher zu den persönlichen Begabungen paßt. Ebenso sollte man sich innovativ und emotional bereit sein, sich einzusetzen. Auch die Bereitschaft im Ausland tätig zu sein, muß vorhanden sein. Die Teamfähigkeit hat sich in den letzten Jahren immer mehr und mehr zu einem Hauptkriterium für die zukünftigen Führungspersonen entwickelt. Aufgrund meiner 20-jährigen Auslandserfahrung kann ich behaupten, daß dies die besten Jahre waren, sowohl privat als auch beruflich betrachtet. **Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter?** Ein amerikanisches Unternehmen hat nicht jene Hierarchie, welche heute noch teilweise in Europa vorhanden ist. Dies bringt schon die direkte Ansprache zwischen Leitung und den einzelnen Mitarbeitern auf eine fast gleiche Ebene. Ich praktiziere das System der „offenen Tür, das heißt meine Mitarbeiter können jederzeit zu mir kommen, auch wenn sie privat der Schuh drückt. Ich behaupte, daß Motivation nur durch Kommunikation funktionieren kann und man den Mitarbeitern sehr klar sagen muß, was sie richtig machen, und was nicht. Man sollte die Probleme klar ansprechen und nicht um den Brei herum reden. Es sollte eine gewisse Reibungsfläche in der Meinungsbildung und ein gesunder Dialog vorhanden sein. Wenn sich jemand klar differenziert darstellen kann, in einer überzeugenden Weise dem Kunden gegenüber, dann hat er alle Chancen für seine persönliche Karriere. **Was war Ihnen wichtiger, Tätigkeit oder Position?** Wenn man motiviert ist und den Willen hat, eine bestimmte Position zu erreichen, bringt einem der Führungsanspruch automatisch in diese Funktion.

✱ Stahl Gerhard Dr.

● Steckbrief

Beruf: Lärmschutzgutacher, Professor am TGM. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dr. Wurzer Arbeitsschutz, Unfallschutz., 1030 Wien, Pfefferhofgasse 4. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Edeltraud. Kinder: Regine und Monika. Mitgliedschaften: Verband der österreichischen Sicherheitsingenieure. Hobbies: Radfahren, Musik, Oper und Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Mittelschule studierte ich Elektrotechnik und technische Physik. Obwohl ich parallel dazu arbeitete, konnte ich mein Studium nach zehn Semestern beenden. Nicht zuletzt durch meine Bereitschaft zu reisen konnte ich mir viele Kontakte zur Industrie aufbauen. 1968 machte ich mich selbständig und beschäftigte mich mit mit meiner Firma mit technischen Lösungen zur Lärmdämmung. Unter anderem baute ich den größten Schalldämpfer Österreichs (für einen Linzer Hochofen). Vor ca. 23 Jahren habe ich begonnen am TGM zu unterrichten, um mein technisches Wissen und meine Erfahrungen weiterzugeben.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet, daß das Leben grundsätzlich Freude macht und man von Alltagslasten befreit ist.. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Leitsatz lautet: „Wenn ich will, dann kann ich". Als Faktoren meines Erfolges kann ich sicherlich meine überdurchschnittliche Ausbildung, meine Toleranz gegenüber meinen Mitmenschen, das Zugehen auf Andere und eine Art „überlegte Risikobereitschaft" nennen. Mein Unternehmen ist organisch gewachsen, ich konnte es in kleinen, kontinuierlichen Schritten und immer unter Einsatz von Eigenkapital zum Erfolg führen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab der Matura, weil ich damit eine Ausbildung abschloß, die damals mit großem Einsatz verbunden war. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich den Schritt in die Selbständigkeit wagte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Steuerpolitik, die dem Unternehmer keine Möglichkeit gibt, das Eigenkapital günstig zu einzusetzen. Damit meine ich, daß es keinen günstigen Steuersatz für das Kapital der Firma gibt, und zum Beispiel eine Yacht, die man für private Zwecke verwendet, und eine Maschine, die man für die Firma benötigt, gleich versteuert werden müssen! **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Wenn ich nicht realisieren kann, was ich mir vorgenommen habe. Ich habe immer aus Niederlagen gelernt, sie waren mir Ansporn, um etwas besser zu machen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Durch eine komplette Trennung dieser Bereiche. Als Privatmann bin ich nur im äußersten Notfall erreichbar. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Für meine Fortbildung verwende ich etwa 500 Stunden im Jahr, die ich meist auf Seminaren, Kongressen und Tagungen verbringe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, die junge Generation soll sich davor hüten, die Freizeit überzubewerten: Man muß froh sein, daß man arbeiten darf und kann.

✱ Stahl Rudolf Dr.

● Steckbrief

Funktion: Vorsitzender des Management Komitees. Tätig bei: Bank Gutmann AG., 1010 Wien, Schwarzenbergplatz 16. Geboren - Datum, Ort: 2. November 1947. Hobbies: Lesen, mit meiner Tochter gemeinsam Gitarre spielen, mit meinem Sohn fischen und klettern gehen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte nach der Matura die Juridische Fakultät an der Wiener Universität, und die Business School der Columbia University, in New York. Mit über 25 Jahren Berufserfahrung im Bereich Investment Banking, bin ich seit etwa 15 Jahren in leitender Position in dieser Sparte tätig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet ein Weiterkommen im Rahmen meiner Tätigkeit im Unternehmen, welcher sich im Erfolg der Organisation niederschlägt. Es gibt für mich keinen persönlichen Erfolg, der nicht in einem sehr engen Zusammenhang mit dem Haus steht. Betreffend fachlicher Kompetenz ist es sicher die Tatsache, daß ich sehr lang im Ausland tätig war. Insgesamt etwa 20 Jahre. Den Großteil der Zeit habe ich an der Wall Street in den USA verbracht, und für unsere Branche sehr viel gelernt und auch viel Erfahrung gesammelt, welche mir bei der Entwicklung dieses Unternehmens von großem Nutzen war. Auf der nicht fachlichen Ebene zählt die Freude am Gestalten, und darüber hinaus habe ich mir die Latte im Berufsleben immer sehr hoch gelegt. Wichtig für mich ist, daß ich mit einem Team zusammenarbeite, in dem die einzelnen Mitarbeiter ähnlich denken wie ich. Es ist die Denkwelt des Leistungssports, die den entscheidenden persönlichen Charakter mitbringt. **Was treibt Sie voran?** Einerseits Ehrgeiz. Mein Vater war ein sehr erfolgreicher Mann, und ich wollte immer schon diesen Erfolg erreichen. Dies ist vielleicht eine weniger schöne Triebfeder, andererseits war ein Ansporn jene Zeit, die ich an der Wall Street verbrachte, und auch die Schulzeit, jene, die ich an der Business School in den USA hinter mich brachte. Danach habe ich bei der First Swiss Boston gearbeitet, ein Unternehmen, welches damals nur etwas größer war, wie die Gutmann Bank heute. Mitte der 70er Jahre wurde in den amerikanischen Bankhäusern der Grundstein gelegt - jetzt geschieht das in Europa. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im ersten Jahr wieder in Österreich war es sehr schwierig und ich fragte mich damals, aufgrund der Tatsache, daß ich eine erfolgreiche Karriere hinter mir hatte, ob diese auch weitergehen wird. Mit Unterstützung von Kollegen und dem Aufsichtsrat trat bald darauf die Kehrtwendung ein, und es wurde von Jahr zu Jahr besser, und auch der Erfolg stellte sich ein. Zwischenzeitlich sehe ich mich als sehr erfolgreich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das Wachstum des Hauses, wir schreiben sehr gute Zahlen und zählen sicher zu den profitabelsten Banken des Landes. Auch das Team der Mitarbeiter ist um ein vielfaches besser als es die Zahlen ausdrücken. **Wie gehen Sie mit den Mitbewerbern um?** Der Mitbewerber ist ein großes Thema, sowohl der ausländische als auch der inländische. In den letzten Jahren stellte sich immer mehr heraus, daß der Neukunde mit mehreren Mitbewerbern Kontakt aufnimmt, und dann kann es immer wieder vorkommen, daß man einmal ver-

liert. **Wie erfolgt die Führung der Mitarbeiter?** Die Mitglieder des Managementkomitees sind primär vom Leistungsgedanken geprägt, und jeder unserer sechs Mitglieder versucht dieses leistungsbezogene Gedankengut in die jeweiligen Mitarbeitergruppen hinein zu tragen. Weiters führe ich mit den leitenden Mitarbeitern zweimal jährlich ein lockeres Gespräch, bei einem Essen, um einfach einen Gedankenaustausch zu praktizieren. Dies ist mir sehr wichtig, und auch die leitenden Angestellten praktizieren dies mit ihren Mitarbeitern. Dies ist mir deshalb wichtig, damit jeder Mitarbeiter im Haus versteht, worauf es ankommt. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Wichtig ist, daß man neben den klassischen Instrumentarien, welche man von Schule bzw. Universität mitbringt, ein hohes Maß an Leistungswilligkeit besitzt. Ebenso zählt Flexibilität und Offenheit gegenüber allem was sich am Markt abspielt. Das willige Zupacken, und mit großer Energie Ziele zu verfolgen, zählt in der Praxis. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Für mich zählt die moralische Unterstützung meiner Ehefrau, in erster Linie, und in weiterer Folge, auch die meiner Kinder. Vom Trennen dieser Bereiche kann bei mir nicht die Rede sein, denn es gibt Phasen, wo der eine Bereich auch einmal zu kurz kommt. Ohne Akzeptanz der Familie, speziell des Partners, würde mein Job sicher nicht so gut funktionieren. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Primär gilt es, das was wir in den letzten neun Jahren geschaffen haben, auf eine breite Basis zu stellen und auch von mir selbst unabhängiger zu machen, denn nur so kann das Unternehmen das Wachstum langfristig fortsetzen, und in jene Liga aufsteigen, wo wir gern sein möchten. Dies erfordert ein starkes Management. Vielleicht werden wir in den nächsten fünf Jahren auch den Schritt an die Börse wagen.

✶ Staniek Patricia

● Steckbrief

Beruf: Managementtrainerin und systemischer Wirtschaftscoach. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Rhetorik in Action by Patricia Staniek., 1220 Wien, Hirschstettnerstraße 19-21/AB. Geboren - Datum, Ort: 20. Jänner 1964, Stockerau. Familienstand: Verheiratet mit Manfred. Kinder: Michael (1988). Schöpferische Akte: Freelance Autorin auf verschiedenen Homepages zum Thema Business und Karriere. Mitgliedschaften: Frau in der Wirtschaft, Frauenfinanzzentrum. Hobbies: Nächte im Freien mit meinem Teleskop, Hochseesegeln, Lesen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Schule arbeitete ich zunächst als Büroangestellte und wurde später Assistentin der Vertriebsleitung und Assistentin der Großprojektleitung in unterschiedlichen Betrieben. Als die letzte Firma, in der ich arbeitete, in Konkurs ging, und ich zudem unter dem Umstand litt, nicht wirklich frei denken und mich nicht voll einbringen zu können, suchte ich den Weg in die Selbständigkeit. Zu diesem Zeitpunkt kam ein englischer Schmuckerzeuger auf mich zu, für den ich in Österreich den Vertrieb aufbaute. Im Zuge dessen, schloß ich meine ersten Kontakte zum Training, da ich ein Team führte und merkte, daß ich das selbst Gelernte sehr klar und verständlich weitergeben konnte. Also stellte ich 1997 selbst ein Rhetorikseminar auf die Beine und gründete nach dem großen Erfolg des selben im Jahr 1999 mein Unternehmen RIA Rhetorik in Action, das ich mit elf bis 18 freiberuflichen Mitarbeitern auf Werkvertragsbasis führe. Daneben bin ich als Freelance-Autorin für verschiedene Homepages tätig und biete eigene Seminare für Frauen im Business (Businesstalk für Powerwomen, Verhandlungsstrategien für Frauen,). **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Organisationsentwicklung, Managementtrainingslehrgänge, Führungskräftespecials und Outdoortrainings.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich denke, daß ich meine starke emotionelle Seite sehr gut mit meiner Ratio kombinieren kann, und dabei nie meine Weiblichkeit verstecke. Ich schlüpfte in meiner Position als Unternehmerin nie in eine Männerrolle, sondern blieb ganz einfach das, was ich bin. Zu meinen Stärken gehört meine Offenheit und Kommunikationsfreude, ich glaube weiters, daß ich eine sehr positive Ausstrahlung auf andere Menschen habe, weil ich von den Dingen, die ich tue, ehrlich begeistert bin und damit andere anstecken kann. Mein Unternehmen ist deshalb so erfolgreich, weil ich größten Wert auf hohe Qualität lege. Ich biete keine Standardseminare, sondern arbeite sehr individuell mit den Unternehmen zusammen, die ich berate, indem ich zuerst eine Ist/Soll-Analyse vornehme und danach maßgeschneiderte Trtainings und Coachings durchführe. Dabei bin ich absolut ehrlich, weil ich nur so zu guten Ergebnissen kommen kann. **Wie definieren Sie Erfolg?** Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn ich etwas mit souveräner Gelassenheit bewältigen konnte, wenn ich als Frau im Business akzeptiert werde, ohne als karrieregeile Kampfamazone zu gelten, und wenn ich das Ruder selbst in der Hand behalte, weil es mir sehr wichtig ist, freie Entscheidungen zu treffen. Erfolg bedeutet für mich weiters, mich ohne Ellbogentechnik gegen bestimmte Barrieren durchsetzen zu können. Ich glaube, daß man es als Frau nicht unbedingt schwerer hat, wenn man erfolgreich sein will, viele Vorurteile sind eigentlich in unseren eigenen Köpfen fixiert und spiegeln sich unbewußt in der eigenen Ausstrahlung wider. In der Freude und im Spaß an meinem Beruf sehe ich meine Formel für Zufriedenheit und Glück. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich umgebe mich mit authentischen Menschen, die, wie ich, sehr herzlich sind, Bereitschaft zur ständigen Weiterentwicklung zeigen und Kompetenz, beziehungsweise hohes Fachwissen besitzen. Gerade im Bereich des Trainings sind menschliche Begabungen wie Empathie gepaart mit der fachlichen Qualifikation sehr wichtig. Auch in der Zusammenarbeit mit meinen Kunden gehe ich sehr intuitiv vor. Ich würde nie mit einem Klienten zusammenarbeiten, der seinen Mitarbeitern keine Wertschätzung entgegenbringt. **Wie begegnen Sie spannenden Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Grundsätzlich stellt jedes Problem eine Herausforderung für mich dar, die ich löse, indem ich das Problem strukturiere und sodann Schritt für Schritt einen Aktionsplan anlege. Wesentlich ist es, mich selbst zu hinterfragen, wenn ich mit einem Problem konfrontiert werde. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein unternehmerisches Ziel ist ein fixer Platz unter den angesehenen Instituten und somit eine gute Marktposition. Eines meiner ständigen Ziele ist die eigene Weiterbildung und die Weiterbildung meiner Mitarbeiter. Weiters habe ich mir vorgenommen, ein Buch zu schreiben, das die Synergieeffekte zwischen Männern und Frauen im Business aufzeigen soll. Mein persönliches Ziel ist es, mir mehr Zeit für meine Familie freizuschaufeln. **Wieviel Zeit verwenden Sie pro Jahr für Ihre persönliche Weiterbildung?** Offiziell verwende ich ca. 20 bis 30 Tage zur Fortbildung in Seminaren, darüber hinaus bin ich Autodidakt, lese sehr viel und bilde mich auch durch die Teilnehmer meiner eigenen Seminare, praktisch täglich, ständig weiter. **Wel-**

che Ratschläge geben Sie weiter? Ich kann jedem nur raten, auch einmal Risiken einzugehen, dabei jedoch die linke Gehirnhälfte, also die Ratio, nicht außer Acht zu lassen. Man sollte seine Ziele genau und schriftlich definieren und sich nicht scheuen, einen Mentor oder eine öffentliche Beratungsstelle zu Rate zu ziehen. Eine gute Ausbildung ist natürlich immer sinnvoll. Wichtig ist es, die Ärmel aufzukrempeln und das Beste aus seiner Situation zu machen. Manchmal ist es hilfreich, sich zu fragen, was man mit 70 einmal seinen Enkeln über sein Leben erzählen möchte. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** „Ob du glaubst, daß du etwas kannst, oder ob du glaubst, daß du etwas nicht kannst, du hast immer recht!". **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja. Ich blicke mit Freude auf meinen Erfolg der letzten Zeit zurück und kann ihn wirklich genießen.

✱ Staudacher Johann Prof.

● Steckbrief

Beruf: Künstler, Maler. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Atelier., 1100 Wien, Davidgasse 79/3. Geboren - Datum, Ort: 14. Jänner 1923, St. Urban. Familienstand: Verheiratet mit Hannelore. Kinder: Hans-Gottfried (1959) und Ursula (1963). Schöpferische Akte: Zahlreiche Kataloge, ständige Ausstellungen und Ausstellungsbeteiligung seit 1948 (u.a. 1951 Kärntner Landesmuseum Klagenfurt, Wiener Secession, 1952 Galerie Welz Salzburg, 1953 , Carnegie Institute, Pittsburgh USA, Neue Galerie am Joanneum Graz, 1955 Darmstadt, 1956 Biennale Cincinnati Ohio, Secession Wien, Biennale Venedig, 1957 Kunsthalle Bern, St. Gallen, Düsseldorf 1958/59 Italien, München, Essen, Paris, Wiener Secession, Boston, 1960 Kopenhagen, Paris, London, 1961 Paris, Maastricht, Kairo, Wiesbaden, Zagreb, Laibach, Biennale San Marino, 1962 Paris, 1963 Secession, Baden-Baden, London, 1964 Klagenfurt, Forum Stadtpark Graz, 1965 Biennale Tokyo, 1966 Karlsruhe, Prag, 1967 Wien, Linz, Klagenfurt, Wiener Secession, 1968 Bochum, Udine, Secession, 1969 Laibach, 1970 Museum für Angewandte Kunst Wien, Holland, Wanderausstellung England-Südamerika-USA, 1971 Wiener Secession, Royal Academy London, Biennale Florenz, 1972 Secession, Krakau, 1973 New York, Klagenfurt, Laibach, Secession, Künstlerhaus Wien; 1974 Rijeka, Brescia, Wien, Kitzbühel, 1975 Kanada, Wien (Ankäufe bis 1975 Kulturmtgalerie Wien), Biennale Sao Paolo, Malaktionen vor Publikum in den 60er und 70er Jahren, 1976 Rijeka, Österreich, 1977 New York, Rijeka, Baden-Baden, 1979 Kunstmesse Basel, Kunstmarkt Köln, Zürich, 1980 München, Frankreich. Seither ständige Beteiligungen an Kunstmessen Basel, Köln, Düsseldorf, Einzel- und Gemeinschaftsausstellungen in Europa 1988 „Tempi Passati Nitsch, Rainer Staudacher" München, 1988/90 Alpen Adria „Jenseits des Realismus - Figuratin, Abstraktion Informel" (Österreich, Italien, Jugoslawien, Ungarn), 1989 Wanderausstellung Wien 1960-90 (Italien, München, Österreich, Spanien), Basel, Frankfurt, Köln, weiters: Sammlung Essl, Art Frankfurt, Art Basel, Art Cologne Neue Galerie Linz, Albertina Wien, Oberes Belvedere Wien, Darmstädter Secession, Kunstforum Wien, zuletzt 1998 Lübeck „Staudacher und Sonderborg" zum 75sten, sowie zahlreiche Ausstellungen in Österreichischen und deutschen Galerien, 1999-2001 „H. Staudacher und informelle Tendenzen" Künstlerhaus Wien, „Schräg im Raum" Linz, „Sonderschau II H. Staudacher" München, „Prinzip Informel" Linz, Kunstmessen Köln, Basel, Zürich, Sammlung Essl, usw. Mitgliedschaften: Wiener Secession, Gründungsmitglied Forum Stadtpark Graz. Hobbies: Gitarre, Sport, Forellenfischen, Segeln (bin früher mit Raudaschl gesegelt), Wandern, Schwammerlsuchen, Singen, Tanzen, Musizieren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in ärmlichen Verhältnissen am Land auf und begann schon mit sechs Jahren zu malen. In der Schule half ich meinen Mitschülern beim Zeichnen, wofür ich im Gegenzug Jausenbrote und Süßigkeiten erhielt. Oft gingen mir meine vielen Ideen ganze Nächte lang nicht aus dem Kopf. Damals malte ich auf Altpapier, oder auf der Rückseite von Zementsäcken und verwendete die Kohle aus alten Batterien. Mit zwölf Jahren lernte ich den Landschaftsmaler Kalcher kennen, der mich unter seine Fittiche nahm: Ich half ihm, sah ihm beim Malen zu und bekam von ihm die leeren Farbtuben und Leinwandreste. Mit den Farbresten aus den eigentlich leeren Tuben, die ich mit der Spachtel herauskratzte, malte ich Landschaften und Figuren auf alte Leintücher oder Hartfaserplattenreste. Nebenbei verdiente ich mir mit verschiedenen Nebenjobs mein erstes Geld. 1937 wurde ich zum Arbeitsdienst und im März 1942 zur Luftwaffe nach Frankreich eingezogen. Dort fertigte ich Skizzen vom Loire-Tal und zeichnete Schlösser und Kathedralen in Schnellmalweise; schnell und spontan war ich immer schon. Später kam ich über Tschechien bis Rußland und wurde zuletzt bei der Ardennenoffensive am Hundsrück von den Amerikanern gefangengenommen. Weihnachten 1945 kam ich, mit nur 42 Kilo, Ruhr und Typhus aus der Gefangenschaft heim nach Villach, und malte, um mir ein kleines Zubrot zum Nachkriegsessen zu verdienen. Zu dieser Zeit malte ich über 400 Tierbilder, in denen ich meine aufgestauten Emotionen über das Dritte Reich auslebte: Ich wollte keine Menschen mehr malen, weil sie mir zuwider waren, als ich erfuhr, was in den Konzentrationslagern geschehen war. Am Institut für bildende Künste Klagenfurt lernte ich bei Prof. Arnold Clementschitsch, aus dem Gedächtnis zu malen (Pritsch Theorie). So konnte ich Kriegserinnerungen und Geträumtes zu Papier bringen. 1947 ging ich nach Wien, schloß mich der Secession an, da es beim Kärntner Kreis, dem ich mich ursprünglich anschließen wollte, zu internen Quereleien gekommen war. Seit dieser Zeit stellte ich meine Werke aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, einen Traum in den Tag retten zu können und daraus ein gutes Bild entstehen zu lassen. Ideen liegen in der Luft, als Künstler muß man dafür empfangsbereit sein: „Den seinen gibt's der Herr im Schlaf" - man muß dazu nur aufstehen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Vor etwa zehn Jahren gewann ich die Ausschreibung für die Dekoration des Grazer Spielkasinos. Dies war mein erster Millionenauftrag, in der Folge bekam ich auch ohne Ausschreibung weitere Großaufträge. Meine Bilder verkaufen sich seither ganz gut, sodaß ich heute von der Kunst leben kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im herkömmlichen Sinn sicher nicht. Ich stelle zwar viel aus, bekomme dafür aber kaum Geld. Es gibt viele Jüngere, die weit mehr Erfolg haben als ich. Wer viel besitzt wird als erfolgreich angesehen - ich habe keinen Bezug zu Geld. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** In der Zeitung zu stehen und auf der Straße von allen begrüßt zu werden ist mir nicht wichtig. Wesentlich ist mir, daß meine Schöpfungskraft erhalten bleibt und daß ich malen kann. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Kunst ist nahe an der Narretei. Ich kann erst seit meinem 60 Lebensjahr von der Kunst leben, und mußte vorher zusätzlich arbeiten. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Wenn Galerien ihre Pferde (die Künstler) tot reiten, ohne ihnen

den nötigen Hafer zu geben. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Wenn man selbst kein Materialist ist, braucht man die richtigen Manager und Galeristen, die kaufmännisch denken. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Galeristen aus?** Ich sehe mir den Menschen an (Ehrlichkeit, Einfluß), und entscheide anhand der Unterlagen. Ich habe meine fixen Galerien und nehme keine neuen mehr dazu. Wichtig ist vor allem, daß die Hintermänner/frauen, die seine Bilder haben, den Künstler auch „bewirtschaften". Dabei sind ihr Einfluß und ihre Art, seine Bilder zu präsentieren, von großer Bedeutung. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Man kann übergangen werden, das hat mich aber nie irritiert. Da ich nie in einem Konkurrenzverhältnis stand, erfuhr ich auch keine Niederlagen. Eine Niederlage wäre für mich eine schwere Krankheit, die mich daran hindern würde, weiterhin künstlerisch tätig zu sein. **Woraus schöpfen Sie Kraft und Inspiration?** Aus meinen Träumen, Eingebungen und Gefühlen, sowie dem Versuch, mir meine Jungfräulichkeit und jugendliche Dummheit zu erhalten. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Anerkennung geht bei mir „linken Ohr hinein und beim rechten wieder hinaus". Über Kritiken, in denen Dinge falsch dargestellt werden, könnte ich mich täglich ärgern. Dann „male" ich meinen Zorn, setze ihn in lyrische Bilder um. **Ihr Lebensmotto?** Liebe zumindest deinen Übernächsten wie dich selbst! **Haben Sie Vorbilder?** Ich liebe alle guten Künstler, Vorbilder kann man dazu aber nicht sagen.

✶ Staudinger Manfred Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Architekt und Künstler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: ATELIERstaudinger., 2123 Schleinbach, Bahnstraße 33. Geboren - Datum, Ort: 22. Mai. 1959, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Birgit. Kinder: Livia (1987) und Philipp (1991). Eltern: Elisabeth und Hans. Mitgliedschaften: Amnesty International, AEE-Arbeitsgemeinschaft Erneuerbare Energie. Hobbies: Familie, Ski fahren, Kreativität im Kopf.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1978 begann ich ein Architekturstudium in Wien und tauchte in die Wiener Kultur - und Kunstszene ein. Studienabschluß 1989 als Diplom Ingenieur. In der Studienzeit beschäftigte ich mich bereits mit Graphik und Malerei, die ich seit 1982 im In- und Ausland in zahlreichen Ausstellungen präsentieren konnte. Zusätzlich war ich in diversen Architekturbüros freiberuflich tätig, mit diesen Aktivitäten habe ich mein Studium zu einem Teil selbst finanziert. 1989 begann die Vollbeschäftigung im Architekturbüro Obermann in Wien, als Projektleiter für Einrichtungsplanung und Bauaufsicht. 1991 übersiedelte ich nach Niederösterreich und wechselte zum Architekturbüro Maurer und Leierer nach Hollabrunn. Dort wurde ich mit der Projektleitung des Krankenhauses Hollabrunn und diverser anderer Niederösterreichischer Krankenhäuser betraut. 1994 absolvierte ich die Prüfung zum staatlichen befugten und beeideten Ziviltechniker, mit der Befugnis Architekt. In diesem Jahr begann meine berufliche Karriere als selbständiger Architekt mit dem Kanzleisitz Ulrichskirchen-Schleinbach. Parallel dazu habe ich 1986 mein erstes Atelier für Malerei in Wien gegründet. 1994 entstand das Atelier 33 in Schleinbach, in einem ehemaligen Pferdestall. Das ATELIERstaudinger, der Sitz des Architekturbereiches existiert seit 1996, hier finden auch zahlreiche Ausstellungen statt. In diesem denkmalgeschützten Haus befinden sich auch gotische Malereien, die beim jährlichen Atelierfest im Kontrast zu moderner Architektur und Malerei präsentiert werden. Ein wichtiger Eckpfeiler im Bereich der Malerei war die Einladung einer Wiener Galerie zum Thema: „Van Gogh", eine Ausstellungsreihe mit zu gestalten, deren internationale Präsentation große Beachtung fand. Wegweisend im Architekturbereich waren die Gewinne der Wettbewerbe eines Kindergartens und des Gemeindezentrums Hochleithen. Der Wohnhausbau stellt ein großes Spektrum im ATELIERstaudinger dar.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, da meine Ideen und Entwürfe zur Umsetzung kommen. Das sehe ich als Bestätigung meines Erfolges. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich mich traute, Ausstellungen zu machen und im Jahr 1994 als selbständiger Architekt in die Berufslaufbahn einzutreten. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Eine Woche mit Seminaren und zwei Monate mit Fortbildung durch Literatur. Der Architekt entwickelt sich durch seine Projekte und Projekte anderer und weniger durch Kurse. Im Bereich der Kunst bleibe ich selbstbewußt Autodidakt. **Nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich zur Zusammenarbeit mit Personen?** Loyalität, Kreativität und Einfühlsamkeit für die Aufgabe, außerdem zähle ich den Teamgeist zu den wichtigsten Kriterien. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als Rückhalt - hoffe ich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Stetiges und verantwortungsvolles arbeiten, speziell in der Entwurfsentwicklung, aber auch in der Umsetzung als Örtliche Bauaufsicht. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Im Bereich der Malerei ab 1985 und im Bereich der Architektur mit der Selbständigkeit 1995. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Präsentation des Berufsbildes in der Öffentlichkeit, aus gesellschaftspolitischer Sicht. **Haben Sie einen Ratschlag für die nächste Generation?** Nicht vom Ziel abbringen lassen. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Präsentabel zu sein. **Ihr persönliches Ziel?** Präsentabel zu bleiben.

✶ Staut Erich

● Steckbrief

Beruf: Bankangestellter. Funktion: Schalterleiter. Tätig bei: Raiffeisenkasse Wolkersdorf reg. GenmbH., 2120 Wolkersdorf, Hauptstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 13. Juli 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Sabrina (1986), Gerald (1987) und Nadine (1997). Eltern: Karoline und Josef. Mitgliedschaften: Tennis-Union Großengersdorf Dorferneuerungsverein Großengersdorf. Hobbies: Internet, Sport, Gartenarbeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach einem Jahr Höhere Technische Lehranstalt Bereich Elektronik brach ich diese ab und absolvierte eine dreijährige Handelsschule mit Auszeichnung. Mein erster Job war 1977 in der Raiffeisenkasse Wolkersdorf als Schalterkraft. 1978 wechselte ich in die Raiffeisenkasse Großengersdorf, absolvierte das komplette Ausbildungsprogramm des Raiffeisensektors und wurde 1985 zum Geschäftsleiter bestellt. Diese Funktion bekleidete ich bis zur Fusion mit der Raiffeisenkasse Wolkersdorf im Jahr 1996. Von 1996 bis Frühjahr 1999 war

ich dann Bankstellenleiter in Großengersdorf und seit 1999 bin ich nun Schalterleiter in Wolkersdorf, wo mir derzeit acht Mitarbeiter unterstellt sind. Zusätzlich bin ich auch noch für den Bereich „Marketing" verantwortlich. Besonders wichtig ist mir der persönliche Kontakt zu jedem einzelnen Kunden.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum? Ja, weil ich mir viel Zeit für die Kunden nehme und versuche, Ihnen auch bei den kleinsten Problemen behilflich zu sein und weil ich meine Mitarbeiter eher wie Freunde behandle und dadurch ein Superteam habe. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Ausbau des Marktanteiles durch optimale Kundenberatung und höchste Kundenzufriedenheit. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit Beginn meiner Banklaufbahn, weil mir diese Arbeit einfach Spaß macht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Leistung und die persönliche Beziehung zu den Kunden, unterstützt durch meine Mitarbeiter, denn „nur gemeinsam sind wir stark". **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Weniger als Vorgesetzter, eher als Kumpel. **Nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich zur Zusammenarbeit mit Mitarbeitern?** Sicheres Auftreten, Kontaktfreudigkeit und Teamfähigkeit. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** 1978 als ich nach Großengersfdorf ging, weil ich in dieser kleinen Bank innerhalb kürzester Zeit Karriere machen konnte. Und auch 1996 als ich als Geschäftsleiter in Großengersdorf entschieden habe, mit der Raiffeisenkasse Wolkersdorf zu fusionieren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung im Jahr?** Durch ständige Änderungen beziehungsweise Neuerungen im Bankwesen ist permanente Fortbildung unerläßlich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Daß die Raiffeisenkasse Wolkersdorf auch in Zukunft so erfolgreich ist und sich am Markt behaupten kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Permanent Höchstleistungen erbringen, Eigeninitative zeigen und motiviert sein, dann kommt die Karriere von selbst.

✱ Stefan Susanna

● Steckbrief

Beruf: Leder-Galanteriewarenerzeugung und Taschnermeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Susanna Stefan, Exquisite Lederwarenerzeugung., 1040 Wien, Große Neugasse 40. Geboren - Datum, Ort: 30. Juli 1962, Wien. Hobbies: Malen. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Lehrtätigkeit an der Fachschule für Lederdesign an der HTL in 1030 Wien, Ungargasse 69.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich absolvierte die Modeschule Hetzendorf (Lederklasse). 1981 legte ich die Gesellenprüfung ab und war anschließend in mehreren Betrieben tätig. 1983 absolvierte ich schließlich die Meisterprüfung und bin seit 1986 selbständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet Erfolg für Sie? Darunter verstehe ich, gesetzte Ziele zu erreichen. Konkret bedeutet das, den Bedarf des Kunden abdecken zu können. Dies ist mir mit der Orientierung an Modetrends, fachlicher Kompetenz und Einsatzvermögen gelungen. **Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus?** Einerseits die Unabhängigkeit, die ich durch die Selbständigkeit erlangen konnte und die Kreativität, die die Basis darstellt um Produkte herzustellen, die der Kunde schätzt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Durchaus, da ich mit meinen neuen Kollektionen den Geschmack meiner Kunden treffe. Ich schaffte es im Laufe der Jahre, einen Stammkundenstock aufzubauen und zu halten. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Aufgrund der Tatsache, daß ich beruflich zu jener Spezies gehöre, die im Aussterben begriffen ist, gibt es de facto keine wirkliche Konkurrenz für mich. **Wie erfolgt die Kundenfindung?** Primär durch Weiterempfehlung. Ich habe einen größeren Stammkundenanteil als Laufkundschaft. Meine Stammkunden rufen an, wenn sie etwas Neues haben wollen. **Welche Fähigkeiten braucht man um diesen Beruf erfolgreich auszuüben?** Fingerfertigkeit und Kreativität. Sicherlich gehört auch Talent dazu. **War es immer Ihr Wunsch in die Selbständigkeit zu gehen?** Ja, bereits während der Schulzeit hatte ich den Wunsch, selbständig tätig zu sein. Im nachhinein betrachtet haben sich im großen und ganzen auch meine Vorstellungen erfüllt. Seit zwei Jahren habe ich die Möglichkeit, meine Erfahrung auch weiterzugeben; ich unterrichte an der Fachschule für Lederdesign in Wien. Demnächst werde ich eine Pause einlegen, denn im Oktober 2001 bekomme ich ein Baby. **Kennen Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen im eigentlichen Sinne gab es bei mir nicht. Kleinere Probleme kann ich wegstecken. **Welche Ziele haben Sie sich gesteck?** Mein Ziel ist es, neben der Herstellung von Einzelanfertigungen auch kommerzielle Ware herzustellen. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als Geschäftsfrau, die mit beiden Beinen am Boden bleibt. **Wieweit spielt der Privatbereich beim beruflichen Erfolg eine Rolle?** Meiner Ansicht nach spielt er eine sehr große Rolle. Einerseits dient er dazu Kraft für den Alltag zu tanken, andererseits motiveren mich sowohl meine Familie als auch meine Freunde dazu, mir über so manche berufliche Vorgänge Gedanken zu machen. Jedoch sollte man den Privatbereich im Sinne des beruflichen Alltags nicht überbewerten, denn Gefühle aus dem Privatbereich soll und darf man keinesfalls in den Beruf mitnehmen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll zu seinen Fähigkeiten stehen, sie nützen und seinen Weg gehen. Dabei gilt es die eigene Persönlichkeit nie zu verlieren.

✱ Steinbichl Manfred Mag.

● Steckbrief

Funktion: Vice President. Tätig bei: UPC Telekabel Wien GmbH., 1120 Wien, Wolfganggasse 58-60. Geboren - Datum, Ort: 11. Oktober 1967, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Weronicka. Kinder: Linn (2000). Hobbies: Radfahren, Schwimmen, Skifahren, Squash, Badminton, Wandern, PC-Freak.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura 1978 in Linz studierte ich bis 1986 Betriebswirtschaftslehre und war bereits zu dieser Zeit in verschiedenen Ferialjobs und Praktika (Milchhof Linz, PTA, Mobil-Oil) tätig. Nach dem Bundesheer trat ich 1993 als Organisator bei der Universale Bau AG ein,

und kam dort mit der IT-Branche in Berührung (Umstellung der EDV, Einführung von Standardsoftware, Reorganisation von Arbeitsabläufen). 1996 wechselte ich als Manager Information Systems zu Telekabel Wien, wo ich als Projektleiter für die Implementation und den Betrieb eines Subscriber Management & Billing Systems für Kabel-TV, die Einführung des Pay Per View CATV Systems (Telekino), die Implementation des Internet SMBS (Teleweb) und die Implementation des Telefonie-Systems (Priority Telekom) tätig war. Seit Mitte 1999 bin ich IT-Direktor und seit Mitte 2000 Vice President des IT-Bereiches.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolgreich fühle ich mich, wenn ich die mir selbst gesteckten Ziele erreiche und dadurch ein glückliches Leben führen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Stärken liegen in der Umsetzung von Ideen anderer, ich bin eine typische „Umsetzerpersönlichkeit", nicht aber der „Machertyp". Da eine solche Person noch nicht im Unternehmen war, ergänzte ich mit meinem Eintritt die vorhandene Mannschaft sehr gut. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Auf jeden Fall. Ich konnte in meinem Leben bisher viel erreichen und bin sehr zufrieden mit meiner Situation. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die kritischste Entscheidung war mein Wechsel von von Bau- in die Kommunikationswirtschaft, er erfolgte aber zum richtigen Zeitpunkt, und obwohl mein zukünftiger Titel nicht unbedingt vielversprechend für mich klang, reizte mich das Umfeld einer Wachstumbranche. Hier konnte ich etwas aufbauen, und mußte nicht wie in der Baubranche danach trachten, Mitarbeiter wegzurationalisieren. Erfolgreich kann ich nur dann werden, wenn ich meiner Tätigkeit mit Freude nachgehe. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Wichtige Entscheidungen trifft man meist nach einem vorgefertigten Denkmuster - ich treffe sie aus dem Bauch heraus. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Eine Führungsposition strebte ich durchaus an, nicht aber eine Tätigkeit in dieser Branche. Informationstechnologie war mein Hobby, heute kann ich es mit meinem Beruf kombinieren. Dieses Interesse war mir während meiner Ausbildung noch nicht klar, sondern kristallisierte sich erst im späteren Alltag heraus. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Bei meiner Einstellung war vor allem meine Erfahrung ausschlaggebend, die ich durch ein Referenzprojekt auch belegen konnte. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Negative Einstellung, Unsicherheit und Angst. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Jährlich wende ich dafür rund ein Monat in Form von Seminaren, internem Managementtraining, Teamtraining, Besuch von Messen, Lieferantenveranstaltungen und nicht zuletzt durch Konkurrenzbeobachtung auf. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Ich brauche ein harmonisches privates Umfeld, das mir Sicherheit und Rückhalt gewährt, um angstfrei agieren zu können. Im beruflichen Umfeld ist es wichtig, zur richtigen Zeit die richtigen Menschen zu treffen, wobei die „Chemie" eine wesentliche Rolle spielt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter müssen bereit sein, sich in unser Team zu integrieren und zu lernen. Ich erwarte von ihnen, für Veränderungen offen zu sein sowie Verantwortung zu übernehmen. Wesentlich ist mir die geistige Grundhaltung, eine positive Einstellung zu ihren Aufgaben. Ich suche keine kurzzeitigen Arbeitnehmer nach dem hire & fire Prinzip, sondern erarbeite mit meinen Mitarbeitern immer ein mittelfristiges Karriereziel. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Zu meinen 50 Mitarbeitern habe ich täglich Kontakt; in Mitarbeitergesprächen versuchen wir uns auf die Stärken zu konzentrieren, die ihrem Selbstbild entspringen, so werden sie erfolgreich und das motiviert wiederum. **Was bedeuten Niederlagen für Sie?** Eine Niederlage bedeutet für mich, gesteckte Ziele nicht zu erreichen, enttäuschtes Vertrauen oder einen guten Mitarbeiter nicht halten zu können. In einem solchen Fall muß man analysieren, weshalb diese Situation entstehen konnte. Niederlagen entstehen meist aus der Verkettung mehrerer kleinerer Ursachen, nicht nur aus einem einzigen elementarem Ereignis. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ich denke schon, besonders im internationalen Bereich. Wir sind im Kabelbereich Österreichs Referenzfirma, das spürt man vor allem bei Einladungen sehr deutlich. Aber auch von den Kollegen erfahre ich - als jüngstes Mitglied der Geschäftsführung - sehr viel Anerkennung. **Ihr Lebensmotto?** „Mache das, was Dir Spaß macht". **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Um erfolgreich zu sein muß man Glück haben. Ich zähle mich zu den Menschen, die immer Glück haben, das mag an meiner geistigen Haltung und an der Art und Weise, wie ich mich an andere Menschen annähere, liegen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein berufliches Ziel besteht darin, Wiens Bedeutung als IT-Standort zu steigern. Ich versuche unsere Firma so aufzubauen, daß wir von hier aus auch andere Länder mitbetreuen können. Ich ziele nicht darauf ab Generaldirektor zu werden (das würde mir auch gar nicht liegen, da ich dazu nicht die Persönlichkeit bin), sondern möchte die Entwicklung in meinem Bereich vorantreiben. Wesentlich ist mir mein privates Glück: Gesundheit, Familie und die Weitergabe persönlicher Eigenschaften an meine Kinder. Beruflich möchte ich in 30 Jahren von mir sagen können, daß ich etwas sinnvolles geschaffen habe, das anderen Nutzen bringt, egal ob im wirtschaftlichen, sozialen oder karitativem Bereich.

✱ Steinbrugger Günther

„ Mein Motto lautet: Hinfallen ist keine Niederlage - aber das Liegenbleiben!"

● Steckbrief

Beruf: Selbständiger Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Atelier Design., 6850 Hohenems, Joh. Ellensohn-Weg 13. Geboren - Datum, Ort: 23. Juni 1942, St. Peter a. K. Familienstand: Verheiratet mit Ludmilla. Kinder: Thomas (1969), Marco (1971), Philip (1989) und Alexander (1999). Eltern: Gottfried und Sophie. Schöpferische Akte: Seminarbeiträge, Fachartikel, Tageszeitungen, Soziales und Politik. Hobbies: Politik, soziales Engagement, Sport (besonders Eishockey). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kaufmann bei Cable Com Vorarlberg.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Volks- und Hauptschule und vorzeitiger Beendigung des Gymnasiums absolvierte ich die Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann, die ich 1959 mit gutem Erfolg abschloß. Ein paar Hundertschilling-Scheine in der Tasche und ein kleines Köfferchen hatte ich, als ich nach Vorarlberg kam. Um Erfahrung zu sammeln war ich in einigen Handelsbetrieben tätig. 1963 ging ich zur Firma F.M. Zumtobel A & O Großhandel, den damals größten Handelsbetrieb in Vorarlberg. Bereits 1964 wurde ich mit der Leitung der Filiale in Landeck beauftragt. Anfang der Siebziger Jahre wurde ich dann zum Leiter aller Filialbetriebe ernannt. In dieser Zeitspanne wurden österreichweit die Familia-Märkte und SB-Restaurants gegründet. An diesen Gründungen, dem Aufbau und der Leitung habe ich maßgeblich mitgewirkt. Als

ich gegen Ende 1970 wegen unterschiedlichen Auffassungen über die Leitung der Familia-Märkte ausschied, gab ich damals bereits die Prognose ab, sollte sich das Konzept und der Führungsstil nicht radikal ändern, würde es die Familia-Märkte im nächsten Jahrtausend nicht mehr geben. Zum Bedauern vieler ehemaliger Mitarbeiter traf dies auch tatsächlich so ein. Meine große Leidenschaft, der ich auch mit Erfolg frönte, war das Aufbauen von neuen Betrieben. Im Rhythmus von drei bis vier Jahren etablierte ich drei Handelsbetriebe erfolgreich, nur die Sanierung des Konsum Vorarlberg konnte ich wegen der verkrusteten Strukturen gar nicht richtig starten. Im Jahre 1990 machte ich mich dann als Kaufmann selbständig. 1992 bezog ich mit meiner Familie das bereits zweite Wohnhaus mit zusätzlichen zwei Einliegerwohnungen und entsprechenden Büroräumlichkeiten für meine Arbeit. Ab 1994 war meine Haupttätigkeit in der Telekommunikationsbranche. Dornbirn wurde an das TV-Kabelnetz angeschlossen. Obwohl bereits 80 Prozent der Haushalte mit Satellitenanlagen bestückt waren, schaffte ich es, pro Jahr über 1.000 neue Verträge abzuschließen. Besonders interessant wurde es 1998, als die ersten Anschlüsse für das Internet via TV-Kabel gemacht wurden. Ein historischer Zeitpunkt - man konnte gleichzeitig telefonieren und im Internet surfen. Zu monatlichen Fixkosten erhielt man unbeschränkten Zugang zum www. Durch mein soziales Engagement wurden auch Politiker auf mich aufmerksam und ich konnte 1975 als einer der ersten parteiunabhängigen Kandidaten auf der Liste der SPÖ Hohenems in das Stadtparlament einziehen. Diese Kandidatur erregt in den Vorarlberger Medien relativ großes Aufsehen und diese Idee wurde dann mit mehr oder weniger Erfolg auch von den anderen Parteien aufgegriffen. Ich war beinahe 25 Jahre politisch aktiv tätig, besonders im Sozialbereich, Finanzen, sowie im Kontroll- und Prüfungsausschuß. Durch diese Tätigkeit lernte ich auch viele hochrangige Politiker, wie zum Beispiel Bundespräsident Kirchschläger, die Bundeskanzler Kreisky und Vranitzky, sowie viele Minister kennen. In besonders guter Erinnerung habe ich Parlamentspräsident Heinz Fischer und Gesundheitsminister Kurt Steyrer, die ich auch in unserem Hause begrüßen konnte. Zusätzlich beschaffte ich noch für soziale und gemeinnützige Einrichtungen Fahrzeuge, die von entsprechenden Sponsoren finanziert wurden. Durch ein neues Logistik- und Verkaufssystem war ich damit so erfolgreich, daß zeitweise bis zu fünf Mitarbeiter dadurch Arbeit hatten. Besonders in Zeiten des Nulldefizites ist dies eine willkommene Entlastung für die Budgets von Kommunen und Vereinen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Kreativ sein, Ideen haben, daraus ein Konzept erstellen und dieses mit den Mitarbeitern umsetzen, so daß man die gesteckten Ziele erreicht. Erfolg ist die Anerkennung meiner Arbeit durch andere Menschen. Im Verkauf erhalte ich täglich Anerkennung, alleine durch jeden Auftrag - dadurch ist Erfolg in meiner Tätigkeit sehr gut kontrollierbar. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Grundvoraussetzung war mein Elternhaus, in dem ich mich kreativ entfalten konnte. Besonders wichtig waren eigene Erfahrungen und die tagtägliche Erfolgskontrolle. Meine weiteren Stärken liegen im Umgang mit Menschen, im Eingehen auf ihre Probleme und Wünsche. Ich kann ihre Erfolge anerkennen (durch Lob und gute Bezahlung). Weiters verfüge ich über gutes Gespür für Trends, Organisationstalent und Überblick, gepaart mit Handschlagqualität - ich verspreche nur soviel, wie ich auch halten kann. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** In jedem erfolgreichen Leben gibt es auch Niederlagen. Wer erfolgreich war, braucht sich vor ihnen nicht zu fürchten. Niederlagen entstehen meistens durch falsche Entscheidungen. Mein Motto lautet: Hinfallen ist keine Niederlage - aber das Liegenbleiben! **Haben Sie Vorbilder?** Als Kind meine Großmutter und meine Eltern, die mich in den schweren Nachkriegsjahren sehr gut auf mein erfolgreiches Leben vorbereiteten. Als Mensch und Politiker war es vor allem Dr. Kurt Steyrer, Gesundheits- und Umweltminister. Gerne erinnere ich mich an sein stilles Schaffen, seinen sozialen Einsatz, den zielstrebigen Umweltschutz, seine Bescheidenheit und menschliche Größe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Zufriedenheit ist das wichtigste im Leben, sie schließt Neid und Mißgunst aus. Nur aus Zufriedenheit kann sich eine glückliche Familie entwickeln. Mit Geld kann man fast alles erwerben - aber nicht sein Glück. **Ihr Lebensmotto?** Man sollte immer Mensch bleiben und nicht nur an sich denken; sondern denen helfen, denen es nicht so gut geht wie einem selbst und die es im Leben schwerer haben als man selbst.

✱ Steiner Leopold

● Steckbrief

Beruf: Kfz.-Mechanikermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Ford Steiner., 2212 Großengersdorf, Kindergartengasse 13. Geboren - Datum, Ort: 3. November 1950, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Leopoldine. Kinder: Thomas (1973) und Jochen (1979). Eltern: Theresia und Josef. Ehrungen: 1999 wurden wir von der NÖ Arbeiterkammer im NÖ Anzeiger als kostengünstigste Kfz-Werkstatt empfohlen. Hobbies: Karten spielen, Reisen, um andere Länder und ihre Lebensweise kennenzulernen, Geschichte Europas (20. Jhdt.), Natur.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Automechanikerlehre in Wolkersdorf blieb ich noch drei Jahre im Betrieb, wechselte dann nach Wien wieder als Automechanikergeselle und wurde zusätzlich in den Berufen Karosseur und Lackierer angelernt. 1976 absolvierte ich die Meisterprüfung und machte mich hier in Großengersdorf im eigenen Haus selbständig. Mit einem Existenzgründungskredit baute ich die im Hof liegenden Gebäude zu einer Autowerkstatt um. In den Jahren 1978, 1983 und 2001 wurde wieder umgebaut und die Halle auf eine Betriebsgröße von heute circa 800 qm erweitert. Wir sind seit Ende 1979 eine Ford-Vertragswerkstatt und wurden 1995 auf Grund der speziellen Qualifikation zum Ford-Karosserie Spezialbetrieb ernannt, wie am goldenen Fordschild zu erkennen ist. Wir reparieren, lackieren und führen sämtliche Karosseriearbeiten durch. Zur Zeit beschäftige ich zwei Meister, drei Mechaniker, einen Karosseur, einen Hilfsarbeiter und einen Kfz.Mechaniker-Lehrling. Zu meinen Aufgaben gehört der Verkauf, die Lagerhaltung und die Reparaturannahme beziehungsweise Fahrzeugübergabe, wobei mich meine Frau tatkräftig unterstützt.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich habe diese Firma von Null an aufgebaut und heute sind wir eine Ford - Goldschildwerkstatt, also ein Spezialbetrieb mit bester Werkstättenausrüstung. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Unabhängig zu sein. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** Nach zwei Jahren, denn nach dieser Zeit habe ich schon vergrößert. **Nach**

welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein? Aufgrund der Qualifikation, Freundlichkeit und Ehrlichkeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche/Beruf ungelöst?** Die Gestaltung der Rabatte beim Neuwagenverkauf schafft viele Probleme. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Ich verbringe ein bis zwei Wochen pro Jahr auf Ford - internen Schulungen. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als Chef, aber auf freundschaftlicher Basis. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Fleiß, Einsatzbereitschaft, mein entgegenkommendes Verhalten gegenüber Kunden und natürlich auch die günstigen Preise. **Welchen Ratschlag haben Sie für die nächste Generation?** Man muß korrekt arbeiten, die Kunden müssen Vertrauen haben und man muß mit den Öffnungszeiten variabel sein. **Ihr persönliches Ziel?** Den Betrieb weiter erfolgreich führen, bis ihn die Kinder übernehmen können.

✶ Steiner Ulrike Mag.

● Steckbrief

Funktion: Leiterin der Bereiche Werbung, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. Tätig bei: Donau Allgemeine Versicherungs AG., 1010 Wien, Schottenring 15. Geboren - Datum, Ort: 27. Mai 1969 in Eisenstadt. Hobbies: Motorradtouren, Lesen, Schifahren, Tennis, Bewegung in der Natur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführerin der Direct Line GmbH bei der DONAU Versicherung AG.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1988 an der Höheren Bundeslehranstalt für wirtschaftliche Berufe begann ich mit dem Studium der Handelswissenschaften an der Wiener Wirtschaftsuniversität. Als spezielle Betreibswirtschaftslehre wählte ich Marketing; die Diplomarbeit verfaßte ich zum Thema „Internationale Kompetenzzentren als Organisationsform multinationaler Unternehmen". Während des Studiums arbeitete ich während der Semesterferien in einer Geschäftsstelle der Wiener Städtischen Versicherung. Nach Abschluß des Studiums (1997) erfolgte der Eintritt in die Wiener Städtische Versicherung als Trainee, wo ich die verschiedensten Bereiche kennenlernte. Bereits während des Traineeprogrammes bewarb ich mich um eine ausgeschriebene Stelle im Generalsekretariat, als Vorstandsassistentin bei der DONAU Versicherung AG, die zur Unternehmensgruppe der Wiener Städtischen gehört. Im April 1998 kam ich in das Generalsekretariat, wo ich den Vorstand in allen Belangen unterstützte. Nach kurzer Zeit zeichnete ich für die Hauszeitung verantwortlich und nach einem Jahr übernahm ich den Bereich Presse und Öffentlichkeitsarbeit. Zusätzlich zu den bisherigen Aufgaben kam im März 2001 Werbung dazu, und seit Anfang April bin ich außerdem noch Geschäftsführerin der Direct Line GmbH, em für die Donauversicherung tätigen Call-Center.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist etwas, was beflügelt und einem Sicherheit gibt. Erfolg ist etwas, das zufrieden stimmt und einen im täglichen Tun bestätigt. Ich glaube, daß man Erfolg nicht erzwingen kann. Er stellt sich automatisch ein, wenn man mit Freude und Einsatz an die Sache herangeht. Fachwissen allein ist zuwenig um zum Erfolg zu kommen. Aufgrund der Eindrücke die man im täglichen Berufsleben bekommt, kann man nicht alles abrufbar haben. Man muß nur wissen wo man es herkriegen kann Wesentlich ist, daß man mit Freude und Elan an die Arbeit herangeht und sich mit der Aufgabenstellung identifiziert. Die persönliche Einstellung zur Herausforderung ist meiner Ansicht nach die Quelle zum Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als zufrieden und bin täglich neu gefordert. Zufrieden bin ich deshalb, weil meine Tätigkeit nie eintönig ist. Ich habe die Abwechslung im Job, welche ich immer wollte. Marketing hat mich einfach interessiert und aus diesem Grund habe ich mich für dieses Metier entschieden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Wenn man gute Mitarbeiter hat, muß man sich weniger selbst um die einzelnen Dinge kümmern. Wenn man Mitarbeiter hat, die mehr Betreuung und Unterstützung brauchen, geht dies letztlich auf die eigene Substanz. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zeit für Fortbildung muß man sich nehmen. Heuer sind es insgesamt sechs Tage, die ich bei Seminaren verbringen werde. Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?Mit Leistungsbereitschaft, Interesse, Gestaltungswille und Bereitschaft über den eigenen Tellerrand zu blicken ist man meiner Meinung nach im beruflichen Alltag gut beraten. Wesentlich ist, daß man auch die Auswirkungen der eigenen Aufgaben kennenlernt. Das heißt wie sich meine Arbeitsergebnisse auf die Gesamtheit des Unternehmens auswirken. Man sollte sich auch immer wieder bewußt werden, daß man nicht als Akademiker auf die Welt gekommen ist, Man kann auch sein Kaffeehäferl selbst abwaschen. Es gibt keine '„bessere" oder „schlechtere" Arnbeit. Arbeit ist Arbeit.

✶ Steiner Walter KommR.

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Teilinhaber. Tätig bei: Nowak & Steiner GmbH., 1070 Wien, Hermanngasse 32. Geboren - Datum, Ort: 29. Jänner 1940, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Dipl.-Ing. Nicole (1967) und Markus (1969). Eltern: Johann und Margarethe. Besondere Vorfahren: Stammbaum bis 1632, Generationen von Tischlern, Lehrern und Geologen. Ehrungen: Standesnadel Silber (1980), Standesnadel Gold BI (1991), Goldener Hobel (1997), Große Silberne Kammermedaille (1998). Hobbies: Reisen mit dem Wohnmobil, Beruf, Radfahren, Laufen, Skifahren, Philatelie, Sammeln alter Ansichtskarten, Münzen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Innungsmitglied, gerichtlich beeideter und zertifizierter Sachverständiger.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volks- und Hauptschule und absolvierte anschließend die Lehre zum Tischler. Dabei entdeckte ich die Liebe zu diesem Beruf, besuchte den Werkmeisterlehrgang an der Abendschule, und legte schließlich 1960 als damals jüngster Tischlermeister die Meisterprüfung ab. In den Jahren 1962 und 1963 war ich als Werkmeister bei der Firma Zeithammer tätig, kaufte 1964 50 Prozent der Tischlerei Nowak und gründete daraus mit meiner Fa-

milie die Firma Nowak & Steiner KG, eine Bau- und Möbeltischlerei. Dieses Unternehmen gab ich im Jahr 2000 an meinen Sohn weiter, den ich nach wie vor unterstütze. 1971 wurde ich in den Innungsausschuß berufen. Zehn Jahre später wurde ich zum Innungsmeisterstellvertreter gewählt, im Oktober 1988 zum Innungsmeister. Weiters war ich Kammerrat auf Bundesebene (von 1985 bis 1990) und Bundesinnungsmeisterstellvertreter (von 1993 bis 1995). Seit 1975 bin ich in der Wirtschaftskammer Wien und in den Prüfungskommissionen der Lehrabschluß- und Meisterprüfung, tätig, von 1990 bis 2000 war ich Kammerrat auf Landesebene. Heute bin ich nach wie vor im Unternehmen tätig und kooptiertes Mitglied im Landesinnungsausschuß, zudem bin ich gerichtlich beeideter Sachverständiger. Das Unternehmen besteht seit 130 Jahren und umfaßt zum derzeitigen Zeitpunkt zwei Betriebe: erstens eine Möbeltischlerei, die zu 80 Prozent Privatkunden betreut und sich mit Einrichtung und Planung beschäftigt, und zweitens eine Bautischlerei, die private Hausbesitzer zu ihren Kunden zählt. Weiters sind wir für die Wiener Linien in den historischen Otto Wagner Stadtbahnstationen tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Dinge die ich beginne, auch fertigzustellen. Ich fühle mich erfolgreich, wenn sowohl der Kunde als auch ich mit meinem Produkt beziehungsweise meiner Entscheidung zufrieden ist. Erfolg betrifft erst in zweiter Linie die finanzielle Seite. Erfolg bedeutet auch, Hilfestellungen zu leisten, sei es im Betrieb oder auch im Privatleben: es ist für mich sehr schön, wenn ich jemandem mit einer Kleinigkeit helfen oder Freude bereiten kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr teamfähiger Mensch und verfüge über ein hohes Maß an Ausdauer und Konsequenz. Weiters zähle ich Toleranz zu meinen Stärken: Ich bin jemand, der nicht immer nur schwarz oder weiß sieht. Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist sicherlich auch meine Korrektheit. Ich lege großen Wert auf ein gutes Preis– Leistungsverhältnis. Vor allem liebe ich meinen Beruf und bin optimistisch. Das Unternehmen zeichnet sich durch innovative und individuelle Lösungen aus, die wir unseren Kunden bieten, indem wir vorausdenkend agieren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich heute erfolgreich. Das hängt auch damit zusammen, daß ich immer mit guten Teams zusammenarbeitete, die ich mir selbst aussuchte – im Berufsleben wie auch in der Innung. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Grundsätzlich löse ich Probleme rasch. Dabei suche ich immer das Gespräch mit der Familie oder den Mitarbeitern, die Entscheidung treffe ich jedoch alleine, weil ich ja letztlich die Verantwortung über das Ergebnis trage. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt in unserer Branche, wie in allen anderen auch, einige ungelöste wirtschaftliche Probleme. Um zu ihrer Lösung beizutragen, wurde ich Funktionär und kann somit meine Ideen für die Zukunft einbringen. Ein besonderer Wunsch meinerseits wäre es, dem Gewerbe wieder jenen Stellenwert zukommen zu lassen, der ihm eigentlich zustehen würde. Die Leistungen der Tischler müssen wieder mehr honoriert werden, sowohl was das Image betrifft als auch auf finanzieller Seite. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege bei meinen Mitarbeitern sehr großen Wert auf eine wirklich gute Ausbildung. Ich habe mehr als 32 Lehrlinge selbst ausgebildet, weil ich immer ein sehr gutes Stammpersonal haben wollte. Wichtig sind mir neben hohen Fachkenntnissen gutes Auftreten und ordentliche Kleidung, weil der Kunde dies einfach verlangt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn mich ein junger Mensch fragen würde, was er tun soll um erfolgreich zu werden, würde ich ihm zuallererst zu einer guten Ausbildung, und unbedingt zur Ausdauer raten. Es ist ganz wesentlich, nicht darauf zu warten daß irgend etwas passiert, sondern selbst zu agieren indem man sich Zukunftsperspektiven setzt und diese konsequent verfolgt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein großes unternehmerisches Ziel besteht in der Zusammenlegung unserer beiden, derzeit getrennt geführten Betriebe. Das wichtigste Ziel ist die Aufrechterhaltung des gut funktionierenden Unternehmens mit einer guten Kundenberatung. Als Privatmensch möchte ich mir den Wunsch verwirklichen, vier Monate im Jahr auf Reisen zu gehen und mich generell weiterhin durch sportliche Aktivitäten fit halten.

✱ Steiner Wolfgang Ing.

● Steckbrief

Beruf: Leitender Angestellter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Klaus Gindl GesmbH., 1160 Wien, Thalhaimergasse 50. Geboren - Datum, Ort: 16. September 1968, Villach. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Martina Kronika. Kinder: Sarah (1993), Lia-Sophie (1995) und Niklas (2000). Eltern: Elisabeth und Franz. Hobbies: Sport, Musik, Fachlektüre, Aktivitäten im Bekannten und Nachbarschaftskreis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs gemeinsam mit meinen beiden jüngeren Geschwistern im familiären Kreis in Kärnten auf. Im Gymnasium stellte ich fest, daß es keine Perspektiven für meinen beruflichen Werdegang in meiner Umgebung gab. Da ich mich schon immer für Technik und Elektronik interessierte, entschloß ich mich für eine Ausbildung an der HTL in Mödling, wohin ich mit meinem um ein Jahr jüngeren Bruder, der sich für Holzbau entschlossen hatte, übersiedelte. Das war der erste wichtige Schritt in meiner Entwicklung: die Trennung von Zuhause, das heißt die Notwendigkeit, alleine für sich zu sorgen. Nach dem Abschluß der Höheren Technischen Lehranstalt und dem Ableisten des Präsenzdienstes begann ich mit der Suche nach einer beruflichen Beschäftigung, eineinhalb Jahre verbrachte ich in einer kleinen Firma im technischen Bereich, wo ich erste Erfahrungen und Praxis sammeln konnte. Damals war mir wichtig, Geld zu verdienen, die Welt kennenzulernen, und mich nirgends zu binden. Aufgrund fehlender Entwicklungsmöglichkeiten und einem mäßigen Betriebsklima kündigte ich, und lernte den damaligen Geschäftsführer der Firma Klaus Gindl kennen, welchem es gelungen war, mich für dieses Unternehmen zu begeistern. Zu Beginn war ich als Außendiensttechniker unterwegs, kümmerte mich um organisatorische Belange, und zunehmend auch um Ein.- und Verkauf. Mit der Zeit wuchs der technische Bereich, auf Kreativität sowie Flexibilität wurde vermehrt Wert gelegt und notwendige Veränderungen auch von der Geschäftsleitung unterstützt und vorangetrieben. Diese Entwicklung gab mir die Möglichkeit, das Unternehmen in allen Bereichen kennenzulernen, an positiven wir negativen Veränderungen teilzuhaben, aktiv und kritisch mitzuwirken und in der Praxis umzusetzen. Veränderungen im Mutterunternehmen öffneten dem damaligen Geschäftsführer neue Perspektiven, und gaben mir die Möglichkeit, die Geschäftsleitung zu übernehmen, und man ernannte mich zu seinem Nachfolger.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Man hört oft, daß man den Erfolg als das Erreichen von Zielen definieren kann. Statt eines sorglosen Lebens, welches ich bis zu meinem 30. Lebensjahr führen wollte, wurde ich mit 23 zum ersten Mal Vater, mit 24 begann ich mit der Errichtung unseres gemeinsamen Hauses, mit 25 wurde ich zum zweiten Mal Vater, mit 28 war

das Haus fertig und mit 30 wurde ich Geschäftsführer. Die Basis des Erfolges ist meines Erachtens vernünftiges Zeitmanagement unter Berücksichtigung der persönlichen Bedürfnisse, den Bedürfnissen der Familie und des Unternehmens, sowie die grundsätzliche Definition von Zielen und den damit verbundenen notwendigen Kurskorrekturen zur Erreichung der Einzelziele. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Soziale Kompetenz, Hartnäkkigkeit, Kreativität und Flexibilität, Innovation, und die Gabe, die Mitarbeiter so zu führen, daß sie unseren gemeinsamen Weg gerne beschreiten. Meine persönliche Lebenseinstellung- Arbeitszeit ist Lebenszeit- unterstreicht dabei das Bestreben, permanent bestmögliche Arbeitsbedingungen zu schaffen, und mit motivierten und erfolgreichen Mitarbeitern den Erfolg des Unternehmens zu sichern. **Wie verarbeiten Sie Mißerfolge?** Ich fange mit der Kritik an mir selbst an und frage mich, was ich falsch gemacht habe. In zweiter Linie analysiere ich die Beweggründe für die Entscheidung des Kunden oder Mitarbeiters. Mir sind die Meinungen von außen sehr wichtig, ich brauche die Kritik anderer. Die Verarbeitung der Mißerfolge bedeutet für mich einen Lernprozess, welcher mir die Chance gibt, es in Zukunft besser zu machen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Was meine berufliche Entwicklung betrifft, möchte ich mich mit Fremdsprachen intensiver beschäftigen, meine kaufmännischen Kenntnisse erweitern, und weitere Erfahrungen im Umgang mit Menschen sammeln. Dabei ist mir wichtig, daß meine Lebensqualität gleich bleibt, daß ich nach wie vor Zeit für meine Familie, für meine Freunde und meine Hobbys habe.

✶ Steiner-Binder Marion

● Steckbrief

Beruf: Dipl. Diätassistentin, Ernährungsberaterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Ernährungs Management Consulting Marion Binder., 1180 Wien, Hockegasse 19/2. Geboren - Datum, Ort: 17. März 1955, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Alois Steiner. Eltern: Arnold und Gertrude Binder. Schöpferische Akte: „Kochen fürs Herz", „Hausmannskost für Diabetiker", „Kochen und Bakken für Diabetiker". Hobbies: Sport, Lesen, Spazieren gehen, Wandern, klassische Musik, das Leben genießen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Am Anfang war der Wunsch, etwas zum Positiven zu verändern. Da ich immer gern kochte, absolvierte ich die Ausbildung zur Diätassistentin. Ich war fünf Jahre lang im Krankenhaus Mödling tätig und setzte dort als erste Diätassistentin neue Erkenntnisse durch. Nachdem ich ein neues Diätsystem etabliert hatte, empfand ich die Aufgabe als erfüllt und ging an die Medizinische Universitätsklinik nach Wien, wo ich von 1981-86 im therapeutischen Bereich tätig war. 1985 löste ich den Gewerbeschein für Ernährungsberatung und ein Jahr später machte ich mich selbständig. Mein Schwerpunkt war die Beratungstätigkeit. Ich beschäftigte mich mit Verkauf, Marketing, Werbung sowie PR und schrieb Kochbücher. Eine Zeitlang arbeitete ich bei der Österreichischen Staatsdruckerei, wo ich an der Softwareentwicklung zum Thema Ernährung mitarbeitete. Von 1992 bis 1995 leitete ich dort diese Abteilung. Dieses Programm wurde aber eingestellt, und ich machte mich zum zweiten Mal selbständig. Neben beratenden Tätigkeiten für die Nahrungsmittelindustrie leite ich Seminare und organisiere Symposien. 1998 fand in Wien das erste Symposium „Die Zukunft der Verpflegung im Sozialbereich" statt. 1999 fand dann das zweite Symposium meines Unternehmens mit dem Thema „Der Stellenwert der Verpflegung im Sozialbereich"statt, das wieder großen Anklang bei der speziellen Zielgruppe fand.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Liebe zu meinem Beruf, der für mich eine Berufung darstellt, betrachte ich als einen der grundlegendsten Faktoren meines Erfolges. Ich verspürte den Wunsch, Dinge zu bewegen. Ich verfüge heute über hohe Kompetenz in Sachen Essen und Trinken - in diesem kann mir niemand etwas vormachen. Mein Motto ist es, nie stehenzubleiben, lebenslang zu lernen und immer ein Ziel vor Augen zu haben. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, Spaß bei der Arbeit zu haben und das Gefühl, etwas bewegen zu können. Privat bedeutet Erfolg eine gut funktionierende Partnerschaft - eine Familie, die hinter mir steht und mir die innere Ruhe ermöglicht, die ich brauche um meine Aufgaben zu erfüllen. Erfolg heißt auch, eine gewisse finanzielle Unabhängigkeit zu haben, um mir die erwünschte Lebensgestaltung zu ermöglichen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich ab jenem Zeitpunkt als erfolgreich, als ich den Schritt in die Selbständigkeit wagte - sowohl beim ersten Versuch 1986, als auch seit der zweiten Phase meiner Selbständigen Tätigkeit, die 1995 begann. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität entspricht meiner Lebensphilosophie; es war logischerweise nie mein Bestreben, Abklatsch zu sein oder zu schaffen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich empfinde es als sehr problematisch, daß zu viele nicht fachlich ausgebildete Menschen Kommentare zum Thema Ernährung abgeben - jeder fühlt sich dabei als Ernährungsexperte. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Ich erfahre Anerkennung verbal durch positive Aussagen meiner Kunden. Eine wichtige Form der Anerkennung ist mein guter Ruf in der Branche. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen sind für mich der Anstoß zum Neuanfang. **Was haben Sie in der letzten Zeit auf dem Gebiet der Ernährungsberatung erreicht?** Zu meiner Freude stelle ich fest, daß die Bevölkerung immer ernährungsbewußter wird. Eine meiner Tätigkeiten ist die Berechnung der Nährwerte von Rezepten in den bekannten österreichischen Zeitschriften „Gusto" und „ORF-Nachlese". Dabei bekomme ich die Rezepte von allseits bekannten Spitzenköchen, guten Landgasthäusern sowie von HobbyköchInnen und stelle fest, daß die Rezepte zum Großteil immer leichter, also ernährungsbewußter werden. Bei diesen Rezepten lautet das Motto: „Unter Beibehalten des gewohnten Geschmakkes weg von der fettreichen Küche". Durch diesen Trend sehe ich mich in meiner langjährigen Tätigkeit bestätigt und werde diesen Weg konsequent weiter verfolgen. Ein weiteres Anliegen ist mir die Qualität der Ernährung im Sozialbereich, also in Krankenanstalten, Seniorenheimen und Seniorenresidenzen, Kinderheimen, etc. Auf diesem Gebiet versuchte ich mit meinen beiden Symposien die Betroffenen aufzurütteln, was mir, so glaube ich, auch gelang; denn mittlerweile haben auch schon große Seminarorganisationen wie zum Beispiel das „Institute of International Research" diese Thematik zu ihrer gemacht. 1998 war dieses Thema für diese Institute noch zu unbedeutend. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich verwende im Durchschnitt eine Woche im Jahr für meine Fortbildung und beschäftige mich dabei mit ernährungswissenschaftlichen und fachspezifischen Themen, aber auch mit Persönlichkeitsentwicklung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe Kraft und Energie aus sportlicher Betätigung und bewußter Ernäh-

rung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, an der Entwicklung und Vermarktung moderner Nahrungsmittel mitzuarbeiten.

✱ Stemberger Heinrich Dr. Univ.-Prof.

● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Tropenmedizin. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Stemberger & Stemberger GmbH., 1080 Wien, Lenaugasse 19. Geboren - Datum, Ort: 15. Jänner 1941, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Astrid. Kinder: Regina (1962), Julia (1965), Katharina (1968), Peter (1974), Moan (1976), Julia (1986), Songa (1994) und Lynda (2000). Schöpferische Akte: Ca. 150 Fachartikel, zwei Handbuchbeiträge und zwei Bücher („Wurmerkrankungen der Menschen" und „Protozoen und Infektionen der Menschen"). Ehrungen: Ehrungen von der Österreichischen Ärzteflugambulanz und der Albert Schweitzer Gesellschaft. Mitgliedschaften: Mitglied diverser wissenschaftlicher Vereinigungen, z.B. Royal Society for Tropical Medicine and Hygiene; Präsident der Österreichischen Gesellschaft der Reise- und Touristikmedizin. Hobbies: Restaurierung von Oldtimern, Tischlerei, und alles Technische. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Inhaber der Firma „Arzneimittelgroßhandel Prof. Stemberger".

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich promovierte 1968 und arbeitete schon während des Studiums in verschiedenen Bereichen, wie z.B. als Nachtwärter, Tankwart oder als Außendienstmitarbeiter und wissenschaftlicher Leiter von Glaxo. Anschließend kam ich ans Hygiene-Institut der Uni (Abteilung Tropenmedizin), wo ich bis 1990 als erster Oberarzt tätig war. 1978 habilitierte ich dort auch und machte mich 1990 selbständig. Zur Tropenmedizin kam ich eher durch Zufall - ich habe es nicht wissentlich angestrebt, aber angenommen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg gibt es auf vielen Linien. Erfolg ist die Summe aller Ereignisse, die maßgeblich sind, um ein glückliches, erfülltes Leben zu führen. Wesentlich ist es aber, Spuren zu hinterlassen, die auch nach dem Ableben noch zu lesen sind - sei es durch Publikationen oder andere Erinnerungen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zähigkeit, das heißt die Fähigkeit, mich von Rückschlägen nicht entmutigen zu lassen, außerdem Fleiß und rasche, intuitive Entscheidungen zu treffen. Ich verlasse mich zunehmend mehr auf meine Intuition. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, trotz meiner drei Ehen ist es mir gelungen, eine befriedigende Familiensituation herbeizuführen, das Institut trotz widriger Umstände am Leben zu erhalten und sogar zu einem Ruf als renommiertes Institut zu verhelfen. Viele Menschen kennen mich und glauben auch, daß ich ein guter Arzt bin. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Entscheidungen treffe ich rein emotional, also „aus dem Bauch heraus". Da war z.B. die Entscheidung maßgebend, nicht der Nachfolger meines Vaters als Gemeindearzt in der Ramsau zu werden, sondern die Universitätslaufbahn einzuschlagen. Dann folgte die Entscheidung, mich selbständig zu machen und mich dem freien Wettbewerb auszusetzen. Das bestätigte mir, daß ich gegen widrige Umstände aus eigener Kraft etwas zustande bringen kann. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich wollte immer Arzt werden - dabei war mein Vater für mich eine Ikone und Identifikationsobjekt. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Beides ist notwendig. Es ist unsinnig, das Rad neu zu erfinden, aber für wichtige Schritte im Leben ist die Originalität von großer Bedeutung. Das Institut für Tropenmedizin zu gründen war sicherlich originell und hat sich als „Trendsetter" bewährt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die wichtigste Anerkennung kommt von meiner Frau - danach bin ich richtig süchtig. Wichtig ist mir auch die Erwartungshaltung der Menschen; viele glauben, daß ich sie gut beraten und behandeln kann. **Wie verarbeiten Sie Niederlagen?** Im Institut gab es zwei Niederlagen. Ein Freund sollte hier im Rahmen der GmbH - gegen den Rat vieler - einen Bereich Geomantie und Feng-Shui eröffnen. Er betrog mich und brachte mir einen Verlust von einer Million Schilling ein. Auch mit einem Dermatologen hatte ich Probleme und der Ausstieg aus diesem Vertrag kostete mich viel. Aus diesen Dummheiten habe ich gelernt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Reiseprohylaxe wird zu wenig standardisiert und die Institute, welche zu den Trendsettern gehören, haben nicht ausreichend Möglichkeiten, sich bemerkbar zu machen. Meiner Überzeugung nach wäre eine Vereinheitlichung wünschenswert. An diesem Problem wird gearbeitet. Es wurde die Österreichische Gesellschaft der Reise- und Touristikmedizin gegründet, zu deren Präsidenten man mich ernannte und deren Ziel ist, die ärztliche Fortbildung voranzutreiben. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Frau sieht mich als schwierig, aber verläßlich. Ich werde als Fels in der Brandung gesehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich habe die Mitarbeiter, die ich verdiene - sie sind produktiv und am Institutserfolg interessiert. Zu ihnen habe ich ein freundliches Verhältnis. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Aufgrund meiner Intuition. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Wir sitzen alle im selben Boot und ich beteilige sie auch finanziell am Erfolg. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Familie gibt mir den wesentlichen Sinn für das Leben. Hätte ich keine Familie, verlöre vieles den Sinn es zu tun. Meine soziale Stellung ist für meine Kinder natürlich von Nutzen - mein Sozialprestige bevorzugt mich auch (z.B. in der Schule). Ich profitiere aber auch umgekehrt mittlerweile von meiner Tochter Julia Stemberger (Schauspielerin). Das Familienoberhaupt bin in Wahrheit ja nicht ich, sondern eigentlich meine Frau. Für den Beruf ist die Familie einerseits eher kontraproduktiv, weil sie mich beansprucht, sie ist aber andererseits auch ein Ansporn. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Universum - ich bin mit viel Lebensfreude ausgestattet. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll so schnell wie möglich in die Selbständigkeit gehen, weg vom „Lohnsklaventum"! Wichtig ist es, die Menschen zu lieben, das Liebenswerte an ihnen zu erkennen und ihnen klarzumachen, daß sie liebenswert sind. Ich bemühe mich immer darum und behandle alle mit demselben Respekt, unabhängig von ihrer sozialen Stellung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir eines Tages, das Institut mit einer kompetenten Person in Time-Sharing zu führen und das halbe Jahr in Hawaii zu leben. **Ihr Lebensmotto?** Immer das machen, was man gern tut und einen Beruf nicht wegen des Geldes wegen anstreben. Der Beruf, in dem man aufgeht, wird auch zum Erfolg.

✱ Stepan Manuel W.

● Steckbrief

Beruf: Art-Direktor. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: DDG Wien (Stepan & Hilger OEG)., 1060 Wien, Mollardgasse 85, Top 45. Geboren - Datum, Ort: 18. Dezember 1971, Wien. Eltern: Wolfgang Dieter und Hilde. Hobbies: Sport, insbesondere Windsurfen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Erziehung betrachte ich als sehr liberal, ich bekam von meinen Eltern einen sehr großen Freiraum. Mein Vater war kaufmännischer Angestellter in leitender Position, meine Mutter war journalistisch tätig. Ich war als Kind ein Gerechtigkeitsfanatiker und mir war es wichtig, daß alle Werte, die ich hatte, stimmen. Ich akzeptierte keine vorgegebenen Autoritäten, hatte aber Respekt vor Menschen, dessen Charakter durch Konsequenz geprägt war. Ich war nicht sehr fleißig, lernte aber schnell. Mit der Zeit erkannte ich den Hang zu EDV-Technologien, und dieses Interesse wurde von meinem Vater gefördert. Gleichzeitig spürte ich, daß ich das mit dem Künstlerischen verbinden möchte, und mich nicht rein auf das Programmieren konzentrieren will. Ich besuchte eine Spezialschule für Jungprogrammierer, wo ich als einer von 25, die aus 1.000 ausgesucht wurden, die Ausbildung vollziehen konnte. Mir war zunehmend wichtig, Musik und Grafik zu verbinden, und ich sah den Computer nur als Mittel zum Zweck, später stellte ich mich beim Mucha-Verlag vor und wurde als Produktonsleiter aufgenommen. Dieses eine Jahr, das ich dort verbrachte, war für mich sehr lehrreich und brachte mich in meiner persönlichen Entwicklung weiter. Nach dem Teamwechsel im Unternehmen traf ich die Entscheidung, mich von meinem Arbeitsgeber zu trennen. Danach arbeitete ich für einige Werbeagenturen bis ich mich schließlich selbständig machte. Was zunächst als Graphikstudio (Verpakkungsdesign, Imagefolder, CD & CI Entwicklungen) begann, entwickelte sich mit den Jahren zur DDG Wien, einer Crossover Agentur mit Units für Medien- & Screendesign, Multimediaentwicklungen, Musikmanagement, Events bis hin zum Musikverlag.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ein undefinierbares Ziel, welches ich zu bestimmen habe. Erfolg heißt, sich der Verantwortung über die Mitarbeiter bewußt zu sein, in der Branche Anerkennung zu genießen und sich einen gewissen privaten Luxus leisten zu können. Als beruflichen Erfolg brachte ich neue Inhalte der Aufträge, und den Zuwachs des Arbeitsvolumens. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Persönlichkeit, gepaart mit der Zuverlässigkeit. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Als ich mich für eine Tätigkeit entschieden habe, die mich interessiert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das, was mir wichtig ist, weiter umsetzen zu können und dafür eine adäquate finanzielle Honoration zu bekommen.

✱ Stern Ernst M.

Steckbrief

Beruf: Buchhändler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Buchhandlung Chaj., 1020 Wien, Praterstraße 40. Geboren - Datum, Ort: 24. November 1943, Plaines Wilhelms (Mauritius). Familienstand: Verheiratet mit Friederike. Kinder: Albert. Eltern: Margit und Isidor. Schöpferische Akte: „Der Bund". Mitgliedschaften: SPÖ, Vorsteher der Israelitischen Kultusgemeinde Wien. Hobbies: Lesen, Skifahren, Fußballspielen („Seniorenmannschaft").

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem HTL-Abschluß 1960 war ich zehn Jahre als Elektromechaniker tätig, 1970-81 als Redakteur beim Molden Verlag und 1984-93 Sekretär im Zwi Perez Chajes Gymnasium der IKG Wien. 1988 gründete ich meine eigene Buchhandlung.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist es Erfolg, persönliche Befriedigung mit meiner Tätigkeit zu erreichen. Erfolg ist, Freude an der Arbeit und an dem Umgang mit dem Medium Buch zu haben und dafür Anerkennung von der Umwelt zu ernten. Allerdings wird Erfolg dann vielleicht durch äußere Umstände geschmälert. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Also wirtschaftlich gesehen noch nicht, was aber Anerkennung, Bekanntheit und kulturelle Funktion betrifft, empfinde ich mich doch als erfolgreich. Durch den Umbau des jetzigen Geschäftslokales ist der Umsatz der letzten zwei Monate komplett verbraucht worden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern haben mir gesunden Ehrgeiz mitgegeben. Vorbilder hatte ich in meiner Jugend schon, aber nicht im wirtschaftlichen Sinne. Meine Frau spielt eine außerordentlich wichtige Rolle, sie hat einen starken Charakter und ich kann aus Meinungsverschiedenheiten mit ihr viel Produktives gewinnen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Das gesellschaftliche Feedback ist in meinem Fall besonders wichtig, schließlich sprechen wir ein ganz bestimmtes Käuferklientel an. Wir wagten das anfangs nicht zu hoffen, aber wir sind doch über die Jahre zu einer Art kultureller Institution geworden. Das verschafft natürlich Befriedigung. Eigentlich hat meine Frau das Geschäft gegründet, indem sie in kleinem Rahmen begonnen hat, Bücher zu bestellen und weiterzugeben. Obwohl mit der Zeit größere Bestände an Büchern anfielen, sodaß wir uns um einen Lagerraum umsehen mußten, übernahm meine Frau die Trafik ihres Vaters, anstatt in den Buchhandel einzusteigen. Wir wußten, daß es eine Käuferschicht gibt, deren Nachfrage nach jüdischer Literatur noch nicht gedeckt wird. Also eröffnete ich (damals noch in der Lessinggasse) das erste jüdische Buchgeschäft nach 1938. Die „Waldheimaffäre", die zu der Zeit in den Medien präsent war, hatte auch das Interesse von Österreichern, die nicht jüdischen Glaubens waren, an jüdischer Literatur gebracht. **Wie verarbeiten Sie Niederlagen?** Ich glaube, ich bin ein Mensch, der durch Niederlagen lernt und stärker wird. Beim Aufbau des Geschäftes bin ich stur meinen Weg gegangen, und meine Frau hat mir immer sehr dabei geholfen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Eines der Hauptprobleme des Buchhandels sind die großen Buchhandelsketten. **Wie sehen Sie Ihre Position in Ihrer Branche?** Wir genießen als Fachbuchhandlung eine Sonderstellung. Wir waren die erste Buchhandlung, die ausschließlich Literatur dem Judentum anbietet. Natürlich können wir auch jedes andere lieferbare Buch auf Bestellung besorgen. **Wie leben Sie mit dem Mitbewerbern?** Wettbewerb findet über das Sortiment und das Service (fachkundige Beratung, geduldige und freundliche Bedienung) statt. Noch gibt es den gebundenen Ladenpreis, das Buch ist noch Kulturgut. Gibt es diese Bestimmungen nicht mehr und die „Großen" suchen sich nur noch die leicht verkäuflichen Rosinen aus dem Kuchen, wird in letzter Konsequenz wertvolles Kulturgut verloren gehen. Viele Verla-

ge würden das Risiko, junge Autoren zu fördern, nicht mehr eingehen, eine kulturelle Verarmung fände statt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich habe zwei Mitarbeiterinnen und würde das Klima als sehr freundschaftlich einstufen. Mir liegt viel an äußerem Input zur Entscheidungsfindung, nur das letzte Wort haben meine Frau und ich. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir arbeiten wie ein Team und ich trage die Verantwortung. Sie sind schon recht lange bei mir und sind motiviert. Ich motiviere sie durch Lob und nicht durch Strenge. **Wie gehen Sie mit Druck um?** Da ich als Vorsitzender der Israelitischen Kultusgemeinde Wien auch mit politischem Druck konfrontiert bin, müssen wir eine Unterscheidung zu privatem Druck treffen. In der Politik geht es darum, nicht zu emotionell zu reagieren, sondern die möglichen Streitpunkte auf eine rationale Ebene zu bringen und gegebenenfalls Kompromisse einzugehen. Privat gestehe ich mir durchaus mehr Emotionalität zu, den Kampf gegen den Antisemitismus führe ich mit ganzer Kraft. Das heißt, publizistisch in der sozialdemokratischen Zeitschrift innerhalb der Kultusgemeinde mit Namen „Der Bund". Man muß aber sagen, daß ich in nichtjüdischer Arbeitsumgebung mehrheitlich gute Erfahrungen gemacht habe. Besonders über die Buchhandlung bekomme ich viel ermutigendes Feedback der Kunden, die nichtjüdischen Glaubens sind. Ich würde sagen, der Anteil dieser Klientel liegt bei etwa 60% der Kunden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich denke positiv und bin bereit, meine Ziele auch gegen Widerstand von außen durchzusetzen. Beharrungsvermögen ist wichtig, es ist im Grunde wie in der Fabel, in der zwei Frösche in einem Topf Milch gefangen sind. Der eine gerät in Panik und ertrinkt, der andere paddelt so lange durch die Milch, bis sie zu Butter geworden ist, und er entkommen kann. In meiner Freizeit lese ich sehr gerne und gehe wandern. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich weiß nicht, ob ich der Richtige bin, generell einen Ratschlag zum Erfolg zu geben, denn da spielen zu viele individuelle Faktoren eine Rolle. Wie man zurechtkommt, hängt nur von einem selbst ab. Weiters betreiben wir ja eine Fachbuchhandlung und konzentrieren uns auf ein ganz klar definiertes Käuferklientel. Sollte die Buchpreisbindung fallen, werden wohl viele kleinere Buchhandlungen, die ein allgemeines Sortiment haben, zusperren müssen. Das heißt, man hat nur mehr gute Erfolgsaussichten, wenn man tatsächlich noch eine Marktnische findet. Und nur so haben zum Beispiel junge Lyriker auch eine Chance auf Veröffentlichung, denn bei gewinnorientierten Großunternehmen spielt die Kosten-Nutzen Rechnung, möglicherweise eine zu große Rolle. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Mein Ziel ist es, daß mein Sohn ein anständiger Mensch und beruflich wie privat erfolgreich wird. Ich hoffe natürlich, daß wir gemeinsam in der Familie alt werden. Ich habe ein permanent schlechtes Gewissen, daß meine Tätigkeit als Kultusvorsteher und Sicherheitsberater der jüdischen Gemeinde zuviel Zeit mit der Familie stiehlt. Ein glückliches Familienleben zu führen, ist nämlich mein größtes Ziel. Leider ist es so, daß der Beamtenapparat meine Zielsetzungen bremst, es gab aus verschiedener Richtungen Erschwerungen in verschiedenen Richtung. An diesem Ort ist es unpassend, nach den Gründen zu forschen; am Willen der gesamtösterreichischen Politik scheitert es aber meiner Meinung nach nicht. **Ihr Lebensmotto?** Man sollte versuchen, anständig zu bleiben, es ist schon schwer genug, nach den zehn Geboten zu leben; wenn man das schafft, ist schon viel gewonnen. Ich bin stolz darauf, meinen Lebensunterhalt mit den eigenen Händen zu erarbeiten - ich bin in der Tradition des denkenden Arbeitens erzogen worden. Nur einen denkenden Arbeiter habe ich leider zu selten angetroffen. Während meiner Tätigkeit als Elektromechaniker bin ich leider auf viele recht primitive Arbeitskollegen gestoßen. Die Art des Klassenkampfes hat sich geändert, es ist nicht nur, daß sich viele kleinere Unternehmen durch den Konkurrenzdruck der großen Handelsketten gezwungen sehen, sich und ihre Mitarbeiter auszubeuten. Die Arbeiter werden auch bewußt uninformiert gehalten und merken das schon gar nicht mehr. Ich maße mir nicht an, als großer Aufklärer zu wirken, aber die Informationsvermittlung an die breite Masse ist mir ein wichtiges Anliegen. Ich habe meine politische Tätigkeit in letzter Zeit aber eher in die jüdische Gemeinde verlegt.

✱ Stibich Andrea Ing.

● Steckbrief

Funktion: Product Manager. Tätig bei: Manpower GmbH., 1010 Wien, Mahlerstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 15. Juni 1963. Hobbies: Laufen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1982 maturierte ich an der Höheren Bundeslehr- und Versuchsanstalt für Textilindustrie in Wien. Meine Berufslaufbahn startete ich als kaufmännische Angestellte im Textileinzelhandel bei der Firma Weiler, wo ich für Einkauf, Kalkulation, Lagerbuchhaltung und Logistik zuständig war. Im Oktober 1985 wechselte ich als Einkaufsassistentin zur Firma C&A Mode. Im Jänner 1987 erfolgte die Ausbildung zur Substitutin und war für die Personalführung, Warenwirtschaft und Logistik zuständig. Ab Jänner 1990 übte ich die Funktion einer Filialbetreuerin bei der Firma Richard Schöps & Co AG aus, und im Oktober 1996 wurde ich Verkaufsleiterin. In dieser Position war ich für das Filialnetz in Österreich, mit ca. 800 Mitarbeitern, verantwortlich. Als Product Manager bei Manpower, bin ich seit Juni 1999 tätig. Im Juni 2000 erhielt ich das Zertifikat zur Wirtschaftstrainerin an der Wiener Trainerakademie.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Einen Job zu haben, der seinen Fähigkeiten entspricht und einem Freude bereitet. Wichtig ist natürlich auch ,dass die erbrachten Leistungen anerkannt werden und man Freiraum in seiner Tätigkeit hat. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus Anerkennung und dem Prinzip: Es gibt immer einen Weg! **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe mich sowohl beruflich als auch persönlich weiterentwickelt und weiß, das meine Arbeit anerkannt und geschätzt wird. **Welchen Ratschlag für Erfolg können Sie weitergeben?** Zu sich selbst und zu den Mitmenschen ehrlich sein, ein hohes Maß an Flexibilität zu besitzen und offen für alles Neue sein. **Wie gehen Sie mit Beruf und Privatleben um?** Dies war für mich ein Lernprozeß. Vor ca. zehn Jahren habe ich es noch nicht geschafft, Beruf und Privatleben zu trennen. Mittlerweile ist mir klar geworden, dass zwischen Privat- und Berufsleben ein ausgewogenes Verhältnis herrschen muß. **Wie gehen Sie mit den Mitbewerbern um?** Es gibt viele Personalbereitsteller. Die Mitarbeiter der größeren Unternehmen, kennen einander. Mitbewerb ist notwendig. Es stärkt das eigene Unternehmen und zwingt einen, immer einen Schritt voraus zu sein. **Was war Ihnen wichtiger, Tätigkeit oder Position?** Diese Frage hat sich für mich eigentlich noch nie gestellt. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Vorrangiges Ziel ist es, weiterhin die Ausbildungsprogramme für unsere Mitarbeiter zu optimieren. Der nächste Schritt ist das Anbieten und die Durchführung von öffentlichen Seminaren in unserem Manpower- Schulungscenter.

✱ Stickler Günther Oberschulrat

● Steckbrief

Beruf: Lehrer. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeinde Höflein an der hohen Wand, Bezirk Neunkirchen., 2620 Neunkirchen. Geboren - Datum, Ort: 24. Oktober 1946, Neunkirchen. Familienstand: Verheiratet mit Anna. Kinder: Gerald (1966) und Sabine (1970). Eltern: Josef und Hertha. Schöpferische Akte: Artikel in Regionalpresse, Beiträge zur Fachliteratur (Schule). Ehrungen: Hans Zettel Förderungspreis 1989. Mitgliedschaften: SPÖ, Kinderfreunde, ÖGB, SMÖ. Hobbies: Tanz, Schnapsbrennen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Hauptschuldirektor der Landeshauptschule Neunkirchen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich war bereits als sehr junger Mensch Mitarbeiter im Zentrum für Schulversuche in Klagenfurt. Diese frühe Auseinandersetzung mit der Pädagogik brachte mir 1970 eine fixe Anstellung in einer integrierten Gesamtschule (damals noch Schulversuch), wo ich Versuchsschullehrer für Physik und Mathematik war. Von 1981 bis 1985 war ich Referent für das neue System, bis in Österreich die neue Hauptschule eingeführt wurde. 1986 wurde ich mit 39 Jahren Hauptschuldirektor in Neunkirchen und leite somit seitdem eine große Stadthauptschule mit 260 Kindern beziehungsweise 10, 11 Klassen. Im Zuge dieser Tätigkeit befasse ich mich sehr stark mit verschiedenen Projektarbeiten und der Schulautonomie. In den letzten drei Jahren führte ich zwei Integrationsklassen ein und beschäftige mich mit dem Bereich sozialem Lernen. Wir haben heute beispielsweise Künstler im Haus, die mit den Schülern arbeiten. Ich bin für 26 Lehrkräfte verantwortlich, die sehr breit gestreute Interessen – sowohl am kreativen als auch am sportlichen Sektor – haben und beschäftige eigene Lehrkräfte für die Betreuung der ausländischen Schüler. Im politischen Bereich bin ich ebenfalls bereits sehr lange tätig. Ich gründete als Junglehrer eine Ortsgruppe der Kinderfreunde in Höflein, wurde Bezirksobmann dieser Organisation und kam durch mein Engagement in Kontakt mit der lokalen Politik. Ich wurde zum Gemeinderat, Vizebürgermeister und schließlich zum Bürgermeister von Höflein gewählt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet für mich, meine positive Lebenseinstellung auf meine Umgebung übertragen zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war härteste Arbeit seit meinem vierzehnten Lebensjahr und die Gewißheit, daß mir im Leben nichts geschenkt wird. Ich erhielt meine soziale Prägung nicht zuletzt durch die Behinderung meiner Tochter, die man von ärztlicher Seite bereits aufgegeben hatte. Ich bin ein sehr positiv eingestellter Mensch und gebe diese Einstellung auch an andere weiter. Somit kann ich auch Mißerfolge und Niederlagen sehr schnell verarbeiten, weil ich daraus die positiven Seiten verwende um neu zu beginnen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Das Leben ist schön, und ich fühle mich erfolgreich und vor allem glücklich. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich ab jenem Zeitpunkt als erfolgreich, an dem ich noch als Student meine ersten Stunden abhielt und merkte, daß ich unglaublich gut mit Kindern umgehen kann. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich habe von beruflicher Seite sehr viele Auszeichnungen erfahren und werde für meine politische Arbeit gelobt und anerkannt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann Beruf und Privatleben sehr gut vereinbaren, da meine Frau meine Lebenseinstellung und viele meiner Interessen teilt und in meine Arbeit zu einem gewissen Teil eingebunden ist. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich bin täglich gefordert, mich mit Fragen der Pädagogik auseinanderzusetzen und bilde mich unter anderem in einer Lehrarbeitsgemeinschaft weiter, in deren Rahmen wöchentlich Seminare abgehalten werden. Trotzdem hätte ich gerne mehr Zeit für meine eigene Fortbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann den Rat weitergeben, verschiedene Interessen zu entwickeln, sei es in der Freizeit oder im Beruf. Man muß bereit sein zu lernen, egal was. Wesentlich für jeglichen Erfolg im Leben ist ganz sicher eine solide Grundausbildung.

✱ Stöckl Alexander

● Steckbrief

Beruf: Tischler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Massmöbel Alexander Stöckl - Planung, Verkauf und Montage., 2100 Korneuburg, Lebzeltergasse 3. Geboren - Datum, Ort: 9. April 1970, Korneuburg. Eltern: Susanne und Leopold. Hobbies: Faulenzen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Tischlerlehre von 1985 bis 1988 in Leobendorf wechselte ich als Tischlergeselle in eine Kunststoffirma nach Gerasdorf. 1991 ging ich zurück nach Korneuburg und war dort ebenfalls in einer Kunststoffirma tätig, diesmal als Modelltischler. Nach eineinhalb Jahren fand ich eine Stelle als Montagetischler in einem Möbelgeschäft in Leobendorf und wechselte 1993 zu einer Montagefirma in Spillern. 1995 wechselte ich in ein Wiener Möbelhaus, wo ich neben der Montage auch mit dem Verkauf beschäftigt war. Im Juni 1998 machte ich mich selbständig. Ich begann alleine und mit etwas Eigenkapital in einer Büroecke in meinem Wohnzimmer. Bereits im September 1999 mietete ich dieses Geschäftslokal, heute beschäftige ich zwei Montagetischler und eine Bürokraft. Wir sind ein Möbelstudio und handeln mit österreichischen Qualitätsmöbeln nach Maß und auf Bestellung. Die Fertigung von Parkettböden und Holzdecken gehört ebenso zu unserem Aufgabengebiet wie die Lieferung und Montage von Innentüren. Zu unseren Kunden zählen hauptsächlich Privatkunden, aber auch Geschäftskunden und die öffentliche Hand. Neben unserem Hauptgeschäft, dem Planen und Montieren, bieten wir noch ein zusätzliches Service - auf Wunsch führen wir die gesamte Renovierung durch und organisieren dabei die übrigen Handwerker.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das zu schaffen, was ich mir vorgenommen habe. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Auschlaggenbend für meinen Erfolg waren meine Ehrlichkeit und mein persönlicher Einsatz: Ich habe immer um zehn Prozent mehr

gearbeitet als andere. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin stolz, mein Unternehmen bereits vier Jahre lang ohne Schulden zu führen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich vom ersten Tag meiner Selbständigkeit an erfolgreich. Diesen Schritt habe ich auch noch nie bereut. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Während ich den Unternehmerkurs absolvierte, setzte ich einen Geschäftsführer ein. Im Kurs lernte ich, daß ich mein Geschäft ein halbes Jahr lang auch ohne Geschäftsführer führen kann: Daraufhin trennte ich mich von ihm. Dieser Umstand motivierte mich, die Prüfung in einem kurzen Zeitraum zu schaffen und ich ersparte mir viel Geld. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die wichtigsten Kriterien bei der Auswahl meiner Mitarbeiter sind fachliche Qualifikation und gutes Auftreten. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Meine Mitarbeiter kennen mich als sozialen und eher freundschaftlichen Chef und begegnen mir mit großem Respekt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich verwende zirka eine Woche pro Jahr für die eigene Fortbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate der jungen Generation, neben dem vielen Studieren heutzutage nicht auf das Handwerk zu vergessen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, in den nächsten drei bis fünf Jahren ein eigenes Geschäft zu bauen. **Ihr Lebensmotto?** Immer nach der Decke strecken, es lebt sich sehr gut ohne Schulden.

✶ Stöckl Gerald Mag.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Schwan-Stabilo Österreich GmbH., 2355 Wiener Neudorf, IZ NÖ-Süd, Straße 16, Objekt 69/1. Geboren - Datum, Ort: 27. März 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Angelika. Kinder: Patrick (1989) und Laura (1998). Eltern: Anna und Leopold. Hobbies: Familie, Sport und Hausbau.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1979 maturierte ich an der Handelsakademie und begann dann, nach dem Absolvieren meines Präsenzdienstes, mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre, welches ich 1988 mit dem Magisterium abschloß. Um als Student die Möglichkeit zu haben, mir einiges leisten zu können, arbeitete ich nebenbei bei der Firma Huber, beziehungsweise zwei Jahre als Taxifahrer und zwei Jahre als Versicherungsverkäufer. 1988 begann ich noch vor Beendigung des Studiums bei der Firma Unilever in der klassischen Marketingschiene zu arbeiten. Ich war Produktmanager für vier Produktgruppen, und bekam 1992 die Chance, ca. 90 Prozent des gesamten Marketings und parallel dazu das Keycounting für ADEG zu übernehmen. 1994 übernahm ich die Vertriebsleitung für Ostösterreich mit Keycounting für die Firmen ADEG und Metro und hatte bis 1997 die Marketing- bzw. Verkaufsleitung für den größten Bereich der Company inne. In meiner Tätigkeit bei der Firma Unilever lernte ich das klassische Absatzmarketing, sowie die Produktionsseite kennen. Es war eine spannende Arbeit, die ich mit viel Freude machte. Da jedoch mein Chef kaum älter war als ich und somit für mich keine weitere Aufstiegsmöglichkeit bestand, wechselte ich 19997 als Verkaufs- und Marketingleiter in die Logistikbranche bei der Firma Gebrüder Weiss. Die folgenden drei Jahre waren für mich eine lehrreiche Zeit mit einer völlig neuen Aufgabenstellung. Da ich jedoch eine Liebe zu angreifbaren Produkten habe, die Funktion eines Geschäftsführers für mich reizvoll war und die Erreichung eines Ziels bedeutete, wechselte ich 2000 zur Firma Schwan-Stabilo.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Erreichung meiner Ziele, das heißt wenn ich das, was ich mir vornehme, auch wirklich umsetzen kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Nach dem Studium, beziehungsweise mit dem Eintritt in das Berufsleben setzte ich mir ganz klare Ziele. Ich strukturierte sie so, daß ich in vorbestimmten Zeitabschnitten gewisse Positionen erreiche und hatte auch bezüglich meines Privatlebens klare Zielvorstellungen. Um meine Ziele zu erreichen, brauchte ich Konsequenz, die Bereitschaft auf gewisse Dinge zu verzichten und ganz klare Prioritäten zu setzen. Dies war in den ersten Jahren mein berufliches Weiterkommen. Wenn man etwas erreichen will, bedarf es eines überdurchschnittlichen persönlichen Einsatzes, das heißt, man muß sehr viel arbeiten, die Bereitschaft bekunden, daß man bereit ist, mehr als üblich zu tun und sich um zusätzliche Aufgabenbereiche zu kümmern. Dieser Druck, den ich mir selbst auferlegte, half mir Dinge schneller vorwärtszutreiben, indem ich mir und anderen bewies, daß ich mit meinem Aufgabengebiet fertig werde. Dazu gehört ein fundiertes Basiswissen, das man in vielen Unternehmen anwenden kann. In der Folge richtet es sich nach meinen Zielen, dementsprechend muß ich mich laufend orientieren, mich in die neue Lage hineinversetzen, neue Ideen aufnehmen und immer wieder dazulernen. **Wann erkannten Sie Ihre Fähigkeiten für eine leitende Position?** Bereits während der Schulzeit, beziehungsweise Studienzeit. Schon damals hatte ich im Freundeskreis eine führende Rolle. Es gehört eine gewisse Begabung dazu. Ich erkannte aber auch sehr rasch, daß ich Initiative ergreifen muß, wuchs aufgrund der Automatisierung in diese Rolle hinein. Dies war für mich die innerliche Bestätigung, einmal eine leitende Funktion zu erreichen, in welcher Form auch immer. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Anerkennung ist einer der stärksten Motivationsfaktoren. Ich bekomme sie vom Eigner der Company und von den Teammitgliedern. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Sie ist wichtig, um mich austauschen zu können. Ich habe hier den Freiraum und die Chance abzuschalten und hole mir in der Familie Motivation. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Ja, allein kann man nur bis zu einem gewissen Grad Leistung erbringen. Wenn man in einem großen Zahnrad mitspielen möchte, braucht man viele Zähne, das sind die Mitarbeiter. Nur wenn diese am gleichen Strang ziehen, hat man die Chance, schneller und erfolgreicher ans Ziel zu kommen. Um dies zu ermöglichen brauche ich Verständnis für meine Mitarbeiter, deren Motivation, die Gleichberechtigung in der Meinungsäußerung und meine Führungsfähigkeit. Von ihrer Seite sind Teamgeist, Akzeptanz der Meinungen und der Persönlichkeiten untereinander, Engagement, der Mut einzuspringen und zusätzliche Arbeitübernahme nötig. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich versuche sie von der analytischen Seite anzugehen, sie abstrakt zu betrachten, setze mir zwei bis drei Lösungsszenarien, verlasse mich aber dann teilweise auch auf meine Gefühle bei den endgültigen Entscheidungen.

✶ Stöger Josef

● Steckbrief

Beruf: KFZ-Mechanikermeister. Funktion: Miteigentümer. Tätig bei: Autohaus Stöger GmbH., 3580 Horn, Frauenkirchen, Wiener Str. 4. Geboren - Datum,

Ort: 9. Oktober 1959, Frauenhofen. Familienstand: Verheiratet mit Ilse. Kinder: Marlene (1985) und Florian (1987). Mitgliedschaften: Lions. Hobbies: Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Pflichtschule und dem Polytechnischen Lehrgang trat ich in den elterlichen Betrieb ein, und begann zwei dreijährige Lehren als Kfz-Mechaniker und als Bürokaufmann. Nach der Lehre absolvierte ich den Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer und führte dann im Jahr 1982 eine Praxis aus. 1983 legte ich mit Erfolg die Meisterprüfung ab. 1986 gründete ich mit meinen Geschwistern eine neue Gesellschaft. Dieses Unternehmen floß im Jahr 1994 wieder in das bestehende Stöger-Unternehmen ein. Wir sind vier Geschwister und sind alle im Betrieb tätig.

● Zum Erfolg

> „Mein Vater baute dieses Unternehmen auf und rechnete in der Weiterführung mit seinen Kindern."

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Der Erfolg besteht für mich, in der Gesellschaft anerkannt zu werden. Diese Anerkennung erfährt man durch fachliche Kompetenz und wirtschaftlichen Aufschwung. Wobei am Erfolg des Unternehmens meine Geschwister sehr wesentlich dazu beitragen. Während sich mein Bruder mit der Werkstatt, meine Schwester mit der Verwaltung beschäftigt, ist es meine Aufgabe, mich um den Handel und die Mitarbeiter zu kümmern. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Mein Rezept ist der hohe persönliche Einsatz in Form von Arbeitszeit, und in Form von Kreativität und Fachwissen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wahrscheinlich ist es mein hohes persönliches Engagement. Für den Erfolg des Unternehmens sind wohl die Leistungen aller Geschwister verantwortlich. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Mein Vater baute dieses Unternehmen auf und rechnete in der Weiterführung mit seinen Kindern. Diesen Vorstellungen entsprachen wir und führen dieses Unternehmen im Sinne unseres Vaters weiter. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Meine Eltern ließen mir in der Wahl meines Berufes und in der weiteren beruflichen Entwicklung freie Hand. Ich entschied mich aber dafür, im elterlichen Betrieb zu lernen und hier bis zur Übernahme zu arbeiten. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Die Leitung des Unternehmens obliegt den Geschwistern. Wir sind uns aber dessen bewußt, daß der Betrieb nur so gut ist wie seine Mitarbeiter. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Durch meinen großen persönlichen Einsatz für das Unternehmen litt das Familienleben stark. Im Jahr 1988 erfuhr ich von meinem Arzt, daß ich Krebs habe. Die letzten Jahre waren nicht nur für mich, sondern auch für die Familie eine besonders schwierige Zeit. Seit dem heurigen Jahr bin ich wieder vollständig genesen, und seit April wieder im Unternehmen aktiv. Diese Erfahrung in der Vergangenheit bewirkte in mir ein Umdenken mit völlig anderen Ansichten zum Leben und auch zum Erfolg. Für mich gewann nun mein soziales Umfeld, in Form der Familie, an außergewöhnlicher Bedeutung. Ich bin zwar gesundheitlich noch nicht topfit, sehe aber mit großer Zuversicht in die Zukunft. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Bei größeren Entscheidungen werden immer alle Gesellschafter mit eingebunden. **Wie erkennen Sie Chancen?** Um Chancen zu erkennen muß man am laufenden bleiben. Ich nütze dazu Seminare, Schulungen und ausreichend Fachliteratur. Auch ist es der wirtschaftlichen Entwicklung sehr förderlich, die richtigen Personen zur richtigen Zeit kennenzulernen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach der fachlichen Qualifikation ist mir die im Handel notwendige Menschenkenntnis bei den Mitarbeitern sehr wichtig. Es ist mir auch ein Anliegen, daß der Mitarbeiter ins Team paßt. Die Teamfähigkeit muß dann allerdings auch gegeben sein. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** In frühen Jahren wurde mir nie Anerkennung entgegen gebracht. Nachdem ich jedoch den Wert der Anerkennung kenne, nütze ich sie im Umgang mit meinen Mitarbeitern. Ich sehe die Anerkennung als notwendiges Feedback um zu sehen, inwieweit die Leistungen bemerkt und honoriert werden. Gleichzeitig ist sie ein vortreffliches Instrumentarium zur Motivation. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Nach meinen damaligen gesundheitlichen Problemen bekam ich eine völlige neue Einstellung zur Lebensqualität. Die Freizeit gewann einen höheren Stellenwert. Ich befasse mich jetzt viel intensiver mit meiner Familie. Auch die Ernährung, die Psyche und der Sport sind neue Bereiche mit denen ich mich verstärkt auseinandersetze. **Was wollen Sie noch erreichen?** Mein oberstes wirtschaftliches Ziel ist die positive Weiterentwicklung des Unternehmens. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen. **Haben Sie Vorbilder?** Eine Person als Vorbild habe ich nicht. Es gibt allerdings Persönlichkeiten an denen ich manches bewundere. **Welche Empfehlungen würden Sie gern weitergeben?** Ich empfehle eine möglichst hohe schulische Ausbildung. Der Idealfall ist es, für den angestrebten beruflichen Weg eine bei weitem höhere Ausbildung zu haben. Vor dem Schritt in die Selbständigkeit kann man nicht genug planen und Erfahrungen von kompetenten Persönlichkeiten einholen. Von großer Bedeutung ist auch der Standort, hoher Anteil an Eigenkapital und die Bereitschaft zu hohem persönlichen Engagement.

✱ Stögerer Ernst K. KommR.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter, Inhaber. Tätig bei: Moldrich Metallwaren GmbH., 1120 Wien, Gaudenzdorfer Gürtel 73A. Geboren - Datum, Ort: 29. Oktober 1952, Kirchberg/Wechsel. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Gerlinde. Kinder: Christian (1983). Eltern: Helga und Ernst. Ehrungen: Verleihung des Kommerzialrattitels 1999, Umweltpreis der Stadt Wien 1992, Europapatent für das Schweißen von Rohren aus einem Metallband 1993. Hobbies: Jagd, Tennis, Skifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführender Gesellschafter der Firma Gaswarn- und Steueranlagen GmbH.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner HTL-Matura im Fachbereich Maschinenbau, arbeitete ich acht Jahre bei der Heizungs-, Lüftungs- und Sanitärfirma Arnold. 1980 erwarb ich zusammen mit zwei Partnern die Firma Moldrich. Da meine Partner jedoch 1985 Unabhängigkeitsbestrebungen hatten, kaufte ich ihre Geschäftsanteile und führe seither die Firma allein. Wir produzieren und vertreiben Edelstahlkamine im Bereich Industrieanlagen, kommunalen Wohnungsneubau und

Wohungssanierungen. Wir haben ein eigenes Schweißverfahren patentiert, das wir bei der Montage unserer Anlagen auch einsetzen.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin ein sehr kommunikativer Mensch, wovon besonders meine Mitarbeiter und meine Kunden profitieren. Als Unternehmen haben wir einen der wenigen österreichischen Spezialisten für Gas- und Feuerungstechnik beschäftigt, wodurch wir durch fachliche Kompetenz alle Lösungen in diesem Bereich anbieten können. Wir sind ein sehr flexibles Unternehmen mit 20 Mitarbeitern und können Kundenwünsche auch innerhalb kürzester Zeit umsetzen. **Wie definieren Sie Erfolg?** Für mich ist es wichtig, meine Träume zu verwirklichen und dadurch Anerkennung bei anderen zu finden. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Ich bin ein sehr spontaner Mensch, wodurch meine Zielsetzungen oft kurzfristig erfolgen. Ich möchte meinen Lebensstandard halten, viel Zeit für meine Familie haben und meine geschäftliche Tätigkeiten noch so lange als möglich erfolgreich ausüben. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Erfolg ist harte Arbeit und Niederlagen bleiben nicht aus. Wenn sie passieren, darf ich nicht die Schuld bei anderen suchen, sondern muß sie mir eingestehen, daraus lernen, sie dann abhaken und zu neuen Ufern aufbrechen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Harmonie meiner Partnerschaft und aus meinem Familienleben. **Welchen Ratschlag für Erfolg können Sie weitergeben?** Fleiß, Ehrlichkeit, Risikobereitschaft zum richtigen Zeitpunkt, Menschlichkeit und eine gute Ausbildung sind Voraussetzung für einen erfolgreichen Menschen. Ich muß meine Stärken und Schwächen kennen und sie auch dementsprechend einsetzen. **Haben Sie eine bestimmte Lebensphilosophie?** Verantwortungsbewußtsein gegenüber meiner Familie und innere Zufriedenheit ist mir wichtig.

✱ Stollhof Gertrude

● Steckbrief

Beruf: Geprüfte Tanzlehrerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Tanzschule Stollhof., 1030 Wien, Landstraßer Hauptstraße 18. Geboren - Datum, Ort: 07. April 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Andrea (1962). Eltern: Rosa und Franz. Hobbies: Reisen, Tennis, Bridge, Museenbesuche und Antiquitäten sammeln.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der zweijährigen Handelsschule war mein erster Job in einem Büro, in der Buchhaltung. Nach drei Jahren wechselte ich in ein anderes Büro, wo ich als Buchhalterin und Sekretärin arbeitete. Bereits ab dem 17. Lebensjahr begann ich - parallel zum Beruf - mit dem Turniertanz. In diesem Zusammenhang lernte ich dann 1961 meinen Mann kennen, der sehr schnell mein Partner beim Turniertanz wurde. 1965 machten wir unser Hobby zum Beruf, und absolvierten beide eine dreijährige Tanzlehrerausbildung, um uns selbständig machen zu können. Wir mieteten ein kleines Lokal in der Kegelgasse, dann übersiedelten wir 1980 in ein 250 m² großes, bereits als Tanzschule geführtes Lokal. Nach einer totalen Renovierung eröffneten wir im September 1980 die neuen Räumlichkeiten. 1990 erweiterten wir unseren Betrieb um eine weitere Etage. Zur Zeit sind wir eine Tanzschule für Gesellschaftstanz und unterrichten alle Altersgruppen. Mein Mann ist seit 1965, und meine Tochter ebenfalls gprüfte Tanzlehrerin ist seit 20 Jahren voll mittätig. Sowie noch einige Aushilfen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, wenn ich den Leuten etwas beibringen kann und sie für viele Jahre in der Schule halten kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Tatsache, daß wir gute Pädagogen sind und die Leute gut motivieren konnten, dadurch fühlen sie sich bei uns wohl. Motivierend wirkt auch, daß wir ein Familienbetrieb sind. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil wir vollbracht haben, von einer kleinen Tanzschule einen großen, florierenden Tanzbetrieb zu machen. Ich habe das Gefühl, daß die Leute sehr gerne zu uns kommen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Die ersten sechs Jahre waren recht hart; das war damals die „Beatle-Welle", danach ging es kontinuierlich aufwärts. Die besten Jahre waren bis 1994! Seit 1995 fehlt die Jugend in der Tanzschule. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Dieser Umzug vom kleinen Lokal in die große Tanzschule hier in der Landstraßer Hauptstraße 18. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem ist, daß die Jugend im Moment für den Gesellschaftstanz nicht sehr viel übrig hat. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Man muß wirklich gut mit Menschen umgehen können, denn wir sind ein 100%iger Dienstleistungsbetrieb. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Als pünktlich, gewissenhaft und freundlich. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Eine Woche pro Jahr. **Welchen Rat möchten Sie für die nächste Generation weitergeben?** Für so einen Beruf muß man eine besondere Liebe zu den Menschen mitbringen, denn man hat mit den verschiedensten Charakteren zu tun und braucht viel Verständnis und Geduld. **Welches Ziel haben Sie sich noch gesteckt?** Das, was ich wollte, habe ich erreicht.

✱ Strano Ignazio

● Steckbrief

Funktion: Direktor für Österreich. Tätig bei: Swissair und Sabena Airline Management Partnership., 1010 Wien, Rotenturmstraße 5-9. Geboren - Datum, Ort: 18. April 1964, Uster (Schweiz).

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Von 1980 bis 1983 besuchte ich die Handelsschule des Kaufmännischen Verbandes in Zürich. Anschließend erfolgte ein sechsmonatiger Sprachaufenthalt in Cambridge (GB). 1993 und 1994 absolvierte ich eine Ausbildung zum Verkaufsleiter in Zürich. Meine berufliche Laufbahn begann 1984 als Gruppenchef im Customer Service Center der Swissair in Zürich. Diese Tätigkeit übte ich bis 1990 aus. Die darauffolgenden drei Jahre war ich Leiter des Reisebüro und Reservation der Swissair Vertretung in Budapest. Von 1994 bis 1996 übte ich die Funktion des Leiters des Reisebüros der Swissair in Zürich aus. Die nächsten zwei Jahre war ich Leiter des Callcenters der Swissair in Zürich, Genf und Basel. Von 1998 bis 1999 war ich Verkaufsleiter Geschäftsreisen

der Swissair in Deutschland mit Sitz in Frankfurt/Main. Seit 1. November 1999 bin ich Österreich-Direktor für Swissair und Sabena.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Früher gab es andere Prioritäten für den Erfolg, das heißt, das Umfeld des einzelnen Mitarbeiters hatte einen anderen Stellenwert als heute. Ich persönlich stelle den Menschen aber nicht in den Hintergrund. Heute wird mehr auf die Zahlen geschaut und man wird auch daran gemessen. Ich denke, daß es zwischenzeitlich keine Branche mehr gibt, die nicht in erster Linie auf die Zahlen blickt. Ich behaupte, daß meine Stärken auf dieser Mischung von Betriebswirtschaft und sozialer Kompetenz liegen. Denn nur durch ein motiviertes Team kommt man zum Ziel. Von der obersten Führungscrew werden die menschlichen Aspekte völlig auf die Seite gestellt. Wirtschaftlich ist unsere Branche momentan in einen Wirbelwind geraten. Um zum Erfolg zu kommen, gehört Risikobereitschaft dazu und in Österreich braucht man eine gesunde Portion Menschlichkeit, gepaart mit Kommunikationsfähigkeit. Österreich ist ein viel stärkerer Beziehungsmarkt, das heißt man braucht die richtigen Leute am richtigen Ort und muß diese kennen um einen gewissen Erfolg zu erzielen. In Deutschland gibt es auch diesen verdeckten Beziehungsmarkt, dort ist er aber nicht so ausgeprägt wie in Österreich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich glaube, daß ich diesen Mix von sozialer Kompetenz einerseits, andererseits eine profunde Kenntnis der Betriebswirtschaft habe. Somit kann ich dieses Wissen und aufgrund meines Hausverstandes die Situation einschätzen und dies auch im voraus. Ich glaube, daß dies mein Rezept für den Erfolg bisher war. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** In Österreich bin ich für 65 Mitarbeiter verantwortlich. Daß wir auf Erfolgskurs sind, hängt sicher auch damit zusammen, daß es kein hierarchisches Denken und partnerschaftliche Zusammenarbeiten gibt. Ich empfinde mich als ein normaler Mitarbeiter und für mich gilt die Devise: Ehrlichkeit und Vertrauen sind die wichtigsten Eckpfeiler für eine konstruktive Zusammenarbeit, das heißt wenn das Fundament nicht ordentlich gemacht wurde, kann man kein Haus darauf errichten. Ich beziehe die Mitarbeiter in die Strategieentwicklung ein, damit erreicht man eine sehr hohe Identifikation mit den Mitarbeitern und gleichzeitig ist dies sicher ein wichtiger Punkt um die Mitarbeiter zum Erfolg zu führen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe eine Vereinbarung mit meiner Familie getroffen, das heißt, daß eine klare Trennung zwischen Beruf und Privatleben existiert. Wochentags bin ich für Swissair und Sabena tätig, auch abends; das Wochenende gehört meiner Familie. Voraussetzung ist, daß der Partner dies versteht und auch akzeptiert. **Welche Auswirkung hat die Globalisierung im europäischen Flugverkehr für Ihre Unternehmensgruppe im Bezug auf den Kunden?** Heutzutage schaut der Kunde in der Mehrheit auf den Preis. Die Swissair hat bedauerlicher Weise noch immer das Image des High-Preises, welcher aber nicht mehr stimmt. Wir sind in allen Märkten bei den Mitbewerbern gleich, aber auch manchmal billiger. Früher wurde auch seitens des Vorstandes der Swissair hohes Augenmerk auf das High-Preis-Geschäft gelegt, weil es Ziel war, zu den High-Passagieren zu kommen. Der Touristikbereich war nicht ein wirkliches Thema. Dies hat sich zwischenzeitlich sehr geändert. Wir haben den richtigen Weg eingeschlagen, das heißt dort wo wir die Möglichkeit sehen, die Preisführerschaft einzunehmen, tun wir dieses; jedoch sind wir kein EU-Carrier um die Preisführerschaft halten zu können. Dank der Verhandlungen mit der EU, sind wir in der Lage und aufgrund der sehr engen Zusammenarbeit mit Sabena, ähnliche Aktionen im Sinne von Preisangeboten durchführen zu können. Ein wichtiger Faktor ist für die Kunden aber noch immer das Image, das die Schweiz bei den betreffenden Personen hat: Sauberkeit und Pünktlichkeit. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Der Nationalcarrier hat im Heimatland große Vorteile, die eine Fluglinie eines Drittlandes nicht hat. Wir versuchen Marktanteile zu gewinnen, das heißt wir bieten optimale Umsteigeverbindungen an. Sicher gibt es auf der Strecke Wien-Zürich eine Konkurrenz mit Austrian Airlines. Die Vergangenheit hat jedoch gezeigt, daß wir erfolgreicher waren. **Welchen Tip würden Sie der nächsten Generation in Ihrer Branche mitgeben?** Wichtig ist, daß man bereit ist, Verantwortung zu übernehmen, Loyalität gegenüber dem Unternehmen zu leben und auch Risikobereitschaft und Teamfähigkeit zu besitzen. Was den Führungsstil anlangt, sollte man flexibel sein, das heißt es kommt immer auf die jeweilige Situation an, welche man vorfindet. Weiters sollte einem bewußt sein, daß zuerst großer Einsatz verlangt wird, erst später stellt sich der Erfolg ein, den man haben möchte. Langfristig wird dies auch anerkannt und auch von der Unternehmensleitung honoriert. **Wie können Sie abschalten?** Dies war für mich nie ein Thema. Im November 1999 als ich in Österreich diese Organisation aufgebaut habe, hörte ich von Kollegen, daß sie unbedingt eine gewisse Zeit brauchen um Abstand vom streßigen Alltag zu gewinnen. Diesen Drang habe ich noch nie gehabt. Wenn ich ein Ziel vor Augen habe, setze ich mich mit aller Konsequenz dafür ein, dieses auch zu erreichen. Vielleicht war dies ein Punkt, warum meine Karriere bis jetzt so gut verlaufen ist. Wenn man Spaß und Freude an der Arbeit hat, macht man den Job gern.

✶ Stranzl Gerald

● Steckbrief

Beruf: Bürokaufmann, Hotel- und Gastgewerbe - Assistent, Koch, Kellner, auch Jagd, Waffen- und Munitionsverkäufer. Funktion: Inhaber, Franchisenehmer. Tätig bei: Sparmarkt Stranzl Gerald., 2120 Wolkersdorf, Hauptstraße 29. Geboren - Datum, Ort: 19. Februar 1970, Güssing. Kinder: Stefanie (1994). Eltern: Anna und Johann. Mitgliedschaften: Stadtmarketingverein Wolkersdorf und Fischereiverband. Hobbies: Familie und Fischen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Hauptschule besuchte ich die dreijährige Bundesgastgewerbe-Fachschule in Oberwart, welche ich mit gutem Gesamterfolg abschloß. Die ersten Praxis-Pflichtwochen verbrachte ich in Saalfelden, im Fünf-Sterne-Sporthotel „Gut Brandhof", als Koch. Die zweite Praxis war ebenfalls in Saalfelden, diesmal kochte ich im Haubenrestaurant „Hinterhaag". Nach der Lehre arbeitete ich bei Herrn KommR. Kurt Tichy als Zuckerbäcker. Nach dem Präsenzdienst 1988, war ich als Geschäftsführerassistent bei der Firma Lembacher in zwei Lokalen in der Wiener Innenstadt, tätig. 1989 wechselte ich zur Firma Billa als Filialleiter-Stellvertreter, und zwar in der Filiale Gersthoferstraße, mit vier Millionen Umsatz, und 17 Mitarbeitern. Nach drei Monaten übernahm ich diesen Markt als Filialleiter. 1993 war die Filiale auf 25 Mitarbeiter und sieben Millionen Umsatz angewachsen, trotzdem bekam ich nicht den gewünschten Filialinspektor-Posten, und wechselte deshalb zur Firma Spar. Dort war ich als Marktleiter der Filiale Penzingerstraße, und später war ich in der Hütteldorferstraße in gleicher Position tätig. Im September 1994 kam die Gelegenheit, mich mit dem Franchaise-System der Spar AG selbständig zu machen. Ich übernahm die bestehende Spar-Filiale Wolkersdorf mit sieben Angestellten. Von 1995-99 hatte ich zusätzlich den Sparmarkt in Gerasdorf bei Wien, der wieder geschlossen wurde. Hier sind wir inzwischen zehn Mitarbeiter und ich arbeite fleißig mit. In diesem Markt habe ich trotz massiver Konkurrenz die Umsatz- und Ertragssteigerungen noch jedes Jahr erreichen können. Wir sind der

Feinkostladen in Wolkersdorf, unsere Spezialität ist der umfangreiche, frische Bereich (an die 200 Wurst- und Käsesorten), und die individuelle Kundenbetreuung. Wir verbinden das Supermarkt-Image mit dem früheren „Greißlerhaften"!

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, denn meine Umwelt ist zufrieden und ich auch. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Leben und leben lassen - und ein konsequenter Gang. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Meine Mutter, sie hat mich in die Gastgewerbe-Fachschule geschickt, obwohl ich eigentlich nur eine Kochlehre machen wollte. Heute bin ich ihr dankbar dafür, weil dadurch der Grundstein für meinen Werdegang höher gelegt wurde. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Schon als Hotel- und Gastgewerbe-Assistent, mit 19 Jahren war mir klar, daß ich meinen Weg gehen werde. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Mißerfolg ist für mich Motivation, es das nächste Mal anders und besser zu machen. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als konsequent, hart, aber gerecht, und sicher erfolgreich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als einer, der mit seinen Mitarbeitern ein fast familiäres Verhältnis hat, und bedingungslose Ehrlichkeit verlangt. Ich will alles wissen, was das Geschäft betrifft, und Entscheidungen fällen wir gemeinsam. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Meine Eltern sind garantiert recht stolz auf ihren Sohn. Meine Lebensgefährtin ist hier im Betrieb meine rechte Hand, und arbeitet voll mit. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, sie schmeichelt meinem Ego. **Woraus können Sie Kraft schöpfen?** Aus dem Erfolg schlechthin, aus dem Wissen eine Vorbildwirkung zu haben und aus der Beziehung zu meiner Partnerin, die hundertprozentig neben mir steht. **Haben Sie noch ein Ziel?** Einfach weiterhin erfolgreich zu sein. Wir erweiterten 2001 auf eine größere Geschäftsfläche, indem wir bisherige Lagerräume dazu nahmen. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Viele Meinungen einholen, auf gute Ratschläge hören, ohne auf die eigene Identität zu vergessen. Man kann mit dem Franchaise-System relativ leicht, ohne viel Eigenkapital selbständig werden, muß sich dann aber der Verantwortung, auch den Mitarbeitern gegenüber, voll bewußt sein, und auch sehr fleißig arbeiten. Von den anderen verlange ich nichts, was ich selbst nicht bereit bin zu tun, die Vorbildwirkung ist wichtig.

✱ Strasser Hubert

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer, Prokurist. Tätig bei: Reißmüller Baugesellschaft m.b.H. & Co KG., 3830 Waidhofen/Thaya. Geboren - Datum, Ort: 17. Juli 1961, Zwettl. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Benedikt (1991) und Lukas (1994). Ehrungen: Verdienstzeichen 3. Klasse des NÖ Landesfeuerwehrverbandes, Goldene Verdienstmedaille des österreichischen Roten Kreuzes. Hobbies: Sport, Feuerwehr.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die Handelsakademie in Zwettl und schloß diese 1980 ab. In diesem Jahr begann ich meinen beruflichen Werdegang mit einer Beschäftigung beim Milchwirtschaftsfonds, in Wien, in der Position eines Revisors. Dies war eine Außendiensttätigkeit, die sich über das gesamte Bundesgebiet Österreichs erstreckte. Dabei war es meine Aufgabe das Rechnungswesen der Molkereien zu überprüfen. 1981 absolvierte ich den ordentlichen Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer. Ab September 1981 setzte ich meine Tätigkeit als Revisor wieder fort. Im Jahr 1985 wechselte ich nach Waidhofen in die örtliche Molkerei, in die Position des Leiters des Rechnungswesens. Im Zuge der Umstrukturierung in der Milchwirtschaft wechselte ich wieder nach Wien in die NÖM AG. Dort war ich in einer Führungsposition im Bereich des Verkaufsinnendienst tätig. Mit Jahresende 1997 beendete ich dieses Dienstverhältnis und trat bei Reissmüller in Waidhofen ein. Für die Baubranche bin ich ein Quereinsteiger, und wurde in dieser Firma vorerst als Leiter des Rechnungswesens engagiert. Mit Dezember 1998 wurde mir die Prokura erteilt und übernahm weiters auch die Funktion des handelsrechtlichen Geschäftsführers. Wir haben zur Zeit einen Mitarbeiterstand von über 170 Mitarbeitern und decken folgende Bereiche ab: Baumeister, Fliesenleger, Zimmerer, Baustoffhandel und das Gewerbe des Bauträgers.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich sehe ich den Erfolg in der Akzeptanz und im großen Engagement meines Teams. Natürlich aber auch in einer positiven wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens. Dabei stehen meine persönlichen finanziellen Erwartungen nicht im Vordergrund. Um mich erfolgreich zu fühlen, muß ich für mich drei Bereiche zu meiner Zufriedenheit aufarbeiten. Es muß sich das Unternehmen nach meinen Vorstellungen entwikkeln. Meine Familie muß mit meinem Engagement konform gehen können und es muß der familiäre Frieden und große Harmonie gewährleistet sein. Ich muß für meine Person ein gewisses Quantum an Freiheit zur Verfügung haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Offensichtlich gelingt es mir ganz gut, mit den Mitarbeitern eine offene und ehrliche Kommunikation zu pflegen. Diesen Umgang mit Menschen lernte ich bei meinen Tätigkeiten im Milchwirtschaftsfonds. Einer in dieser Richtung wichtigsten Eigenschaften ist es, daß ich jeden Menschen und seine Anliegen ernst nehme. Ich habe keine Probleme damit, harte Gespräche zu führen. Ich versuche im Gespräch die Probleme sachlich zu betrachten und sie einer logischen Lösung zuzuführen. Eine weitere positive Fähigkeit meinerseits ist es, unsere Mitarbeiter gut motivieren zu können. Nachdem ich erkannte, daß die Bandbreite zwischen Erfolg und Mißerfolg sehr schmal ist, befaßte ich mich intensiv mit Weiterbildung, im besonderen mit der Mitarbeitermotivation. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Es war eigentlich Zufall, daß ich zum Milchwirtschaftsfond kam. Ursprünglich hatte ich Ambitionen für die Holzindustrie und für die Gastronomie. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Für meinen persönlichen Erfolg war hauptsächlich mein hohes Engagement als Einzelkämpfer maßgebend. Für die positive Entwicklung des Unternehmens jedoch, war mein Team verantwortlich. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Meine Familie hat in meiner Karriere eine große Bedeutung. Sie ist auch heute noch ein Rückhalt für mich. Meine Ehepartnerin hat für meinen unternehmerischen Einsatz großes Verständnis, bei den Kindern mache ich mir oft Vorwürfe bezüglich meiner oft fehlenden familiären Präsenz. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wir sind soeben dabei, dieses Unternehmen auf ein MItarbeiterbeteiligungsmodell umzustellen. Der Grund dafür ist, daß unsere Chefin nicht operativ im Unternehmen tätig ist. Anfänglich

gab es viel Skepsis, in der Zwischenzeit haben alle erkannt, daß diese neue Eigentümerstruktur eine große Chance darstellt. Meine erfolgreichste persönliche Entscheidung war der Wechsel zur Firma Reissmüller. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Ich habe kein Problem damit, alleine zu entscheiden. Wenn ich für anstehende Entscheidungen einen kompetenten Mitarbeiter im Haus habe, scheue ich mich nicht, diesen zu konsultieren um noch sicherer entscheiden zu können. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich gehe mit offenen Augen durch die Welt und verarbeite alle Eindrücke auf ihre Verwertbarkeit. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliche Kompetenz setze ich voraus. Die wichtigsten persönlichen Eigenschaften sind für mich Ehrlichkeit und Loyalität. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Anerkennung ist ein gewaltiger Motor und eine starke Motivation für mich. Gleichzeitig sehe ich in der Anerkennung, daß meine Arbeit geschätzt und somit würdigenswert ist. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Einerseits ist es der Sport, wie Laufen und Radfahren. Im privaten Bereich pflege ich eine intensive Tätigkeit im Verein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Als kurzfristiges Ziel ist für mich das Projekt der Mitarbeiterbeteiligung von großer Bedeutung. In weiterer Folge möchte ich das Unternehmen so strukturieren, daß es weiterhin erfolgreich bleibt. Im privaten Bereich ist es mein Ziel, mehr Zeit für die Familie zu haben. Ein weiteres Anliegen ist es mir, im privaten Kreis, bei Freunden und in der Gesellschaft nicht den Anschluß zu verlieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Egal in welcher Situation, ist es wichtig nicht zu resignieren. Man darf seine Ziele nicht aus den Augen verlieren, und die täglichen Herausforderungen mit Ausdauer, Kraft und Optimismus bewältigen. **Haben Sie Vorbilder?** Der Firmengründer Dipl.-Ing. Reissmüller ist mein Vorbild. Er war durch Konsequenz und Korrektheit sehr erfolgreich. **Ihr Lebensmotto?** Die Achtung vor dem Menschen und jede Person mit Respekt zu behandeln.

✱ Strasser Karl Dr.

● Steckbrief

Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: Blue C Consulting AG, 1070 Wien, Neubaugasse 12-14.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? In Salzburg besuchte ich die HTL, Fachrichtung Elektrotechnik. Anschließend studierte ich an der Technischen Universität in Wien, Elektrotechnik und konzentrierte mich auf die Theoretische Elektrotechnik und alles, was mit numerischer Simulation von magnetischen Feldern und Elektrodynamik im allgemeinen zu tun hat. Daraus resultierte im Bereich der Theoretischen Elektrotechnik ein Forschungsauftrag, welchen ich wahrnahm und mit der Dissertation abschloß. Im Anschluß daran war ich als Assistent für Forschung und Lehre verantwortlich, und war als Prüfungskommissär für den Theoretischen Bereich zuständig. Nach einiger Zeit wechselte ich in die Privatwirtschaft, zu Siemens, wo ich mich auf internetbasierende Systeme konzentrierte. Nach sechs Monaten wechselte ich in den Bereich Business-Service und war als Sales-Consulent für das Umfeld der „Neuen Medien“ zuständig. Nach drei Jahren hatte ich die Möglichkeit an einem Trainingsprogramm teilzunehmen, welches mich zunächst in die USA und in weiterer Folge nach Stanford, Frankreich, China, Japan und nach Indien führte. Anschließend entschloß ich mich zu einem kleineren Unternehmen zu wechseln, um mich mehr bewegen zu können. Somit kam ich am 1. April 2000 zur Firma Blue-C und bin für den gesamten Technologiebereich zuständig. Zwischenzeitlich haben wir den Börsengang erfolgreich hinter uns gebracht und nahmen in sechs Ländern die Geschäftstätigkeit auf.

> „Ich lernte während meiner Schulausbildung und Studium, daß es ohne Disziplin nicht funktioniert.“

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet für mich, die beruflichen Ziele zu erreichen, aber auch die privaten Ziele gehören dazu. Wenn man selbstgesteckte Ziele erreicht, dann ist es Erfolg. Dazu bedarf es neben Fachwissen, einer hohen sozialen Kompetenz, das heißt, wie geht man mit anderen Menschen um, wie stellt man Teams zusammen und wie kann man sie führen. **Wie erfolgt die Führung der Mitarbeiter?** „MBO“ ist ein Teilaspekt der Mitarbeiterführung, jeder Mitarbeiter muß Ziele haben, diese werden mit ihm besprochen und man muß den Entwicklungspfad aufzeigen. Andererseits heißt Führung aber nicht, daß man sich als Führungskraft vor das Unternehmen stellt und behauptet, daß man alles besser weiß, sondern führen bedeutet, daß man die Mitarbeiter fördert um Bestleistungen zu erbringen. Dazu gehört, daß man ein dementsprechendes Umfeld liefert, damit sie sich wohl fühlen. Dies hat viel mit Ehrlichkeit, kommunikativem Verhalten und Vertrauen zu tun. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin seit vier Jahren in der Privatwirtschaft tätig und habe es geschafft, im Vorstand eines führenden Unternehmens zu sein, das heißt, ich habe größere Schritte getätigt, als ich mir je erwartet hätte. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich lernte während meiner Schulausbildung und Studium, daß es ohne Disziplin nicht funktioniert. Weiters gibt es wenige Techniker die auch profunde Kenntnisse in der Betriebswirtschaft nachweisen können. Weiters kommt die soziale Kompetenz dazu. **Wie gehen Sie mit den Bereichen Beruf und Privatleben um?** Diese Bereiche kann ich einerseits nicht trennen, andererseits ist es Glück, daß ich Balance zwischen Beruf und Privatleben finden kann. Eigentlich sind es drei Bereiche, Beruf, meine private Beziehung und der Freundeskreis. Diese Balance zu schaffen ist der Schlüssel zum privaten Glück. Man kann beruflich sehr viel erreichen, wenn man viel an Zeit investiert. Die Frage ist nur, ob es einem persönliche Zufriedenheit bringt. **Gibt es Mitbewerber?** Mitbewerb ist immer ein Thema. Die Marktsituation ist generell im Moment sehr schwierig. Die Kurse zeigen alle nach unten, dies wirkt sich sehr stark auf die einzelnen Unternehmen aus, das heißt es müssen die Ziele korrigiert werden. **Welchen Ratschlag können Sie Neueinsteigern mitgeben?** Wichtig ist, großes Interesse für einen breiten Bereich, das heißt wißbegierig zu sein, sich in der gesamten Branche umzusehen und auch internationale Erfahrungen zu sammeln. Konsequentes Arbeiten ist auch im Bereich der New Economy notwendig. Ebenso zählt Flexibilität und eine solide akademische Grundausbildung ist wichtig. Der wichtigste Punkt für mich ist, daß man den Einzelkämpferstatus, zu dem man auf der Universität erzogen wird, im Berufsleben sehr schnell ablegt, denn in der Praxis zählt Teamfähigkeit.

✱ Straubinger Werner Mag.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Elektronische Datenverarbeitung GmbH & Co KG., 1060 Wien, Hofmühlgasse 3-5. Geboren -

Datum, Ort: 28. April 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Diana, Barbara und Peter. Hobbies: Fliegenfischen, Tennis, Skifahren, Theater.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich genoß eine humanistische Ausbildung am Bundesgymnasium Wien VIII, und hatte naturwissenschaftliche Begabungen. Nach dem Gymnasium absolvierte ich meinen Präsenzdienst, und war von 1980-85 bei der Kronen Zeitung im Expedit und im EDV-Bereich tätig. Gleichzeitig studierte ich Betriebs- und Wirtschaftsinformatik, und feierte 1985 meine Sponsion. Zu dieser Zeit konnte ich, da ich mich fachspezifisch nicht als Spezialist betiteln konnte, den Nutzen des Studiums noch nicht erkennen. Sehr viel später lernte ich diese Ausbildung schätzen. 1985 stieg ich bei der Firma EDV GmbH als EDV-Organisator ein und beschäftigte mich ausschließlich mit Themen meines Studiums. 1989 übernahm ich eine Abteilungsleiterfunktion und war für die Großkunden des Unternehmens zuständig. Diese Zeit lehrte mich, meinen jetzigen Abteilungsleiter zu verstehen. 1991 stieg ich in die nächste Ebene auf, und wurde Leiter des Unternehmerbereichs 5 „Serviceleistungen Sozialministerium". 1992-93 war ich im Rahmen der EDV GmbH, zuständig für das Angebot an das damalig benannte Bundesministerium für Arbeit und Soziales, und betreute diesen größten Auftrag der Republik Österreich mit einem Volumen von zweieinhalb Milliarden Schilling, in Alleinverantwortung. 1993 trat ich in das ausgegliederte Unternehmen der EDV GmbH ein, und baute österreichweit ein neues Geschäftsfeld auf. 1996 schrieben die Budapester Verkehrsbetriebe ein schlüsselfertiges Projekt (250 Millionen Schilling) als Auftrag aus, welches ich im Februar 1997 einem positiven Abschluß zuführen konnte. Seit 1998 bin ich Geschäftsführer der Budapester Verkehrsbetriebe, und seit 1999 Geschäftsführer der Arbeitsmarktservice BetriebsgmbH.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat auch mit dem sozialen Umfeld des Unternehmens zu tun. Erfolg setzt sich aus den wirtschaftlichen Kriterien und dem sozialen Umfeld (Mitarbeiter, Eigentümer, Kunden und der Verpflichtung gegenüber der Gesellschaft) zusammen. In diesem Umfeld lebt das Unternehmen, und in diesem ist der Erfolg zu suchen bzw. zu finden. Diese Ausgewogenheit ist auch für den persönlichen Erfolg ausschlaggebend. Für mich ist der Aufbau der ungarischen Gesellschaft, als Erfolg zu sehen. Da ich mit drei Mitarbeitern begann, und das Unternehmen auf 350 Mitarbeiter ausbauen konnte, ich meinen zufriedensten Kunden in die Augen schauen kann und ich das Projekt termingerecht fertigstellen konnte, sind alle diese Angaben als Erfolg zu sehen. Erfolg ist auch eine stabile, auf Vertrauen aufgebaute Kundenbeziehung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß persönliche Kriterien den Ausschlag für den Erfolg geben. Ich habe Kontakte zu sehr vielen, aus der Firma ausgeschiedenen Mitarbeitern, die mich immer als fairen Partner schätzten, und dieses Netzwerk fördert den Erfolg der Unternehmenskultur. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich mit Abstrichen als erfolgreich. Ich habe drei bis vier Jahreszyklen, nach denen ich immer neue Aufgaben übernehme, um zusätzlich Erfahrung zu sammeln. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ungelöst ist die Globalisierungsfalle der Branche. Das Umgehen von selbständigen Partnern mit Joint Venture ist in der praktizierten Form bei Großkonzernen sehr problematisch. Ich halte nichts von der Entwicklung der Großkonzerne, und unser Wirtschaftssystem wird uns in der Zukunft in die Schranken weisen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die erste Entscheidung ist die Auswahl, des für die Firma einsetzbaren Fachpersonals, mittels Formalmechanismen. Die Mitarbeiter sollen in unsere Unternehmenskultur passen. Der dritte Punkt ist die sogenannte Chemie, also wenn ich im Vorfeld das Gefühl habe, daß die Chemie nicht stimmt, wähle ich eine andere Person aus. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben zwei Ebenen der Geschäftsführung. Eine Ebene der leitenden Angestellten, wobei die EDV GmbH (100 Mitarbeiter) in Divisionen mit Bereichsleitern gegliedert ist. Die AMSBG (170 Mitarbeiter) ist eine Prozeßorganisation. Das bedeutet, daß die Organisation nach Geschäftsprozessen abgewickelt wird (Produkteinführung, Schulung und Kundenbetreuung). Wir haben dadurch eine überregionale, übergreifende Organisation, die sich in der Zwischenzeit sehr bewährt hat.

✱ Strauss Dolores KommR.

Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Johann Strauss GmbH., 1190 Wien, Billrothstraße 50. Familienstand: Verheiratet mit Senator KommR. Johann. Kinder: Brigitte (1960) und Regine (1962). Ehrungen: Goldenes Ehrenzeichen der Stadt Wien, Staatswappen, 1996: erste Hermes-Preisträgerin Österreichs, unter den Top 100 der tollsten Frauen Österreichs in der Wirtschaft (Wienerin 6/2001). Hobbies: Oper, Theater, Beruf, gut Essen und Trinken.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann im Jahre 1958 in einem Renomierten Modehaus und begann danach, bei meinem Mann zu arbeiten, der damals ein Geschäft in der Thaliastraße eröffnete. Wir krempelten das Geschäft völlig um und hatten guten Erfolg, als ich meine Kinder gebar. Gleich danach arbeitete ich weiter – dies war durch die großartige Hilfe meiner Schwiegermutter möglich. Zudem eröffneten wir weitere Filialen und nannten uns von Johann Strauss in Internationale Damenmoden Johann Strauss um. Wir hatten damals eine sehr gute Zeit, erst mit der Erschließung Wiens durch die U-Bahn und dem damit folgenden Boom der Innenstadt sowie der klassischen Einkaufsstraßen mußten wir uns ein wenig zurückziehen. Wir hatten niemals Angst vor Imageverlust und scheuten uns nicht, unwirtschaftliche Filialen wieder abzubauen. Heute führe ich gemeinsam mit meinem Gatten und meiner Tochter Regine, die sich vor allem um Auslagengestaltung kümmert, die beiden Standorte in Wien. Derzeit beschäftigen wir fünfzehn Mitarbeiter. Wir bieten sehr hochwertige Qualität, ich versuche dabei stets, neue Nischen zu finden. Unser Schwerpunkt liegt auf spritziger, junger Mode - vorwiegend aus Italien und Frankreich, aber auch aus Deutschland – zu erschwinglichen Preisen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als ich jünger war, bedeutete Erfolg sehr viel für mich. Heute haben sich meine Wertigkeiten etwas verlagert. Ich habe gerne Erfolg, er zeigt sich durch Anerkennung meiner Leistungen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr kreativer Mensch und habe ein gutes Gespür für Trends. Da das Unternehmen bewußt eher klein ist, sind wir sehr wendig und flexibel. Durch mein hohes Einfühlungsvermögen für die Branche liege ich mit meinen Artikeln meisten richtig. Meine weitere Stärke ist die Motivation meiner Mitarbeiter; ich bin selbst durch mein Fachwissen und meine langjährige Erfahrung von der Mode begeistert und kann diesen Enthusiasmus auf meine Mitarbeiter übertragen. Ich glaube, ich bin eine gerechte Chefin: Ich kann zwar durchaus sagen, was mir nicht gefällt, spare aber nie mit Lob. Ich denke es ist darüber hinaus wesentlich für meinen Erfolg, daß ich mich sehr stark für Neues interessiere und mich international – auch bei den Mitbewerbern – informiere. Der Zusammenhalt innerhalb unserer Familie spielt eine große Rolle bei unserem Erfolg. Unser Unternehmen steht für Qualität und gute Preise, für Chic und vor allem modische Beratung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin sehr zufrieden mit dem Erreichten und kann von mir sagen, erfolgreich zu sein. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Zur Zeit des Sparpaketes ging die Kaufkraft allgemein stark zurück – ich begegnete diesem Problem sehr ruhig, indem ich einige Arbeitsplätze nicht mehr nachbesetzte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die kleinen Unternehmen unserer Branche leiden natürlich unter der ständig zunehmenden Präsenz der großen Konzerne, die sich große Werbekampagnen und niedrigste Preise leisten können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiterinnen sind sehr freundlich und haben großes Einfühlungsvermögen: Sie müssen so viel Dezenz besitzen, Kundinnen zu beraten ohne aufdringlich zu sein. Ich lege größten Wert auf ein harmonisches Betriebsklima, meine Mitarbeiterinnen müssen sich wohlfühlen. Wesentlich ist mir auch die Identifikation mit dem Unternehmen. Fachliches Wissen muß ich voraussetzen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, daß an die heutige Jugend sehr hohe Anforderungen gestellt werden. Man sollte unbedingt in jenem Bereich tätig werden, in dem man die meiste Freude hat. Wesentlich ist das Feeling, das man nur entwickelt, wenn man etwas macht, das den eigenen Talenten, Fähigkeiten und Neigungen entspricht. Man sollte flexibel bleiben und auch einmal den Mut zur Veränderung haben, gewisse Risiken eingehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Solange ich noch fit und gesund bin möchte ich noch einige Jahre arbeiten und dann den Kindern ein Schuldenfreies Unternehmen übergeben.

✱ Strobl Notburga

Steckbrief

Beruf: Goldschmied. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Strobl, Uhren & Juwelen., 3812 Gr. Siegharts, Hauptplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 19. Mai 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Johann. Hobbies: Garten.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Schulabgang begann ich eine dreijährige Lehre als Gold- und Silberschmied. Gleichzeitig besuchte ich einmal pro Woche die entsprechende Berufsschule. Ich blieb dann noch über diesen Zeitraum hinaus bei meinem Arbeitgeber. Im frühen Alter von 21 Jahren legte ich die Meisterprüfung für dieses Gewerbe ab. Ein Jahr später lernte ich meinen Lebenspartner kennen, kündigte im Unternehmen und war ab dieser Zeit im gemeinsamen Haushalt tätig. Zu einem späteren Zeitpunkt entschied ich mich für die Selbständigkeit und gründete ein eigenes Unternehmen. Mein Lebenspartner betrieb auch immer gleichzeitig ein eigenes Unternehmen. Nachdem ich schon immer gerne aufs Land wollte, verschlug es mich in das Waldviertel. Seit 1975 betreibe ich nun dieses Unternehmen, möchte es jetzt nach 25 Jahren verkaufen, finde aber keine Interessenten.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Wenn ich sehe, daß meine Kunden mit mir und meinen Leistungen zufrieden sind, dann werte ich das als meinen persönlichen Erfolg. Mir liegt am nach außen sichtbaren Erfolg sehr wenig, mir ist viel wichtiger eine eigene Zufriedenheit zu erlangen, und damit vor mir selbst erfolgreich zu sein. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Hohe fachliche Qualifikation, Zuverlässigkeit und entsprechende Diskretion, sind wahrscheinlich für meinen Erfolg verantwortlich. Ich behandle meine Kunden so, wie auch ich behandelt werden möchte. Wenn ein Kunde in meinem Geschäft nichts findet, oder zur Konkurrenz geht, verstehe ich das und bin deshalb nicht enttäuscht. Ich denke, jeder Kunde soll dort kaufen, wo er sich wohlfühlt und das bekommt, was er sich vorstellt. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ursprünglich sollte ich bei meinem Onkel im Büro seiner Elektro-Großhandlung arbeiten. Der Grund dafür war meine Neigung zur Buchhaltung und meine schöne Schrift. Nachdem sich mein Vater und mein Onkel in der Zwischenzeit zerstritten, wurde aus diesem Projekt nichts. Mein Vater empfahl mir aufgrund meines Zeichentalents die Lehre des Gold- und Silberschmieds. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Ich selbst bin eine Ein-Frau-Unternehmerin und beschäftigte nie Mitarbeiter. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Die eigene Familie spielt in meiner Karriere eine wesentliche Rolle. Meine Mutter war immer für mich da und hilft jetzt noch aus. Mein Ehepartner hilft mir dann wenn ich ihn brauche. Ich habe auch nennenswerte Hilfe durch meine Familie im Haushalt. Wir sind ein gut eingespieltes familiäres Team. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erfolgreichste Entscheidung war die Übersiedlung mit meinem ersten Geschäft am Rand von Groß-Siegharts hier in das Zentrum. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Ich entscheide prinzipiell alleine. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Neben der fachlichen Kompetenz ist mir ein großes Maß an Flexibilität wichtig. Unternehmerisches Denken ist mir genauso wichtig wie Ehrlichkeit und hoher persönlicher Einsatz. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Meine Leistungen wurden von den Kunden schon immer anerkannt und gelobt. Darüber freue ich mich selbstverständlich sehr. Besonders große Anerkennung erfahre ich jetzt, weil meine Kunden wissen, daß ich dieses Unternehmen nicht mehr sehr lange führen werde. Ich hätte mir nie gedacht, daß ich so beliebt bin und man meine fachliche Kompetenz so hoch schätzt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Leider legte ich in früheren Jahren keinen Wert auf einen gesundheitlichen Ausgleich. Ich arbeitete immer mit großem persönlichen Engagement ohne auf mich und meine Gesundheit Rücksicht zu nehmen. Das war offensichtlich falsch, weil ich mir doch einige Leiden zuzog. Jetzt weiß ich es, daß ich öfter Pausen hätte machen, oder Urlaube hätte konsumieren sollen. **Was wollen Sie noch erreichen?** Wenn ich keinen Nachfolger finde, muß ich noch bis zu meinem 60-igsten Lebensjahr arbeiten. Mein großes Ziel ist es allerdings, einen Nachfolger zu finden. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen. Mir sind alle Menschen gleich lieb, für mich gibt es keinen Rassismus und keine Vorurteile gegenüber anderen Personen. **Haben Sie Vorbilder?** Nein, ich orientiere mich an mir selbst und an meinen Erfahrungen und den Erfolgen.

Welche Empfehlungen würden Sie gern weitergeben? Die Arbeit muß Spaß machen. Man kann nur dann erfolgreich sein, wenn man gerne und viel arbeitet. Dies ist aber nur dann möglich, wenn man sich für einen Beruf entscheidet, der seinen eigenen Neigungen entspricht. Ausdauer und Hartnäckigkeit sind Kriterien die für den Erfolg im wirtschaftlichen Bereich sehr wichtig sind. Als selbständiger Unternehmer muß man sich auch dessen bewußt sein, daß man um ein Vielfaches weniger Freizeit zur Verfügung hat, als ein unselbständiger Arbeitnehmer. Ich empfehle mit einem möglichst hohen Anteil an Eigenkapital das Unternehmen zu gründen. Die Branche der Juweliere ist immer noch zu empfehlen, die großen Gewinne wie in früheren Jahren, sind jedoch schwer zu realisieren.

✶ Strobl Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Kfz- und Landmaschinenmechanikermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Strobl Werksvertretungen., 3830 Waidhofen an der Thaya, Jarolden 9. Geboren - Datum, Ort: 27. November 1967, Waidhofen an der Thaya. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Manfred (1988), Günther (1992) und Robert (1995). Mitgliedschaften: Feuerwehr. Hobbies: Arbeit, Finanzen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule und des Polytechnischen Lehrganges begann ich die Lehre zum Kfz-Mechaniker. Mein Arbeitsbereich erstreckte sich aber hauptsächlich auf Landmaschinen. Unmittelbar nach der Gesellenprüfung trat ich den Dienst beim Bundesheer an, dort arbeitete ich als Baumaschinenmechaniker. Anschließend legte ich die Gesellenprüfungen für den Landmaschinenmechaniker, und in weiterer Folge für den Schlosser ab. Dann arbeitete ich einige Jahre als Monteur für eine Waldviertler Firma. 1991 legte ich die Meisterprüfung als Kfz-Mechaniker, und 1992 als Landmaschinenmechaniker ab. Von 1992 bis 1995 war ich als Kfz-Mechanikermeister noch unselbständig beschäftigt, 1995 machte ich mich selbständig. Zu dieser Zeit übernahm ich die Vertriebsrechte eines Produktes aus Finnland und gründete meine mobile Werkstätte. Im Lauf der Zeit befaßte ich mich dann auch immer mehr mit Fahrzeugklimaanlagen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein Ziel zu erreichen, das ich mir gesteckt habe. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin sehr unkompliziert, und versuche dauerhafte Lösungen mit möglichst einfachen Mitteln zu erreichen. Der Umgang mit Menschen - mit Partnern, Mitarbeitern und Kunden - fällt mir sehr leicht, was meinem Erfolg sehr förderlich ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß mein starker Wille und meine große Einsatzbereitschaft ausschlaggebend für meinen Erfolg sind. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die für mich wichtigste und somit gleichzeitig erfolgreichste Entscheidung war mein Schritt in die Selbständigkeit. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ich hatte ursprünglich nicht vor, mich im Mechanikergewerbe selbständig zu machen. Dies ergab sich im Laufe der Zeit. **Welche Einflüsse gab es bei Ihrer Berufswahl?** Schon in sehr jungen Jahren interessierte ich mich stark für die Technik. Ich stamme aus einer Landwirtschaft, und nachdem mir meine Eltern die Übernahme des Betriebes anboten, wollte ich unbedingt noch einen Beruf erlernen. Ich entschied mich damals für den Beruf des Mechanikers, um in der Landwirtschaft die Maschinen entsprechend betreuen zu können. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt offensichtlich eine große Anzahl an Branchenkollegen, die nicht kalkulieren können: Manche verkaufen zu völlig ungerechtfertigten Tiefstpreisen und schaden somit der gesamten Branche. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich bekomme Anerkennung von meinen Kunden. Dieses positive Feedback freut mich und ist gleichzeitig ein Zeichen, daß ich meine Arbeit gut mache und auf dem richtigen Weg bin. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Bei größeren Entscheidungen greife ich oftmals auf den Rat meiner Frau zurück. Sie hat in geschäftlichen Belangen ein sehr gutes Gefühl. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld beim Erfolg?** Ich sehe meine Mitarbeiter als eine sehr wertvolle Unterstützung für für mich und meine Arbeit. Meine Frau ist ebenfalls in meinem Unternehmen tätig, sie ist eine große Unterstützung für mich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Qualifikation ist es mir sehr wichtig, daß der Mitarbeiter mit den Kunden gut umzugehen versteht. Weiters sind Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit entscheidende Kriterien für mich. Ich schätze es sehr, wenn jemand sagt was er denkt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir haben ein sehr partnerschaftliches Betriebsklima und sehen uns als ein Team, das gemeinsam am gleichen Strang zieht. Dadurch entwickelt sich große Loyalität und meine Mitarbeiter sind hoch motiviert. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Fortbildung spielt für mich und in der Folge für die Entwicklung meines Unternehmens eine große Rolle. Ich besuche zwar Kurse und Seminare, den größten Lernerfolg habe ich aber durch die direkte Arbeit an den Maschinen. **Gibt es jemanden der Ihren Lebensweg besonders prägte?** Ein ehemaliger Arbeitgeber ist in vielen unternehmerischen Belangen ein Vorbild für mich. Ich denke in manchen Situationen an ihn und frage mich, wie er in dieser Situation entschieden hätte. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Man muß sie wegstecken können. Rückschläge und Fehlentwicklungen gehören zum Geschäftsleben. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich bin ein sehr positiv denkender Mensch, und sehe viele Dinge von der heiteren Seite. Nachdem ich meine Arbeit als interessantes Hobby sehe, macht sie mir großen Spaß. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die finanzielle Sicherheit habe ich bereits, jetzt fehlt mir nur noch die finanzielle Freiheit. Ich möchte der nächsten Generationen ein interessantes Sprungbrett schaffen, um auch erfolgreich sein zu können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Nachdem mir die heutige Jugend etwas lethargisch und antriebslos erscheint, wünsche ich mir mehr Engagement und Motivation von der nächsten Generation.

✶ Strohmeier Franz

● Steckbrief

Beruf: Beamter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Amt der NÖ. Landesregierung Abt. K1 Geschäftsführung der Schallaburg., 3382 Loosdorf. Geboren - Datum, Ort: 28. Februar 1952, Melk. Familienstand: Verheiratet mit Brunhilde, geb. Temper. Kinder: Verena (1972). Eltern: Franz und Maria. Schöpferische Akte: Bretagne - Kultur des Landes am Meer; Sonderausstellung: Götter, Heroen und Herrscher in Lykien; beide 1990; 1991: Stadtbil-

der in Flandern - Spuren bürgerlicher Kultur, 1992: Kurden - Azadi, Freiheit in den Bergen; Sonderausstellung: Gaudeamus Igitur - Studentisches Leben; 1993: Magische Hände - sinnliche Künste aus Indien; 1994: Genuß & Kunst - Kaffee-Tee-Schokolade-Tabak-Cola; Sonderausstellung: Syrien, Von den Aposteln zu den Kalifen; Sonderausstellung: Albanien - Land der Skipetaren; 1995: Menschen nach dem Krieg - Schicksale 1945-1955; Sonderausstellung: Spielzeug; 1996: Kaisertum Österreich; Sonderausstellung: Spielzeug; 1997: Zeugen der Intimität - Privaträume der kaiserlichen Familie; Sonderausstellung: Spielzeug- Die Welt der Kleinen für Jung und Alt ; 1998: Ägypten - Apätantike und Christentum am Nil; Sonderausstellung: Spielzeug; Sonderausstellung: „Prominente im Portrait" von Prof. Sepp Gamsjäger; 1999: Vorderösterreich - nur die Schwanzfeder des Kaiseradlers?"; Sonderausstellung: Bambus, Blech und Kalebassen - Spielzeuge jenseits des Wohlstandes; Dauerausstellung: Spielzeug - die Welt im Kleinen für Jung und Alt"; 2000: Lothringens Erbe - Franz Stephan von Lothringen (1708-1765); Begleitausstellung: „Barock - Blütezeit der europäischen Ritterorden"; Sonderausstellung: „Spurensuche - Czernowitz und die Bukowina einst und jetzt"; Dauerausstellung: „Spielzeug - die Welt der Kleinen für Jung und Alt". Mitgliedschaften: Verschiedene professionelle Mitgliedschaften. Hobbies: Reisen, Skifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: In verschiedenen kulturellen Gremien.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Die Pflichtschulen absolvierte ich in Schönbühel und in Melk, und im Anschluß daran besuchte ich das Musisch Pädagogische Bundesrealgymnasium in St. Pölten. 1971 trat ich in den Landesdienst Niederösterreich, Hochbauabteilung, in Wien ein, wo ich eine Verwaltungsausbildung genoß. Bei dieser Dienststelle blieb ich bis1978, und bewarb mich anschließend um eine Position in der Geschäftsführung der Schallaburg. Diese gehört dem Land Niederösterreich und wird als Außenstelle der Abteilung für Kultur und Wissenschaft geführt. Meine Bewerbung war erfolgreich, und in den kommenden zehn Jahren war ich als stellvertretender Geschäftsführer tätig. 1989 wurde ich dann zum Geschäftsführer ernannt und bekleide diese Tätigkeit bis zum heutigen Tag. Während der letzten zwölf Jahre war ich für die Verwaltung des Schlosses und für die Organisation von diversen Großausstellungen, verantwortlich. Die Schallaburg, als internationales Ausstellungszentrum, organisiert seit 1990 Themenausstellungen. Die Schallaburg fungiert auch als Veranstaltungszentrum für Spezialthemen, wie: Das jährliche Kinderfest und der Schallaburger Advent. Die Schallaburg beherbergt auch das Studio Niederösterreich, mit der Sendung „Turnier auf der Schallaburg". Selbstverständlich finden auch Ballveranstaltungen, Kongresse und Firmenveranstaltungen statt, bzw. Begleitveranstaltungen zu den laufenden Ausstellungen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich, wenn ich durch die Ausübung meines Berufes erwirke, daß die Besucher der Schallaburg eine Wissenserweiterung und eine Aufwertung des Verständnisses für fremde Länder und Kulturen erfahren. **Was war für Sie die wichtigste Entscheidung, die zu Ihrem jetzigen Erfolg geführt hat?** Der Wechsel meiner Dienststelle von der Verwaltung in Wien, zu dem Kulturbetrieb auf der Schallaburg. **Werden Sie von Ihrer Familie als erfolgreich angesehen?** Ja, allerdings wünschten sie sich, daß ich mehr Zeit für sie hätte. **Sehen die Mitarbeiter Sie als erfolgreich?** Ich habe noch keine Befragung unter diesem Gesichtspunkt durchgeführt, glaube aber ja. **Sehen die Freunde Sie als erfolgreich?** Ja, natürlich, meine Position wird als erfolgreich gesehen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein organisatorisches Talent und die Möglichkeit dieses auszuleben. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Der Umgang mit Mitarbeitern, Organisationen und Firmen ist für mich Grundlage eines erfolgreich geführten Unternehmens. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Zwangsläufig ja, da ich viel Freizeit auch in meinen Beruf investiere. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Grundsätzlich ist auf der Schallaburg Teamarbeit eminent wichtig. Meine Mitarbeiter werden daher, abgesehen von ihren Qualifikationen, vorwiegend nach ihrer Teamfähigkeit ausgewählt. **Wie motivieren Sie diese?** Den Mitarbeitern wird die Möglichkeit gegeben große Eigenverantwortung in bezug auf ihren Tätigkeitsbereich einzubringen, ohne auf die Unterstützung durch die Geschäftsführung verzichten zu müssen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung ist, daß der Club Carriere sich für mich interessiert. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Diese habe ich im großen und ganzen nicht gehabt. Aber ich könnte schwer damit umgehen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Erfolg meiner Arbeit. **Was wollen Sie noch erreichen?** Den Ausstellungsbereich der Schallaburg noch weiter ins Bewußtsein der zukünftigen Besucher zu bringen. **Wie definieren Sie Ihr Lebensmotto?** Ich strebe danach, Beruf und Privatleben so weit wie möglich zu trennen, ohne einen der beiden Bereiche zu vernachlässigen. Mein persönliches Motto lautet: „Der Weg ist das Ziel". **Welche Empfehlungen bezüglich Erfolg möchten Sie gern weitergeben?** Seine Geschäftspartner, Freunde und Untergebene in der Weise zu behandeln, wie man selbst gern behandelt werden möchte.

✱ Strohmer Alfred

● Steckbrief

Beruf: Landwirtschaftlicher Facharbeiter. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Fliesenhof Strohmer., 3830 Waidhofen an der Thaya, Höfe 4. Geboren - Datum, Ort: 4. Juni 1965, Waidhofen an der Thaya. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Beate. Hobbies: Fischen.

„Ich höre mir gern die Meinungen von anderen kompetenten Personen an."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule begann ich meine berufliche Entwicklung, mit einer dreijährigen Lehre als landwirtschaftlicher Facharbeiter, im elterlichen Betrieb. 1989 übernahm ich dieses Unternehmen, nachdem meine Eltern in Pension gingen, es war dies ein Vollerwerbsbetrieb mit Tierhaltung. Ich investierte in sehr starkem Maß, und machte anschließend verschiedene Reisen zum Erfahrungsaustausch ins Ausland. Nach meiner Rückkunft, mit den dort gewonnen Erkenntnissen, verkaufte ich die Tiere. Einen Teil des Hofes verpachtete ich an einen Reitbetrieb, im anderen Teil eröffnete ich einen Handel mit Fliesen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn durch meine Aktivitäten, oder meine Arbeit eine positive Reaktion erfolgt. Das kann sich finanziell niederschlagen, kann Applaus sein, kann aber auch gesellschaftliches Ansehen bedeuten. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich versuche immer meinen Kunden etwas anderes und besseres zu bieten, als die Mitbewerber. Durch eigene Importe und Vereinbarungen mit neuen Lieferanten ist mir das möglich. Ich biete unseren Kunden eine exklusivere und bessere Qualität, zum gleichen Preis. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ich wollte schon immer gern Unternehmer sein. In meiner Jugend war die Landwirtschaft der dominierende Aspekt in meiner beruflichen Entwicklung. Erst durch die Erkenntnisse aus dem Ausland bezüglich der Aussichten in dieser Branche, befaßte ich mich mit neuen Geschäftsfeldern. Der Abschied von der Landwirtschaft fiel meinen Eltern und mir sehr schwer. Trotz aller damaligen Anfeindungen sind wir heute froh, damals so entschieden zu haben. Eine kleine Sparte der Landwirtschaft im Bereich der Maschinen behielt ich mir, und bin auch dort noch sehr aktiv. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Bei der Berufswahl für die Landwirtschaft gab es keine besonderen Einflüsse. Beim Wechsel zum Handel mit Fliesen, war mir mein Bruder als gelernter Fliesenleger sehr behilflich. Ich brachte selbst Kenntnisse für diese Branche, aus einer Zeit in der ich selbst Fliesenleger war, mit. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Meine Eltern spielen für mich die größte Rolle. Ich habe ein sehr gutes Verhältnis zu ihnen, und wir vertrauen uns gegenseitig. Mir ist der Erfolg in meinen Unternehmungen so wichtig, daß ich eventuell auf eine eigene Familie verzichte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die wichtigste, aber mit Sicherheit auch die schwierigste Entscheidung war, die Einstellung der Landwirtschaft. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Ich höre mir gern die Meinungen von anderen kompetenten Personen an. Inwieweit ich diese Meinungen zur eigenen Entscheidungsfindung zulasse, hängt von meinem Wissensstand zum aktuellen Projekt gab. Die Entscheidung treffe ich schlußendlich allein. **Wie erkennen Sie Chancen?** Das Geheimnis liegt wohl in der Weiterbildung. Ich lese Fachliteratur und bin deshalb immer gut informiert und am letzten Stand des Wissens. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Meine Weiterbildung entsteht durch das Lesen von Fachliteratur und aus dem Erfahrungsaustausch mit erfolgreichen Unternehmern. Es ist eines meiner besonderen Merkmale, daß ich jede Information aufsauge und in mir speichere. Ich gehe aber auch mit offenen Augen und Ohren durch die Welt. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung ist für mich sehr angenehm und gleichzeitig ein weiterer Ansporn noch besser zu werden. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Vor jeder Niederlage steht eine meiner Entscheidungen, und zu jeder meiner Entscheidungen stehe ich. Wenn ich an einem Mißerfolg selbst schuld bin, dann versuche ich den Schaden zu begrenzen, und sehe den Mißerfolg als Erfahrung. Ich lerne daraus, um eine Wiederholung zu vermeiden. Es ist mir bis zum heutigen Tage immer gelungen, einen größeren Mißerfolg abzuwenden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Nachdem meine Arbeit für mich kein Muß, sondern Spaß bedeutet, brauche ich nichts aus dem ich besondere Kraft schöpfen müßte. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Mir ist Österreich etwas zu klein. Ich würde gern landwirtschaftlich in großem Stil tätig sein. Ich denke dabei an Kanada oder Australien. **Haben Sie Vorbilder?** Mein Vater ist deshalb ein Vorbild für mich, weil er aus einem Kleinbetrieb einen Musterbetrieb machte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Als erstes muß man seine persönlichen Interessen ausloten, und jene Branche finden, zu der man sich hingezogen fühlt. Man muß feststellen, mit welcher Art von Arbeit man die größte Freude und den größten Spaß hat. Es ist aber auch wichtig, daß man nicht nur national, sondern auch international denkt.

Stromer Franz

Steckbrief

Beruf: Malermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Malerei Anstrich Tapeten Stromer Franz GmbH., 1110 Wien, Gänsbachergasse 6. Geboren - Datum, Ort: 20. September 1946, Heinrichsreith. Kinder: Manuela. Hobbies: Jagd.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volks- und Hauptschule entschloß ich mich zum Beruf des Maler und Anstreichers. Ich erlernte im Waldviertel in meiner dreijährigen Lehrzeit alles was ich für meinen späteren Beruf brauchen würde. Im meinem zweiten Lehrjahr wußte ich bereits, daß ich eines Tages selbständig sein würde. Mein Traumberuf war der Beruf des Försters, da ich mich aber mit meinen 14 Jahren nicht von meinem Elternhaus trennen wollte, nahm ich die Lehrstelle, an und wußte sofort, daß ich meinen Beruf gefunden hatte. Nach einem Lehrjahr konnte ich alle Tätigkeiten eines Gesellen verüben. Ich war vier Jahre in diesem Betrieb tätig, und besuchte danach die Meisterschule und machte mich sofort selbständig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich begann mit einer kleinen Werkstätte, übersiedelte aus Platzmangel in den dritten Wiener Gemeindebezirk, als es wieder zu klein wurde, suchte ich ein Grundstück um selbst zu bauen. Ich fand einen Autoabstellplatz, wir planten den Bau und die Finanzierung, und stellten das Unternehmen in drei Monaten auf die Füße. Erfolg ist, das man etwas bewegt und etwas schafft. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Einstellung zur Arbeit und zu meinem Beruf. Mein Einsatz rund um die Uhr und mein Wille mehr zu leisten als andere. Meine Mitarbeiter die mir zu Erfolg verhelfen, wissen, daß sie immer ihr Geld erhalten und deshalb arbeiten sie auch gerne für mich. Ich kann mich auf meine Mitarbeiter verlassen, und meine Mitarbeiter können sich auf mich verlassen. Heutzutage benötigt man ein Studium um eine Firma führen zu können. Die Verträge werden immer schwieriger zu lesen und zu verstehen. Ich habe zur richtigen Zeit begonnen mein Unternehmen aufzubauen, da es heutzutage unmöglich ist mit einem neuen Unternehmen noch Geld zu bekommen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Bis zu einem gewissen Punkt sehe ich mich als erfolgreich. Wir haben die schönste Werkstätte Wiens, in der man mit dem LKW laden kann. Ich habe ein schönes Haus und bin zufrieden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Vor Jahren hatten wir nur Großbaustellen mit über 70 Wohnungen zu bearbeiten. Der Preisverfall und das Personalproblem sind die Hauptprobleme unserer Branche. Es ist sicher unmöglich, gutes Fachpersonal welches sich auch engagiert, zu erhalten. Der Preisverfall ist in extremen Maßen vorhanden, daß zum Großteil ausländische Firmen mit Billigsangeboten den Markt überschwemmen und ein Jahr später sperren diese Firmen wieder zu, um mit neuem Namen wieder am Markt zu erscheinen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir suchen laufend Mitarbeiter. Wenn man zum Beispiel zehn neue Mitarbeiter aufnimmt, kommen max. fünf- sechs zum 1. Arbeitstag, nach einigen Tagen kann es passieren daß keiner mehr

von diesen neuen Mitarbeitern mehr da ist. Wenn ich nicht langjährige Mitarbeiter hätte, könnte ich mich nicht am Markt behaupten.

✱ Stubenberg Carl-Wolfgang

● Steckbrief

Funktion: Leiter der Presse, Öffentlichkeitsarbeit. Tätig bei: Fiat Automobil GmbH., 1100 Wien, Favoritenstraße 321. Geboren - Datum, Ort: 8. Juli 1972. Ehrungen: 1998 Goldener Zündschlüssel für die beste PR-Arbeit im Bereich Kfz-Journalismus. Hobbies: Fußball.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura begann ich mit dem Studium der Publizistik und Politik. Dabei bemerkte ich rasch, daß dieses Studium nicht die richtige Ausbildung zum Journalisten ist. Meiner Ansicht nach zählte die Praxis, somit habe ich mich beim damaligen Sportmagazin beworben. Vom Inhalt betrachtet, hat sich dies auch mit meinen Interessen gedeckt. Ich arbeitete drei Jahre bei diesem Magazin, zuletzt als Ressortleiter. Mein Studium brach ich ab und begann Geschichte zu studieren, dieses Studium schloß ich jedoch nicht ab. Während des Studiums arbeitete ich an einigen Projekten, z.B. an Jahrbüchern. Dies machte ich um den Kontakt zur Branche nicht zu verlieren. Über diese Tätigkeit stieß ich zu Fiat und lernte meinen Vorgänger kennen. Ich bekam ein Angebot, welches ich annahm. Das war 1994, ich bekam eine feste Anstellung in einer Branche, welche mir zukunftsreich erschien. 1999 übernahm ich die Leitung der PR-Abteilung.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichen Erfolg? Die Automarken Fiat, Lancia und Alfa Romeo werden zwar sympathisch aufgenommen, jedoch sind diese Marken seitens der Käuferschicht mit einer Reihe von Vorurteilen behaftet. Wenn es mir gelingt, dieses Image zu verbessern, dann ist dies Erfolg. Um zum Erfolg zu kommen benötigt man ein hohes Maß an Sensibilität, ebenso Kontakt- und Kommunikationsfreudigkeit. Dies sind klassische Eigenschaften für die PR-Branche. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Primär aus der Herausforderung und aus dem Willen, daß man Personen für seine Ideen gewinnen möchte. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil einige Faktoren dafür sprechen, und die Geschäftszahlen dafür sprechen. Darüberhinaus gibt es noch eigene Indikatoren, wie z.B. Auszeichnungen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich glaube, daß es eine Stärke von mir ist, daß ich mein persönliches Marketing sehr gut im Griff habe und ausloten kann, was der eine oder andere Mensch von mir hören möchte. Feingefühl im Alltag zu praktizieren ist sicher von Wichtigkeit. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Meine privaten Interessen dekken sich in vielen Bereichen mit den beruflichen Interessen. Da ich privat keine Verpflichtungen habe, gibt es auch kein Problem, wenn manchmal berufliche Aktivitäten in der Privatzeit stattfinden.

✱ Stummer Gerhard

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Millennium Seniorenheim Döbling BetriebsgmbH., 1190 Wien, Obersteinergasse 18. Geboren - Datum, Ort: 26. Juni 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Vilma. Kinder: Stephan (1993). Schöpferische Akte: Publikationen in der hausinternen Zeitung. Hobbies: Skifahren, Pilze suchen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Ausbildung zum Kunststofftechniker. In diesem Beruf selbst faßte ich jedoch nie Fuß. Heute betreibe ich gemeinsam mit meiner Frau ein Pflegeheim, das wir seit 1997 unter dem Namen Millennium Seniorenpflegeheim leiten; bereits 1991 gründeten wir das Corona Seniorenheim, das wir allerdings mit Gründung der jetzigen Institution aufließen. Meine Frau kommt aus dieser Branche und brachte mich auf die Idee, gemeinsam mit ihr dieses Projekt zu verwirklichen. Wir sind ein rein privates Unternehmen und spezialisierten uns – anders als reine Seniorenwohnheime – auf die Pflege alter Menschen, wobei der Pflegegast in einer eigenen Wohneinheit lebt. Wir wollen es alten Menschen ermöglichen, auch dann in ihrer vertrauten Umgebung zu bleiben, wenn sie pflegebedürftig werden, weil die Verlegung auf eine Pflegestation oftmals das Gefühl hervorruft, in eine spitalsähnliche Umwelt versetzt zu werden, aus der man vielleicht nicht mehr zurückkommt. Wir betreuen in unserem Haus bis zu 95 Gäste, die von etwa 40 Mitarbeitern betreut werden. Diese Gäste kommen aus Österreich, der Schweiz, Deutschland, Italien, Belgien, Frankreich und Schweden; sehr viele sind die Eltern von UNO-Angestellten, die in Wien arbeiten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg äußert sich für mich vor allem in der Anerkennung, beispielsweise durch Angehörige, die dafür dankbar sind, daß ihre pflegebedürftigen Verwandten bei uns einfach gut aufgehoben sind. Ein „Dankeschön" ist die schönste Bestätigung für unsere mühsame Arbeit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich mache meinen Beruf sehr gerne; würde ich meine Tätigkeit als reines Geschäft betrachten, wäre ich fehl am Platz. Ich habe eine ausgeprägte soziale Ader und arbeite hier mit Menschen, deshalb habe ich auch keinen normalen Berufsalltag, der mit dem Verlassen des Büros endet. Ich engagiere mich sehr stark und sehe bei meiner Arbeit nie auf die Uhr. Auch meine Frau ist am operativen Bereich tätig und absolviert Tages- und Nachtschichten. Unser Haus zeichnet sich durch persönliche Betreuung aus, es konnte im Bereich der Pflegeanstalten einen sehr hohen Stellenwert und große Bekanntschaft erlangen. Wir legen größten Wert auf eine freundliche Atmosphäre und hohe Qualität sowohl im Umfeld als auch in der persönlichen Betreuung der Gäste. Diese Gäste kommen zum Großteil auf Empfehlung zu uns. Wir versuchen, die Angehörigen sehr stark einzubinden um ihnen gemeinsam mit Therapeuten Schuldgefühle zu nehmen und ihnen den Umgang mit der Situation zu erleichtern. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich teilweise bereits erfolgreich, der Rest innerer Unzufriedenheit veranlaßt mich aber immer wieder, neue Wege zu beschreiten und neue Ziele zu verfolgen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich löse Probleme grundsätzlich gleich an der Wurzel. Da ich nahe am Tagesgeschehen arbeite, erkenne ich Probleme sehr kurzfristig und kann sie meist an Ort und Stelle lösen. Situationsabhängig löse ich Pro-

> „Ich engagiere mich sehr stark und sehe bei meiner Arbeit nie auf die Uhr."

bleme sowohl alleine als auch im Team: Wenn ein Problem mehrere betrifft, höre ich mir alle Standpunkte an und versuche, einen Konsens zu finden, der für alle Beteiligten gut ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es ist meiner Frau und mir wichtig, daß unsere Mitarbeiter nett, höflich und sehr freundlich zu unseren Gästen sind. Selbstverständlich legen wir großen Wert auf fachliche Qualität; darüber hinaus ist es aber vor allem der Umgang mit alten Menschen ein ausschlaggebendes Kriterium um mit Mitarbeitern zusammenzuarbeiten: dieser Umgang hat teilweise sogar einen höheren Stellenwert als Fachwissen. Da unsere Mitarbeiter möglichst immer mit den selben Gästen zusammenarbeiten, werden oft Beziehungen geknüpft. Ich denke, daß wir alle psychisch belastbar sein müssen, da wir ja täglich das Bild unserer eigenen möglichen Zukunft vor Augen haben. Wesentlich ist uns deshalb die Bereitschaft, sich sowohl am medizinischen als auch am sozialen Bereich ständig weiterzubilden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die heutige Jugend hat – beispielsweise durch den frühen Kontakt mit neuen Technologien und dem schon beinahe selbstverständlichen Erlernen von Fremdsprachen – eigentlich schon in der Schule sehr gute Voraussetzungen: Ihr steht die Welt offen! Ich würde der jungen Generation raten, etwas aus sich zu machen, flexibel zu sein und eine internationale Tätigkeit anzustreben. Je mehr Berufserfahrung man sammeln kann, desto leichter wird es einem fallen, sich für einen Beruf zu entscheiden, den man wirklich gerne macht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unsere Ziele bewegen sich derzeit in Richtung Heimpflege unter Nutzung moderner Techniken. Im Moment führen wir dahingehend Gespräche mit großen Versicherungen, da unsere Vision eine Art virtuelle Krankenschwester ist.

✱ Sturm Michael Johann Friedrich Dr.

● Steckbrief

Funktion: Head of medical and Public Affairs. Tätig bei: Bayer Austria GmbH., 1160 Wien, Lerchenfelder Gürtel 9-11. Geboren - Datum, Ort: 21. Februar 1952, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Herlinde. Kinder: Philipp (1984) und Oliver (1993). Schöpferische Akte: Verschiedene Fachartikel (besonders zu Antibiotikatherapie). Mitgliedschaften: Leiter des Fachausschusses für Kommunikation bei der Igepha, Österreichische Gesellschaft für Infektionskrankheiten, Paul Ehrlich Gesellschaft für Chemotherapie. Hobbies: Familie, Hochsee- und Binnenseesegeln (Fahrten- und Regattasegeln mit der Familie), Skifahren, Kochen. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Konsulententätigkeit (Medizinische Mikrobiologie und Hygiene für Krankenanstalten und Labors, Medizinisches Marketing für Süd Ost Treuhand GmbH).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1970) studierte ich Biologie (Schwerpunkt Physiologie/Medizinische Mikrobiologie) in Graz, wo ich 1978 promovierte. 1979 trat ich als Pharmareferent bei Bayer ein, wurde 1981 zum Regionalleiter für Klinik und Praxis und übernahm 1985 die Leitung Forschung und Entwicklung (Antiinfektiva). 1993 wechselte ich in den Geschäftsbereich Consumer Care (Marketingleitung, Vertriebsleitung und zuletzt Leitung der Abteilungen Medizin und Wissenschaft, Öffentlichkeitsarbeit und Registrierung) und bin seit 1. November 1999 Leiter der Abteilung Medical and Public Affairs. Meine Ausbildung rundete ich durch Gastaufenthalte in den USA, England und Deutschland, sowie mehrere Kurse, Lehrgänge, klinische Prüfungen und der Befähigungsprüfung zum Großhandelsgewerbe mit Arzneimitteln und Giften ab.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Nach getaner Arbeit mit sich selbst im reinen zu sein und von außen positives Feedback zu erhalten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich kann am Morgen mit einem Lächeln in den Spiegel schauen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Den Beruf klammere ich von meinem Privatleben aus. Ich suche mir positive Menschen, die mir angenehm sind, aus; nicht jeder muß mein Freund sein. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Entscheidungen traf ich nie nur auf rationeller Ebene, sondern stets mit etwas Bauchgefühl. Die Tragweite der wichtigsten Entscheidungen erkennt man meist erst im nachhinein. Während kurzfristig meßbare Entscheidungen auf rationaler Ebene getroffen werden, weiterreichende, strategische Entscheidungen entstehen aus der Lebensphilosophie. Je weiter in die Zukunft eine Entscheidung reicht, um so emotioneller ist sie geprägt. Da ich versuche in der Jetztzeit zu leben und jede Sekunde des Daseins strecke, liefen Entscheidungsprozesse stets ohne Zwang ab. Dabei denke ich mehr an Inhalte denn an Positionen. Die Position wächst mit, sobald man die Inhalte gut macht. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, ich konnte mir unter der Arbeit bei Bayer nichts vorstellen, wollte mir aber ein Bild davon machen. Ich gehe an, Dinge stets mit einer mental positiven Einstellung heran und nehme mich nicht zu wichtig, da ich weiß, daß jedermann ersetzbar ist. Die Arbeit muß mir Spaß machen und dementsprechend bereite ich mir auch mein Umfeld. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wenn man die Spielregeln der Gesellschaft versteht, mit Menschen umgehen kann und in der Lage ist sich Netzwerke und Seilschaften zu schaffen, hat man bereits 50 Prozent geschafft. Wesentlich ist Kommunikationskompetenz, die man nur in beschränktem Ausmaß lernen kann. Gesteckte Ziele versuche ich stets zu erreichen und denke während des Prozesses an kein Wenn und Aber, sondern konzentriere mich auf die Aufgabe. Neues fordert mich heraus und ich genieße es stets zu lernen. Ich fühle mich als Abenteurer, als Pionier, der Brücken schlägt. So bekomme ich zunehmend wachsende Aufgaben. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Sich unrealistische Ziele zu stecken und sich zu sehr mit Zukunft und/oder Vergangenheit zu beschäftigen. Wenn man zu früh urteilt besteht die Gefahr Vorurteilen aufzusitzen und mentale Blockaden zu errichten. Wesentlich ist auch, daß man das, was man will auch formulieren kann. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Privates Wohlbefinden ist ein notwendiger Bestandteil des Erfolgs im Beruf und vice versa, das ist eine untrennbare Partnerschaft. Nur wenn man emotional frei und der Mülleimer für Sorgen im Beruf leer ist, ist man belastbar. Wesentlich ist es auch seine eigene Identität zu kennen und nicht im Rollenspiel seine Persönlichkeit verlieren. Ich denke auch, daß jemand, der daheim den Staubsauger nicht findet unfähig ist ein großes Unternehmen zu leiten. Führen heißt auch coachen, das heißt man muß die Wünsche des Teams erkennen um es zu führen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nicht fachliches ist das primäre Aufnahmekriterium, sondern die Teamfähigkeit und Gabe des vernetzten Denkens. Dabei schaue ich mehr auf die funktionelle Seite und suche Spezialisten mit Generalistenwunsch (Leute, die man auch breiter einsetzen kann und – wie auf einem Boot- auch für die Arbeit eines anderen einspringen können), die im Schulterschluß arbeiten. **Und wie motivieren Sie diese?** Durch einen definierten Aufgabenbereich mit einem Minimum an Kontrolle versuche ich den Mitarbeitern Instrumente zu geben, mit denen er sich selbst motivieren kann. Um die Angst vor Neuland und Kritik zu nehmen, muß man Mitarbeiterfehler decken und Kritik nur unter vier Augen, sofort nach Notwendigkeit und nach dem Verursacherprinzip anbringen. Wesentlich ist Vorbildfunktion und die Anerkennung der täglichen Arbeit. Ein Lächeln kostet nichts und eine halbe Stunde mit den Mitarbeitern zu reden ist wichtig, um

Strömungen zu erkennen. Ziel muß es sein, die Arbeit als zweites Zuhause aufzubauen. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Ohne Niederlagen gibt es keinen Erfolg. Ich versuche Niederlagen möglichst nicht zu wiederholen, weiß aber, daß man nicht alles genau analysieren kann. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich lebe gern und freue mich als gesunder Mensch in einem Umfeld, das mir Wohlbefinden bringt, einer Tätigkeit nachzugehen, die mir Spaß macht. **Ihre Ziele?** Beruflich stets den roten Faden zu finden, die richtigen Prioritäten zu setzen, um mit einem normalen Arbeitstag die wichtigsten Dinge zu erledigen. Die Grenze zwischen Beruf und Privat zu sehen und im Privaten das Glück in der Familie zu suchen. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, ich baue aber nicht darauf auf. Jeder Mensch will Anerkennung, sie ist schön, aber nicht primäres Ziel, sondern das Projekt zu Ende zu bringen. **Ihr Lebensmotto?** Das Leben in der Waage halten.

✱ Suhrada Franz

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler. Funktion: Künstler. Geboren - Datum, Ort: 26. Juni 1954, Wien. Ehrungen: 1975 Kritikerpreis (für „Die Eisernen"). Hobbies: Schwimmen, Wandern und Radfahren.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte eine Lehre als Industriekaufmann bei der Firma Böhlerwerke und trat mit 19 Jahren in die Schauspielschule von Prof. Krauss ein. Meine ersten Engagements machte ich noch neben meinem Beruf, unter anderem 1975 im Theater Courage (3 Personenstück „Die Eisernen"), Tribüne im Landtmann, TV-Rollen (z.B. „Mundl"). 1976 kündigte ich und konzentrierte mich voll auf den Schaupielberuf. 1976-77 Auslandsengagements an der „Freien Bühne Berlin" als „Schwejk", danach absolvierte ich das Bundesheer. Ab 1977 TV-Serien und Kabarettsendungen (mit Steinhauer, Resetarits, etc.), 1978 Raimundtheater, 1978-83 TV-Durchbruch mit „Kottan", 1979 war ich mit 25 Jahren der jüngste „Frosch" in der „Fledermaus" am Salzburger Landestheater und 1980 mehrere Stückverträge an der Volksoper in Wien, Wiener Kammeroper und viele mehr. Anfang der 80er ständige TV-Engagements in Serien wie „Alpensaga", „Heiteres Bezirksgericht", ORF-Theater, „Roda-Roda", Kabarettserien. In den 90ern Musicals an der Grazer Oper, z.B. „Lustige Witwe" oder „Der Mann von La Mancha", der 2 Jahre mit sehr großem Erfolg lief, TV-Auftritte in „Tohuwabohu" (als Miterfinder mit Hr. Zenker), „Cafe Lotto", und viele mehr. Nebenbei bin ich Sprecher für Werbungen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn auf meine Leistung etwas erfolgt, das heißt, es anerkannt und honoriert wird, ich mir meine Rollen aussuchen kann und mich nie anbiedern muß. Ich mußte noch nie einer Rolle nachlaufen, sie wurden mir immer angeboten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich Anerkennung bekomme, aber ich hinterfrage immer, ob ich auf dem richtigen Weg bin. **Und sehen Sie andere erfolgreich?** Besonders freue ich mich, wenn mich völlig Fremde auf der Straße ansprechen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wandlungsfähigkeit, Leistung und Talent. Die Liebe zum Beruf, etwas Glück und Beziehungen, die in dieser Branche eine wichtige Rolle spielen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Das Glück, sich vom Typ her gut verkaufen zu können, auch wenn das oft Zufall ist. Ich bin aber wandlungsfähig und kreativ, und spiele eine Rolle so, wie ich sie auslege. Ich will niemanden kopieren und keine Marionette sein, die nur nachplappert. **Kennen Sie Niederlagen?** Bisher hatte ich Gott sein Dank noch keinen Flop, 1-2 mal mußte ich mich über unkompetente Kritiken (die ich alle lese und zum Wachrufen alle aufhebe) kurz ärgern, so etwas passiert und es zermürbt, wenn man weiß, daß man sein Bestes gegeben hat. Ärgerlich ist auch, daß der Mensch hinter der Rolle oft nicht gesehen wird und man mit der Rolle, die man spielt verwechselt wird. Bekanntheit kann anstrengend sein, wenn man in Ruhe sein Bier trinken will und der Mensch Suhrada mit der Rolle des Polizisten aus Kottan verwechselt wird. **Ernten Sie Anerkennung?** Ja, am meisten freut mich die Reaktion von Fremden, denn Insider sind meist nicht ganz ehrlich, es spricht oft Neid mit. Im Fernsehen dringt man in ganz intime Bereiche, die Wohnung, vor. Dort erwischt man die Menschen dann sehr intim. Deren positive Reaktion freut mich, manchmal bin ich Menschen scheinbar so nahe gekommen, daß sie denken ich muß auch sie kennen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus kreativer Arbeit und ständiger Beschäftigung. An freien Tagen kann ich aber auch abschalten. **Welche Bedeutung hat die Familie?** Ich trenne Beruf und Privatleben, denn in diesem Beruf muß man alles alleine machen, seine Rolle spielen ohne daß man Hilfe von außen bekommt. Besonder auf der Bühne ist man oft 2-3 Stunden auf sich alleine gestellt. **Ihre Vorbilder?** Niemand, ich spiele mich selber und kopiere nicht. Deswegen sehe ich mir auch nicht an, wie andere eine Rolle spielen. Den Mann von La Mancha habe ich bevor ich ihn spielte nicht gesehen, ich möchte ja nicht den Josef Meinrad spielen, sondern die Rolle selber. **Ihr Lebensmotto?** Immer hier und jetzt zu leben, mit Mut zur Realität, auch zu Trennungen, die vielleicht schwerfallen, das Leben so zu nehmen, wie es real ist, nicht durch die rosarote Brille und mit Mut aus der Introvertiertheit heraussteigen. **Ihr Erfolgsrezept?** Meinen eigenen Charakter zu akzeptieren und das Optimale daraus zu machen. **Ihre Ziele?** Neue kreative Serien und vielleicht mehr Mut dazu entwikkeln, um ins kalte Wasser zu springen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Den Beruf zu dem man Talent mitbringen muß, als Berufung ansehen und die beste Leistung vollbringen. Keine Angst vor Lampenfieber, das gehört zum Beruf und ist Teil des kreativen Prozesse.

✱ Sulzbacher Michael Mag.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Bundessporteinrichtungen GmbH., 1120 Wien, Schönbrunner Allee 53. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Kinder: Philip (1996) und Lukas (2000). Eltern: Maria und Adolf. Hobbies: Sport, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der AHS begann ich gemeinsam mit meinem Zwillingsbruder Rechtswissenschaften zu studieren. In den Ferien arbeitete ich, sammelte Erfahrungen in verschiedenen Lebensbereichen, was zu meiner Persönlichkeitsentwicklung beitrug. Sport spielt in meinem Leben eine große Rolle. Zu Beginn war es Fußball, dann bin ich auf Volleyball umgestiegen und entwickelte mich zum Bundesligaspieler. Mit 19 Jahren fing ich als Trainer zu arbeiten an und brachte die Mannschaft, die ich trainierte, in die höchste österreichische Spielklasse. Ich war auch Co-Trainer der Her-

ren-Nationalmannschaft. Meine sportlichen Aktivitäten förderten stark meine Persönlichkeit. Als Spieler war ich für das Aufspiel zuständig und somit für die Gestaltung des Spiels. Als Trainer hatte ich mit Menschen zu tun, die zumeist älter als ich waren und mußte mir Durchsetzungsvermögen, Entscheidungsfreude und schnelles Reagieren beibringen, um meine Aufgaben erfolgreich zu erfüllen. Die Auswahl der Jurisprudenz als Studium war unter anderem damit verbunden, daß es meinem logischen Denken entgegenkam. Ich betrachtete die Ausbildung als Basis für meine zukünftigen Tätigkeiten. Als ich das Angebot bekam, als Generalsekretär beim größten Wiener Sportverein (WAT) einzusteigen, sagte ich zu und fand bei dieser Tätigkeit große Befriedigung. Mit 30 Jahren wurde ich Generalsekretär der ASKÖ-Bundesorganisation und erfüllte diese Funktion neun Jahre. Durch diese Position war auch ich in vielen internationalen Gremien vertreten, unter anderem im Europarat und genoß große fachliche Akzeptanz bei den Meinungsbildnern und Entscheidungsträgern. Das war mitentscheidend für meine nächste Position als Geschäftsführer der Bundessporteinrichtungen, für die ich mich bewarb, als diese Organisation aus der Bundesverwaltung ausgegliedert wurde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn ich die Aufgabe, die ich übertragen bekomme, auch zur Zufriedenstellung anderer erfülle. Mich selbst zufriedenzustellen ist sehr schwer, weil ich die Meßlatte sehr hoch setze. Ich empfinde es auch als Erfolg, wenn ich eine Entscheidung treffe, die sich als richtig erweist. Mir ist wichtig, im Einklang mit meinen moralischen Werten zu sein. Privat bin ich dann erfolgreich, wenn ich nach Hause komme und sehe, wie sich meine Frau und meine Kinder freuen, das erfüllt mich mit Glück. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Soziale Kompetenz und Einfühlungsvermögen. Es ist von Bedeutung, einen allgemeinen Überblick über verschiedene Dinge zu haben und den optimalen Umgang mit Menschen zu finden, denen man begegnet. Ich lege großen Wert auf Kontaktpflege und versuche immer flexibel und kreativ zu sein. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Beim Sport lernte ich zu verlieren und daran zu glauben, daß es beim nächsten Mal besser wird. Allerdings ist es so, daß die soziale Kompetenz, die eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg ist, eine größere Sensibilität bedeutet und die Verarbeitung von Rückschlägen nicht leichter macht. **Ihre Ziele?** Ich habe meine Karriere nie vorausprogrammiert, sondern ich bin mit Herz und Seele bei einer Aufgabe, solange sie mir Spaß bereitet. Das bedeutet aber nicht, daß ich bei einer neuen Herausforderung diesem Ruf nicht folgen würde.

✱ Summer Heinrich

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Ixos Software Austria GmbH., 1021 Wien, Lassallestraße 7b. Geboren - Datum, Ort: 25. August 1949. Hobbies: Sport. Andere berufliche Tätigkeiten: Gerichtlich beeideter Sachverständiger für „IT".

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Matura studierte ich an der Technischen Universität, Rechentechnik. 1972 trat ich in die Firma AGA als Organisationsprogrammierer ein. Nach zwei Jahren wurde ich EDV-Leiter und war für 27 Mitarbeiter zuständig. 1978 gewann ich eine weltweite Ausschreibung für Prozeßrechner und wurde 1980 zur Firma Stelrad in Österreich geholt, wo ich zunächst als EDV-Leiter tätig war. In weiterer Folge war ich für die Produktionsplanung zuständig und kurzzeitig als Mitglied der Geschäftsleitung tätig. Von der Firma SGP wurde ich als EDV-Leiter engagiert und nach kurzer Zeit von der Firma Stelrad, zurück in den Vorstand geholt. Kurz darauf wechselte ich zur Firma Seitz, einem Softwareunternehmen, bei der ich als GM-Manager für Central and Eastern-Europe zuständig war. Dann bekam ich ein Angebot von der Firma Digital, wo ich unter anderem ein Partnerkonzept aufbaute, und vor eineinhalb Jahren kam ich zur Firma Ixos.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichen Erfolg? Die Ziele, die man mit der Konzernleitung abstimmt, gilt es zu erreichen. Dazu bedarf es neben fachlicher Kompetenz eines hohen Maßes an kommunikativem Verhalten. **Was war Ihre Triebfeder?** Der Erfolg. Unabdingbare Voraussetzung ist es Spaß und Freude an der Tätigkeit zu haben. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Zeit meiner beruflichen Tätigkeit war ich immer viel auf Geschäftsreisen. Dies bedurfte selbstverständlich der Akzeptanz meiner Frau, obwohl die berufsbedingte Abwesenheit nie ein großes Thema war. **Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend?** Die persönliche Öffnung gegenüber diesem beruflichen Thema, Freude zu haben, wenn man mit Menschen kommuniziert und die Möglichkeit zu ergreifen, immer etwas Neues zu lernen. Ich war in der glücklichen Situation, daß ich die komplette IT-Entwicklung mitgemacht habe. **Welchen Ratschlag geben Sie Neueinsteigern in diese Branche?** Wichtig ist, daß man ein profundes Basiswissen mitbringt. Die Erfahrung hat gezeigt, daß es immer wieder Probleme gibt, wenn sich jemand auf ein Spezialgebiet festlegt, denn irgendwann ist dieses gewählte Spezialgebiet nicht mehr gefragt. Dies trifft nicht nur auf einzelne Menschen, sondern auch auf ganze Unternehmen in dieser Branche zu. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Dies ist eigentlich kein Thema. Wir konzentrieren uns auf unsere Tätigkeit und die Erfahrung zeigt, daß wir den richtigen Weg gewählt haben. Die Entscheidungen werden bei uns aus dem Bauch heraus getroffen, denn wir verkaufen Dinge, bei denen im Normalfall der Anwender nicht weiß, was noch alles auf ihn zukommt. Wir verkaufen Illusionen des Machbaren, denn wenn wir nur jene Dinge verkauft hätten, die wir fix und fertig hatten, würden wir nicht dort sein, wo wir heute sind. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich mich einerseits eines dementsprechenden Einkommens und Lebensstandards erfreue, mir die Tätigkeit nach wie vor großen Spaß bereitet, und ich immer wieder mit Neuem konfrontiert werde. **Was war Ihnen wichtiger, Tätigkeit oder Position?** Wichtig war für mich, daß ich von einem Großunternehmen zu einem Kleinunternehmen gewechselt bin, um Neues aufzubauen. Dies war eine Herausforderung für mich, die auch geglückt ist. **Ihr Erfolgsrezept?** Mein Erfolgsrezept war, bei Gehaltsverhandlungen auch ein Erfolgshonorar zu vereinbaren. Dies war mein Rezept. **Können Sie abschalten?** Ich erledige die Dinge sofort, besonders die Unangenehmen, sonst wird es zur Belastung und dies würde mich beschäftigen. **Gab es Rückschläge?** Nein, weil ich immer die Konsequenzen gezogen habe, wenn die betrieblichen Abläufe nicht so waren, wie sie hätten sein sollen.

✱ Susky Alexandra

● Steckbrief

Beruf: Friseur- und Perückenmachermeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Biosthetik Coiffeur Alexandra Susky., 2362 Biedermannsdorf, Josef-Bauer-

Str. 58. Geboren - Datum, Ort: 20. Jänner 1971, Wien. Eltern: Christiane und Otto. Mitgliedschaften: SFB/Societé Francaise Biosthetique und Golf-Club Schloß Schönborn. Hobbies: Golf, Tennis und Montainbiken.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ein Jahr Handelsschule und anschließend eine dreijährige Ausbildung zur Friseurin beim Weltmeister Wallmayer-Zippusch in 1090 Wien. Parallel dazu hatte ich abends an der Volksoper einen Nebenjob als Maskenbildnerin. Zwei Jahre blieb ich noch als Gesellin, bis ich 1981 zum Weltmeister Hüllerbrand in den ersten Bezirk wechselte. 1992 legte ich die Meisterprüfung ab. 1993 - 1994 war ich in Vorarlberg, arbeitete als Friseurin und legte nebenbei meine Kosmetik-Gesellenprüfung ab. 1995 kam ich zurück nach Wien und arbeitete im Salon meiner Mutter hier in Biedermannsdorf als zweite Friseurmeisterin, um die Entscheidung für meine Zukunft zu treffen. In diesem Jahr war ich auch als Berufsschullehrerin tätig. Als meine Mutter am 1. Jänner 1996 in Pension ging, übernahm ich den Betrieb. Der Salon war technisch auf dem neuesten Stand und mußte lediglich ein bißchen umdekoriert werden. Ich arbeite allein und fast nur nach Terminvereinbarung. Meine Kunden schätzen die Exklusivität aus einer Hand betreut zu werden und genießen und entspannen sich in meinem Nichtraucher-Salon. Für Kinder gibt es immer eine kleine Überraschung, und da ich im Stehen, Sitzen oder auch liegend schon geschnitten hatte, bezeichne ich meinen Salon als äußerst „kinderfreundlich". Meine Pflegelinie „Biosthetik" ist im Einklang mit Haut und Haar und wird von mir auf jede Kundin individuell abgestimmt, außerdem berate ich meine Kundinnen auch für die Heimpflege. Da ich bereits vier Jahre für die Firma Biosthetik unterrichte, bin ich immer am neuesten Stand der Pflegemöglichkeiten für Haut und Haar von Kopf bis Fuß.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil meine Kunden wiederkommen, oft sogar mit Anreise aus Wien und weil sie kontinuierlich eine ganzheitliche Pflege wünschen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich war immer bereit viel Neues zu erlernen und dafür Freizeit, oft ganze Wochenenden zu opfern. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meine Chefs waren immer „Modetrend-Macher" und haben mich infiziert. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht soweit wären?** Meine Mutter! Ich kann immer zu ihr kommen und sie hat mir die Möglichkeit gegeben, mich hier selbständig zu machen. Obwohl ich mir gut vorstellen kann, daß ich auch anderswo erfolgreich agiert hätte. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Damit beschäftige ich mich nur kurz und stürze mich mit voller Wucht auf neue Dinge. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als guten, verläßlichen, ehrlichen und pünktlichen Freund und als erfolgreiche Geschäftsfrau. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Meine Mutter freut sich sehr, daß ich ihren Weg „freiwillig" weitergehe. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, jede ehrliche Meinung, auch Kritik muß sein. Anerkennung ist eine Bestätigung und fördert das Selbstbewußtsein. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Durch den Sport und aus guten Gesprächen. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich wünsche mit mehr Bekanntheitsgrad meines Salons in der Umgebung. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Alle Neuanschaffungen und neue Mitarbeiter gewissenhaft prüfen. Seinen Wert sollte man kennen und sich auch preisgerecht verkaufen. Unbedingt die ersten drei Jahre als Aufbauphase kalkulieren. Immer weiterbilden und fest mitarbeiten.

✱ Szöke András Dipl.-Ing., Dipl.-Vw.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: General Manager. Tätig bei: JUKI (Middle Europe) GmbH., 2351 Wiener Neudorf, IZ NÖ-Süd, Straße 7/Objekt 58/D4. Geboren - Datum, Ort: 29. April 1952, Budapest.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura am Realgymnasium Berzsenyi Daniel in Budapest (Spezialklasse Mathematik) studierte ich Maschinenbau in Kharkov (Ukraine), und konnte das Studium mit Auszeichnung beenden. Danach war ich zwei Jahre lang Lehr- und Forschungsbeauftragter an der Technischen Universität Budapest. 1978 stieg ich bei CNC-Werkzeugmaschinen, einem Großhandelsunternehmen, ein, wo ich für die Abteilung CNC-Technik tätig war und schließlich Abteilungsleiter-Stellvertreter für Westeuropa und die Märkte in Fernost wurde; ich absolvierte 1985 das Aufbaustudium zum Diplomvolkswirt in Budapest. 1985 bis 1990 verbrachte ich als ungarischer Handelsvertreter für die Firma Technoimpex in Indien. Anschließend arbeitete ich als Sales- und Business-Development- Manager für Schlumberger Industries. Im Anschluß daran wurde ich Geschäftsführer und Mitbesitzer der Klipper Handels GmbH in Wien, später wurde ich General Manager der englischen Niederlassung der Firma Berner GmbH, entschied mich aber für meine Familie und das Leben in Österreich. Seit 1. September 1997 bin ich General Manager der JUKI (Middle Europe) GmbH, einer japanischen Firma.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich wurde schon sehr früh selbständig und lernte durch meine Jahre am mathematikorientierten Gymnasium, daß ich alles hinterfragen muß, um die Welt zu verstehen. Meine Studienjahre in Kharkov waren sehr hart, und ich lernte in dieser Zeit, wie man zum ersten seine Umwelt positiv beeinflussen kann, und zum zweiten, wie man überlebt, ohne seinen Prinzipien untreu zu werden. Ich habe feste Prinzipien, die ich jedoch ständig prüfe und kontrolliere, ob diese mit der Entwicklung der Welt mithalten können. Ich glaube, ich habe meine Triebfeder in meiner eigenen Motivation gefunden, mir selbst Ziele zu stecken, die ich erreichen möchte. Ich glaube fest daran, daß der Mensch alles erreichen kann: diese Einstellung habe ich auch durch meine intensive sportliche Betätigung in frühen Jahren gelernt. Ich habe tausend Ideen und wollte immer eine leitende Position einnehmen, weil ich mein Leben selbst steuern wollte. Ich glaube, ich hatte schon als Kind Führungsqualitäten und konnte meine Ideen gut vermitteln. **Wie definieren Sie Ihren persönlichen Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich das Erreichen selbst gesteckter Zeile, seien sie groß oder klein. Erfolg ist in jeder Minute Teil unseres Lebens, in beruflicher Hin-

sicht ist er durch Leistung beziehungsweise durch erreichte Vorgaben meßbar. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, aber gleichzeitig habe ich noch eine Vielzahl an Zielen, die ich erreichen möchte; ich befinde mich also noch auf dem Weg. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Ihre Mitarbeiter ein?** Die erste Voraussetzung, mit einem Mitarbeiter zusammen zu arbeiten, ist sicher die Kenntnis seiner Person. Ich interessiere mich nicht für das Privatleben meiner Mitarbeiter, aber gewisse Aussagen und Handlungen lassen doch Rückschlüsse auf den Charakter und Wesenszüge eines Menschen zu. Es ist einfach wichtig herauszufinden, ob ein neuer Mitarbeiter zu seinem Aufgabengebiet paßt, und wie man ihn motivieren kann. Ich versuche immer Arbeit nach den persönlichen Fähigkeiten zu delegieren, nachdem ich einem neuen Mitarbeiter genügend Zeit gelassen habe, sich im Betrieb zu akklimatisieren. Erst wenn man die Abläufe und Zusammenhänge, die Firmenstruktur und die Personen in einem Betrieb durchschaut hat, kann man seinen eigenen Platz darin einnehmen. Ich lasse meinen Mitarbeitern großen Spielraum und erwarte ein hohes Maß an Selbständigkeit und natürlich fachliche Qualifikation und kreative Ideen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gibt in meinem Leben nicht die eine große Entscheidung, die ich erfolgreich getroffen hätte. Aber wann immer ich mich richtig entschied, hatte ich somit auch Erfolg, wobei ich meine Fehlentscheidungen durchaus als wichtigen Lernprozeß sehe, ohne den ich nicht so erfolgreich sein könnte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Unsere Branche ist mit dem weltweiten Bekleidungsmarkt verwoben. Diese Industrie hat in den letzte Jahren die industrialisierten Staaten verlassen und die Produktion in Schwellen- beziehungsweise Entwicklungsländer ausgelagert, weil die Arbeit lohnintensiv ist. Das ist für uns ein Problem, weil wir ja Nähmaschinen für die Bekleidungsindustrie herstellen. Die weltweiten Spannen sind nicht mehr allzu groß, und ich denke, man sollte die Maschinenproduktion ebenfalls in diese Länder verlagern, um selbst billig produzieren zu können. **Wie weit spielt Anerkennung eine Rolle?** Anerkennung ist sicher ein Teil des Erfolges, dabei sind die Quellen ganz unterschiedlich In gewissen Bereichen kann mir die Anerkennung eines Mitarbeiters mehr bedeuten als jene eines Vorgesetzten, und umgekehrt. Ich denke, wenn jemand von allen anerkannt und nur gelobt wird, kann etwas nicht stimmen. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung?** Ich verbringe pro Tag eine bis eineinhalb Stunden mit Fort- und Weiterbildung, indem ich lese und lerne. Gerade in meinem Bereich steigt der Wissensstand enorm, ich bin in der Situation, daß viel von dem Gelernten heute nicht mehr aktuell ist, muß aber gleichzeitig in meiner Position immer auf dem neuesten Stand bleiben, wobei es in unserer Wissensgesellschaft nicht mehr möglich ist, alles zu können. Deshalb akzeptiere ich sehr wohl, daß es Teilbereiche gibt, in denen ich weniger weiß als der jeweilige Mitarbeiter; meine Aufgabe ist es, das Wissen so zu koordinieren, daß das Unternehmen erfolgreich sein kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Jugend soll träumen! Wer keine Träume hat, stagniert und hat keinen Nährboden für möglichen Erfolg. Weiters soll man sich immer vor Augen halten, daß man – egal aus welchen Verhältnissen man stammt – alle Chancen haben kann, daß alles möglich ist. Wenn man etwas wirklich will, kann man fast alles erreichen. Es gibt keine hoffnungslose Lage, kein Problem ist unlösbar. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin jemand, der sich permanent, bewußt oder unbewußt, neue Ziele setzt. Eines meiner großen Ziele war es immer, einen international agierenden Konzern zu führen. Manche dieser Ziele muß man im Laufe der Zeit abändern oder sogar verwerfen, wenn sie durch äußere Einflüsse irrelevant oder vielleicht auch unerreichbar geworden sind, weil der Preis des Erreichens in keiner Relation mehr dazu steht.

✱ Tappeiner Thomas

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechaniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Autohaus Tappeiner GmbH., 3382 Loosdorf, Linzer Straße 58. Geboren - Datum, Ort: 3. April 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Claudia, geb. Mader. Kinder: Manuel (1987) und Larissa (1990). Eltern: Franz und Elfriede. Mitgliedschaften: Naturfreunde, Vorstandsmitglied beim Radclub-Loosdorf. Hobbies: Radfahren, Snowboarden, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Pflichtschule in Böheimkirchen, erlernte ich, bei der Firma Mayr in Phyra, den Beruf des Kfz-Mechanikers. Die Lehrzeit schloß ich 1984 ab und leistete anschließend meinen Präsenzdienst. 1985 stieg ich bei der Firma Kliment wieder in meinen Beruf ein und war in diesem Betrieb sechs Jahre tätig. 1990 machte ich mich mit meinem Vater und meiner Frau selbständig, und gründete die Firma Tappeiner GmbH als freie Kfz-Werkstätte mit Gebrauchtwagenhandel, mit Standort Böheimkirchen, Betriebsgebiet Süd. Nach einem erfolgreichen Jahr schlossen wir mit der Firma SEAT einen Sub-Händlervertrag ab. Aufgrund der sehr gut gehenden Geschäfte sahen wir uns 1993 veranlaßt, einen neuen Betriebsstandort zu suchen und erwarben ein Grundstück in Loosdorf. Wir investierten in einen Neubau, der folgende Räumlichkeiten umfaßte: Ausstellungshalle, Büroräume, Werkstätten und einen Verkaufsplatz für Neu- und Gebrauchtwagen. Nach der Bauzeit von ca. sechs Monaten konnten wir am 30. Oktober 1993 unsere neuen Geschäftsräume eröffnen. Bis 1995 waren wir als Sub-Händler für die Marke SEAT tätig, und aufgrund der guten Verkaufszahlen stiegen wir mit 1. Jänner 1996 in den Händlerstatus auf. Seit diesem Zeitpunkt arbeiten wir kontinuierlich an dem Ausbau unserer Firma und der Marke SEAT.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich wenn ich meine Firma aufrechterhalten kann, die gesteckten Pläne erreiche und dabei den nötigen finanziellen Erfolg erziele. **Was war für Sie die wichtigste Entscheidung, die zu Ihrem jetzigen Erfolg geführt hat?** Die Entscheidung, mich schon in jungen Jahren, gemeinsam mit der Familie, selbständig zu machen. Im übrigen war es eine richtige Entscheidung, die Vertretung der Firma SEAT zu übernehmen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe sehr großes Selbstvertrauen in meinen Beruf als Kfz-Mechaniker. Im Laufe der Zeit eignete ich mir auch die Fähigkeit des Autohandels und Verkaufs an. Es fällt mir leicht mit Menschen Kontakt aufzunehmen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich bin sehr genau und auch sehr zielstrebig. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg einen Rolle?** Ja, eine sehr wesentliche. Mein Vater ist der Werkstättenleiter in meinem Betrieb und meine Frau leitet die gesamte Verwaltung und ist Prokuristin des Unternehmens. **Spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, zur Zeit beschäftige ich elf Mitarbeiter. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach dem äußeren Erscheinungsbild, dem Auftreten der Person und der Teamfähigkeit (ersichtlich nach einer kurzen Probezeit). Letzteres ist

absolut erforderlich. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Wir haben ein sehr familiäres Verhältnis in der Firma. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, vorwiegend von den Kunden. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie, aber auch durch den Ausdauersport, vorwiegend radfahren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Kontinuierlich am notwendigen Ausbau des Betriebes arbeiten und persönlich einfach glücklich mit der Familie sein und gesund bleiben. **Ihr Lebensmotto?** Beruf und Familie in Einklang bringen. **Was ist Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Ich bin eine sehr gefühlsbetonter Mensch und setze den helfenden Aspekt über den materiellen. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, diese habe ich eigentlich immer gehabt, ich habe mich stets mit erfolgreichen Menschen, die mir persönlich begegnet sind, gemessen und deren Erfolgskonzept auf meine Weise verwirklicht. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Auf Ehrlichkeit zu achten ist in unserem Beruf das wichtigste aber auch das schwerste. Wenn es einem aber gelingt, dies über einen längeren Zeitraum unter Beweis zu stellen, dann sollte dem Erfolg nichts mehr im Wege stehen.

✱ Täubling Bruno

● Steckbrief

Beruf: Betriebsschlosser. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Schlosserei Täubling., 2304 Orth/Donau, Am Markt 13. Geboren - Datum, Ort: 12. Februar 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Annemarie. Kinder: Benjamin (1988), Linda und Alena (1990). Eltern: Gertrude und Bruno. Mitgliedschaften: Theatergruppe Orth, Wassersportverein. Hobbies: Theaterspiel.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach einem Jahr in der Fachschule für Maschinenbau wechselte ich zur Firma Eskimo-Iglo als Betriebsschlosserlehrling und legte dort die Gesellenprüfung ab. Da mir das Betriebsklima dieser Großfirma nicht entsprach, wechselte ich und war bei verschiedenen Firmen wie z.B. AG Rohrbau oder Lendwai Maschinenbetreuung und Instandhaltung, tätig. Es folgten fünf Jahre bei der Firma Stako-Turngerätebau, wo ich mich finanziell verbessern konnte, bzw. nur eine vier Tage Woche hatte. Dies kam meinem Hobby sehr entgegen, ich baute zum damaligen Zeitpunkt zwei Katamarane. Für meine Kündigung gab es, außer einer gewissen Monotonie bei der Arbeit, keinen Grund. Anschließend war ich zwei Jahre nicht berufstätig, legte in dieser Zeit die Meisterprüfung ab und spielte viel Theater. Dann begann ich bei der Firma Hoffmann-Aircraft als Schlosser zu arbeiten. Als diese nach einem Jahr ihren Standort wechselte, ging ich zur Firma Hiross-Klimagerätebau, was durch den Bau von neuen Maschinen eine sehr interessante Tätigkeit war. Trotzdem ergriff ich 1994 die Gelegenheit mich als selbständiger Schlosser in Orth an der Donau niederzulassen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Für mich sind nicht nur wirtschaftliche Kriterien maßgeblich, sondern ebenso, daß ich etwas tue, was mir Freude bereitet und mich zufriedenstellt. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Auch für diesen Aspekt ist es wesentlich, daß mir das was ich tue Freude bereitet. Mit den gewöhnlichen Schlosserarbeiten allein wäre ich sicher nicht erfolgreich, obwohl ich natürlich auch bei diesen mein Herz einbringe. Ich muß mit dem was ich von mir verlange zufrieden sein - Hand, Hirn und Herz müssen im Einklang sein. Mein eigentliches Interesse liegt bei der Anfertigung ausgefallener Dinge, die mich herausfordern. Dies reizt mich, ich würde es sogar mit der Leistung eines Spitzensportlers vergleichen, der nicht aufhören will. Monotonie in der Arbeit ertrage ich schwer. Mein Interesse lag immer im Maschinenbau, da ich über die nötige technische Logik und die Fähigkeit des dreidimensionalen Denkens verfüge. Mich reizen neue Dinge und ich habe viele Ideen, die ich umsetzen möchte. Wesentlich ist, daß Qualität vor Quantität kommt. Hochwertige Arbeit ist für mich wesentlich. In einem Betrieb muß eine gewisse Spannung herrschen, damit sich etwas bewegt, aber Streß lasse ich nicht zu, da dadurch nur meine Gedanken gestört werden und ich Ordnung in meinem Kopf brauche. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** An Hand der unterschiedlichsten Aufträge, die ich bekomme, ja. Ich hatte in den sechs Jahren meiner Selbständigkeit keine Reklamation. In wirtschaftlicher Hinsicht bin ich weniger erfolgreich. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja, für die Bestätigung der eigenen Arbeit und zur Motivation. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Ja, auf jeden Fall. Hätte ich keine Familie die mir Halt gibt, wäre ich wahrscheinlich nur ein Stück Treibholz. **Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig?** Ich arbeite allein, hätte aber gern Mitarbeiter. Dies ist derzeit betriebswirtschaftlich nicht möglich.

✱ Taylor Mark J.

● Steckbrief

Beruf: Film-Kaufmann. Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: UIP Filmverleih Gesellschaft m.b.H., 1070 Wien, Neubaug. 1. Geboren - Datum, Ort: 7. Oktober 1964, Nottinghamshire (England). Eltern: June und Colin. Hobbies: Kinobesuche, Oper, Reisen, Schwimmen und Fitneß.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura in Manchester/Nordengland 1983 studierte ich in Leeds Germanistik und Französisch mit Abschluß 1987. In der Zwischenzeit, von 1985-1986 für ein Jahr in Wien, hier habe ich als Assistent des English-Lehrers an einem Gymnasium die deutsche Sprache praktiziert und somit verbessert. 1987 bin ich wieder nach Wien gekommen, ich machte ein Praktikum bei der PSK in verschiedenen Abteilungen. 1988, wieder zurück in London, ging ich zu einer großen Treuhandfirma. In dieser Zeit absolvierte ich abends meine Ausbildung als Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. Im Jänner 1992 wechselte ich zu einem amerikanischen Konzern als International Corporate Auditor, von dort aus habe ich eineinhalb Jahre weltweit deren Filialen kontrolliert. Mitte 1993 ging ich in gleicher Funktion, als A, zu UIP nach London und habe wieder rund um den Globus Niederlassugnen dieser Filmverleihfirma kontrolliert. 1996 war ich dann für zwei Jahre als Vertreter von UIP in Djakarta/Indonesien. Im Dezember 1998 kam ich nach Wien und seither leite ich diese Niederlassung von UIP in Österreich. Bis Oktober 2000 gehörte die Firma UIP zu gleichen Teilen den Studios: Paramount, Metro-Goldwyn-Mayer und Universal Company in Hollywood. Ab November 2000 ist Metro-

Goldwyn-Mayer ausgeschieden. Wir haben die Rechte auf die meisten Filme dieser Studios und vermarkten sie in ganz Österreich. Wir verleihen die Filme an Kinos und sind auch verantwortlich für sämtliche Werbekampagnen in allen Medien. Zur Zeit beschäftige ich neun Mitarbeiter. In den meisten Fällen sind die Filme bereits in deutscher Sprache, „Schweinchen Babe“, zwei Teile, wurden auf unsere Initiative hin auch ins „österreichische“ übersetzt, mit sehr großem Erfolg! Interessanterweise war die österreichische Fassung auch in Deutschland und der Schweiz sehr beliebt.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich bin in dieser Position einer Weltfirma schon in relativ jungen Jahren! **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ein Ziel haben und dranbleiben, auch wenn es schwierig wird. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meinen Vater! Er hat sich enorm hochgearbeitet und mir Disziplin und positives Denken gelehrt. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Emotionen ausschalten, rationell analysieren, besser machen und das Ziel nicht aus den Augen verlieren. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld?** Ihre Freunde: Man respektiert mich. Meine Freunde wissen, daß ich viel erreicht habe und menschlich der Gleiche geblieben bin. Ihre Mitarbeiter: Meine Bürotüre steht immer offen, wir arbeiten als Team. Probleme werden sofort behandelt. Ihre Familie: Meine Familie ist stolz auf meinen Erfolg, meine Eltern haben mich immer unterstützt und das ohne Zwang. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, dieses Feedback ist sehr wichtig, es ermutigt engagiert weiterzuarbeiten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Bei körperlicher Betätigung, Fitneß kann ich auch geistig entspannen und natürlich auch im Urlaub. Bali ist meine Oase. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich möchte noch lange in Wien leben. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Unsere Branche ändert sich laufend, man muß informiert bleiben, Kontakte pflegen, Flexibilität ist angesagt.

✶ Tenner Haide Dr.

● Steckbrief

Funktion: Hauptabteilungsleiterin Kultur. Tätig bei: ORF., 1136 Wien, Würzburggasse 30. Familienstand: Verheiratet mit Anton Russ. Schöpferische Akte: Zahlreiche Veröffentlichungen. Ehrungen: Who ist Who-Eintrag. Mitgliedschaften: Vizepräsident des Internationalen Musikzentrum (IMZ). Hobbies: Beruf, Klavier, Kammermusik, Bridge.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Musikwissenschaften, Theaterwissenschaften und Kunstgeschichte (Promotion Dr. phil 1971, Dissertation über griechische und römische Mythologie im Musiktheater des 20. Jahrhunderts), habe eine abgeschlossene Gesangsausbildung und ein langjähriges Klavierstudium. Neben dem Studium war ich zwei Jahre im Bereich Kunstförderung des Unterrichtsministeriums tätig und bin seit 1972 beim ORF, wo ich zuerst im Hörfunk mit der Zusammenstellung von Musikprogrammen und später in der Unterhaltungsabteilung des Fernsehens tätig war. Ab 1980 war ich mit dem Aufbau einer Promotionabteilung beschäftigt und war von 1983-94 für die Gestaltung und Präsentation der Sendereiche „Nahaufnahme“ (Interviews mit Prominenten) verantwortlich. 1984 wurde ich Hauptabteilungsleiterin der Abteilung Film und Serien, 1995 übertrug man mir die Leitung des Ressort Musik/Theater/Cineastik und seit 1999 bin ich Hauptabteilungsleiterin der Fernsehkultur. Daneben halte ich Vorträge und leite Podiumsdiskussionen und öffentliche Künstlergespräche.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn jemand das erreicht, was er erreichen will. Dabei ist das je nach der eigenen Definition unterschiedlich. Für einen Schneider kann es der Auftrag für einen Maßanzug sein, für jemand anderen der Aufbau einer Supermarktkette. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich den schönsten Beruf ausübe, den ich haben kann. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Ja; Mitarbeiter sehen mich zwangsläufig so, da ich die Chefin bin. Erfolg ist nicht immer dazu angetan „everybodys darling“ zu sein. Eine führende Position innezuhaben ist nicht immer angenehm, weil man die Führung auch ausüben muß, das ist der Nachteil des Erfolges. Der Vorteil ist, daß man Dinge realisieren kann. Ich denke, daß diesen Punkt Frauen und Männer unterschiedlich sehen. Mein Erfolg vor 15 Jahren war die Sendereihe „Nahaufnahme“. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe nie Erfolg oder Karriere angestrebt, sondern Qualität. **Welche Tätigkeit haben Sie angestrebt?** Ich wollte schon zu Studienbeginn das werden, was ich heute bin, ohne diese Position zu kennen. Ich hatte eine vage Vorstellung Kultur - Programm im Fernsehen zu machen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ein Mix aus gründlicher und vielseitiger Ausbildung und die Kombination von Theorie und Praxis in der Ausbildung. Meine Karriere war von der Pike auf und langsam, letztlich kam ein Angebot zu dem man nicht nein sagt. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Ich kannte das Medium TV und hatte eine fachliche Ausbildung. 1984 wurde ich von Gerd Bacher in die erste Reihe des Unternehmens geholt und zur ersten weiblichen Hauptabteilungsleiterin ernannt. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Mangelnde oder falsche Ausbildung, unkommunikativ zu sein, da man ja mit anderen Menschen zusammenarbeiten muß um Karriere zu machen, und fehlendes Selbstvertrauen. Unsicherheit überträgt sich auf Mitarbeiter und Vorgesetzte. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Meine Familie (Vater Dirigent, Mutter Sängerin) hat mein ganzes Leben geprägt, das Interesse an Kultur wurde mir sozusagen schon in die Wiege gelegt. Menschen, die heute mein berufliches Umfeld sind, zählten schon früh zu meinem Bekanntenkreis, so wuchsen meine privaten und beruflichen Interessen bald zusammen. **Und die Mitarbeiter?** Netzwerke schafft man sich selbst. Wenn man schlechte Mitarbeiter hat, oder sie falsch eingesetzt sind, ist man ein schlechter Chef. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach fachlicher Kompetenz und persönlichen Fähigkeiten. Meine Mitarbeiter müssen eine ähnliche Denkweise haben und dieselbe Sprache sprechen. Ich lege Wert auf Loyalität, gute Manieren, Ehrlichkeit und Begeisterungsfähigkeit. **Und wie motivieren Sie diese?** Indem ich versuche sie auf eine Sache neugierig zu machen und über die menschliche Komponente. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Neugierde an der Materie und der Lust an der Beschäftigung mit diesen Inhalten; außerdem bin ich ein Energiebündel. Kraft tanke ich auch aus meinem geborgenen Umfeld, einem lieben Ehemann und meinem Freundeskreis. **Ihre Ziele?** Mein inhaltliches Ziel ist, das Bewußtsein für die Notwendigkeit der Kultur in einem Massenmedium zu steigern, daß Kultur ankommt und ihr Stellenwert größer wird. Mein langfristiges Ziel ist, stets eine sinnvolle Art der Tätigkeit und ein ausgefülltes Privatleben zu haben. und daß ich auch nach meiner momentanen Position weiter kreativ arbeiten kann. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, auf zwei Arten: einerseits für die Sendungen in

Form der öffentlichen Reaktion, von Kritiken, Briefen, Anrufen und aus Künstlerkreisen und zum zweiten von der Generalintendanz, von der ich zumeist verwöhnt wurde. **Ihr Lebensmotto?** Da bin ich inkonsequent, mein Motto wechselt öfter. **Haben Sie Vorbilder?** Da es in diesem Job noch nie eine Frau gab, kann ich darin auch kein Vorbild haben. **Anmerkung zum Erfolg?** Für Frauen stellt sich meist die Frage entweder Kinder oder Karriere. Ich traute mir nicht zu, beides zum Erfolg zu führen. Kinder erziehen ist ein kreativer Prozeß, der viel Zeit in Anspruch nimmt. Mein beruflicher Erfolg ist sicher auch darauf zurückzuführen, daß ich keine Kinder habe.

✱ Ternon Ernst

● Steckbrief

Beruf: Fotokaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Fredy´s Nahrungsmittel GmbH., 2514 Traiskirchen, Römerstraße 18. Geboren - Datum, Ort: 14. Oktober 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eveline. Kinder: Michaela (1980), Christoph (1982) und Melanie (1998). Mitgliedschaften: Vizeobmann der Bundesliga, Basketballverein Traiskirchen, Gemeinderat in Traiskirchen. Hobbies: Politik, Basketball, Motorrad, Lesen, Geschichte.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Neben meiner Lehre zum Fotokaufmann absolvierte ich 1978 die Matura-Abendschule Dr. Roland, und stieg nach dem Zivildienst als Filialleiter bei Foto Hartlauer ein. 1980 wechselte ich als Leiter des Einkaufs zur Puddu KG, Autozubehör, und wurde schließlich 1984 Geschäftsführer von Fredy Käse Ehrenfried Poik. Zur gleichen Zeit begann ich den Universitätslehrgang für Werbung und Marketing an der WU Wien, den ich 1986 abschloß. Seit 1990 bin ich geschäftsführender Gesellschafter der nunmehrigen Fredy's Nahrungsmittel GmbH und übe diese Tätigkeit bis dato aus. Unser Unternehmen beschäftigt 89 Mitarbeiter. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Das Unternehmen Fredy's Nahrungsmittel GmbH erzeugt frische Produkte für den Thekenverkauf in Österreich und Südbayern; zu unseren Kunden zählen Do&Co, Austrian Airlines, Spitäler und Nordsee. Unsere Philosophie ist der Dienst am Kunden im wahrsten Sinn des Wortes. Qualität verstehen wir dabei als mehrdimensionale Größe: Sie umfaßt Beschaffungs- Verarbeitungs- und Umweltqualität, wobei der Betrachtungspunkt immer der Konsument ist. Wir erkennen die Wünsche der Kunden kurzfristig, erfüllen diese flexibel bei vereinfachten Abläufen und wahren ihre Individualität.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich verfüge über ausgeprägte Menschenkenntnis, und kann Menschen sehr gut führen beziehungsweise motivieren. Aus meiner persönlichen Sicht ist die richtige Führung eines Teams der wesentlichste Erfolgsfaktor, weil das Humankapital wirklich das Wichtigste in meinem Betrieb ist. Hierarchien lehne ich dabei ab, es ist für mich vielmehr wesentlich, die Stärken von Mitarbeitern zu erkennen und zu fördern. Im Unternehmen, das ursprünglich meinem Schwiegervater gehörte, konnte ich schon sehr früh meine Ideen einbringen. Ich habe Visionen, die ich auch verwirkliche, obwohl sie oft nicht dem unmittelbaren Trend entsprechen, letztendlich aber immer noch erfolgreich waren. Ich bin ein großer Fan der amerikanischen Auffassung von Dienstleistung und Service, und versuche, diese Philosophie in meinem Unternehmen zu verwirklichen. Ich bin jemand, der sehr gut zuhören kann und habe großen Respekt vor alten Menschen, weiters scheue ich mich nicht, andere Ideen aufzugreifen und sie für mich zu verwenden. Vor allem macht mir meine Tätigkeit großen Spaß. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich die Befriedigung, etwas bewegt und bewirkt zu haben, eine Idee umsetzen zu können und allen Skeptikern zu beweisen, daß man eine Sache schaffen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein unternehmerisches Ziel ist die Vergrößerung des Betriebes, beziehungsweise die Aufnahme von ungefähr 60 weiteren Mitarbeiter. Da wir Industrie und Handel beliefern, ist unser Name bei den Konsumenten selbst kaum bekannt, und das soll sich demnächst ändern. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich arbeite in einem Team mit vier weiteren Mitarbeitern, die schon seit meinem Eintritt in die Firma im Unternehmen waren. Dabei gibt es weder ein Chefbüro noch eine Hierarchie, ich sehe mich innerhalb des Teams als gleichberechtigt. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung?** Ich sehe als Weiterbildung nicht nur den Besuch von Kursen und Seminaren, sondern vor allem auch die intensive Nutzung von Medien. Die Halbwertszeit des Wissens beträgt auch in unserer Branche heute nur mehr fünf bis sechs Jahre, deshalb ist es für mich täglich nötig, mich weiterzubilden. Für Kurse und Seminare verwende ich etwa vier Wochen pro Jahr. **Ich welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Ich glaube, daß ich ein Glückskind bin, das sich bis jetzt immer erfolgreich entschieden hat. **Welche Probleme in Ihrer Branche erscheinen Ihnen als ungelöst?** Ich empfinde es nicht als tatsächliches Problem, aber allgemein scheint die Schwierigkeit unserer Branche im kleinen Absatzmarkt Österreichs zu liegen. Ich denke da anders und habe mir einfach eine Nische gesucht, in der ich als lachender Dritter sehr gut leben kann. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man kann alles schaffen, was man will. Man braucht Beharrlichkeit und Geduld, weiters einfach gute Ideen, um zum Erfolg zu kommen. Vor allem darf man keine Angst vor den Großen haben. Weiters soll man nicht glauben, daß man mit einem Studium schon fertig ist, wichtig ist die Lernbereitschaft in der Praxis. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Glaube versetzt Berge. Das empfinde ich tatsächlich so, weil ich glaube, daß man durch positives Denken und Willenskraft wirklich alles erreichen kann, was man will. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich bis zu einem gewissen Grad als erfolgreich, weil ich mich mit den ganz Großen messe, obwohl ich mir persönlich noch höhere Ziele stecke.

✱ Teuschler Josef KommR. alias Peppino

● Steckbrief

Beruf: Schneidermeister und eigenständiger Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Collection Peppino M. Teuschler KG., 1180 Wien, Michaelerstraße 31. Geboren - Datum, Ort: 15. März 1934, Stotzing. Familienstand: Verheiratet mit Martha. Kinder: Michael (1961) und Andreas (1963). Schöpferische Akte: 1979: LP „So bin ich“, 1987, „Menschen, Funktionäre, Spieler und ich“. Mitgliedschaften: USC Stotzing, von mir 1967 gegründet, UTC Stotzing. Ehrungen: 1965, Wiener Modering-Medaille, 1967, Goldene Schere (beim Modefestival San Remo von Ermengildo Zegna verliehen), 1984 200 Schilling-Jeton zu Ehren Josef Teuschler, herausgegeben von Casino

Austria zum 50. Geburtstag, 1987 Ehrenbürger von Stotzing, 1987 Verleihung des Titels Kommerzialrat, 1993: Wahl unter die besten drei in der Kategorie Handwerk, Wirtschaftsmagazin Trend, 1994 Madersberger Medaille in Gold der Bundesinnung Österreich, Homo Bonus-Orden, benannt nach dem Schutzpatron der Schneiderzunft, Großes Silbernes Ehrenzeichen der gewerblichen Wirtschaft, 16 internationale Auszeichnungen im Zusammenhang mit Farben Österreichs. Hobbies: Musik, Tennis, Fußball. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kreationen, sportliche Jugendförderung.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich hatte bereits in meiner Schulzeit einen sehr starken Hang zu Farben und Formen und faßte somit sehr bald den Entschluß, Schneider zu werden. Mit 14 Jahren begann ich die Lehre in Wien, mit 21 Jahren war ich der jüngste Schneidermeister Österreichs. In der Zwischenzeit absolvierte ich zahlreiche Kurse, unter anderem in München. Gleich nach der Meisterprüfung 1958 machte ich mich im 18. Bezirk selbständig, nach fünf Jahren kaufte ich nach und nach das Haus in der Michaelerstraße auf und übersiedelte hierher. Heute führe ich mein Unternehmen gemeinsam mit meinem Sohn Michael, der ebenfalls Schneidermeister ist. Zu meinem Kundenkreis zählen bekannte Persönlichkeiten, wie Thomas Gottschalk, Roberto Blanco, Placido Domingo, Flick und Beckenbauer. Ich kreierte einen Maß-Konfektionsanzug „Peppino international", den man in ausgewählten Fachgeschäften kaufen kann, weil kaum jemand Zeit hat, sich einen Maßanzug fertigen zu lassen. Weiters entwickelte ich bereits 1969 den „Computeranzug", einen Mittelpreisanzug, der ebenfalls sowohl die Vorzüge des Konfektionsanzuges mit jenen des Maßanzuges vereint, und sich heute besser denn je verkauft, weil jeder einen gut sitzenden Anzug braucht. Wenn ich Maßanzüge anfertige, werde ich zum Teil auch in aller Herren Länder eingeflogen. Neben der Konfektionsware bieten wir maßgefertigte Hemden, Fracks und Cuts für Ballsaison, Hochzeit und andere besondere Anlässe auch leihweise an. Derzeit führen wir unser Unternehmen mit sieben Mitarbeitern.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Kundenzufriedenheit. Erfolgreich fühle ich mich, wenn ich Anerkennung und Lob von meinen Kunden erfahre. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für meinen Erfolg war vor allem mein Können ausschlaggebend. Ich bin ehrlich, pünktlich und verläßlich und engagiere mich über das durchschnittliche Arbeitsmaß hinaus. Ich wollte mich immer zwischen dem gehobenen Mittelfeld und der Spitze ansiedeln; mit ein wenig Glück und großem Engagement ist mir dies gelungen. Wesentlich ist neben meiner Kreativität meine Menschlichkeit, meine Diskretion: Ich sehe mich heute als Typberater und fungiere teilweise beinahe schon als Psychologe: Ich höre mir die Wünsche meiner Kunden sehr genau an und versuche, dem wesentlichen zu folgen. Individualität wird in meinem Betrieb großgeschrieben, ich lege größten Wert auf Qualität und Beratung. Ich biete meinen Kunden ein reichhaltiges Sortiment an hochwertiger modischer Konfektionsware zu angemessenen Preisen und verarbeite nur hochwertige Stoffe. Ich denke, der wesentliche Punkt ist das Vertrauen, das meine Kunden in mein Einfühlungsvermögen und in meine fachliche Kompetenz setzen. „Erfolgreiche Menschen tragen Peppino-Kleidung". **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich durch meinen unbedingten Willen viel erreichen konnte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich kommuniziere täglich mit meinen Mitarbeitern und bin der Ansicht, daß ich viel von ihnen lernen kann. Selbstverständlich erwarte ich hohes fachliches Können, beziehungsweise die Bereitschaft, Defizite durch konsequente Weiterbildung auszugleichen. Generell herrscht in meinem Betrieb eine sehr vertrauensvolle Atmosphäre. Weil ich meinen Beruf liebe, erwarte ich auch von meinen Mitarbeitern die Identifikation mit der Tätigkeit des Schneiders. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich denke, daß beide Bereiche in meinem Leben gleichberechtigt sind: Beruflichen Erfolg brauche ich, um privat ausgeglichen und zufrieden zu sein. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich informiere mich fortlaufend über die Trends und bin bei den großen Modeschauen sowohl vor als auch hinter der Bühne anzutreffen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde jedem jungen Menschen die Frage stellen, wohin er tendiert, in welche Richtung er gehen möchte. Wenn man seinen eigenen Talenten folgt, wird man auch erfolgreich werden; wenn man blindlings Trends folgt, begibt man sich in die „Fabrik für Arbeitslose". Man soll alles was man macht auch gut und gerne machen, dann ergibt sich alles andere von selbst. Gute Ausbildung sollte sich von selbst verstehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, mit der Mode zu leben und in dieser Hinsicht nie alt zu werden.

✱ Thaller Alexander

Steckbrief

Beruf: Speditionskaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Josef Ahorner GmbH., 1230 Wien, Laxenburger Straße 365. Geboren - Datum, Ort: 16. Mai 1973, Eisenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Marion. Kinder: Julia (1999). Eltern: Erich und Waltraud. Hobbies: Schwimmen.

„Mein persönliches Motto lautet, daß man alles schaffen kann, wenn man nur will."

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule machte ich die Lehre zum Speditionskaufmann bei der Firma Puch Trans. Nach der Lehre blieb ich noch ein Jahr lang in diesem Betrieb, verließ ihn danach jedoch, weil ich keine beruflichen Chancen sah. 1993 wechselte ich zur Firma Ahorner, wo ich im logistischen Bereich tätig war. 1995 wurde mir die Position des stellvertretenden Betriebsleiters angeboten, ein halbes Jahr später ging mein Vorgänger in Pension und ich wurde zum Betriebsleiter ernannt. 1996 kam ich in den Ein- und Verkaufsbereich, weil ich diesen kennenlernen wollte, im glei-

chen Jahr erhielt ich die Prokura. Ab diesem Zeitpunkt war ich für Personalentwicklung, Ein- und Verkauf für ganz Österreich zuständig. 1999 wurde ich schließlich zum Geschäftsführer ernannt. Ich konnte bis zu diesem Zeitpunkt ein Umsatzplus von 30 Prozent erwirtschaften und das Unternehmen wieder in die schwarzen Zahlen führen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, jene Ziele zu erreichen, die ich mir gesteckt habe und immer wieder neue Herausforderungen zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein persönliches Motto lautet, daß man alles schaffen kann, wenn man nur will: Wenn ich von einem Ziel überzeugt bin, kämpfe ich so lange, bis ich es erreicht habe. Ich habe mich immer sehr stark engagiert und bei der Arbeit nie auf die Uhr geschaut. Mir war bereits während meiner Lehrzeit klar, daß ich eine höhere Position anstrebe, in der ich eigenverantwortlich und frei agieren kann. Ich bin ein sehr ehrgeiziger Mensch und denke, daß mein Erfolg zu einem Gutteil von meiner Familie abhängig war, die diesen Ehrgeiz akzeptierte. Ich interessierte mich immer für Neues und entwickelte schon sehr früh unternehmerisches Denken. Weiters bin ich sehr selbstkritisch und prüfe meine Entscheidungen fortlaufend, wobei ich Ratschläge von jedem nicht nur akzeptiere, sondern aktiv suche. Ehrlichkeit ist das Um und Auf. Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist meine Freude an dieser Tätigkeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke: Ja. Ich habe mit 28 Jahren bereits jene Ziele erreicht, die ich mir gesteckt habe und habe noch viel vor. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist mir sehr wichtig – am Anfang meiner Karriere bekam ich sie von meinem Chef, heute erfahre ich viel Anerkennung vom Vorstand des deutschen Konzerns. Diese Art der Anerkennung ist mir aber bei weitem nicht so wichtig wie die Zufriedenheit unserer Kunden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Viele unserer Mitbewerber glauben, der beste zu sein wenn sie der billigste sind, diese Einstellung ist beim Handel mit Obst und Gemüse falsch, weil hier vor allem die Frische zählt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine wichtige Rolle bei meinem Erfolg: Ohne sie kann ich nicht erfolgreich sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Der Grad der Ausbildung ist für mich eigentlich nicht so relevant wie persönlicher Einsatz und der Wille, seinen Beruf mit Freude und Leidenschaft zu erfüllen. Weiters ist es mir wichtig, daß jemand der sich hier bewirbt seinen Wert kennt und genaue Gehaltsvorstellungen hat. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter durch das positive Betriebsklima, durch meine Präsenz und durch Prämien, die ich für gute Leistungen gerne bereit bin auszuzahlen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir beschäftigen derzeit etwa 227 Mitarbeiter in vier Betriebsstätten in Graz, Linz, Innsbruck und Wien, wo sich die Zentrale befindet. In all diesen Niederlassungen gibt es eine Filialleitung, die mir als Geschäftsführer untersteht. Ich leite den gesamten operativen Teil, der zweite Geschäftsführer ist für die Buchhaltung zuständig. Unter der Filialleitung gibt es noch diverse Abteilungsleiter. Zweimal im Monat gibt es ein Meeting mit den Filial- und Abteilungsleitern. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Familie ist das wichtigste, ich habe das Glück, eine sehr verständnisvolle Frau zu haben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß von sich überzeugt sein und sich ein Ziel setzen; wenn man es vehement verfolgt, wird man es auch erreichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist ein perfektes Team auf das ich mich auch verlassen kann, wenn ich einmal längere Zeit auf Urlaub bin.

✱ Theuermann Günter

● Steckbrief

Beruf: Angestellter. Funktion: Leiter der Marketing Abteilung & Business Developement. Tätig bei: Magirus Datentechnik Ges.m.b.H., 1030 Wien, Zaunergasse 4. Geboren - Datum, Ort: 4. Jänner 1970, Klagenfurt. Eltern: Erika und Johann. Hobbies: Sport, Pflanzen und Kochen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Der frühe Einstieg in das Berufsleben. Nach meiner Lehre absolvierte ich die HTL in der Spengergasse, um in Anschluß Internationale Betriebswirtschaft zu studieren. Wichtig ist aber nicht nur die Ausbildung, sondern das eigene Wohlbefinden – sich mit der Tätigkeit und dem Unternehmen zu identifizieren, aber auch die Möglichkeit sich in seinem Umfeld optimal entfalten zu können. Wichtig ist für mich auch jene Dinge verstärkt tun zu können, die einem liegen. Je früher man es für sich selbst herausfindet, desto konzentrierter kann man Dinge erledigen, und sein Leben leben. Während des Studiums arbeitete ich in klassischen Studentenjobs, wie Gastronomie und bei kleineren und größeren Projekten. Der Einstieg bei Ueberreuter, in der Managerakademie brachte mich sehr stark mit den quantitativen Facetten des Marketings in Verbindung. Schließlich stieg ich bei Magirus ein, um im Bereich Marketing und Presse tätig zu sein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Identifikation mit dem Umfeld. Mir ist es wichtig, in der Früh aufzustehen und gern ins Büro zu gehen, oder mit dem Partner etwas unternehmen zu können. Erfolgreich bin ich dann, wenn es mir gelingt, innere Ruhe und Zufriedenheit mit mir selbst zu bewahren, und ohne sich verstellen zu müssen. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Positive Lebenseinstellung, Fachwissen, Kommunikationsgabe und Flexibilität. **Wie behandeln Sie Probleme?** Kommunikation. Meist entstehen Probleme dadurch, daß A nicht das meint was B versteht. **Was bedeutet Ihnen Ihre Privatsphäre?** Sie ist mir sehr wichtig. Gerade in Zeiten der 60 Stundenwochen muß man sich bemühen sich Freizeit zu nehmen, um auch abschalten zu können, und die Speicher wieder an zu füllen. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Die Wertschätzung des Umfeldes, und Feedback von Familie und Freunden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich betreibe sehr viel Sport, unter anderem laufe ich eine Stunde dreimal die Woche. Was für mich zu einem Bedürfnis geworden ist. Kraft schöpfe ich auch aus gemeinsamen Aktivitäten mit meiner Freundin und Freunden. **Ihre Ziele für die nächste Zukunft?** Eine intakte Beziehung weiterhin zu bewahren, Kinder zu haben und eine gute Gelegenheit beruflicher Natur nicht zu versäumen.

✱ Thiemer Josef Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführender Vorstand. Tätig bei: MLP-Lebensversicherung AG., 1010 Wien, Franz Josefs Kai 13. Geboren - Datum, Ort: 20. Dezember 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Bernhard und Barbara. Eltern: Josef und Maria. Hobbies: Musik, Bergwandern, Skifahren, Tennis.

Karriere

Wie war Ihr Wedegang? Ich komme aus dem Waldviertel, wo meine Eltern eine kleine Landwirtschaft besassen und wo ich mit meiner älteren Schwester aufgewachsen bin. Als 1. Wettbewerb betrachte ich den Wunsch, mich gegenüber meiner Schwester durchzusetzen. Weiterer prägender Schritt war die Zeit bei den Sängerknaben des Stiftes Zwettl. Zum ersten Mal war ich weg vom elterlichen Herd, in einer Gruppe von gleichaltrigen, wo man seinen Platz finden mußte. Wichtig für mich waren Konzertourneen, die wir in ganz Europa unternommen haben. Man sah andere Länder, man lernte Umgangsformen. Meine schulische Ausbildung verlief in einem Privatgymnasium, wo ich 1971 maturierte und somit ein Kapitel des Lebens abschloß. In diesem Gymnasium gab es einen Mathematikprofessor, der meine große Neigung zu seinem Fach erkannte, und mich sehr förderte. Nach dem Ableisten des Präsenzdienstes übersiedelte ich nach Wien, um an der Tehnischen Universität technische Mathematik zu studieren. Im zweiten Studienabschnitt belegte ich auch Versicherungsmathematik, die mir als praxisbezogenere erschien. Die Diplomarbeit aber war der Technischen Mathematik gewidmet. Nach dem Abschluss des Studiums im Jahre 1978 begann ich mit der Suche nach einer Berufsbestätigung. Mich interessierten zwei „Welten"- die der Banken, und die der Versicherung, aber auch Logistik. Von allen Angeboten suchte ich mir das lukrativste und trat bei der Bundesländerversicherung ein, was sich später als eine glückliche Entscheidung bewiesen hat. Zu meinen Aufgaben gehörte- Versicherungsmathematik mit der EDV zu kombinieren, was damals neu war. Ich wurde von meinen Vorgesetzten gefördert, und entwickelte mich karrieremässig sehr schnell. Das war der Grund, dass ich nicht nach einem anderen Unternehmen suchte, sondern bei gleicher Firma geblieben bin. 1985 bekam ich Prokura, und wurde zum Abteilungsleiter der Abteilung für Mathematik in der Lebensversicherung ernannt. In späterer Folge erreichte ich die Position eines Ressortleiters für Lebensversicherungen. 1995 bekam ich den Auftrag, MLP- Versicherung zu gründen und aufzubauen und ein neues Produkt, eine Fondsgebundene Lebensversicherung in den Markt einzuführen. In den vergangenen fünf Jahren wurden wir die Nummer „Eins" in diesem Segment am Markt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Eine interessante Aufgabenstellung, die Möglichkeit, eigene Ideen umzusetzen. Privat bedeutet es ein geordnetes Familienleben, ein Zuhause, wo man sich wohl fühlt und wo man besinnen kann, was im Leben wesentlich ist. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Ein Verknüpfen von Talenten und Neigungen mit der beruflichen Tätigkeit. Es ist wichtig, sich von den Risiken nicht abschrecken zu lassen, offen und korrekt gegenüber dem Umfeld zu sein, eine Geradlinigkeit zu bewahren. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Sie sind für mich die Anlässe um nachzudenken, wo man ist und wohin man geht. Am liebsten reflektiere ich über die Rückschläge zu Hause, mit meiner Familie, wo ich am besten einen Abstand von Problemen gewinnen kann. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Ich versuche immer die Möglichkeit zu geben, sich frei zu entwickeln, und betrachte meine Mitarbeiter ehe als Kameraden und auf keinen Fall als Untergebene. Mein Ziel ist, daß Erfolg von jedem einzelnen mitgetragen wird. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Die Bestätigung, daß man etwas bewegt hat. Als Anerkennung empfinde ich ein positives Feedback von meinen Mitarbeitern. **Was ist für Sie im Leben wichtig?** Zufriedenheit mit dem Erreichten.

* Thomes Gabriele

Steckbrief

Funktion: Marketingdirektorin. Tätig bei: Care Österreich., 1030 Wien, Invalidenstraße 11. Ehrungen: Marketingpreise: Erster Preis für bestes Direkt-Mailing für die Flutopfer in Mosambik, 2000 (vergeben vom Verband der österreichischen ManagerInnen Österreichs), Dritter Platz für bestes Inserat im sozialen Bereich (Printoskar), Werbekampagne: Nominiert für den österreichischen Staatspreis. Mitgliedschaften: Mitglied im Beirat der CARE Privatstiftung „mit Hilfe der Bank Austria". Hobbies: Lesen, Radfahren, Schwimmen, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Auf internationaler Ebene in Marketingarbeitsgruppen von CARE tätig.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1982 in Wien, begann mit dem Ethnologiestudium und begann nach kurzer Zeit im englischen Kulturinstitut British Council auf temporärer Basis für einige Monate zu arbeiten. Danach ging ich für etwa ein Jahr nach London, absolvierte dort Sprachkurse, und kehrte schließlich - aufgrund eines Jobangebotes - wieder in das englische Kulturinstitut zurück, wo ich dann drei Jahre tätig war. Parallel dazu begann ich den Universitätslehrgang für Werbung und Verkauf an der Wirtschaftsuniversität Wien. Während meines Studiums wechselte ich zu einen Nahrungsmittelkonzern, wo ich halbtags als Assistentin des Marketingdirektors tätig war. Nach meinem erfolgreichen Abschluß des Universitätslehrganges wurde mir von diesem Unternehmen die Position als Junior Product Manager angeboten. Nach einem Jahr verließ ich das Unternehmen, weil ich wieder in einem internationalem Unternehmen tätig sein wollte. Aufgrund meines großen Interesses für internationale Politik und Entwicklungshilfe wollte ich in den karitativen Bereich wechseln und begann deshalb 1990 bei CARE Österreich zu arbeiten, wo ich derzeit das Marketingteam leite. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** CARE wurde nach dem zweiten Weltkrieg gegründet um dem hungernden Nachkriegseuropa mit den legendären CARE-Paketen zu helfen. Heute zählt CARE International weltweit zu den größten Hilfsorganisationen und ist politisch und konfessionell unabhängig. CARE spricht in seiner Vision von einer Welt ohne Armut und ist in 70 der ärmsten Ländern tätig. Um dieses Ziel zu erreichen, setzt CARE mit seinen Projekten der Entwicklungszusammenarbeit und der humanitären Hilfe an den Ursachen der Armut an. In enger Zusammenarbeit mit den Betroffenen arbeitet CARE an der nachhaltigen Lösung dieser Probleme, um die Lebensbedingungen von Menschen und Gemeinschaften langfristig zu verbessern. Eine Stärke von CARE liegt in der festen Verwurzelung in seinen Mitgliedsorganisationen und in seinem globalen Netzwerk. CARE Österreich ist unabhängiges Mitglied des internationalen CARE Verbandes und ist schwerpunktmäßig in den

Sektoren Landwirtschaft und Umweltschutz, Soziales aber auch in der Katastrophenhilfe tätig. CARE Österreich finanziert sich aus Geldern der öffentlichen Hand sowie aus Privatspenden.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg wird von Menschen sehr unterschiedlich gesehen und bewertet. Ich persönlich sehe Erfolg nicht nur in beruflicher Hinsicht, sondern auch in allen anderen Lebensbereichen. Ich verstehe mit dem Wort Erfolg nicht nur ausschließlich Leistung, sondern auch ein dahinter stehendes positives Lebensgefühl. Für mich ist Erfolg etwas befriedigendes, wenn ich z.B. durch meine Marketingtätigkeit bei CARE etwas erfolgreich durchführe und dadurch anderen Menschen helfen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe mir diese Tätigkeit sehr bewußt ausgesucht, weil mir die Arbeit von CARE ein persönliches Anliegen ist. Mir gefällt an CARE seine politische und weltanschauliche Unabhängigkeit mit einem weltweiten Netzwerk, um die ärmsten Menschen durch Hilfe zur Selbsthilfe nachhaltig zu unterstützen. Ich sehe mich in der glücklichen Lage, Professionalität mit sozialem Engagement verbinden zu können und kann so meinen kleinen Beitrag zur Minderung von Armut zu leisten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nach meiner vorher erwähnten Definition sehe ich mich erfolgreich. Erfolg heißt für mich nicht, stehen zu bleiben, sondern auch immer wieder neue Erfolge zu suchen und zu erzielen, und sich dadurch immer wieder selbst zu fordern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sind das wertvollste Gut eines jeden Unternehmens. Gerade im sozialen Bereich ist es wesentlich, MitarbeiterInnen zu haben, denen die Arbeit auch ein persönliches Anliegen ist. Dazu kommt natürlich die professionelle Komponente. Hilfsorganisationen sind darauf angewiesen, mit knappen Ressourcen effizient zu arbeiten und deshalb sind professionelle und engagierte MitarbeiterInnen für eine Hilfsorganisation sehr wichtig. Gerade in weltweiten Krisensituationen z.B. bei Naturkatastrophen und kriegerischen Auseinandersetzungen sind wir gewohnt, rasch zu reagieren und unter enormen Druck zu arbeiten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Herausforderungen sind für mich etwas spannendes, weil man gefordert wird und immer wieder dazu lernt. Gerade in unserer Branche ist üblich, immer wieder neuen Herausforderungen offen zu begegnen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Offen zu sein für Neues, immer wieder dazuzulernen und sich permanent weiterentwickeln. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Gerade durch meine Tätigkeit bei CARE weiß ich, daß viele Menschen nie oder kaum die Chance haben, ihr Leben selbst zu bestimmen. Deshalb kann ich - aus beruflicher Sicht - nur raten, eine bewußte Entscheidung in der Auswahl seiner Ausbildung bzw. seines Berufes zu machen, die seiner Persönlichkeit, Neigungen und Affinitäten entspricht. Das ist der beste Garant für ein zufriedenes und erfülltes Berufsleben. Wir leben in einer Welt der Globalisierung und ich finde es wichtig, für die neuesten Entwicklungen offen zu sein.

✱ Thonhauser Manfred Dipl.-Ing.

Steckbrief

Beruf: Gärungstechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Thonhauser GmbH., 2380 Perchtoldsdorf, Salitergasse 26. Geboren - Datum, Ort: 21. Jänner 1942, Wolfsberg. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Hubertus, Ing. Mag. Philip, Julia und Natalie. Hobbies: Wandern, Schwimmen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte ein humanistisches Gymnasium in Klagenfurt und studierte anschließend Mikrobiologie, Gärungstechnik und Lebensmitteltechnologie an der Universität für Bodenkultur in Wien. Im Jahre 1968 beendete ich mein Studium und wurde im Anschluß Betriebsassistent in der Brauerei Schwechat, wo ich für Betriebskontrolle, Gärführung und Hygiene zuständig war. Nach drei Jahren wurde ich vom deutsch-amerikanischen Konzern Diversey abgeworben, der sich mit Reinigung und Desinfektion in der Lebensmittelindustrie beschäftigte, baute Vertrieb und Beratung für diese Firma in Österreich auf, und wurde schließlich Geschäftsführer von Diversey Österreich. 1979 machte ich mich selbständig und gründete mein Unternehmen Thonhauser GmbH, das ich bis dato führe.

Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich konnte mir ein sehr hohes fachliches Wissen und große Erfahrung in meiner Branche aneignen und betrachte dies als objektiven Faktor meines Erfolges. Weiters kann ich gut delegieren, weil ich mir eingestehe, daß ich nicht alles können kann. Es ist für mich somit viel wesentlicher, zu erkennen, welcher meiner Mitarbeiter Spezialist auf einem bestimmten Gebiet ist, um ihm dann die jeweilige Aufgabe zu übertragen. Ich habe ein sehr gutes Gespür für die Trends in meiner Branche und habe immer auf meine Erfahrungslinie gebaut, ohne davon abzuweichen. Ich denke, daß die Kontinuität im Aufbau meiner Erfahrung eine große Rolle spielt, weil sie mir eine stabile Beziehung zu meinen Kunden erlaubt. Ich lege größten Wert auf Qualität und Verläßlichkeit in dieser Beziehung, und bin ständig bemüht, mit meinem Unternehmen auf dem neuesten Stand zu bleiben. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Grundsätzlich arbeite ich mit einem Unternehmensberater und Headhunter zusammen, wenn es um die Aufnahme neuer Mitarbeiter geht. Wesentlich ist zunächst einmal die fachliche Qualifikation, es ist mir persönlich zudem sehr wichtig, daß meine Mitarbeiter aus einem guten Elternhaus kommen, wo sie Anerkennung und Zuwendung erfahren haben; weil ich glaube, daß nur so die Persönlichkeit in sich stimmig sein kann. In der Zusammenarbeit mit meinen Kunden kann ich es mir heute durchaus leisten, Angebote abzulehnen, wenn ein Auftraggeber für mich indiskutabel ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich halte nichts von Leistungsdruck und versuche, meine Mitarbeiter zu motivieren, indem ich ihnen eine Vision des Erreichbaren vermittle. Einmal jährlich veranstalte ich eine Planungssitzung, im wesentlichen haben meine Mitarbeiter jedoch freie Hand bei der Verwirklichung der Ziele. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Meine wichtigste Entscheidung traf ich, indem ich vor zwei Jahren in die Forschung und Entwicklung ging, weil ich erkannt hatte, daß wir nur mit High Level–Produkten am Markt bestehen können, und uns durch Know-How von den Mitarbeitern abheben. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben innerhalb des Betriebes drei Abteilungen, die untereinander sehr stark kommunizieren. Die Abteilung für Önologie, die sich mit der Weinerzeugung, bzw. den damit verbundenen Reinigungstechnologien beschäftigt, wird von einem Absolventen der Klosterneuburger Schule gemeinsam mit zwei Mitarbeitern geführt. Die zweite Abteilung betreibt mit drei Mitarbeitern Forschung und Entwicklung,

und die dritte Abteilung Reinigungstechnik ist nach wie vor mein Metier, und umfaßt die angewandte Verfahrenstechnik von Reinigungsmitteln in der Nahrungsmittelindustrie. **Wie definieren Sie Erfolg?** Ich verstehe unter Erfolg die Anerkennung meiner Leistung, wobei es mir sehr wichtig ist, integer gehandelt zu haben. **Welche sind Ihre Ziele?** Mein Ziel ist es, auch in der Pension den guten Kontakt zu meinen Kunden aufrecht zu erhalten. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Die heutige junge Generation hat gelernt, sehr nüchtern zu denken und hängt glücklicherweise keinen Ideologien mehr nach. Da ich selber überzeugtes Christ bin, möchte ich ihr raten, den Faden zur Spiritualität nicht zu verlieren und nicht zu materialistisch zu denken. **Welche Probleme scheinen Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Ich denke, eines unserer Hauptprobleme ist der Preisdruck. Die Preise haben sich so stark nach unten bewegt, daß die Kosten für guten Service heute zu hoch sind. Das war für mich schon sehr bald der Grund, aus der Belieferung großer Industriebetriebe mit Massenprodukten auszusteigen und das Unternehmen auf Nischenprodukte zu spezialisieren. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition von Erfolg sehe ich mich als erfolgreich, weil ich in meinem Leben das Wesentliche erreicht habe und ein sehr harmonisches Leben führe.

✶ Thost Bruno

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler und Regisseur. Funktion: Künstler. Geboren - Datum, Ort: 23. April 1936, Erfurt/BRD. Familienstand: Verheiratet mit Maren, geb. Cornehls. Kinder: Katja (1972) und Jennifer (1975). Ehrungen: Ehrenring des künstlerisches Betriebsrates des Burgtheaters für 25-jährige Zugehörigkeit. Hobbies: Mein Beruf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich studierte Maschinen- und Flugzeugbau an der Technischen Hochschule in Stuttgart, suchte nach einer Freizeitbeschäftigung und meldete mich bei der dortigen Studentenbühne an. Dann bewarb ich mich als Statist an der Stuttgarter Staatsoper, nahm Gesangsunterricht und kam dadurch auch in den Verstärkungschor der Oper. Mit der Zeit wurde die Palette meiner Beschäftigungen am Theater immer breiter, ich war Pförtner, Statist an der Oper wie im Schauspiel, Inspizient, Regieassistent und bekam meine ersten kleinen Sprechrollen. Da ich mehr Zeit im und am Theater verbrachte als auf der Hochschule, gingen logischerweise meine Hochschulprüfungen schief und mir blieb nichts anderes übrig, als die Theaterlaufbahn einzuschlagen, mich voll und ganz dem Theater zu widmen. Ich studierte zuerst an der Musikhochschule Stuttgart, Abteilung Schauspiel, 1 Jahr (1961-62), nahm dann Privatunterricht und legte im April 1963 die Schauspielprüfung ab. Ich gastierte an verschiedenen kleinen und großen Bühnen, machte Tourneen und wirkte bei Sommerspielen mit (u.a. Cuxhaven, Bad Godesberg, Düsseldorf, Hamburg, Mallorca, Karl-May-Festspiele Bad Segeberg, Ruhrfestspiele Recklinghausen). Im Herbst 1966 bekam ich ein Engagement am Theater an der Wien, kurz darauf am Theater der Courage in Wien. Seit Oktober 1970 bin ich Mitglied des Wiener Burgtheaters und gastierte nebenbei an fast allen Wiener Theatern: an Kellerbühnen, im Raimundtheater, Wiener Stadthalle, Theater der Jugend, Volksoper, am Theater in der Josefstadt. Ich war auch Gast am Stadttheater Baden, in St. Pölten und in Klagenfurt. In den Sommermonaten spielte ich in vielen österreichischen Festspielorten: Operettenwochen Bad Ischl, Theater im Bauernhof Meggenhofen/OÖ, Perchtoldsdorfer Sommerspiele, bei den Salzburger Festspielen und rief 1983 die Sommerspiele Amstetten mit ins Leben. Das Spektrum meiner Rollen reicht vom Mephisto bis zu Charley´s Tante. Ich spiele auch in Musicals und führe öfters Regie. Ich arbeitete mit vielen großen Künstlern zusammen. Einer meiner stärksten Eindrücke war die Arbeit mit Giorgio Strehler.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist, wenn man zu tun hat, und wenn das, was man tut, den Einklang mit der eigenen Person findet. Man kann den Erfolg für sich haben, ohne daß das Publikum es akzeptiert. Wichtig ist, daß man bei der Arbeit Freude und Spaß hat. **Was sind die Voraussetzungen für den Erfolg?** Die Überzeugung von dem, was man macht. Zusammenspiel von verschiedenen Faktoren - wo spielt man, welche Rolle in welchem Stück mit welchen Kollegen und unter welcher Regie. Beim Erfolg, wie beim Lotto, spielt der Zufall eine große Rolle. Man muß sich allerdings auch selbst bemühen, man darf nie stehenbleiben, sondern man muß sich immer weiterentwickeln. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch die Zustimmung des Publikums, durch gute Kritiken in der Zeitung, über welche man sich natürlich freut. Von Kollegen und von der Familie. Man spürt die Anerkennung auch auf der Straße , wenn man angesprochen wird. Es tut einem gut, wenn man die Frage hört: „Wann kann man Sie wieder im Burgtheater sehen und in welchen Stücken?“ **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrem Lebens?** Die Familie ist für mich die Basis. Ich brauche sie unbedingt. Die Familie ist für mich Erholung, eine Energiequelle, wo ich meine Kraft tanken kann. Für einen Schauspieler ist ein Zuhause sehr wichtig. Meine Frau ist eine diplomierte Krankenschwester, die jetzt in der Altenpflege tätig ist, und wir finden immer Zeit für einander. **Was gibt Ihnen noch Kraft?** Meine Arbeit. Durch die Arbeit wird man gefordert, und das ist sehr wichtig. **Ihr Motto?** Erfolg ist ein Geheimnis und man kann vom Erfolg nie genug haben - leider und gottseidank.

✶ Thum-Kraft Monika Dr.

● Steckbrief

Beruf: Psychologin, akad. geprüfte Werbekonsulentin. Funktion: Stellvertretende Geschäftsführerin Fachbereichsleiterin. Tätig bei: Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft., 1050 Wien, Rainerg. 38. Geboren - Datum, Ort: 15. Dezember 1950, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Karl Thum (verstorben 1989). Kinder: Luisa (1979). Schöpferische Akte: Publikationen über Testverfahren, Forschung im Bereich „Beschäftigung der Frauen“, Lernen mit neuen Technologien im Rahmen von EU-Projekten. Mitgliedschaften: Stellvertretende Vorsitzende der Pfarrgemeinde Alservorstadt. Hobbies: Theater, Kino, Skifahren, Tennis, regelmäßig Jazzgymnastik, Squash, Sprachkurse und Tanzen (Auszeichnungen in Bronze und Silber). Sonstige Tätigkeiten? Seit 1978 Pfarrgemeinderätin der Pfarre Alservorstadt.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Ich wollte mit Menschen zu tun haben, deswegen absolvierte ich die Ausbildung in der Werbe-

branche an der Fachschule für Wirtschaftswerbung am WIFI und an der Wirtschaftsuniversität (Hochschule für Werbung und Verkauf) und studierte dann Psychologie an der Uni Wien. Während meines Studiums hatte ich verschiedene Jobs, unter anderem in der psychologischen Abteilung der Firma „Philips", woraus meine Dissertation zum Thema entstand. Das Thema war „Ursachen der zwischenbetrieblichen Fluktuation von weiblichen Hilfsarbeitern". In dieser Zeit lernte ich das Leben kennen, was mir später den Praxisschock ersparte. 1976 wurde ich wissenschaftliche Mitarbeiterin am Österreichischen Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft (ibw), wo ich in den unterschiedlichsten Bereichen tätig bin. Nach der Karenz verkürzte ich meine Arbeitswoche auf 30 Stunden und in der restlichen Zeit unternahm ich zusammen mit meinem Mann Dr. Karl Thum diverse Aktivitäten z.B. Gründung eines Verlages, Lehrtätigkeit. Das war mir wichtig, um neue Impulse zu gewinnen. Ich hatte immer einen Karriereplan, den ich in den darauffolgenden Jahren realisieren mußte, und war für andere Möglichkeiten des Lebens immer offen.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus? Die Erkenntnis meiner Wünsche und meiner Ziele. Die Wachheit für neue Themen, die Gesellschaft bewegen, meine Kontaktfreudigkeit und der Aufbau eines Netzwerkes, das einem in verschiedenen Situationen zugute kommt, mein breites Fachwissen und ständige Weiterbildung. Eine Voraussetzung ist auch in meiner Familie zu finden. Meine Großmutter und meine Mutter waren selbständige Unternehmerinnen, und diese Ader vererbte sich. Ich lernte auch sehr früh Verantwortung zu übernehmen und das kam mir zugute. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Das Erreichen der gesteckten Ziele, Arbeit mit Qualität, die mir Spaß macht und mich nicht auffrißt. Mit jeder neuen Stufe, die ich laut meines Planes erreiche, erlebe ich den Erfolg. Erfolg bedeutet auch eine gewisse finanzielle Sicherheit, die allerdings als Begleiterscheinung bei jedem Erfolg fast automatisch auftritt. Privat bedeutet für mich Erfolg, das Netzwerk von Freunden, auf die ich mich verlassen kann, zu pflegen und weiterzubehalten. Erfolg bedeutet eine Steigerung der Selbstsicherheit und des Selbstbewußtseins. Ein Stein des Mosaiks meines Erfolges ist die Kombination von Planung und Anpassung, wobei es einen großen Teil gibt, den man beeinflussen kann. Zu Beginn des Werdeganges muß man kleinere anstreben, auf denen man dann größere Erfolge aufbauen kann. **Ab wann empfanden Sie sich selbst als erfolgreich?** Immer nach der Erledigung eines Schrittes. Es war für mich ein Erfolg das Studium abzuschließen, ein Projekt zu vollenden. In der Formulierung der Ziele liegt die Wahrscheinlichkeit des Erfolges. Wichtig ist, daß diese Ziele greifbar sind. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Als ich meine Bedingungen formulierte, unter welcher ich bereit bin, die Position der Stellvertretenden-Geschäftsführerin zu übernehmen. Mir war es wichtig, Zeit für mich zu nehmen, und mit Mitarbeitern regelmäßig Gespräche führen zu können. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität ist besser. Jede Imitation ist ein Abklatsch, die kaum Wirkung haben kann. Man kann und sollte von den anderen lernen, aber man muß immer die Persönlichkeit bewahren. **Welche Probleme scheinen Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Das ist das Problem der Mitarbeiter. Wenn wir neue Mitarbeiter anstellen, müssen wir sie einschulen, damit man sie mit der Projektbetreuung beauftragen kann. Nach dieser fachspezifischen Einschulung sind sie eine begehrenswerte Arbeitskraft, welche gerne abgeworben wird. Wir versuchen jetzt Freelancer auf einer regelmäßigen Auftragsbasis zu beschäftigen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch das Interesse an meiner Tätigkeit in verschiedenen Ländern, durch die Medien und durch die positive Reaktionen der Arbeitgeber und Freunde. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem privaten, freien Rahmen, wo ich mich zurückziehe, mich regeneriere. Aus dem Spaß an der Arbeit, aus meiner regelmäßigen Beschäftigung mit Jazzgymnastik und aus der Balance zwischen verschiedenen Tätigkeiten, die mir Impulse geben. **Was können Sie Menschen empfehlen, die erfolgreich werden möchten?** Nachdem ich mich viel mit der Frauenthematik beschäftigte, möchte ich meine Botschaft an die Frauen richten. Viel lernen, um sich zu profilieren, eine Tätigkeit suchen, die eine freiere Lebensgestaltung und eine höhere Lebensqualität ermöglicht. Eine Frau muß lernen, sich zu präsentieren, damit sie im Berufsleben anerkannt wird. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka acht Stunden im Monat. Im Jahre 1999 bekam ich Cambridge Zertifikate, Im Jahr 2000 Vertiefung von EDV- Kenntnissen z.B. Power Point. Außer beruflich bedingten Ausbildungsmöglichkeiten nehme ich verschiedene Formen für meine persönliche Entwicklung wahr. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Nach der bevorstehenden Umstrukturierung des Instituts ist ein Karrieresprung nicht ausgeschlossen. Inhaltlich ist mir wichtig, von mir vorgenommene Personal und Organisationsentwicklung durchzuziehen. **Ihr Motto?** Niemals ruhen, ohne in Streß zu geraten. Persönliche Kontakte (beruflicher und privater Natur) haben bei mir den Vorrang.

✱ Thun-Hohenstein Christoph DDr.

● Steckbrief

Beruf: Diplomat. Funktion: Leiter. Tätig bei: Bundesministerium für auswärtige Angelegenheiten., 1010 Wien, Ballhauspl., Rathaus. Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1960, Wolfsberg. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Karin. Schöpferische Akte: Die Mitgliedstaaten der Europäischen Union bleiben Herren der Verträge (1993); Europarecht, das Recht der Europäischen Union unter besonderer Berücksichtigung des EU-Beitrittes Österreich (1995, 2. Auflage 1996, 3. Auflage 1999); Die Angst des Bürgers vor Europa - Die EU als Herausforderung (1996) und Der Vertrag von Amsterdam - die neue Verfassung der EU (1997), sowie zahlreiche Vortragstätigkeiten, wie bei der Tagung der Österreichischen Juristenkommission 1995; bei den Österreichischen Völkerrechtstagen 1995, 1996 und 1997; beim Symposium Außenwirtschaftsrecht in der EU 1996; beim ECSA-Symposium „Zwischen Einheit und Europa a la carte - zur Zukunft differenzierter Integration in Europa" 1997 und beim Seminar „Die Europäische Union nach dem Vertrag von Amsterdam" 1998. Hobbies: Lesen, Musik, Ausstellungen und Architektur. Leider kommen die sportlichen Aktivitäten etwas zu kurz, obwohl ich gerne schwimmen gehe.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura begann ich mit dem Studium der Rechtswissenschaften an der Uni Wien, welches ich im Juni 1992 mit der Promotion zum Dr. jur. abschloß. Bereits 1979 begann ich auch Politikwissenschaften und Kunstgeschichte zu studieren. Die Promotion zum Dr. phil. erfolgte 1992. Von 1979 bis 1982 war ich Studienassistent bei Univ.-Prof. DDr. Hoke am Institut für Österreichische und Deutsche Rechtsgeschichte an der Universität Wien. Von 1982 bis 1984 war ich als Vertragsassistent bei Univ.-Prof. Dr. Zemanek am Institut für Völkerrecht und Internationale Beziehungen der Universität Wien tätig. Im August 1984 erfolgte der Eintritt ins Außenministerium (Völkerrechtsbüro und Abteilung für bilaterale Kulturbeziehungen). Von Juni bis November 1985 war ich an der Österreichischen Botschaft in Abidjan (Elfenbeinküste) tätig. Nach meiner

Rückkehr war ich bis September 1986 im Völkerrechtsbüro, danach bis November 1990 bei der ständigen Vertretung Österreichs bei den Vereinten Nationen in Genf. Anschließend war ich an der Österreichischen Botschaft in Bonn als Spezialrat für Europäische Integration. Im August 1993 übernahm ich die Leitung des Referates für Rechtsfragen der EU-Mitgliedschaft. Seit April 1996 bin ich Leiter der Abteilung für Europarecht, und zusätzlich übernahm ich im Juli 1997 die Leitung der Abteilung Europäischer Rat und Rat Allgemeine Angelegenheiten. Ab 1. September 1999 übernehme ich die Leitung des Österreichischen Kulturinstituts in New York.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Beruflich betrachtet verstehe ich darunter eine selbstgewählte Richtung, die Möglichkeit, sich zu bewegen und auch zu verändern. Dies sehe ich als einen großen Vorteil in meinem Beruf, denn die Herausforderungen sollten sich nach einigen Jahren verändern, denn an einer Stelle für längere Zeit stehenzubleiben, entspricht nicht meinen Vorstellungen. Routine mag ich nicht, denn sonst leidet die Herausforderung. Um den Erfolg anzupeilen, ist es notwendig, für jede Aufgabe persönlichen Einsatz und Fleiß aufzuwenden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Pauschal gesehen eigentlich nicht, da es mir bis dato nicht gelungen ist, ein ausgeglichenes Familienleben zu haben. Beruflich gibt es viel Interessantes, jedoch sehr Zeitintensives. Da ich zwischen Beruf und Familie nicht den „goldenen Mittelweg“ finden kann und somit die Familie in den Hintergrund rückt, sehe ich mich nicht ganz so erfolgreich. **Hatten Sie Vorbilder?** Ja, der Vater meiner Gattin, Botschafter Dr. Heribert Tschofen, hat mich vor allem durch seinen politischen Verstand, seine Genauigkeit und den Willen zur Leistungsbereitschaft geprägt. **Was war ausschlaggebend für Ihren beruflichen Erfolg?** Seit dem Gymnasium interessierte mich die außenpolitische Tätigkeit, aber ich legte immer Wert darauf, ein vielseitiger Mensch zu sein, beruflich interessante Dinge zu machen und verschiedene Aufgaben wahrzunehmen. Auch die Tätigkeit an verschiedenen Orten der Welt begeisterte mich, brachte aber auch so manche Enttäuschung. Ich möchte festhalten, daß für mich innere Zufriedenheit wichtig ist. Voraussetzung hiefür sind eine positive Grundeinstellung, das soziale Umfeld, die positive Entwicklung der Kinder und eine problemlose Ehe. Um von einem zufriedenen Lebensweg zu sprechen, müssen noch Jahrzehnte vergehen, denn erst dann kann man ein Resümee ziehen. Ich versuche, Mitmenschen nicht zu verletzen, weise jedoch darauf hin, daß in der Arbeit großer Einsatz erforderlich ist. Ich vertrete eine menschlich hohe soziale Kompetenz, die auch meine Mitarbeiter schätzen. Ebenso schätze ich Handschlagsqualitäten. **Welchen Stellenwert hat Motivation?** Einen sehr hohen Stellenwert, da Motivation ein wesentliches Element ist, unter enormen Zeitdruck zu arbeiten. Es ist auch wichtig, daß Mitarbeiter rasch und effizient arbeiten können.

✱ Thurnher Ingrid

● Steckbrief

Beruf: Redakteurin und Journalistin. Funktion: Redakteurin. Tätig bei: ORF, ZIB 2., 1132 Wien, Würzburgg. 30. Geboren - Datum, Ort: 6. Juli 1962, Bludenz. Hobbies: Lesen, Natur und Weinkultur.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich absolvierte den HAK-Abiturientenlehrgang und studierte zwei Semester Publizistik und Theaterwissenschaften, dann wechselte ich zum Schauspiel und machte eine Ausbildung am Schubert-Konservatorium. Parallel dazu arbeitete ich im väterlichen Betrieb, um mein Studium zu finanzieren. Im letzten Jahr gingen wir alle zum Sprechwettbewerb beim ORF, wo aus 1800 Bewerbern nur sechs ausgesucht wurden - darunter auch ich. Es war überraschend, da ich eigentlich keine Karriere beim ORF anstrebte. Auf jeden Fall begann ich im Jahre 1985 beim ORF als Programmsprecherin zu arbeiten. Danach folgten fünf Jahre beim Landesstudio Niederösterreich, wo ich das ganze Metier erlernte und am Aufbau von Lokalsendungen mitwirkte. Es war ein schöner und bedeutender Abschnitt meines Lebens. Drei Jahre danach war ich beim Radio beschäftigt, bevor mich das Fernsehen wieder engagierte. Zuerst war es nur als Vertretung der Sprecher für die Zeit im Bild, dann wollte man sehen, ob ich auch auf Dauer für diese Tätigkeit geeignet wäre. Letztendlich, nach der Umstrukturierung des ORF 1995, landete ich bei der ZIB 2.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Primär meine Einsatzbereitschaft und Offenheit. Solange man lernt, gibt es hier keine Zeit für sich selbst, kein Wochenende und keine geregelte Arbeitszeit. Ich kämpfte nie um den Job, sondern bekam viele Chancen, die ich auch nutzte. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich eine gelungene Sendung, von welcher ich mir selbst sagen kann, daß sie gut war. Erfolg hat verschiedene Gesichter; äußerer Erfolg stimmt mit innerem nicht immer überein. Es kommt nicht darauf an, was man macht, sondern wie man etwas macht. Die Art meiner Tätigkeit ist für viele Menschen bereits Erfolg, für mich hingegen eine Gegebenheit, denn mir ist wichtig, wie ich meinen Job mache. **Fühlen Sie sich selbst erfolgreich?** Schon, aber nicht so, wie sich das viele Menschen vorstellen. Meine Schwestern, die im Familienbetrieb tätig sind, sind ebenfalls erfolgreich. Dies könnte ich wahrscheinlich nicht. Mich sieht man öffentlich, meine Geschwister nicht, aber alle sind erfolgreich. Wichtige Erfolgserlebnisse sind damit verbunden, ein kleines Stück Geschichte mitzuerleben und weiterzuvermitteln. Bei mir war dies der Fall des Eisernen Vorhanges, als ich an der tschechischen Grenze von diesem Wendepunkt der Geschichte berichten konnte. **Welche Rolle spielt die Familie im Berufsleben?** Die Familie ist mein Rückhalt. Ich habe eine sehr enge Beziehung zu meinen Schwestern und zu meinen Eltern. Wir sehen uns jede Woche und sprechen jeden Tag miteinander. Meine Familie hilft mir, Tiefen und Höhen des Lebens zu verkraften. **Woher nehmen Sie Ihre Energie?** Aus meiner positiven Lebenseinstellung und dem Spaß an meiner Tätigkeit. **In welcher Art erhalten Sie Anerkennung?** Unsere Tätigkeit ist für andere gedacht, darum ist für mich Anerkennung meiner Zuschauer logischerweise am wichtigsten. In unserem Job hört man keinen Applaus, aber wenn meine Botschaft bei einem Teil der Bevölkerung ankommt, empfinde ich das als Erfolg und bin zufrieden. **Gab es Menschen, die Sie prägten?** Mein Vater, ein rastloser Mensch, der uns immer aufforderte, etwas Sinnvolles zu machen. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Man darf sich den Blick nicht verstellen lassen und muß sich den Situationen anpassen.

✱ Thyri Josef Ing.

● Steckbrief

Beruf: Bankkaufmann. Funktion: Landesdirektor. Tätig bei: GE Capital Bank GmbH., 3500 Krems, Wienerstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 28. Juni 1960, Tulln. Kinder: Claudia (1982) und Nina (1992). Eltern: Margarethe und Josef. Schöpferische Akte: Artikel für die Fachpresse im landwirtschaftlichen Bereich. Ehrungen: 1996 Quality Club Trip Gewinner (GE Capital intern). Hob-

bies: Laufen, Tennis, Radfahren, Skifahren, Spazierengehen, soziales Engagement.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura1979 blieb ich vier Jahre im elterlichen, landwirtschaflichen Betrieb, weil ich als Hofübernehmer geplant war. 1983-85 war ich im Molkereiverband für Niederösterreich als Direktionsassistent beschäftigt und für die Milchwerbung zuständig. 1985-87 war ich bei Pioneers Saaten GmbH in Parndorf mit der Verantwortung für Versuchswesen, Beratungslandwirte und dem Verkauf von Maissaatgut und Alternativkulturen, wie Sonnenblumen und Soya betraut. 1987 wechselte ich mit dem damaligen Generaldirektor zur Firma Gaveg GmbH Wien, wo das Aufgabengebiet ident war. 1989-90 war ich in der Landtechnik-Branche, bei der Firma Bauer AG Wien als Verkaufsberater im Außendienst, für den Verkauf von Beregnungsmaschinen und -anlagen zuständig. Danach war ich ein Jahr als Konsulent für die Firma Irrifrance Paulhan tätig, ebenfalls mit dem Verkauf von Beregnungsmaschinen für die Länder Tschechien, Ungarn und Österreich beschäftigt. Im Dezember 1991 kam ich zur Mercur Bank, in der Position als Zielfeldmanager für Landwirte. Als 1994 GE Capital die Mercur Bank übernahm, hat sich mein Aufgabengebiet verändert. In der Autodivision war ich für den gesamten Bereich der Autofinanzierung zuständig. Verkaufsförderung, überregionale Händlerwettbewerbe, Verkaufsaktionen und auch Support für die Geschäftsstellen vorort waren meine Zuständigkeitsbereiche. Ab 1997 baute ich die Privatdivision, hinsichtlich Verkaufsförderung und -maßnahmen auf. 1999 wurde ich zum Client-Manager und seit Juli 2000 bin ich Landesdirektor für das Gebiet Niederösterreich Nord. Ich trage die Umsatz-, Ertrags- und Risikoverantwortung für die in der Region gesetzten Ziele für neun Geschäftsstellen mit insgesamt 32 Mitarbeitern.

Zum Erfolg

Welche Entscheidung war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Jeder Jobwechsel war ein permanentes Ansammeln von Know-how, und immens wichtig für meine berufliche Entwicklung. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Persönliche Fähigkeiten und fachliche Qualifikationen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Der kritische Punkt ist der geplante Headcount. Ich führe fünf Geschäftsstellen, die nur mit einer Person besetzt sind, und damit wird das Vertretungsthema ziemlich brisant - die geforderte Mitarbeiterproduktivität und die Trennung von „sales und nonsales activity". **Haben Sie einen Ratschlag für die nächste Generation?** Grundsätzlich mit einer positiven Einstellung systematisch an Dinge herangehen. Bestpractice sharing - mit Kollegen Erfahrungsaustausch betreiben. Fehler oder Zielabweichungen genau zu analysieren und konkrete Gegenmaßnahmen zu diskutieren und letztendlich umzusetzen. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** In der heutigen Position so ca. drei Wochen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil meine persönliche Einstellung die folgende ist: Ich will Erfolg haben, ich will die mir gestellten Aufgaben mit einem hohen Maß an Ehrgeiz und Engagement zu 100 Prozent erfüllen und die privaten Interessen, wenn es erforderlich ist, zurückzustellen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als korrekter, lösungsorientierter und zielbewußter Vorgesetzter, der sich nicht nur für die gesteckten Geschäftsziele einsetzt, sondern sich auch um die persönlichen Anliegen jedes Mitarbeiters sorgt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Einstellung zu jeder Tätigkeit, die ich gerade ausübte und meine persönlichen Ziele. Ebenso wichtig sehe ich permanentes monitoring der Zielerreichung. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab 1993, im Zuge der Tätigkeit beim Molkereiverband. **Was bedeutet Erfolg für Sie?** Anerkennung für die erbrachte Leistung. **Hatten Sie Vorbilder?** Der damalige Direktor von Pioneer Saaten, weil er es sehr gut verstanden hat, mit den Mitarbeitern umzugehen, seine Ziele ganz klar definiert hat, es verstand, die Mitarbeiter zu motivieren und ein Top-Geschäftsmann ist. **Ihr Ziel?** Mein nächstes Ziel ist sicher, die für dieses Jahr gesteckten Ziele, in dieser Position, zu erreichen. Ein Fernziel könnte sein, entweder eine zentrale, leitende Position im Unternehmen zu erreichen oder alternativ auch ein Wechsel in die Selbständigkeit.

✶ Tiede Ina

Steckbrief

Beruf: Hotelmanagerin. Funktion: Direktorin. Tätig bei: Arcotel Hotel AG., 1090 Wien, Boltzmanngasse 8. Geboren - Datum, Ort: 11. Juli 1970, Merseburg. Eltern: Karin und Horst. Hobbies: Lesen, Computerspiele, Joggen, Schwimmen, Spaziergänge in Wien.

Karriere

Welche waren die wesentlichste Stationen Ihrer Karriere? Ich wurde in der Deutschen Demokratischen Republik (DDR) geboren; mein Vater war Elektriker, meine Mutter Volksschul-Lehrerin. Mein Wunsch war es, Stewardeß zu werden, was jedoch nicht zustande kam, da ich nicht die erforderliche Größe habe. Mir wurde gesagt, daß es einen ähnlichen Job auf dem Boden gibt, und das ist die Arbeit in der Hotellerie. Ich absolvierte eine Lehre und begann als Empfangs-Sekretärin zu arbeiten. Meine weitere Tätigkeit ist mit der Rezeption verbunden. Nach der Wende im Lande wurde unser Hotel von der Kette „Radisson" übernommen, viele Mitarbeiter wurden entlassen, ich blieb aber. Nach vier Jahren der Karriere-Entwicklung betraute man mich mit der Funktion der Assistentin des Front-Office Managers. 1996 lernte ich meinen Lebensgefährten - einen Österreicher - kennen und übersiedelte nach Wien. Bald nach der Übersiedlung begann ich an der Rezeption des Hotels „Wimberger" der Arcotel-Gruppe zu arbeiten. Meine Arbeit wurde anerkannt, ich bekam immer mehr Verantwortung übertragen, bis ich im Jahre 1998 das Angebot erhielt, das zweite Hotel des Arcotel, welches vor der Eröffnung stand, zu übernehmen. Für mich bedeutete dies eine Herausforderung, die ich gerne akzeptierte. So war ich bei der Aufbauphase des neuen Betriebes aktiv dabei und leite seit der Eröffnung dieses Haus als Direktorin.

Zum Erfolg

Was ist Ihr Erfolgsgeheimnis? Großes Engagement, Identifikation mit dem Beruf, Kommunikationsfähigkeit. **War diese Position für Sie erstrebenswert?** Nein, ich war mit meiner Funktion als Assistentin des Front-Office

Managers sehr zufrieden; als ich nach Wien kam war mir klar, daß ich wieder von „Null" beginnen muß. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Ein positives Feedback meiner Gäste, Freude an der Arbeit, Anerkennung von meinem Team und selbstverständlich Gewinne des Unternehmens. Privat heißt es, Zeit für mich und meinen Lebenspartner zu haben und die Möglichkeit, unseren außerberuflichen Interessen nachzugehen. Mein Erfolgswunsch ist, den Beruf mit dem Familienleben harmonisch verbinden zu können. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Ich sehe mich als einen Teil des Teams und springe überall ein, wo Not am Mann ist. Mir ist wichtig, offen zu sein, meinen Mitarbeitern einen gewissen Freiraum zu lassen und ein gutes Betriebsklima aufzubauen. Ich nehme mir die Zeit und versuche jeden Tag mit jedem Mitarbeiter mindestens fünf Minuten zu sprechen, um ihm das Gefühl zu geben, daß er als Mensch für mich wichtig ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Dieses Haus erfolgreich zu führen und das Ganze noch mehr in Schwung zu bringen. Mir ist es ein Anliegen, unser Team zu behalten und die von uns gesteckten Ziele zu erreichen.

✱ Tiefengraber Andreas-Peter

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Fastrun.at AG., 9500 Villach, Moritzstr. 2. Geboren - Datum, Ort: 29. Oktober 1977, Bruck an der Mur. Eltern: Peter und Andrea. Hobbies: Segeln, Surfen, Skifahren, Langlaufen und Golf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich maturierte 1996 am Neusprachlichen Gymnasium in Mürzzuschlag. Danach absolvierte ich die einjährige Ausbildung beim Bundesheer. Dieses einschneidende, und für mich sehr wichtige Erlebnis, lehrte mich die Wichtigkeit der Menschenkenntnis, und die Disziplin. Daraufhin wechselte ich zum Betriebswirtschaftsstudium nach Graz, an die Karl Franzens Universität. Nach zwei Semestern übersiedelte ich für ein halbes Jahr nach Kalifornien, um mir die UCLA Ausbildung in Los Angeles anzueignen. Um mich im Bereich des Marketings zu professionieren, wählte ich die angewandte Praxis, da mir sehr schnell klar war, daß mir nur Erfolgserlebnisse meinen richtigen Weg zeigen konnten. Schon während meiner Studienzeit ärgerte mich immer die Unzulänglichkeit von Internet-Suchmaschinen. Daher war nach meiner Rückkehr nach Österreich die Perfektionierung der Suchmaschine im Internet die dringlichste Aufgabe, die meine Freunde und ich bewerkstelligen wollten. Da es uns außerordentlich gut gelang, die Suchfunktionen zu optimieren, waren wir bald in aller Munde. Durch diesen Erfolg wurde ein Großinvestor, eine österreichische Bank auf uns aufmerksam, und beteiligte sich mit 40 Prozent an unserem gegründeten Unternehmen, der FastRun.at AG. Ich setze im Marketing auf sehr alternative Methoden, wie die des Revers-Planing. Ein Revers-Planing ist nicht nur die virtuelle Präsenz, sondern vor allem auch als physische Darstellung gedacht.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist sicher erstmals die eigene innere Zufriedenheit, welche man über die Erreichung von Zielen findet. Sehr wichtig ist es, auf Situationen flexibel reagieren zu können, um mit dieser inneren Einstellung für neue Situationen gewappnet zu sein. Man sollte den Mut besitzen, neue Ideen zu entwickeln und durchzuführen, oder aber man spezialisiert sich auf die Verbesserung bzw. Verfeinerung von bereits bestehenden Ideen. Das Wichtigste ist, daß man Erfolg für sich selbst definiert, um den Erfolg überhaupt anstreben zu können. Ein sehr wichtiger Faktor im Erfolgsleben ist, sich immer wieder neuen Herausforderungen zu stellen, bzw. sich sogar immer wieder neue zu suchen. Die Zielsetzung muß jeder Mensch für sich selbst bestimmen. Diese sind die Motivation, wodurch Ziele erreichbar werden. **Glauben Sie, ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu werden?** Dumpfe Imitation ist sicher einer der schlechtesten Wege, um erfolgreich zu werden. Gut kopiert ist sicher besser, als schlecht erfunden, wobei wir jedoch anerkennen müssen, daß wir nicht alle Erfinder sind. Wenn jedoch jemand eine Idee hat, sollte er/sie 0auf jeden Fall prüfen, wie sich diese Idee entwickeln könnte. **Wie erkennen Sie Chancen und wie nützen Sie diese?** Wenn man eine Chance als Chance erkennt, ist es meistens schon zu spät. Man muß lernen, sich auf sein Gefühl zu verlassen, da bei erkannten Chancen die Unsicherheitsfaktoren überwiegen, und man sie daher vorher schon als richtig und wahr anerkennen muß, um den Mut zu behalten der nötig ist, um Chancen wahrzunehmen. Die Modellierung einer Chance ergibt ein so großes Spektrum von Möglichkeiten, daß bei vielen Menschen die Angst der Niederlage überwiegt, und sie deshalb die angebotene Chance nicht wahrnehmen. Nur die Verkoppelung von Intuition und Mut ergeben die Umsetzung von Ideen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Es gibt einige Dinge auf die ich stolz bin, und es gibt Dinge, die ich für verbesserungsfähig erachte, daher sehe ich mich im Moment als bedingt erfolgreich. Da ich aber weiß, daß ich immer besser werde, liegt mein tatsächlicher Erfolg in der selbst gestaltenden Zukunft. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es ist wie so oft im Leben, daß es vielen Faktoren zu verdanken ist, wenn man erfolgreich ist. Ich glaube, daß es bei mir mit meinem 14ten Lebensjahr begann. Mich ärgerte die Tatsache, daß es an unserer Schule keine Schülerzeitung gab, daher bildete ich ein Team, um eine zu gründen. Mich faszinierte die Möglichkeit, etwas aus eigener Kraft zu schaffen. Ich benötigte die Herausforderung des Lebens, um meiner größten Angst, der Routine zu begegnen. Sehr wichtig finde ich für mich, daß ich lerne, mich immer besser in andere Menschen hineinzudenken, und je besser ich diese Fähigkeiten erlerne, desto erfolgreicher verläuft mein Leben. **Haben Sie Ihre Tätigkeit immer schon angestrebt?** Ich stamme aus einer seit sechs Generationen, selbständig denkenden Unternehmer-Familie. Meine Familie lehrte mich das unternehmerische Denken und Handeln. Ich habe Vereine und Radiosendungen gegründet, da ich niemals immer nur dieselben Tätigkeiten ausüben möchte. Die Herausforderung an sich, ist die Leistungserhöhungsmöglichkeit. Ich war immer schon bestrebt, Herausforderungen anzunehmen, um sie einer Lösung zuzuführen. Selbstlob für erreichtes aber wunschvolles Weiterdenken für noch nicht Erreichtes, ist die innere Einstellung, mit der ich meine Aufgaben erledige. **Was möchten Sie persönlich noch erreichen?** Wir haben nicht nur den FastRunner als Roller, sondern wollen eine komplette Produkt Palette aufbauen. Da wir sehr namhafte Firmen, wie Reewe, Intersport, Metro und Hofer zu unseren Kunden zählen dürfen, ist es für mich selbstverständlich, noch große Ziele erreichen zu wollen. Wir haben bereits 300.000 Stück FastRunner verkauft, und wollen den Namen Fast Runner als Marken Name einführen. Ein sehr großes Ziel ist sicher der Abschluß meines Studiums. Im privaten Bereich ist mir ein intaktes Familienleben wichtig, da ich in allen meinen Teilpersönlichkeiten erfolgreich sein möchte. **An welchen Personen-Kreis wenden Sie sich, wenn Sie selbst Rat benötigen?** Die Bereicherung im Leben, liegt vor allem in den Erfahrungen von zwischenmenschlichen Beziehungen, daher sind alle Menschen, denen wir im Leben begegnen, wichtig und zielführend.

✱ Timmermann Gernot

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Bang & Olufsen GmbH., 1130 Wien, Hietzinger Kai 137a. Geboren - Datum, Ort: 19. März 1944, Pernitz. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Rita (1969), Ulla (1974) und Domenik (1983). Eltern: Theresia und Walter. Mitgliedschaften: IAA. Hobbies: Tennis, Skifahren, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich bin im nördlichen Niederösterreich aufgewachsen. Damals war meine Heimat von den Russen besetzt und es waren keine großen Ausbildungsmöglichkeiten vorhanden. Ich machte eine Lehre als Verkäufer bei Julius Meinl, einem damals sehr renommierten Betrieb. Von zehn Kandidaten hat man einen Lehrling aufgenommen. Ich lernte den Beruf von der Pike auf. Nach dem Bundesheer ging ich nach Hamburg, um meinen Horizont zu erweitern. Mein Vater war aus Hamburg, wodurch es auch für mich leichter war, mich dort zu etablieren. Zweieinhalb Jahre arbeitete ich im Handel bei einem Export-Import Unternehmen und als ich zurück kam, ging ich zu Nestlé. In 15 Jahren habe ich es zum Regionalleiter gebracht und sammelte viel Erfahrung. 1980 wurde ich von einem ehemaligen Agenten von Bang & Olufsen angesprochen, den Verkauf in Wien zu übernehmen. Diese Tätigkeit, die mit Marketing zu tun hatte, reizte mich. Ich sah meine Aufgabe darin, nicht nur Produkte, sondern einen gewissen Lebensstil zu verkaufen. 1982 kam es zur Gründung einer Tochtergesellschaft in Wien. Ich wurde nach Dänemark eingeladen, wo man mich fragte, ob ich den Aufbau dieser Niederlassung übernehmen möchte. Ich habe das als Herausforderung empfunden und zugesagt. Seit 1982 bin ich als Geschäftsführer für den Verkauf, Marketing und Service in ganz Österreich zuständig. 2000 feierten wir das 75-jährige Jubiläum, der Entstehung der Firma Bang & Olufsen, was für unsere Branche sehr viel ist, da diese sehr schnellebig ist. Wir sind besonders stolz, daß unsere Produkte vom Entwurf bis zur Fertigstellung ausschließlich in Dänemark hergestellt werden. Durch diese Abwicklung wird höchste Qualität unserer Geräte gewährleistet, wodurch wir international bekannt sind. In letzter Zeit eröffenten wir zwei neue Geschäfte in der Innenstadt, wo wir uns zum Ziel gesetzt haben, ein Einkaufserlebnis anzubieten. Insgesamt gibt es in Wien neun Geschäfte, welche von unabhängigen Händlern geführt werden. Die Ausstattung unserer Geschäftslokale ist weltweit einheitlich, sie sind sofort wiedererkennbar. Unser Streben ist, noch konsequenter an der Qualität der Präsentation zu arbeiten und die Händler davon zu überzeugen, daß unsere Produkte eine andere Art der Präsentation benötigen. Trotz der Reduktion der Händler, steigerte sich der Umsatz, da wir mehr in die Kundenbetreuung investieren, und sich dieses natürlich in den Verkaufsergebnissen wiederspiegelt.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil es uns gelungen ist, uns zu etablieren, eine wesentliche Steigerung und ein gutes Image zu erreichen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Privat, ist es eine hermonische Familie, meine innere Zufriedenheit. Beruflich bedeutet Erfolg, den Einklang mit sich selbst und mit der Arbeit zu finden. Ende des Jahres reduziert sich das auf Zahlen, doch nicht weniger wichtig ist eine positive Einschätzung unserer Arbeit von den Partnern. Erfolg bedeutet auch, daß man trotz des harten Berufslebens, die Menschlichkeit nicht aus den Augen läßt. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Kooperativ und demokratisch. Dänemark ist ein sehr demokratisches Land, und das prägt den Stil in unserem Unternehmen. Jeder wird mit dem Vornamen angesprochen, wir sind alle per Du. Jeder soll auch seine Kritik offen aussprechen, und wichtig ist, daß die Mitarbeiter motiviert sind. Nur dann können sie gute Leistungen erbringen. Man muß Zielvorgaben einteilen, mit denen man sich identifiziert. Ich führe mit meinen Mitarbeitern einen offenen Gedankenaustausch und betone immer, daß in unserem Unternehmen jeder gleich wichtig ist, nur die Aufgaben und die Verantwortung sind verschieden. Das schlägt sich in den Gehältern nieder. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch unsere Partner in Österreich, die unsere Produkte verkaufen. Wenn sie damit erfolgreich sind, ist das die beste Anerkennung für mich. **Was ist für Sie ein Rückschlag?** Wenn ich Ziele nicht erreicht habe. Wenn so etwas eintritt, dann analysiere ich, was ich verbessern kann, wo die Fehler liegen. Beim Umgang mit den Rückschlägen ist die Selbstkritik von großer Bedeutung. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Erfolg, aus der Familie, die eine sehr wichtige Voraussetzung für Erfolg im Beruf ist. In der Familie kann ich abschalten, den Sinn des Lebens neu erkennen. Die Natur ist eine Kraftquelle für mich , die Zeit, die ich auf dem Land verbringen kann. **Ihr Leitsatz?** Ich empfinde es als meine Hauptaufgabe, verschieden strukturierte Menschen auf ein gemeinsames Ziel zu bringen. **Ihre Ziele?** Weiterhin unsere Erfahrung in eine glaubwürdige Präsentation der Produkte und in die Vermittlung ihrer Qualität zu investieren.

✱ Tittel Rosemarie

● Steckbrief

Beruf: Konditormeisterin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Café Konditorei Rosemarie Tittel., 2191 Gaweinstal, Brünnerstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 7. August 1950, Gaweinstal. Familienstand: Verheiratet mit Arnold. Eltern: Leopoldine und Alfred. Hobbies: Reisen, Lesen, Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der einjährigen Haushaltungsschule absolvierte ich im elterlichen, vom Großvater 1940 gegründeten Konditoreibetrieb von 1965-68 die Konditorlehre und bin bis dato hier tätig. 1975 legte ich die Meisterprüfung ab und als mein Vater 1987 in Pension ging, übernahm ich die Firma, die seit 1963 eine Cafe-Konditorei ist. 1991 baute ich den Verkaufsraum um und richtete ihn neu ein, 1992 wurde die Backstube technisch auf den neuesten Stand gebracht. Wir sind eine klassische Cafe-Konditorei mit Platz für ca. 45 Personen, im Sommer betreiben wir zusätzlich einen Gastgarten mit 20 Sitzplätzen. Zur Zeit beschäftigen wir drei Mitarbeiter. Mehlspeisen und Eis erzeugen wir selbst, dabei haben wir uns auf Hochzeitstorten und Sonderwünsche spezialisiert. Seit zwei Jahren nehmen wir mit unseren exquisiten Hochzeitstorten an Hochzeitsmessen und -ausstellungen im Weinviertel teil.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß meine Erzeugnisse von meinen Kunden mit Begeisterung angenommen werden. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich denke, daß die hohe Qualität meiner Ware und meine Kreativität ausschlaggebend für meinen Erfolg ist . Außerdem ist es mein hoher persönlicher Arbeitseinsatz und meine Art, mit Menschen umzugehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil es mir gelingt, diesen traditionellen Betrieb auch noch in der heutigen Zeit erfolgreich zu führen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich ab 1991 den gesamten Betrieb renovieren konnte, wurde mir so richtig bewußt, daß ich es geschafft hatte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das war der Umbau, denn meine Kunden fühlen sich im neu eingerichteten Lokal wesentlich wohler. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Leider wird in unserer Branche sehr viel „gepfuscht", mit diesem Problem sind wir aber sicher nicht alleine. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter müssen an selbständiges, kreatives Arbeiten bereits gewöhnt sein, wenn sie hier zu arbeiten beginnen. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Ich werde als freundschaftliche, fast schon familiäre Vorgesetzte gesehen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man kann nur mit sehr viel persönlichem Einsatz zu Erfolg kommen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe vor, mir trotz der vielen Arbeit in Zukunft mehr persönlichen Freiraum zu schaffen.

✶ Tobisch Franz

Steckbrief

Beruf: Touristikkaufmann. Funktion: Vorstand. Tätig bei: N-U-R Neckermann Reisen AG., 1020 Wien, Lassallestraße 7a. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1952, Wolfradshausen. Ehrungen: Globale Auszeichnungen für touristische Erfolge in Zielländern. Hobbies: Reisen, Musik, Natur.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Kurz vor meinem Abitur beschloß ich, mir, geprägt von meiner Zeit, den Sechzigern, die Welt anzusehen, und reiste ein Jahr lang durch Europa. Danach kehrte ich nach Deutschland zurück und arbeitete zunächst in einer Diskothek, bevor ich das Abitur absolvierte und bei Touropa die kaufmännische Ausbildung im Touristikfach machte. Dabei lernte ich die verschiedensten Stationen kennen, und kam schließlich in die Presseabteilung, wo ich am Projekt „25 Jahre Touropa" mitarbeitete. Kurz darauf wurde ich Abteilungsleiter für den Bereich Seereisen, einige Zeit später Assistent des Bereichsleiters. Ende der 70er Jahre wurde Touropa mit der TUI verschmolzen, deren Firmensitz sich in Hannover befindet, und meine Karriere schien zunächst vorgezeichnet. Friedrich Jahn, der Gründer der Wienerwald Restaurants gründete damals jedoch Jahn Reisen, mit Sitz in München, und ich stieg als Mann der ersten Stunde als Bereichsleiter für Kreuzfahrten in seinem Unternehmen ein, wurde Prokurist und schließlich Bereichsleiter für die Gesamttouristik. Ende der 90er bot mir ein türkischer Großindustrieller, der sich einige Hotels gekauft hatte und nun den Vertrieb selbst übernehmen wollte, die Chance, bei ihm einzusteigen. 1999 bauten wir die Hotelgesellschaft World of Wonders mit zwei Hotels in der Türkei, sowie je einem Veranstalter in Deutschland und Rußland auf, und ich wechselte somit plötzlich auf die Seite meiner früheren Lieferanten. Diese Erfahrung war eine sehr nützliche für mich. Im Jänner 2000 nahm ich das Angebot an, Vorstandsmitglied bei Neckermann zu werden. Heute leite ich die Bereiche Touristik und Marketing für den österreichischen Markt, sowie das Coaching für unsere Satelliten Ungarn und Slowenien. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Neckermann schafft seine Unverwechselbarkeit über die Schiene Qualität und Service, die ich als viele kleine Bausteine begreife, als eigentliche Banalitäten des Alltags; Dinge, die dem Kunden gar nicht auffallen sollen. Dieser Bereich funktioniert jedoch nur, wenn ich ständig hinterfrage, wie kundengerecht mein Katalog ist, ob er alle relevanten Informationen bietet, ob ich ihn noch verbessern kann, etc.. Das Unternehmen legt größten Wert auf die Betreuung vor Ort, denn wir verkaufen im Prinzip nichts anderes als Emotionen. Dabei haben wir sogar eine Zwitterstellung, fungieren wir doch als Lieferant einerseits für die Reisebüros und andererseits für den Reisenden selbst. Wir sehen in jedem Fall beide Kunden als König.

Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Touristik, also das, was Urlaub sein soll, ist etwas, das man nicht lernen kann: sie ist die Erfahrung, die ich selbst durch sehr viele Reisen gemacht habe. Ich bin also durchaus ein Mensch, der sehr viel mit dem Bauch denkt. Ich reise sehr viel und wäge dabei ab, ob am Markt Interesse an einem bestimmten Gebiet besteht. Dabei kann ich sehr gut auf die Menschen vor Ort, auf ihre Geschichte und ihre Mentalität eingehen: meine Stärken liegen in der Kommunikation und im persönlichen Einfühlungsvermögen. Eine meiner wichtigsten Fähigkeiten ist das Zuhören, aber auch das richtige Argumentieren. **Wie definieren Sie Erfolg?** Ich definiere Erfolg vor allem über das Unternehmen, und fühle mich erfolgreich, wenn ich mit meinen Mitarbeiter tatsächlich im Sinne der Human Resources umgehe. Wenn ich sehe, daß unser Angebot am Markt angenommen wird, und der Markt immer noch wächst, ist das für mich Erfolg. Wesentlich ist es für mich, mich nicht selbst unter Erfolgsdruck zu setzen oder mich von außen unter Druck setzen zu lassen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Unsere Geschäftspartner setzen sich aus Lieferanten und dem Vertrieb zusammen; beiden gegenüber gilt natürlich als Voraussetzung die absolute Seriosität. Ein weiteres wichtiges Kriterium ist für mich die offene und absichtslose Kommunikation auf allen Ebenen, die ich nach innen und außen transportieren muß. So bin ich auch viel eher in der Lage, Konflikte zu lösen und beispielsweise mit Reklamationen umzugehen. **Welche brancheninterne Änderungen würden Sie vornehmen?** Ein Grundsatz, den ich unbedingt verwirklichen will, ist offene Kommunikation mit Mitarbeitern umzusetzen. Ich denke, man muß Mitarbeiter an Arbeiten heranführen, indem man ihnen Verantwortung delegiert. Ich bin davon überzeugt, daß jedes große Unternehmen vor allem mündige und kritikfähige Mitarbeiter braucht, man kann Mitarbeiter nicht zu Befehlsempfängern degradieren und sich anschließend wundern, daß Entscheidungen nicht umgesetzt werden. Deshalb sollten wir gerade in unserer Branche viel in unsere Mitarbeiter investieren, sie ausbilden und coachen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich löse Probleme, indem ich sie offen anspreche. Weiters kann ich sehr genau einschätzen, welche Faktoren ein Problem bedingen. Wenn diese Faktoren nur temporär sind, ist es sinnlos, das Problem auf höchster Ebene lösen zu wollen. Ich denke, ich kann ruhig riskieren, eine Sache über- oder unterzubewerten, solange ich offen und ehrlich bleibe. **Ihre Ziele?** Unser Ziel ist es, mittel- bis langfristig Marktführer zu werden. Die kurzfristigen Ziele liegen im Bereich der Kultivie-

rung von Service und Qualität, in ständiger Hinterfragung und Verbesserung unseres Angebotes. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man sollte unbedingt dem nachgehen, was einen selbst fasziniert, dann hat die Arbeit die man leistet nämlich eine ganz andere Qualität. Man muß Interesse an einer Sache haben, und dieses Interesse kultivieren. Persönlicher Ehrgeiz ist immer wichtig, aber man muß darüber hinaus das Glück haben, auf jemanden zu treffen, der die Fähigkeiten erkennt und fördert. Eine fundierte Ausbildung ist eine gute Basis, wesentlicher ist die Praxis und das Verständnis für einen Beruf; als sehr wesentlich schätze ich Sprachkenntnisse ein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin zufrieden mit dem Erreichten, weil ich meine persönlichen Ziele umsetzen konnte.

✶ Torti Lionello Lic. Oec.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Gottardo Asset Management GmbH., 1010 Wien, Singerstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 25. April 1933, Lugano (Schweiz). Familienstand: Verheiratet mit Greta. Kinder: Alessio (1961) und Leonida (1966). Schöpferische Akte: Fachartikel in der Fachpresse. Mitgliedschaften: Lions Club International. Hobbies: Beruf, Lesen, Politik und Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura 1952 im Tessin studierte ich Volkswirtschaft an der Handelshochschule in St. Gallen. Ich schloß das Studium mit dem Titel Lic. Oec, ab, was in Österreich den Abschluß als Diplomkaufmann gleichkommt. Von 1956 bis 1958 studierte ich Betriebswirtschaftslehre an der Hochschule für Welthandel in Wien. 1958 bis 1959 war ich als Journalist bei Giornale del Popolo, eine bedeutende Tageszeitung der italienischen Schweiz, in Lugano tätig. Dann wurde ich Assistent des Direktors bei Alu Suisse AG in Venedig und von 1960 bis 1962 Direktionssekretär bei der Banco Ambrosiano in Mailand. 1962 wurde ich Direktor der Tessiner Arbeitgebervereinigung in Lugano. 1972 bis 1955 wechselte ich als Direktor des Marketing und der Vermögensverwaltung zu Banco del Gottardo in Lugano. Daneben war ich von 1991 bis 1997 der Gesellschaftervertreter für die Banca der Gottardo in der Wiener Gesellschaft und ab den 1. Jänner 1998 bin ich operativer Geschäftsführer der Gottardo Asset Management GmbH. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir beschäftigen uns mit der Vermögensverwaltung von Privatpersonen (österreichische wie auch ausländische Kunden, zum Beispiel aus Tschechien, Italien, Schweiz, u.a.) und institutionelle Kunden wie Versicherungen, Pensionskassen und Genossenschaften. Dazu verwalten wir einen spezialisierten Aktienfond für Osteuropa (der Ostvalor).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg definiert sich durch Anerkennung von außen. Wachse ich durch diese Anerkennung zu einer individuellen Persönlichkeit heran, bin ich erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich wirke glaubhaft und äußerst vertrauenerweckend dem Kunden gegenüber. Diese Ausstrahlung habe ich einerseits durch die Begabung für meinen Beruf und anderseits durch meine jahrzehntelange Erfahrung im Finanzbereich. Ich kenne die Märkte, kann Risiko kalkulieren und künftige Tendenzen aufzeigen. Natürlich bin ich erfolgreich, weil ich ein intaktes Familienleben führe und eine Lebenspartnerin habe, die mich in all meinen Entscheidungen immer unterstützt hat. Das Unternehmen ist zudem erfolgreich, weil meine Mitarbeiter ebenso glaubhaft und kompetent wirken, da wir nur die Besten der Besten bei uns beschäftigen und sie immer wieder geschult werden. Ehrlichkeit und Kompetenz ist uns wichtig. Wir sind eine Gesellschaft mit einer Schweizer Mutterfirma und haben dadurch weltweit besten Ruf und gehen individuell auf jeden einzelnen Kunden ein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe fast alles erreicht was ich wollte. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Niederlagen gehören zum Leben. Ich muß sie nur im richtigen Blickwinkel sehen, also positiv. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe meine Kraft aus meinem Inneren und dem Umgang mit jungen Menschen. Ich habe eine liebende Frau, die mich in allen geschäftlichen Dingen stets unterstützt hat. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich muß immer ich selbst bleiben und mich mit meiner eigenen Persönlichkeit präsentieren. Heute geht es nicht darum, was ich mache, sondern wie ich etwas mache. Ich muß offen bleiben und Selbstvertrauen aufbauen und ausstrahlen. Gute Grundausbildung muß sein, dann muß eine Spezialisierung auf einem Gebiet erfolgen. Die Universität muß jungen Personen so auf das Leben vorbereiten, daß Sie später als Mensch Probleme lösen können. **Ihr Lebensmotto?** Früher hatte ich einen italienischen Bankier als Vorbild. Heute fungiere ich hoffentlich als Vorbild. Ich strebe vorwärts und versuche alle Probleme mit positivem Denken anzugehen.

✶ Totter Veronika

● Steckbrief

Beruf: Industriekauffrau. Funktion: Verkaufs- und Exportleiterin. Tätig bei: Österreichische Linoleum Wachstuch und Kunstlederfabrik AG., 2514 Traiskirchen, Badener Straße 9-11. Geboren - Datum, Ort: 24. Oktober 1954, Traiskirchen. Familienstand: Verheiratet mit Alfred. Kinder: Marion-Christine (1984). Eltern: Josefine und Erich. Hobbies: Sport.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Handelsschule in Baden, und arbeite im Anschluß daran zwei Jahre lang in der Semperit-Zentrale in Wien, wo ich in der Beschaffung, beziehungsweise im Maschineneinkauf tätig war. 1974 nahm ich das Angebot an, als Chefsekretärin bei der Firma ÖLW einzusteigen. Nach fünf Jahren im Sekretariat wurde ich gebeten, den Exportleiter zu vertreten, der damals speziell Kunden aus Norwegen, Schweden und Deutschland betreute. Danach übernahm ich selbst die Leitung dieses Bereichs, und übe die Tätigkeit bis dato aus. Seit drei Jahren bin ich zudem Mitglied des Aufsichtsrates.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, persönliche Ziele, Träume und Visionen zu verwirklichen. Erfolgreich fühle ich mich, wenn ich mit mir selbst zufrieden sein kann, und in der Welt, die ich mir

geschaffen habe, glücklich bin. Zum Erfolg gehört für mich aber auch, immer wieder neue Ziele zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin sehr kommunikativ und kann auf Menschen zugehen. Zu meinem Berufsbild gehört es, Vertrauen zu erwecken. Ich habe die Erfahrung gemacht, daß sich alle Türen öffnen, wenn man den Menschen freundlich entgegenkommt. Dazu gehört für mich auch das Erscheinungsbild, weiters die Fähigkeit, zuhören zu können. Mein Beruf macht mir zudem Spaß, ich kann dabei meine kreative Seite einsetzen: Ich bin ein sehr positiver Mensch, und freue mich, daß ich meine eigenen Ideen verwirklichen kann. Weiters verfüge ich über Organisationstalent und habe ein gutes Gespür für meine Mitarbeiter. Ich baue bei meinen Mitarbeitern auf Verläßlichkeit und Ehrlichkeit, und bin auch ein Mensch, der ehrlich gemeintes Lob ausspricht. Unser Unternehmen setzt auf Qualität und Verläßlichkeit, und darauf legen unsere Kunden großen Wert. Auf meinem beruflichen Gebiet kommt es sehr stark darauf an, Neuem nicht verschlossen gegenüber zu stehen, und sich dem Zeitgeist anzupassen. Man muß sich auf dem Markt umsehen, und die Kundenwünsche respektieren; überdies finde ich es wesentlich, Kundenkontakte zu pflegen, indem man beispielsweise einen kurzen Anruf tätigt, auch wenn es kein Problem gibt, das gelöst werden sollte. Ich betrachte meine Kunden als Partner, und versuche in jedem Fall, gut mit ihnen zusammenzuarbeiten. Ich brauche immer wieder neue Herausforderungen und mein Credo lautet, daß es keine Probleme gibt, die man nicht lösen könnte. Das Unternehmen ist auch deshalb sehr erfolgreich, weil die meisten Mitarbeiter schon sehr lange im Betrieb arbeiten und sich somit voll damit identifizieren können. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Von meinen Mitarbeitern erwarte ich, daß sie von ihrer Tätigkeit überzeugt sind und sie gern machen. Ich bin im Haus Ausbildungsleiterin und habe bis jetzt sechs Lehrlinge ausgebildet; und ich führe auch die Bewerbungsgespräche durch. Ich denke, man kann einen Menschen nicht beim ersten Kontakt bewerten; aber gutes Auftreten ist doch ein wichtiger Faktor. Ich glaube, in einem Gespräch läßt sich am besten herausfinden, welche Einstellungen und Pläne ein Mensch hat. Für mich sind Zeugnisnoten etwas sehr Relatives, sie sagen nicht immer viel über einen Menschen aus, ich lege mehr Wert auf Menschlichkeit und Persönlichkeit. Aufnahmefähigkeit und der Wille zur Kooperation sind ebenfalls ausschlaggebend für die Zusammenarbeit mit einem neuen Mitarbeiter. **Gab es in Ihrer Karriere einen Schritt, der besonders wichtig war?** Nach 27 Jahren im Unternehmen betrachte ich es als wichtigen Schritt, das Angebot der ÖLW angenommen zu haben. Ich habe sehr viel Freude an meiner Arbeit und betrachte diese Entscheidung im nachhinein als eine sehr Erfolgreiche. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich deshalb als erfolgreich, weil ich mit meinem Leben sehr zufrieden bin. Ich bin auch sehr glücklich über meine Familie, die mir sehr viel Kraft und Rückhalt gibt. **Setzen Sie sich dezidierte Ziele?** Ja, absolut. Mein Ziel ist, dazu beizutragen, daß es dem Unternehmen so lang wie möglich gut geht. Ich schiebe Dinge vor allem nicht auf die lange Bank. Wenn ich mir etwas vorgenommen habe, gehe ich rasch daran, es auszuführen. **Wie wichtig ist Ihnen Anerkennung?** Eigentlich ist mir Anerkennung nicht übermäßig wichtig, auch wenn ich mich darüber freue. Viel wesentlicher ist für mich, etwas bewältigt zu haben und damit zu sehen, daß ich es schaffen kann. **Haben Sie einen Rat für die nächste Generation?** Ich würde jungen Menschen raten, sich genau zu überlegen, was sie eigentlich tun oder werden möchten. Ich hege den Verdacht, daß es der jungen Generation an Vorbildern und Traumzielen mangelt, obwohl der Standard der Information und Ausbildung immer besser wird. Wichtig wäre die Neuentdeckung des Miteinander-Redens, das der Jugend wieder mehr Türen öffnen würde.

* Trattner Brigitte Dipl.-Kfm.

Holiday Inn

● Steckbrief

Beruf: Managerin. Funktion: Direktorin. Tätig bei: Holiday Inns B.V. Zweigniederlassung Wien., 1100 Wien, Triesterstraße 72. Geboren - Datum, Ort: 15. November 1965, Friesach. Schöpferische Akte: Fachartikel in internen Zeitschriften. Hobbies: Reisen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura 1985 ging ich zunächst eineinhalb Jahre nach London, wo ich als Koch/Kellner im Hilton arbeitete. Danach wurde ich ins Wiener Hilton transferriert, wo ich vier Jahre lang verschiedene Stationen von der Rezeption bis zum Verkauf durchlief. Mein weiterer Weg führte mich auf einen Luxusdampfer in die Karibik. Nach einem Jahr kündigte ich am Schiff und nahm ein Jobangebot als stellvertretende Empfangschefin und schließlich als Empfangschefin im Inter-Continental Zürich an. Danach arbeitete ich ein Jahr lang in einer technischen Firma in Wien als Assistentin des Verkaufsleiters, aber es zog mich zurück in die Hotellerie, und so kam ich nach einem weiteren dreiviertel Jahr in Tunesien in Kontakt mit Holiday Inn Passau, wo ich in relativ kurzer Zeit zur stellvertretenden Direktorin befördert wurde. Nachdem ich in Essen ein Haus für Holiday Inn eröffnet hatte, bin ich seit Mitte Oktober 2000 als Direktorin des Holiday Inn in Wien, tätig. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir sind ein sehr junger Betrieb, und versuchen ständig, uns zu verbessern. Unser Ziel ist es, dem Gast gute Qualität zu bieten, und seine Bedürfnisse absolut ernst zu nehmen. Gerade im Bereich des Restaurants ist es uns ein Anliegen, die Angebote permanent zu verändern, und den Trends zu folgen. Seit einem Monat führen wir zum Beispiel eine Sushi-Ecke, die wir auch als Take-Away für die umliegenden Firmen betreiben. Relativ neu ist auch die Etablierung eines eigenen Transferservices, das wir dem Gast als zusätzlichen Service anbieten.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Was mich an meinem Beruf immer fasziniert hat, sind die Möglichkeiten. Ich kann zum Beispiel nicht sagen, wo ich in drei Jahren sein werde, und in dieser Hinsicht bin ich sehr neugierig und bereit für neue Herausforderungen. Ich habe größtes Interesse, meine Arbeit nicht gut, sondern besser zu machen. Ich glaube weiters, daß mein selbstbewußtes Auftreten viel zu meinem Erfolg beiträgt, wobei es natürlich auch in meiner Berufserfahrung begründet ist. Ich versuche, mit meinen Mitarbeitern offen und ehrlich umzugehen, und ich bin überzeugt, daß Teamarbeit etwas sehr Wichtiges ist. Ich stand in meinem Leben schon zwei Mal vor der richtungsweisenden Entscheidung Partnerschaft oder Ausland; ich habe mich beide Male für das Ausland entschieden, und noch keine Minute bereut. **Wie definieren Sie Erfolg?** Persönlicher Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn man seinen Beruf zum Hobby machen kann, zweitens verstehe ich darunter, die eigenen Ziele zu erreichen. Anerkennung von außen ist mir natürlich wichtig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich bin regelmäßig auf Reisen, und ich zelebriere das mit meinem Freund, der selbst viel im Ausland tätig ist. Das ist für mich die beste Möglichkeit, völlig abzuschalten und meine Batterien wieder aufzuladen. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich mußte mich, besonders als Frau, irgendwann entscheiden, ob

ich eine Familie gründen, oder den Karriereweg gehen möchte. Die Grundvoraussetzung für Erfolg ist dabei, daß man seinen Beruf mit Liebe und Freude macht. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich denke, das Wichtigste ist einmal, das Problem nüchtern zu betrachten und es mit allen Beteiligten zu analysieren. Oft muß man seine Strategie neu überdenken und sich eventuell neue Ziele setzen. In meinem Leben gab es allerdings noch nie große Niederlagen, und deshalb begegne ich diesem Thema auch sehr gelassen. Sollte ich zum Beispiel irgendwann gekündigt werden, bin ich mir sicher, daß ich schnell wieder einen guten Job finden würde. Auch wenn ich dort wahrscheinlich weiter unten anfangen müßte, könnte ich mich in so einem Fall wieder hocharbeiten. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto?** Man muß erstens immer ganz genau wissen, was man will, und zweitens muß man seinen Beruf mit Freude machen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich persönlich als erfolgreich, weil ich das, was ich machen wollte, auch erreicht habe.

✱ Trauttmansdorf Georg

„Wichtig war und ist es, die Marktchancen zu erkennen und sie richtig zu bedienen."

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann, Geschäftsführer der Schwesterfirma Automotiv Beteiligungsgesellschaft m.b.H. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Subaru Austria GmbH., 1110 Wien, Fabianistraße 8. Geboren - Datum, Ort: 23. Mai 1946, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Denyse. Kinder: Stefanie (1974) und Valerie (1976). Eltern: Blanca und Josef. Schöpferische Akte: Unzählige Artikel in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Industriellenvereinigung Österreichs. Hobbies: Jagen, Gartenpflege.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Volksschule, fünf Jahre Gymnasium, Höhere Technische Lehranstalt - Maschinenbau mit Matura-Abschluß 1966. Nach dem Bundesheer war ich eineinhalb Jahre bei den Jenbacher Motorenwerken im technischen Einkauf tätig. 1968, nach der Übersiedlung nach Wien war mein erster Job bei Baumkirchner & Colloredo. Ich baute für die Marken British Leyland und Vauxhall eineinhalb Jahre die Händler-Organisation auf. Danach wechselte ich zu Alfa Romeo als Marketing-Leiter. Nach sechs Jahren war ich stellvertretender Geschäftsführer. Fünf Jahre später, 1982, kam ich zu Subaru Austria GmbH als Prokurist und zwei Jahre später wurde ich zum Geschäftsführer bestellt. Weitere zwei Jahre später wurde ich in Parallelfunktion dazu auch zum Geschäftsführer der Automotiv Beteiligungsgesellschaft mbH ernannt. Die Funktion der Firma ist der alleinige Import von Subaru-Fahrzeugen aus Japan nach Österreich und der Export solcher Produkte von Österreich nach Slowenien, Kroatien, ehemaliges Jugoslawien und in die Slowakei. Abgesehen von der Führung des Unternehmens konzentriert sich meine persönliche Tätigkeit auf die Kommunikation mit der Lieferfirma in Japan. Zur Zeit beschäftigen wir 33 Mitarbeiter. Unsere Kunden sind Subaru-Händler im In- und benachbarten Ausland.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja. Ich bin mit mir zufrieden - mit dem geschäftlichen Erfolg natürlich nie. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Eine funktionierende Familie und ein uneingeschränktes Vertrauensverhältnis in der Firma, vom Stammhaus her genauso wie zum Mitarbeiterstab und umgekehrt. Wichtig war und ist es, die Marktchancen zu erkennen und sie richtig zu bedienen. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meinen Vater. Er war Landwirt und Anwalt, für seine Zeit erstaunlich flexibel, und er erkannte den Bedarf dieser Zeit. Er hatte die Fähigkeit, seinen fünf Söhnen zu lehren, wie man Dinge erkennt. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht da wären?** Meine Frau, sie hat Verständnis für die außerordentliche Belastung meines Berufes. **Gab es Rückschläge, und wie gehen Sie mit diesen um?** Fehler, auch die nicht mehr korrigierbar sind, werden total analysiert, um sie als solche zu erkennen. **Wie sehen Sie Ihre Freunde?** Als toleranten, konsequenten, ernsten und erfolgreichen Menschen. **Wie sehen Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir haben ein fast familiäres, aber klares, internes Verhältnis. Jeder kann bei mir anklopfen, und ich werde mir immer für ihn Zeit nehmen. **Wie sieht Sie Ihre Familie?** Manchmal beruflich überspannt - aber im rein familiären Bereich dann doch sehr ausgeglichen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, und sie ist sehr wichtig. Es ist eine Bestätigung für die Richtigkeit meines Handelns - das mache ich ja auch bei meinen Mitarbeitern. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem harmonischen Familienleben. **Haben Sie noch ein Ziel, das Sie erreichen möchten?** Ja, ich möchte, wann immer ich mich auch zurückziehe, einen intakten Haushalt übergeben, wobei wir hier in Österreich natürlich von Japan abhängig sind. **Haben Sie vielleicht noch einen Tip für die Um- und Nachwelt?** In dieser Branche Auslandserfahrungen in Amerika sammeln. Sich ein globales Rechtswissen, juristisches Verständnis anzueignen, denn im Automobil-Großhandel hat jeder Schritt rechtliche Folgen.

✱ Trnka Helmut Mag.

„Erfolg bedeutet für mich, mein Spiegelbild zu mögen."

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Oberlaa Konditorei GmbH & Co KG., 1010 Wien, Bräuerstraße 11A. Familienstand: Verheiratet mit Brigit. Kinder: Marina (1996) und Julius (1998). Hobbies: Tennis, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura an der Handelsakademie studierte ich Handelswissenschaften, Italienisch und Russisch an der WU und arbeitete daneben fünf Jahre lang als Assistent für kaufmännische Fächer an der HAK Floridsdorf. Danach war ich ein Jahr lang interner Geschäftsführer in einem Gastronomiebetrieb, wollte Steuerberater werden, wechselte jedoch nach neun Monaten zu Do&Co, wo ich Leiter des Bereiches Rechnungswesen und Controlling war. Nach fünfeinhalb Jahren wurde ich von einem Headhunter zu Mc Donalds abgeworben, wo ich die Ländereröffnungen in Kroatien, Slowenien und Weißrußland betreute. Da ich in der Zwischenzeit geheiratet hatte, kehrte ich zu Mc Donalds Österreich zurück, hatte als Nummer Zwei im Controlling jedoch nicht allzu viele Karrierechancen, weil ich wegen meiner Familie auch nicht wieder ins Ausland wollte, und trat schließlich 1998 als Controller in die Konditorei Oberlaa ein. Ein Jahr später, am 1. April 1999 wurde ich zum Geschäftsführer ernannt. Das Unternehmen betreibt vier Filialen in Wien und ist Pächter verschiedener Betriebe im Kur-

betrieb Oberlaa. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Unser Unternehmen beschäftigt sich mit Konditoreirestaurants und Sweet Catering für große Veranstalter, zum Beispiel im VIP-Bereich der Ski-WM 2001 in Sankt Anton, auf der CeBit, für die Mobilkom, Fernwärme Wien, Opel und Beyschlag, die Wiener Börse, News, etc. Unsere Spezialität liegt auch im Kreieren innovativer Geschenksideen, beispielsweise im gehobenen Business to Customer Bereich. Das Unternehmen bleibt seinen Tradition treu und setzt dabei auf ein junges, dynamisches Team, bei unseren Produkten legen wir selbstverständlich Wert auf höchste Qualität.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mein Spiegelbild zu mögen. Weiters liegt er im Rückhalt meiner Familie und in der Akzeptanz seitens meiner Mitarbeiter. Er liegt dabei nicht in materiellen Dingen, sie stellen sich von selbst ein und bedeuten mir nicht allzu viel. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein Mensch, der seine Ziele und Visionen konsequent verfolgt. Dabei ist es aus meiner persönlichen Sicht wesentlich, ein gutes Team zu schaffen. Ich bin davon überzeugt, daß ich die Stärken meiner Mitarbeiter erkennen und fördern muß, weil man nur gemeinsam erfolgreich sein kann. Ich nutze meine Zeit sehr effizient, vermeide somit Leerläufe und kann mich auch ganz bewußt entspannen. Ich glaube, ich bin ein Mensch, der das Gute in jeder Situation erkennen kann, und programmiere mich morgens regelrecht positiv, weil ich der Meinung bin, daß man mit einer positiven Einstellung den Herausforderungen seines Alltags besser gewachsen ist. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe in meinem bisherigen Leben 95 Prozent dessen erreicht, was ich mir vorgenommen habe, und fühle mich deshalb erfolgreich und glücklich, habe aber noch viele Ziele. **Wie begegnen Sie spannenden Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es gibt keine Probleme sondern Herausforderungen im beruflichen Leben. Wenn ich selbst etwas nicht positiv verändern kann, scheue ich mich nicht, mir von anderen helfen zu lassen. Fehler sind für mich nichts Negatives; sie sind ja letztlich der Beweis, daß an einer Sache gearbeitet wurde. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine kurzfristigen geschäftlichen Ziele liegen darin, das Unternehmen noch weiter in Richtung Catering auszubauen, jedes Jahr zwei neue Standorte zu eröffnen und den Bereich des Franchising zu realisieren. Mein privates Ziel ist es, weiterhin die Balance zwischen meinem Privat- und Berufsleben zu halten. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Das wichtigste ist, herauszufinden was man sein will, und alles was man tut mit überdurchschnittlichem Einsatz zu machen. Man muß offen bleiben und sich mit den neuen Technologien auseinandersetzen. Wesentlich ist eine gute Ausbildung und weiters die Bereitschaft zur permanenten Weiterbildung. Ich denke, daß es heute ein großer Erfolgsfaktor ist, sich Netzwerke zu schaffen und sich gegenseitig zu helfen. Es ist wichtig, nein sagen zu können zu Dingen, die einen nicht interessieren und somit nur hemmen, und ganz allgemein sollte man sein eigenes Ego ein wenig zurücknehmen und menschlich bleiben, weil Erfolg nur aus einem guten Team kommen kann.

✱ Tröls Leopold

● Steckbrief

Beruf: Gastwirt und Hotelier. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Gasthof Tröls „Zur goldenen Sense"., 4240 Freistadt, Eisengasse 16. Geboren - Datum, Ort: 25. November 1966, Freistadt. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Kinder: Sophie (1996) und Lena (1998). Hobbies: Golf (Handicap 8).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule besuchte ich für vier Jahre das Realgymnasium und wechselte dann in die Fremdenverkehrsschule nach Bad Ischl. Im Jahr 1986 schloß ich diese Schule mit der Matura erfolgreich ab. Dann wollte ich Kunstgeschichte studieren, beendete dieses Studium aber sehr bald und entschied mich für die Handelswissenschaften. Nachdem eine führende Mitarbeiterin im elterlichen Betrieb ausschied, beendete ich mein Studium und trat in den elterlichen Gastronomiebetrieb ein. Aufgrund des schlechten gesundheitlichen Zustandes meines Vaters und dessen früher Pensionierung übernahm ich im Jahr 1992 dieses Unternehmen. Ab demselben Jahr begann ich mit einer Umstrukturierung und Renovierung des Betriebes. Ich versuchte mit dem mir zu Verfügung stehenden Wissen und Geschick das Unternehmen so zu führen, daß es sich gut entwickelt und meiner Familie ein ausreichendes Einkommen beitet. Dieses Ziel habe ich nicht in der von mir vorgesehenen Zeit erreicht, was mich zum Entschluß gebracht hat, mich ab Oktober 2001 beruflich zu verändern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn es mir möglich ist, alle meine Ambitionen in der Familie, im Beruf, im Privatleben in der Familie und im Sport unter einen Hut zu bringen. Wenn dann daraus eine persönliche Zufriedenheit entsteht, verstehe ich das als Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Während meiner Zeit an der Unterstufe des Realgymnasiums entwickelte sich in mir der Wunsch, Architekt zu werden. Deshalb auch das Studium der Kunstgeschichte. Durch meine weitere schulische Ausbildung im Fremdenverkehr und die Situation im elterlichen Betrieb kam ich wieder zurück zur Gastronomie. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es gibt fallweise Lob und Dank für besondere Leistungen unseres Unternehmens. Diese Anerkennung kommt meistens von Gästen und freut mich sehr. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Großvater prägte in sehr starkem Maß meine Lebenseinstellung und meine persönliche Entwicklung. Er war eine starke Persönlichkeit mit vielen öffentlichen Funktionen und hatte trotzdem immer viel Zeit für mich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Gesellschaft erwartet sich von den Gastronomen ein hundertprozentiges Engagement, ist aber selbst nicht mehr bereit, hart zu arbeiten, auf Freizeit und Familie zu verzichten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Bis zum Zeitpunkt des Eintritts in den elterlichen Betrieb, spielten Mitarbeiter keine Rolle. Jetzt bei der Führung dieses Unternehmens und angesichts des Dienstleistungsunternehmens spielen die Mitarbeiter eine ganz zentrale Rolle. Ich bin zwar in der glücklichen Lage, daß meine Mutter immer noch im Betrieb tätig ist, meine Mitarbeiter haben jedoch das Problem, daß es sozusagen zwei Chefs gibt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach der fachlichen Kompetenz ist es mir wichtig, daß der Mitarbeiter ein Vertrauensverhältnis zu mir aufbauen kann. Ich nutze bei der Auswahl der Mitarbeiter, mein in einer Kleinstadt mögliches Wissen, über das soziale Umfeld des Bewerbers. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Familie spielt eine sehr große Rolle. Ich weiß aber auch, daß ich meine Familie durch mein großes persönliches Engagement

in den letzten Jahren stark vernachlässigte. Leider stellte ich unsere privaten Ziele gegen die unternehmerischen Ziele etwas zurück. Ich investierte in das Unternehmen viel Zeit und sehr viel Energie. Dabei wäre allerdings beinahe mein privater und familiärer Erfolg auf der Strecke geblieben. Jetzt im nachhinein betrachtet, wäre es mir lieber gewesen, weniger wirtschaftlichen Erfolg umzusetzen und dafür mehr familiären Erfolg zu haben. Ein Teil meines Rezeptes im wirtschaftlichen Bereich ist eine hohe Kreativität, der Wille etwas besonderes leisten zu wollen, und großer Arbeitseinsatz. Neben dem Gasthaus und dem Hotel betreiben wir seit acht Jahren auch eine Bar. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Obwohl ich mich gern mit neuen Trends auseinandersetzen würde, finde ich jetzt noch sehr wenig Zeit dafür. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich bin jetzt schon mit meiner Kraft etwas im Minus und suche nach einer Möglichkeit mich wieder neu zu motivieren, um entspannen zu können. Für ein klagloses Eheleben fehlt mir noch die notwendige Zeit, für die Kinder habe ich am Nachmittag meist Zeit. **Haben Sie Vorbilder?** Zum Studium der Kunstgeschichte und der Handelswissenschaften gab es keine besonderen Einflüsse. Zur Gastronomie gab es einen Einfluß aus dem Familien- und Bekanntenkreis. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Es ist sehr wichtig mit Ratgebern oder mir dem Partner zu Entscheiden. Ich habe in der Vergangenheit leider sehr oft allein wichtige Entscheidungen getroffen, die ich jetzt zum Teil sehr bereue. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich versuche soviel als möglich daraus zu lernen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man sich für die Gastronomie entscheidet, ist es mit Sicherheit besser, wenn man damit neu beginnt. Gastronomische Relikte von familiären Vorfahren sind schwieriger zu führen und zu behandeln. Die Branche ist weiterhin empfehlenswert, man muß allerdings die Polarisierung annehmen und eine entsprechende Nische finden.

✱ Tschank Günter

● Steckbrief

Beruf: Fotograf und -kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Foto Tschank., 2700 Wiener Neustadt, Singergasse 11-13. Geboren - Datum, Ort: 15. Oktober 1941, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Andrea, geb. Palka. Kinder: Margot (1969) und Gerald (1970). Eltern: Georg und Margarethe. Ehrungen: Fotoausstellung, diverse Preise. Mitgliedschaften: Händlerbeirat bei Ringfoto, Vorstand des Fotohändlerverbandes, Bezirksinnungsmeister im Fotogewerbe, Gerichtlich beeideter Sachverständiger für Fotografie. Hobbies: Fotografie, Tennis, Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich interessierte mich bereits als Kind für die Fotografie. Nach der Pflichtschule besuchte ich die Grafische Versuchs- und Lehranstalt in Wien und begann danach im Betrieb meines Vaters zu arbeiten, obwohl ich die Möglichkeit gehabt hätte, für den ORF tätig zu sein. Bald hatte ich freie Hand und investierte in das Unternehmen. Nachdem mein Vater das Pensionsalter erreicht hatte, übergab er mir das Geschäft, das ich fortan alleine führte, da er sich völlig aus der Firma zurückzog. Ich leistete sehr viel Pionierarbeit, investierte in Maschinen und führte die Farbfotografie in unserer Gegend ein. Bis heute entwickeln wir die Fotos im eigenen Labor und bleiben immer am neuesten Stand der Technik: im Moment beschäftigen wir uns mit Digitalfotografie und bieten beispielsweise im Geschäft und auf unserer Homepage Fotoentwicklung an. Heute betreibe ich insgesamt acht Geschäfte in besten Lagen, in Fußgängerzonen, auf Hauptplätzen und in Einkaufszentren. Ich biete allerhöchste Qualität zu einem Preis, der ein breites Publikum anspricht. Zur Zeit beschäftige ich 42 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein Ziel zu erreichen, das man sich selbst gesteckt hat. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es war schon immer meine eigene Vorgabe, in der Gegend vom kleinsten zum größten und besten Anbieter zu avancieren. Ich habe mir immer Ziele gesetzt, die ich sehr energisch durchsetzte. Ich bin ein Mensch, der im Beruf gewissermaßen Feindbilder, also Mitbewerber, braucht, gegen die er quasi kämpft. Ich bin sehr vernünftig und konsequent und mein Beruf bereitet mir sehr viel Freude. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich und fühle mich zufrieden, weil ich in jeder Phase meines Lebens meine Ziele verwirklichen konnte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe eine sehr gute Intuition, auf die ich mich bei eigentlich allen Entscheidungen verlasse. Somit waren sie nahezu immer von Erfolg gekrönt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die wichtigste Anerkennung besteht für mich im Vertrauen, das mir meine Familie entgegenbringt. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Da ich selbst nie unselbständig tätig war, fällt es mir manchmal schwer zu akzeptieren, daß ein Mitarbeiter nicht so unternehmerisch denkt wie ich, und habe offengestanden gewisse Probleme mit der Motivation von Mitarbeitern. Die guten Mitarbeiter unseres Betriebes muß ich nicht extra motivieren, weil sie die Tschank-Philosophie verinnerlicht haben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Da ich in meinem Beruf immer wieder Neuland betrete, investiere ich sehr viel Zeit in Fortbildung, um die neuen Technologien beherrschen zu können. Üblicherweise fahre ich einmal pro Jahr in die USA, um eine Messe zu besuchen, die sich mit den neuesten Trends beschäftigt. Weiters besuche ich Kurse und Seminare, um mich weiterzubilden und bleibe mit Kollegen, auch international, in Kontakt. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Mein Erfolgsrezept ist absolute Konsequenz: man darf keine halben Sachen machen und muß als Unternehmer einen gewissen Egoismus entwickeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe pausenlos Ziele im Kopf, mein momentanes Ziel, die Einrichtung einer Ausstellung in Eisenstadt gemeinsam mit Freunden, steht kurz vor seiner Verwirklichung. **Ihr Lebensmotto?** Positiv denken. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe sehr viel Kraft aus meiner Familie, die mir alles bedeutet.

✱ Tschirko Martin

● Steckbrief

Beruf: Friseur und Perückenmacher. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Frisiersalon Martin Inhaber H. Tschirko., 1235 Wien, Breitenfurter Straße 413. Geboren - Datum, Ort: 15. März 1967, Villach. Eltern: Berta und Franz. Hobbies: Antiquitäten, Museen, Ausstellungen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich von 1982-85 die Lehre zum Friseur und Perückenmacher in Guntramsdorf. Nach acht Monaten Zivildienst als Sanitäter beim Roten Kreuz ging ich als Friseurgeselle zurück in meinen Lehrbetrieb. Danach war ich ein Jahr bei Friseur Hüllerbrand, dann im Salon Frederic und danach noch zwei Jahre im Salon Ferry tätig. 1991 absolvierte ich binnen zwei Monaten in einem Ganztagskurs meine Meisterprüfung. Ich erfuhr von einem freigewordenen Geschäftslokal in der Breitenfurter Straße: Mit meinen Ersparnissen und einem Jungunternehmerkredit konnte ich im August 1991 dieses Lokal übernehmen und bin seither selbständig. Obwohl es vor mir bereits drei Mieter gab, war kein Kundenstock vorhanden, den ich hätte übernehmen können. Dieses Risiko war für mich eine Herausforderung. Ich bot günstige Einführungspreise, kundenfreundliche Öffnungszeiten und professionelle Kundenbetreuung beziehungsweise individuelle Beratung für Damen, Herren und Kinder. Die beste Werbung ist die Mundpropaganda, aber es dauerte drei Jahre, ehe ich das Geschäft in Schwung gebracht hatte. Heute beschäftige ich eine Gesellin und ein Lehrmädchen, das ich selbst ausbilde. Meine Crew und ich besuchen laufend Seminare zur Weiterbildung, um immer am neuesten Stand zu bleiben.

Zum Erfolg

Wie lautet Ihr Erfolgsrezept? Geduld, Ausdauer, Durchsetzungskraft und Ellbogentechnik. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, das würde ich schon sagen: es ist mir gelungen, aus nichts etwas zu schaffen. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meine Mutter, sie hat mich immer aufgebaut, mir Selbstbewußtsein vermittelt und ist immer für mich da. **Haben Sie Rückschläge erlebt und wie gehen Sie damit um?** Ja, die Anfangszeit war sehr hart. In dieser Zeit brauchte ich ganz besonders den Zuspruch meiner Mutter. Diese Gespräche haben mir geholfen, durchzuhalten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich als verläßlichen, ehrlichen, kumpelhaften und erfolgreichen Menschen. Aber ich habe auch Neider: ein sicheres Zeichen für Erfolg. Mit meinen Mitarbeitern habe ich ein eher kollegiales Verhältnis. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir besuchen in der Freizeit gemeinsam Seminare. Weiters findet einmal im Monat eine Betriebsbesprechung statt, in der jeder seine Meinung sagen kann und soll. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich verwende etwa drei Wochen im Jahr für meine eigene Weiterbildung. **Wie leben Sie mit der Konkurrenz?** Für mich gibt es im näheren Umkreis keine wirkliche Konkurrenz. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ich erfahre Anerkennung seitens meiner Kunden und auch von ehemaligen Kollegen. Anerkennung ist mir - wie jedem anderen auch - sehr wichtig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Erfolg. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meine Ausbilderin, denn sie hat auch mit nichts begonnen und es sehr weit gebracht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele bestehen darin, meinen Kundenstock noch mehr zu erweitern. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist gut, wenn man jemanden hat, der hinter einem steht und einen aufbaut.

✱ Tunkl Silvia

Steckbrief

Beruf: Kauffrau und Einrichtungsberaterin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Exotische Samen u. Pflanzen Silvia Tunkl., 2242 Prottes, Hauptplatz 8. Geboren - Datum, Ort: 3. Juli 1960, Wien. Kinder: Patrick (1985). Eltern: Johanna und Josef. Mitgliedschaften: Tennisverein Prottes. Hobbies: Motorradfahren, Reisen, Lesen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Handelsschule trat ich 1977 bei Möbel Karner in Gänserndorf als kaufmännische Angestellte ein. 1983 eröffnete die Firma eine Filiale in Straßhof, die ich als Geschäftsführerin übernahm. Als 1985 mein Sohn zur Welt kam, blieb ich daheim, aber bereits 1986 begann ich wieder im Möbelhandel zu arbeiten, und machte nebenbei mein Hobby zum Beruf. Ich beschäftigte mich mit dem Versand von tropischen und subtropischen Samen. In der Zeit von 1986-90 verkaufte ich tropische Kübelpflanzen aus dem dafür eigens errichteten Glashaus im privaten Garten. 1990 eröffnete ich aufgrund von Platzmangel hier in Prottes auf der Hauptstraße ein Verkaufsglashaus (120m²) plus eine Schauanlage für Kübelpflanzen. 1996 wurden wir mit unserem Pflanzensortiment in den Botanischen Garten ins Schloß Belvedere nach Wien eingeladen und seit zwei Jahren sind wir mit großem Erfolg Aussteller bei den „Zitrus-Tagen" in der Orangerie im Schloß Schönbrunn. Unsere Pflanzen sind speziell für die Bepflanzung von Wintergärten ausgewählt, man kann damit aber auch jede Terrasse verschönern, wenn man für einen geschützten Winterplatz sorgt. Wir verschicken diese, in unserem Breitengrad höchst selten vertretenen, Pflanzen in ganz Österreich, Deutschland und Italien und importieren Pflanzen aus südlichen Ländern, sowie Samen aus der ganzen Welt. Unser breitgefächertes Angebot erstreckt sich über circa 200 Sorten herrlichster Pflanzen, ungefähr 300 Sorten Samen von tropischen und subtropischen Blüh- und Fruchtpflanzen, zusätzlich führen wir noch an die 40 Sorten spezielle Kräuter- und Gemüseraritäten, wie z. B. 30 verschiedene Tomatensorten. Dadurch, daß mir meine Eltern bei der Geschäftsführung fleißig zur Seite stehen, kann ich noch immer - allerdings nur in Teilzeit - als Einrichtungsberaterin bei Möbel Karner in Gänserndorf tätig sein, was mich ganz besonders freut.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist etwas, das mich selbst sehr befriedigt und mir das Gefühl gibt, im Leben etwas Besonderes erreicht zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe eine Nische gefunden; dieses Sortiment wird in Österreich in dieser Vielfalt sicher nirgends angeboten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich meine Firma aus dem Nichts - ohne Eigenkapital, aber auch ohne irgendwelche Schulden - kontinuierlich aufgebaut habe. Auch weil ich mich durch meine eigene Idee in der Branche etablieren konnte. Inzwischen habe ich einen guten und bekannten Namen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit 1990, seit dem Glashausbau auf der Hauptstraße. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Schon zu Beginn, mit der richtigen Auswahl des exklusiven Sortiments. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung pro Jahr?** Ich besuche laufend Messen und Ausstellungen

im Ausland, um immer über Neuzüchtungen informiert zu sein. In der Möbelbranche lasse ich keine Gelegenheit aus, mich weiterzubilden, sei es in den Bereichen Design, Verkaufstechnik oder auch EDV. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bei der Berufswahl in sich hineinhorchen, keinen Zwängen nachgeben, das Herz muß dabei sein. Wenn man das, was man tut, gerne macht, dann wird auch etwas daraus. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte die Firma noch bekannter machen und zu weiteren Erfolgen führen. **Ihr Lebensmotto?** Immer das Positive sehen.

✱ Uher Thomas Dr.

● Steckbrief

Funktion: Vorstandsmitglied. Tätig bei: Österreichische Bundesforste AG., 1030 Wien, Marxergasse 2. Hobbies: Sport, Familie, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsrats- und Vorstandsfunktionen in Tochtergesellschaften.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs zweisprachig auf und spreche perfekt Tschechisch und Deutsch. Nach Abschluß des Realgymnasiums, wo ich mich sehr stark in der Schülervertretung engagierte und Bundesschulsprecher war, studierte ich Jus, und zusätzlich an der WU. Daneben arbeitete ich als Wirtschaftsprüfer, absolvierte mein Studium nach vier Jahren und war während meiner Dissertation ein halbes Jahr in der Bundesparteileitung der ÖVP tätig. Danach wurde ich Universitätsassistent, absolvierte das Gerichtsjahr, und wechselte im Februar 1989 zur Creditanstalt. Dort war ich ca. zwei Jahre lang im Vorstandssekretariat tätig, bevor ich 1990 in den Bereich internationales Geschäft ging, und zwei Jahre in Prag verbrachte, um am Aufbau der CA Prag mitzuwirken. Anfang 1994 begann das Projekt CA Bratislava, das ich gemeinsam mit zwei Kollegen als Geschäftsleiter aufbaute. Mitte 1997 kehrte ich nach Österreich zurück, bewarb mich bei den Österreichischen Bundesforsten, und bin seitdem Mitglied im Vorstand und für den Bereich Finanzen verantwortlich. Meine größten Erfolge im Unternehmen sind sicher der Abschluß neuer Kollektivverträge für Arbeiter und Angestellte, und ganz generell das Mitwirken an Deregulierung und Dezentralisierung der Strukturen.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich besitze ein hohes Maß an Auffassungsgabe und kann sehr rasch komplexe Sachverhalte in einer Art vereinfachen, daß sie verständlich werden. Ich bin ein Mensch, dem zu Problemen immer mehrere Lösungen einfallen. Darüberhinaus bin ich sehr kommunikativ und scheue mich nicht, Probleme anzusprechen, beziehungsweise Konfliktlösungen in Angriff zu nehmen. Ich bin sehr konsequent und sehe eine meiner Kernkompetenzen im strategischen Denken. Die Bundesforste sind deswegen erfolgreich, weil sie heute unternehmerisch denken und durch die Dezentralisierung rasche Entscheidungen treffen können. Die Unternehmensstrategien werden heute sehr breit kommuniziert und konsequent ausgeführt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich heute als erfolgreich und habe noch viel vor. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich schätze offene Kommunikation und Diskussion, und umgebe mich mit Leuten, die mir auch widersprechen können. Bei meinen Mitarbeitern sind mir Leistungsbereitschaft, Verbindlichkeit und ein hohes Maß an Eigenmotivation wichtig. Ich lege großen Wert auf selbständiges Denken und Konfliktfähigkeit. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche zuerst, das Problem rational zu analysieren. Dann überlege ich mir potentielle Partner und Gegner, die an der Lösung des Problems beteiligt sein werden, und drittens suche ich nach der tatsächlichen Lösung, die ich im Team ausführen kann. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich die Ziele, die ich mir gesteckt habe noch übertreffen kann, und rückblickend sehe, daß eine Sache besser gelungen ist, als ich sie mir vorgenommen habe. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das berufliche Ziel ist der Beweis, daß die Österreichischen Bundesforste im privatwirtschaftlichen Kleid besser funktionieren, weil sie den erfolgreichsten österreichischen Fall einer Ausgliederung darstellen. Ein weiteres großes Ziel ist die Schaffung einer Kultur innerhalb des Unternehmens, die möglichst viele Mitarbeiter zu „Unternehmern" machen soll. Drittens liegen meine Ziele in der Umsetzung der Strategien des Unternehmens, die über die Bereiche Forst und Holz über Wasserwirtschaft, Consulting und Immobilien reichen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Kraft kommt aus meiner inneren Überzeugung, das zu machen was mir Freude bereitet. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich würde jedem raten, möglichst viele Dinge, sei es in Interessensvertretungen, in Musikkapellen, im Sport, in Vereinen, der katholischen Jugend oder im karitativen Bereich, neben der Ausbildung zu machen, und sich durch Aktivität und Engagement fernab der beruflichen Interessen soziale Kompetenz anzueignen. Ich bin nämlich der Meinung, daß es viel mehr auf die eigene Persönlichkeit als auf eine fundierte Ausbildung ankommt, wenn man erfolgreich sein möchte. Es ist weniger wichtig, was man irgendwann einmal auf der Universität gelernt hat, wesentlich sind Teamfähigkeit, Persönlichkeit und Charakter.

✱ Ulrich Henning

● Steckbrief

Beruf: Braumeister. Funktion: Braumeister. Tätig bei: Egger Privatbrauerei Fritz Egger GmbH., 3105 Unterradlberg. Geboren - Datum, Ort: 23. Juli 1947. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Nathalie (1973) und Alexander (1987). Hobbies: Werken (Nußknacker erzeugen).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Im Jahr 1964 beendete ich die Schulpflicht und begann in Frankfurt eine dreijährige Brauer- und Mälzer Lehre. Aufgrund meiner guten Leistungen konnte ich die Lehre frühzeitig abschließen. Ich blieb dann noch als Geselle in dieser Brauerei, kam dann zum Militär, und absolvierte anschließend in den Jahren 1969-71 mein Studium für den Diplom-Braumeister in Berlin. Meinen beruflichen Werdegang begann ich in Koblenz in einer Brauerei, als Betriebs-Kontrolleur. Zum Zeitpunkt meines Austritts im Jahr 1979 hatte ich bereits die Position des zweiten Braumeisters inne. Seit 1979 bin ich Braumeister und Betriebsleiter der Brauerei Egger in Österreich.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Ich bin mit Leib und Seele Braumeister und mir ist der Erfolg persönlich sehr wichtig. Einerseits ist der Erfolg für mich in einer positiven Entwicklung der Brauerei zu suchen, andererseits ist

es auch ein persönlicher Erfolg, wenn meine Mitarbeiter ihre Zufriedenheit erlangen. Ich sehe es als erfolgreich, wenn sich das Unternehmen als großes Team versteht. Der für den Erfolg notwendige Teamgedanke stärkt die Loyalität jedes Mitarbeiters, und damit steigt die Qualität des Produkts. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Ich engagiere mich sehr stark und kann mich mit den verschiedensten Projekten völlig identifizieren. **War etwas besonderes für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zum Teil ist es mein hohes persönliches Engagement, zum anderen ist es ein perfektes Team, das mir zur Verfügung steht. Ich halte es für unabdingbar am laufenden zu bleiben. Ich besuche Kongresse und Seminare und halte den Kontakt zu den Kollegen aufrecht. Ich nehme mir jede Woche einige Stunden Zeit um die aktuelle Fachliteratur zu studieren und um neue Erkenntnisse zu gewinnen. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ich war in meiner Jugendzeit ein leidenschaftlicher Fußballer und hatte starke Neigungen zur Verwaltung und zur Organisation. Nachdem ich mich auch gerne mit Physik und Biologie befaßte, suchte ich einen Beruf der meiner Vielfältigkeit entsprechen würde. Nach meinen Recherchen am Arbeitsmarkt entschied ich mich für die Brauereien, weil dort diese Vielfalt benötigt wird. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Die Mitarbeiter spielen in Form eines Teams eine sehr große Rolle in meiner beruflichen Entwicklung. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Durch mein hohes persönliches Engagement litt meine Familie stark. Die erste Ehe scheiterte dann auch aus diesen Gründen. **Wie erkennen Sie Chancen?** Wir befassen uns hier im Haus stark mit Strategien und gehen immer wieder in Klausur um Chancen zu erkennen und innovativ sein zu können. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** In erster Linie lege ich großen Wert auf eine gediegene Ausbildung. Die Berufserfahrung scheint mir nicht so wichtig zu sein, die kann sich der Bewerber bei uns holen. Für die Erfahrung gebe ich meinen Mitarbeitern sehr viel Zeit, weil ich weiß, daß man nicht in kurzer Zeit zum großen Allrounder wird. Ich erwarte von meinen Mitarbeitern besondere persönliche Qualitäten, dazu gehört hohes persönliches Engagement, Flexibilität und Loyalität. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung für besondere Leistungen braucht jeder Mensch, so auch ich. Diese Anerkennung muß sich nicht unbedingt finanziell auswirken. Manchmal genügt ein passendes Wort. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Für meine Entspannung nutze ich das Wochenende. **Was wollen Sie gern erreichen?** Mein nächstes Ziel ist es, meinen Nachfolger so einzuarbeiten, daß er den Betrieb ohne Schwierigkeiten weiterführen kann. Ich sehe es als meine Pflicht, der Unternehmensleitung einen passenden Nachfolger präsentieren zu können. **Ihr Lebensmotto?** Ich möchte ein Vorbild für meine Mitarbeiter sein. **Haben Sie Vorbilder?** Bezüglich der Korrektheit ist mein Vater ein Vorbild für mich. In fachlicher Richtung ist es ein Braumeister in Koblenz, an dem ich mich in manchen Dingen orientiere. **Welche Empfehlungen würden Sie gern weitergeben?** Ich bin der Meinung, daß die Vielseitigkeit immer noch gefragt ist. Für eine Karriere ist große Begeisterung und Flexibilität nötig. Man soll an seine Karriere behutsam herangehen und den Menschen im Mittelpunkt sehen.

✱ Umlauf Wolfgang Ing.

● Steckbrief

Beruf: Maschinenbauer. Funktion: Geschäftsstellenleiter. Tätig bei: Umlauf KEG., 1210 Wien, Jedleseerstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 21. September 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Christina. Eltern: Johann und Hedwig. Hobbies: Esoterik, Selbsterfahrung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach vier Jahren Gymnasium absolvierte ich die HTL für Maschinenbau am TGM - mein Hobby war immer schon die Elektronik - maturierte 1978 und stieg nach dem Bundesheer bei Philips Bandgeräte (EFW) ein, wo ich als Techniker in der mechanischen Diktiergeräte-Laufwerksentwicklung tätig war. 1981 wechselte ich in die Videoabteilung und wurde Analytiker in der CAD-Abteilung. Gute eineinhalb Jahre später beschloß ich, von der Kundenseite zur Anbieterseite zu wechseln und stieg bei Technodat ein. Dort war ich im Bereich Simulationen, Programmierung, als Trainer und später im Verkauf tätig und hatte einen sehr guten Lehrer in technischen Belangen. Nach einigen internen Querelen machte ich mich zunächst unter dem Namen Umlauf KEG selbständig. Anfang dieses Jahres wurde mein Unternehmen in den Techsoft Rand-Konzern eingegliedert, da ich in meiner doch sehr engen Nische einen starken Partner suchte, um expandieren zu können.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe Erfolg immer in seiner Gesamtheit: er ist von sehr vielen Faktoren im Berufs- und Privatleben abhängig und definiert sich für mich durch die Zufriedenheit mit dem Geschaffenen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Motivation kommt aus meinem inneren Antrieb, etwas kreieren zu wollen. Ich denke, daß Erfolg nur dann eintritt, wenn ich meine inneren Ziele und Visionen auch nach außen projizieren kann. Ich beschäftige mich mit Selbsterfahrung und machte mich schließlich selbständig, da ich die Gewißheit hatte, es zum richtigen Zeitpunkt zu tun. Meine Gedanken und Pläne waren lange in mir herangereift, ich hatte meine Selbständigkeit gut vorbereitet und sehr detailliert geplant und konnte viele Kunden quasi „mitnehmen". Ich war davon überzeugt, daß mein Konzept funktionieren würde, das erachte ich heute als sehr wesentlich. Weiters kann ich gut mit Menschen umgehen und pflege sehr persönliche Kundenkontakte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition: ja. Ich konnte in meinem Leben viel erreichen und habe auch Niederlagen überstanden, heute bin ich zufrieden mit dem Geschaffenen. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich denke, daß beides seine Berechtigung hat. Man kann weder immer neue Wege gehen, noch soll man ausschließlich in die ausgetretenen Trampelpfade der anderen treten. Eine Mischung aus Originalität und Imitation ist meiner Meinung nach der optimalste Weg. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist Bestätigung und ein Stück positiver Energie, die mir hilft, weiterzumachen. Die schönste Anerkennung erfahre ich durch zufriedene Kunden unmittelbar nach einem abgeschlossenen Projekt. Andererseits bin ich aber so selbstbewußt, daß ich Anerkennung von außen nicht notwendiger Weise brauche. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Abgesehen vom fachlichen Wissen, das ich voraussetzen muß, muß die soziale Komponente - die Chemie - stimmen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Frau arbeitet im Unternehmen mit, deshalb greifen die beiden Bereiche sehr stark ineinander und sind für mich nicht wirklich trennbar. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fachliche Fortbildung ist etwas sehr wesentliches für mich, da es im technischen Bereich wichtig ist, permanent am neuesten Stand zu bleiben. Vor allem bilde ich mich aber am persönlich-

keitsbildenden Sektor weiter. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jedem jungen Menschen, an sich selbst zu glauben und seinen Weg mit viel Durchhaltevermögen zu gehen. Man soll sich jene Menschen suchen, die einem beistehen und daran glauben, daß man es schaffen kann und jene meiden, die einem erklären wollen, daß und warum man es nicht schaffen kann. Wesentlich ist es, mehr auf seine innere Stimme zu hören als auf die äußeren Signale – man soll seinen Gefühlen und der inneren Stimme, der Intuition mehr Beachtung schenken.

✱ Unger Felix Univ.Prof. DDr. h.c.

● Steckbrief

Beruf: Arzt. Funktion: Vorstand der Herzchirurgie. Geboren - Datum, Ort: 2. März 1946, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Stephan (1972) und Matthäus (1975). Eltern: Carl und Maria. Schöpferische Akte: Fachartikeln in Fachpresse, Handbuchartikel unter anderem „Chirurgie der koronaren Herzerkrankung", „Chirurgischer Therapieansatz bei Herzinsuffizienz", „Vormerkungen, Eileitungen, Vorwort und Schlußwort" sowie „Das Herz in der Chirurgie und in der Anästhesie" in: „Herzerkrankungen und Interventionsmöglichkeiten" 1997, 14 Bücher darunter „Interventionen am Herzen und Herzerkrankungen," und „Interventionsmöglichkeiten" sowie „Die Wucht des Ganzen" und weiters 300 wissenschaftliche Arbeiten. Ehrungen: 1975 den Dr. Karl Renner Preis, 1980 den Sandoz Preis, und den Preis der Deutschen Gesellschaft für Chirurgie in München. 1982 den Planseepreis für Wissenschaft, 1991 die Purkyne Medaille für Assist. Zirkulation von der Universität Brünn, 1992 den Billroth Preis der österreichischen Gesellschaft für Chirurgie, 1992 Verdienstkreuz I. Klasse, d. Deutschen Verdienstorden der Bundesrepublik Deutschland, sowie die Auszeichnung des Korrespondierenden Mitglieds der lettischen Akademie der Wissenschaften und Humes Professorship. 1994 erfolgte die Ernennung zum Dr.med.h.c. durch die Semmelweis Universität Budapest/Ungarn, und 1994 Dr.med.h.c. durch die Universität Timisoara/Rumänien, und 1997 Dr.med.h.c., durch die Universität von Tokyo. 1997 Ehrenmitglied der Baltischen Gesellschaft für Herz-Torax-Chirurgie, und 1998 Ehrenmitglied der Medizinischen Akademie der Wissenschaften in Rumänien. Mitgliedschaften: Mitglied in allen wichtigsten Fachgesellschaften der Ärzte, und mehrfaches Mitglied von anderen Akademien der Wissenschaften. Hobbies: Lesen, Philosophie, Theologie, Genießen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meinem Medizinstudium an der Universität Wien promovierte ich 1971, und begann an der Kardiologie der Universitätsklinik Wien zu arbeiten. 1974 ging ich für 1 Jahr in die USA und erlernte dort neue Methodiken der Kunstherzverpflanzung. 1978 habilitierte ich, und wurde Universitätsprofessor an der Universitätsklinik in Innsbruck. 1985 übernahm ich den Vorstand der Klinik für Herzchirurgie in Salzburg. 1986 transplantierte ich das erste Kunstherz eines Menschen in Europa. 1990 gründete ich mit Kardinal König gemeinsam die Europäische Akademie der Wissenschaften. Zur Zeit leite ich die Herzchirurgie in Salzburg, und bin Präsident der Academia Scientiarum Et Artium Europaea, (also die Akademie der Wissenschaften und Künste), mit Sitz in Wien. **Was zeichnet Ihre Firma aus?** Wir versuchen permanent auf dem neuesten Stand der Technik zu sein, um das Niveau international halten zu können. Dazu müssen sich unsere Ärzte permanent weiterbilden. Diesen hohen Niveauanspruch können wir halten, weil wir unseren Erfolg jeden Tag hinterfragen, und die tägliche Visite sehr ernst nehmen.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person, bzw. das Unternehmen an sich Erfolg? Ich habe immer gewußt, was ich will, und mich nie von Mißerfolgen entmutigen lassen. Ich bin sehr zielstrebig, selbstkritisch, sehr ideenreich, und besitze eine große Kontinuität. Ich glaube an mich und meine Fähigkeiten als Arzt und Mensch. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist das positive Realisieren und Umsetzen meiner Ideen und Ziele. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Ich habe mir immer große visionäre Ziele gesetzt und sie konsequent verfolgt, und eine langfristig, mittelfristig und kurzfristige Lebensplanung gemacht. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich gehe einmal im Jahr auf Klausur, wo ich mich vor der Welt zurückziehe, und mir Zeit für mich selbst nehme. So werden meine Kraftreserven wieder aufgetankt. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich sollte mir eine Leitfigur suchen und nacheifern. Ausbildung und eine permanente Fortbildung an mir selbst ist für meine Persönlichkeitsentwicklung sehr wichtig, und ich muß selbstkritisch sowohl den Erfolg, als auch den Mißerfolg hinterfragen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Mißerfolge werden immer wieder passieren, ich darf mich jedoch davon nicht entmutigen lassen. Ich muß sie analysieren, um meine Fehler zu erkennen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Die Lebensangstüberwindung passiert bei mir durch den Glauben an mich, an Gott und die Schöpfung. Es gab zwei Mentoren die mich geprägt haben, nämlich Prof. Navratil und Professor Poltzer. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe viel erreicht, denke trotzdem permanent an die Zukunft, und versuche Strömungen der Zeit frühzeitig zu erkennen, und mich anzupassen.

✱ Unger Georg Dr.

● Steckbrief

Funktion: Managing Vice President. Tätig bei: KORN/FERRY International GmbH., 1010 Wien, Dr.-Karl-Lueger-Ring 8. Geboren - Datum, Ort: 21. April 1953. Hobbies: Golf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1977 schloß ich mein Studium an der Wiener Wirtschaftsuniversität mit dem Mag. rer. soc. oec. und 1980 mit dem Dr. rer. soc. oec. ab. Mein beruflicher Werdegang begann im September 1977 bei der Firma Eisner AG als Assistent der Geschäftsführung. Im April 1980 wechselte ich in die Erste Österreichische Spar-Kasse als Marketing Manager. Die Tätigkeit als Accaunt Director bei GGK begann im März 1982. In weiterer Folge war ich in London und Basel für GGK tätig. Nach der Rückkehr im September 1989 übernahm ich die Funktion als Managing Director und als Mitglied der Geschäftsleitung bei Birko Beteiligungsholding. Von Jänner 1994 bis Dezember 1994 war ich selbständig als Managementconsultant tätig, obwohl ich im April 1994 bei der Firma Korn/Ferry International als Controler für Österreich eintrat. Seit Jänner 1995 übe ich die Funktion als Managing Vice President aus.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichen Erfolg? Erfolg ist, wenn man diesen auch messen kann. Der Erfolg kann sehr unterschiedlich sein und daher braucht man auch unterschiedliche Fähigkeiten, nicht nur fachliche, sondern auch persönliche. Ich vermute, daß man eine Grundvorraussetzung benötigt, wie zum Beispiel Konsequenz, Fleiß und Zielstrebigkeit. **Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend?** Die Ziele, die ich mir selbst gesetzt habe, versuchte ich immer zu erreichen. Ich habe nie aufgegeben, obwohl es immer wieder Rückschläge gibt. Dabei gilt es aus den Fehlern zu lernen. Dies sind alles Themen, die dann dazu führen, was man als Erfolg bezeichnen kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich meine Ziele erreicht habe. **Von wo kommt die Triebfeder?** Dies hängt sicherlich mit der Erziehung zusammen, wobei die Erziehung nicht nur jener Teil ist, den die Eltern ausüben, sondern all jene Bereiche sind, die auf ein Kind bzw. Jugendlichen von der Umgebung einwirken. In meinem Fall ist es so, daß man die Herausforderung annimmt und auch seine Befriedigung dabei findet. Ich versuche mich dieser Herausforderung zu stellen, diese zu erfüllen und auch zu bewältigen. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Erfolg ist wie bereits erwähnt, sehr subjektiv. Man muß, wenn man sich Ziele setzt überlegen, welche Konsequenzen diese Ziele für mein Privatleben darstellen, das heißt in welchem Ausmaß bin ich bereit mein Privatleben unter Umständen zu vernachlässigen. Bei mir ist es so, daß mein Beruf auch mein Hobby ist, er macht mir Spaß und ich habe kein Problem, wenn ich mehr als 40 Stunden in der Woche arbeite. Daher sehe ich dies in einer relativen Balance und selbstverständlich hätte ich gerne mehr Zeit für meine Familie gehabt. Aber dies muß man für sich selbst beurteilen und festlegen. **Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter?** Bei uns gibt es Zielvereinbarungen, die sind aber nur ein wenig Begleitmusik, dies ist nicht das Entscheidende um Erfolg zu haben. In unserer Branche zählt, wie die einzelnen Individuen erfolgreich sind - im Team, das heißt ein Unternehmen im Dienstleistungsbereich ist nicht erfolgreich, weil ein Mann an der Spitze steht, welcher so gut ist, sondern es ist die Summe der erfolgreichen Mitarbeiter die dahinterstehen. Meiner Erfahrung nach muß man den Mitarbeitern einen möglichst großen Freiraum lassen, wenn sie gut und erfahren sind. Wenn sie jung sind und noch lernen, dann muß man sie führen. **Welchen Tip können Sie Neueinsteigern mitgeben?** Ein Studium ist Grundvoraussetzung, wobei die Fachrichtung nicht von Bedeutung ist. Wenn es um Vermittlung von Spitzenkräften, Führungskräften der ersten und zweiten Ebene und um Vorstände geht, dann ist es notwendig, daß die Berater dies auch glaubwürdig tun, das heißt es muß eine Reife und Erfahrung vorhanden sein, somit kann dies kein 25-jähriger praktizieren. Ideal ist es in einem Großunternehmen zunächst zu arbeiten, um die Gesetzmäßigkeiten eines Unternehmens kennenzulernen und dann in einem Dienstleistungsunternehmen. Dienstleistungsbereiche sind deshalb von Bedeutung, weil man kein Produkt herstellt, sondern man selbst das Produkt ist und dies dem Kunden verkaufen muß. Wenn es sich um die Vermittlung von mittleren Positionen handelt, kann es durchaus Sinn machen, wenn junge Personen nach dem Studium in ein Personalberatungsunternehmen eintreten und sich langsam hinaufarbeiten. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Wie liegen in Österreich Kopf an Kopf mit vier Mitbewerbern und wollen mittelfristig die „Nr. 1" in Österreich werden.

Unsinn Albert

Steckbrief

Beruf: Fleischhauer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gasthof-Pension Albert Unsinn., 1100 Wien, Himbergerstraße 49. Geboren - Datum, Ort: 22. September 1957, Wien. Eltern: Hermine und Friedrich.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Seit meiner Kindheit arbeitete ich in der Brenn- und Baustoffhandlung, bzw. im Gasthof meines Vaters mit. Mein Berufswunsch war allerdings Fleischhauer zu werden. So begann ich in Raabs an der Thaya bei der Firma Stroma die Lehre, wo ich die Möglichkeit hatte, den Beruf von der Basis an zu erlernen. Nach Beendigung der Lehre kehrte ich jedoch in die Gastwirtschaft meines Vaters zurück, da mich dieser als Kellner brauchte. Diese Tätigkeit war mir von Jugend an vertraut, und sagte mir zu. Die anschließenden zehn Jahre ging ich dieser Beschäftigung nach, führte ab 1987 den Gasthof, baute ihn aus, installierte Fremdenzimmer, und übernahm ihn 1992.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich genügend Gäste habe, und sowohl diese als auch meine Angestellten zufrieden sind. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ein wesentlicher Punkt ist sicher, daß ich ein gut eingeführtes Gasthaus von meinem Vater übernahm. Dazu kommen meine guten, zuverlässigen und langjährigen Angestellten. Trotzdem ging es ohne meine ständige Anwesenheit und Mitarbeit nicht. Denn die Führung des Personals, die Vorbildgebung und meine fachliche Kompetenz, alles erklären und vorzeigen zu können, sind wesentlich. Ebenso ausschlaggebend sind wirtschaftliches Denken, gute Qualität der Speisen, sowie preisgünstige Menüs, der andere Konsum ergibt sich dann von selbst. Die Gäste müssen sich wohl fühlen können. Da ich ein sehr gemischtes Publikum habe, habe ich unterschiedlich gestaltete Gastzimmer. Man darf nie vergessen, daß der Gast König ist, und dazu gehören eine freundliche, flinke Bedienung, das Eingehen auf die Wünsche der Kunden und Menschenkenntnis. Ohne Liebe zu meinem Beruf könnte ich den Anforderungen, den großen Zeiteinsatz mit viel Verzicht auf Freizeit, nicht gerecht werden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe erreicht, was ich wollte und bin damit zufrieden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, meinen sehr fleißigen Vater. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bekomme sie durch meine Gäste. Ihre Anwesenheit freut mich und bestätigt mich in meinem Tun. Ebenso wesentlich ist, die eigenen Angestellten zu loben. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Zunächst reagiere ich meist emotional. Ich versuche dann das Beste aus einer Situation zu machen, indem ich die entsprechende Lösung suche. Ich bin der Meinung, daß jedes Problem zu bewältigen ist. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Am schwierigsten ist es, gutes und engagiertes Personal zu bekommen. **Wie ist Ihr hierarchischer Struktukoeffizient?** Außer mir, also dem Chef gibt es noch fünf Kellner, den Hauptkoch in der Küche, der sehr selbständig und fleißig arbeitet; einen Beikoch, zwei Küchengehilfinnen und ein Zimmermädchen für die Pension. **Wie ist Ihr Verhältnis zu Ihren Mitarbeitern?** Für mich ist ein kollegiales „lokkeres" Verhältnis zu meinen Mitarbeitern sehr wichtig, und wir sind alle per „du". Meine Autorität wird jedoch nicht angezweifelt und meine Forderung an ihre Arbeitsleistungen, wie selbständiges und selbstverantwortliches Arbeiten, sowie Freundlichkeit den Gästen gegenüber, wird von meinen Mitarbeitern akzeptiert. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** In

meiner Branche ist es unmöglich, ohne gute, motivierte Mitarbeiter ein floriendes Geschäft zu führen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zunächst nach der persönlichen Sympathie, einem gepflegten Aussehen, darüber hinaus muß er über eine gewisse Intelligenz verfügen, außerdem fähig sein, schnell und übersichtlich zu handeln und Arbeitsdruck auszuhalten. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Durch Anerkennung und entsprechende Bezahlung. Wesentlich ist sicherlich auch der Freiraum , den ich ihnen bei aller Kontrolle lasse, das heißt, sie können sich selbst den Dienstplan erstellen, es gibt keinen Unterschied in der Behandlung und jeder kann sich das Trinkgeld , das er erhält, behalten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Familienleben?** In meinem Beruf ist es wegen dem enormen Zeiteinsatz sehr schwierig, Beruf und Familie zu vereinbaren. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ein Ruhetag in der Woche ist nötig, um wieder Energie tanken zu können.

✱ Unterkircher Marialuise Mag.

● Steckbrief

Beruf: Managerin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Lineare Warenhandels & MarketinggmbH., 2351 Wiener Neudorf, Brown-Boveri-Straße 6/T23. Geboren - Datum, Ort: 22. Februar 1965, Sterzing. Hobbies: Lesen, Bergsteigen, Skifahren und Garten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura an der HAK absolvierte ich das Studium der BWL mit den Schwerpunkten Marketing, Unternehmensführung und Steuerlehre in Innsbruck. Ab 1989 arbeitete ich als Produkt - und Areamanagern in einer Firma für Phototechnik, nach zwei Jahren wechselte ich ins Unternehmen Loacker, wo ich die verschiedensten Stationen, zuletzt den Export- und Marketingbereich, durchlief. Anfang 1999 gründete ich die Firma Lineare, die den Import und Vertrieb der Produkte für die Firma Loacker und durch den Marken Loacker, Fazer und Vicenzi in Österreich abwickelt. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Die Stärke des Unternehmens ist zum ersten eine hohe Marketingkompetenz. Wir importieren hauptsächlich Süßwaren aus dem EU-Raum und profilieren uns dabei in der Auswahl der Produkte und in der Positionierung dieser Produkte am österreichischen Markt. Einer unserer Vorteile ist dabei, daß wir ganz bewußt ein sehr schlankes Unternehmen sind, und uns auf Markenartikel konzentrieren.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin sicher kreativ, und meine Qualitäten liegen auch im strategischen Bereich. Ich kann Dinge gut umsetzen. Um ein Ziel zu erreichen bewege ich mich niemals durch nicht in vorgegebenen Bahnen, sondern versuche, die Situation aus allen Blickwinkeln zu beleuchten. Wesentlich ist für mich dabei ein gewisser Realismus, nicht das Verfolgen von Träumereien. Ich stecke mir meine Ziele immer innerhalb eines erreichbaren Radius, das heißt, ich splitte große, visionäre Ziele in kleinere, wobei das Zeitmanagement bei der Zielverfolgung ebenfalls eine große Rolle spielt. Ich bin weiters sehr kommunikativ und schätze die Arbeit in einem guten Team. Auch im Bereich meiner Mitarbeiter geht nichts über die Kommunikation. Es ist mir absolut wichtig, daß meine Mitarbeiter Zugriff zu allen Informationen haben, und somit wirklich in das Unternehmen involviert sind. Ich lege sehr großen Wert auf Verläßlichkeit, auf Team- und auf Lernfähigkeit, die mir in manchen Fällen sogar wichtiger als eine perfekte fachliche Ausbildung ist. Ebenfalls wichtig ist mir die Beziehung zu meinen Mitarbeitern. Meine Tür steht tatsächlich immer offen, und ich suche immer wieder Gelegenheiten zum persönlichen Gespräch. **Wie definieren Sie Erfolg?** Man hat dann Erfolg, wenn man am Abend mit einem guten Gefühl aus dem Büro geht; wenn man mit seiner Arbeit zufrieden ist. Weiters ist man erfolgreich, wenn die persönliche Bilanz stimmt. Wesentlich ist der persönliche Erfolg, das eigene Wohlbefinden und die Zufriedenheit, weniger der finanzielle Erfolg. Persönliche Anerkennung von außen ist natürlich wichtig, ich habe aber gelernt, daß es vor allem wesentlich ist, sich selbst anzuerkennen. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Eine gute Ausbildung ist natürlich sehr wesentlich, wenn man erfolgreich sein will. Aber ebenso wichtig, wenn nicht sogar noch wichtiger ist es, lernen zu wollen. Man muß weiters seine Stärken und Schwächen gut einschätzen können. Das hängt auch wieder mit der Teamfähigkeit zusammen: Dinge, die einem nicht so sehr liegen, an andere abzugeben. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich bin in meinem Leben noch keinem wirklich schlimmen Mißerfolg begegnet, aber ich glaube, im Falle einer Niederlage sollte man vor allem die Nerven bewahren. Zunächst gilt es einmal, sich den Fehler einzugestehen, ihn zu analysieren. Nur wenn man die Ursachen kennt, kann man rasch reagieren. Man darf auf keinen Fall in der Vergangenheit hängenbleiben, sondern muß rasch seine Schritte aus der Misere heraus setzen. **Wie lautet Ihre Lebensphilosophie?** Ich verabscheue das Mittelmaß und bin eigentlich ein sehr ehrgeiziger Mensch, obwohl das kein sehr schönes Wort ist. Mein Bestreben ist es immer, die Dinge bestmöglichst zu erledigen, und das sehe ich durchaus als mein Lebensmotto. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich fühle mich erfolgreich, weil ich mehr erreicht habe, als ich eigentlich angestrebt hatte. **Ihre Vorbilder?** Eines meiner wichtigsten Vorbilder war mein Vater, der bereits in einem sehr frühen Alter eine sehr prägende Figur für mich darstellte.

✱ Unterkreuter Franziska

● Steckbrief

Beruf: Diplom Physiotherapeutin. Funktion: Eigentümerin. Geboren - Datum, Ort: 21. September 1960, Wien. Kinder: Katrin (1985) und Alexander (1988). Eltern: Anna und Gerhard. Hobbies: Yoga, Selbsterfahrung, Lesen und Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1978, besuchte ich für drei Jahre die Akademie für den Physiotherapeutischen Dienst am AKH Wien, mit Diplomabschluß 1981. Mein erster Job war im AKH auf der Unfallabteilung, nach einem Jahr wechselte ich auf die Interne, wo ich bis 1988 blieb. Bereits ab 1986 machte ich nebenbei, freiberuflich Hausbesuche und seit 1988 bin ich nur noch freiberuflich tätig. 1990 mietete ich mich zusätzlich in eine bestehende Gemeinschaftspraxis, in Mödling, ein, welche sich 1998 auflöste. Im Anschluß daran verlegte ich meine Praxis in mein Wohnhaus nach Maria

Enzersdorf. Es geht mir darum, den Patienten als Ganzes zu sehen, ihn in seiner Entwicklung zu fördern, und mit ihm gemeinsam ein optimales Ergebnis der Therapie zu erarbeiten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unabhängig zu sein und anerkannt zu werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sicher meine Konsequenz, ich bin ziemlich ausdauernd und kann hart arbeiten. Außerdem bin ich anpassungsfähig, ohne mich dabei selbst aufzugeben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich imstande bin, Menschen zu helfen. Meinen Patienten geht es nach meiner Behandlung besser. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Moment, wo ich ganz allein auf mich gestellt war, also ab 1998. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine wesentliche Entscheidung war, die sichere Gemeindestellung aufzugeben und in die Selbständigkeit zu gehen. Dabei hielt ich das wirtschaftliche Risiko so gering als möglich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Abgrenzung den anderen Gesundheitsberufen gegenüber, wo es immer wieder Übergriffe gibt, und die Qualität der Therapie für den Patienten nicht norweg erkennbar ist. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka drei bis vier Wochen im Jahr. **Welchen Rat möchte Sie an die nächste Generation weitergeben?** Neugierig und gleichzeitig vorsichtig sein. Neuem gegenüber offen sein, aber überprüfen und die Qualität nie aus den Augen verlieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wieder selbständig, aber in einem Team zu arbeiten, einen schönen Platz zu finden, wo man in größeren Dimensionen Projekte verwirklichen kann, die aber trotzdem noch überschaubar sein müssen. Es ist aber nicht einfach, sowohl den richtigen Platz als auch die passenden Leute zu finden.

✶ Urban Christine

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Buenos Dias Bildagentur GmbH., 1130 Wien, Auhofstraße 15. Geboren - Datum, Ort: 10. November 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Hubert. Kinder: Catrin (1965), Christopher (1966) und Philipp (1971). Eltern: Emilia und Josef. Hobbies: Enkelkinder, Garten, Oldtimer.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich bei einer Sparkasse, und war danach zwei Jahre bei einem Rechtsanwalt beschäftigt. Um die Welt zu sehen, ging ich als Au-pair nach Amerika, wo ich plante länger zu bleiben, kehrte aber nach fünf Monaten aus persönlichen Gründen zurück. Nach der Heirat blieb ich bei den Kindern zu Hause, und übersiedelte dann mit meinem Mann, einen Fotografen, für zwei Jahre nach Deutschland. Als wir nach Österreich zurückkamen, machte sich mein Mann selbständig und ich begann, mit ihm zusammen zuarbeiten. Zu Beginn erledigte ich die Büroarbeit und machte das Styling, was mir sehr gefiel. 1982 bekamen wir eine Wohnung in einem denkmalgeschützten Haus, und es war nicht leicht dies zu finanzieren. Mir wurde bewußt, daß ich zusätzlich zur Arbeit meines Mannes etwas tun mußte, und so kam mir die Ideen, eine Bildagentur zu gründen. Zum damaligen Zeitpunkt waren wir die erste österreichische Bildagentur. Ich entwickelte ein System, um die Dias, die wir besaßen, zu vermarkten und war stolz, wenn wir einen Auftrag am Tag hatten. Zwei Jahre später fanden wir den ersten Partner in Deutschland, die Firma wuchs sukzessiv und wurde 1993 in eine GmbH umgewandelt. Unser Sohn Christopher, der Maschinenbau studierte, ist bei uns eingestiegen und findet große Freude an der Tätigkeit. Mittlerweile haben wir weltweit Partneragenturen, und vertreten ca. 300 Fotografen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das bedeutet Lohn für meine Arbeit. Ich habe die Agentur von Null an aufgebaut, und freue mich, die Ergebnisse meiner Bemühungen zu sehen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ein korrekter und fairer Umgang mit Menschen und eine ehrliche Geschäftsführung des Unternehmens, an welche mir sehr viel liegt. Für mich bietet meine Arbeit jeden Tag Möglichkeiten, mich weiterzubilden und meinen Horizont zu erweitern, was in weiterer Folge den Kunden zugute kommt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich bei internationalen Partnern einstieg, was mit großen Investitionen verbunden war, sich aber lohnte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn Menschen immer wieder gern zu uns kommen, was ich als Zeichen der Zufriedenheit mit unserer Arbeit empfinde. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen eine gute Allgemeinbildung haben, Rechtschreibung und Englisch beherrschen, da unsere Korrespondenz in Englisch geführt wird. Ich betrachte die Mitarbeiter als Teil unseres Teams, wo ich und mein Mann die Leaderrollen übernahmen, aber mit anderen eng verbunden sind. **Welche Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Kauf von Bildagenturen, was zwei Großkonzerne realisierten. Man weiß nicht, was über bleibt, und für uns heißt dies, daß die Arbeit komplizierter wird, da es bei den großen Firmen schwierig ist, einen Gesprächspartner zu finden, der sich in all uns interessierten Fragen auskennt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Familie, mit fünf Enkelkindern und der Gestaltung unseres Gartens. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir, daß in der Zeit der Computerisierung, der Mensch nicht überflüssig wird, und weiters, daß unsere Kinder das Unternehmen weiter erfolgreich führen können.

✶ Urban Horst KommR.

● Steckbrief

Beruf: Gold- und Silberschmiedmeister, Juwelier. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Goldschmiede Urban., 1050 Wien, Schönbrunner Straße 39; 3430 Tulln Rathausplatz 7. Geboren - Datum, Ort: 6. November 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Markus (1978). Ehrungen: Verleihung des Berufstitels „Kommerzialrat" im Jahre 2000. Mitgliedschaften: Meisterverein der Österreichischen Gold- und Silberschmiede, Gemmologische Gesellschaft, Diamant - Club. Hobbies: Fliegen (Privatpilot), Motorboot, Tennis. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Landesinnungsmeister von Wien; Bundesberufsgruppenobmann der Gold- und Silberschmiede; stellvertretender Bundesinnungsmeister und Präsident vom Sektor 1 von CIBJO.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Als ich zur Berufsberatung ging und meine handwerklichen Stücke, die ich in der Schule anfertigte, zeigte, meinte man, daß bei meinen Fähigkeiten der Beruf des

Goldschmieds geeignet wäre. Die Firma Krakowski suchte Lehrlinge und ich trat dort ein. Die Lehre war für mich sehr wichtig, weil ich alles lernte - von der Anfertigung eines hohlen Armbandes bis zur Fertigung der teuersten Schmuckstücke. Nach der Lehre ging ich zum Bundesheer, wo ich die Offizierslaufbahn einschlagen wollte. Vom Bundesheer wurde mir vorgeschlagen, die Matura auf Kosten des Staates zu machen und in die BOR (Bundesoberrealschule) in der Militärakademie zu gehen. Ich bestand alle Aufnahmeprüfungen, war aber sehr bald von der Art und Weise der dort herrschenden zwischenmenschlichen Beziehungen enttäuscht. Obwohl ich wegging, möchte ich diese Zeit aber nicht missen, weil ich dort viel gelernt habe. Ich kehrte in meinen Beruf zurück, besuchte einen Vorbereitungskurs und legte die Meisterprüfung ab. Mein damaliger Chef sagte mir eines Tages, daß er sich mich nicht mehr leisten könne, und so machte ich mich von einem Tag auf den anderen selbständig. Meine Werkstatt war meine Wohnung und in der Waschküche wurde Gold und Silber geschmolzen. Ich arbeitete zehn Stunden am Tag, machte sehr viel für Großhändler und konnte mir bald eine Werkstatt leisten. Dazu kaufte ich mir ein Lokal, baute dieses um und begann Lehrlinge aufzunehmen. Bald beschäftigte ich sieben Mitarbeiter und stellte fest, daß ich den Bereich Handel erweitern mußte. Durch glückliche Umstände ist es mir gelungen, ein Geschäftslokal im Zentrum von Tulln zu erwerben. Dort besitze ich heute ein Geschäft, wo meine Frau und zwei Verkäuferinnen als Beraterinnen angestellt sind.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Risikobereitschaft; ich setze nie auf Sicherheit. Ich besitze umfassendes Können, es gibt in meiner Branche fast nichts, was ich nicht kann, und ich entwickle mich ständig. Ich versuche meinen Kunden das Beste anzubieten und bin stolz, daß ich viele Stammkunden habe. Für mich persönlich bedeutet Erfolg die Bereitschaft, mit vielen Menschen aus der Branche und aus dem Privatleben gute Gespräche führen zu können. Ich betrachte es als Erfolg, daß ich als Innungsmeister zu den Kollegen in allen Gremien einen guten Draht habe, und daß man auf mich hört. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als es mir gelang, meinen Betrieb auszubauen und sieben Leute zu beschäftigen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war eine Verkettung von Entscheidungen - ein Schritt nach dem anderen. Zum Beispiel entschloß ich mich, das Lokal nächst zu meinem Geschäft dazu zu kaufen, weil sonst das verwahrloste Aussehen dieses verlassenen Geschäftes schlecht auf meine Auslagen wirkte, und die Gesamtwirkung wesentlich störte. Richtige Entscheidung war die Anschaffung eines teueren Gerätes, welches mir ermöglicht, das zu machen, was die anderen nicht anbieten können. Dadurch bekam ich neue interessante Aufträge. Es war ein gewisses Risiko, so viel Geld zu investieren, aber der Erfolg gibt mir Recht. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Man kann sich an gewissen Vorbildern orientieren, muß aber einen eigenen Weg finden. Die Reaktion der Kunden bestätigt einem, ob dieser Weg richtig ist. Mein Anstreben war und bleibt, Qualität zu halten und mir selbst treu zu bleiben. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich versuche sie zuerst zu analysieren, dann zu lösen. Ich führe Gespräche, um festzustellen, wo das Problem liegt, und mir ist kein Weg zu weit, um es zu eruieren, selbst wenn ich bis zum Minister gehen müßte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Kapitalschwäche der Unternehmen. Man merkt, daß Firmen, die viel Kapital zur Verfügung haben, anders agieren, als diejenigen, die jeden Schilling dreimal umdrehen müssen. Es ist nicht möglich, große Investitionen zu tätigen, ohne entweder einen Kredit aufzunehmen, oder einen Leasingvertrag abzuschließen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner tollen Familie. Ich fühle mich zu Hause sehr wohl - das ist für mich eine Oase der Ruhe. Viel Kraft schöpfe ich auch aus meinen Hobbys. Ich muß immer fit sein, um meinen Flugschein zu behalten und das motiviert mich sehr. Eine Kraftquelle für mich sind mein Optimismus und meine Gabe, Energien vernünftig einzusetzen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll sich eine profunde Ausbildung beschaffen und ein Netzwerk von sozialen Kontakten aufbauen. Wenn man sich für den Beruf einsetzt, kann man erwarten, daß man leichter die Ziele erreicht, die man sich vornimmt. **Ihr Lebensmotto?** Das Leben in vollen Zügen leben.

✶ Urmann Engelbert

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandelskaufmann. Funktion: Marktmanager. Tätig bei: Hornbach-Baumarkt AG., 2201 Gerasdorf, Brünnerstraße/Industriegebiet Seyring. Geboren - Datum, Ort: 12. März 1957, Wien. Kinder: Simone (1978). Eltern: Anna und Walter. Hobbies: Fußball, Tennis, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Lehre zum Textileinzelhandelskaufmann bei der Firma Kleiderbauer, blieb ich in der Lehrfirma als Verkäufer. 1981 wurde ich Filialleiter im EZ Wien-Simmering und 1983 übernahm ich das neue Projekt, den TX-Markt in der SCS-Vösendorf. 1987 wurde ich Store-Manager im Furore, ebenfalls ein Projekt des Kleiderbauer-Konzerns und 1989 übertrug man mir die Aufgabenstellung des Bereichsverkaufsleiters für alle Furore Filialen in Österreich. 1991 wechselte ich zur Firma Milchram-Textil nach St. Pölten, als Geschäftsführer mit Prokura. Meine Aufgaben waren Ein- und Verkauf Personalleitung, Budget, Limiterstellung und Werbung. Nach drei Jahren wurde ich von der Firma Adler als Zentraleinkäufer der DOB eingestellt. 1994-97 waren meine Bereiche wieder Ein- und Verkauf, Personalführung, Werbung, Budget und Limiterstellung, diesmal bei der Firma Baka Im- und Export GmbH. Außerdem war ich für 13 Detailgeschäfte der Firma Kotex und der La Luna Gruppe verantwortlich. Im April 1997 stieg ich bei der Firma Hornbach als Verkäufer ein um die neue Materie von Grund auf kennenzulernen. Im Jänner 1998 wurde ich Marktleiter-Stellvertreter und seit Februar 1999 bin ich Marktleiter in Gerasdorf. Zur Zeit beschäftigen wir 120 Mitarbeiter auf 11.000m² Verkaufsfläche.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn meine Mitarbeiter von sich aus aktiv sind. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin stolz darauf, daß 120 Mitarbeiter durch meinen Führungsstil positiv motiviert und eigenständig arbeiten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Führungsstil und meine Qualifikation als Manager. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wichtig war, daß ich den Mut hatte, wieder als Verkäufer einzusteigen und eine, für mich neue Branche kennenzulernen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit meiner Lehre, ich wollte immer gut verkaufen und mit Menschen zu tun haben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich beurteile nicht nach Zeugnissen. Offenheit, Arbeitsleistung und ganz allgemein das Wesen sind mir wich-

tig. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als der Mitarbeiter mit der meisten Verantwortung. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Wenn ich alles persönlich nehmen würde, vielleicht, aber ich sehe den Druck von oben und auch Kritik sachlich. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Ein offenes Ohr für Mitarbeiter haben, motivieren, sachliche Gespräche mit ihnen führen und das zu jeder Zeit. Die Mitarbeiter gehen vor, denn ohne sie ist man nichts. Delegieren und kontrollieren sind die Hauptaufgaben eines Managers. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka 14 Tage. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich will immer der Beste sein und meine Aufgaben bestmöglich erledigen.

✱ Vambera Franz KommR. Ing.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Autohaus Gellertplatz KommR. Franz Vambera - Generalimporteur für Leichtkraftfahrzeuge - Kfz-Handel- und Werkstätte., 1100 Wien, Gellertplatz 1-3. Geboren - Datum, Ort: 13. November 1939, Budweis. Hobbies: Motor Cross, Reisen, Musik (Saxophon und Akkordeon).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte in Prag vorerst die Fachrichtung, Maschinenbau. Im Jahr 1968 begann meine eigentliche Karriere in Österreich. Mein einzig zu verfügendes Kapital, war meine Idee eines motorisierten Dreirades, welches ich in Österreich bauen wollte. Es war unmöglich, diese Idee in der Tschechoslowakei umzusetzen, da die politischen Strukturen dieses Landes sich in schwierigen Rahmenbedingungen befinden. In Österreich angekommen begann ich am Flughafen Schwechat als Hilfsarbeiter, im technischen Bereich zu arbeiten. Ich erlernte den Beruf des Kraftfahrzeug Mechanikers hier in meiner Firma, damals noch als Autohaus Gellertplatz bekanntes Unternehmen. Nach relativ kurzer Zeit wurde ich zum Geschäftsführer bestellt und einige Zeit später konnte ich das Autohaus als Inhaber übernehmen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Mein erster nennbarer Erfolg, lag sicher im Vertrauen meines italienischen Freundes Ing. Casalini Salvatore. Er glaubte an meine Idee und war bereit, mit mir die Idee zu realisieren. Ab dem Zeitpunkt im Jahr 1974, begann meine Idee erfolgreich zu wirken. Ein Sozialfahrzeug für die kapitalschwächste Einkommensgruppe auf den Markt zu bringen war mir ein sehnliches Anliegen. Ich schaffte es, im ersten Jahr 700 Fahrzeuge auf die Straße zu bringen. Da es zwar ein kurzfristiger Höchstumsatz war, bin ich jedoch glücklich daß ich so vielen Menschen die Möglichkeit bieten konnte und auch noch kann, ohne Führerschein ein Fahrzeug zu lenken. Jetzt importiere ich sogar vierrädrige Fahrzeuge aus Frankreich, welche auch ohne Führerschein gefahren werden dürfen. Sehr dankbar bin ich, daß ich mir in Österreich aus eigener Kraft etwas aufbauen konnte, ohne auf die Unterstützung des Staates zurückgreifen zu müssen. Meine politischen Funktionen habe ich sozusagen geerbt, da mein Vorgänger mich einführte und ich somit mit den besten Empfehlungen starten konnte. Mein Erfolg liegt darin, daß ich nicht für die Politik, sondern für die Wirtschaft arbeite. Ich halte viele Positionen in der Politik inne und deshalb wird jeder verstehen, warum ich einen 14 Stunden Tag als normal erachte. Erfolg ist für mich die Einführung einer Idee und dessen Umsetzung. Meine Idee ist: „Das sicherste Moped auf vier Rädern". Im Laufe der Zeit wurde es notwendig, die Technik zu nutzen, um den Kunden eine Alternative zur Mobilität auf der Straße anbieten zu können. **Was glauben Sie ist notwendig um erfolgreich zu bleiben?** Wenn jemand erfolgreich bleiben möchte, demjenigen kann ich nur empfehlen, niemals Rückblicken sondern immer seine Ziele in der Zukunft anzuvisieren. Zweitens muß man von sich überzeugt sein, und drittens ist die Redewendung „ Ohne Fleiß kein Preis" anzuwenden. **Wie treffen Sie Entscheidungen?** Ich bespreche die Problemstellung mit meinen Mitarbeitern, da ich davon überzeugt bin, daß viele Menschen mehr wissen als ein einzelner, und daher können die Mitarbeiter eines Unternehmens einen Unternehmer zum Erfolg führen. **Was wollen Sie gerne erreichen?** Ich möchte bald in Pension gehen und den richtigen Nachfolger für meine Firma finden. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter an?** Wir bildeten die meisten unserer Mitarbeiter selbst aus, da wir sie natürlich am besten für diesen Job vorbereiten können. Die Fähigkeiten die unsere Mitarbeiter benötigen liegen im kaufmännischen Verständnis, Kunden beraten zu können. Wir schätzen Mitarbeiter mit Eigeninitative und Kundenorientierung. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ohne Selbstmotivation und ohne die Fähigkeit Mitarbeiter motivieren zu können, ist das Erreichen von Erfolg prinzipiell unmöglich. Jeder Mensch muß selbst erkennen, wie er sein unpersönliches Umfeld positiv gestalten kann. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Jeder Mensch ist verletzbar. Auch ich hatte sehr traurige Erlebnisse aus denen ich jedoch lernen konnte. Man hat aus jeder Situation das Beste für sich und die Firma herauszuholen, dann kann man Niederlagen weitgehendst verhindern. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Fleißig, fleißig bis zum Schluß, und Umsatz ist nicht Gewinn. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Man darf nicht lebend sterben. Entweder eine Idee für ein eigenes Produkt, oder eine eigene Idee der besonderen Dienstleistungen zur Vollendung zu bringen ist eine Empfehlung meines Herzens. Zum Erfolg gehört eine klare, positive innere Einstellung.

✱ Vamos Robert

● Steckbrief

Beruf: Maler, Gastronom und Lichtdesigner. Funktion: Mitinhaber. Tätig bei: Restaurant „Van Koch"., 1080 Wien, Stolzenthalergasse 14. Geboren - Datum, Ort: 1951, Transsylvanien. Kinder: Nina (1985).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern hatten in Siebenbürgen ein Restaurant, daher kam ich schon früh mit diesem Beruf in Berührung. Auch zu malen begann ich schon in frühester Jugend, bereits mit acht Jahren lernte ich bei einem Freskomaler, und half ihm bei der Restaurierung einer Kirche. Nachdem ich in Siebenbürgen drei Jahre Chemie studiert hatte, kam ich 1971 nach Österreich, und nach einigen Jobs begann ich 1973/74 als Chefbeleuchter bei den Komödianten unter Conny Hannes Mayer, wo ich bis 1984

tätig war. 1983 gründete ich eine Textilgesellschaft („Level"), startete mit einer Boutique auf der Josefstädterstraße und brachte es in den folgenden Jahren auf sechs Einzelhandelsgeschäfte und eine eigene Erzeugung, ehe ich diese Sparte 1994 wieder aufgab. 1998 gründete ich eine Firma für Lichtdesign und Bühnenbau („Vamos"). Nach dem ich diese Tätigkeit jäständig weiter ausübte. Neben Lichtdesign und Bühnenbild mache ich auch Wohn - und Einrichtungsberatung, Innenarchitektur, Wandmalerei und Schmuckdesign. Da ich gut und gern koche, hatte ich bereits seit 1995 gemeinsam mit meiner Partnerin ein Restaurant in Purkersdorf, und 1997 übernahmen wir dieses Lokal im 8. Bezirk. In all dieser Zeit habe ich auch immer gemalt und mehrere Ausstellungen (z.B. im Tanzforum Wien, Performing Art Studio, etc.) bestritten und heute dient mir das Restaurant „Van Koch" auch als Ausstellungsraum für meine Malerei. Auch in meinem Atelier stellte ich meine Werke aus und bekoche dort meine Gäste bei den Vernissagen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn man etwas Vorgenommenes erreicht, wobei für mich nicht der finanzielle sondern der persönliche Erfolg zählt. Wenn etwas klappt, das man gern macht, ist es Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe öfter Schiffbruch erlitten (besonders im Textilgeschäft, wo man ständig unter Druck durch die harte Konkurrenz gerät, mußte ich einiges was ich mir vorgenommen hatte aufgeben), bin aber kein Mensch, der leicht die Flinte ins Korn wirft, sondern versuche sofort etwas Neues zu machen und nicht am Boden liegenzubleiben. Das Wichtigste ist, daß es mir Spaß macht. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Ich denke schon. Außenstehende sehen dabei vor allem meine Vielfalt, Einsatzbereitschaft und Unternehmergeist. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab sicher nicht eine einzige Entscheidung und man kann auch nicht vorher sagen was richtig oder falsch ist, da man den anderen Weg nicht nachprüfen kann. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nicht im Sinne einer Karriereplanung. Ich sehe mich auch nicht als den Wichtigsten, sondern werde von Partnern und Mitarbeitern beeinflußt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich gebe mich stets so wie ich bin, habe mich nie verfälscht und bin ein Kaufmann mit Handschlagqualität. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Bei Partnerschaften keine klare Vereinbarung zu treffen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Das persönliche Umfeld ist wichtig zur moralischen Unterstützung, besonders wesentlich ist dabei der Lebenspartner. Der Freundeskreis ist weniger beeinflussend, ist aber gut für Diskussionen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter und Geschäftspartner aus?** Nach persönlicher Einschätzung, wobei ich Wert auf Elan, Intellekt und Willen lege. **Und wie motivieren Sie diese?** Durch ständige persönliche Gespräche, indem ich auf persönliche Probleme eingehe, wobei ich trotzdem Respektdistanz halte. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen sehe ich positiv und als einen Neubeginn, manchmal hängt man auch nur zu sehr an nicht wirklich wichtigen Dingen. Unter persönlicher Niederlage verstehe ich ein Ziel nicht zu erreichen. Das macht man mit sich und einer Flasche Wein aus, und beginnt am nächsten Tag neu. Ich kann auch deshalb gut mit Tiefen umgehen, da ich nicht auf einer Karriereschiene bin. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Lebenseinstellung. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Von den Menschen, von denen ich sie erwarte schon. Auch positive Kritik kann Anerkennung sein und ich lerne daraus. **Ihr Lebensmotto?** Ich bin ein klar denkender Mensch, der sich nicht in komplizierten Gedanken verzettelt. Ich versuche das Wesentliche zu erkennen und das für mich Richtige herauszunehmen. **Haben Sie Vorbilder?** Ich bin ein freier Denker und freier Maler, bin jedoch von Van Gogh und Monet sehr beeinflußt. An ihm gefällt mir, daß er von innen und nicht nach dem schöngeistigen Zeitgeschmack malte. **Anmerkung zum Erfolg?** Ich empfinde es als Erfolg, wenn ich ein Bild verkaufe, beide zufrieden sind und sich der Käufer darüber freut, weil es ihm Kraft und Freude bringt. Unter persönlichem Erfolg verstehe ich jemandem Glück zu geben. **Ihr Ratschlag zum Erfolg?** Das Wesentlichste ist sich etwas auszusuchen, woran man sich selbst erfreuen kann. Man sollte auch nicht zu schnell wachsen, sondern sein Wachstum eher bremsen. Wenn man sich nicht übernimmt ist Erfolg dauerhafter, und das Allerwichtigste ist ein Partner, der einem Freilauf gibt, beim Erfolg nicht bremst und einen unterstützt.

✶ Vana Andreas Ing. Mag.

● Steckbrief

Beruf: Leitender Redakteur. Funktion: Leitung Confetti TiVi u. Geschäftsführer Confetti Club. Tätig bei: ORF., 1136 Wien, Würzburgg. 30. Geboren - Datum, Ort: 17. August 1954, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Edith. Kinder: Constantin (1989), Carolin (1992) und Nicolas (2000). Eltern: Ing. Erich und Hildegard. Besondere Vorfahren: Ing. Erich Vana. Schöpferische Akte: Fachartikel in Fachpresse. Ehrungen: Auszeichnung des österreichischen Direkt Marketing Verbandes in Gold für Confetti Club. New York Festival Silber-Medaille, Gold und Platin CD´s vom Kiddy-Contest. Ehrung und Gratulation des Bundeskanzlers für „die Charity-Aktion über ATS 4.000.000 Schilling für Nachbar in Not". Hobbies: Familie, Sport und Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Matura an einer HTL in Wien im Jahr 1973 studierte ich Betriebswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität in Wien. Das Studium schloß ich 1980 ab. Schon während meiner Ausbildung arbeitete ich als freier Mitarbeiter beim ORF. Begonnen hatte ich als Studioassistent, später folgte dann Regieassistent, Regisseur und schließlich Redakteur. Ich arbeitete an Sendungen wie „Seinerzeit", „WIR", „Teletreff", „Schilling", „Ohne Maulkorb" und verschiedenen Kindershows mit. Am 1. Juli 1987 erhielt ich dann eine Fixanstellung beim ORF und übernahm damit bis 1993 die Leitung der Programm-Promotion. In dieser Funktion arbeitete ich sehr eng mit der Geschäftsführung, mit der Öffentlichkeitsabteilung und mit den Intendanten selbst zusammen und erhielt so einen tiefen Einblick in den gesamten Programmbereich und einen Überblick über das Unternehmen. So lernte ich die Strukturen des Unternehmens besser kennen. Als ich 1994 in eine andere Abteilung wechselte, hatten wir immerhin 50 Mitarbeiter. Seit 1. Januar 1994 leite ich das ORF-Kinderprogramm unter dem Namen Confetti TiVi. Dies war damals eine große Herausforderung für mich, denn das Kinderprogramm stand damals in der Geschäftsführung zur Diskussion. Ich habe gemeinsam mit meinem Redaktionsteam ein Gesamtkonzept mit einer klaren Programmphilosophie und starken Characters entworfen und dies um ein umfassendes Marketingkonzept ergänzt. Da ich frei arbeiten und gestalten konnte, haben wir die Vorstellungen unseres Teams umsetzen können und gemeinsam hatten wir damit Erfolg. Ein halbes Jahr nach Übernahme der Abteilung haben wir dann auch den Verein „Confetti Club" gegründet, um Veranstaltungen und Events für Kinder durchführen zu können. Dieser Verein fungiert kaufmännisch unabhängig vom ORF. Bis dato bin ich Geschäfts-

führer dieses Vereins. Der Verein hat 10.000 Mitglieder, alles natürlich Kinder bis 14 Jahre. Wir bringen sogar eine eigene Zeitung heraus und haben ein eigenes Call-Center für die Kids.

Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Ich bringe meine persönlichen und beruflichen Ziele gut in Einklang. Ich liebe meinen Beruf, arbeite sehr gern mit Kindern und fühle mich einfach wohl bei der Tätigkeit, die ich hier ausübe. Ich sehe meinen Beruf als gesellschaftspolitische Aufgabe, die Stellung der Kids in Österreich zu verbessern. Kinder müssen von uns Erwachsenen ernstgenommen werden, denn sie sind die Gesellschaft der Zukunft. Außerdem bin ich zielstrebig, konsequent, kann meine Ideen gut umsetzen und bin eine Kämpfernatur. Meine Mitarbeiter und ich stehen voll hinter unserem Programm und leben dieses Konzept „der Kinder im Mittelpunkt des Lebens“ auch privat. Dadurch sind wir glaubwürdig, überzeugend und reißen so auch Sponsoren, Kinder und Eltern mit, damit sind wir sehr erfolgreich. **Wie definieren Sie Erfolg?** Wenn ich es schaffe meine Werte, sowohl im beruflichen wie auch im privaten Sinne (Partnerschaft, soziales Umfeld) und mich selbst als Persönlichkeit in eine Balance zu bringen, bin ich erfolgreich. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Ich muß mir Ziele setzen, dann immer wieder überprüfen, ob das, was ich mache, mir noch Freude bringt, oder ob ich unzufrieden bin und ich vielleicht meine Richtung ändern muß. Also eine Soll-Zustand und Ist-Zustand-Analyse. Ich habe keine starre Lebensplanung, dadurch würde ich mich einengen . Meine persönliche Zielsetzung ist diese Balance von Beruf-Privat-Persönlichkeit weiterzuentwickeln. Ich möchte die Kinder auf jeden Fall weiter unterstützen und ihren Stellenwert weiter verbessern. Für mich bedeutet das vor allem mediale Arbeit über Fernsehen und auch andere Medien, um zwischen Erwachsenen und Kids eine bessere Basis zu schaffen und ihnen eine lebenswerte Zukunft zu ermöglichen. Dabei würde ich gerne über österreichische Grenzen hinaus durch Kooperationen mit anderen Ländern tätig werden, um gemeinsame Grenzen überschreitende Arbeit für unsere Kinder zu leisten. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Jeder Mensch hat Niederlagen in seinem Leben, denn nur wer arbeitet, macht Fehler. Wichtig dabei ist eine Bewertung jedes Einzelfalles in sachlicher Weise, ohne mit mir selbst zu hadern. Diese Analyse ist sehr wichtig. Niederlagen gehören dazu, dadurch mache ich Erfahrungen, die für mein Leben sehr wichtig sind. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Eine gute abgeschlossene Ausbildung mit einer großen Praxisorientierung ist wichtig. Dann muß ich versuchen, Ziele zu definieren und zwar Ziele, mit denen ich mich persönlich identifizieren kann, d.h. ich muß mir etwas suchen, was mir Spaß macht. Dann muß ich meinen persönlichen Weg gehen. Dabei ist es wichtig, auf diesem Weg seine Ziele immer wieder zu hinterfragen, denn es könnte ja sein, daß ich mich persönlich verändert habe und ich heute etwas ganz anderes wichtig finde als noch vor einem Jahr. Ist dies der Fall, muß ich meine Richtung ändern und einen neuen Weg einschlagen. Ich muß beharrlich sein und auch Mut zum Risiko mitbringen und auch Niederlagen riskieren, denn wer nichts wagt, der nicht gewinnt. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich muß mir selbst treu bleiben und mich immer selbst erkennen. Mir imponieren verschiedene Personen und ihre Verhaltensweisen in gewissen Situationen, wo ich mir dann sage: „So hätte ich mich in dieser Situation auch gerne verhalten“, aber bestimmte Vorbilder habe ich heute nicht. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin heute äußerst zufrieden, wobei es bei mir dabei nicht um Top-Positionen geht, sondern um die Tatsache, daß ich das was ich mache, gerne und mit Freude mache. Und wenn man das so betrachtet, bin ich sehr erfolgreich.

✱ Vana Franz

Steckbrief

Beruf: Kürschnermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Vana Pelz + Leder., 2243 Matzen, Hauptstraße 34. Geboren - Datum, Ort: 31. Oktober 1954, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sylvia. Kinder: Jennifer (1983). Eltern: Judith und Franz. Mitgliedschaften: Mannschaftsführer der Seniorenmannschaft Tennisclub UTC Matzen, Lions Club Deutsch Wagram Wirtschaftsbund Obmann in Matzen, Teilbezirksobmann Stellvertreter des Bezirks Gänserndorf, Bezirksinnungsmeister der Kürschner, Handschuhmacher und Gerber Gänserndorf. Hobbies: Reisen, Tennis, Skifahren, Laufen, Fußballplatz.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Kürschnerlehre blieb ich noch drei Jahre als Geselle in der Firma, und wechselte dann 1976 zur Firma Liska. 1981 absolvierte ich in Abendkursen die Meisterprüfung und machte mich mit einer Lohnwerkstätte in Oberweiden selbständig. Diese bereits bestehende Firma habe ich vom Vorgänger mit einem Bürgeskredit und einem Sparbuch (50.000 Schilling) übernommen. 1982 begann ich mit Kommissionsware Modeschauen mit anschließender Verkaufsshow zu veranstalten. 1987 bin ich mit der Lohnwerkstätte nach Matzen übersiedelt. Die Firma wurde umstrukturiert und die Lohnarbeit aufgegeben. Wir arbeiten nur noch für unsere eigenen Kunden. Die Modeschauen und Aktivitäten wurden forciert. Zur Zeit beschäftige ich drei Mitarbeiter, wobei eine davon meine Frau ist, die für den Verkauf und die Buchhaltung zuständig ist, und mir auch bei der Organisation von Events zur Seite steht. Wir sind ein Kürschner-Handwerksbetrieb, mit eigener Werkstatt, wir arbeiten nach eigenen Modellen, gehen aber auch auf individuelle Kundenwünsche ein. Wir fertigen nach Maß, arbeiten um, reparieren, reinigen und pflegen Pelze, aber auch Leder. Bei uns gibt e einen mottensicheren Raum für die Aufbewahrung von Pelzen in den Sommermonaten, der von unseren Kunden gern genutzt wird. Bereits seit 1987 floriert unser Handel mit Lederbekleidung. Unser Kundenstock erstreckt sich von der tschechischen Grenze bis in den Seewinkel.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Wir leben von diesem Geschäft sehr gut, und die Kunden werden immer mehr. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Die Minimierung der Spesen, wir machen fast alles selbst. **Hatten Sie Vorbilder?** Meine Chefs aus der Lehrzeit. Sie haben mich auch in der Personalführung geprägt. Leben und leben lassen, das war ihr Motto. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Ein Kollege bei Liska, Rudolf Kern, er war fachlich ein Spezialist und gab mir den letzten Schliff. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Bereits nach einem halben Jahr der Selbständigkeit. Es waren genug Aufträge da und alle waren zufrieden. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** In der schwersten Zeit habe ich an Schulen Vorträge über artgerechte Pelztierhaltung und über das Kürschnerhandwerk, welches eines der ältesten der Welt ist, gehalten. In dieser Zeit verkauften wir nur Produkte, die aus der Nahrungskette kamen, sind also vermehrt auf Leder und Lederlamm umgestiegen. **Wie werden Sie**

von Ihrem Umfeld gesehen? Freunde halten mich für erfolgreich. In unserer Werkstatt gibt es kein lautes Wort, nur gegenseitige Achtung und jeder weiß was er zu tun hat, meine Mitarbeiter sind schon lang bei mir. Meine Frau akzeptiert mich als gleichwertigen Partner, und für meine Tochter bin ich sicher ein großes Vorbild. **Erfahren Sie Anerkennung?** Anerkennung ist für jeden wichtig, sie frischt das Selbstbewußtsein auf. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Ehrgeiz, ich bin ganz arm geboren worden, und möchte nie mehr so arm sein. **Haben Sie noch Ziele?** Das was ich habe genügt mir, und das will ich halten. Vielleicht ist da noch später ein Ziel im Zusammenhang mit meiner Tochter, aber das ist noch Zukunftsmusik. **Ihr Rat zum Erfolg?** Ein gut frequentierter Standplatz ist heute wichtig. Man sollte mit erlesener Ware beginnen, und die Kunden auf das handwerkliche Können hinweisen. Dosiert werben, bis man bekannt ist.

✱ Varecka Sabine Mag.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännische Angestellte. Funktion: Personalleiterin. Tätig bei: AGFA-Gevaert GmbH., 1153 Wien, Mariahilfer Str. 198. Geboren - Datum, Ort: 30. Juni 1969, Wien. Hobbies: Reisen, Lesen und Malen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1987 und entschloß mich zum Studium der Betriebswirtschaft. Im Verlaufe des Studiums verlegte ich den Schwerpunkt in den Bereich der Personalwirtschaft, da mich dieses Thema faszinierte, und ich mich auch in dieser Karrierelinie fortbewegen wollte. Es gelang mir nach dem Studium einen Job im Personalwesen zu erhalten, den ich bei der Firma AXA-Nordstern Colonia Versicherungs AG, als Assistentin des Bereichsleiters in der Abteilung für Personal und Recht, zwei Jahre ausübte. Ich erhielt dann ein Angebot eines Personalberaters, um für die Österreichischen Bundesbahnen die nächsten drei Jahre die Bereiche der Personal- und Organisationsentwicklung abzuwickeln. Ich war hauptverantwortlich für das Recruiting von Führungskräften, sowie für die Beratung der Management-Service-Bereiche und des Projektmanagements. Meine Erfolge in diesen Bereichen machten einen Personalberater auf mich aufmerksam, und er ermöglichte es mir, hier im Hause von AGFA-Gevaert GesmbH die Leitung von 176 Mitarbeitern zu übernehmen. Meine Tätigkeit splittet sich in die Bereiche des Recruiting, also der Auswahl von Mitarbeitern, aber auch deren Einführung ins Unternehmen, außerdem bin ich verantwortlich für die Personalentwicklung, die Nachfolgeplanung und die Nachfolgeförderung von bestehenden und neuen Mitarbeitern. Ich bin auch für das Konfliktmanagement und die Beratung der österreichischen Tochtergesellschaften in Prag, Bratislava und Budapest zuständig.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich das Ziel, welches ich mir für mein jetziges Alter vorgenommen, auch erreicht habe. Ich wollte immer schon mit dreißig Jahren eine Führungsposition inne haben, und durch meinen Willen und meinen Einsatz konnte ich dieses Ziel tatsächlich erreichen. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Erfolg ist für mich der Mut zur Chance. Im Leben ergeben sich immer wieder Möglichkeiten. Wenn ich diese dargebotenen Chancen nütze, bin ich erfolgreich. Wichtig ist, daß die Arbeit strukturiert ist, und daß man klare Vorstellungen hat. Der Faktor Mensch ermöglicht auch unerwartete Chancen, welche ich als sehr spannend wahrnehme und für den Erfolg des Unternehmens nütze. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Einerseits war es meine fachliche Qualifikation, die meinen Erfolg ermöglichte, andererseits half mir sicherlich auch meine soziale Intelligenz, da gerade in einer Führungsposition die soziale Kompetenz eine prägende Wirkung auf die Führungsarbeit hat. Ich glaube auch, daß gerade Frauen prädestiniert für Führungsaufgaben im Personalbereich sind, da sie ein Gefühl für die Konfliktbehandlung und deren sozialen Komponenten entwickeln. Die Umsetzung dieses Gefühles ermöglicht eine positive Persönlichkeitsentwicklung der Mitarbeiter, was dem Unternehmen wiederum gewünschte Erfolge erzielen läßt. In unserem Unternehmen hat jeder die Möglichkeit, hohe Positionen zu erreichen. Ein Studium ist hilfreich, jedoch nicht unbedingt notwendig. Ich sehe auch die Möglichkeit des internen Weges. Es zählen der Wille, die Einsatzbereitschaft und die genaue Planung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche oder in Ihrem Beruf ungelöst?** Es herrscht in unserer Branche ein sehr harter Wettkampf. Ich bin in der High-Tech-Branche tätig und da ist die Geschwindigkeit der Informationsbeschaffung und deren Nutzung ständig steigend, da nur die Schnellsten überleben. Wir sind in einer Weltmarktvorherrschaftsstellung, die wir uns immer wieder erarbeiten müssen. Der Erfolgsfaktor des Unternehmens liegt sicher auch in der Entwicklung und in der Erforschung von Produkten. Wir streben nach Verbesserungen, weil nur die Verbesserung den Erfolg ermöglicht. **Wie haben Sie besonders schwierige Situationen gelöst?** Ich bin hartnäckig und denke lösungsorientiert. **Nach welchen Kriterien nehmen Sie Mitarbeiter auf?** Die Faktoren gehen von Streßressistenz über Kundenorientierung und sozialer Kompetenz, bis zur Risikobereitschaft mit hohem Verantwortungsgefühl für seine (Ihre) Tätigkeit. Wir legen bei der Mitarbeitermotivation unser Augenmerk auf die Stärken der Mitarbeiterinnen, da die Verbesserung der Schwächen nur eine Mittelmäßigkeit hervorrufen, die wir als Unternehmen nicht schätzen. Durch die Förderung der Stärken und des zielgerichteten Einsatzes, profitieren sowohl unsere Mitarbeiterinnen als auch das Unternehmen. Glauben Sie ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein. Für mich lege ich den Focus auf die Originalität, da nur ich einen Weg kenne und ich daher auch meine eigenen Erfahrungen zu machen habe. **Ihr Ratschlag zum Erfolg?** Zielorientiertheit, Initiative und Mut.

✱ Vdovitchenko Viatcheslav Dipl.-Ing. Dr.

● Steckbrief

Funktion: Präsident. Tätig bei: Danube Shipping Management Service GmbH., 1020 Wien, Handelskai 388/832. Geboren - Datum, Ort: 26. November 1954, Odessa. Familienstand: Verheiratet mit Tamara. Kinder: Vadim (1977) und Sergey (1987). Eltern: Alexander und Nadezda. Hobbies: Tennis.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater war Jurist und meine Mutter Ärztin. Nach

Abschluß der Schule trat ich bei der Marina-Universität ein und bildete mich im Fachmanagement aus. Nach Absolvierung dieser Ausbildung wurde ich bei der Sowjetischen Donau-Reederei aufgenommen, wo ich den Weg vom Angestellten im Mittelmanagement bis zum ersten Vizepräsidenten ging. Diese größte Reederei an der Donau hatte 27.000 Mitarbeiter und verfügten nicht nur über eine Donau-, eine Hochsee- und eine Ozeanflotte, sondern auch über Passagierschiffe. Die Zusammensetzung der Reederei bestand aus drei Seehäfen, zwei Schiffsreparaturwerften und der ganzen sozialen Infrastruktur. 1985 avancierte ich zum Vizepräsidenten des Handelsseehafen von Izmail, sowie zum Vizepräsidenten der Sowjetischen Donau-Reederei. Aufgrund meiner Leistungen und meiner Position bot man mir eine Ausbildung in Moskau an, die in der damaligen UdSSR als eine „Kaderschmiede“ zu sehen war. Diese Ausbildungsanstalt hieß „Akademie der Volkswirtschaft“, die dem Sowjetischen Ministerrat untergeordnet war, und wo man jährlich 100 Hörer aufnahm. Diese zweijährige Ausbildung schloß ich mit Auszeichnung ab und schrieb parallel dazu meine Doktorarbeit. 1991 schaffte man in der UdSSR das Monopol des Außenhandels ab, was die Notwendigkeit hervorrief, den Kunden näher zu kommen und sich in der Welt zu etablieren. So wurde 1991 die Danube Shipping Management Service GmbH gegründet. Man bestellte mich zum Präsidenten und ich baute die Firma mit auf. Unsere Schwerpunkte sind sowohl Transporte auf der Donau, als auch in Übersee. Unter unseren Kunden sind viele renommierte österreichische Unternehmen, wie z.B. Voest-Alpine, Stahl-Linz, Panalpina, Schenker, Kühne & Nagel, Express und noch viele andere. Wir haben das Vertrauen am Markt gewonnen und sind bestrebt, weiterhin unser Bestes zu geben. Solche Ereignisse wie das Embargo gegen Jugoslawien oder das Sprengen der Brücken bei Novi Sad beeinträchtigten natürlich unsere Aktivitäten, aber umso wichtiger ist es, sich intensiver für die gestellten Aufgaben einzusetzen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Geschäftlich in jenen Sachen zu reüssieren, die man als Lebensaufgabe sieht. In meiner Branche sind das Millionen von Cargos, die Steigerung der Umsätze, die für mich als ein Spiegel des Vertrauens der Kunden an uns zu sehen ist. Mein größtes Kapital und mein größter Erfolg sind die Menschen, mit denen ich kommuniziere. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolgs?** Umgang mit Menschen und Zuverlässigkeit. Ich verspreche nie etwas, was ich nicht halten kann. Ich bin stolz darauf, daß ich in meinem Leben das Vertrauen keines Menschen mißbrauchte. **Wie definieren Sie Ihren Führungsstil?** Ich sehe mich als Leader und nicht als Chef. Das bedeutet, mir ist es wichtig meine Mitarbeiter von der Richtigkeit unserer Strategie zu überzeugen und nicht sie zu zwingen etwas zu tun, weil sie mir untergeordnet sind. Jeder Mitarbeiter ist für mich eine Persönlichkeit und nicht nur eine Nummer. Für mich ist von Bedeutung, den Mitarbeitern das Gefühl der Selbständigkeit und der daraus resultierenden Verantwortung zu geben, wobei mir bewußt ist, daß das letzte Wort mir gehört. **Welche Rolle spielt die Familie?** Meine Familie ist mir sehr wichtig und ich bin meiner Frau sehr dankbar, daß sie mich in allen meinen Anliegen unterstützt. Wir haben die gleiche Ausbildung und arbeiten beim gleichen Unternehmen - was Vor- und Nachteile mit sich bringt. Die Vorteile bedeuten, daß man sich aufeinander 100-prozentig verlassen kann, der Nachteil ist die Unfähigkeit zu Hause abschalten zu können. **Ihre Ziele?** Ich möchte einen aktiven Teil zur Wiedergeburt der Donau beitragen, die Entwicklung des Donautransports positiv beeinflussen und am internationalen Ruf dieses Flusses mitwirken. Es ist mir ein Anliegen, uns in einer geänderten politischen und ökonomischen Situation in Osteuropa zu etablieren.

✱ Veigl Alexander

> „Eine fundierte Aus- und Weiterbildung ist eine wichtige Basis um erfolgreich zu werden.“

Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Alex. Veigl Büro-Organisation., 1030 Wien, Hohlweggasse 35. Geboren - Datum, Ort: 27. Oktober 1950, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Sandra (1977), Felix (1981) und Sebastian (1983). Eltern: Alexander und Barbara. Mitgliedschaften: Lions Club Wien. Hobbies: Fotografieren, Musik, Skifahren.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Handelsschule sammelte ich erste praktische Erfahrungen im Bankgewerbe. Danach wechselte ich in die Büromaschinenbranche zur Firma Xerox. 1984 gründete ich einen Bürobedarfseinzelhandel und baute das Unternehmen in den folgenden Jahren auf und aus, sodaß wir heute sieben Mitarbeiter beschäftigen. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Betriebsgegenstand ist Verkauf, Service und Beratung im Bereich von Büromaschinen. Einige tausend Faxinstallationen und in Summe ca. 6.000 Kundenadressen - auf die wir stolz sind - zeugen von unserer Kompetenz! Für die Marken Acer, Panasonic, mita und Samsung sind wir autorisierte Stützpunkthändler und verfügen über eine geschulte Servicemannschaft, welche unseren Kunden vor Ort, wie auch in unserer Werkstätte zur Verfügung steht! Unser Kundenstock reicht von kleinen Privatkunden bis hin zur Wirtschaftskammer als Großkunde im ostösterreichischen Raum.

Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person bzw. warum hat das Unternehmen Erfolg? Ich liebe meinen Beruf. Ich kann äußerst gut mit Menschen umgehen und gut zuhören, wodurch ich meinen Kunden das Gefühl vermittle, genau das zu bekommen, was er gesucht hat und nichts anderes. Wir liefern Verbrauchsmaterialien für Drucker, Kopierer und Faxautomaten liefern wir zu Bestpreisen! Wir bieten mit unseren Händlerpartnern gemeinsam eine gute Kombination aus individueller, persönlicher Betreuung eines Einzelunternehmers und Qualitätsnormen und Preisreduktionen eines Großkonzerns. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet die Anerkennung meiner Leistungen durch meine Kunden und Mitarbeiter. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren Zielen vor?** Ich möchte in erster Linie die bestehende Marktposition halten, aber in den Bereichen Produktion und Entwicklung wünsche ich mir noch Zuwächse für die nächsten Jahre. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schöpfe Kraft aus der Anerkennung meiner Kunden und der Harmonie innerhalb meiner Familie. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich muß mir realistische Ziele setzen und diese Ziele mit Einsatz und Kraft „Schritt für Schritt“ zu erreichen. Ich muß sehr viel Zeit, Einsatz, Selbstdisziplin und Hartnäckigkeit investieren, um diese Ziele umzusetzen. Außerdem muß ich Freude an der Arbeit finden. Eine fundierte Aus- und Weiterbildung ist eine wichtige Basis um erfolgreich zu werden. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Sollte ich Niederlagen erfahren, muß ich sie analysieren und als Lernprozeß sehen. Ich darf nie einen Fehler zweimal begehen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Mein Leitfaden ist meine innere Zufriedenheit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe in meinem Leben viel erreicht, es bleibt aber noch viel zu tun.

✱ Veltzé Maximilian Mag.

● Steckbrief

Beruf: Wirtschaftstreuhänder. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Bescar, Veltzé & Partner KEG Wirtschaftstreuhand- und Steuerberatungsgesellschaft., 1200 Wien, Leithastraße 25 / 4.Stock. Geboren - Datum, Ort: 4. Mai 1955, Wien. Mitgliedschaften: Rotary, diverse Sportclubs und St. Johanns-Club. Hobbies: Sport, Lesen, Theater, Natur und Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch des Piaristengymnasiums studierte ich an der Wirtschaftsuniversität Wien und schloß das Studium 1979 mit der Sponsion ab. Im Anschluß daran arbeitete ich je zwei Jahre für die Creditanstalt Bankverein und Steyr Daimler Puch AG. Mit 28 Jahren entschloß ich mich, meiner Tätigkeit in den Großkonzernen eine selbständige Tätigkeit folgen zu lassen. Ich war mir sicher, die Erfolgslinie in einem Konzern durch eine selbständige Tätigkeit übertreffen zu können, deshalb machte ich zu allererst die dreijährige Berufsanwärterzeit und schloß im Alter von 31 Jahren die Steuerberatungsprüfung ab. 1986 machte ich mich im Rahmen meiner Berufsanwärterschaft auf Werksvertragsbasis selbständig. Meine Kanzlei begann langsam zu wachsen. Ich lernte 1993 durch meine Tätigkeit meinen jetzigen Partner kennen und schätzen. Ich habe bereits zu dieser Zeit eine überlebensfähige Einzelkanzlei geführt, die sich zu dem heutigen Unternehmen entwickelte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet zum einen innere Zufriedenheit, zum anderen Zufriedenheit mit dem Geleistetem und den daraus resultierenden wirtschaftlichen Zahlen. Um Zufriedenheit zu erlangen, benötigt es Herausforderungen und deren positive Umsetzung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einsatz. Natürlich zählen richtige Anfangsentscheidungen bei der Kundenakquirierung (auf Vertrauens- und Zufriedenheitsbasis) zu den wichtigsten Kriterien, damit der „Empfehlungsschneeball" ins Rollen kommt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe bis dato nicht den Wunsch zur Selbstanalyse verspürt. Mir sind die Quellen neuer Erkenntnisse wichtig; ich möchte mich nicht als erfolgreicher Mensch zurücklehnen, ich freue mich jeden Tag auf neue Herausforderungen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir sind ein Dienstleistungsunternehmen und setzen uns tagtäglich mit verbesserungswürdigen Aufgabenstellungen auseinander. Darüber hinaus ist noch für viele Kanzleien die Personalproblematik in Bezug auf hochqualifiziertes, aber „leistbares" Fachpersonal ein tagtäglicher Problembereich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir führen Fachgespräche und schätzen Bewerber, die sich innerhalb unserer Firmenphilosophie und Struktur einordnen können. Wir vereinbaren mit neuen Mitarbeitern ein Probemonat mit sofortiger Kündigungsmöglichkeit von beiden Seiten und einen darauffolgenden Monat mit befristetem Dienstverhältnis. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Die Kanzlei, die von meinem Kollegen und mir (als Komplementäre) geführt wird, beschäftigt 17 Mitarbeiter. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Etwa 14 Tage pro Jahr, wobei natürlich zusätzliche Bildungsmöglichkeiten an Wochenenden wahrzunehmen sind. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Als wichtigste Grundvoraussetzung ist die Entscheidung der Berufswahl zu sehen, danach benötigt man Mut, um über den eigenen Schatten springen zu können. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Hier in meinem Berufsfeld sind Zielsetzungen natürlich nicht in Amt und Würden meßbar, daher sehe ich die Vergrößerung der Kanzlei einerseits und andererseits natürlich auch, dem täglich steigenden Qualitätsanspruch Genüge tun und somit mit zufriedenen Kunden zusammenarbeiten zu können als zu erreichende Prioritätsvorstellung.

✱ Velzen van Franz

● Steckbrief

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Sales Manager. Tätig bei: Equant Integration Services., 1040 Wien, Mattiellistraé 2-4. Geboren - Datum, Ort: 6. März 1955, Den Haag. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Eltern: Leo und Maria. Mitgliedschaften: Funkverein. Hobbies: Amateurfunk, Garten, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule in Den Haag ging ich fünf Jahre lang in ein Gymnasium und wechselte danach an einen Schultyp, der am ehesten mit einer österreichischen HTL vergleichbar ist. Nachdem ich mit 20 Jahren fertig war, entschied ich mich freiwillig, zur Luftwaffe zu gehen, da die Arbeitslosenrate in Holland damals sehr hoch war. Ich blieb sechs Jahre lang als Unteroffizier beim Militär und beschäftigte mich mit Aufbau und Wartung eines militäreigenen Telefonnetzes. Anschließend bekam ich eine Stelle als Netzwerkmanager in einer holländischen Firma; dort war ich zuständig für das gesamte europäische Netz außer England. 1988, im Jahr des großen Börsencrash, wurden wir von Reuters übernommen und ich beschloß, nach fünf Jahren in diesem Unternehmen wieder etwas anderes zu suchen. Ich stieg bei einem unserer Lieferanten für Netzwerkequipment ein, wo ich das gesamte Sales Support Team aufbaute. Nach eineinhalb Jahren wechselte ich aufgrund des schlechten Betriebsklimas in eine weitere Firma, um dort die technische Abteilung neu zu strukturieren. Ich wurde kurze Zeit später von einer belgischen Firma abgeworben, die mich als Sales Manager einstellte, blieb dort wieder etwa 18 Monate und begann im Dezember 1992 hier in diesem Unternehmen, das mich ebenfalls abwarb. Dieses Unternehmen war damals noch sehr jung und so leistete ich absolute Pionierarbeit. Damals bekamen wir einen Großauftrag von Shell; der Konzern zählt heute noch zu unseren Kunden. Damals waren wir weltweit 42 Mitarbeiter, heute beschäftigt das Unternehmen 3.500 Menschen. Als 1995 die Niederlassung in Wien gegründet wurde, bekam ich die Chance, die Zentrale für Osteuropa – wieder von Null weg – aufzubauen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das gute Gefühl zu haben, im Team etwas geleistet und die Zielvorgaben erfüllt zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin sehr international orientiert; in einem einzigen Land zu arbeiten kommt mir vor wie ein zu enger Anzug. Ich brauche immer wieder neue Herausforderungen, mög-

lichst in einem internationalen Umfeld: Wenn ich ein Ziel erreicht habe, stekke ich mir sofort wieder ein neues. Ich bin lösungsorientiert und konsensfähig, wenn es dem Ziel dient – es ist einfacher, Fliegen mit Honig zu fangen als mit Essig. Ich denke, ich kann sehr gut mit Menschen umgehen. Durch meine langjährige Tätigkeit in dieser Firma verfüge ich heute über sehr hohe Erfahrung und kenne die Struktur sehr genau. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute aus einer Reihe von Gründen als erfolgreich: Ich konnte mir meinen Kindertraum verwirklichen und nach Österreich ziehen (meine Mutter ist Österreicherin), ich kann mir einen sehr guten Lebensstandard erfüllen, habe gute Mitarbeiter und großen Spaß an meiner Tätigkeit – und ich habe immer wieder neue Herausforderungen. Weiters wird Erfolg in unserer Firma anerkannt, man bekommt dadurch die Möglichkeit, weiterzuwachsen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich denke, daß die Telekombranche in ihrer Wichtigkeit manchmal überschätzt wird – in neue Projekte, wie etwa UMTS oder neue Netzwerke werden Milliarden investiert, die sich bei genauer Nachrechnung nicht amortisieren können, weil die Unternehmen ihre Kapazitäten oft gar nicht nützen können. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mein Team spielt eine sehr große Rolle bei meinem Erfolg, weil ich nur dann gut arbeiten kann, wenn das ganze Team hinter meinen Zielen steht. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich brauche Mitarbeiter, denen ich vertrauen kann. Da ich selbst mit so wenig Aufwand wie möglich meine Ziele erreichen möchte, bin ich selbst sehr effizient und achte auf Ordnung, dasselbe erwarte ich auch von meinen Mitarbeitern. Die wichtigste Voraussetzung ist Teamfähigkeit: Wir sind ein sehr kleines Team, deshalb ist jeder einzelne umso wichtiger. Natürlich lege ich großen Wert auf fachliche Qualifikation, ich kann aber kleine fachliche Mängel noch eher verkraften als mangelnde Teamfähigkeit, weil man sich Fachwissen auch noch im Nachhinein aneignen kann. In unserem Unternehmen werden sowohl Gruppen- als auch persönliche Ziele für jeden einzelnen definiert, deshalb ist mir Verläßlichkeit ein besonders großes Anliegen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung ist etwas sehr wichtiges, unser Unternehmen setzt auf interne Weiterbildung und ermöglicht es seinen Mitarbeitern auch, externe Seminare zu besuchen, die von der Firma bezahlt werden. Ich schätze, daß ich pro Jahr etwa zwei bis vier Wochen mit Weiterbildung verbringe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich möchte jedem raten, sich eine eigene, kritische Meinung zu bilden, die nicht von Trends abhängig ist – und dabei auf die Ratschläge und das Wissen Älterer zu hören.

✱ Vesely Michael

● Steckbrief

Funktion: Managing Director. Tätig bei: Nextra Telekom GmbH., 1070 Wien, Kirchberggasse 33. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1957, Wien. Schöpferische Akte: Fachbeiträge in Fachzeitschriften. Hobbies: Laufen, Literatur, Jazz und Funk. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Externe Vortragstätigkeiten (E-Commerce, Hightech-Marketing, Zukunftstechnologien).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich das Studium der Rechtswissenschaften, das ich aber nicht abschloß, weil ich parallel dazu zu arbeiten begann und immer mehr feststellte, daß der anonyme Universitätsmassenbetrieb nicht meinen Vorstellungen von einer wirklich guten akademischen Ausbildung entspricht. 1980 absolvierte ich also den Abiturientenlehrgang in der Spengergasse, Wien 5, der zu dieser Zeit erst kurz existierte und sich mit Organisation, Management und EDV beschäftigte. Dort entdeckte ich meine Talente und arbeitete in der Folge von 1981 bis 1983 als Programmierer bei Tungsram, von 1983 bis 1986 als Systemanalytiker und später als Leiter des IT-Bereiches bei Colgate/ Palmolive. Im Zuge dieser letzten Tätigkeit baute ich für diesen Konzern das Reporting aus. Danach verließ ich Colgate/Palmolive und wechselte in ein österreichisches Systemhaus, wo ich die Softwareabteilung leitete. Dabei beschäftigte ich mich mehr und mehr mit dem People-Management, und wechselte schließlich zu in ein Consulting-Unternehmen der damaligen Länderbank. In der Folge machte ich mich auf diesem Gebiet selbständig und erhielt im Zuge meiner Beratungstätigkeit den Auftrag, die EDV-Abteilung der ÖVP zu analysieren. Da ich den Auftrag erhielt, meine Ergebnisse auch umzusetzen, handelte ich mir die Disziplinargewalt über die Mitarbeiter dieser Firma aus und wurde von 1992 bis 1995 Geschäftsführer der in der Folge von der ÖVP ausgegliederten Firma. Als ich das Unternehmen saniert hatte und eine interne und internetfähige Mailkommunikation mit einer der ersten Standleitungen (via Eunet) und der ersten Homepage einer europäischen Partei installiert hatte, verließ ich es, da ich keine Herausforderungen mehr sah. Mitte 1995 bekam ich das Angebot, bei Eunet einzusteigen und wechselte somit als technischer Leiter dieser Firma auf die Seite der Internetserviceprovider. 1996 stieg ich als Marketingleiter bei Ping, einer Tochtergesellschaft von Eunet, ein und wechselte anschließend zu Vianet, einem Businessprovider. Seit 1. Oktober 1997 bin ich hier in diesem Unternehmen, das sich zu diesem Zeitpunkt noch Magnet nannte. Ich begann in den Sektoren Marketing, Sales und technische Entwicklungsleitung; heute bin ich alleiniger Geschäftsführer von Nextra. Nextra nennt sich bewußt Kommunikationsservice-Provider, weil wir mehr bieten als ein gängiger Internetprovider. Wir sind auf die Kernzielgruppe Klein- und Mittelbetriebe mit bis zu 250 Arbeitsplätzen am gesamtösterreichischen Raum spezialisiert. Heute trage ich die Verantwortung über etwa 100 Mitarbeiter.

> „Ich akzeptiere Fehler, wenn sie reflektiert werden und kein zweites Mal passieren."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, in hohem Maße dem nachzugehen, was mir Spaß macht. Wenn ich Spuren hinterlassen kann, weil ich die Dinge nachhaltig verändere, fühle ich mich erfolgreich – Erfolg mißt sich für mich nicht an pekuniären Aspekten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich gelte innerhalb der Branche als Visionär und kann meine Ideen nach außen hin vermitteln – ich denke, die Vermittlung von Visionen ist bei weitem wesentlicher als die Tatsache, überhaupt welche zu haben. In meinem Führungsstil bin ich sehr ergebnisorientiert; ich definiere ein Ziel (das „Was"); den Weg dorthin (das „Wie") überlasse ich meinen Mitarbeitern und kann dabei auch Fehler akzeptieren. Meine Stärke liegt im Anbieten praktikabler, sinnvoller und einfacher Lösungen. Nextra hat gegenüber seinen Kunden den Anspruch: „We care." Der Kunde kann sich also voll auf sein Kerngeschäft konzentrieren, während wir uns um alles andere kümmern. Mit unseren nützlichen und stabilen Lösungen erfüllen wir das Vertrauen, das in uns gesetzt wird. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja.

Ich sehe mich heute als erfolgreich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich akzeptiere Fehler, wenn sie reflektiert werden und kein zweites Mal passieren. Die offene Kommunikation vor allem nach innen ist mir sehr wichtig; ich versuche, ständig präsent zu sein. Unsere Hierarchie ist sehr flach; alle Informationen sind jedem Mitarbeiter zugänglich – selbst die Protokolle der Geschäftsleitung. Ich erwarte von meinen Mitarbeitern, daß sie in unsere Unternehmenskultur passen; Neugierde, eine kompetitive Grundeinstellung und hohe Eigenverantwortung sind mir fast noch wichtiger als Fachwissen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Prioritäten haben sich wieder mehr in Richtung Privatleben verschoben, die Balance zwischen den beiden Bereichen wird mir zunehmend wichtiger. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es gibt einige Skills, die man ganz eindeutig braucht, wenn man erfolgreich werden möchte: Außer der vielbeschworenen Teamfähigkeit sind meiner Meinung nach zwei universelle Fähigkeiten zu nennen, die man immer einsetzen kann: zum einen Verkaufsfähigkeit im Sinne von Relationship-Management, und zum zweiten das Talent zum Projektmanagement; also die Fähigkeit, eine Aufgabe zu strukturieren, Prioritäten zu setzen und geordnet in der Realisierung vorzugehen. Ich denke, daß breites Allgemeinwissen generell besser ist als Spezialistentum. Gute Kommunikationsfähigkeiten in Wort und Schrift sind meiner Meinung nach wichtiger als eine perfekte fachliche Ausbildung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele bestehen im mittelfristigen Ausbau unserer Position als drittgrößter Businessprovider Österreichs: Langfristig strebe ich die Position als Nummer Eins an.

✱ Vest Otto Univ. Senator H.C. Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Vermögensverwalter. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Häuseradministration Dipl.-Ing. Otto Vest., 1010 Wien, Bösendorferstraße 7. Familienstand: Verheiratet mit Brigitta. Kinder: Gisela (1960), Denise (1964) und Philipp (1978). Eltern: KommR. Josef und Gisela. Hobbies: Natur, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer gutbürgerlichen Familie. Mein Vater, ein Bankdirektor, wechselte in die Immobilienbranche und baute seine Kanzlei kontinuierlich aus, die nun bereits seit 1942 am gleichen Standort besteht. Es war für mich klar, daß ich in die väterliche Kanzlei eintreten würde, deswegen besuchte ich die Technische Hochschule, um Branchenkenntnisse zu sammeln. Diese Ausbildung war eine gute Grundlage für meine zukünftige Tätigkeit, deren Inhalt sich mit der Zeit geändert hat. Früher war es sozusagen ein „Pensionistenjob", heute schaut es ganz anders aus. Man braucht Kenntnisse auf verschiedenen Gebieten, wie Jurisprudenz und Steuerrecht. Um ein erfolgreicher Vermögensverwalter zu sein, muß man mit Psychologie vertraut sein und Einfühlungsvermögen besitzen. Ich trat 1956 in die Kanzlei ein und übernahm sie 1969. Mein Vater führte die Kanzlei sehr erfolgreich, und ich war und bleibe immer bestrebt, das von ihm Geschaffene zu erhalten und weiterzuentwikkeln. Ich pflegte alte und knüpfte neue Kontakte, was in unserer Branche sehr wichtig ist, und baute das Unternehmen kontinuierlich zu seiner heutigen Größe aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet vor allem, ein lebenswertes Leben zu führen. Für mich ist es dabei wichtig, daß ich eine wunderbare Familie mit drei Kindern habe. Ich bin glücklich, daß mein Sohn in meine Fußstapfen tritt und mit der Zeit die Kanzlei übernehmen wird. Somit ist die Kontinuität unseres Unternehmens gewährleistet - für uns alle ein schöner Erfolg. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Eine „verbindliche Note"; meine Gabe, das Vertrauen meines Gesprächspartners zu gewinnen und auf seine Wünsche einzugehen. Das oberste Gebot besteht darin, die Kunden zufriedenzustellen, verläßlich und pünktlich zu sein und ein gutes Team von Mitarbeitern zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, die Entwicklung der Firma spricht dafür. Ein Zeichen des Erfolges ist unser guter Ruf, was ich immer wieder von außen bestätigt bekomme. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das war die Entscheidung, diesen Beruf zu ergreifen ist im Nachhinein gesehen meine erfolgreichste. Ich habe sie nie bereut, weil ich eine sehr interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit habe. **Gab es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater prägte mich durch seine Strenge und durch die Lebensweisheit, die er mir vermittelte. Weiters war es ein Geschäftspartner, für den ich lange Zeit tätig war. Er beeinflußte meine zukünftige Tätigkeit in positiver Weise. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Etwas nachzuleben hat nur eine untergeordnete Bedeutung, Nachahmung ist nicht empfehlenswert. Man kann aber durchaus ein Leitbild haben. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich versuche sie zu bereinigen. Probleme sind dazu da, um gelöst zu werden. Bei geschäftlichen Problemen, die in jeder Firma auftauchen, bin ich bestrebt, mit Einfühlungsvermögen für die andere Partei einen Konsens zu finden - dies ist mir eigentlich immer gelungen. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Sie ist für mich Ruhepol und Kraftquelle für meinen beruflichen Erfolg. Ich bin gern mit meiner Familie zusammen und genieße die Zeit, die wir miteinander verbringen. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Sehr verbindlich, vielleicht sogar etwas zu nachsichtig. Ich baue meine Beziehung zu meinen Mitarbeitern auf menschlicher Basis auf, wir feiern beispielsweise gemeinsam Feste, Geburtstage und besondere Ereignisse. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Natur. Ich verbringe sehr viel Zeit im Gebirge, am Meer und in meinem Garten. **Ihr Botschaft an die Jugend?** Fleiß, Kontinuität, Verbindlichkeit gepaart mit Hausverstand und Wissen, das immer noch erweitert werden muß, sind die besten Voraussetzungen für jeglichen Erfolg! **Wie sehen Sie die Zukunft der Immobilienbranche?** Sehr positiv, obwohl der berufliche Einsatz immens gestiegen ist. Heute ist unser Beruf mit viel Wissen und überdurchschnittlichem Engagement verbunden. Die Konkurrenz wurde größer, und um zu überleben und besser als andere zu sein, muß man sich schon wirklich anstrengen. Die Möglichkeiten, die sich in der Immobilienbranche bieten, sind zukunftsorientiert - wer sich für diesen Beruf entscheidet, muß sich dessen bewußt sein, daß er nicht einfach ist. Man benötigt großes Know-how, im Vordergrund steht nach wie vor der Mensch. Der menschliche Faktor ist der Grundstein für erfolgreiche Geschäfte.

✱ Veszely Friedrich

● Steckbrief

Beruf: EDV-Spezialist. Funktion: Vizepräsident. Tätig bei: Wiener Trabrennverein., 1020 Wien, Nordportalstr. 247. Geboren - Datum, Ort: 8. Mai 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Rosa Maria. Eltern: Leopold und Mathilde. Hobbies: Pferde.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Abschluß der Lehre zum Elektromechaniker arbeitete ich vier Jahre im Beruf weiter, bin dann durch Zufall auf das Gebiet der EDV gestoßen, was mich sofort interessierte. Damals war die Branche noch in den Kinderschuhen und wurde von vielen als etwas Lästiges empfunden. Durch einen Lehrgang eignete ich mir ein profundes Fachwissen an und gehöre heute zu den Leuten, die etwas mehr als ein gewöhnlicher Benutzer vom Computer waren. Meine berufliche Tätigkeit war mit der Wiener Molkerei verbunden, welcher ich Jahre lang die Treue hielt und die EDV-Abteilung leitete. **Wie kamen Sie zum Rennsport?** Durch meinen Vater, der sich dafür interessierte und mich zu Pferderennen mitnahm. Dieser Sport faszinierte mich und ich wollte mich selbst damit beschäftigen. 1965 kaufte ich mir ein eigenes Pferd, absolvierte eine Amateurfahrerschule und begann aktiv zu werden. Ich kann auf etliche internationale Erfolge zurückblicken - so gewann ich Rennen in Deutschland, Ungarn und Italien. In unserer Branche ist es üblich, daß Funktionäre für den Verein aus den Amateuren rekrutiert werden. Also ist man an mich herangetreten und ich sagte zu. Dieser Tätigkeit ging ich lange nach, bis man die alte Vereinsleitung verabschiedete und man mir das Angebot machte, die Verantwortung zu übernehmen. Seit 1995 erfülle ich die Funktion des Vizepräsidenten des Vereines.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn ich mit mir selbst zufrieden bin. **Wann tritt dieser Zustand der Zufriedenheit ein?** Wenn ich meine gesteckten Ziele erreicht habe. **Ändern sich Ihre Ziele im Laufe der Zeit?** Mit 20 Jahren war mir wichtig, für mich einen Beruf zu finden, weil ich mich mit dem Beruf des Elektromechanikers nicht identifizieren konnte. Mit dem Wechsel in die EDV-Branche habe ich diese Ziele erreicht, weil mir die neue Tätigkeit sofort imponiert hat. Das Faszinierende dabei war, Problemlösungen zu erarbeiten und damit einem Unternehmen helfen zu können. So ist der Beruf zur Berufung geworden. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Harte Arbeit, die Gabe, Probleme zu analysieren und vor allem ein gutes Team, weil der Erfolg nicht von alleine zu erreichen ist. **Nach welchen Kriterien suchen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Von Bedeutung ist Fachwissen, gepaart mit der Praxis. Ob es miteinander verbunden ist, wird durch einen Test festgestellt, den wir mit jedem Bewerber vollziehen. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als teamorientiert. Nur weil ich Vorstandsmitglied des Vereines bin, muß ich nicht immer Recht haben. Mir ist wichtig, Probleme und Richtlinien zu diskutieren, um gemeinsam mit den Mitarbeitern eine Lösung zu finden. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Früher habe ich jede Art der Anerkennung genossen, heute ist es mir ziemlich gleichgültig.

✱ Vidensky Felix

Steckbrief

Beruf: Landwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: FM5 Agrarberatung., 3531 Niedernondorf 26, Mayerhof. Geboren - Datum, Ort: 25. Jänner 1962, Wien. Kinder: Leonie (1993), Lukas und Salome (1994). Schöpferische Akte: Bühnenversion von „100 Jahre Einsamkeit"/Gabriel Garcia Marquez, „Ansichten eines Clowns"/ Heinrich Böll. Ehrungen: CCA-Preis für DER HANFBAUER 2001. Mitgliedschaften: ÖBG. Hobbies: Fliegen. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Kunst und Kulturprojekte.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1979 Erlangung des Segelflugscheins, 1982 Verlassen der HTL für Maschinenbau und Flugtechnik, 1983 Schauspielübungen mit eigener Straßenshow vor dem Centre G. Pompidou/Paris, 1984 Aufführungen des Solostücks „Ansichten eines Clowns" im Deutschen Sprachraum, 1985 eine Hauptrolle als Gangster in der Aufführung von Bert Brechts „Dreigroschenoper"/Basel, 1986 Beginn einer Psychoanalyse bei Prof. Dr. C. Reimer, 1987 Theater und Straßentheater, schönes Leben, viele Begegnungen, wunderbare Reisen, fremde Sprachen, private Studien bei diversen Meistern, 1988 persönliche Experimente, 1989 Regie: „100 Jahre Einsamkeit"/Basel. 1990 lese ich das Buch „Der große Weg hat kein Tor"/M. Fukuoka, 1991 Pacht einer Landwirtschaft mit 1,2 ha, 1992 Heirat, 1993 Geburt von Leonie, zuhaus, 1994 Geburt von Salome und Lukas, 1995 praktische Studien zum landwirtschaftlichen Anbau, 1996 Karin Vidensky schließt ihr Studium bei Prof. Gironcoli/Wien ab, 1997 Anmeldung des Patentes über die Verwendung gemahlener Hanfschäbe als Saugstoff für Blut, Urin, Schweiß und Kot. 1998 Gründung eines Unternehmens, 1999 Eröffnung des ersten „Hanfbauern", 2000 Kunstprojekt „DER Hanfbauer", 26. 10. 2001 www.derhanfbauer.com.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Gesundheit und schönes Wetter. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich einem Kollegen während meiner Meditation unbemerkt aufs Bein pinkelte, um ihm die Kraft der Meditation und die Wärme der Sonne zu vermitteln. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Gesundheit, Mut und eine frühe gewalttätige Traumatisierung durch die autoritären Strukturen der Familie und Gesellschaft. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Gewalttätigkeit in jeder Form (z.B. Kunstdünger, Bomben, autoritäre Verwaltungen, Mißhandlung von Kindern, Fernsehen, schlechte Musik, schlechte Bücher, schlechte Theaterstücke, Mutlosigkeit und schlechtes Benehmen,...) **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** Diese Erde ist mein Zuhause und Erfolg kann nur gemeinsam entstehen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sympathie. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Das Zauberwort lautet: „Inspiration" - man muß Menschen durch das aufzeigen einer Möglichkeit, eines Bildes, inspirieren. Aufgrund meiner schau-

spielerischen Erfahrung kann ich Menschen begeistern. Die Motivation für sich selbst und andere entsteht aus der gemeinsamen Begeisterung. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Mißerfolge bei der Ernte muß man sowohl finanziell als auch persönlich verkraften. Man darf nicht in Depressionen verfallen, sondern muß es akzeptieren und damit leben lernen. Dazu muß man mit sich selbst gut umgehen können. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, die voll kompostierbare Kinderwindel zu produzieren. Es handelt sich dabei um vier Prozent des westlichen Restmülls. **Ihr Lebensmotto?** Immer mit dem arbeiten was da ist. Alles was man tut muß mehrere Funktionen haben. Es geht nicht darum, was man tun kann, sondern darum was man unterlassen kann. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, natürlich!

✱ Viehböck Franz

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Boeing Austria, Europe., 1030 Wien, Landstr. Hauptstr. 1-3. Geboren - Datum, Ort: 24. August 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Vesna. Kinder: Adrian (1985) und Carina (1991). Schöpferische Akte: Das Buch „Austro Mir" und diverse Fachartikel. Ehrungen: Großes Goldenes Ehrenzeichen der Republik Österreich, Sowjetischer Völkerfreundschaftsorden, Ehrenbürger von Kasachstan, u.v.m. Mitgliedschaften: u.a. „Vieno" (Verein Innovativer Elektroniker Niederösterreichs), „ASE" (Association of space explorers). Hobbies: Sport, Reisen, Natur und Musik.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich maturierte 1978 und studierte von 1985 bis 1989 Elektronik an der TU Wien. Danach absolvierte ich das Kosmonautentraining (Projekt Austromir). 1990/91 machte ich das Kosmonautentraining im Sternenstädtchen (UdSSR) und im Mai 1991 war die Selektion in die Flugmannschaft. Im Oktober 1991 startete der Raumflug. Ab Februar 1994 war ich in den USA tätig. Zuerst war ich bei Rockwell (Program-development Manager im International Business Development, Space Division) und seit Juni 1997 nach der Fusion von Rockwell mit Boeing bei letzterer in der Führungsebene (Division Space & Communication als zuständiger Direktor für International Business Development). Seit Juni 1999 bin ich in Wien für den Aufbau der Geschäftsstelle als Europazentrale für den Geschäftsbereich Weltraum und Kommunikation tätig und bin zuständig für die Österreich-Repräsentanz von Boeing. Wien wurde wegen der geographischen und politisch neutralen Lage als Standort ausgewählt.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist das Stecken von Zielen und deren Erreichung in einer gewissen Zeitspanne. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Größtenteils. Erfolge bringen auch Mißerfolge mit sich, aus denen man natürlich lernen kann. Nur wer Mißerfolge kennt, weiß auch Erfolge zu schätzen. **Sieht Sie Ihr Umfeld als erfolgreich?** Ja, Außenstehende sehen, daß ich mir Ziele vornehme, die ich auch konsequent verfolge. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe immer versucht, das zu sein, was ich bin, mir und anderen nichts vorzuspielen. Ich versuche auch immer, Projekte erfolgreich zu erledigen und konsequent zu sein, das heißt, volle Leistung zu bringen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Für die Weltraummission waren eine Vielzahl von Kriterien ausschlaggebend, wie Physis, Psyche, Auftreten und einiges mehr. Für Boeing war mein Background als Europäer ebenso wichtig wie meine Kenntnisse in der europäischen Weltraumszene, die Managementfähigkeiten, die ich mir in den USA angeeignet habe, meine Fähigkeit zur Teamführung sowie Motivation. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Meine Karriere ergab sich durch meine Bewerbung zum Raumflug. Ich dachte nicht, daß ich ausgesucht würde. Ist man aber erst in diesem Geschäft, dann öffnen sich immer mehr Dimensionen. Mein Ziel war es, in den USA im Management zu arbeiten. **Welche Rolle spielt die Familie?** Sie ist Ausgleich und Ruhepol. **Welchen Status nehmen Mitarbeiter ein?** Erfolg ist abhängig vom Team und nicht vom einzelnen Menschen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach seinen bisherigen Leistungen und im Endeffekt kommt natürlich auch der persönliche Aspekt hinzu. Oft treffe ich Entscheidungen nach Gefühl. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich habe kein Universalrezept, denn es kommt auch auf die Beziehung zum jeweiligen Mitarbeiter an. Ich versuche aber immer, menschlich zu sein. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Familie und zum Ausgleich betreibe ich Sport. Ich widme mich meinen Hobbies. Natürlich ist auch Erfolg eine Kraftquelle. **Welche Ziele verfolgen Sie künftig?** Ziele sollte generell jeder haben. Ich habe kurz-, mittel- und langfristige Ziele, die ineinander übergehen. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Einerseits habe ich als österreichischer Kosmonaut neben der Bewunderung der Öffentlichkeit auch einige Orden verliehen bekommen, andererseits habe ich beruflich positives Feedback. **Leben Sie nach einem Motto?** Ich strebe nach Glück und Zufriedenheit. **Haben Sie Vorbilder?** Nicht eines, sondern verschiedene in einigen Richtungen, wie beispielsweise Menschen, die durch Arbeit erfolgreich wurden und trotz Mißerfolgen und harten Zeiten ihre Ziele und Visionen konsequent verfolgten. **Welchen Ratschlag möchten Sie weitergeben?** Man sollte sich Ziele setzen und diese auch verfolgen. Dabei kann es zu Mißerfolgen kommen, aber wenn man etwas konsequent verfolgt, wird man letztlich Erfolg haben.

✱ Vigl Ilse Dr.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Mitglied des Vorstandes. Tätig bei: Wiener Spar- und Kreditinstiut reg. GenmbH., 1180 Wien, Weimarer Straße 26-28. Geboren - Datum, Ort: 20. April 1960. Familienstand: Verheiratet mit Michael.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1978 begann ich mit dem Studium der Rechtswissenschaften, welches ich im Dezember 1984 ordnungsgemäß abgeschlossen habe. Anschließend absolvierte ich das Gerichtsjahr. Am 1. Jänner 1986 habe ich in der CA-BV begonnen, und zwar in der Finanzierungsabteilung. Danach wechselte ich in die Internationale Bank für Außenhandel, wo ich als Leiter der Kreditabteilung tätig war. Die nächsten zwei Jahre war ich in der Central Wechsel- und Kreditbank AG als Prokuristen beschäftigt und bin im Jänner 1999 in die WSK-Bank gekommen, wo ich bis Juni als Prokuristin tätig war. Seit Juni 1999 bin ich Vorstandsmitglied und seit 1. Juli 1999 Geschäftsleiterin der Bank.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich verschiedene Facetten. Gerade in meiner Funktion als Vorstand einer Bank ist nicht nur Erfolg wichtig, sondern ich sehe mich als Teamarbeiterin, das heißt es bedeutet für mich sehr viel, daß sich meine Mitarbeiter im Unternehmen wohlfühlen und daß wir gemeinsam unsere Ziele verfolgen. Ebenso ist es ein Erfolg für mich, wenn ich mithelfen kann, dieses Schiff zu steuern, und daß die Mitarbeiter mir gegenüber Vertrauen an den Tag legen, wobei die menschliche, soziale Komponente sehr wichtig ist. Ich glaube auch, daß ich über entsprechendes Selbstwertgefühl und über ein hohes Maß an Kreativität verfüge. Diese Kreativität suche ich auch bei den Mitarbeitern. Mitdenken und die in Fragestellung von so manchem ist also für mich wesentlich. Auch die Motivationsfähigkeit ist für eine Führungskraft von eminenter Bedeutung. Gerade die Gestaltung der Motivation hier im Haus, hat mich vor so manche Aufgabe gestellt, da von meiner Vorgängerin eine andere Form der Motivation praktiziert wurde als von mir, aber ich glaube, daß ich am richtigen Weg bin. Und der Erfolg gibt mir recht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Privat sehe ich mich als sehr erfolgreich, weil es mir gelungen ist, eine tolle Familie zu gründen. Ich schätze mich als einen zufriedenen Menschen ein. Die berufliche Funktion sehe ich nicht als Erfolg. Ich glaube, daß ich erst am Beginn des Erfolges stehe. **Wo sehen Sie die Stärken Ihres Unternehmens?** Traditionell sind wir im Privatkundenbereich positioniert und sind ein Spezialinstitut im Volksbankensektor. Bei einem Privatkredit zählt die Schnelligkeit, das heißt wenn die Unterlagen vorhanden und in Ordnung sind, bekommt der Kunde den gewünschten Kredit binnen zwei Stunden. Damit liegen wir im Spitzenfeld. Dies schafft fast niemand, und die großen Mitbewerber schon gar nicht. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Es war für mich enorm schwierig, dies alles zu schaffen. Besonders die Pubertät meiner Tochter war nicht einfach. Dies alles habe ich geschafft, weil alle Beteiligten (Mann, Eltern und auch meine Tochter) sehr kooperativ waren. Mein Kompliment gilt allen berufstätigen Frauen, die dies angeblich ganz locker schaffen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Im vergangenen Jahr absolvierte ich eine Managementausbildung, welche mehr als anstrengend war, und stieß dabei an meine Grenzen. Dabei lernte ich aber sehr viel, besonders was den internationalen Bereich betrifft. Dabei konnte ich viele Dinge bereits in diesem Haus einbringen. **Was war Ihnen wichtiger Position oder Tätigkeit?** Eindeutig die Tätigkeit. Die Position war mir relativ unwichtig. Vielleicht deshalb, weil ich die Position sehr leicht bekommen habe. Wichtig ist für mich, daß die Tätigkeit Freude und Spaß bereitet, und mich auch zufriedenstellt. Ich gehe meinen Weg, koste es was es wolle und das ist für mich Herausforderung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Kontaktfreudigkeit und Eingehen auf die Mitmenschen. Diese Eigenschaften sind für mich die wichtigsten im Bankbereich. Es zeigt die Erfahrung, daß die menschliche Beziehung immer mehr und mehr in den Vordergrund rückt. Der Kunde stellt die Anforderungen und diese gilt es zu erfüllen, wenn man dies nicht erreicht, dann geht der Kunde zur Konkurrenz. Wir müssen uns auf die Zielgruppe einstellen, sonst sind wir nicht konkurrenzfähig. Psychologische Grundkenntnisse gehören ebenso dazu, wie die fachliche Kompetenz. Dazu gehört auch Konfliktfähigkeit, denn es gilt auch gegenüber dem Kunden die Ansichten und Einstellungen des Unternehmens zu präsentieren. Wichtig ist, daß man permanent lernbereit ist. Früher war eine Bank fast etwas Mystisches, heute ist eine Bank eine alltägliche Dienstleistung und daher steht der Kunde im Vordergrund. Diesen Aspekt gilt es verstärkt zu berücksichtigen.

✱ Vinzenz Gerhard

● Steckbrief

Funktion: Verkaufsleiter. Tätig bei: NOVELL Österreich GmbH., 1190 Wien, Heiligenstädter Lände 27c. Geboren - Datum, Ort: 22. Jänner 1963. Hobbies: Zwecks Ausgleich laufe ich „Triatlon".

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein beruflicher Werdegang begann nach der Absolvierung der Höheren Technischen Lehranstalt für Textilchemie, bei der Reichhold-Chemie, wo ich mich mit Konkurrenzprodukten beschäftigte. Nach drei Jahren wechselte ich zu „Phönix Computers", wo ich als Techniker tätig war und zwei Jahre später zum Prokuristen bestellt wurde. Mitte der 90iger Jahre wechselte ich zu Novell und war im Großkundenbereich tätig. Ich übte die Funktion des Key Account Managers aus, und Anfang des Jahres 2000 erfolgte ein Angebot von Novell, welches ich angenommen habe, aber im März 2000 wieder zu Novell zurückging.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Bei jeder beruflichen Tätigkeit, welche ich in den letzten Jahren ausübte, ging es darum, daß man die Umsatzvorgaben erreichte. Wenn man diese erreichte, dann ist es Erfolg. Wichtig ist, wenn man ein kleines Team von Mitarbeitern hat, daß man sich auf die Ziele konzentriert und diese auch definiert. **Wie erfolgt die Mitarbeiterführung?** In der Tätigkeit an sich, ist es mehr eine Coachingfunktion. Die Mitarbeiter sind erfahrene Vertriebskräfte und es geht darum, neue Dinge anzugehen. Dabei ist es wichtig, daß man dieses Team in den Vordergrund stellt, denn jeder einzelne ist nicht in der Lage, daß „Gesamtwerk" zu schaffen, das heißt, wichtig ist, daß der Teamgedanke in den Vordergrund gestellt

wird und die einzelnen Mitarbeiter motiviert sind. **Von wo kommt die Triebfeder?** In allen meinen Tätigkeiten, die ich bisher ausübte, stand der Marktaufbau im Mittelpunkt. Für mich zählt immer die Herausforderung. Darunter verstehe ich jene Tätigkeit, die man praktiziert, um etwas zu bewegen, bzw. zu organisieren. Mein Handeln ist darauf konzentriert, den Unternehmensauftrag zu erfüllen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe bei jedem Unternehmen, wo ich bis jetzt gearbeitet habe, die Anforderungen übertroffen. **Was war dafür ausschlaggebend?** Sicherlich die eigene Zielstrebigkeit und die Identifizierung sowie die Herausforderung an der Tätigkeit. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Diese Bereiche kann ich trennen, das heißt, es werden keine beruflichen Aktivitäten in das Privatleben eingebracht, und auch nicht umgekehrt. Ich habe einen Partner gefunden, der mir jene Möglichkeiten gibt, das zu tun, was ich möchte. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern am Markt?** Dies ist nicht einfach, denn in unserer Zeit gibt es kein klassisches Feindbild. Es gibt Mitbewerber, die in anderen Bereichen Partner sind, und es kommt auch auf die Kundensituation an, wie man sich gegenüber den Mitbewerbern verhält.

✶ Vogelmann Karl

● Steckbrief

Beruf: Versicherungsmakler. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Versicherungsbüro Vogelmann., 3390 Melk, Abbé-Stadler-Gasse 23. Geboren - Datum, Ort: 9. September 1947, Krummnußbaum. Kinder: Rainer (1974). Eltern: Johann und Helene. Hobbies: Radfahren, Langlaufen, Segeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Grundschulen in Krummnußbaum arbeitete ich im elterlichen landwirtschaftlichen Betrieb mit. Parallel dazu besuchte ich die Berufsschule in Pöchlarn und die landwirtschaftliche Fachschule in Gießhübel bei Amstetten. Die Abschlußprüfung machte ich 1966 und im Anschluß daran leistete ich den Präsenzdienst ab. Am 1. Juli 1968 trat ich bei der Donauversicherung als Außendienstmitarbeiter ein. Nachdem ich in den ersten Jahren sehr erfolgreich in dieser Tätigkeit war, speziell im Verkauf von Personenversicherungen, bot man mir 1974 die Stelle eines Gruppenleiters für den politischen Bezirk Melk, an. Ich akzeptierte diese Beförderung (Doppelfunktion) und war in dieser Position bis 1990 tätig. Unter Doppelfunktion versteht man, daß ich in diesem Zeitraum einen großen eigenen Kundenstock aufbaute, aber auch jenen meiner hauptberuflichen Außendienstmitarbeiter. Im Laufe der Jahre machte ich auch alle Karrieresprünge, die sich für meine Position ergaben, und wurde 1990 zum Direktor im Außendienst befördert (es gab damals nur zehn in Österreich). Ich gab die Gruppenleitung auf und arbeitete nur mehr für meine eigenen Kunden. Zu diesem Zeitpunkt trug ich mich bereits mit dem Gedanken mich selbständig zu machen, aber mein Arbeitgeber überzeugte mich stets, meine Position weiterhin einzunehmen. Ab 1. Juli 1997 war es aber dann doch so weit, und ich eröffnete mein Büro als selbständiger Versicherungsmakler in Melk, auf dem derzeitigen Standort. Seit 1. August 1997 ist auch mein Sohn bei mir im Büro tätig. Unsere Büro hat sich im weitesten Sinn auf das Sach- und Schadensgeschäft spezialisiert, wobei wir für diese Kunden auch Personenversicherungen abschließen. Unser Klientel setzt sich vorwiegend aus gutsituierten Privatkunden, Freiberuflichen, sowie Gewerbe- und Industriekunden zusammen. Aus der Sicht des Maklers ist das Beratungsgeschäft außerordentlich wichtig, und wir zeichnen uns darin besonders aus. Im Sachgeschäft wird bei uns jeder Versicherungsvertrag mit der Unterversicherungs-Verzichtsklausel gezeichnet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich bei der Ausübung meines Berufes Freude und Spaß empfinde, dann war ich in der Wahl meines Berufes erfolgreich. Wenn ich einen Schaden, den ein Kunde erlitten hat, sehr positiv für ihn erledige, dann empfinde ich tiefe Befriedigung und Freude an dem Ergebnis. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich setze mir ein Ziel, das ich konsequent verfolge. Ich tu dies mit großer Ausdauer, und warte immer den richtigen Zeitpunkt des Handelns ab. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Dies waren verschiedene. Vorerst einmal die Annahme der Tätigkeit als Gruppenleiter. Dadurch genoß ich eine umfassende Ausbildung, die mir einen großen Einblick in die gesamte Versicherungswirtschaft gewährte. Weiters, die Position eines Direktors im Außendienst anzunehmen, und letztendlich mich selbständig zu machen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich strahle Vertrauen aus, und habe ein wirklich fundiertes Wissen, speziell was die Schadensabwicklung betrifft. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, mein Sohn ist auch im Betrieb tätig. **Spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Diese sind ganz wichtig für den Gesamterfolg der Firma. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Innendienstmitarbeiter sollen keine Außendiensterfahrung haben. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Durch unser gutes Betriebsklima. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, meine Kunden sind sehr zufrieden mit meiner Dienstleistung. **Spielen Niederlagen bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja. Wenn ein Kunde von mir gut beraten wird und trotzdem seinen Vertrag kündigt. **Wie gehen Sie damit um?** Ich vergesse das nicht sehr schnell, nehme es aber zur Kenntnis. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus den Erfolgserlebnissen in meinem Beruf. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meinen Betrieb noch durch weitere Dienstleistungen auszubauen, wobei ich im speziellen an Finanzdienstleistungen denke. **Ihr Lebensmotto?** Durch meine körperliche Gesundheit schaffe ich mir den nötigen Freiraum um Beruf und Hobbys intensiver und freudiger erleben zu können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ziele konsequent verfolgen und Freude am Beruf haben. Sich die Freude am Leben erarbeiten.

✶ Vogelsang Werner Ing.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Personalleiter. Tätig bei: ABB AG., 1810 Wien, Wienerbergstraße 11B. Geboren - Datum, Ort: 30. Oktober 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Silvia und Markus. Mitgliedschaften: Fachverband, Wirtschaftskammer. Hobbies: Familie, Videofilmen, Philatelie, Münzsammlung.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte 1973 die HTL für Elektrotechnik in Wien und arbeite seit 1974 im Unternehmen BBC/ABB. Dort hatte ich die Chance, sehr verschiedene Jobs wahrzunehmen. Mein Weg begann mit einer technischen Laufbahn; ich stieg nach

der Matura in den Bereich Konstruktion ein, wußte aber schon während meiner damaligen Tätigkeit am Zeichenbrett, daß mich dieser Beruf nicht erfüllen würde. Nach drei Jahren wechselte ich in den Vertrieb, beschäftigte mich mit Kalkulation und Projektmanagement und wurde schließlich Produktverantwortlicher. Sieben Jahre später bekam ich die Chance, als Assistent des Vorstandes in die Qualitätssicherung zu wechseln, und übernahm nach zwei Jahren Marketingaufgaben. Seit 1. April 1991 bin ich im Personalmanagement tätig, seit 1. Dezember 2000 übe ich die Tätigkeit des Gesamtpersonalleiters für ABB Österreich aus und bin somit für ca. 1200 Mitarbeiter verantwortlich. Mein Aufgabenbereich umfaßt alle Aktivitäten eines modernen Personalmanagements, wobei sich der Bogen vom Recruiting über Arbeitsrecht, Verhandlungen mit der Belegschaftsvertretung, Gehaltsmanagement, Aus- und Weiterbildung, Personalsysteme und Personalcontrolling spannt.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person bzw. das Unternehmen an sich Erfolg? Ich glaube, ich zeige in meiner täglichen Arbeit meine Flexibilität und mein Engagement und scheue mich nicht vor der Übernahme neuer Aufgaben. Ich interessierte und interessiere mich weiters immer wieder für neue Ausbildungen, und bin deshalb innerhalb des Betriebes aufgefallen. Meine Karriere habe ich nicht geplant, weil ich glaube, daß ein Karriereplan zwangsläufig zu Enttäuschungen führen muß. Wenn ich eine neue Aufgabe übernehme, gebe ich hundert Prozent und setze mich sehr stark damit auseinander. Zudem bin ich in der Lage, mich gut präsentieren zu können. Durch die vielen Funktionen, die ich im Haus durchlaufen habe, kennt man mich und weiß, daß ich mir ein enormes Spektrum an Fachwissen aneignen konnte; und da ich ein sehr neugieriger Mensch bin, suche ich immer wieder neue Herausforderungen. Ich kann aber auch nicht unerwähnt lassen, daß ich das Glück hatte, sehr kompetente Vorgesetzte zu haben, die meinen Erfolg zuließen und mir die Chance zur Veränderung gaben. **Welche Kriterien sind für Sie in der Zusammenarbeit mit Mitarbeitern ausschlaggebend?** Es ist mir vor allem wichtig, mit meinen Mitarbeitern offen kommunizieren zu können. Ich bin ein ehrlicher, offener und direkter Mensch und halte nichts von versteckter Kommunikation. Flexibilität und die Fähigkeit, sich auf neue Ziele einzustellen erachte ich als ein sehr wesentliches Kriterium bei meinen Mitarbeitern, ich kann Jammerei über Veränderungen absolut nicht leiden. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Am Anfang steht immer die Analyse. Danach setze ich ein Ziel, wäge meine Position innerhalb der Problemstellung ab, und gehe danach an die Umsetzung. Das Ergebnis dieses Prozesses sollte immer meßbar sein, um die Ist-Position mit der vorgegebenen vergleichen zu können. Dabei erachte ich die Arbeit im Team als enorm wichtig, weil man gemeinsam mehr erreichen kann als alleine. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, eine Aufgabe zur Zufriedenheit anderer, die sich in Form von Anerkennung ausdrückt, absolviert zu haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, die Mankos in meinem Bereich ergebniswirksam im Jahr 2001 zu beseitigen und das Personalmanagement auf solide Beine zu stellen. Mittel- bis langfristig möchte ich meine Arbeitsleistung im Unternehmen wieder auf ein vernünftiges Maß reduzieren, um meine Familie und mein Privatleben nicht zu kurz kommen zu lassen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Familie ist mir sehr wichtig und gibt mir enormen Rückhalt, die Wochenenden mit ihr sind mir sozusagen heilig. Ich habe eine sehr positive Lebenseinstellung und besuche Trainings, die sich mit der mentalen Ebene auseinandersetzen, um Kraft zu schöpfen. Weiters setze ich mich mit Regenerationstechniken auseinander. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich kann einem jungen Menschen nur raten, offen und flexibel zu sein und allem Neuen positiv gegenüber zu stehen. Fundierte Ausbildung ist natürlich ein guter Grundstock, die größte Gefahr liegt aber meiner Meinung nach darin, eine Ausbildung zu absolvieren und zu glauben, das Kapitel Ausbildung sei damit abgeschlossen. Ich behaupte, mit dem Einstieg in das Berufsleben fängt das Lernen erst richtig an, und wer diese Einstellung nicht hat, kann nicht erfolgreich werden. Sehr wesentlich ist auch die Persönlichkeitsbildung, weil man die eigenen Defizite nur dann bewältigen kann, wenn man sie erkennt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Obwohl ich nie Wert auf Erfolg im klassischen Sinn legte, sehe ich mich heute als erfolgreich und bin sehr zufrieden mit dem Erreichten, habe aber auch noch viel vor.

✱ Vogl-Kasamas Sabine Mag.

● Steckbrief

Funktion: HR - Manager. Tätig bei: ONE Connect Austria., Schöpferische Akte: Fachartikeln an der WU. Mitgliedschaften: Verband für Führungskräfte, Frauen der Wirtschaft. Hobbies: Genießen, gut essen, Golf, Freunde und Reisen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Während meines Studiums an der WU habe ich laufend im Bereich Training und Weiterbildung gearbeitet, während des zweiten Studienabschnittes absolvierte ich eine psychologische Zusatzausbildung. Ab 1993 war ich in der Unternehmensberatung, sowie in der Personalberatungsbranche tätig, z.B. in 2000 in einem Human Resource - Projekt im ORF. Ab 2001 bin ich Human Resource Manager beim Telekom-Unternehmen ONE.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie Erfolg? Mein Erfolg hängt unter anderem damit zusammen, daß ich eine Kombination aus Wirtschaft und sozialpsychologischem Hintergrund mitbringe. Ein wichtiger Punkt ist es, Stimmungen im Unternehmen transparent zu machen, um Veränderungen herbeizuführen. Neben den fachlichen Qualifikationen habe ich ein sehr gutes Gespür dafür, welcher Mensch für welche Position geeignet ist. Dabei ist es wichtig, sich vorher in dem Unternehmen so viel Überblick wie möglich zu verschaffen; nicht nur die Person zu betrachten, sondern das Umfeld in das sie eingesetzt werden soll. **Wie definieren Sie Erfolg?** Unter Erfolg verstehe ich, in einer Position tätig zu sein, die - angefangen von der Unternehmenskultur bis hin zu den Aufgaben - möglichst mit den eigenen Wertvorstellungen identisch ist. Erfolg ist auch, seine Ziele und Visionen verwirklichen zu können, nicht nur berufliche Aufgaben zu erfüllen, sondern das zu tun, was persönlichen Sinn bietet. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Kraft zum Erfolg schöpfe ich einerseits aus fachlichen, und andererseits aus persönlichen Quellen. Aus fach-

licher Quelle kommt die Sicherheit, ähnliches bereits erfolgreich gemacht zu haben; persönliche Energiequellen sind Partner und Freundeskreis, aber auch, mir bewußt einmal Zeit für mich selbst zu nehmen. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man muß klare Ziele definieren, die man erreichen möchte, diese können auch klein sein, oder sich immer wieder verändern. Wesentlich ist neben einer fundierten Ausbildung auch die Selbstreflexion, die Entwicklung der eigenen Persönlichkeit. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Fehler und Niederlagen sind meistens eine große Chance, weil man einen Schritt nach vorne kommt, wenn man darüber nachdenkt und die richtigen Schlüsse daraus zieht. Bei Niederlagen sollte man nicht zu streng mit sich sein, sondern daraus lernen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Es gibt sehr viele unterschiedliche Varianten und Möglichkeiten von Lebenswegen, sie führen alle zum persönlichen Ziel. Wichtig sind für mich Neugierde, Offenheit und Toleranz gegenüber anderen Menschen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Viel erreicht zu haben ist immer eine Definitionsfrage. Ich bin zufrieden und sehe die Dinge, die ich bis jetzt gemacht habe als Erfolg an. Ich fühle mich erfolgreich, weil ich mich in meinen Tätigkeiten wohl fühle.

✱ Vohringer Cesar Guilhaume

● Steckbrief

Funktion: CEO, President. Tätig bei: Philips Speech Processing GmbH., 1101 Wien, Computerstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 31. Juli 1951, Porto Iniao (Brasilien). Familienstand: Verheiratet mit Maria-Isabel. Kinder: Ana-Luzia (1976), Fernanda (1979) und Guilhaume (1983). Hobbies: Reisen, Golf, Tennis, Musik (Gitarre).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Schon während des Studiums (Elektronikingenieur) kam ich als Trainee zu Philips und lernte dort die unterschiedlichen Facetten der Industrie kennen. Das war ebenso wichtig wie die Internationalisierung. Zu Beginn war ich im Bereich TV-Entwicklung tätig und Leiter der Entwicklungsgruppe in verschiedenen Ländern (Brasilien, Holland, Singapur). 1987-93 war ich Entwicklungsmanager des TV-Labors in Singapur, wechselte anschließend von der Technik in den kommerziellen Bereich, war von 1993-97 Global Programm Manager des Geschäftsbereiches Fernsehen und zuletzt im Managementteam des Geschäftsbereiches Fernsehen und somit Mitglied der Geschäftsleitung in Holland. Seit 1.März 2000 bin ich in meiner jetzigen Funktion in Österreich. Damit wechselte ich vom Mainstream-Business in einen kleineren, innovativeren Geschäftsbereich – eine gänzlich neue Herausforderung für mich. Der Geschäftsbereich Speech Processing beschäftigt sich mit Spracherkennung, natürlichen Dialogsystemen und Sprachsteuerung für Automation (Automation von Call Centre Dienstleistungen, sprachgestützte Telefonieanwendungen, professionelle Diktieranwendungen, sprachgesteuerte Geräte und Internetapplikationen).

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? In der Lage zu sein Ziele zu setzen und sie zu realisieren, anerkannt zu werden, größere Aufgaben zu bekommen und Fortschritte zu machen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe einen großen Teil meiner Ziele, nicht nur im Beruf, sondern auch privat, erreicht. Wesentlich ist auch die Balance zwischen Beruf und Privat. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Ja, verglichen mit meinen Studienkollegen, die kaum aus Brasilien herauskamen. Außenstehende sehen, daß ich in einer großen Firma arbeite, mit und in ihr wachse und auch in unterschiedlichen Kulturkreisen herumkomme. Auch mein gutes Familienleben wird als Erfolg gewertet. Ich bin auch noch meinem ursprünglichem Freundeskreis verbunden, das ist wichtig, um seine Wurzeln nicht zu vergessen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Nach Europa zu gehen war eine fundamentale Entscheidung. So konnte ich neue Kulturen und andere Länder und Menschen kennenlernen, was sehr stimulierend ist. Es ist auch aufregend, wenn man eingeladen wird stets größere Aufgaben zu übernehmen. Daran gehe ich mit der Einstellung „laß es uns zumindest versuchen" heran. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, ich habe meine Karriere nicht geplant. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Man muß mit Menschen umgehen können, in der Lage sein zu ihnen Beziehungen aufzubauen, sich anpassen und mit anderen zusammenarbeiten können. So wird man von seinem Umfeld bemerkt. Wichtig war, daß ich von Anfang an in diesem multinationalen Konzern war, die Erfahrung kam dann mit der Zeit. Ich habe keine Angst vor Neuerungen, Risken einzugehen und Herausforderungen anzunehmen. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Wenn man nicht mit Menschen umgehen kann, fehlende Anpassungsfähigkeit und mangelndes gegenseitiges Vertrauen. Manche Menschen vergessen auch auf ihr Umfeld und darauf, daß man nicht alleine erfolgreich sein kannn sondern daß Erfolg von der Zusammenarbeit mit anderen Menschen abhängt. Hinderlich ist auch Inkonsequenz. **Welche Rolle spielt die Familie?** In der Familie müssen die Konditionen stimmen und so die Basis für die erfolgreiche Arbeit geschaffen werden. Meine Familie muß sich auf den Plätzen, wo wir leben auch wohlfühlen. **Und die Mitarbeiter?** Vertrauen und gute, offene Teamarbeit ist sehr wichtig auch in Richtung der Vorgesetzten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach fachlicher Kompetenz, Vertrauenswürdigkeit und wie er mit Menschen und seinen Mitarbeitern umgeht. **Wie motivieren Sie diese?** Dazu sind mehrere Faktoren nötig. Man muß sie in die Ziele miteinbeziehen, sie müssen fühlen, daß sie für die Zielerreichung wesentlich sind und an die Ziele glauben. Und zuletzt muß man vor allem in schwierigen Situationen hinter ihnen stehen und sie unterstützen. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Manche Fehler sind ganz gut um daraus zu lernen. Ich versuche Fehler nicht zu verstecken, sondern übernehme dafür die Verantwortung und versuche zu verstehen, weshalb sie geschehen sind, um daraus zu lernen, wie man sie künftig vermeiden kann. Wenn man Fehler offen behandelt werden sie auch akzeptiert. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Durch Herausforderungen. Besonders wenn ich denke, daß man etwas besser machen kann werde ich motiviert. Wenn ich etwas beginne, will ich es auch zu Ende bringen. Das gibt mir Energie. **Ihre Ziele?** Meine Zeit zwischen Beruf und Privatleben besser kombinieren zu können. Zur Zeit habe ich außerhalb meines Berufes nur wenig Zeit für Freunde, Freizeit, Lesen, Sport und soziale Aktivitäten. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ich denke schon. Durch positives Feedback, daß meine Ideen aufgenommen werden und mir vom Philips-Management immer größere Aufgaben übertragen werden. **Ihr Lebensmotto?** „Challanging the world together with people". Ich bin stets von neuen Herausforderungen getrieben. **Haben Sie Vorbilder?** Alle Menschen, die Charisma haben, motivieren können und auch über längere Zeit hinweg erfolgreich sind. Ich bewundere auch stets Menschen, die etwas besonders gut können, z.B. Musiker oder Künstler, die Meister in ihrem Fach sind.

✱ Vojta Günter Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: IVD Immobilien-Vermittlungsdienst GmbH., 1010 Wien, Franz Josefs-Kai 13. Geboren - Datum, Ort: 1. April 1948. Hobbies: Essen und Trinken, Haus, Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Matura begann ich mit dem Studium der Kulturtechnik und Wasserwirtschaft, an der damaligen Hochschule für Bodenkultur. Nach dem Abschluß des Studiums war ich ein halbes Jahr bei der Firma Porr AG tätig. Danach wechselte ich zur Technischen Universität Wien, wo ich sechs Jahre als Assistent für Baustofflehre tätig war. Neben der Unterrichtstätigkeit führte ich einige Versuche mit Baumaterialien durch. Nach sechs Jahren spürte ich, daß ich auch eine kaufmännische Ader besaß und wechselte zur Firma Mischek, wo ich zunächst am Aufbau einer Einfamilienhausabteilung wesentlich mitgewirkt habe. Durch den Ausgleich dieses Unternehmens, nach vierjähriger Tätigkeit und einem kurzen Intermezzo bei einem Fertigteilbauunternehmen lernte ich bei einem Makler, das „ABC" der Maklerei, habe dabei aber auch die negativen Seiten dieser Branche kennengelernt. Aufgrund eines Inserates kam ich zum Raiffeisen-Konzern (1984), welcher die Absicht hatte, innerhalb des Konzernbereiches, ein Immobilienunternehmen aufzubauen. Ich begann zunächst mit zwei Mitarbeitern, zwischenzeitlich hat dieses Unternehmen mehr als 30 Mitarbeiter, mit einer Flächendeckung in Wien und Niederösterreich mit zehn Geschäftsstellen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Darunter verstehe ich einerseits, eine seriöse Abwicklung der Geschäftsfälle um den Kunden bestens zu bedienen, und zufrieden zu stellen und andererseits, die wirtschaftliche Komponente dieses Geschäftes so zu betreiben, daß auch ein Gewinn erwirtschaftet wird. Dies ist nicht einfach, weil die Personalkosten von Jahr zu Jahr steigen und die wirtschaftliche Situation bei den Kunden sich leider auch zum negativen verändert. Um zum beruflichen Erfolg zu kommen, bedarf es Fachwissen, gepaart mit Verkaufstalent, man muß mit Menschen umgehen können und weiters zählt, daß man ein Vertrauen aufbauen kann und auch die eigene Kompetenz dem Kunden vermitteln kann. **Woher nehmen Sie Ihre Motivation?** Mein Vater war Kaufmann und ich habe schon sehr früh mitbekommen, was Verkaufen bedeutet. Ich habe schon Motorräder verkauft, bevor ich den Führerschein hatte. Trotz dieser Vorbelastung habe ich ein technisches Studium gewählt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, wenn man ein Unternehmen 16 Jahre führt, und jedes Jahr Gewinn erwirtschaftet, dann ist dies Erfolg. Zu diesem Erfolg gehört auch das Mitarbeiterteam, welches in der Branche einzigartig ist. Dieses Team ist wie eine große Familie. Jeder Mitarbeiter wurde von mir selbst aufgenommen und die Mitarbeiter arbeiten auch gerne in diesem Unternehmen. **Wie erfolgt die Führung der Mitarbeiter?** Zuerst zählt die Unternehmenskultur. Wir haben auch untereinander ein sehr gutes, positives Verhältnis. Weiter praktiziere ich jenen Führungsstil, daß ich jedem einzelnen Mitarbeiter Freiraum zugestehe, das heißt es zählt in erster Linie die Leistung und es ist nicht so wichtig, daß die Mitarbeiter straff geführt werden. Sie wissen auch die persönliche Freiheit zu schätzen. Es gibt bei uns eine sehr flache Hierarchie, das heißt daß der Chef selbst im Außendienst tätig ist und zwar deshalb, um ständig am Puls des Geschehens zu sein. Außerdem hat Weiterbildung bei uns einen sehr hohen Stellenwert. Über sämtliche Bereiche des Geschäftslebens werden bei uns Fachkräfte zu den einzelnen Seminaren eingeladen um die Mitarbeiter zu schulen. **Welchen Ratschlag können Sie Neueinsteigern in dieser Branche mitgeben?** Prinzipiell gehört Interesse dazu, auch die Fähigkeit mit Menschen umzugehen, technisches Verständnis ist ebenso von Bedeutung. Wenn man die Ausbildung betrachtet, so hat sich doch einiges verbessert, besonders jetzt, wo es in Kufstein, einen Fachlehrgang gibt. Wesentlich erscheint mir, daß es für die Praxis unbedingt notwendig ist, daß man die Konzessionsprüfung am WIFI abgelegt hat. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Für mich persönlich ist dies kein Problem. Ich arbeite sehr rationell und komme meistens mit einem acht Stundentag aus. Weiters möchte ich festhalten, daß mein Beruf auch mein Hobby ist, daher ist es mir gleichgültig ob ich auch am Sonntag einen Kunden berate. Die Familie hat damit auch kein ernstes Problem und haben dies zwischenzeitlich auch akzeptiert. **Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend?** Ich sehe mich als Praktiker, und die Mischung vom Kaufmann und Techniker war für mich sicher nicht vom Nachteil. Sicher war auch Glück dabei, ebenso zählt das Mitarbeiterteam.

✱ Vojtisek Sonja

● Steckbrief

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Agip Servicestation, Shop, Gastro und Waschcenter., 2514 Traiskirchen, Badener Straße 50. Geboren - Datum, Ort: 7. Juni 1972, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Thomas Wolfsjäger. Eltern: Robert und Herta. Hobbies: Bauchtanz.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS maturierte ich an der Maturaschule Dr. Roland, und begann anschließend, zunächst nur aushilfsweise, da ich Volksschullehrerin werden wollte, in der neueröffneten Kunststoffensterfirma meines Schwagers zu arbeiten, und war dort vier jahre im Vertriebsinnendienst beschäftigt. Danach wechselte ich zu einer Hausverwaltung, die Tätigkeit gefiel mir zwar, aber eine sehr terminausgerichtete Beschäftigung mit vielen Leerläufen, welches mir nicht zusagte. Da sowohl ich, als auch mein Partner in unserem Beruf nicht sehr zufrieden waren, überlegten wir, was wir gemeinsam machen könnten. Mein Partner wollte schon immer eine Tankstelle führen, ich hatte zwar zunächst Bedenken, befaßte mich jedoch näher mit diesem Thema und im Sommer 2000 übernahmen wir eine Agip-Tankstelle.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Arbeti tun zu können, welche mir Spaß bereitet und dafür Anerkennung zu erhalten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich denke schon. Ich war nie eine gute Schülerin und stellte in kürzester Zeit etwas auf die Beine, womit ich Erfolg habe, was mir auch die Zentrale bestätigt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ganz wesentlich war es einen Geschäftspartner zu finden mit dem gute Zusammenarbeit möglich ist. Wir fanden die Firma Agip. Es gibt sehr große Unterschiede bei den verschiedenen Mineralölfirmen, und bevor wir uns für Agip entschieden, holten wir genauere Erkundigungen in

Form von Gesprächen mit der Wirtschaftskammer bzw. den jeweiligen Firmen, ein. Wir entschieden uns für Agip, weil es ein Franchisesystem ist, das heißt ich muß mir keine Gedanken machen, was ich verkaufe, und wo ich verkaufe. Ich konnte davon ausgehen, daß es ein guter Standort ist, denn sonst hätte man nicht Millionen für den Umbau investiert. Ich bin zwar selbständig, bewege mich aber in einem fixen Rahmen, wo ich mich um bestimmte Dinge nicht kümmern muß, und dies sehe ich als großen Vorteil. Der zweite Entscheidungsgrund für die Tankstelle war unsere Überlegung, daß Tankstellen immer gebraucht werden. Um jedoch erfolgreich zu sein gehört sehr viel Selbstengagement dazu. Wir sind voll in den Arbeitsablauf integriert, und haben einen hohen Arbeitszeitseinsatz. Ich gehe davon aus, daß ich nur dann eine gute Führungskraft sein kann, wenn ich weiß wovon ich spreche, und das ist nur möglich, wenn ich bereit bin jegliche Arbeit zu verrichten. Im Gastronomiebereich sorge ich für ein nettes, gepflegtes Ambiente, denn wir sind ein kleines Caféhaus. Ich gehe auf die Kunden ein, erkundige mich nach ihren Essenswünschen, bzw. wie zufrieden sie mit dem Gebotenem sind, damit ich entsprechend bestellen kann. Ganz wesentlich ist aber meine Anwesenheit, die Zusammenarbeit mit meinem Partner und der Spaß, den ich an meiner Tätigkeit habe. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich verlasse mich dabei auf mein Gefühl, denn die Personalentscheidung, die ich nur mit dem Verstand traf, war nicht gut. Wir sind ein junges Team, meine beiden Angestellten sind verlässlich und verstehen sich privat auch gut. Wir haben ein freundschaftliches Verhältnis, in dem ich als Chefin akzeptiert werde. **Ihre Ziele?** Die vorgegebenen Vorgaben zu erfüllen, und wenn die Tankstelle gut geht, möchte ich eine zweite dazunehmen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Die Schwierigkeit in meiner Branche besteht darin, daß viele Mineralölkonzerne dahin tendieren, den Unternehmer nicht als eigenständig zu betrachten. Man ist zwar selbständig, hat jedoch nicht die Möglichkeit, wenn auch nur innerhalb eines gewissen Rahmens, selbständig zu entscheiden und zu handeln.

* Volf Ronald Ing.

Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: IRV Datenverarbeitung GmbH., 235,1 Wr. Neudorf Brown Boveristr. 6. Geboren - Datum, Ort: 2. Dezember 1954, Wien. Kinder: Bernd. Eltern: Stephan und Margit Mitgliedschaften: Stellvertreter Obmann der Wiener Neudorf Ensemble - Laien - Theatergruppe. Hobbies: Theaterspiel, Segeln, Tauchen, Elektronik und Reisen.

Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das TGM - Fachrichtung Datenverarbeitung und Impulstechnik. Da dies ein völlig neuer Unterrichtszweig war, ergaben sich für uns wesentlich mehr Unterrichtsstunden als ansonsten an der Höheren Technischen Lehranstalt üblich sind. Das war für mich damals sehr ärgerlich aber heute schätze ich es. Denn dadurch lernte ich nicht nur Programmieren, sondern wir haben dort ebenfalls Computer konstruiert und eines meiner Konstruktionen im nachhinein war der erste österreichische Computer. Ich lernte also sowohl die Elektronik als auch die Softwaretechnik und Übertragungstechnik. Ich maturierte 1975, war anschließend Systemtechniker bei IBM, Honeywell - Bull und BASF und ging dann zur heutigen Bank Austria und war dort ab 1982 im Rechenzentrum, machte die Programmierung und wechselte dann in ein kleineres Unternehmen, einem datenverarbeitendern Wirtschaftstreuhänder, war dort Leiter des Rechenzentrums, (wir setzten dort als erster österreichischer Betrieb Mikrocomputer ein), und hatte die Prokura. Anschließend ging ich zum Großanlagenverkauf bei BASF, gründete 1984 die IRV als spezielles Unternehmen welches sich mit Elektronikentwicklung (Klassensysteme die an PC angeschlossen werden), beschäftigte, und war noch zusätzlich vier Jahre unselbständig erwerbstätig in einem Softwarehouse der heutigen TPW (mit einer Beteiligung bis zum Jahre 2000) und die mein erster und größter Kunde war.

Zum Erfolg

Wie definieren Sie Erfolg? Erfolg ist persönliche Zufriedenheit mit meinem Leben. Dies beinhaltet sowohl den beruflichen als auch den privaten Bereich. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zunächst einmal meine weitgestreute Ausbildung. Mein Beruf ist ein wesentlicher und guter Bestandteil meines Lebens. Für mich ist wichtig Ideen zu haben und auch die Möglichkeit zu schaffen um diese umzusetzen, und mit interessanten Menschen zusammenarbeiten zu können. Dies war auch eine Motivation für meine Selbständigkeit, obwohl ich mich bei der PTW nicht eingeengt fühlte. Als ich meine unselbständige Tätigkeit beendete gab es, auf Grund der privaten Verhältnisse, einen Zeitraum mit großem Sicherheitsdenken, aber ohne ein gewisses Maß an Risikobereitschaft und Mut ist Selbständigkeit nicht möglich. Ein wesentlicher Punkt unseres Erfolgs besteht darin, daß ich versuche aus unseren Kunden Geschäftsfreunde zu machen. Denn ich arbeite gerne, aber ich möchte mir gerne aussuchen mit wem ich arbeite und ich arbeite nicht gegen jemanden sondern will mit jemandem arbeiten und etwas aufbauen. Dann ist eine Vertrauensbasis da und die Arbeit macht Spaß. **Was zeichnet Ihre Firma aus?** Ich glaube wir zeichnen uns insofern aus daß wir Partner für unsere Kunden sind. Es steht nicht das Geschäft in erster Linie, so eigentümlich das klingt, aber wir haben eine Art von Geschäft, wo Vertrauen, Zusammenarbeit und langfristige Bindung wichtig ist, erst dann profitieren wir wirklich. Ich versuche immer abzuschätzen was für den Kunden gut ist, das ist auch automatisch gut für die Firma. Stellen wir den Kunden zufrieden geht, es uns automatisch gut. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich selbst bin mit mir nie zufrieden, es könnte immer besser sein. Aber ich kann mit meinem Leben zufrieden sein. **Spielt Familie eine Rolle beim Erfolg?** Eine ganz wesentlicher einwirkllicher Erfolg ohne Familie ist für mich nicht denkbar. Hier gewinne ich Kraft und erhalte Stütze. **Ist Anerkennung wichtig beim Erfolg?** Ich denke schon. Und zwar sowohl vom Kunden als auch von den Mitarbeitern. **Spielen Mitarbeiter eine Rolle beim Erfolg?** Natürlich. Unser Ziel ist es Mitarbeiter zu haben die gerne hier arbeiten, sich bei der Arbeit und in ihrer Umgebung wohlfühlen, dann stimmt auch die Motivation.

„Ich glaube wir zeichnen uns insofern aus daß wir Partner für unsere Kunden sind."

Welche Kriterien müssen Mitarbeiter erfüllen? Wir haben erkannt, daß die Kriterien die ein Mitarbeiter erfüllen muß mehr die menschliche Kompetente betrifft. Leute die lernwillig sind, können bei uns die entsprechende Ausbildung erhalten um wertvolle Mitarbeiter zu werden. **Was ist Ihr Ziel?** Nicht mehr als 15 Mitarbeiter zu haben, da sonst die Organisationstruktur auf der persönlichen Ebene nicht mehr so funktioniert.

✱ Völker Michael Ing.

● Steckbrief

Beruf: Techniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: VEM motors Austria GmbH., 2351 Wiener Neudorf, IZ NÖ Süd, Straße 2a. Geboren - Datum, Ort: 22. Mai 1956, Wien. Eltern: Bruno und Maria. Hobbies: Computer, Schach, Squash. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer bei Marathon – Antriebselemente, Beratungstätigkeit bei Dr. Balik Unternehmensberatung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der mit ausgezeichnetem Erfolg bestandenen Matura 1975 am TGM, Abteilung Maschinen-, Motoren und Kraftfahrzeugbau, fand ich sehr rasch zum Tätigkeitsfeld des Projektabwicklers und in weiterer Folge insbesondere zum kaufmännisch-administrativen Bereich. Der Versuch, das nebenberuflich begonnene Studium der BWL an der WU Wien zu intensivieren, führte zu meinem Eintritt in den Bundesdienst (Bundesministerium für Handel, Gewerbe und Industrie). Da die – mündlichen – Zusagen des Sektionsleiters nach dessen Ausscheiden von seinem Nachfolger nicht erneuert wurden, brachte dieser „Umweg" nicht das beabsichtigte Ergebnis. In der Folge untersuchte ich für die Voest-Alpine im Zusammenhang mit dem Projekt „Austro-Porsche" diverse Vorhaben auf ihre Wirtschaftlichkeit, um danach für die Shell-Tochter Wärmebetriebe das Projekt Ybbs (Aufbau des Fernheizwerkes Ybbs) zu realisieren. Von 1986 bis 1987 war ich bei Toyota Frey Filialleiter des Verkaufsbüros Schubertring. Danach übernahm ich als Product-Manager die Leitung des neu geschaffenen Geschäftsfeldes Wärmetechnik in der VEW. Da der Standort aufgelöst wurde, wechselte ich als Projektmanager zur Rosendahl Maschinen GmbH, nach Abschluß des Projektes nahm ich das Angebot des größten Sublieferanten OPTEC Industrieanlagenbau GmbH, die Leitung seines Wiener Handelsunternehmens zu übernehmen, an. 1992 zog ich mich aus der Geschäftsleitung zurück, um in ähnlicher Position bei der Firma OFI HandelsgmbH einige Projekte durchzuführen. Anfang 1995 wechselte ich als kaufmännischer Leiter zu ALSECCO, war 1997 als kaufmännischer Leiter für Moriggl Bau GmbH tätig und stieg schließlich 1999 als Geschäftsführer VEM Motors Austria ein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, wenn man seine gesteckten Ziele nicht nur erreichen, sondern noch übertreffen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich suchte immer die Herausforderung und wollte schon früh Verantwortung übernehmen. Da ich Dinge bewegen wollte, wußte ich bereits in meiner Schulzeit, daß ich eine Führungsposition anstrebte. Wesentlich für meinen Erfolg war zudem mein Glück, am richtigen Ort zur richtigen Zeit mit den richtigen Personen die richtigen Gespräche geführt zu haben. Somit hatte ich die Chance zu beweisen, daß meine Leistung zur Bewältigung der jeweiligen Aufgabe beitragen konnte. Meine Mutter warf mir immer vor, extrem ehrgeizig zu sein, manche sagen mir weiters oft Perfektionismus nach; ich sehe das eher so, daß ich die Dinge immer so gut wie möglich machen will und mir die Latte stets sehr hoch lege. Dabei stecke ich mir realistische Ziele und verfolge sie in Teilschritten unter Vorgabe eines zeitlichen Rahmens. Ohne Zweifel hätte ich es ohne die mir im Rahmen meiner Erziehung durch meine Eltern vermittelten Werte, die mich prägten, nie so weit gebracht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition sehe ich mich heute als erfolgreich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine große Rolle, weil ich selbst ja nicht alles alleine machen kann. Deshalb muß ich sie fördern und ihnen das optimale Umfeld bieten, damit sie ihre Arbeit so gut wie möglich machen können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wesentlich ist mir Ehrlichkeit und die Bereitschaft, Fehler zugeben zu können. Wenn ich weiß, daß ein Fehler geschehen ist, kann ich alles unternehmen um ihn zu beseitigen und dann alles daransetzen, daß er nicht noch einmal passiert. Dabei suche ich aber keinen Schuldigen – das ist sinnlos. Komplexes Denken und Offenheit sind mir ebenfalls sehr wichtig. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter durch die Kommunikation der Unternehmensziele. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man braucht sowohl einen gesunden Optimismus als auch ein gewisses Maß an Pessimismus: Zum einen muß man sich die Dinge einfach zutrauen; Herausforderungen annehmen und diese mit Konsequenz meistern, zum anderen darf man nicht immer alles glauben was man von anderen hört. Wesentlich ist zu wissen worauf man sich einläßt. Wenn man erst einmal eine Aufgabe gemeistert hat, entwickelt man auch das nötige Selbstvertrauen, um sich neuen Aufgaben zu stellen. Risiko ist natürlich immer dabei – aber das Leben ist schließlich lebensgefährlich, wie es so schön heißt.

✱ Völkl Wolfgang Dr.

„Wenn alles optimal läuft, empfinde ich es als etwas Normales, beim „Nicht-gelingen" ärgere ich mich sehr."

● Steckbrief

Beruf: Rechtsanwalt. Geboren - Datum, Ort: 2. Februar 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Evelyn. Kinder: Clemens (1980) und Carola (1979). Eltern: Dr. Karl und Margaretha. Hobbies: Musik hören, Wandern und Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Vater war Rechtsanwalt und obwohl er mir meine Berufswahl freistellte, habe ich mich für die Rechtswissenschaften entschieden. Ursprünglich reizte mich auch die Medizin, dann dachte ich mir, daß wenn mir als Mediziner ein Fehler unterläuft, kann ich diesen Fehler mit meinem Gewissen wahrscheinlich nicht vereinbaren. Mein Studium war durch Ferialarbeiten ergänzt und ich machte diverse Jobs, vom Bauhilfsarbeiter über Verkäufer bei „Julius Meinl" bis zum Reiseleiter, was ich längere Zeit ausübte. Bereits zu Beginn des Studiums war mir klar, daß ich Rechtsanwalt werden möchte und nach dem Abschluß begann ich mit dem Gerichtsjahr. Fünf Jahre lang war ich als Rechtsanwaltsanwärter in der Kanzlei meines Vaters tätig, was Vor- und Nachteile hatte - dadurch konnte ich meinen Horizont nicht so erweitern, wie ich es mir vorgestellt hätte. Mein Vater bat mich aber an seiner Stelle zu bleiben, weil er bereits im hohen Alter war. Im Jahre 1977 legte ich die Anwaltsprüfung ab und führte danach eine Kanzleigemeinschaft mit meinem Vater, bis zu seiner Pensionierung 1985. Ab da führte ich die Kanzlei alleine und bin als „Einzelkämpfer" hochspezialisiert. Mein Schwerpunkt ist Apotheker- und Gesellschaftsrecht. Meine Klienten kommen aus dem Burgenland bis hin nach Vorarlberg. Mein zweites Standbein ist Vermögensschadenhaftpflicht

und ich arbeite mit den großen österreichischen Versicherungen zusammen. Die dritte Schiene ist das Mietrecht, woraus meine Zusammenarbeit mit den größten gemeinnützigen Wohnbaugesellschaften in Wien und Niederösterreich resultiert.

● Zum Erfolg

Wie drückt sich der Erfolg für Sie aus? Indem alles nach meinen Vorstellungen funktioniert. Wenn alles optimal läuft, empfinde ich es als etwas Normales, beim „Nichtgelingen" ärgere ich mich sehr. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Langjährige Arbeit auf einem Spezialgebiet und ein guter Ruf, welchen man geschafft hat. Wichtig ist gesellschaftliche Kontakte zu pflegen und am aktuellsten Wissenstand zu sein. Mir liegt es, auch publizistisch tätig zu sein und veröffentliche Artikel in den Fachmedien. Um meine Erfahrung weitezubringen, halte ich Seminare und um mich weiterzubilden, nehme ich selbst an Seminaren teil und lese einschlägige Fachzeitschriften. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Der Berufsalltag läuft so schnell ab, daß man durch den Arbeitsdruck von den Rückschlägen schnell abgelenkt wird. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Das ist für mich ein Rückhalt. Meine Frau arbeitet mit mir in der Kanzlei, aber unsere Aufgaben sind gut verteilt und diese Zusammenarbeit funktioniert sehr gut. Mein Arbeitstag dauert durchschnittlich zehn Stunden, oft arbeite ich einen Tag am Wochenende, aber die Zeit, wo ich nicht arbeiten muß, verbringe ich mit meiner Familie und regeneriere mich dadurch. **Was zählt noch zu Ihren Kraftquellen?** Musik, Wandern und Joggen. Mir ist auch wichtig, daß der Arbeitstag überwiegend einen guten Verlauf hat.

✱ Vopelka Tamara

● Steckbrief

Beruf: Gastwirtin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Stillfrieder Hof - Tamara Vopelka., 2262 Stillfried, Bahngasse 104. Geboren - Datum, Ort: 15. August 1951, Brünn. Kinder: Barbara (1983) und David (1984). Eltern: Elisabeth und Eugen. Ehrungen: „Oskar" der Firma Manpower für besondere Leistungen. Mitgliedschaften: Tennisverein Stillfried-Grub. Hobbies: Tennis, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1969 in Brünn übersiedelte ich 1971 nach Österreich. Sport war schon bei meiner Erziehung ein Thema, und da ich die Tennislehrerprüfung hatte, war ich von 1972 bis 1975 als Tennislehrerin tätig. In den Wintermonaten war ich Prospektverteilerin bei der Firma Feibra. Nach drei Jahren wurde ich als Kontrolleurin eingesetzt, diese Tätigkeit hatte ich bis 1981 inne. Von 1981-83 besuchte ich die PÄDAK in Wien und studierte dort Leibesübungen und Mathematik. Gleichzeitig unterrichtete ich an der tschechischen Hauptschule in Wien Leibesübungen, um mir mein Studium leisten zu können. Nach der Geburt meiner Kinder im Jahr 1985 absolvierte ich einen Büropraxiskurs und war danach drei Jahre lang bei Manpower als Büroangestellte tätig, wo ich hauptsächlich für Arbeiten der Firma Mobil Oil und Siemens eingesetzt wurde. Zusätzlich arbeitete ich an den Wochenenden in der Gastronomie. Ich war in der Küche, als Kochaushilfe oder Servierkraft, unter anderem bei der Firma AIDA, und ein Jahr bei Mc Donalds beschäftigt. 1992 erwarb ich mit etwas Eigenkapital aus dem Eigentumswohnungsverkauf und einem geförderten Kredit den Stillfrieder Hof und absolvierte 1996 die Gastgewerbe-Konzessionsprüfung. Wir sind ein Familienbetrieb mit gelegentlichen Aushilfen bei Veranstaltungen und bieten ein Gasthaus mit regionaler Küche. Im Gastraum ist Platz für bis zu 20 Gäste, im anschließenden Saal noch einmal für ca. 100 Personen. Auf der 2000 neu errichteten Terrasse können im Sommer 40 Personen sitzen. Unsere Gäste sind viele Ausflügler, Besucher des urgeschichtlichen Museums, im Sommer auch Studenten und Archäologen, unter der Woche sind es mehr Leute aus dem Ort und Arbeiter, die hier auf Baustellen beschäftigt sind.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Kundenzufriedenheit und finanzielle Sicherheit. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Hartnäkkigkeit, Ausdauer und Fleiß. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich dieses Haus auch baulich in Schwung gebracht habe und den Kunden viel bessere Qualität an Weinen, Kaffee und auch Speisen biete. Wir kaufen und verarbeiten fast nur Qualitätsprodukte unserer Umgebung. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erst jetzt, nach acht Jahren, fühle ich so richtig, daß ich es geschafft habe. Der enorme finanzielle Druck ist gewichen und ich habe auch viel dazugelernt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine beste Entscheidung war es, über die finanzielle Einteilung alleine zu entscheiden und strenge Kontrollen durchzuführen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Die ersten drei bis vier Jahre waren sehr schwierig und besonders hart, da ich meinen Betrieb in einem kleinen Ort erföffnete. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In kleinen Familienbetrieben ist es schon ziemlich schwierig, aufgrund der Lage (Land) qualifiziertes Personal zu finden und kaum möglich, dieses finanziell zu erhalten. Dieses Problem wirkt sich in Krankheitsfällen im Familienkreis existenzbedrohend aus. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ehrlichkeit und Freundlichkeit, alles andere kann man lernen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als strenge und genaue Chefin, immer im Hinblick auf die Kundenzufriedenheit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die richtige Ausbildung anstreben, immer weiter lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die völlige Schuldenfreiheit, dann kann ich bestimmt noch besser denken. **Ihr Lebensmotto?** Lustig, gesellig und positiv.

✱ Vorstandlechner Michael

„Mein Erfolg ist im Entstehen."

● Steckbrief

Beruf: Einzel- und Großhandelskaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Michael Vorstandlechner HELA-KEG., 3380 Pöchlarn, Manker Straße 26. Geboren - Datum, Ort: 9. September 1977, Amstetten. Familienstand: Verheiratet mit Sandra. Kinder: Lisa-Marie (1998) und Michael (1999). Eltern: Josef und Elfriede. Schöpferische Akte: Erstellung des Versandkatalogs 2000/2001. Hobbies: Kampfsport (Karate), Hunde.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der Volksschule in Pöchlarn und der Unterstufe des Bundesgymnasiums in Wieselburg, schloß ich die Lehre als Einzelhandelskaufmann,

in der jetzigen Firma HELA, 1995, ab. Im Anschluß daran machte ich das Bundesheer und begann auch bei verschiedenen Firmen, vorwiegend Baufirmen, zu jobben. 1997 trat ich wieder in die Firma HELA, als Angestellter ein, wobei ich kurze Zeit darauf, bedingt durch einen tragischen Betriebsunfall meines früheren Chefs und Alleinbesitzer der Firma, Herbert Langhammer, den Betrieb eine geraume Zeit alleine leitete. Wieder zurückgekehrt in die Firma, arbeiteten mein Chef und ich bis Ende 1999 gemeinsam weiter, reorganisierten den Betrieb und entwickelten ein Konzept, das mich enger an das Unternehmen binden sollte. Mit Februar 2000 wurde die Firma in HELA-KEG umgewandelt und ich bin zum geschäftsführenden Gesellschafter ernannt worden. Gemeinsam mit Herrn Langhammer leite ich derzeit den Betrieb, wobei dieser für den Ein- und Verkauf zuständig ist, und mein Verantwortungsbereich vorwiegend im Marketing, in der Administration und der Finanzierung liegt. Schon 1999 adaptierten wir die Büroräume und im Frühjahr 2000 begannen wir die Lagerräume auszubauen, um so unsere Kapazitäten erweitern zu können. Ursprünglich war die Firma ein Versandgeschäft für den Kleintierzüchter, wobei nebenbei noch eine kleine Zoohandlung betrieben wurde. Bis zum heutigen Tag haben wir den Betrieb insofern erweitert, als daß wir die Produkte für den Zoohandel nun auch über das Versandgeschäft anbieten. Im letzten Jahr entwickelten wir viele neue Geschäftsideen, wie z.B. kleine landwirtschaftliche Betriebe zu beliefern und dadurch bedingt, bahnte sich ein ganz neuer Kundenstock an. Wir sind sehr zufrieden mit dem Ergebnis und befinden uns ganz sicherlich auch weiterhin auf Expansionskurs.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine Zielsetzungen und Pläne umsetzen kann, und ich mein Privatleben trotzdem nur geringfügig belasten muß, dann ist das für mich Erfolg. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ideen, die mich ansprechen, greife ich auf, prüfe sie gründlich, plane ihre Durchführung und verwirkliche sie dann einfach. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Mein Erfolg ist im Entstehen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mich den Schritt in die Selbständigkeit zu trauen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nein, sie hat sich so ergeben. **Sieht die Familie Sie als erfolgreich?** Schon, ja. Ich gebe mir aber auch Mühe für meine Familie da zu sein. **Sehen Mitarbeiter Sie als erfolgreich?** Ja, das nehme ich als gegeben an. **Sehen Freunde Sie als erfolgreich?** Ja, ich habe in letzter Zeit auch viele neue Freunde hinzu gewonnen. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg einen Rolle?** Indirekt schon. Meine Frau arbeitet nicht im Betrieb mit, hat aber viel Verständnis für meine Arbeitsbelastung und schätzt es, wenn ich mir trotzdem Zeit für die Familie nehme. **Spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Schon, denn wenn ich mich auf meine Mitarbeiter nicht verlassen kann und alles selbst machen muß, dann macht mich das nervös. Meine Mitarbeiter werden zur Selbständigkeit angeregt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich nehme hauptsächlich Mädchen (Schulabbrecherinnen) und achte in erster Linie auf deren Hausverstand, allgemeine Verhaltensweisen und äußerem Erscheinungsbild. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Wir haben ein sehr gutes Betriebsklima und teilen die Kompetenzbereiche sehr klar ein. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, unser Versandkatalog (Zustellung an 15.000 österreichische Kunden) wurde von allen gelobt. Auch fanden unsere Umbauten des Geschäfts- und Lagerraumes großen Anklang bei den Pöchlarner Kunden und bei der Gemeinde. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich sage mir „Pech gehabt". Dann analysiere ich die Situation und orientiere mich neu. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Leben, aus der Familie und meiner Arbeit. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Konsolidierung des Betriebes und ein Fundament für weitere Expansionspläne zu schaffen. **Ihr Lebensmotto?** Ich gebe niemals auf. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich lebe mich in die täglichen Anforderungen hinein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sich nicht von anderen beeinflussen lassen, selbst Entscheidungen treffen und dann danach handeln. Je schwieriger das Vorhaben ist, desto wichtiger wird diese Vorgangsweise.

✶ Vorstandlechner Thomas

„Man soll Erfolg dadurch zulassen, daß man die Dinge tut, die einem Spaß und Freude bereiten."

● Steckbrief

Beruf: Grafiker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Agentur Artgerecht., 1140 Wien, Penzingerstraße 44. Geboren - Datum, Ort: 30. März 1968, St. Pölten. Ehrungen: Preise auf dem Gebiet der musikalischen Betätigung (klassische Gitarre). Hobbies: Beruf, Kunst, Kultur, Soziales, und Musik.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin eigentlich Musiker und übte nach der Matura verschiedene Berufe aus. Vor sechs Jahren zog ich nach Wien und ging zur Caritas, wo ich alkoholkranke Obdachlose betreute. Nebenbei arbeitete ich immer wieder als Grafiker. 1999 machte ich mich als, ursprünglich als Werbegrafiker, selbständig. Heute betreibe ich eine Werbeagentur, weil die Projekte immer größer wurden. Derzeit beschäftige ich keine Mitarbeiter, arbeite allerdings mit diversen Freelancern zusammen. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Der wichtigste Bereich in unserem Unternehmen ist die Grafik, ein weiterer Bereich ist die kreative Konzeption verschiedener Projekte. Wir konzeptionierten zum Beispiel den geplanten Börsegang eines Unternehmens, inklusive Inserate, Roadshow, etc. Unser größere und mittelbetriebe sind unsere Hauptkunden. Derzeit beschränken wir uns noch auf den österreichischen Raum, wollen aber auch Kunden aus dem Ausland gewinnen.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich habe einen sehr guten Zugang zu Menschen, weil ich sehr offen und kommunikativ bin. Mein fachliches Wissen und meine Kompetenz setze ich in meinem Beruf ohnehin voraus; meine besondere Stärke liegt im Persönlichen. Eine weitere Stärke ist meine Kreativität; ich setze mich intensiv mit den Wünschen und Problemen meiner Kunden auseinander, und Liefer dann die Beste kreative Lösung. Ehrlichkeit und Fairneß sind mir meinen Kunden gegenüber sehr wichtig. Ich achte sehr stark darauf, mich persönlich weiter zu entwickeln, das hilft mir auch im Umgang mit anderen. Es ist mir wichtig, neben meiner beruflichen Tätigkeit im privaten Bereich sozial erfolgreich zu sein. Ich denke, daß die innere Ausgeglichenheit meine Kreativität bedingt. Ich bin weiters ein sehr neugieriger Mensch, der immer wieder die Herausforderung sucht. **Wie definieren Sie Erfolg?** Es mag pathetisch klingen, aber für mich bedeutet Erfolg vor allem, daß ich mich in den Spiegel sehen kann. Erfolg ist für mich nicht unbedingt materiell, sondern vielmehr die Freiheit, zu jeder Zeit das zu tun was man will, vor allem dahingehend, daß ich mir meine Aufträge sehr genau aussuchen kann und mich in meiner Tätigkeit wohlfühle. **Welche Zie-**

le haben Sie? Meine Ziele liegen in der Gegenwart. Ich möchte aus jedem Tag möglichst viel Positives herausholen, und betrachte den Weg als Ziel. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Kraftquelle sind Spaziergänge. Wenn ich allein bin und gehe, kann ich meinen Gedanken freien Lauf lassen, ebenso beim Zugfahren. Wesentlich ist dabei sowohl das Alleinsein, als auch die Bewegung, bei diesen Gelegenheiten kommen mir oft die besten Ideen. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man soll nicht krampfhaft nach materiellem Erfolg streben, oft kommt er dann von allein. Man soll Erfolg dadurch zulassen, daß man die Dinge tut, die einem Spaß und Freude bereiten. Ich kann jedem Jugendlichen nur raten, nicht allzuviel auf Zeugnisse und Noten zu geben; denn diese sind sehr stark von verschiedenen Faktoren abhängig, die er selbst gar nicht kontrollieren kann. Man soll den eigenen Talenten und Begabungen folgen, neugierig sein und reisen. Jede individuelle Reise ist eine Bereicherung, weil man durch das Kennenlernen anderer Kulturen und Mentalitäten sehr viel über sich selbst lernen und seinen Horizont erweitern kann. Ich denke, man sollte in seinem Leben einiges ausprobieren, das aber immer mit vollem Einsatz. Eine gute theoretische Ausbildung ist gerade in meiner Branche eine sehr gute Basis, kann jedoch die eigene Kreativität und Praxis nicht ersetzen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Man muß sich den Grund für eine Niederlage ganz genau ansehen und herausfinden, wo die Fehler liegen. Mißerfolge sind nur dann schlimm, wenn man das Problem ignoriert und einfach weitermacht. Ich denke, es gehört eine große Portion Mut dazu, wirklich die eigenen Schwächen anzuerkennen, die zu einer Niederlage geführt haben; aber wenn man das Problem ehrlich erfaßt, kann man dadurch lernen: Ein Problem gelöst zu haben ist nämlich schon wieder ein kleiner Erfolg. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich möchte mir schöne Dinge leisten und genießen, und gleichzeitig die unschönen Dinge akzeptieren können. Ich habe eine sehr positive Lebenseinstellung und kann mich an ganz alltäglichen, kleinen Dingen freuen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich heute durchaus als erfolgreich und habe noch viel vor. **Ihre Vorbilder?** Ich habe einen sehr guten persischen Bekannten, dessen Lebenseinstellung mir ungeheuer imponiert. Er ist für mich aus verschiedenen Gründen ein großes menschliches Vorbild.

✱ Vyhnalek Gerald Ing.

> „In jungen Jahren hatte ich noch keine Ambitionen mich selbständig zu machen. Dies kam erst im Lauf der Zeit."

● Steckbrief

Beruf: Maschinenbauingenieur. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Otto Wild GmbH - Heizung-Lüftung-Solaranlagen-Gas-Sanitär-Spenglerei-Kaminsanierung., 3741 Pulkau, Rathausplatz 7. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1956, Unterpetersdorf. Familienstand: Verheiratet mit Martina. Kinder: Cornelia (1986), Stefanie (1987), Alexander (1990) und Julia (1994). Mitgliedschaften: Schützenverein. Hobbies: Schießsport und schützenwesen, Numismatil.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule besuchte ich die Unterstufe des Realgymnasiums und anschließend die HTL der Fachrichtung Maschinenbau, in Wien. Ab 1986 arbeitete ich als Techniker im Anlagenbau. Dann wechselte ich in die Nachrichtentechnik in den technischen Einkauf. Um in der Nähe meines Wohnortes arbeiten zu können, trat ich in das Unternehmen der Firma Wild ein. Zwischendurch arbeitete ich in einem Installationsbetrieb in Waidhofen als Techniker. 1993 übernahm ich dann die Firma Wild.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Ich verstehe unter Erfolg, das Führen eines Betriebes, der sich nach den eigenen Vorstellungen entwickelt und die persönliche Anerkennung in der Gesellschaft erzielt. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin fachlich am letzten Stand, bilde mich laufend weiter und engagiere mich stark in der Firma und für meine Kunden. Meine Stärke ist die gesamte Haustechnik für Einfamilienhäuser. Ich beschäftige mich noch mit dem Siedlungswasserbau und betreue mit diesem Projekt mehrere Gemeinden. Meine große Stärke ist der gute Kontakt zu der Bevölkerung, vorwiegend zu meinen Kunden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es war mein hohes persönliches Engagement und meine fachliche Kompetenz. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** In jungen Jahren hatte ich noch keine Ambitionen mich selbständig zu machen. Dies kam erst im Lauf der Zeit. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ich interessierte mich schon in jungen Jahren für die Technik. Andere Einflüsse zur Berufswahl gab es nicht. Meine Eltern ließen mir in der Entscheidung freie Hand. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich bin in der glücklichen Lage ein sehr gutes Team an Mitarbeitern zu beschäftigen. Mein Team trägt einen wesentlichen Teil zum Erfolg des Unternehmens bei. **Welche Rolle spielt die Familie?** Für mich ist die Familie deshalb sehr wichtig, weil sie einerseits im Unternehmen integriert ist und andererseits für mich der Ort der Entspannung ist. Ich sehe für mich in der Familie meinen persönlichen Rückhalt. Ich sehe allerdings auch, daß ich aufgrund meines großen persönlichen Engagements im Unternehmen etwas wenig Kontakt zu den Kindern habe. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich mußte in meiner Vergangenheit oftmals schwerwiegende Entscheidungen treffen. Die schwierigste, aber auch gleichzeitig die erfolgreichste Entscheidung war die Übernahme bzw. der Kauf des Betriebes. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Für größere Entscheidungen nehme ich meine Frau als Ratgeber und entscheide mit ihr gemeinsam. **Wie erkennen Sie Chancen?** Durch die laufende Beobachtung des Marktes und der Weiterbildung erkenne ich Trends und Chancen für mein Unternehmen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Qualifikation ist es mir wichtig, daß die Mitarbeiter auch mit den Kunden entsprechend umgehen können. Die Mitarbeiter müssen teamfähig sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich pflege intensiven Kontakt mit ihnen, führe laufend Gespräche und lobe sie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich nütze zwar die einschlägige Fachliteratur, lerne aber mehr bei Seminaren und Kursen. Diese angebotenen Seminare nütze ich bis zu dreimal pro Jahr. **Gibt es jemanden, der Ihren Lebensweg besonders prägte?** Während der Zeit des Präsenzdienstes beim österreichischen Bundesheer hatte ich mit einem Vorgesetzten zu tun, dessen Stil ich bewunderte. Er war fachlich am letzten Stand und pflegte einen etwas rauhen aber doch herzlich Umgangston. **Welche Anerkennung erfahren Sie?** Ich freue mich darüber, wenn Nichtkunden zu mir kommen um ein schwieriges Problem lösen zu lassen. Ich sehe darin eine gewisse Anerkennung, wenn man nicht mehr weiter weiß und zu mir kommt. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Unter unangenehmen Ereignissen leide ich, ziehe aber meine Konsequenzen daraus und versuche aus dem Mißerfolg für die Zukunft zu lernen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich ma-

che einmal im Jahr mit der Familie einen Urlaub und das genügt mir. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist der Bau eines eigenen Firmengebäudes. Ich werde meine Kinder nicht drängen diesen Betrieb zu übernehmen, welche mich aber sehr über eine familieninterne weiterführung freuen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man ein Unternehmen nicht allein gründen will, soll man nur mit Partnern zusammenarbeiten auf die man sich voll verlassen kann. Das familiäre Umfeld muß stimmen und man muß sich dessen bewußt sein, daß man besonders in der Anfangsphase auf einen Großteil der Freizeit verzichtet muß. Wenn man sich nach diesen Kriterien richtet, kommt der Erfolg von selbst.

✶ Wachter Martin

„Die soziale Umgebung muß in einer Harmonie mit der beruflichen Tätigkeit stehen, dies erachte ich als sehr wichtig."

● Steckbrief

Funktion: Managing Director. Tätig bei: Anglo Irish Bank (Austria) Kapitalanlage GmbH., 1010 Wien, Rathausstraße 20. Geboren - Datum, Ort: 3. Februar 1965, Füssen (Deutschland).

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Handelsschule in Reutte, trat ich 1984 in die Tiroler Sparkasse AG ein, wo ich als Veranlagungsspezialist für Privatanleger von 1984 bis 1990 tätig war. Von 1990 bis 1993 war ich Mitarbeiter der Bank Austria AG, zunächst als Stellvertreter der Geschäftsleitung in einer Filiale im Kleinwalsertal, später in New York im Trading Departement der LB-Capital, weiters in Los Angeles bei RNC Capital Management und zuletzt in Wien als Portfolio Manager. 1993 wechselte ich zur Raiffeisen Kapitalanlage GmbH, Wien, als Senior Fund Manager. Von 1998 bis 2000 war ich in der Funktion des Vorstandes bei der Security Kapitalanlage AG, Graz. Im Jahre 2000 wechselte ich zur Raiffeisen Landesbank Tirol nach Innsbruck, wo ich für den Privat-Banking-Bereich verantwortlich war und seit März 2001 bin ich Geschäftsführer der AIBC Anglo Irish Bank (Austria), Kapitalanlage GmbH mit den Verantwortungsbereichen Verkauf, Marketing und Controlling in Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Anerkennung von Dritten aber auch von Kollegen und Mitarbeitern zu erhalten. Wesentlich für eine Führungsperson ist, daß Erfolg ohne erfolgreiche Mitarbeiter nicht möglich ist. Um diese Anerkennung zu erhalten bedarf es fachlicher Kompetenz, gepaart mit Zielstrebigkeit und Willenskraft. Der Weg führt nur über die Freude an dem was ich tue mit klaren Zielen und konsequenter Umsetzung, das heißt, ich kann keinen Erfolg haben, wenn Oberflächlichkeit und Gleichgültigkeit vorherrschen. 1984 als ich ins Bankgeschäft eingestiegen bin, wußte ich, daß ich einige Zeit in den USA verbringen möchte. Mein Umfeld hat mich seinerzeit belächelt. Das Ergebnis war, daß ich es 1984 wollte und 1991 auch erreicht hatte. Somit war für mich klar, wenn man etwas erreichen möchte und hartnäckig das Ziel verfolgt, kann man es erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Wille war die Basis, aber ich glaube auch, daß die Erziehung dabei ein nicht unbedeutender Faktor war. Meine Eltern hatten ein Landgasthaus und ich habe sehr früh mitbekommen, was es heißt, „zu wirtschaften" und mit Geld umzugehen. Mein Vater verstarb, als ich 15 Jahre alt war und ich habe - so weit es möglich war - meine Mutter, welche den Betrieb weiter geführt hat, unterstützt. Dies hat mich sicher geprägt. **War es Ihr Ziel diesen Job auszuüben?** Nein, ich wollte immer einen technischen Beruf ausüben. **Warum glauben Sie, sind Sie erfolgreich?** Ich versuchte und versuche es noch immer, Ideen und auch Visionen zu realisieren. Mit meinen Ideen bin ich schon öfters im ersten Anlauf gescheitert, aber mit Hartnäckigkeit und Zielstrebigkeit ist mir doch einiges geglückt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn man eine neue Tätigkeit ausübt, muß man große Abstriche vom Privatleben machen, das heißt, anfangs gibt es immer wieder Zeitprobleme, welche sich aber nach einiger Zeit wieder normalisieren müssen. Ich würde mich nicht als erfolgreich sehen, wenn ich einmal an der Spitze stehe und keine Familie und keine Freunde hätte. Die soziale Umgebung muß in einer Harmonie mit der beruflichen Tätigkeit stehen, dies erachte ich als sehr wichtig. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** Ich besuchte zahlreiche Führungsseminare in denen verschiedenste Führungsstile vorgestellt wurden. Meine Erkenntnis ist, daß der beste Stil ist, natürlich zu bleiben, unverändert zu bleiben und nicht krampfhaft einer Lehre zu folgen und sich dadurch zu verändern und künstlich zu wirken. Zudem muß man sich in einer sogenannten Führungsposition ohnedies täglich neu beweisen durch Know-how und Kompetenz und nicht durch eine Visitenkarte oder ein Türschild auf dem Titel und Führungsgrad angeschrieben („angeordnet") sind. **Wie erfolgt Ihre Fortbildung?** Seminarbesuche und Fortbildung haben nachhaltig nur dann einen Sinn, wenn am Ende der Veranstaltung eine Abschlußprüfung steht, diese Erfahrung habe ich im Laufe meines bisherigen Berufslebens gewonnen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Für den Bankbereich im allgemeinen, sollte ein ausgeprägtes Zahlenverständnis vorhanden sein, ebenso wie logische Auffassungsgabe. Darüber hinaus sollte man in einem kleinen Bankinstitut beginnen, wo man rasch einen Überblick über die vielfältigsten Geschäftsbereiche einer Bank bekommt. Nicht zu vergessen, Auslandsaufenthalte, welche den Horizont erweitern und die Persönlichkeit formen. Wichtig ist, daß man seine Ziele nie aus den Augen verliert. Ich profitiere heute noch von meinem USA-Aufenthalt – den ich in Summe über fünf Jahre angestrebt hatte. Ein Studium zu absolvieren hilft möglicherweise beim Einstieg ins Berufsleben, ist aber keine Versicherung oder Garantie für Erfolg im Beruf. Wichtiger ist die Erfahrung und der Wille, Neues zu lernen.

✶ Wagenhofer Gerald Mag.

● Steckbrief

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Partner. Tätig bei: IBB Internationale Betriebs-Beratung GmbH., 1070 Wien, Zieglergasse 76. Geboren - Datum, Ort: 24. August 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Eltern: Johann und Hedwig. Hobbies: Lesen, Radfahren, Fußball, Freunde treffen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer Familie, die mir eine unbeschwerte Kindheit ermöglichte. Der Vater ist Beamter, der seine Verpflichtungen mit großem Verantwortungsgefühl wahrgenommen hat. Die Mutter widmete sich dem Haushalt. Nach meiner Pflichtschulzeit in Fischamend, ging ich in das Technologische Gewerbemuseum (TGM) in Wien, ausschlaggebend dafür war mein Interesse für Chemie. Bald erkannte ich, daß mir die Betriebswirtschaft zu liegen schien, worauf ich mich entschied dieses Studi-

um zu beginnen. Ich organisierte meine Studienzeit recht gut, wodurch es mir möglich war, das Studium in zehn Semestern zu beenden. Im zweiten Studienabschnitt kristallisierten sich meine Schwerpunktinteressen heraus - das waren Unternehmensführung und Controlling. Nach dem Studienabschluß arbeitete ich im Bereich Controlling, zuerst in einem verstaatlichten Unternehmen, danach bei BP. Dabei konnte ich erste positive, aber auch negative Erfahrungen über das Berufsleben sammeln. Dies prägte meine Einstellung zu Erfolg. Danach stieß ich auf ein Inserat der IBB, ich bewarb mich und beide Teile hatten das Gefühl, das könnte klappen. Seit 1997 bin ich Partner der IBB, was der beste Beweis dafür ist, daß es paßt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Für mich besteht Erfolg aus vielen einzelnen (Erfolgs-) Erlebnissen, die als kleine Schritte zum großen Ziel führen. Erfolg heißt auch Anerkennung für die geleistete Arbeit, die auch einen Sinn haben muß. Erfolg drückt sich für mich auch dadurch aus, daß ich einen Beruf ausübe, der gleichzeitig ein Hobby ist. Es ist mir ein Anliegen, Vorgenommenes positiv abzuschließen, was Teil des Gefühles ist, erfolgreich zu sein. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Sich nicht unter Druck zu setzen, sondern auch loslassen zu können. Grundvoraussetzungen dafür sind, Ehrlichkeit sich selbst gegenüber, Offenheit und Flexibilität. Wenn ich erkenne, daß der eingeschlagene Weg nicht richtig ist, bin ich auch bereit, diesen Weg zu korrigieren. Von Bedeutung sind Kommunikationsfähigkeit und die Bereitschaft weiterzulernen. Zu den Voraussetzungen für Erfolg gehört auch die Fähigkeit, Rückschläge zu verarbeiten und in die Zukunft zu schauen. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Mit Gelassenheit. Das was passiert ist, kann nicht korrigiert werden. Es ist aber wichtig, aus den Rückschlägen zu lernen und Positives für die Zukunft abzuleiten. **Was bedeutet Familie für Sie?** Mein Elternhaus sorgte mit für einen sehr starken Familiensinn. Mein Ziel ist es, eine gute Balance zwischen Familienleben und Beruf zu erhalten. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Netzwerk meiner Freunde, auf die ich mich verlassen kann. **Was sind Ihre Ziele für die nächste Zukunft?** Da ich in der IBB für den Bereich der öffentlichen Verwaltung verantwortlich bin, ist es für mich wichtig, Verwaltungsmodernisierung voranzutreiben. Privat will ich ein glückliches und zufriedenes Leben führen, an dem sowohl meine Familie als auch meine Freunde teilnehmen.

✱ Wagensommerer Johann

● Steckbrief

Funktion: Prokurist. Tätig bei: Kremser Bank und Sparkassen AG., 3500 Krems, Ringstraße 5-7. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1950, Fels/ Wagram. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Eva (1977). Mitgliedschaften: ÖHU, Süchhündestaffel. Hobbies: Rettungshunde.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Pflichtschule absolvierte ich die dreijährige Handelsschule und trat anschließend in die Sparkasse in Krems ein. Ich begann in der Giroabteilung meine Arbeit und durchlief in weiterer Folge alle anderen Abteilungen. Als in den Anfängen der 70-er Jahre die EDV eingeführt wurde, war ich stark mit dieser Umstellung befaßt. Mein nächster entscheidender Schritt in der Karriere war die Übernahme des Ressorts Werbung. Als Nachfolger bis ehemaligen Leiters dieser Abteilung wurde ich entsprechend geschult, dieser Bereich entwickelte sich dann unter meiner Führung sehr gut. In den Jahren 1982 und 1983 durfte ich schon als junger Mitarbeiter die Managerweiterbildung der Sparkasse in Anspruch nehmen. Diese Chance erkannte ich und bildete mich intensiv weiter. Während meiner gesamten beruflichen Entwicklung in der Bank durchlief ich alle erdenklichen Führungspositionen und konnte mein Potential in all diesen Bereichen unter Beweis stellen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Für mich ist der Erfolg die Zufriedenheit in der Gesamtheit aller meiner Betätigungen. Es gehört auch das Erreichen von Zielen dazu. Für den persönlichen Erfolg ist mir der private Bereich genauso wichtig wie die berufliche Entwicklung. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich war und bin noch immer für alle Neuerungen und neue Entwicklungen offen. Genauso wie in der EDV bin ich auch in der Werbung ins kalte Wasser gesprungen. Mit hohem persönlichen Engagement kann man jede Herausforderung annehmen und auch darin erfolgreich sein. **War etwas besonderes für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wenn eine Herausforderung auf mich zukommt dann nehme ich sie an und mache mir oft erst später Gedanken ob es wohl sinnvoll war. In den überwiegenden Fällen war die Entscheidung richtig. In wenigen Fällen fragte ich mich nachher, ob es wohl besser gewesen wäre, auf diese Chance zu verzichten. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Meine jetzige Position strebte ich in früheren Jahren nicht an. Meine kontinuierliche berufliche Entwicklung machte diesen Erfolg aber möglich. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Für meinen Eintritt bei der Sparkasse in Krems waren meine Eltern verantwortlich. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Ich bin ein Mensch, der andere Menschen um sich braucht. Das betrifft nicht nur mein soziales Umfeld in Form der Familie, sondern auch die Arbeitswelt. Ich arbeite gerne in einem Team und bin davon überzeugt, daß meine Mitarbeiter meiner beruflichen Entwicklung sehr förderlich waren. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Meine Tochter Eva ist am 7. Dez. 00 bei einem tragischen Autounfall um ihr junges Leben gekommen. **Bei Entscheidungen größerer Tragweite entscheiden Sie vorwiegend alleine oder mit Ratgebern?** Ich habe kein Problem damit, alleine zu entscheiden. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich glaube nicht daß ich Chancen leicht erkenne, aber ich bin für alles offen und nehme gerne Herausforderungen an. Vielleicht habe ich manchmal das richtige Gefühl für die richtige Chance. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich konnte mir meine Mitarbeiter immer selbst aussuchen. Mir war es immer sehr wichtig, daß der Mitarbeiter selbständig entscheiden kann. Nur durch große Entscheidungsfreiheit bekommt der Mitarbeiter ein entsprechendes Selbstvertrauen und wird dadurch erfolgreich und gleichzeitig ein vollwertiger Teil des Teams. Für eine gute Zusammenarbeit im Team ist die sogenannte Chemie eminent wichtig. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Früher war es für mich schwierig mit Anerkennung umzugehen. In den letzten Jahren entwickelte sich in unserem Unternehmen das ideale Maß an Anerkennung aber auch an Kritik. Wenn mir Anerkennung zuteil wird, freue ich mich darüber und gebe diese Anerkennung auch an mein Team weiter. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich hatte schon während meiner gesamten beruflichen Entwicklung die entsprechenden Ziele. Freilich gibt es auch private Ziele für mich. Bei den beruflichen Zielen ist es die Position des Geschäftsführers die ich anstrebe. In meiner Freizeit bin ich Rettungshundeführer und in diesem Bereich habe ich mit einem Hund noch große Ambitionen. **Haben sie Vorbilder?** Ich habe keine Persönlichkeiten als Vorbild, denn ich orientiere mich an meinen eigenen Erfahrungen und meinem Erfolg. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Egal in welcher Branche man erfolgreich sein will, man muß es nur wirklich wollen. Man muß auch

bereit sein Risiko zu übernehmen und darf sich von äußeren Einflüssen nicht vom eigenen Ziel abbringen lassen. Ganz wichtig ist es, sich für eine Branche zu entscheiden, die einem absoluten Spaß macht. Nur so ist man zu hohem persönlichem Engagement bereit und dieser hohe persönliche Einsatz bringt auch dann den Erfolg.

✱ Wagerer Rudolf Ing.

● Steckbrief

Beruf: Techniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Schier Technik GmbH Ingenieurleistungen., 1220 Wien, Voigtländergasse 4. Geboren - Datum, Ort: 6. Dezember 1950, Horn. Familienstand: Verheiratet mit Hedwig. Kinder: Monika (1981) und Christian (1984). Eltern: Johanna und Rudolf. Hobbies: EDV, Fotografieren und Heimwerken.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1970 war mein erster Job für zehn Jahre bei einer Seilbahnfirma (bei der Firma Girak) in Korneuburg. Anfangs war ich drei Jahre im Konstruktionsbüro, weitere drei Jahre hatte ich die Montageleitung inne und die letzten Jahre die Position des Einkaufsleiters. 1980 wechselte ich zur Firma Gorischek, wo ich zuerst als Konstrukteur, danach als Einkaufsleiter, und zuletzt als Geschäftsführer-Stellvertreter tätig war. Zwischendurch (1984-87) war ich Anlagepartner bei der Firma Heid AG in Stockerau (eine Werkzeugmaschinenfirma). 1991-93 war ich Betriebsleiter der Firma Zuckermann (Holzbearbeitungsmaschinen), dann gründete ich zusammen mit einem Partner aus Nußdorf (Bayern/BRD) die Schiertechnik GmbH. Ich begann allein, heute beschäftige ich hier in Wien 22 Mitarbeiter. 2000 kam Schiertechnik / Slowakei dazu, mit acht Leuten. Wir unterstützen Konstruktionstätigkeiten in der Fahrzeugindustrie und im Werkzeugbau.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn etwas so läuft, wie ich es geplant habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die technische Weiterentwicklung am 3D-Markt und daß ich diesen Trend erkannte und richtig einschätzte. Sicher aber auch ganz besonders die Qualität der ersten Mitarbeiter. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil wir sehr schnell wachsen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als wir nach einem Jahr aus dem ersten 30 m² Büro wegen Platzmangel ausziehen mußten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Einstieg in die High-Tech-CAD-Systeme war richtig und auch mutig, denn jeder Arbeitsplatz kostet 700.000 Schilling. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Unsere Mitarbeiter sind sehr viel beim Kunden und müssen gut mit Menschen umgehen können, das technische Rüstzeug besitzen und hohe Einsatzbereitschaft zeigen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Fleißig, leger und kompetent. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Circa vier Wochen pro Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll ehrlicher arbeiten. Leider gibt es heute zu selten die Handschlagqualität; sie ist nicht mehr „in". Ansonsten lautet mein Rat: Ausbildung, Ausbildung, Ausbildung! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Dieses Unternehmen weiter auszubauen.

✱ Wagner Elisabeth

● Steckbrief

Beruf: Gärtnerin und Floristin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Elisabeth Wagner vorm. Derdak, Gartenbaubetrieb., 2232 Deutsch-Wagram, Franz Schubert Straße 24. Geboren - Datum, Ort: 22. März 1951, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Johann. Kinder: Verena (1974). Eltern: Christine und Johann. Hobbies: Kino, Lesen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Blumenbinder- und Floristenlehre in Wien, arbeitete ich in Deutsch-Wagram, im elterlichen, 1948 gegründeten Gartenbaubetrieb meines Vaters. In dieser Zeit konzentrierte ich mich auf die Gärtnerei, und legte 1970 die Gärtnergesellenprüfung ab. 1983, als mein Vater in Pension ging, übernahm ich den Betrieb. Zeitgemäß wurde eine kleine Betriebsumstellung notwendig, zum hauptsächlichen Gemüsebau, der immer noch unser Schwerpunkt ist, kamen Beet- und Balkonpflanzen dazu. Die Produktion dieser Blumen betreibe ich seit 1990, gemeinsam mit zwei Gärtnerkollegen. Den Gemüsebau betreibe ich mit einer Halbtagskraft allein, und bei Bedarf hilft meine Familie mit. Wir sind ein alteingesessenes, in der Umgebung für seine Qualität, sehr bekanntes Unternehmen. Mein Gemüse wird im Hausverkauf angeboten, vormittags wird geerntet und ab mittags verkauft. 1995 kehrte ich wieder zur Floristik zurück, und spezialisierte mich auf Trauerfloristik.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich meine Ziele erreicht habe. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Wenn man den Menschen etwas geben kann, was sie zufrieden macht. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich weiß was ich kann, und was nicht. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Kapazitäten waren erschöpft, doch das Potential war da, und die Entscheidung bei der Balkon- und Blumenproduktion mich mit zwei Kollegen zu verbünden, hat sich als richtig erwiesen. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Ab dem Moment, wo ich meine Vorstellungen verwirklichen konnte, das war 1983, also von Anfang an. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Das Verhältnis muß sofort stimmen, die Wellenlänge muß stimmen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als gerechte und verständnisvolle Chefin, aber doch auch fordernd, um die Qualität für meine Kunden zu sichern. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Die Abfallwirtschaft macht uns große Sorgen. Es sind vornehmlich die Plastiktöpfe, die zur Anzucht notwendig sind, und in diesen Mengen nur teuer entsorgt werden können. **Haben Sie noch Ziele?** Momentan bin ich zufrieden so wie es ist, ich könnte meinen Arbeitseinsatz nicht beliebig steigern. Mehr Personal möchte ich nicht, ich will alles überschaubar halten. **Wieviel Zeit wenden Sie für Ihre Weiterbildung auf?** Zirka zwei Wochen im Jahr für Schulungen, aber ich lese Fachjournale - halte mich so immer auf dem neuesten Stand. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Jeder muß seinen eigenen Weg finden.

✱ Wagner Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Masseur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Massage-Fachinstitut Gerhard Wagner., 4240 Freistadt, Linzer Straße 15. Geboren - Datum, Ort: 2. Oktober 1963, Freistadt. Familienstand: Verheiratet mit Heidi. Kinder: Sarah (1988) und David (1993). Schöpferische Akte: Fachartikel über Akupunktmassage. Mitgliedschaften: Feuerwehr, Sportclubs. Hobbies: Conga, Laufen, Fitneß.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule und dem Polytechnischen Lehrgang begann ich eine dreijährige Lehre als Bauschlosser. Nach der Gesellenprüfung trat ich in den Dienst der Polizei ein und verblieb dort für die Dauer von drei Jahren. Während der Zeit beim österreichischen Bundesheer verpflichtete ich mich für die Beschäftigung als Zeitsoldat. In dieser Periode war ich auch für die UNO am Golan stationiert. Ich ging dann wieder in meinen erlernten Beruf zurück und begann gleichzeitig meine Ausbildung zum Masseur. 1992 bekam ich eine Anstellung in diesem Beruf im Krankenhaus Freistadt. Ab 1993 bereitete ich meinen Schritt in die Selbständigkeit vor, und 1997 gründete ich dann mein eigenes Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn aus dem Familienleben und aus der wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens eine persönliche Zufriedenheit entsteht. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Spaß an der Arbeit zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es gab keine Umfeld-Bedingungen die meiner unternehmerischen Entwicklung förderlich gewesen wären. Ich brachte es durch meinen Fleiß, mein Talent und durch mein großes persönliches Engagement zu diesem Erfolg. Vielleicht war meine Praxiszeit im Krankenhaus Freistadt dem Zustrom in mein Unternehmen ein guter Wegbereiter. Ich hatte bereits große Erfolge mit den dortigen Patienten, und diese kommen nun zu mir. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Nein, bis in das Jahr 1989 hatte ich keine Ambitionen Masseur zu werden. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** In meiner frühen Jugend war ich Mitglied in einem Sportverein. Dort wurden wir immer wieder massiert. Das beeindruckte mich sehr und als ich 1989 von einer entsprechenden Ausbildung hörte, nahm ich dieses Angebot an. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Zur Zeit beschäftige ich keine Mitarbeiter. Wenn sich das Unternehmen so weiter entwickelt wie bisher, werde ich aber nicht umhin kommen, einen zu beschäftigen. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Nachdem meine Frau auch selbständige Unternehmerin ist, hat sie volles Verständnis für meine Situation. Durch mein großes Arbeitspensum sehe ich meine Kinder leider nur sehr wenig. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Mein Talent zum Masseur entdeckte ich erst während der Ausbildung. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war wohl die Entscheidung für die Ausbildung als Masseur und der Schritt in die Selbständigkeit. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Bei größeren Entscheidungen greife ich auf meine Erfahrungen und auf die meiner Frau zurück. Ich nutze also auch das Wissen von Ratgebern. **Wie erkennen Sie Chancen?** Neue Techniken in der Massage gibt es nicht mehr. Ich sehe für mich und mein Unternehmen die Chancen im Marketing. **Welche Rolle spielt Fortbildung für Sie?** Für Masseure gibt es ein Überangebot an Weiter- und Fortbildung. Anfänglich war es schwierig die richtigen Seminare zu finden. In der Zwischenzeit weiß ich genau wofür ich mich zu entscheiden habe, und welche Kurse meinem Massage-Stil entsprechen. **Gibt es jemanden, der Ihren Lebensweg besonders prägte?** Ein großes Vorbild für mich ist Arnold Schwarzenegger. Er hat alle seine Ziele erreicht und sich gegen größte Widerstände durchgesetzt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein großes Manko für unsere Branche ist, daß wir nicht mit den Sozialversicherungsträgern verrechnen können. Ein weiteres Problem ist der Neid in unserer Branche. Es gibt kaum eine nennenswerte Zusammenarbeit mit den Kollegen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Wenn sich ein Kunde bei mir bedankt, dann sehe ich das als Anerkennung. Dies ist für mich sehr wichtig um zu erkennen ob meine Massagen wirken. Die größte Anerkennung sehe ich darin, wenn ein Kunde zum Stammkunden wird. **Welche Rolle spielen Niederlagen für Sie?** Als Masseur muß man mit Rückschlägen rechnen. Anfänglich litt ich stark darunter, jetzt verstehe ich es und stecke es leichter weg. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich entspanne mich am besten beim Conga-spielen. Zur persönlichen Fitneß gehe ich laufen und besuche permanent ein Fitneß-Studio. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist die Gründung eines größeren Massage-Instituts. **Ihr Lebensmotto?** Es gibt für mich viele brauchbare Mottos. Ich nehme mir immer das für die entsprechende Situation am besten passende. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bei der Wahl des Berufs soll man sich nicht durch finanzielle Anreize ködern lassen. Besser ist es auf seine Neigungen und Talente zu hören und etwas anzustreben, das einem Spaß macht.

✱ Wagner Johann Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Funktion: Country Manager. Tätig bei: Integralis Information Security Systems GmbH., 1070 Wien, Mariahilfer Straße 32/3. Geboren - Datum, Ort: 9. August 1958. Hobbies: Hausbau, Tennis.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1972-77 besuchte ich die Hochschule für Elektrotechnik, und anschließend absolvierte ich an der Technischen Universität die Ausbildung zum Diplomingenieur der Elektrotechnik (1984). Nach der Militärzeit war ich als Lehrer an der Hochschule für Elektrotechnik tätig. 1986 wechselte ich als Productmanager zu Philips, 1997 wurde ich zum Regional sales manager bei der Firma Cabletron, und war für die Aktivitäten in Österreich verantwortlich. 1998 wurde ich General Manager der Firma Articon GmbH, in Österreich.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Daß die Arbeit, die ich leiste, Freude und Spaß bereitet. Wichtig ist, daß man sich selbst verwirklichen kann, und auch jenes bewegen kann, was ich mir vorstelle, um im

Zuge dessen zum Erfolg zu kommen. Dazu gehört neben dem Fachwissen die Praxis, welche bei mir schon während der Studienzeit immer im Vordergrund stand. **Was treibt Sie voran?** Die Freude an der Arbeit, dem Interesse und der Neugierde, neue Bereiche kennen zu lernen. Dies ist mit Leidenschaft verbunden. Für mich ist dies nicht nur der Broterwerb, sondern ich freue mich, wenn ich meine Ziele erreiche. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Das private Umfeld muß mitspielen, das heißt die Familie muß meinen Job mittragen, denn ohne der Akzeptanz und dem Verständnis seitens der Familie, wäre dies nicht machbar. Ich pendle täglich zwischen Wiener Neustadt und Wien, und nütze die Fahrzeit, um mich auf den Arbeitstag einzustimmen, bzw. auch umgekehrt, wenn ich nach Hause fahre. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Einerseits sehe ich mich als erfolgreich, andererseits könnte ich noch erfolgreicher sein. Ich hätte gern ca. 20 Mitarbeiter mehr, aber wenn ich den Zeitraum seit der Gründung der Österreichniederlassung vor zwei Jahren, bis heute betrachte, haben wir einiges erreicht. Darüber hinaus wirft das Unternehmen bereits Gewinn ab. So betrachtet, kann ich mich als erfolgreich sehen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sehr viel persönlicher Einsatz der einzelnen Mitarbeiter, welche wirklich Großartiges geleistet haben. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Nein, denn Erfolg hat viele Väter. Ich hatte sicher auch das Glück, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein.

✱ Wagner Martin

maltech
Vermietung von fahrbaren Arbeitsbühnen GesmbH
Salzburg Wien Graz Hall/Tirol
Internet: http://www.maltech.com

A-1232 Wien
Kolpingstraße 10
Tel. 01/6162244
Fax 01/6162997
Mobil 0664/3560366
e-mail: wien@maltech.com

Martin Wagner
Geschäftsführer

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Maltech GmbH Vermietung von fahrbaren Arbeitsbühnen., 1232 Wien, Kolpingstraße 10. Geboren - Datum, Ort: 29. Juni 1961, Innsbruck. Hobbies: Reisen, Konzerte, Theater, Entspannung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Tatsache, daß ich in einem Familienbetrieb aufwuchs und das Geschäftsleben Teil meines Privatlebens war prägte meine Kindheit. Meine Eltern besaßen eine Handelsagentur mit Schwerpunkt Lebensmittel. Das Büro war in der Wohnung und schon als Kinder halfen meine Geschwister und ich im Betrieb mit. Der nächste logische Schritt war eine kaufmännische Ausbildung, also wandte ich mich der Handelsakademie und dem Studium der Betriebswirtschaft zu, das ich kurz vor dem Abschluß abbrach, da ich von der „Allianz" das Angebot bekam, in Kitzbühel ein Gebiet zu leiten. Ich bekam die Verantwortung über 15 Mitarbeiter und das war ein wichtiger Lernprozeß für mich. Mit der Zeit wurde die Diskrepanz zwischen meinen Vorstellungen und der Unternehmenskultur immer größer und ich trennte mich von dem Konzern. Nach einer Periode der Suche in Österreich und Deutschland trat ich in den größten pneumatischen Konzern der Welt ein und erreichte dort eine Position im mittleren Management. Meine Tätigkeit war aber mehr auf den Innendienst ausgerichtet und ich fühlte mich nicht sehr wohl dabei. Nächste Station war die Firma „Maltech", deren Besitzer in Salzburg ansässig sind und vier Standorte in Österreich haben (Salzburg, Wien, Graz und Innsbruck). Ich bin Geschäftsführer von Maltech Österreich und der ungarischen Tochtergesellschaft. Meine jetzige Tätigkeit erfüllt mein Leben: Ich bekam das, was ich immer suchte, nämlich die Möglichkeit etwas zu bewegen. In unserem Betrieb herrscht Teamgeist, es gibt keine strenge Hierarchie und die Beziehung zu den Besitzern funktioniert tadellos. Im Nachhinein kann ich behaupten, daß meine Erfahrung in diversen Branchen mich bereicherte und mich stärker für meine jetzige Aufgabe machte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, jeden Morgen mit einem guten Gefühl arbeiten zu gehen. Jeder kennt und hat einmal schlechte Tage, sie dürfen aber nicht zur Regel werden. Erfolg bedeutet für mich, daß ich meine inneren Ängste überwunden habe und mich optimal entfalten kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Offenheit und die Bereitschaft, mich mit verschiedenen Aufgaben zu beschäftigen. Mein Erfolg ist auch auf meine persönlichen Charakterzüge zurückzuführen: Ich bin ein ruhiger Mensch, der die Dinge ständig hinterfragt. Ich versuche stets, genau zu analysieren warum zum Beispiel ein Fehler passiert ist. Ich pflege den Teamgeist und definiere meinen Führungsstil als kooperativ. Manchmal ist das eine Gratwanderung, aber ich gehe diesen Weg bewußt, auch wenn er mühsam ist. Ich beschäftige mich intensiv mit meiner inneren Struktur, besuchte Seminare zu diesem Thema und vertrete heute die Meinung, daß der Mensch seiner Persönlichkeit treu bleiben soll, weil er sich nur so optimal entwickeln kann. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Entscheidung, über die Grenzen Österreichs hinauszugehen und eine Tochterfirma in Ungarn zu gründen war meine beste Entscheidung. Damit fingen wir an, ein neues Standbein aufzubauen. Geplant ist die Gründung weiterer Firmen in den ehemaligen Ostblockländern. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Beides ist wichtig. Eine Idee muß auf das jeweilige Unternehmen angepaßt, deswegen aber nicht zwingend neu sein. Ich würde nicht um jeden Preis Originalität anstreben, wenn sie für die Entwicklung nicht notwendig ist. **Welche Anerkennung imponiert Ihnen?** Ich freue mich am meisten über direkte und persönliche Wertschätzung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich zählt primär der Wille, sich für das Unternehmen einzusetzen. Weiters verlange ich eine gewisse Flexibilität, beispielsweise die Bereitschaft, Überstunden zu machen und gelegentlich am Wochenende zu arbeiten, weil dies in unserer Branche einfach notwendig ist. Ich erwarte von jedem Mitarbeitrer, egal ob von meinem Stellvertreter oder von einem LKW-Fahrer, daß er mehr als seinen eigenen Bereich überblickt. Ich organisiere regelmäßige Besprechungen, in denen ich die Mitarbeiter über die Ziele unseres Unternehmens informiere. Die Leute spüren, daß ich mich für sie interessiere und immer für jeden da bin, auch privat. Für mich ist erstrebenswert, den Mitarbeitern kundenorientiertes Denken beizubringen. Es ist mir sehr wichtig, daß meine Mitarbeiter mich auch vertreten können, daß sie sich in diversen Bereichen auskennen und den Kunden umfassende Informationen geben können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da ich gern arbeite, betrachte ich

mein Leben ganzheitlich. Wochenende und Urlaube sind grundsätzlich dazu da um sich zu regenerieren, aber wenn man mich braucht, bin ich immer erreichbar. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, das Unternehmen den neuen Rahmenbedingungen anzupassen, organisatorische Änderungen durchzuführen und die Internationalisierung voranzutreiben.

✱ Wagner Monika

● Steckbrief

Beruf: Friseurin, Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Fish & Friend´s Zoofachgeschäft Monika Wagner., 2231 Strasshof, Ludo-Hartmanngasse 30. Geboren - Datum, Ort: 26. Juli 1969, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Anton. Kinder: Bianca (1988). Eltern: Gertrude und Otto. Hobbies: Meine Tiere.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Friseurlehre, war ich noch vier Monate im Lehrbetrieb und war danach zehn Jahre Hausfrau und Mutter. 1998 absolvierte ich den Unternehmerkurs am WIFI in Wien, und die Unternehmerprüfung bei der Wirtschaftskammer Wien, welche ich mit Auszeichnung bestand, außerdem absolvierte ich auch noch einen Tierhaltungskurs mit Abschlußprüfung. Im Oktober 1999 eröffnete ich meinen Zoofachhandel in Strasshof, im eigenen Haus. Ich betreibe dieses Geschäft zwar allein, aber mein Mann hilft mir. Wir führen Süßwasserzierfische, Reptilien, Schlangen, Echsen, Gekos, Vogelspinnen, Skorpione, Frösche, Hasen, Meerschweinchen, Ratten, Mäuse, Hamster, Chinchillas, Degus, Bilche und einmal im Jahr Frettchen und Skunkbabys, allerdings nur mit entfernter Stinkdrüse. An Vögel bieten wir Sittiche, Nymphensittiche, Kanara, Agaponiden und verschiedene Finkenarten. Außerdem führen wir sämtliches Zubehör, auch für Hunde und Katzen und Lebendfutter für Reptilien. Neben einer großen Auswahl an Terrarien und Aquarien, liefern wir auch jede Größe nach Maß. Ich beziehe meine Tiere ausschließlich von Züchtern, also kenne ich auch immer die Eltern.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Sicher meine Art, wie ich mit Mensch und Tier umgehe. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Daß meine Kunden zufrieden sind und bei aller Liebe zum Beruf, speziell zu den Tieren, auch etwas überbleibt, um sorgenfrei leben zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil die Leute gern zu mir kommen, und ich auch bei Problemen ihr Ansprechpartner bin. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon nach ca. drei Monaten war der Andrang sehr groß. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war die Entscheidung eine eigene Tierhandlung zu eröffnen, denn Tiere hatte ich immer schon. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich sehe sofort, wie jemand mit Tieren umgeht. Menschen die Tiere als Sache sehen, von denen halte ich mich fern. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Tiere werden oft vernachlässigt, nicht sauber gehalten und schon krank verkauft. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Nur die Tiere aufnehmen, die man mag, mit nichts handeln, wovor einem graut. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Mein Hobby ist mein Beruf, ich bin sehr glücklich damit. Es kann genauso bleiben, wie es jetzt ist.

✱ Wagner Reinhold Ing.

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: M & W Bau Projekt und Management GmbH., 1100 Wien, Gußriegelstraße 32/2/38; Filiale: 1200 Wien, Hartlgasse 31. Geboren - Datum, Ort: 24. Oktober 1964, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Irene. Kinder: Thomas. Hobbies: Firma, körperliche Tätigkeiten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Absolvierung der Pflichtschulen, maturierte ich an der HTL für Maschinenbau. Meine berufliche Tätigkeit begann bei der Firma Porr, als Abteilungsleiter im Stahlbaubereich. Ich leitete sehr erfolgreich die Abteilung, da ich sehr gute Aufträge vermitteln konnte. Da man natürlich als Angestellter einer Firma solche Leistungen nicht in der Art verrechnen kann, wie man es eigentlich verdienen würde, beschloß ich, in die Selbständigkeit zu wechseln. Ausschlaggebend war aber nicht Geld, sondern die Möglichkeit, mir meine Zeit selbst einzuteilen, und für diese Freiheit nehme ich gern auch Nachteile in Kauf. Sehr wichtig war für mich, die Möglichkeit zu nutzen, etwas eigenes zu schaffen. Ein Bekannter überzeugte mich, bei ihm in die bestehende Firma einzusteigen, und ein halbes Jahr später konnte ich meinen Wunsch, eine eigene Firma zu gründen, verwirklichen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich die Möglichkeit, Anerkennung für meine erbrachten Leistungen zu erhalten. Erfolg ist, wenn ich es schaffe, alle Problemstellungen einer Lösung zuführen zu können. Dies setzt lösungsorientiertes Denken voraus. Um erfolgreich zu bleiben, bedingt es mehrerer Faktoren, z.B. Ehrlichkeit. Gerade in der Bauwirtschaft, einer Branche, der man gewachsen sein muß, und dessen Gesetze man zu kennen hat, ist es trotzdem möglich durch Ehrlichkeit, Ausdauer und Mut, erfolgreich zu sein. Für mich ist ein Geschäft erst dann ein gutes Geschäft, wenn alle involvierten Partner sich meiner Meinung eines guten Geschäfts anschließen können. Ich schätze Menschen mit Qualität, auf die man sich verlassen kann. Sehr wichtig sind eigene Zielsetzungen. **Wie treffen Sie Entscheidungen?** Sehr wichtig sind mir die Meinungen meiner Mitarbeiter. Nach Einholen aller Informationen, treffe ich dann eine Gefühlsentscheidung. Bei technischen Problemen befrage ich meine Facharbeiter, welche Erfahrungen sie über dieses Problem in Erfahrung bringen konnten, und wie sie die Lösung bewerten. Als Unternehmer hat man aber letztlich das Entscheidungsrecht. **Ihre Ziele?** Hierzu bedarf es der Erklärung des Aufgabenbereichs meines Unternehmens. Meine Produktionsstätte als Stahlbauunternehmen befindet sich in der Tschechoslowakei. Unsere Möglichkeiten sind breit gestreut. Meine letzten Tätigkeiten lagen in der Stahlkuppel des Gasometers. Wir sind mittlerweile einer der größten Brückengeländerhersteller, die Bestanbieter im Bereich der Gartenzaunerstellung und im Bereich des Stahlbaus von Einfahrten. Außerdem betreibe ich ein Personalvermittlungsunternehmen. Da diese Branche sehr hart ist, ist die Koordination und die genaueste Planung der Faktoren des Erfolgs sehr wichtig. Ich möchte in Zukunft die Bereiche Personalvermittlung und Gartenabgrenzung ausbauen. **Wie erkennen Sie Chancen, und wie nützen Sie diese?** Wichtig ist zu wissen, was man will.

Dann ist es notwendig vorzudenken, welche Lücken sind noch nicht gefüllt, und wie kann ich den Kunden das Beste bieten. Im Stahlbau sind die Ausschreibungen die Chancen, die man zu nützen hat. Als sehr wichtig erachte ich, mit offenen Augen durch die Welt zu gehen. Wo werden Brücken benötigt, wer sind die Auftraggeber, usw.. Die Welt bietet jeden Tag Chancen, und über die eigenen Tätigkeiten nützt man sie oder nicht. Was man nie vergessen darf, ist, daß Chancen hauptsächlich über Menschen ins eigene Leben gebracht werden. **Ihr Lebensmotto?** Wenn man Menschen verletzt, wird man eines Tages auch verletzt. Ehrlichkeit und Offenheit. Wenn man zu seinen Freunden steht, stehen diese auch hinter einem. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich erlebte noch keine nennenswerte Niederlage. Niederlagen sind für mich Folgeerscheinungen, die man nicht beeinflussen kann. Wenn schlechtes Material geliefert würde, wäre es für mich eine Niederlage, da ich aber die besten Kontrollmechanismen nütze, darf so etwas nie passieren. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Den inneren Schweinehund überwinden, Probleme sofort lösen und sein Familienleben hegen und pflegen. Gerade als Unternehmer sollte man seine Ausgabenseite so gering wie möglich halten.

✱ Wagner Robert Ing.

„Erfolg heißt, intensiv zu leben, und Balance zwischen Beruf und Familienleben zu halten."

● Steckbrief

Beruf: Beamter. Funktion: Bezirksleiter Stellvertreter. Tätig bei: MA 42 Stadtgartenamt, GB 4-Wilhelmsdorferpark., 1120 Wien, Längenfeldgasse 64. Geboren - Datum, Ort: 15. Mai 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Elisabeth. Kinder: Anna (1991), Bernhard (1995) und Judith (1998). Eltern: Josef und Helga. Hobbies: Musik, Kinderchor, Wandern, Laufen, Natur, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Während der fünften Klasse Gymnasium stellte sich mir die Frage, ob ich mich für eine musische Ausbildung (ich lernte 13 Jahre Klavier), oder für einen Bereich, der mit Natur zu tun hat, entscheiden sollte. Nach einigen Überlegungen entschloß ich mich für die Natur, und war glücklich, daß ich den Aufnahmetest an der HBLVA für Gartenbau in Schönbrunn bestand. Nach erfolgreichem Abschluß der Ausbildung leistete ich den Präsenzdienst ab, wo ich den LKW-Führerschein machte, was ich als sehr positiv empfand. Nach dem Bundesheer wurde ich als Techniker bei der MA 42-Stadtgartenamt aufgenommen. Nach dem Schulgarten Kagran kam ich ins Referat für Innenhofbegrünung, wo ich zwei Jahre blieb. Der nächste Schritt führte mich in die Verwaltung, was mir zu Beginn nicht leicht fiel, da ich mich eher mit der Praxis identifizierte. Doch nach einiger Zeit dachte ich mir, daß es auch sehr gut ist, die Dinge einmal von der anderen Seite zu sehen. Nach zwei Jahren in der Verwaltung bekam ich eine neue Aufgabe, und seit dieser Zeit bin ich beim Gartenbezirk 4, tätig. Wir sind für den 12., 13. Und 23. Bezirk zuständig, haben zwei Millionen m² Grünfläche und 18.000 Alleebäume zu pflegen. In der Sommerzeit sind bei uns 150 Mitarbeiter beschäftigt, im Winter reduziert sich die Zahl auf die Hälfte. Seit 1989 beschäftigte ich mich mit dem Blumenball, welcher vom Verein der städtischen Gartenbaubediensteten organisiert wird, und 2002 zum 80. Mal stattfindet. Meine Verantwortung wuchs mit der Zeit, und seit zwei Jahren bin ich Präsident. Bei der österreichischen Gartenbaugesellschaft, die seit über 170 Jahren existiert, bin ich für die Finanzen zuständig. Wir bringen auch eine Zeitung heraus, bei der ich in der Redaktion mitarbeite.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie Erfolg? Als Möglichkeit, für Menschen da zu sein, etwas bewegen zu können, andere für das, was ich für wichtig halte, zu begeistern. Erfolg heißt, intensiv zu leben, und Balance zwischen Beruf und Familienleben zu halten. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Gabe, das Team zu motivieren, ein berechtigtes Lob weiterzugeben, das menschliche in den Vordergrund zu stellen, das Umfeld zu beobachten, andere Meinungen zuzulassen, und nicht stur in eine Richtung zu gehen. Veränderungen muß man mit Gefühl angehen und nicht etwas künstlich planen, wenn es nicht notwendig ist. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Ich betrachte sie als Chance, es beim nächsten Mal besser zu machen. Zuerst betreibe ich eine Analyse, dann wird es im Team besprochen. Manchmal sind Fehler heilsam, vorausgesetzt man macht sie nur einmal. Wichtig ist, Trends zu erkennen und bei Bedarf Korrekturen in der Linie vorzunehmen. **Welche Rolle spielt Ihre Familie beim Erfolg?** Sie hat einen sehr hohen Stellenwert, ich in ein ausgesprochener Familienmensch, und mir ist es ein Anliegen, mir die Zeit für meine Frau und meine Kinder zu nehmen. Ich bin froh, daß meine Tochter Anna gute Erfolge im Klavierspiel hat, und ich hoffe, daß wir bald gemeinsam musizieren können. **Ihre Ziele?** Die Gegenwart bewußt zu leben.

✱ Wagner Sissi

● Steckbrief

Funktion: Angestellte. Tätig bei: Walter Wagner, Gas-Wasser-Heizung-Sanitär., 1120 Wien, Gaudenzdorfer Gürtel 73. Geboren - Datum, Ort: 7. Juni 1957, Olbendorf. Familienstand: Verheiratet mit Walter. Kinder: Madlaine (1989) und Maximilian (1993). Hobbies: Skifahren, Radfahren und Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Grundschule besuchte ich WIFI-Kurse für Buchhaltung und Lohnverrechnung, dann arbeitete ich in einer Fabrik im Burgenland. Danach war ich im Gastgewerbe und bei der Firma „Wibeba" tätig. Seit 1990 bin ich in der Firma meines Ehemannes, die seit 1986 existiert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Familie und die Arbeit unter einen Hut zu bringen. Wir sind immer beisammen, und das ist unsere Stärke. Die Kinder sind auch mit uns im Büro, und so kann ich mich mehr um sie kümmern, andererseits lernen sie die Disziplin in der Praxis. Wenn ich sage, daß ich arbeiten muß, und jetzt keine Zeit habe, dann verstehen sie das sofort. Morgens fahren wir alle zusammen von zu Hause weg, am Abend aber oft getrennt, weil einer von uns oft länger im Büro bleiben muß. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Persönlicher Einsatz, Konsequenz, Ehrlichkeit und fachliches Wissen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Die Selbständigkeit ist nicht einfach heutzutage, man hat das Gefühl, alles ist gegen das Unternehmen gerichtet. Überall, wo man hinschaut, sind behörd-

liche Hürden. Man ist für alles verantwortlich und für jeden kleinsten Schritt braucht man ein Papier. An der Bürokratie kann die Wirtschaft zugrunde gehen. Andererseits denkt man, der Selbständige ist eine Melkkuh, was schon lange nicht mehr der Fall ist. Wenn man die Stunden zusammenzählt, die man in der Firma verbringt, könnte mein Mann als Monteur viel mehr verdienen, als als Chef. Man muß immer schauen, daß man über die Runden kommt. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Wir versuchen besser als die Anderen zu sein und unseren eigenen Weg zu gehen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Zahlungsmoral der Kunden. Die Vertragsabwicklung wird immer komplizierter, dadurch verzögern sich die Zahlungen, und der Weg zum Ertrag wird immer länger. Wenn ein Monteur sich krank meldet, muß ich gegenüber dem Kunden eine hohe Abfertigung zahlen, und das ist in meinen Augen nicht korrekt. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Mit einer korrekten Entlohnung und durch Toleranz. Jeder der Mitarbeiter besitzt einen Spielraum und wenn er privat etwas erledigen muß, komme ich ihm selbstverständlich entgegen. Das Gleiche erwarte ich aber, wenn es sich als notwendig herausstellt, am Wochenende einmal zu arbeiten. Bei der Motivation ist es wichtig, den Mitarbeitern das Gefühl zu geben, daß sie am Erfolg des Unternehmens beteiligt sind. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich kann es nicht genau sagen, aber auf jeden Fall zu wenig. In erster Linie beschäftige ich mich mit Computerprogrammen, besuche ab und zu Seminare. Es ist wichtig, am Laufenden zu bleiben und man bemüht sich, am letzten Wissensstand zu sein. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Familie ist das Wichtigste im Leben. Wir sind immer für einander da und immer zusammen. Wir verbringen die Urlaube immerzu mit den Kindern und dieses harmonische Familienleben gibt uns die Kraft, auch beruflich weiterzukommen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Geschäftlich den „Status quo" zu behalten und die nötige Vorsorge zu gewährleisten, damit man nach der Pensionierung die Freizeit genießen kann. **Ihr Lebensmotto?** Positiv denken. Wir müssen kämpfen, so wie unsere Eltern gekämpft haben. Wenn man fleißig ist, die Arbeit mag, dann kommt auch der Erfolg.

✱ Wagner Susanna Mag.

● Steckbrief

Funktion: Vice President, Customer Relations. Tätig bei: MAM Babyartikel GmbH., 1160 Wien, Degengasse 70/6. Geboren - Datum, Ort: 18. Februar 1956, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Johann. Kinder: Florentina (1988). Eltern: Karl und Johanna Rhabek.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der AHS-Matura in Wiener Neustadt (1974) begann ich mit der Dolmetscher- und Übersetzerausbildung in Englisch und Französisch an der Wiener Universität. Dieses Studium schloß ich 1980 ab. Von 1979 bis 1980 war ich bei der Firma Intertimber, einer Holzvermittlungsagentur als Übersetzer und Sekretärin tätig. Die nächsten sieben Jahre verbrachte ich bei der Firma Stollack in Guntramsdorf, wo die Auftragsbearbeitung, Dokumentenabwicklung und Übersetzungen zu meinem Aufgabengebiet zählten. Von 1987 bis 1993 hatte ich die Leitung des Innendienstes in einem Exportreferat der Veitscher Magnesitwerke, inne. 1993 wechselte ich zur Firma MAM Babyartikel GmbH. Zu meinen Aufgaben gehört die Leitung des Verkauf-Innendienstes, Marketing, Organisation, Logistik und Personalwesen. Weiters erhielt ich die Prokura und bin Mitglied der Geschäftsführung.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Im Zusammenhang mit meinem Leben, bedeutet Erfolg für mich, sehr viel. Für mich ist wichtig, wenn ich einen Beruf ausübe, diese Tätigkeit erfolgreich zu gestalten und Anerkennung von meinem Umfeld zu erhalten. Das heißt, daß meine Person sowohl intern, also im betrieblichen Umfeld, aber auch extern, von Geschäftspartnern akzeptiert wird und somit meine Meinung als wichtig anerkannt wird. Ich verstehe unter Erfolg nicht jene Statussymbole, wie z.B. in den Medien präsent zu sein, sondern daß man auch als Frau eine sehr gute Position im heutigen Wirtschaftsleben erreicht. Dazu bedarf es neben Fachwissen, ein hohes Maß an Zielstrebigkeit und soziale Kompetenz. **Woher nehmen Sie Ihre Motivation?** Meine Motivation war der Ehrgeiz, wenn ich etwas mache, war es mein Ziel, dies gut zu machen. Ich brauche die Herausforderung und immer etwas Neues. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich nicht so erfolgreich, wie mich die anderen sehen. Ich bin mit dem was ich bisher erreicht habe, sehr zufrieden, aber es konnte doch noch immer ein wenig mehr sein. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Als Mutter und berufstätige Frau ist dies ein großer Spagat. Man schafft dies nur mit großem Logistikaufwand und der Bereitschaft von zwei Großmüttern und auch des Ehemannes, welcher bereit sein muß einzuspringen. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern am Markt?** Dies ist länderspezifisch zu sehen, wir haben eine sehr hohe Exportquote und in manchen Ländern gibt es starke Konkurrenten, und in manchen Ländern gibt es so gut wie keine. Der Mitbewerb ist immer ein Thema, egal welche Branche es auch immer ist. **Was war Ihnen wichtiger, Tätigkeit oder Position?** Ich sehe dies in einem Zusammenhang, denn man kann eine Position nur inne haben, wenn man die Tätigkeit kompetent praktiziert. Besonders als Frau neigt man dazu, alles selbst zu machen. Dies sollte es aber nicht sein, auch delegieren sollte man lernen. Ich glaube, daß es unabdingbar ist, wenn man seine Tätigkeit erfolgreich praktiziert, daß dies mit einer guten Position verbunden ist. **Gab es ein Erfolgsrezept?** Als Rezept würde ich es nicht bezeichnen, für mich zählten immer einige Faktoren. Während der beruflichen Tätigkeiten habe ich viel gelernt, Menschlichkeit im beruflichen Bereich darf keinesfalls zu kurz kommen, und man muß jeden Mitarbeiter, unabhängig seiner Funktion, gleich behandeln. **Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter?** Wir haben eine sehr flache Hierarchie und zu meinen Aufgaben gehört auch die Führung der Personalabteilung. Ich habe mit allen Mitarbeitern zu tun, und führe somit eine gewisse Führungsaufgabe für alle aus. Konfliktmanagement und Coaching zu beherrschen, sind meiner Ansicht nach für eine Führungspersönlichkeit unbedingt notwendig. Darüber hinaus praktiziere ich jenes System, welches man als offene Türe bezeichnet, jeder Mitarbeiter kann jederzeit mit seinen Anliegen zu mir kommen, dies ist zwar manchmal anstrengend, aber führt wieder zur Zufriedenheit der Mitarbeiter. **Welchen Ratschlag können Sie Neueinsteigern mitgeben?** Wichtig ist, innovatives Denken und Jungbleiben, dies ist unbedingt notwendig, denn unsere Kunden sind die jüngsten die es gibt. Dazu bedarf es viel Verständnis für diese Zielgruppe. Man muß wissen, daß die Mütter letztlich die Hauptentscheidungsträger sind, auch Krankenschwestern und Ärzte gehören dazu. Verantwortlich sind aber die Mütter und man muß ihre Sorgen verstehen. Dies setzt voraus, daß man einen Nahbezug zu Babys haben muß. Es war immer ein großes Anliegen von mir, daß Frauen die gleichen Rechte und

Chancen haben wie Männer. Leider ist dies in Österreich noch nicht der Fall. Deshalb sollten Frauen eine hohe Flexibilität und Zielstrebigkeit für den Beruf mitbringen. **Wie können Sie abschalten?** Früher ist mir dies nie gelungen, ich habe mehrere Tage benötigt, um abzuschalten. Auch in der Gegenwart ist man eigentlich nie richtig auf Urlaub, weil es eine Reihe von modernen Technologien gibt, wie z.B. Laptop. Dank meiner Familie schaffe ich es doch, nicht nur an die Firma zu denken.

✱ Wagner Wilhelm Ing.

● Steckbrief

Beruf: Rauchfangkehrermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Ing. Wilhelm Wagner Bezirks-Rauchfangkehrermeister., 2243 Matzen, Spannbergerstraße 21. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Jutta. Kinder: Nicola (1998) und Luca Anna (2001). Eltern: Helga und Willibald. Schöpferische Akte: Artikel für Fachzeitschriften der Rauchfangkehrer und der Feuerwehr. Mitgliedschaften: Geschäftsführender Gemeinderat in Matzen, Laufverein LC-Café Häferl Matzen. Hobbies: Familie, Laufen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1987 absolvierte ich 1989, nach zwei Praxisjahren im elterlichen, vom Großvater 1929 übernommenen und von meinem Vater ab 1961 weitergeführten Rauchfangkehrerbetrieb, die Gesellenprüfung und 1990 die Meisterprüfung. 1990-96 arbeitete ich als Bautechniker, aber bereits 1993 übernahm ich von meinem Vater den Betrieb, und führte ihn parallel zu meiner Bautechnikertätigkeit, die ich 1997 einstellte. Seit 1994 bin ich Bezirksinnungsmeister der Rauchfangkehrer, im Bezirk Gänserndorf, und bin Ansprechpartner meiner Kollegen in verschiedensten Situationen. Zur Zeit beschäftige ich vier Mitarbeiter, wobei eine davon meine Frau ist, die mir die Buchhaltung abnimmt. Zu meinen Aufgaben gehören außer der Leitung des Betriebs, Befundsarbeiten, Feuerbeschau, Abgasmessungen und Kesselreinigungen alle Bereiche, bei denen ich im Falle, daß Not am Mann ist, gerne aushelfe.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich meine Mitarbeiter das ganze Jahr über beschäftigen kann. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich schöpfe alle Arbeitsmöglichkeiten, die ein Rauchfangkehrer hat, mit persönlichem Einsatz aus. Nicht jeder Rauchfangkehrer führt Abgasmessungen durch. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meine Frau, mir ihr kann ich auch über geschäftliche Entscheidungen sprechen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich 1997 den Bautechnikerjob aufgab. Dies tat ich deshalb, weil der Betrieb expandierte und ich meine ganze Zeit in die Firma einbringen mußte. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich suche in Ruhe nach einer Lösung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Eltern freuen sich, daß der traditionelle Familienbetrieb erfolgreich weitergeführt wird. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, und dies bestätigt auch meine Arbeit. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Mein Rückhalt ist die Familie, aber auch beim Laufen hole ich mir kräftigenden Ausgleich. **Ihre Ziele?** Den Betrieb in dieser Größe, mit gleichem Personalstand erfolgreich und zur Zufriedenheit der Kunden weiterzuführen. **Ihr Rat zum Erfolg?** Verläßlichkeit bei den Terminen, Genauigkeit bei der Arbeit, gute Umgangsformen und gepflegtes Auftreten.

✱ Waitzl Irmgard L.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Hadac Public Relations., 1140 Wien, Riedstraße 43. Geboren - Datum, Ort: 31. Mai 1959, Klosterneuburg. Hobbies: Musik, Theater, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich Publizistik, mit dem Nebenfach Politikwissenschaft. Schon während des Studiums arbeitete ich als Journalistin und galt bald als ambitionierte junge Karrierejournalistin. Da ich Talent hatte wurde ich auch gefördert. Dadurch lernte ich weitere Förderer kennen, und wenn man dann auch noch das notwendige Quentchen Glück sein eigen nennen darf, führt einen diese Fügung gepaart mit Fleiß den weiteren richtigen Entscheidungen zu. Nach einem längeren Urlaub in Spanien, bot man mir in einem Softwareunternehmen den reizvollen Job der PR- und Marketing Verantwortlichen an. Dieser Job machte mir in der Folge viel Spaß, da ich sowohl mein journalistisches als auch organisatorisches Talent voll entfalten konnte. Bevor ich 1992 mit meiner Agentur selbständig wurde, war ich bei einer PR- Agentur als PR-Beraterin tätig und habe Projekte selbständig betreut. Es war nicht mein ausdrücklicher Wunsch, selbständig zu werden, es hat sich einfach so ergeben. Ich mache heute die Arbeit, die mir Spaß macht und zum Glück habe ich auch noch Erfolg damit.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren Erfolg aus? Wir sind eine junge und innovative PR-Agentur mit einer derzeitigen Kernmannschaft von fünf Mitarbeitern, dazu kommen einige Freelancer. Da meiner Meinung nach Kreativität nur im Team zustandekommt, schätze ich Teamwork und setze höchste Priorität auf erstklassige Arbeit und persönlichen Einsatz. Diese Priorität erwarte ich von mir und meinem Team. Unseren inzwischen beachtlichen Kundenstock erzielten wir aus Empfehlungen der Kunden. Unsere Agentur agiert wie eine ausgelagerte PR-Abteilung der Kunden. Besondere Bemühung gilt dem Vertrauensverhältnis zwischen den Kunden und der Agentur. Nur die Kunden- und Produktidentifizierung ermöglicht gute PR-Arbeit. Die wesentliche Essenz des Erfolges liegt darin, wenn aus der Kundenbeziehung so etwas wie Freundschaft wird. Da die Kommunikation in unserer Branche das Wichtigste ist, sind unsere monatlichen Kundenmeetings wichtige Elemente unserer Unternehmenskultur. Zwischendurch erfolgen die Kontakte zu den Kunden über Email, Telefon und Fax. Aber nicht nur der Kontakt zu unseren Kunden auch zu den Journalisten wird gepflegt. Da ich ja vom Journalismus komme, kenne ich die Bedürfnisse der Journalisten. Eine erfolgreiche PR-Agentur bietet daher Schnelligkeit und Flexibilität im Umgang mit den Journalisten. **Was**

war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? In einem kleinen Team weiß jeder Bescheid. Hauptaugenmerk wird auf erstklassige Arbeit gelegt. Viele junge Unternehmen wollen schnell zu Geld kommen, es werden laufend neue Kunden akquiriert und auch neue Mitarbeiter aufgenommen, um das Arbeitspensum bewältigen zu können. Mein Weg war es, eben nicht auf zu schnelles Wachstum zu drängen, sondern die Geduld zu haben, abzuwarten, bis ein gut eingespieltes Team steht. Es war und ist immer mein Ziel, meine Mitarbeiter langfristig zu beschäftigen. Sie stellen ein Kapital für das Unternehmen dar und kennen durch ihre langjährige Zugehörigkeit die bestehenden Kunden und deren Projekte. Das wird vom Kunden honoriert. Wobei unsere Mitarbeiter außer dem Fachgebiet PR auch das Know-how für Software und Hardware mitbringen müssen, da wir hauptsächlich Kunden aus der Informationstechnologie betreuen. Zum unternehmerischen Erfolg gehört mehr dazu als buchhalterisches Wissen, es müssen unternehmerisches Denken und betriebswirtschaftliche Fähigkeiten vorhanden sein. Um selbständig erfolgreich zu sein, ist eine positive Lebenseinstellung unumgänglich um seine Mitarbeiter motivieren zu können. Es muß eine gewisse Lokkerheit im Team vorhanden sein und je weniger verkrampft man an Projekte herangeht, um so schneller und kreativer können wir diese abwickeln. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, das Feedback meiner Kunden bestätigt das. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Da wir ein Nischenunternehmen sind und hauptsächlich die Bedürfnisse von IT-Kunden zu erfüllen haben, benötigen wir branchenspezifisch geschulte MitarbeiterInnen. Unserer PR-BeraterInnen sollten neben einer fundierten PR Ausbildung auch journalistisch gearbeitet haben und wirtschaftlich orientiertes Denken mitbringen. Einfühlungsvermögen, Kontaktfreudigkeit, Mut und Ehrlichkeit runden das Anforderungsprofil ab. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Familienleben bedeutet mir sehr viel, aus diesem Zufriedenheitsgefühl schöpfe ich Kraft. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Unternehmergeneration weitergeben?** Um Erfolg zu haben, gehört viel Fleiß dazu. Fleiß und Ehrlichkeit werden auf lange Sicht immer belohnt. Bei dem Schritt in die Selbständigkeit ist zu beachten, daß man auf jeden Fall unternehmerisches Denken mitbringen sollte. Ich komme aus einer Unternehmerfamilie, wo ich damit aufgewachsen bin, daß Umsatz nicht Gewinn ist. Man muß am Anfang „hineinbeißen" und auch eine gewisse Beharrlichkeit an den Tag legen und sich darauf einstellen, jahrelang keinen Urlaub zu haben. Freude und Spaß an der Tätigkeit müssen vorhanden sein und die Unterstützung seines privaten Umfeldes, sonst bringt man die Motivation zum Durchhalten nicht auf. Ginge es einzig und allein um die Umsatz- und Gewinnzahlen, könnte man nicht durchhalten, da man oft in den ersten Jahren wenig verdient vor allem wenn man hohe Investitionen zu tätigen hatte und Kredite zurückzahlen muß. Mit der Zufriedenheit der Kunden steigt die Motivation zum Weitermachen. Der Erfolg des Kunden ist auch unser Erfolg. Wir freuen uns genauso wie der Kunde darüber. Um den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen, gehört sicher auch ein gewisser Mut und Risikobereitschaft dazu. Meine These war immer, ohne Risiko geht es nicht. Jedoch habe ich immer versucht, dieses Risiko durch einen gut kalkulierten Finanzplan zu minimieren.

✱ Walcher Fritz Ing.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: KHS Austria Getränketechnik GmbH, Recoma Getränkemaschinen GmbH., 2355 Wiener Neudorf, IZ, Süd, Straße 9/Objekt 65. Geboren - Datum, Ort: 6. Oktober 1956, Salzburg. Schöpferische Akte: Fachbeiträge in Fachzeitschriften. Hobbies: Tennisspielen, Skifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner HTL Matura mit Spezialisierung auf Maschinenbau- und Betriebstechnik arbeitete ich für eine österreichische Firma im Nahen Osten. Dort fertigten und installierten wir Wiederaufbereitungsanlagen. Nach meiner Rückkehr machte ich eine „industrial Engineering"- Ausbildung im Zuge einer Abendschule am TGM. Danach war ich für die deutsche Firma Stromag in Österreich tätig. Diese Firma beschäftigte sich mit Antriebstechnik. Ich war dort zuständig für die Verkaufsleitung für Ungarn. Wir übersiedelten mit dem Werk nach Ungarn und fertigten dort erfolgreich die Teile für die spätere Weiterverarbeitung. Nach fünf Jahren wechselte ich zur Firma Pepsi Cola und war dort zuständig für die ehemalige Sowjetunion. Habe dort begonnen als Technischer Manager, wechselte zum Technischen Direktor bis hin zum Vize- Präsident für dieses Gebiet. Nach 12 Jahren bei dieser Firma sollte ich in Polen stationiert werden. Das war nicht so ganz mein Wunsch und so wechselte ich zur Firma KHS. Wir betreuen hier Österreich, Ungarn, Slowakei, Tschechien und Bulgarien und Rumänien. Wir haben heuer die Firma Recoma gegründet. Hier werden gebrauchte Maschinen zurückgekauft und wieder aufgearbeitet für unsere Konzernmutter KHS.

> „Mein langfristiges Ziel war es immer ein großes Team zu leiten und Verantwortung zu übernehmen."

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie persönlichen Erfolg? Persönlicher Erfolg ist für mich sich ein Ziel zu stecken und dieses zu erreichen. Wenn ich das Ziel erreiche, bin ich erfolgreich. Welche Ziele ich mir setze hängt individuell von der Person ab. Für mich persönlich gehört dabei privater und beruflicher Erfolg zusammen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im großen und ganzen sehe ich mich heute als erfolgreich. Dabei ist vieles Glück, das heißt einfach, daß ich zur richtigen Zeit am richtigem Ort den richtigen Job hatte. Außerdem gehört auch Risikobereitschaft, Ausdauer, Erfolgsstreben und viel Menschenkenntnis meinerseits dazu. Ich hatte immer das Glück die richtigen Mitarbeiter für mein Team zu finden und konnte so die besten Leistungen erbringen. **Setzen Sie sich Ihre Ziele kurz- oder langfristig?** Mein langfristiges Ziel war es immer ein großes Team zu leiten und Verantwortung zu übernehmen. Auf dem Weg dorthin habe ich mir natürlich kurzfristige Ziele stecken müssen, um dieses langfristige Ziel zu erreichen. **Wie stehen Sie zur Teamarbeit und wie setzen Sie Teamarbeit um?** Teamarbeit ist wichtig. Ich muß Vertrauen in mein Team haben und auch Aufgaben delegieren können. Indem ich Verantwortung übertrage motiviere ich meine Mitarbeiter. Gemeinsame Zielsetzungen zu definieren ist notwendig. Die Umsetzung überlasse ich dann den Teamleitern innerhalb ihrer Abteilungen. **Nach welchen Kriterien suchen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Dabei ist mir nicht die Ausbildung der Kandidaten am wichtigsten, sondern sein bisheriger Lebensweg, die Erfahrungen die hinter einem Bewerber stecken sind mir wichtig. Mir sind die Eigenschaften Teamfähigkeit und Integrität an einer Person sehr wichtig. **Wie setzen Sie Motivation ein bzw. um?** Ein Mitarbeiter muß ein gewisses Maß an Eigenmotivation mitbringen, damit er seine Ideen im Team umsetzen kann. Wenn das Ziel erreicht ist, sollte natürlich ein Maß an Anerkennung und Lob das Team und den einzel-

nen darin treffen. **Wie begegnen Sie einem Mißerfolg?** Mißerfolg gehört meiner Meinung nach zum täglichen Leben. Jedoch sollte ich die Zeichen vor dem Mißerfolg richtig deuten, sollte ich ihn abwenden, bevor er passiert. Ist dies nicht mehr möglich, dann muß ich aufgrund einer Analyse herausfinden, was zum Mißerfolg geführt hat und warum ich ihn nicht rechtzeitig als solchen erkannt habe. Denn derselbe Fehler sollte kein zweites Mal passieren. Nach einer kurzen Analyse muß ich ihn jedoch hinter mir lassen und neue Ziele in Angriff nehmen. **Gab es in Ihrem Leben eine für Sie beruflich wichtige Lebensentscheidung?** Ich glaube, daß jede Entscheidung an sich wichtig war und alle Entscheidungen waren für mich richtig. Ich würde meinen Weg noch einmal gehen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine persönliche Lebensphilosophie?** Es hat immer wieder Menschen gegeben, die ich beobachtet habe und von denen ich etwas gelernt habe. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir sind weltweit einer der größten Komplettanbieter für Maschinen in der Getränkeherstellung. Marktführend sind wir in der Maschinenherstellung für Bier, Fruchtsäfte und Mineralwasser. Mit Hilfe des Unternehmens Recoma kaufen wir gebrauchte Maschinen auf, verarbeiten sie weiter und verkaufen sie wieder. Der Weltmarkt im Bereich gebrauchte Maschinen ist riesig, besonders im Bereich Osteuropa und Afrika.

✱ Waldheim Kurt Dr. iur.

● Steckbrief

Funktion: Präsident der Liga der Vereinten Nationen. Tätig bei: Liga der Vereinten Nationen., 1010 Wien, Walfischg. 8. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1918, St. Andrä-Wördern. Familienstand: Elisabeth, geb. Ritschel. Eltern: Walter und Josefine. Hobbies: Antiquitäten, Reiten und Fischen

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater wollte, daß ich Arzt werde. Warum? Weil er immer Arzt werden wollte, es ihm aber aufgrund der Verhältnisse nicht möglich war. Also war es sein Wunsch, daß einer seiner beiden Söhne, mein Bruder ist leider verstorben, er war Professor am Theresanium, hat also den Lehrberuf meines Vaters traditionell fortgeführt, Arzt wird. Schlußendlich erfüllte ihm meine Schwester seinen Wunsch, sie wurde Ärztin. Ich habe erklärt, daß ich kein Blut sehen kann und viel lieber mit Menschen, auch von anderen Kulturen, zusammenkommen möchte, Meinungsaustausch betreiben möchte und die Welt kennenlernen möchte. Deshalb habe ich meinen Vater gebeten, ob ich neben meinem Jusstudium auch die Konsular-Akademie, die Vorgängerin der diplomatischen Akademie, besuchen kann, das war für meinen Vater, der einfacher Staatsbeamter war, finanziell gar nicht so einfach. Er hat mir diesen Wunsch gerne erfüllt, obwohl man damals sehr viel dafür zu bezahlen hatte. Nach zwei Jahren erhielt ich das damals sehr wertvolle Diplom für die Aufnahme in den auswärtigen Dienst. Es war damals 1937 ungewiß, ob die Akademie bestehen bleibt und ob ich die Gelegenheit haben werde den 2. Jahrgang zu vollenden, schlußendlich gelang es. Mein Vater wurde damals von den Nazis fristlos entlassen, war sogar inhaftiert. Mir ist es also trotz der Umstände gelungen sogar mit Auszeichnung abzuschließen. Wie es damals eben war, mußte man seine Wehrpflicht unter Androhung der Todesstrafe bei Wehrdienstverweigerung leisten, ich habe also versucht den Krieg zu überleben, Gott sei Dank ist mir das gelungen. Man kann sich die Brutalität der Zeit heute gar nicht mehr vorstellen. Mein Bruder und ich wurden zusammengeschlagen, weil wir in den letzten Tagen vor dem Anschluß noch Flugblätter gegen den Anschluß verteilt haben. Sie sehen auch daran, daß die gegen mich ausgesprochenen Anschuldigungen schon von der Ausgangssituation her nicht stimmen können. Natürlich gab es auch in New York Personen, die mit einiger meiner Positionen, vor allem in der Palästinenserfrage, nicht einverstanden waren und daher diese Anschuldigungen unterstützt haben. Aber zurück zu meinem Vater. Er kam aus bescheidenen Verhältnissen und es war sein Wunsch uns unsere Wünsche erfüllen zu können. Dieser klare Wunsch, von dem ich nicht sagen kann woher er kam, ist vielleicht eine Voraussetzung für meinen Werdegang. Viele junge Menschen sind im Ungewissen, was sie werden wollen. Da spielt Konsequenz eine große Rolle. Hätte ich mich damals vor und nach dem Anschluß nicht gezwungen, die Akademie und das Jusstudium bis zum Referendar, das ist der heutige Magister, fertigzumachen bevor ich den Wehrdienst anzutreten hatte, obwohl ich noch einige Prüfungen während diversen Heimaturlauben ablegte, wäre alles ganz anders verlaufen. Ich konnte der vorherrschenden Nazi-Ideologie und deren Regime nie etwas abgewinnen und dachte aus meinem Wesen und meiner Erziehung heraus, daß ich wenn das alles vorüber sein wird, mit einem fertigen Studium nachher sofort einen Beruf ausüben werde können. Und so war es auch, mein Bruder, der ein Jahr jünger war konnte seine Ausbildung vor dem Krieg nicht beenden und hatte nach dem Krieg eine wesentlich längere Anlaufzeit. Ich wollte hinaus in die Welt, Völkerverständigung betreiben, mit Menschen zusammentreffen und das ist dann ja auch passiert. Ich habe ja eine Laufbahn, die nicht alltäglich ist, ich war Botschafter viele Jahre hindurch in Schlüsselpositionen, Vertreter Österreichs bei den Vereinten Nationen, nachdem ich vorher Botschafter in Kanada war, bin ich dann Außenminister geworden, nach einigen Jahren Generalsekretär der UNO, wurde beim zweiten Mal einstimmig als solcher gewählt und im Anschluß daran in einer Volkswahl österreichischer Bundespräsident. Hatten sie in der Zeit Ihrer Ausbildung und der ersten Berufsjahre schon einen Traum, der nicht nur die Art der Tätigkeit beschreibt, sondern auch konkrete Positionen fokussierte? Mein Traum war in verantwortungsvoller Stelle im diplomatischen Dienst zu arbeiten, um zum besseren Verständnis unter den Völkern beitragen zu können. Ich bin ja ein Opfer dieser Zeit gewesen, genauso Kirchschläger, den hat es ja auch erwischt, der ist ja auch schwer verwundet gewesen, aber zurück zum Thema: Das Ziel war für mich immer klar und dieses Ziel habe ich in einer überdurchschnittlichen Weise erreicht. Ich habe also jeden Grund meinem Schicksal dankbar zu sein, daß mir die Möglichkeit gegeben wurde, ich habe immer versucht, mein Bestes zu geben. Vor allem habe ich Grund dankbar zu sein, da ich ja auch die andere Seite des Lebens kennengelernt habe, den Krieg, das Schreckliche, das Blut, das ich nie sehen wollte, hat mich nur noch darin bestärkt, mein Ziel die Versöhnung unter den Völkern zu betreiben, zu erreichen. Es war für mich klar, alles, was in meiner bescheidenen Macht steht, unternehmen zu wollen, um eine Wiederholung dieser Tragödie zu verhindern.

● Zum Erfolg

Was war dafür verantwortlich, daß Ihnen diese Gelegenheiten auch geboten wurden? Meine Erfahrung ist das Ergebnis harter Arbeit. Mir ist nichts geschenkt worden. Als ich zum Beispiel die österreichischen Geiseln aus dem Iran herausgeholt habe, hatte ich das meiner Kenntnis des Gesprächspartners und der persönlichen Beziehung, die ja im allgemeinen auch bei anderen Problemen in der Weltpolitik unersetzbar ist, zu verdanken. Daran muß

man arbeiten, mit unermüdlicher Ausdauer und Konsequenz. Man darf sich auch von Fehlschlägen nicht decouragieren lassen. Vertrauen ist ein wesentlicher Parameter guter Beziehungen. Warum haben Ihre Gesrpächspartner zu Ihnen mehr Vertrauen als zu anderen? Ich glaube, daß meine Partner instinktiv spüren, daß ich mich wirklich ohne vorgefaßte Meinung bemühe, die Probleme, die Sichtweise und die Gedanken des anderen zu verstehen und dadurch das Vertrauen in die objektive Sachlichkeit des Vermittlers gefaßt haben. Man muß die Leute auch reden lassen. Ich glaube ein Standardfehler ist es, die Leute einfach nicht anzuhören, vor allem in einem Streitfall beide Seiten zu hören. Haben Sie Vorbilder? Da gab es soviele. Als ich Botschafter in New York war, hat mich Dr. Klaus in die Regierung berufen, da erlangte ich auch eine gewisse Bekanntheit, die mir später zu dem sehr schönen Ergebnis bei der Bundespräsidentenwahl von 77,2% verhalf. Welche Umstände waren für Ihre Wahl zum UNO-Generalsekretär verantwortlich? Na ja, man muß sagen, daß damals eine sehr starke Polarisation zwischen Ost und West, also USA und UDSSR vorhanden war, dazwischen haben sich die Franzosen und die Briten auch als Großmächte bezeichnet, aber dennoch, zunächst galt es natürlich die Zustimmung der zwei Super-Mächte zu erhalten, die Sowjets haben damals doch zugestimmt, nicht zuletzt auch deshalb, weil Sie mich als sachlich orientierten Außenminister kennengelernt hatten und die USA waren von Anfang an für mich, trotz einiger wirklich hervorragender Botschafter aus Finnland , Pakistan und Argentinien, die auch im Gespräch für diese Position waren. Bei der zweiten Wahl zum UNO-Generalsekretär wurde ich sogar einstimmig gewählt. Um noch einmal Bezug zum Thema Ihres Buches herzustellen, wichtig waren also 1. Die persönliche Kenntnis vieler Persönlichkeiten und Themen und 2. Die Schaffung des Vertrauens in die sachliche Objektivität meiner Person. Was haben Sie Ihren Kindern fürs Leben geraten? Ich wollte eigentlich, daß mein Sohn in den diplomatischen Dienst geht, da es für mich eine sehr befriedigende und erfüllende Tätigkeit war, vor allem auch deswegen, weil man etwas leisten kann, was der Gemeinschaft zugute kommt. Wenn man Krisen entschärfen, oder vielleicht sogar bereinigen kann oder Aufgaben im humanitären Bereich wahrnimmt, zum Beispiel in Flüchtlingsfragen oder Rückführung der eigenen Landsleute aus dem Iran. Das ist eine Befriedigung, auch wenn es natürlich nicht immer klappt. Welche Bedeutung hat die Familie für den Erfolg? Eine enorm große Bedeutung. Ich bin glücklich verheiratet, wir haben goldene Hochzeit in unserem Haus am Attersee gefeiert. Das ist auch traditionell ein Treffpunkt im Sommer oder auch zu Weihnachten. Da sind wir zusammengekommen, da konnten wir unsere Probleme besprechen, Gedankenaustausch pflegen; die Familie ist für mich das Rückgrat – ich habe eigentlich immer wieder auf diese solide Basis gebaut, ich denke, wenn jemand immer wieder vor Herausforderungen stand, ich meine vor so richtig geballten Herausforderungen, sowohl in meiner innerpolitischen Zeit als auch während meiner Zeit bei den Vereinten Nationen, wenn man so etwas über sich ergehen lassen muß, dann kann einem nur das ruhige Gewissen, das man hat und eine Familie, die zu einem steht, die Kraft geben. Je härter die Angriffe auf meine Person geworden sind, umso mehr hat sich die Familie um mich geschlossen, mein Sohn hat sich bei der Bank beurlauben lassen und ohne, daß ich ein Wort gesagt habe, da er aufgrund seiner ersten Tätigkeit bei der Citi-Bank in New York perfekt Englisch spricht, mich in den USA unter Zuhilfename eines Rechtsanwaltes verteidigt, aber die wollten die Wahrheit ja nicht hören, das war ja das Problem. Ich konnte noch soviele Argumente vorbringen, daß das nicht stimmt, daß ich und mein Bruder übel zugerichtet wurden von den Nazis, weil ich gegen den Anschluß Flugblätter verteilt habe, das wurde überhaupt nicht zur Kenntnis genommen und da ist es schön und gut eine Familie zu haben - sowohl meine Frau, der ich sehr sehr zu Dank verbunden bin, daß sie die Familie zusammengehalten hat, auch als ich durch meinen Beruf in der Weltgeschichte herumgeflogen bin, hat sie die 3 Kinder großgezogen und war dadurch ausnahmslos für mich eine große Stütze. Also - Familie ist in meinem Leben ganz ganz groß geschrieben. Ich halte es auch für alle Menschen im beruflichen Leben wichtig, daß Sie eine funktionierende Familie haben. Was hat Ihnen außer der Familie noch Kraft gegeben? Einige gute Freunde. Ich habe Gott sei Dank eine ganze Reihe von guten Freunden, die mir sehr viel geholfen haben, auch in der Erörterung von Problemen, wie reagiert man, was macht man. Bei einer seelischen Belastung durch eine politische Kampagne, dieser oder einer ähnlichen Art, die auf einen Menschen einwirkt, ist es sehr wichtig, daß man sich ausspricht, nicht alleine dasitzt und entscheidet was zu tun ist. Tatsache ist, daß ich mich natürlich immer beraten habe, auch mit meinem Sohn, da er ja schon erfahren war und in der internationalen Wirtschaft verankert ist und auch den entsprechenden Weitblick hat, auch meine Töchter sind in dieser Beziehung meinem Sohn in keinster Weise nachgestanden. Haben sich im Laufe Ihres Lebens grundsätzliche Ansichten verändert? Im Wesentlichen nicht, aber ich möchte nicht verschweigen, daß ich dann und wann feststellen mußte, daß meine Meinung zu dem einen oder anderen Problem sich im Laufe der Zeit gewandelt hat. Aber grundsätzliche Einstellungen blieben natürlich erhalten. Wie sind sie mit Niederlagen umgegangen? Mit Geduld und ich glaube, man muß auch Demut sagen, da ich ein religiöser Mensch bin, war es mir leichter mit Demut Gemeinheiten zu ertragen. Auch die Enttäuschung, weil ich immer meinen politischen oder sonstigen Gegnern mit der Bereitschaft zur Versöhnung mit der Bereitschaft zur Aussprache zur Beilegung von Meinungsverschiedenheiten, auch von Auffassungen, entgegengekommen bin, auch wenn ich nicht immer die gleiche Reaktion zurückbekommen habe. Das hat mir natürlich wehgetan, vor allem wenn jemand bemüht ist Gutes zu tun und Versöhnung zu üben und dann merkt, daß das keinen Widerhall findet, schmerzt das. Man überwindet es, natürlich, vor allem wenn man sicher ist, daß das alles nicht stimmt. Selbstverständlich hätte ich einiges besser machen können – z. B. diese berühmte Geschichte mit meiner biographischen Publikation, da ist meine Zeit am Balkan zu einem bestimmten Zeitpunkt des Krieges nicht angeführt, aber es stimmt nicht, daß ich das verschwiegen habe, in meinen biographischen Daten, die jedermann zugänglich waren, war auch diese Zeit sehr wohl angeführt (Frankreich, Balkan und Rußland). Es ist also unrichtig, daß ich es verschwiegen habe, nur, heute würde ich eben in allen meinen Publikationen den Balkan erwähnen, was ich früher in manchen gemacht habe und in manchen wegen der Bedeutungslosigkeit eben nicht. Da wurde behauptet, ich hätte etwas zu verbergen, ich hätte etwas angestellt. Was natürlich nicht stimmt. Aber als Beispiel dient es nun; das wäre ein Beispiel was man hätte anders machen können. Ich habe mich auch im Rahmen eines einem bedeutenden amerikanischen Journalisten gewährten Interview, für etwaige Fehlleistungen im Zusammenhang mit der Darstellung meines Wehrdienstes entschuldigt. Ich bin immer bereit mich für Dinge zu entschuldigen. Sie erwähnen sehr oft das Verzeihen und das Versöhnen. Sollte man alles verzeihen, nicht nur auf das Individuum bezogen, sondern auch bei internationalen Konflikten, auch dort sind ja Konfliktlösungen manchmal nur möglich, wenn Verzeihung geübt wird, oder? Natürlich, aber natürlich ist es dort nicht so leicht, wie wenn nur eine Person angegriffen wurde. Da hängt ja die Entscheidung nur von dem einzelnen ab, wenn ein ganzes Land oder eine Kriegspartei der anderen Partei verzeihen soll, dann kann das ja meistens nicht ein Einzelner, sondern da muß das Volk schon mittun. Aber es war in meiner Weltanschauung immer einer meiner wichtigsten Richtlinien, zu verzeihen und zu trachten Konfrontationen abzubauen. Manchmal ist es gelungen

manchmal nicht. Wenn Sie heute auf die Konfliktregionen der Welt schauen, ob das jetzt Afrika ist, Ruanda oder aber auch Südafrika, wo ich sehr froh bin, daß ich da noch mithelfen konnte zur Lösung etwas beizutragen, oder aber auch der Balkan, wo Christen und Moslems aufgrund Ihrer Religion, die Möglichkeit hätten zu verzeihen, tun sie es nicht. Manchmal ist Gewalt, die einzige Möglichkeit die Konlikt-Parteien dazu zu bringen, einen Waffenstillstand und eine vertragliche Einigung zu vereinbaren. Aber da sind wir bei einem aktuellen Thema, was wäre gewesen, wenn die Amerikaner nicht die Stellungen um Sarajewo bomabardiert hätten? Erst unter dem Druck der Umstände, kam es zu Gesprächen. Welche Ziele hatten Sie? Mein Ziel war von Anfang an in den diplomatischen Dienst einzutreten, um Dinge bewegen zu können. Dieses Ziel habe ich Schritt für Schritt erreicht. Natürlich hat man als junger Diplomat nicht sofort diese Möglichkeit. Was haben Sie Ihren Kindern geraten? Natürlich hätte ich es gerne gehabt, wenn mein Sohn ebenfalls eine diplomatische Karriere begonnen hätte, aber er hat immer gesagt, daß diese Zerissenheit der Familie, die dieser Beruf mit sich bringt, nichts für ihn sei. Ich war in Paris und in Kanada tätig, dadurch war es für die Kinder natürlich immer schwierig trotz einer hervorragenden Schulbildung, meine Töchter waren immer am französischen Lycee, da es das auf der ganzen Welt gegeben hat, ihren Freundeskreis ständig neu aufzubauen. Als wir nach Wien zurückgekommen sind, mußten sie nostrifizieren, um die Universität in Wien besuchen zu können. Bei meinem Sohn ist es nicht viel anders, er ist in Paris geboren, ebenso wie eine meiner Töchter nicht im Heimatland der Eltern geboren wurde. Jedes unserer Kinder ist in einem anderen Land geboren. Die älteste die Lotte, die dann bei der UNO in Genf gearbeitet hat, die hat der ständige Wechsel ein bißchen frustriert. Mein Beruf hat ihnen schon gefallen, aber die Lebensbedingungen mit den ewigen Wechsel der Schulen des ganzen Umfeldes war schwierig. Das war auch der Grund warum mein Sohn in New York in die Bank eingetreten ist und die Wrtschaftlaufbahn eingeschlagen hat. Die einzige, die den diplomatischen Dienst wählte, war die Liselotte, die Älteste, sie ist heute auch schon über 50, das war die Einzige, die in Österreich in Schladming in der Ramsau geboren wurde, die jüngste in Kanada, der Sohn, Gerhard, in Paris. Da war ich Conseillier an der österreichischen Botschaft in Paris. Jetzt ist er in Basel bei einer Bank als Gen.Dir. tätig, Liselotte ist jetzt in Wien, ist mit einem frankophonen Schweizer verheiratet, die Christa hat auch geheiratet und ist auch schon über 30, so ist die Familie schön langsam in Wien zusammengekommen. Haben Sie Ihren Kindern, auch wenn sie nicht das gleiche Feld wie Sie gewählt haben, Ratschläge mitgegeben? Natürlich versucht man seine Lebenserfahrung den Kindern mitzugeben. **Welche?** Arbeit, Ausdauer, Geduld, auf die Menschen einzugehen, nicht zu glauben, daß man der Weisheit letzter Schluß ist, sondern zuhören zu können und informieren wie denkt der andere, was haben die für Sorgen, Wünsche, Pläne, warum sehen die die Welt anders? Betrachten wir die Situation Araber und Israelis, da finden wir grundsätzlich verschiedene psychologisch begründete Betrachtungsweisen, verschiedene Arten über Probleme nachzudenken, zu handeln, sodaß nur die Möglichkeit bleibt sich in diese Betrachtungen einzudenken, wenn man hilfreich eingreifen will. Das ist meine Lebensmaxime, mit der ich gut gefahren bin. Die kam aus innerer Überzeugung und ich habe sie konsequent durchgezogen.

✱ Waldingbrett Ursula

● Steckbrief

Beruf: Steuerberaterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Ursula Waldingbrett Steuerberater., 2351 Wiener Neudorf, Triesterstraße 14/1. Geboren - Datum, Ort: 21. November 1942, Wien. Kinder: Mag. Dietmar (1963) und Mag. Dr. Ursula (1964). Eltern: Elsa und Werner. Mitgliedschaften: Britischer Hirtenhunde Verein, Schriftführerin im Tennisclub Laxenburg. Hobbies: Blumen, Pflanzen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HAK-Matura 1960 begann ich sofort bei einem Wirtschaftsprüfer als Buchhalterin und Sachbearbeiterin zu arbeiten. 1961 wechselte ich für vier Jahre in die Creditanstalt, in die Kundenabteilung. Ab 1969 war ich Finanzbuchhalterin in einem schwedischen Konzern, 1972-82 war ich in einer Großputzerei für die Finanzbuchhaltung zuständig, und habe parallel dazu bei Steuerberatern mit Werkverträgen selbständig zu arbeiten begonnen. Von 1982-98 war ich Angestellte einer Steuerberatungskanzlei, 1993 absolvierte ich die Steuerberaterprüfung und eröffnete meine Kanzlei. Seit 1995 ist mein Sohn bei mir angestellt und seit 2000 beschäftige ich zusätzlich eine Buchhalterin. Zu meinem Kundenkreis gehören kleine Gewerbebetriebe und Privatpersonen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich eine kleine, ganz persönliche Kanzlei führe. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Mein Erfolg ist Gewissenhaftigkeit und Verantwortungsbewußtsein, und das schätzt man sicher an mir. Entscheidungen treffe ich schnell und stehe auch dazu. **Wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Die Prüfung war für mich eine Bestätigung. Ich mußte nicht arbeiten, es war ein Hobby von mir und hat sich in kurzer Zeit aufgebaut. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Mein Rezept ist, mich darüber mit meinem Sohn auszusprechen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man bewundert mich und schätzt mich sehr, das ist jedenfalls mein Eindruck. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, die ist sehr wichtig für die innere Befriedigung, und auch Bestätigung, die jeder braucht. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Indem ich versuche etwas auszuspannen und klassische Musik zu hören. **Haben Sie noch Ziele?** An Pension denke ich noch nicht, ich arbeite so lang ich kann. Ich kann es mir ja einteilen. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Heutzutage muß man in großen Kanzleien beginnen, und sich das Know-how abschauen. Die Praxis ist das Um und Auf. Ein kleiner Kundenkreis ist gleich am Anfang nötig. Spezialisierung ist ratsam, und man muß eine Lücke finden.

✱ Walli Margarethe

● Steckbrief

Beruf: Masseurin und Fußpflegerin. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Institut für Massage und Fußpflege Margarethe Walli KG., 2351 Wiener Neudorf, Raimundweg 34. Geboren - Datum, Ort: 13. Oktober 1951, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Willibald. Kinder: Markus (1977) und Reinhard (1980). Eltern: Rosina und Robert. Mitgliedschaften: Bezirksinnungsmeisterin der Masseure, Kosmetik und Fußpflege des Bezirkes Mödling; Landesinnungsmeisterin Stellvertreterin des Landes

N.Ö.; Landeslehrlingswart der Masseure, Kosmetik und Fußpflege des Landes N.Ö.; Vorsitzende für die Lehrlings- und Befähigungsprüfung; Kassiererin vom Wirtschaftsbund der Ortsgruppe Wiener Neudorf; Frau in der Wirtschaft. Hobbies: Lesen, Radfahren, Schwimmen und Skifahren.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich die einjährige Frauenberufsschule, anschließend die dreijährige Land- und Forstwirtschaftliche Fachschule. Von 1969 bis 1970 wurde ich in einer Privatschule in Wien zur Masseurin ausgebildet. Meinen ersten Job bekam ich in Kärnten, im Kneipp-Kurhotel Weißbriach. Ende 1971 zog ich nach Wien zurück, und arbeitete bis 1981 als Masseurin im ersten Bezirk. Parallel dazu absolvierte ich die Fußpflege - Ausbildung und das Praktikum im Altersheim Lainz. Im Juni 1982 machte ich mich hier in Wiener Neudorf selbständig. Im Haus meines Mannes, im ausgebauten Keller gibt es Massagen, Fußpflege, Sonnenbett, Sauna, Hallenbad, und ein gemütliches Kellerstüberl. Selbstverständlich habe ich auch die Gastgewerbekonzession erworben. Die Sauna ist gegen Voranmeldung für vier bis zehn Personen von 19 bis 23 Uhr zu mieten. In dieser Zeit sind auch alle Anwendungen möglich. Auf Wunsch wird auch gekocht. Ich arbeite mit einer Teilzeitkraft und meinem Sohn Reinhard, der noch in der Ausbildung ist. Mein Kundenkreis besteht aus Privatkunden aus allen Schichten, aus diesem Ort, aber genauso aus Wien, sowie auch aus den angrenzenden Gemeinden.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich es geschafft habe, daß sich meine Kunden bei mir wohl fühlen; es sind zu 90 Prozent Stammkunden. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Die Freundlichkeit, immer ein Ohr für den Kunden zu haben und die Fähigkeit, auf Menschen zugehen zu können, und auch zu wollen. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ja, meinen Vater; er war für mich der „Sir", das heißt derjenige, der anerkannt und beliebt war, mit dem man über alles reden konnte. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Ja, es gab noch eine mütterliche Freundin, eine Geschäftsfrau, die ich als Kundin kennenlernte, und die mich darin bestärkte, mich selbständig zu machen: Frau Erna Plasser. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** Eigentlich von Anfang an. Da meine Chefin in Wien verstarb, konnte ich einen großen Teil meines Kundenstockes aus Wien mitnehmen, ich begann sofort mit einer Mitarbeiterin und war voll ausgelastet, zumal ich damals im Umkreis allein war. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Bei Problemen setze ich mich mit meinem Mann zusammen und wir beraten gemeinsam. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Als erfolgreiche „Powerfrau". **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Ich bin zwar auf Distanz, bin mit niemandem per „Du", aber kollegial, und man kann mit Problemen zu mir kommen. Am strengsten bin ich mit dem Junior. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Mein Mann schafft es seit Jahren, mich zu motivieren und hält mich für eine tüchtige Geschäftsfrau. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja, und zwischendurch bestärkt sie einen auch. Schade, daß man auch Neider hat. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus Kurzurlauben im Ferienhaus in Kärnten und den Abenden mit Kärntner Freunden. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ich habe vor, unter Umständen in unserem neu gebauten Altersheim eine Filiale zu errichten. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Zuerst einmal prüfen, wie viele Massage-Institute es in der Nähe gibt. Nie ohne Eigenkapital beginnen, ohne eigenes Geld halte ich eine Selbständigkeit heutzutage für unmöglich. Diszipliniert mit den Einnahmen umgehen, die Zahlungen rechtzeitig erledigen, man hat dann ganz andere Konditionen.

✶ Wallmeier Horst

Steckbrief

Beruf: Friseur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Frisiersalon Wallmeier., 1010 Wien, Freisingergasse 1. Geboren - Datum, Ort: 16. Dezember 1950, München. Eltern: Bernhard und Irmgard. Ehrungen: Friseurweltmeister. Mitgliedschaften: Hauptvereinigung der Intercoufeure, Modeclub in München. Hobbies: Reiten, Schifahren und Autos (Oldtimer). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mode Direktor der Intercoufeure Österreichs.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1962-66 besuchte ich die Hauptschule und absolvierte danach in Paris eine Friseurlehre. Zu dieser Zeit war Paris die Stadt, in der man bestes Handwerk erlernen und die richtigen Kontakte knüpfen konnte. Jetzt ist London die Stadt mit den begehrtesten Ausbildungsmöglichkeiten. Seit 1970 bin ich wieder in Wien. Von 1970-74 besuchte ich die wichtigsten Friseurwettbewerbe Österreichs. Außerdem wurde ich „Grandprix-Sieger" in Paris, Amsterdam, Mailand und Opatia.1974 wurde ich Weltmeister, und 1975 begann ich mit dem Friseur- und Modehaus Lagerfeld und Versace, Friseurshows in den wichtigsten europäischen Hauptstädten zu veranstalten. 1974 eröffnete ich meinen Salon im 9. Bezirk (Liechtensteinstraße) und 1985 im ersten Bezirk (Freisingergasse).

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich von mir sagen kann, daß ich die Ziele, welche ich mir gesetzt habe, erfolgreich abgeschlossen habe. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zielstrebigkeit, gutes Gefühl für Schönheit und Ästhetik. Ich motiviere mich über meinen Beruf. Da ich ein Mensch bin, der sich immer seine Arbeit selbst suchte und immer schon eine klare Lebenserwartung hatte, wußte ich meine Zielsetzungen richtig zu positionieren. Ich habe mich immer in einer Aufbauphase gesehen, und auch heute noch verwende ich diesen Weg der Zielerreichung. Mein Erfolgsgeheimnis ist meine fachliche Basis und der Ausbau dieser

Fachkenntnisse bis zur hohen Kunst der Frisurgestaltung. Deshalb kann ich heute auf jede Modeerscheinung sofort reagieren und diese aber fachlich besser als Andere ausüben. Sehr wichtig war es für mich, mich immer wieder zurückzuziehen, um Kraft zu tanken. Auf dem Rücken der Pferde die Natur zu genießen und die Kraft und die Intelligenz der Tiere wahrzunehmen, inspiriert mich zu neuen Taten. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mehrere Personen prägten mich in positiver Form. Meinen Eltern verdanke ich meinen Weg nach Paris. Herrn Fred Rachle (meinem Ausbildungstrainer) verdanke ich mein Können und Herrn Curd Jürgens verdanke ich ein positives Leitbild. Herr Jürgens hat es bis zum Schluß verstanden, Stil, gutes Gefühl für Schönheit und Ästhetik zu verkörpern, deshalb war er, da seine Anschauung der meinigen gleicht, immer ein Vorbild für mich. Menschen sind - egal, welchen Alters - wichtig und wertvoll, dementsprechend sollten wir Menschen miteinander umgehen. **Wie verarbeiten Sie Niederlagen?** Wenn mein Vertrauen, daß ich einem Menschen entgegenbringe, mißbraucht wird, und wenn mein persönliches Engagement für einen Mitarbeiter umsonst war, ist für mich eine Niederlage. In solchen Situationen ziehe ich mich zurück, denke darüber nach und fange dann von vorne wieder an. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Hauptproblem der heutigen Menschen liegt im Erkennen der Schönheit. Die Menschen entwickeln sich zu aggressiveren Formen des Daseins. Das Sinnerleben der Franzosen liegt im Schönen, im Weichen, die Engländer gehen in die harten Linien des Seins, und die jungen Leute gehen heute diesen für mich nicht schönen Weg. Deshalb gehen viele Frauen im Schnitt vier bis fünfmal wöchentlich zum Friseur. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Freunde meinen, daß ich meinem Stil und meinem guten Gefühl für klassische Schönheit und Ästhetik treu geblieben sei. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich versuche sie in mein fachliches und privates Leben einzubinden, so daß sie sehen, wie wichtig dieses Zusammenspiel ist. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Für mich ist eine herrliche Abschaltung, auf dem Rücken der Pferde die Natur zu genießen und dabei die Kraft, Schnelligkeit und Intelligenz des Tieres zu spüren.

✶ Wallner Hans

● Steckbrief

Funktion: Sektretär. Tätig bei: Österreichischer Alpenverein, Sektion Austria, 1010 Wien, Rotenturmstr. 14. Geboren - Datum, Ort: 28. Juli 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christa. Kinder: Barbara und Katharina. Eltern: Johann und Gertrude. Mitgliedschaften: Österreichische Turn- und Sportunion und aktives Mitglied FF Kaltenleutgeben. Hobbies: Bergsteigen, Skifahren, Tennis, Lesen, Reisen und Mountainbiken.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Eine meiner wichtigsten Stationen war sicher meine Eisenhändlerlehrausbildung. Da ich an ständiger Weiterentwicklung interessiert bin, bildete ich mich in diversen Kursen und Seminaren weiter. Mit 19 Jahren wurde ich Betriebsleiter in der Verpackungsindustrie und wenn ich zurückschaue, sehne ich mich manchmal nach dieser Tätigkeit zurück. Da ich mich aber ideologisch nicht mehr mit diesem Industriezweig identifizieren konnte, mußte ich einen Berufswechsel vollziehen. Als ich aus dem Unternehmen ausstieg, löste mein Chef zu meiner Überraschung das Unternehmen auf. Es gelang mir, allen Arbeitswilligen neue Stellen zu besorgen, und mein Chef wanderte als Bettelmönch durch Indien. Der Erfolg war aber so tief in ihm verwurzelt, daß er sogar als Bettelmönch Karriere machte. 1978 trat ich als Sektretär, also als Geschäftsführer in den Österreichischen Alpenverein ein und bin auch Seminarleiter für „Bergsteigen für Körper, Geist und Seele".

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Zum Einem die Zielerreichung und zum Anderen, Menschen durch Vermittlung von Wissen glücklich zu machen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich viele meiner gesteckten Ziele erreicht habe und weitere erreichen werde. Stillstand wäre für mich ein Rückschritt. Das Leben ist eine Welle, eine Bewegung nach vorwärts. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem religiösen Verständnis. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrem Erfolg?** Meine Gattin ist Therapeutin und gibt mir viele Denkanstöße und Kraft. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Herr Prof. Lois Oberwalder, der für meine Mitarbeit im Alpenverein verantwortlich ist, der mich durch sein Charisma und sein stetiges Vorwärtsdenken beeindruckt. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Im gesamten Alpenverein sind circa 250 000 Menschen als nationale und internationale Mitglieder eingetragen. Wir sind einer der größten Vereine Österreichs. Es gibt einen Gesamtverein mit 195 Sektionen, die über ein eigenes Vereinsstatut verfügen. Diese Sektionen haben eigene Mitglieder und eigene Hütten und sind für sich selbständig tätig. Der Verein hat einen Vorsitzenden, zwei Stellvertreter und ist vereinsüblich strukturiert. Wir haben hauptberufliche und freiberufliche Mitarbeiter und sind durch unsere über 130jährige Tätigkeit gesund strukturiert und gewachsen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Klare Zieldefinition mit exakter Zeitvorgabe. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine organisatorischen Talente, meine Einstellung zum Beruf, darüber hinaus die Exaktheit in der Ausführung, meine Liebe zu den Menschen, die Aufarbeitung und Analyse von Problemen, meine Willenskraft und Überwindungsfähigkeit. Es gibt keinen Zufall. Dinge geschehen zum jeweils bestimmten Zeitpunkt. Ursache und Wirkung ist eine Gestaltungsform. Man kann diese sogenannten Bestimmungen durch Agieren beeinflussen.

✶ Wallner Hermine

● Steckbrief

Beruf: Farb- und Stilberaterin. Funktion: Besitzerin. Tätig bei: Hermine Wallner Farb- und Stilberaterin., 1150 Wien, Meiselstraße 26/1/26. Geboren - Datum, Ort: 21. August 1962, Tamsweg. Kinder: Daniela (1990) und Stefanie (1993). Eltern: Hildegard und Johann. Hobbies: Skifahren, Radfahren, Bücher.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich zwei Jahre lang die Fachschule für Mode und Tourismus, anschließend absolvierte ich die

dreijährige Lehre zum Einzelkaufmann. In der Folge war ich zwei Jahre lang in der Schweiz im Bereich der Gästebetreuung tätig, kehrte dann aus privaten Gründen nach Wien zurück und fing als Textilverkäuferin bei Benetton in der Innenstadt an. Insgesamt blieb ich sechs Jahre bei Benetton, davon leitete ich drei Jahre lang eine Filiale in der Innenstadt. In den Jahren 1989 bis 1995 kamen meine beiden Töchter zur Welt und ich machte „Babypause", 1996 stieg ich wieder ins Berufsleben ein. 1997 absolvierte ich die Ausbildung zur Farb-, Stil-, Image- und Businessberaterin und wagte den Schritt in die Selbständigkeit. Im Laufe der Zeit war ich bereits fünf Mal bei der Messe La Donna als Aussteller präsent, in weiterer Folge erschienen etliche Artikel über mich in den österreichischen Medien. Seit 1998 leite ich Kurse an neun Volkshochschulen in Wien und Niederösterreich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Freude und Identifikation mit meinem Beruf und drückt sich durch das gute Gefühl nach einer gelungenen Beratung aus. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Harte Arbeit und Stehvermögen - ich weiß heute, daß man sehr viele Tiefen durchmachen muß, um an sein Ziel zu gelangen. Ich bin ein Mensch, der sich immer wieder neue Ziele steckt, Mein wichtigstes Bestreben besteht darin, meine Kunden glücklich zu machen. Ich kann meine eigene Freude an meinem Beruf sehr gut auf meine Kunden übertragen und vermittle ihnen damit ein positives Gefühl. **Welche Anerkennung erfahren Sie?** Die Aussage vieler meiner Kunden, daß sich durch meine Beratung ihr Leben zum Positiven veränderte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Durch eine gute Zeiteinteilung. Mir ist wichtig, daß mein Familienleben nicht zu kurz kommt. Die Freizeit, die mir bleibt, verbringe ich intensiv mit der Familie. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Man kann sicher von den Mitbewerbern lernen, ich persönlich halte jedoch nichts von Kopien und verlasse mich auf meine Kreativität und Intuition. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus den positiven Rückmeldungen von Kunden und aus kurzen Urlauben, die ich mir gönne, um unter anderem neue Ideen zu sammeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine große Vision ist die Eröffnung eines Geschäftes, in dem alles nach Farbtypen sortiert ist und wo jeder sich wirklich von Kopf bis Fuß einkleiden kann.

✱ Wallner Leopold Dipl.-Kfm. Dr.

● Steckbrief

Funktion: Generaldir.. Tätig bei: Österreichische Lotterien GmbH., 1038 Wien, Rennweg 44. Geboren - Datum, Ort: 4. November 1935, Amstetten. Familienstand: Elisabeth Wallner-Kales (Kammersängerin). Schöpferische Akte: Verschiedene Artikel und sonstige Publikationen über wirtschafts-wissenschaftlichen Themen. Ehrungen: 1964 Publikationspreis des Donaueuropäischen Institutes, Kardinal Innitzer Preis, 1982 „Incoming Preis 1982" durch „FM-Fremdenverkehr" für besondere Verdienste um den österreichischen Fremdenverkehr, 1984 Großes Silberne Ehrenzeichen für besondere Verdienste um die Republik Österreich, 1986 Silberne Komturkreuz des Ehrenzeichens für Verdienste um das Land Niederösterreich, 1991 Goldene Auszeichnung des Collegiums Touristicum Carinthia, 1992 Abzeichen in Gold und Diamant für besondere Verdienste um den Kitzbühler Tourismus in Kitzbühel, 1992 Großes Goldene Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich, 1995 Verdienstorden des Komturkreuzes der Ungarischen Republik, 1997 Verleihung des Titels Ehrensenator der Paris Lodron Universität Salzburg, 1998 Sportehrenzeichen des Landes Oberösterreich in Gold und das Stadtsportehrenzeichen der Stadt Linz.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura am Bundesrealgymnasium in Amstetten, erwarb ich 1958 mein Diplom an der Hochschule für Welthandel. Von 1957-60 war ich Vorsitzender der österreichischen Hochschülerschaft an der Hochschule für Welthandel und machte Auslandspraktika in Italien, USA und Schweden. Im Februar 1961 promovierte ich an der Hochschule für Welthandel. 1961-66 war ich am Institut für angewandte Sozial- und Wirtschaftsforschung tätig und wurde 1967 Geschäftsführer der Österreichsichen Volkswirtschaftlichen Gesellschaft. Von 1964-67 war ich Wirtschaftsberater von Bundeskanzler Dr. Josef Klaus im Rahmen eines Konsulentenvertrages mit dem Bundeskanzleramt und Konsulententätigkeiten bei verschiedenen Unternehmungen und Institutionen. 1968 wurde ich Generaldirektor (Alleinvorstand) der Casinos Austria AG. Seit 1986 bin ich Vorstandsvorsitzender der Österreichische Lotterien GmbH, bin seit 1990 Präsident des ÖOC (Österreichisches Olympisches Comité), Aufsichtsrat bzw. Vorstand von zum Unternehmensverband der Casinos Austria-Gruppe gehörenden Casinogesellschaft und seit 1998 Mitglied des Internationalen Olympischen Komitees.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus? Risikobereitschaft, Erkennen der Problemzielsetzung, Identifikation mit der Aufgabe und Fortune. **Was beinhaltet Ihre Fortune?** Im richtigen Zeitpunkt mit den richtigen Personen zu sprechen. Als man an mich herantrat und fragte, ob ich die Leitung eines Unternehmens, das nicht mehr zu sanieren war, in die Hände nehmen möchte, sagte ich, daß ich dazu bereit bin. So bin ich zu Casinos Austria gekommen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Beruflich, Ziele die man sich setzt, zu erreichen, wobei der Umstand sehr wichtig ist, ob die Ziele realistisch sind. Familiär drückt sich der Erfolg in der Ausgewogenheit und Zufriedenheit mit der Umgebung aus. **Haben sich Ihre Erfolgsziele im Laufe der Zeit verändert?** In der Jugend wollte ich in die Politik gehen und war während des Studiums Vorsitzender der Österreichichen Hochschülerschaft an der Hochschule für Welthandel. Jetzt beschäftige ich mich neben den ökonomischen Zielen mit sozialen, gesellschaftlichen und politischen Aspekten des Unternehmens. **Kennen Sie Mißerfolge?** Mißerfolge gehören zum Leben, ohne die wäre der Mensch überheblich und oberflächlich. Man muß Mißerfolge positiv aufnehmen, dann lernt man, wie man sie meistern kann. **Brauchen Sie Anerkennung?** Jeder Mensch braucht Anerkennung, mit der Zeit vielleicht weniger, als zu Beginn des Werdeganges. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie die Wichtigste?** Kleine Gesten des Dankes, der Freude. Ein Lob der nächsten Umgebung. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrem Leben?** Eine prägende Rolle. Die Familie ist die Verwirklichung des Auf und Ab des menschlichen Geschehens. In der Familie kann man sich so geben, wie man ist. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern eingeschätzt?** Sie akzeptieren mich und wissen, daß ich an sie denke, mich um sie bemühe. Vielleicht empfinden sie mich als zurückhaltend und kühl, aber beim Jubiläum meiner dreißig- jährigen Tätigkeit bei den Casinos Austria, brachten sie ihre Sympathie zum Ausdruck und das kam vom Herzen, was mich sehr berührte. **Pflegen Sie einen eher autoritären Führungsstil?** Ich schätze autoritäre Abstufungen, bin aber immer für eine Gedankenauseinandersetzung und für bessere Ideen offen. **Wer hat Sie geprägt?** Meine Eltern. Vom Vater habe ich die Exaktheit, Anständigkeit und Geradlinigkeit übernommen. Meine Mutter brachte mir eine lockere und nette Art mit Menschen

umzugehen bei. Weiters prägten mich meine Professoren, der ehemalige Bundeskanzler Dr. Josef Klaus. Konrad Adenauer und Charles de Gaulles prägten mich durch die reife Art, das Leben zu gestalten und die Geschichte zu bewegen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Bewegung, aus dem Alleinsein, dem Nachdenken und aus dem Hinterfragen der Dinge, um sicherer zu sein. **Ihr Erfolgsrezept?** Die Gabe, Probleme zu lösen. Wo andere kritisieren, agiere ich. Wenn ich von einem Problem höre, sehe ich sofort, fast grafisch, eine Lösung vor mir. Wo andere sagen, es geht nicht, denke ich bereits, wie es gehen könnte. **Ihre Devise?** Sich auf das Wesentliche zu konzentrieren.

✱ Walter Brigitte

● Steckbrief

Beruf: Kosmetikerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Nagelstudio Walter., 1010 Wien, Walfischgasse 15. Geboren - Datum, Ort: 31. Mai 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christian. Kinder: Victoria (1999). Eltern: Brigitte und Karl. Hobbies: Tennis, Joggen, Golf, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach einem Jahr Handelsschule, begann ich eine zweijährige Kosmetikausbildung bei Elise Kotzel in der Kärntnerstraße. Als ausgelernte Kosmetikerin blieb ich noch ein Jahr bei ihr tätig. 1980-85 arbeitete ich als Modell bei der Agentur Tausendsassa und reiste sehr viel. 1983 war ich in meinem Urlaub in Kalifornien, und dort bemerkte ich überall Nagelstudios. Das modellieren von Nägeln interessierte mich sehr, und so belegte ich in den USA einen Kurs, und kam mit einem amerikanischen Zertifikat aus dem Urlaub zurück. Mit einem kleinen Kredit, wofür meine Eltern bürgten, machte ich mich im Juli 1984 selbständig. Das erste Jahr hatte ich meinen Salon in der Annagasse, und als sich die Gelegenheit in einem Sonnenstudio in der Walfischgasse ergab, ergriff ich diese. 15 Jahre arbeitete ich mit einer Angestellten oberhalb des Sonnenstudios. Als im gleichen Haus ein Lokal frei wurde, mietete ich dieses ab Mai 2000. Im unteren Bereich stehen drei Tische für die Nagelmodellage und im Oberstock biete ich meinen Kundinnen Beinenthaarung und kleine kosmetische Pflegeprogramme an.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, das ist auch an meinen zufriedenen Kundinnen, die seit 15 Jahren zu mir kommen, meßbar. **Ihr Erfolgsrezept?** Mein Fleiß und mein Ehrgeiz, die Kunden zufriedenzustellen. Ich versuche ihnen und mir eine angenehme Atmosphäre zu schaffen. **Wann empfanden Sie erfolgreich zu sein?** Nach den ersten drei Monaten merkte ich bereits einen gewissen Erfolg. Das wichtigste war die Mundpropaganda, anfangs im Bekanntenkreis. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Eigentlich als starke Persönlichkeit, die mit beiden Beinen im Leben steht. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Meine Eltern sind stolz auf mich, daß ich es schon in jungen Jahren geschafft habe, erfolgreich selbständig zu sein. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, und das ist sehr wichtig für mich. Es freut mich, nach vielen Jahren immer noch zu hören, daß die Nägel meiner Kundinnen nicht unecht wirken. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Leben mit meiner Familie, mit meinem Mann und mit meiner Tochter. **Ihr Ziel?** Beruflich möchte ich nichts ändern, bin aber neuen Materialien und Produkten gegenüber sehr aufgeschlossen. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Grundvoraussetzung ist eine künstlerische Ader, und man mußt gut mit Menschen umgehen können.

✱ Wambach Johann

● Steckbrief

Beruf: Mechaniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Johann Wambach - Transportunternehmen, Sand- und Schottergewinnung, Containertransporte, Baggerung., 2304 Orth/Donau, Neusiedlzeile 13. Geboren - Datum, Ort: 28. April 1954, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Hermine. Kinder: Johann (1982) und Harald (1984). Eltern: Hermine und Johann. Hobbies: Jagd, Bergwandern, Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Es war immer klar, daß ich das Transportunternehmen meines Vaters, als ältester von drei Geschwistern, übernehmen werde. So absolvierte ich nach einem Jahr Handelsschule die Mechanikerlehre bei den Steyrerwerken, da diese Berufsausbildung für unsere Firma als Vorteil schien. 1974 absolvierte ich die Gesellenprüfung und begann anschließend im väterlichen Betrieb primär als Fahrer und bei Bedarf auch in der Werkstatt zu arbeiten, 1982 legte ich die Eignungsprüfung für die Güterbeförderung ab und übernahm nach der Pensionierung meines Vaters 1988 den Betrieb.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Einen gesunden Betrieb erhalten und weitergeben zu können. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Voraussetzung für meinen Erfolg war sicher, daß ich in die bereits bestehende Firma meinen Vaters „hineinwuchs“ und so schon in meiner Jugend angehalten wurde mitzuarbeiten und vermittelt bekam, wie wichtig es ist fleißig zu sein. Firma und Arbeit haben für mich Priorität und sind ständig in meinem Kopf präsent. Es ist wichtig Kunden persönlich zu kennen, sich auf sie einzustellen, Kontakt aufzubauen und einiges über deren Privatleben zu wissen. Dadurch schafft man eine bessere Gesprächsbasis. Ebenso wesentlich ist der Einsatz der richtigen Transport- und Arbeitsmaschinen, der der entsprechend qualifizierten Arbeitskräfte, der Einsatz meiner eigenen Arbeitskraft, wenn nötig, und dabei sehr flexibel zu sein. Man darf sich auf dem Erreichten nicht ausruhen, sondern muß sich bemühen vorwärts zu kommen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Teils, ich bin zufrieden, könnte jedoch noch einiges verbessern. **Ist Anerkennung für Erfolg wesentlich?** Sie freut mich, ich lege jedoch Wert auf ein ehrliches Feedback. Wesentlich ist, daß ich selbst mit meiner Arbeit zufrieden bin. **Spielt Familie beim Erfolg eine Rolle?** Ja, ohne diese ging es kaum. Meine Frau ist durch ihre Mitarbeit in der Firma involviert und eine gute Gesprächspartnerin. **Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig?** Unbedingt. Ich beschäftige derzeit 20 Mitarbeiter, wovon einige schon sehr lang in der Firma sind. Dazu kommt, daß wir ein Familienbetrieb sind (meine Frau, meine Schwester und mein Bruder). **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Es gibt Situationen, bei denen ich emotional reagiere. Besser als sofort zu reagieren, ist es zu überle-

gen und zu versuchen in Ruhe zu entscheiden. **Wo holen Sie sich Rat?** In geschäftlicher Hinsicht bei meinem Vater. **Ihr Lebensmotto?** Zuerst die Arbeit, dann das Spiel.

✶ Wandl Anton KommR.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Römerquelle GmbH., 1210 Wien, Holzmanngasse 3. Geboren - Datum, Ort: 2. Dezember 1939, Preinreichs. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Ehrungen: Kommerzialrattitel. Hobbies: Reisen, Garten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Handelsakademie bekam ich bei Schartner-Bombe meine verkäuferische Ausbildung. 1973 wechselte ich als Marketingleiter und Assistent des Verkaufsleiters zu Römerquelle, wo ich 1982 zum Geschäftsführer bestellt wurde.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Die Erreichung meines Lebensziels, wozu nicht nur der Job, sondern auch das Private zählt. Jeder Mensch nimmt sich vor auf der Welt eine gewisse Rolle zu spielen und seine Vorstellungen vom Leben zu verwirklichen. Dazu gilt es Hürden zu überwinden. Kennt man sein Ziel von Anfang an, kann man ganz ruhig darauf hinarbeiten. Ich wollte stets mit Menschen arbeiten, verkaufen und dabei selbständig agieren können. Da ich auch immer das jeweils beste Produkt anbieten wollte, das den Käufern einen hohen Nutzen bringt , war ich auch beim jeweils besten Anbieter. Mit Mineralwasser verkaufe ich letztlich Gesundheit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe mein Ziel erreicht, seit 20 Jahren bin ich nun Geschäftsführer eines Unternehmens, indem mir die Gesellschafter die Möglichkeit geben es so zu führen, als wäre es mein eigenes und es gelang mir auch, durch meine Geschäftsführung einen Musterbetrieb zu schaffen. Heute sind wir nicht nur puncto Qualität, sondern vor allem auch im Umweltbereich ein Aushängeschild, das über die Grenzen Österreichs hinaus Beachtung findet. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine Schlüsselentscheidung war, von Schartner zu Römerquelle zu wechseln. Damals war Schartner hinter Coca-Cola die Nummer zwei am heimischen Limonadenmarkt und Mineralwasser absolut noch kein Thema. Ich dachte jedoch schon damals, daß darin ein großes Wachstumspotential liegt und Mineralwasser das Produkt der Zukunft sei. **Wie erkannten Sie diese Chancen?** Das war damals aus einem Gefühl heraus. Wenn man in der Branche mit offenen Augen durch die Welt geht erkennt man Chancen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Arbeit und Transpiration. Intelligenz, Bildung und dergleichen helfen nichts, wenn man nicht grundsätzlich bereit ist, sich mit aller Kraft für den Unternehmenserfolg einzusetzen, wobei weder Mühsal noch Zeitaufwand gescheut werden dürfen. Ich halte nichts von den sogenannten „Überfliegern“, die glauben man kann das Geschäft am Golfplatz machen. **Was macht den spezifischen Erfolg von Römerquelle aus?** Mineralwasser war seinerzeit ein „Krankenwasser“, das man dann trank, wenn man Probleme mit Magen, Darm oder Leber hatte. Wir haben Römerquelle von Anfang an anders positioniert und verkaufen neben einem Spitzenprodukt, das für den Haushalt ebenso geeignet ist wie für die hochwertige Gastronomie auch ein Lebensgefühl. Zu der rationalen Mineralwasser-Überlegung kommt die typische Bildbotschaft unserer Werbung: belebend und erotisch. Das Topprodukt, das wir anbieten deckt sich auch mit meiner Weltanschauung, Menschen Dinge zu verkaufen, die für sie wirklich wertvoll sind. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Im harten Business werden Träumer kaum erfolgreich sein. Man darf sich auch nicht auf seine Protektion oder Ausbildung verlassen, gesunder Hausverstand ist wichtiger als ein Magistertitel. Wesentlich ist wie schon gesagt der Einsatz bei der Zielverfolgung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir suchen uns Mitarbeiter aus, die zu uns ins Team passen. **Wie motivieren Sie diese?** Es gibt keine allgemein gültige Motivationsmethode, die beste Motivation ist, wenn wir zu Jahresende unsere Ziele erreicht haben. Motivation ergibt sich vor allem aus der offenen Unternehmenskultur der Römerquelle in der jeder seine Ziele definieren kann, und die wir gemeinsam angehen, das zeichnet Römerquelle aus. Prämien oder Inzentives, die jeweils nur ein paar wenige erhalten, wäre in unsrer Firmenkultur, die von einer Nullhierarchie geprägt ist, eher kontraproduktiv. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Das Wort Niederlage kann ich mir im Wirtschaftsleben nicht vorstellen, man kann Ziele nicht erreichen und dafür die Ursachen suchen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Römerquelle und meiner Familie. **Ihre Ziele?** Das Unternehmen so an ein Team übergeben zu können, daß es das Unternehmen in meinem Sinn weitere zwanzig Jahre erfolgreich weiterführen kann. Dazu ist es vor allem wichtig, daß mein Nachfolger meinen Führungsstil beibehält. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** In diesem Job auf Anerkennung zu warten wäre keine gute Idee. Anerkennung findet jemand, der an der Spitze eines Unternehmens steht, vor allem im Erfolg des Unternehmens. **Ihr Lebensmotto?** „Im Einklang mit der Natur“, diese Philosophie versuche ich auch im Unternehmen und an die Mitarbeiter weiterzugeben. **Haben Sie Vorbilder?** Meinen Vorgänger, Dr. Emil Steiner, der ein unglaubliches kaufmännisches Gespür hatte und stets aus dem Bauch heraus richtig entschied. Seine Dynamik und Kraft verlangte mir Achtung ab.

✶ Wandl Günter

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Freier Wirtschaftsverband Wien., 1070 Wien, Mariahilfer Straße 32. Geboren - Datum, Ort: 5. September 1953. Hobbies: Beruf, Lesen, Restaurierung alter Möbel.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Pflichtschule erlernte ich den Beruf des Installateurs und anschließend absolvierte ich den Präsenzdienst. Ins Zivilleben zurückgekehrt, war ich ein Jahr in Deutschland tätig. Nach der Rückkehr trat ich in die Steyr - Daimler - Puch AG ein, wo ich elf Jahre als Betriebsinstallateur tätig war. Zuletzt war ich Vorarbeiter in der Heizungs- und Dampfanlagenabteilung. Im Laufe der beruflichen Tätigkeit begann ich mich immer mehr und mehr für den politischen Bereich zu interessieren. Aufgrund des politischen Interesses bin ich in meiner Heimatstadt Haag in Niederösterreich in den Gemeinderat gewählt worden. In weiterer Folge kam ich zur „Jungen Generation“ der SPÖ, wo ich

sämtliche Funktionen durchlief, bis zum Bundesvorstand, 1985 wurde ich Sekretär der Bundesorganisation der „Jungen Generation". Diese Funktion übte ich drei Jahre aus. Von 1989 bis 1993 war ich Geschäftsführer des Vereins für moderne Kommerzialpolitik. Von 1993-98 war ich Organisationsleiter der SPÖ und seit 1998 bin ich Geschäftsführer der Landesorganisation des Freien Wirtschaftsverbandes Wien.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Unter Erfolg, im Rahmen meiner beruflichen Tätigkeit, verstehe ich die Dienstleisterfunktion im Sinne der Mitglieder bestmöglich zu erfüllen. Wir sind ein Interessensverband, welcher für die Mitglieder verschiedene Aufgaben zu erfüllen hat. Es gibt 160 Fachgruppen innerhalb unseres Vereines, und jede Fachgruppe hat eine Anlaufstelle im Verein. Wir versuchen die Wünsche der Mitglieder zu erfüllen und somit sind dementsprechende politische Aktivitäten notwendig. Um diese Tätigkeit erfolgreich auszuüben, bedarf es einem hohen Maß an Organisationsfähigkeit. Wesentlich war für mich, daß ich im Laufe meiner politischen Laufbahn auch gelernt habe, nicht nur in wirtschaftlichen, sondern auch politischen Strukturen zu denken. Wenn man eine Interessenvertretung erfolgreich führen möchte, sind diese Kenntnisse unabdingbar. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein damaliges Interesse an Politik. Es hat mich bereits während meiner Lehrzeit die wirtschaftlich-politische Dimension immer schon sehr interessiert. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, im politischen Bereich gibt es einige Parameter um Erfolg zu definieren, wie z.B. ein Wahlergebnis. Es ist uns gelungen bei der letzten Wirtschaftskammerwahl in Wien zwei Prozent zuzulegen, und dies ist ein Erfolg. **Welchen Führungsstil üben Sie aus?** Ich praktiziere das System der offenen Türen, das heißt ich stehe für jeden Mitarbeiter zur Verfügung, und versuche die Teamarbeit in den Vordergrund zu stellen. Auch wenn es Probleme gibt, versuchen wir eine Lösung innerhalb des Teams herbeizuführen. Ich sehe mich als eine Art Steuermann von einem Schiff, ich gebe die Richtung vor. **Wie lebt es sich mit den Interessensvertretungen der anderen Fraktionen?** Es besteht zu den meisten Interssensvertretungen ein guter Kontakt. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Seit dem Beginn meiner politischen Tätigkeit trat das Privatleben sehr in den Hintergrund. In meiner jetzigen Tätigkeit habe ich aber auch einwenig mehr Zeit für mein Privatleben. Mein Privatleben bedeutet mir sehr viel und ich bin mit der momentanen Situation glücklich.

✱ Wanek Heinz Ing. Mag. Dr.

● Steckbrief

Funktion: Leiter des Bereichs Finanzen und Recht. Tätig bei: ÖFA-Akkumulatoren GmbH., 1235 Wien, Siebenhirtenstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 29. Mai 1945. Hobbies: Laufen, Gartenpflege. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der VARTA Hungaria Kft., und Geschäftsführer der VARTA Autoakkumulator Kft.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach Absolvierung der Realschule in Wien 19, besuchte ich von 1959 bis 1965 das Technologische Gewerbemuseum, Fachrichtung Maschinenbau. Den Präsenzdienst leistete ich 1965 bis1966 ab, danach studierte ich an der Wirtschaftsuniversität in Wien. Diese Studien schloß ich 1972 mit der Sponsion zum Mag. rer. soz. oec., und 1974 mit der Promotion zum Dr. rer. soz. oec. ab. Mein beruflicher Werdegang begann als Assistent an der staatlich physikalischen, technischen Versuchsanstalt für Wärme- und Schalltechnik am TGM (Leiter o.Univ. Prof. Dr. F. Bruckmayr), während der Studienzeit. Von Juni 1975 bis August 1977 war ich bei Südbau GmbH als Assistent der Geschäftsleitung, später als Abteilungsleiter für Einkauf und Kostenrechnung tätig. Im September 1975 wechselte ich zu Schranzhofer Genest Austria GmbH als kaufmännischer Leiter und von Juni 1979 bis Dezember 1981 war ich als Geschäftsführer tätig. Die Funktion des Leiters der Controllingabteilung übte ich von September 1982 bis März 1985 bei Alex Friedmann KG aus. Von April 1985 bis Dezember 1988 war ich zuständig als Bereichsleiter Finanz und Rechnungswesen beim Maschinenbauunternehmen Richard Klinger AG., anschließend wechselte ich zu VARTA Batterien–ÖAF Akkumulatoren GmbH, als Leiter des Bereiches Finanzen und Recht.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Unter beruflichem Erfolg im Rahmen meiner Aufgabenstellung verstehe ich, wenn die Mitarbeiter in den Abteilungen Buchhaltung, Controlling, Einkauf und EBV ihre Leistungen termingerecht erfüllen. Wir haben Zielvorgaben, welche die Meßlatte für den Erfolg darstellen. Dazu bedarf es neben der fachlichen Kompetenz, ein hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit. Des weiteren sehe ich meine Aufgabe darin, den Mitarbeitern ein Vorbild zu sein. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sicher Glück, denn ich bin durch ein Inserat zu diesem Unternehmen gekommen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe mit 56 Lebensjahren mein Ziel erreicht, das heißt ich sehe mich erfolgreich im einem erfolgreichen Unternehmen. **Gab es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, bereits während der Schulzeit, hat mich mein damaliger Klassenvorstand wesentlich beeindruckt, durch seinen Charakter und Aufrichtigkeit. Während des Studiums am TGM hat mich die Persönlichkeit von Prof. Bruckmayr sehr geprägt. **Welchen Führungsstil praktizieren Sie?** Wir praktizieren einen kollegialen Führungsstil. Meine Türe ist jederzeit offen, das heißt jeder Mitarbeiter kann jederzeit ohne Terminvereinbarung zu mir kommen. **Investierten Sie in Ihre Fortbildung?** Während der Studienzeit war die EDV kein Thema für mich und hat mich auch nicht interessiert. In diesem Unternehmen haben wir aber Mitte 1998 SAP eingeführt, und somit mußte ich mich mit der Materie sehr intensiv auseinander setzen. Ohne SAP kann ich mir es heute nicht mehr vorstellen. Weiters haben sich die Grundlagen des Rechnungswesen ständig geändert. Zeitlich betrachtet ist dies ein permanenter Prozeß, welcher in den beruflichen Alltag integriert ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Prinzipiell ist Weiterbildung ein wichtiger Bereich. Ohne die Bereitschaft zur Weiterbildung geht es heute nicht mehr. Weiters sollte man die dementsprechende Literatur, damit meine ich nicht nur Fachliteratur, sondern auch Fachmagazine bis hin zur Wirtschaftsseite in den qualifizierten Tageszeitungen studieren, damit man am Laufenden ist. Auch wenn man studiert, sollte man so früh wie möglich die berufliche Praxis kennenlernen. Wenn man ins Berufsleben eintritt, sollte eine Identifikation mit dem Unternehmen vorhanden sein.

✱ Wanitschek Jörg

● Steckbrief
Beruf: Kfz-Technikermeister und Karosseur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Autohaus Wanitschek., 3652 Leiben, Steinbruchstraße 9. Geboren - Datum, Ort: 6. Mai 1968, Leiben. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Niklas. Eltern: Franz und Christine. Mitgliedschaften: Sektionsleiter vom Sportverein Leiben. Hobbies: Fußball, Tennis.

● Karriere
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Volksschule besuchte ich in Leiben/Ebersdorf und die Hauptschule in Emmersdorf. Anschließend besuchte ich den Polytechnischen Lehrgang in Emmersdorf und begann nach dessen Abschluß, bei der Firma Otto Bruckner, eine Lehre als Karosseur in Melk. Die Gesellenprüfung legte ich 1986 ab, um gleich darauf den Arbeitgeber zu wechseln mit dem Ziel, auch den Beruf eines Kfz-Mechanikers zu erlernen. Nach dem Absolvieren des Präsenzdienstes legte ich 1990 auch diese Gesellenprüfung, als Zusatzprüfung, ab. Bevor ich vor fünf Jahren bei der Firma Lembacher die Stelle als Kfz-Mechaniker und Karosseur annahm, war ich auch bei anderen Kfz-Betrieben tätig und restaurierte unter anderem Oldtimers. 1999 legte ich die Meisterprüfung, im WIFI St. Pölten ab, und machte ein Jahr später die Unternehmerprüfung. Vor einem Jahr übernahm ich die Geschäftsführung der Firma Lembacher GmbH in Leiben, und am 1. Mai 2001 übernahm ich die Firma als Einzelunternehmen von meinem früheren Chef. Ich beschäftige derzeit vier Mitarbeiter. Den gewachsenen Kundenstock betreue ich und führe als autorisierter Opel-Servicebetrieb den Handel und die Kfz-Werkstätte weiter, wobei ich bestrebt bin, diese nach meinen Kriterien erfolgreich auszubauen.

● Zum Erfolg
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine Visionen, das was ich mir bildlich vorgestellt habe, verwirkliche, dann nenne ich das Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Diesen Betrieb zu übernehmen, aber diese Entscheidung baute sich nur nach und nach auf. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Wahl des Berufes, den ich schon immer als meinen Traumberuf angesehen habe. Ich bin sehr zielstrebig, genau und ordnungsliebend. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich kann sehr gut mit Kunden umgehen und bemühe mich auch deren Wünsche zu erfüllen. Verlängerte Arbeitszeiten sind für mich kein Thema. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach deren Ehrlichkeit, die sie ausstrahlen, oder die mir durch Empfehlung bekannt ist. Zeugnisse sind mir nicht sehr wichtig, aber in der praktischen Arbeit erwarte ich schon einen sehr hohen Einsatz. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Durch persönliche Gespräche und durch Lob. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, von der Familie und von den Freunden. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich bespreche diese innerhalb des Familienkreises und finde dadurch Trost und Halt. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Natur, beim joggen und beim Rollerskaten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein glückliches Familienleben weiterführen wie bisher. **Ihr Lebensmotto?** Immer positiv denken. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ehrlich und ehrgeizig sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Tätigkeit, die man anstrebt, muß man wirklich lieben.

✱ Wannenmacher Kurt

„Man muß sehr flexibel sein und den Beruf gerne ausüben. In unserer Branche ändert sich laufend fast alles."

● Steckbrief
Beruf: Tischler. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Wohnplan Kurt Wannenmacher., 2253 Weikendorf, Obere Hauptstraße 33. Geboren - Datum, Ort: 20. September 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Karin (1982), Doris (1983) und Bettina (1987). Eltern: Gertrude und Kurt. Mitgliedschaften: Seit 1984 Schriftführerstellvertreter vom SV Gänserndorf. Hobbies: Ich bin Sportschütze, Jäger und Kanufahrer.

● Karriere
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Tischlerlehre 1975-78 im elterlichen, vom Großvater 1930 gegründeten Tischlereibetrieb blieb ich beim Vater in der Firma. 1998, als mein Vater in Pension ging, übernahm ich den Betrieb. Schon ab 1988 teilten mein Vater und ich intern den Betrieb und hatten jeder einen eigenen Kundenstock. In den vergangenen Jahren habe ich Kurse in Kostenrechnung, Marketing, Kerbschnitzerei, Oberflächenbehandlung, Perspektivzeichen und einige mehr, absolviert. Zur Zeit beschäftige ich drei Mitarbeiter. Unser Hauptaufgabengebiet sind Maßmöbel für private Kunden aus der Umgebung. Durch Empfehlungen haben wir oft schon in andere Bundesländer geliefert.

● Zum Erfolg
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Befriedigung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein gute, genaue Arbeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil meine Kunden zufrieden sind. Es ist auch ein gutes Gefühl, wenn man selbst mit seiner Leistung zufrieden sein kann. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon in der Lehrzeit, ab dem ersten gelungenen Werkstück. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das fing bei der Berufswahl an und setzte sich mit der Selbständigkeit fort. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die große Konkurrenz mit den Möbelhäusern, sie verderben die Preisvorstellungen der Kunden für Qualität. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen gute Tischler sein, ein Zeugnis sagt da nicht viel aus. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Kollege, der natürlich das Sagen hat. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß sehr flexibel sein und den Beruf gerne ausüben. In unserer Branche ändert sich laufend fast alles. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Diesen Betrieb in einer überschaubaren Größe erfolgreich weiterführen.

✱ Watzinger Ingrid

● Steckbrief
Beruf: Kindergärtnerin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Kindergarten und Hort Regenbogen/Kinderbetreuungsverein Regenbogen., 1010 Wien, Neutorgasse 13. Geboren - Datum, Ort: 10. August 1960. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Gerhard Brischnik. Kinder: Lisa-Nadine (1994). Eltern: Johann und Martha. Hobbies: Korbball, Gymnastik, Skilaufen, Eislaufen, Schwimmen und Reisen.

Karriere

Welche sind die wesentlichen Stationen Ihres Lebens? 1975-79 Kindergartenschule, 1980-90 bei der Gemeinde Wien in verschiedenen Kindergärten, 1990 Visagistenschule, nebenbei im Theater an der Rezeption und in einem Solarium tätig und einige Fortbildungskurse besucht. 1990-91 Bürotätigkeit bei einem Rechtsanwalt, 1991 Leiterin vom KIWI (Kinder in Wien), 1994 Geburt meiner Tochter und 1997 Übernahme (Musik-) Kindergarten Regenbogen.

Zum Erfolg

Was war für Ihren persönlichen Erfolg ausschlaggebend? Meine Aktivität und mein Optimismus. Ich bin kein ruhiger Mensch, ich muß immer arbeiten oder irgendetwas tun. Ich bin ein fröhlicher Mensch, das ist für mich auch wichtig bei meiner Arbeit, ich reiße die Leute einfach mit. Die Ausstrahlung ist da sehr ausschlaggebend. Ich bin mit der Baufirma meines Vaters aufgewachsen, da bekommt man eine andere Denkweise. Das Geschäftsleben im Bauwesen ist ein hartes Geschäft, das hat mich sehr geprägt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt immer Probleme, welche einer Lösung bedürfen. Da jedes Kind ein Individuum und manche Eltern lieb und anstrengend sind, kann man Probleme immer nur im Familienbund lösen. Die Erziehungsprobleme haben sich auch für uns Kindergärtnerinnen verändert. Kinder sind jetzt schon mit eineinhalb Jahren bei uns und sind frühreifer und mediengeprägt. Das Vertrauen und die Kooperationsbereitschaft der Eltern ist für das Gedeihen der Kinder ausschlaggebend. Ich setze mich für die Kinder ein, auch wenn die Eltern nicht meiner Ansicht sind. Die Verbindung (Eltern-Kind-Betreuerin) zu einem positiven Prozeß zu gestalten, ist die Hauptaufgabe unseres Seins. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Für mich ist der persönliche Einsatz, das eigene ursächliche Gestalten des Arbeitstages, das wesentliche bei der Kindererziehung, welches man aber nicht imitieren kann. Wir haben vor vier Jahren fünf Kinder betreut, heute sind es 80. Der Umgang mit Kindern und deren Eltern erzeugt Vertrauen. Nur durch Vertrauen und liebevolle, verantwortungsvolle Kommunikation ist es möglich, Kinder mit aufzuziehen und sie dadurch einer positiven Richtung zuzuführen. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Wenn meine Pläne nicht aufgehen. Momentan bin ich frustriert, danach suche ich mir einen neuen Weg, um zu beweisen, daß ich es kann. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Das weiß ich manchmal selbst nicht. Meinen Ausgleich hole ich mir dann im Urlaub. Sonne ist für mich Wärme und Kraft. **Bedeutung der Familie?** Ich habe eine sehr enge Bindung zu meinem Elternhaus. **Gibt es Vorbilder?** Mein Vater hat mich durch seine Strenge geprägt. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Es hängt sehr viel von der Persönlichkeit ab. Offenheit ist sicherlich ein Faktor zum Erfolg. Offenheit ist gleichzusetzen mit Ehrlichkeit, das heißt, man sollte sagen was man sich denkt.

✱ Watzko Richard

Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Gasthaus „Zur Oase". Watzko & Partner OEG., 2351 Wiener Neudorf, Gemeindeteich. Geboren - Datum, Ort: 19. Juli 1963, Mödling. Kinder: Patrick (1988). Eltern: Helga und Franz. Ehrungen: 1987 Ehrenzeichen in Bronze für fünfjährige Tätigkeit beim Österreichischen Bundesheer (Gardemusik), 1997 Silberne Ehrenmedaille vom Niederösterreichischen Blasmusik-Verband. Mitgliedschaften: Musikverein Lyra in Wiener Neudorf. Hobbies: Musik, Sohn. Sonstige geschäftliche Tätigkeit: Catering Service.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der einjährigen Handelsschule begann ich 1978 eine Lehre als Konditor. Nach zwei Jahren brach ich diese ab und arbeitete im elterlichen, von der Mutter gegründeten Buffet mit. Außerdem widmete ich mich meinem Hobby, der Blasmusik. 1982 kam ich zum Bundesheer, verpflichtete mich und war fast sechs Jahre bei der Gardemusik, wo ich 1988 als Wachtmeister abrüstete. Ab 1988 arbeitete ich wieder mit meiner Mutter gemeinsam im Buffet. 1992 absolvierte ich die Konzessionsprüfung mit Auszeichnung, und 1994 wurde die Firma von meinem Bruder und mir in eine OEG umgewandelt. Der große Umbau auf das Gasthaus „Zur Oase" erfolgte 1995. Meine Mutter hilft uns noch immer aus, mein Bruder ist im Service und ich leite die Küche und erledige die gesamte Buchhaltung. Außerdem beschäftigen wir noch zwei, in der Sommerzeit sogar bis zu acht Mitarbeiter. Im Lokal ist für 70 Personen Platz, auf der überdachten Terrasse sind 36 Plätze, unter freiem Himmel nochmal 140 Plätze. Wir bieten neben der traditionellen Wiener Küche, auch ein originelles Wiener Heurigenbuffet, bis zu den exklusivsten Buffets, all das ist sowohl im Lokal, als auch auf Cateringbasis möglich.

Zum Erfolg

Gab es eine Situation, die für Ihren Erfolg wesentlich war? Der Umbau zum Gasthaus war schon eine gute Idee, und auch die Entscheidung mit dem Catering Service zu beginnen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Unsere Mitarbeiter müssen Teamarbeiter, nicht menschenscheu und verläßlich sein. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Die extreme Belastung die sich im Sommer am Teich stellt, wo sich bis zu 3.000 Menschen tummeln, ist jedes Jahr eine große Herausforderung. **Haben Sie einen Ratschlag für die nächste Generation?** Durch Freundlichkeit und Qualität überzeugen. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Vier Tage WIFI, mindestens, und Messebesuche, gerade im Gastgewerbe lernt man nie aus. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich werde von den Leuten respektiert, weil ich gerade diese Arbeit verrichte. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als strenger aber gerechter Chef. Die Mitarbeiter sind aber alle schon länger im Betrieb, also so unangenehm kann es bei uns nicht sein. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Eltern, sie haben uns das Grundgerüst geliefert. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Zwei Jahre nach dem Umbau, 1997 hatte ich dann die Bestätigung, daß alles in die richtige Richtung läuft. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Keine geschäftlichen Sorgen, dann kann man sich auch im Privatleben einiges richten. **Ihr Ziel?** Hier im Bezirk Mödling einen gastronomischen Höhepunkt zu setzen.

✱ Watzlawek Peter Mag.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Volksbank Management Beratung GmbH., 1090 Wien, Peregringasse 2. Geboren - Datum, Ort: 22. Februar 1959. Hobbies: Golf spielen. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der Volksbank Reisen GmbH Abteilungsleiter des Unternehmensservice bei der ÖVAG.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Von 1969 bis 1975 besuchte ich das Realgymnasium in Baden. Anschließend begann ich eine Lehre als Industriekaufmann bei der Firma Semperit AG. Von 1980 bis 1983 besuchte ich die Handelsakademie für Berufstätige am Berufsförderungsinstitut, und anschließend begann ich mit dem Studium der Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität in Wien. Mein beruflicher Werdegang setzte sich nach Absolvierung der Lehrzeit bei der Firma Alva Laval AG, als Verkaufsinnendienstmitarbeiter, fort. Von April 1982 bis September 1983 war ich bei Donauland im Bereich der Kostenrechnung tätig. Im Mai 1988 trat ich in den Konzern der Österreichischen Volksbanken AG, und zwar im Bereich Unternehmensservice, ein. Nach kurzer Tätigkeit bei Shell Austria AG, im Controlling (von Oktober 1989 bis April 1990), kehrte ich zum Unternehmensservice der Österreichischen Volksbanken AG zurück.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Der Kernpunkt meiner Tätigkeit liegt auf der Erstellung von betriebswirtschaftlichen Gutachten. Erfolg ist dann gegeben, wenn diese Gutachten entsprechend positiv aufgenommen werden. Dazu ist neben Fachwissen ein hohes Maß an ausgeprägten analytischen Fähigkeiten notwendig. **Woher nehmen Sie Ihre Motivation?** Affinität zu Zahlen, dies ist hier unbedingt notwendig. Mein Studium ging auch in diese Richtung, und der Finanzierungsbereich hat mich immer schon sehr interessiert. **Sehen Sie sich selbst erfolgreich?** Ja, weil ich gute Arbeit geliefert habe und in diesem Bereich auch anerkannt werde. **Von wem bekommen Sie Anerkennung?** Primär aus dem Volksbankenkonzern, aber auch von Kunden. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** Wir haben ein sehr gutes Betriebsklima und ein gutes Team von jungen Kollegen, wo die Kommunikation ausgezeichnet funktioniert, und gute Arbeit geleistet wird. Mein Führungsstil kann als kooperativ bezeichnet werden. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Momentan sehe ich hier keine Probleme, weil meine Partnerin beruflich sehr eingesetzt ist, und meine Kinder den Kinderschuhen bereits entwachsen sind. Wesentlich ist, daß die Akzeptanz des Partners vorliegt, denn es gibt Zeiten wo man unzählige Stunden im Büro verbringt. **Gibt es ein Erfolgsrezept?** Eigentlich nicht. Wichtig ist, daß man einen Job ausübt, der meinen Fähigkeiten entspricht, und auch Spaß macht.

✱ Weber Harald

● Steckbrief

Beruf: Landwirtschaftsmeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Harald Weber Maschinenring Raabs., 3820 Raabs an der Thaya, Pommersdorf 5. Geboren - Datum, Ort: 9. November 1970, Waidhofen an der Thaya. Schöpferische Akte: Fachartikel. Mitgliedschaften: Jägerrunde Thayatal, Freiwillige Feuerwehr. Hobbies: Jagd, Fotografie, Esoterik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die vierjährige landwirtschaftliche Fachschule in Zwettl, die einjährige Praxis absolvierte ich im elterlichen Betrieb. Diese Ausbildung beendete ich mit der landwirtschaftlichen Facharbeiterprüfung. Im Alter von 20 Jahren legte ich die Prüfung für den Landwirtschaftsmeister, und zwei Jahre später die Prüfung für den Forstwirtschaftsmeister ab. Diese beiden Prüfungen selbst nützten mir in meiner beruflichen Entwicklung wenig, das Wissen, das ich im Zusammenhang damit erworben hatte, allerdings sehr viel. Zwischendurch arbeitete ich immer im elterlichen Betrieb, einer Landwirtschaft. 1992 trat ich als geringfügig Beschäftigter in den Maschinenring Raabs ein. Seit 2001 bin ich dort hauptberuflich in der Position des Geschäftsführers beschäftigt. Noch im heurigen Jahr steht eine Fusion mit anderen Maschinenringen bevor. Ein Maschinenring koordiniert freie Kapazitäten von Landmaschinen. Jeder Landwirt kann sich dort eintragen lassen und seine Maschinen über den eigenen Betrieb hinaus einsetzen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Erfolg ist für mich, jener Tätigkeit nachgehen zu können, die einem Freunde bereitet und damit auch etwas zu verdienen. Erfolg ist nur dann möglich, wenn die Arbeit Spaß macht. Nur so ist man bereit, über das normale Maß an Arbeitseinsatz hinaus Zeit und Kraft zu investieren. Erfolg heißt aber auch, daß man seine eigenen Ziele erreicht bzw. zu erreichen versucht. Für mich als Mensch ist Erfolg sehr wichtig. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Meine Stärken sehe ich in meiner Art mit Menschen umgehen zu können, einer gewisse Hartnäckigkeit und in meinem organisatorischen Talent. Es gelingt mir sehr gut, eine Gruppe von verschiedenen Landwirten für ein gemeinsames Projekt zu begeistern. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Für meinen Erfolg waren einerseits mein großer Arbeitseinsatz, aber auch das Engagement des Obmannes des Maschinenringes Raabs ausschlaggebend. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Erfolgreiche Entscheidungen waren für mich das Antreten und das positive Bestehen meiner Prüfungen und mein Eintritt in den Maschinenring. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich entscheide gern allein. Wenn ich mir nicht ganz sicher bin, greife ich auf die Erfahrungen kompetenter Persönlichkeiten zurück und hole mir dort die entsprechenden Ratschläge. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ich wollte ursprünglich in der Landwirtschaft bleiben. 1992 ergab sich dann die Möglichkeit, in den Maschinenring einzusteigen. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Schon als Kind interessierte ich mich für die Landwirtschaft, und in der Schule entdeckte ich mein Organisationstalent. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Wesentlich für meine berufliche Entwicklung ist der Obmann des Maschinenrings Raabs. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ich wuchs in der Landwirtschaft auf und wollte auch immer schon in der Landwirtschaft bleiben, auf Einflüsse von anderen

Personen habe ich nie geachtet. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich erkenne Chancen, indem ich mich mit unseren Mitgliedern intensiv befasse und konstruktive Gespräche führe. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Start eines Maschinenrings leidet immer unter den fehlenden finanziellen Mitteln. Das einzige Einkommen sind die Mitgliedsbeiträge, und das ist gerade am Anfang immer sehr wenig. Ein weiteres Problem unserer Branche besteht darin, daß die Anzahl der Mitglieder immer weniger wird. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg?** In unserem Maschinenring beschäftigen wir keine Mitarbeiter. Ich pflege aber den Kontakt und den Erfahrungsaustausch mit Kollegen von anderen Maschinenringen. Meine Familie ist für mich aus verschiedenen Gründen sehr wichtig. Sie hilft in der Landwirtschaft und gibt mir Stabilität und Rückhalt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mir ist wichtig, daß ein Mitarbeiter meine Schwäche kompensiert; dies ist hauptsächlich die Büroarbeit. Er muß pünktlich, teamfähig, fleißig, ehrlich und flexibel sein. Fachliche Qualifikation setze ich voraus. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Nachdem auch alle anderen Branchen einem stetigen Wandel unterworfen sind, ändern sich auch laufend die Bedingungen für die Landwirtschaft. Dies bedarf einer intensiven Weiterbildung. Ich nutze dafür unser internes Fortbildungsprogramm, den Erfahrungsaustausch mit Kollegen, einschlägige Fachliteratur, Presse und Internet. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es gibt oftmals Anerkennung von den Mitgliedern. Das freut mich, ich sehe darin die Bestätigung für meine organisatorische Arbeit. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Der Aufenthalt in der Natur und die Jagd sind für mich die idealen Voraussetzungen um mich zu entspannen. Zu diesen Zeiten kann ich mich geistig voll konzentrieren, neue Projekte planen und durchdenken. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, unsere Landwirtschaft weiterhin gut zu führen und einen wesentlichen Teil zur Entwicklung des Maschinenrings Raabs beizutragen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß seine eigenen Neigungen und Fähigkeiten kennen. Wenn man diese in einem Beruf einsetzen kann, wird man auch erfolgreich sein.

✱ Weber Johannes

Steckbrief

Beruf: Gebäudereinigungsmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Johannes Weber Gebäudereinigung - Meisterbetrieb., 2700 Wiener Neustadt, Fischauergasse 72. Geboren - Datum, Ort: 12. Juli 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Katharina (1982), Marie Christine (1989). Eltern: Hans und Ingrid. Mitgliedschaften: Roundtable Österreich (RT 35). Hobbies: Radfahren, Fischen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Handelsakademie und ging anschließend 1984 nach Deutschland, um dort Berufserfahrung zu sammeln. Als ich wieder nach Österreich zurückkam, trat ich in den Betrieb meiner Eltern ein und machte mich 1996 selbständig. Zudem bin ich Vorsitzender der Meisterprüfungskommission für Gebäudereinigung. Je nach Auftragslage bin ich für 100 bis 250 Mitarbeiter verantwortlich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, etwas zu schaffen, das ich nicht erwartet hätte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Beharrlichkeit und der unbedingte Glaube an mich selbst waren die ausschlaggebenden Faktoren für meinen Erfolg. Ich bin sportlich sehr aktiv, und denke, daß körperliche Fitneß ebenfalls ein Kriterium ist, um erfolgreich zu werden. Wesentlich ist darüber hinaus der Zusammenhalt in meiner Familie. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich bereits jetzt Dinge erreichen konnte, von denen ich nicht erwartet hatte, sie durchsetzen zu können. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfinde mich seit meinem ersten Kundenabschluß 1990 als erfolgreich. Damals arbeitete ich noch im elterlichen Betrieb und schloß einen Millionenauftrag ab. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich traf meine wichtigste Entscheidung, als ich mich selbständig machte und somit einen österreichweiten Konzern aufbaute. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Imitation kann nicht zum Erfolg führen, weil man durch Imitation immer einen Schritt hinten bleibt, so gut die Kopie auch sein mag. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab einen Manager eines großen Konzerns, der mich bei der Arbeit beobachtete und an mich herantrat, um mir die Chance zu geben, die ich auch nutzte. Seitdem ging meine Karriere steil bergauf. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich empfinde es als Anerkennung, überall mit meinem Namen angesprochen zu werden. Ich werde sowohl von der Gesellschaft als auch von der Geschäftswelt akzeptiert. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In unserer Branche gibt es sehr viele schwarze Schafe, da es keine Gesetzes- oder Aufsichtsorgane gibt, die dubiose Geschäftsmethoden ahnden. Deshalb geriet unsere Branche gewissermaßen in Verruf. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein Umfeld akzeptiert mich als Menschen mit all seinen Fehlern, der es aufgrund von Beharrlichkeit und Fleiß geschafft hat, ein beständiges und erfolgreiches Unternehmen zu führen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich betrachte meine Mitarbeiter als mein wichtigstes Kapital und könnte ohne dieses perfekt ineinandergreifende Zahnrad nicht erfolgreich sein. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich besuche etwa fünf Seminare im Ausmaß von mindestens zwei Wochen pro Jahr, daneben bilde ich mich ständig durch die Lektüre diverser Fachzeitschriften weiter. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Jeder bestimmt sein Leben selbst! Man muß sich an einem bestimmten Punkt entscheiden, wie das zukünftige Leben aussehen wird. Wenn man also bereit ist, beharrlich zu lernen, wird sich der Schulerfolg und in weiterer Folge auch der berufliche von selbst einstellen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht heute darin, das Unternehmen so erfolgreich wie bisher weiterzuführen und so zufrieden und glücklich zu bleiben wie ich es heute bin. Ich brauche mir heute nichts mehr beweisen.

✱ Weber Josef Ing.

Steckbrief

Beruf: Baumeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: WBW-Weber-Bau GmbH., 1100 Wien, Muhrengasse 11/6. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Hobbies: Bewegung in der Natur, Lesen von Fachliteratur.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Matura an einer HTL mit Spezialisierung auf Hochbau in Krems trat ich in den väterlichen Hoch - und Tiefbaubetrieb ein. Mit meiner Übersiedelung nach Wien machte ich mich mit der Firma WBW Bau 1984 selbständig. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Unsere Dienstleistungen beinhalten alle Baumeisterarbeiten auf dem Gebiet Hoch- und Tiefbau mit den gesamten Leistungsgruppen auf dem Sektor der Althaussanierung und -revitalisierung. Unser Haupttätigkeitsfeld liegt bei folgenden Baumaßnahmen: Zu- und Umbauten, Sanierungen, Dachgeschoßausbau, Innenausbau bei Wohnungs- und Geschäftsbauten im Innenstadtbereich von Wien. Wir stellen die stilgerechte Erhaltung der jeweiligen Bausubstanz in den Vordergrund unserer Sanierungsarbeiten und versuchen die Identität des Objektes zu erhalten.

wbw bau

WBW-WEBER-BAU Ges.m.b.H.
A-1100 Wien, Muhrengasse 11/6
Tel. 604 92 88, Fax 602 23 40

Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person bzw. warum hat das Unternehmen Erfolg? Wir arbeiten sehr stark kundenorientiert, qualitäts- und leistungsbewußt, sind sehr flexibel und versuchen allen Wünschen unserer Kunden zu entsprechen. Durch die Zufriedenheit der Kunden versuchen wir sie langfristig an uns zu binden. Einige unserer Referenzobjekte sind: Die Bräuerstraße 7 im 1. Bezirk. Mit diesem Objekt haben wir den Stadterneuerungspreis der Gemeinde Wien erhalten. Ein weiteres revitalisiertes Bauwerk ist das Palais Fanto am Schwarzenbergplatz und das Gebäude am Schubert Ring 1. Ich pflege persönlichen Kontakt zu Kunden und Architekten, kann mein geschultes Team sehr gut motivieren und überzeuge mit meiner Zielstrebigkeit, Ehrlichkeit und fachlichen Kompetenz. **Wie definieren Sie Erfolg?** Wenn ich etwas im Leben bewegen kann, bin ich erfolgreich. In meinem konkreten Fall heißt das, nach einem Projektabschluß das fertige „Kunstwerk" zu betrachten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich gehe jeden Tag eine Stunde in der Natur spazieren, das beruhigt mich und gibt mir Kraft für den Alltag. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich muß an mich und meine Fähigkeiten glauben, mir Ziele stecken. Ich muß mir aber auch bewußt sein, daß die Umsetzung mit viel Arbeit, Hartnäckigkeit und Beständigkeit verbunden ist. Damit habe ich die Grundvoraussetzung für den Erfolg geschaffen. Dazu brauche ich dann noch Glück und eine gute fachliche Ausbildung. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Eine Niederlage ist selbstkritisch und objektiv zu hinterfragen. Ich muß daraus lernen und dann ein neues Projekt in Angriff nehmen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Optimismus in jeder Lebenslage ist mir wichtig. Ich bewunderte verschiedene Menschen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin mit meinem Leben zufrieden und glücklich und dadurch erfolgreich.

✶ Weber Michael

Steckbrief

Beruf: Werbekaufmann. Funktion: Gschf.. Tätig bei: Studio Weber, WerbegmbH., 1180 Wien, Sternwartestr. 69. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Han-fen. Kinder: Joseph-Benedikt (1984). Hobbies: Beruf.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mit 22 Jahren Abschluß der Fotolehre - Lehrling bei der damals sehr erfolgreichen Modefotografin Tatjana Jowa-Parasini. In Folge wurde ich bei meinem Vater - einem ausgebildeten Bühnenarchitekten - der sich Zeit seines Lebens mit Gebrauchs- und Werbegrafik beschäftigte, tätig. 1980 mietete ich ein Fotostudio und baute dieses aus, wobei ich meine fotografische Tätigkeit reduzierte, jedoch die Aufgaben seitens der Gestaltung und Ausstattung ausweitete. Mein Vater zog sich aus dem Unternehmen zurück. Im Laufe der Zeit baute ich durch positive Mundpropaganda einen sehr guten, großen und potenten Kundenkreis auf, wozu auch der Fremdenverkehrsverband der Stadt Wien zählte. Ab 1989 war ich drei Jahre für eine Wiener Firma in Tokio tätig. 1995 wechselte ich den Standort meines Fotostudios an die heutige Adresse. Nun führe ich das Unternehmen in verkleinerter Form mit verschobenem Kundenstock. Ich arbeite mit Großkunden im Bereich Ausstellungsbau und Messen, Gestaltung von Repräsentationsräumen, Vorschläge für, Planung und Einrichtung von Geschäftsräumen, Grafik und Fotos, zusammen.

STUDIO WEBER
Werbegesellschaft m.b.H

Michael Weber

A-1180 Wien, Sternwartestraße 69
Tel: +43-1 478 92 94 Fax: DW 20
eMail: weber.werbe@telecom.at

Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ausschlaggebende Faktoren für mein erfolgreiches Handeln liegen im Wissen um das Handwerk, in der Verläßlichkeit, der Pünktlichkeit und der moderaten Preisgestaltung, also einem Konglomerat aus vielem. Zu einem Großteil ist es jedoch die langjährige Erfahrung in vielseitigen Bereichen (historische Ausstellungen bis Produktpräsentationen). Flexibilität, sich an neue Situationen anpassen und bewegen können. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Erfolg ist für mich eine schöne Sache - bedeutet Glücksgefühl. Sich dadurch mit der Tätigkeit noch intensiver zu identifizieren - somit das Leben ruhiger und entspannter genießen zu können. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Das hängt vom jeweiligen Problem ab, ich denke, daß es kein Pauschalrezept gibt. Wenn es Probleme gibt, die sich als sehr schwierig erweisen, suche ich das Gespräch und eine Lösung im Team. Grundsätzlich scheue ich mich nicht, Ratschläge von außen anzunehmen. **Sehen Sie**

sich als erfolgreich? Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich mit meinem Leben zufrieden bin. Dabei ist es mir wichtig, meine persönlich definierte Lebensqualität zu leben, die nichts mit pekuniären Werten zu tun hat sondern sich auf die Freude an meiner Tätigkeit und die Harmonie in meiner Familie bezieht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die Familie hat für mich oberste Priorität, obwohl ich nicht immer am Wochenende Zeit habe, weil ich berufsbedingt viel unterwegs bin. Ich denke, beiderseitiges Verständnis und Toleranz ist sehr wichtig. Da mein Studio in meinem Haus untergebracht ist, und ich meinen Betrieb gemeinsam mit meiner Frau führe, kann ich mein Berufsleben sehr gut mit meinem Privatleben kombinieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Bei meinen Mitarbeitern lege ich Wert auf Ehrlichkeit, Verläßlichkeit und den Willen, ihr Aufgabengebiet mit Interesse wahrzunehmen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Den Ferialpraktikanten versuche ich das Arbeiten zu lehren - aufmerksam und anwesend zu sein, mitzudenken und damit die Arbeitsabläufe zu simplifizieren, nicht gegen, sondern eher für sich arbeiten - schneller, besser, rationeller. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Unternehmen optimal weiterzuführen. **Ihr Motto?** Genießen.

✱ Weck Peter Prof.

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler und Regisseur. Funktion: Regisseur. Tätig bei: Cinevista Filmproduktions GmbH., 1130 Wien, Pacassistr. 25. Geboren - Datum, Ort: 12. August 1930. Hobbies: Golf, die Natur, mein Weinkeller und meine Modelleisenbahn.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Der Grundstein zu meiner Karriere wurde in der Kindheit gelegt, ich war Sängerknabe und habe schon sehr früh Kontakte zu bedeutenden Sängern, Schauspielern und Dirigenten gehabt, darunter Richard Strauß und Bruno Walter. Prof. Fred Grossmann, ein bedeutender Chordirigent, hat mir die Musik sehr nahe gebracht. Zunächst wollte ich Dirigent werden und habe die Hochschule für Musik besucht, dann hat mich aber meine Neigung zur Darstellung und Komödianterie eingeholt und ich absolvierte das Reinhardt-Seminar. Mein erstes Engagement war in Berlin (der „Stani" im „Schwierigen" von Hofmannsthal). So kam ich in der Folge an erste Häuser und bald danach machte ich zur Hälfte Theater und Film. Im Alter von ca. 40 Jahren kam die Regie dazu, dabei hat mich die Symbiose von Schauspierei und Technik fasziniert. Dann kamen die Salzburger Festpiele, von 1982-92 die Leitung des Theater an der Wien mit dem großen Erfolg „Cats". Parallel dazu macht ich zum Beispiel den Film „Die Durchreise" und zahllose Arbeiten für das Fernsehen. Heute liegt der Schwerpunkt auf beratende Tätigkeit für Filme und Fernsehfilme, meine eigene Produktionsfirma Cinevista kocht auf Sparflamme, ich möchte sie eines Tages meinem Sohn, der derzeit als Produzent in den USA lebt, übergeben.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das Wichtigste sind drei Dinge, Begabung, Disziplin und das Arbeiten an sich selbst. Auch Konsequenz ist sehr wichtig und nicht zuletzt ist es wichtig, daß die Leute um einen herum gut sind. Denn immer wieder gibt es Neider und politischen Einfluß. Da muß man sich dann auf die Professionaltität des Umfeldes verlassen können.

✱ Wegscheider Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechaniker und Kaufmann. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: de Witt Inh. G. Wegscheider., 2231 Strasshof, Flugfeldstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 17. März 1966, Wien. Kinder: Jennifer (1997). Eltern: Juliana und Josef. Mitgliedschaften: Seit 1984 Feuerwehr von Tallesbrunn. Hobbies: Computer, Gartenarbeit, Renovierungen am Haus.

„Der Umgang mit dem Kunden ist mir wichtig."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreieinhalbjährigen Kfz-Mechanikerlehre, wechselte ich ins Baugewerbe und betätigte mich als Monteur für Fenster und Türen. Nach drei Jahren, 1991, verkaufte ich Baustoffe bei der Firma Ö-Bau-Fetter in Gänserndorf. 1997-98 arbeitete ich als Tankwart bei einem Freund in Deutsch Wagram, und im Jänner 1999 machte ich mich selbständig. Ich bin Franchisenehmer des Möbelhauses „de Witt", bereits im Herbst 1998 begannen die Einschulungen. Meine Kunden kommen mit einem Raummaß und wir planen gemeinsam die Gestaltung des Raums. Bei der Lieferung gibt es dann mehrere Varianten. Die Möbel werden im zerlegten Zustand geliefert, das läuft unter Selbstbau und ist zugleich die günstigere Möglichkeit. Die Einrichtung kann aber auch vormontiert werden, das bedeutet, der Korpus ist geleimt, ohne sichtbare Eckverbindungen. Darüberhinaus besteht die Möglichkeit die Möbel durch uns aufstellen zu lassen. Zur Zeit beschäftige ich eine Angestellte. Unsere Kunden sind oft handwerklich recht geschickte Leute, aus der Umgebung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meine Kunden zufriedenzustellen, eben anderen Leuten zu helfen und sie beraten zu können. In weiterer Folge finanzielle Unabhängigkeit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Umgang mit den Kunden, Einsatzfreude über die normale Arbeitszeit hinaus und natürlich auch das Produkt. „de Witt"-Möbel. Diese sind paßgenau verarbeitete Möbel und vom Käufer ganz leicht zu montieren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mit 35 Jahren ein Haus und eine Firma besitze, und mir alles selbst erarbeiten konnte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach eineinhalb Jahren konnte ich sagen, die Firma funktioniert, da hatten sich die Umsätze kontinuierlich gesteigert. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung zur Selbständigkeit ist schon 1993 gefallen, ich wußte nur noch nicht wie. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Im letzten Jahr sind die Abgaben extrem angestiegen und da fragt man sich schon manchmal, wofür man eigentlich arbeitet. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Der Umgang mit dem Kunden ist mir wichtig. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka 14 Tage im Jahr besuche ich betriebsinterne Schulungen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sollte ich mich noch einmal selbständig machen, wird es der Multilevelmarketing-Bereich sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Sicher nicht bis 60 zu arbeiten.

✱ Weidenauer Marianne

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandelskauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Raumgestaltung Farben- und Tapetenhaus Weidenauer GmbH., 3580 Horn, Bahnstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 2. August 1940, Horn. Familienstand: Verheiratet mit Rudolf W.. Kinder: Rudolf (1969) und Bernhard (1971). Ehrungen: Ehrungen für Blumenschmuck, Goldene Mitarbeitermedaille. Hobbies: Garten, Wohnen, Raumgestaltung.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule in Wien besuchte ich die Handelsschule und anschließend die Haushaltungsschule bei den Kreuzschwestern in Laxenburg. Dann arbeitete ich für drei Jahre in der Kanzlei eines Rechtsanwalts, und danach in zwei Farbengeschäften. 1964 trat ich in den Betrieb meiner Schwiegereltern hier in Horn als kaufmännische Angestellte ein. 1978 übernahmen mein Mann und ich das Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Wenn ich einen Kunden von der Qualität des Angebotenen überzeugen und zufrieden stellen kann. Ist der Kunde zufrieden, bedeutet das für mich einen persönlichen und wirtschaftlichen Erfolg. Sehr wichtig ist mir auch der positive Kontakt mit den Mitmenschen, seien es nun Kunden, Lieferanten oder Mitarbeiter. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich befaßte mich immer mit der Expansion des Betriebes und versuche vom Angebot her immer einen Schritt voraus zu sein. Anfänglich verkauften wir ausschließlich Farben und Malerzubehör. Dann kamen Holz, Platten, Bilderrahmen, Bilder sowie ein reichhaltiges Sortiment an Künstler - und Schulbastelartikeln hinzu. Schlußendlich erweiterten wir das Angebot auf Wohnaccessoires wie Tapeten, Vorhänge und Bodenbelägen. Mein persönliches Erfolgsrezept ist, bei jedem Geschäftsfall die dahinter stehenden Menschen und ihre Bedürfnisse zu sehen. Gleichwohl ist es sehr wichtig, sich stark für das Unternehmen zu engagieren. **War etwas Besonders für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es war mein Gespür für kommende Entwicklungen. Ich denke immer in der Zukunft, plane genau und bin auch etwas risikobereit. Wir bauten das Unternehmen nicht durch große und einmalige Investition, sondern langsam Schritt für Schritt auf. Manchmal wäre es mir lieber gewesen, wenn es etwas schneller gegangen wäre. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ja. Ich wollte immer kreativ selbständig sein. Den Satz meiner Mutter: „Du sollst immer die Erste und die Letzte sein", habe ich bis heute nicht vergessen. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Die Mitarbeiter spielen eine größere Rolle als ich selbst. Obwohl ich mich persönlich stark engagiere und viele Ideen einbringe, sehe ich die Teamarbeit als äußerst zielführendes Instrumentarium in der positiven, wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens. Ich fordere meine Mitarbeiter sehr, ich gewähre ihnen aber auch einen entsprechenden Freiraum. Ich übertrage ihnen große Verantwortung und versuche sie weniger zu korrigieren als zu leiten. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Meine Familie bedeutet mir sehr viel, und ich habe immer versucht, mein Bestes zu geben. Ich muß jedoch zugeben, daß es mir, besonders als die Kinder klein waren und das Geschäft im Aufbau war, nicht immer gelang der Familie so viel Zeit zu geben, wie ich das wollte. **Bei Entscheidungen größerer Tragweite entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich bilde mir gern selbst ein Urteil, aber versichere mich auch bei Ratgebern im eigenen Unternehmen und bei meinem Ehemann. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich sehe immer in die Zukunft. Dabei erkenne ich aber, daß die Anzahl der Chancen immer geringer wird. Die Gefahr, von den „Großen" geschluckt zu werden, wird immer bedrohlicher. Wir müssen mit unserem Unternehmen jede nur erdenkliche Chance nutzen um weiterhin erfolgreich zu bleiben, und den wirtschaftlichen Erwartungen gerecht zu werden. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich stelle prinzipiell ausschließlich Lehrlinge ein. Von diesen jungen Leuten erwarte ich mir nicht mehr als einen gesunden Hausverstand. Den Rest für eine tadellose berufliche Entwicklung erhalten sie von unserem Unternehmen während der Lehr - und Gesellenzeit. In den letzten Jahren werden die Enttäuschungen, die man mit jungen Leuten erlebt, immer mehr. Man vermißt bei vielen gewisse Umgangsformen, die früher als selbstverständlich galten, sowie sind Lernwille und berufliches Engagement stark zurückgegangen. Meine Vorwürfe in dieser Richtung gehen nicht nur an die Jugendlichen, sondern ganz besonders an die Eltern und Lehrer. Von den in unserem Unternehmen bereits langjährig beschäftigten Mitarbeitern erwarte ich mir Ehrlichkeit, Aufrichtigkeit, Loyalität und Führungsqualitäten. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Wenn die Anerkennung ehrlich gemeint ist, freue ich mich darüber. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer Karriere?** Ich bin ein gläubiger Mensch und gehe mit Mißerfolgen nicht in die Öffentlichkeit. Die Aufarbeitung von Niederlagen geschieht ganz allein mit mir selbst. Dabei ist es mir ein großes Anliegen, aus diesen Fehlleistungen zu lernen. Ich bin mir aber auch gleichzeitig dessen bewußt, daß Niederlagen ein Teil des Erfolgs sind. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Kraft schöpfe ich aus der Liebe zu meiner Familie, meiner Religion, der Freude an der Arbeit und, last but not least, aus meinem Garten. **Ihre Ziele?** Ich möchte gesund bleiben und trage auch selbst sehr viel dazu bei. Zu den unternehmerischen Zielen gehört das Halten des jetzigen Levels. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Den Eintritt in den Einzelhandel soll man sich reiflich überlegen. Wenn man nicht ausreichend Kraft und Enthusiasmus besitzt, sollte man es lieber lassen.

✱ Weigl Martin

EMC²
where information lives

EMC Computer Systems Austria GmbH
Mariahilfer Strasse 123/2
(Eingang Millergasse 43)
A-1060 Vienna / Austria
http://www.EMC.com

● Steckbrief

Funktion: Bereichsleiter für Österreich und Mittleren Osten. Tätig bei: EMC² Computer Systems Austria GmbH., 1060 Wien, Mariahilfer Straße 123/2/2. Geboren - Datum, Ort: 28. Oktober 1955, Wien. Hobbies: Familie, Beruf, Gartenarbeit.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1976) am neusprachigen Realgymnasium begann ich an der Wiener Wirtschaftsuniversität mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre und arbeitete parallel im elterlichen Betrieb (Firma Weigl - Büromaschinen) mit. Nachdem 1974 mein Vater verstarb, übernahmen mein Bruder und ich den Betrieb. 1981 beendete ich mein Studium und

absolvierte anschließend den Präsenzdienst. 1983 mußte der Betrieb geschlossen werden und ich wechselte in die Österreichische Kontrollbank, wo ich vier Monate tätig war. Danach war ich für eine Unternehmensberatung tätig. Am 12. Jänner 1984 kam ich zu IBM, wo ich zunächst als Sales-Trainee begann. In weiterer Folge war ich in der Abteilung für Großkunden und Behörden tätig. 1990 habe ich als Verkaufsverantwortlicher den in Rede stehenden Bereich mit einem Verkaufsvolumen von 800 Millionen Umsatz übernommen. Ab 1995 war ich als Verkaufsverantwortlicher für UNIX-Produkte bis 1998 tätig und seit 1. Jänner 1999 übe ich die jetzige Funktion aus. Mitte 2000 trennte ich mich von IBM Österreich und wechselte zur Firma EMC². **Was war der Grund für diese Entscheidung?** Eine starre, unflexible Situation bei IBM, innere Unzufriedenheit mit dem Arbeitgeber. Meine Hände als Verkaufsleiter waren gebunden, weil die Vorschläge, die ich unterbreitete kein Verständnis im Unternehmen fanden. Es fehlten mir verkäuferische Spielräume, ich empfand keine Entscheidungsfreude, was für mich nicht akzeptabel ist.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Darunter verstehe ich die eigene Person gepaart mit den eigenen Stärken auszuspielen und in eine Präsenz gegenüber den Gesprächspartnern zu bringen. Dazu ist Fachwissen und Orientierung des beruflichen Handelns nötig, um Ziele realisieren zu können. Festhalten möchte ich, daß mein Beruf auch mein Hobby ist. Ich habe nie bewußt den Erfolg als Selbstzweck angestrebt, sondern immer versucht, meinen Job gut zu machen, wobei meine Stärke in der Kommunikation liegt. **Gab es Niederlagen?** Ja, die hat es gegeben. Ich glaube, wenn man persönliche Stärke hat, können Niederlagen nur stärken. Wichtig dabei ist, daß man eine realistische Einschätzung zu seiner Tätigkeit bekommt und nicht in ein sklavisches Verhältnis zum Unternehmen schlittert. Von Vorteil sehe ich, wenn man sich, unabhängig von den beruflichen Zielen, bemüht, den beruflichen Alltag effizienter zu gestalten und auch versucht die Unternehmenspolitik und Strategie zu verstehen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem familiären Umfeld. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nein, obwohl mir ca. 80 bis 90 Prozent der Projekte, die ich in Angriff nehme, auch gelingen. Wahrscheinlich durch meine Fähigkeit durch meine Beharrlichkeit, mein Kommunikationsvermögen und meine Hartnäckigkeit andere überzeugen zu können. **Wie sehen Sie die Konkurrenz am Markt?** Wenn sich die Konkurrenz fair und korrekt am Markt bewegt, dann haben wir kein Problem damit, man muß schließlich damit leben. Wir pflegen nicht nur zu den Kunden die Beziehungen, sondern auch zu unseren Mitbewerbern. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Prinzipiell pflege ich das System der „offenen Tür". Man kann jederzeit zu mir kommen. Wichtig ist die Identifikation mit den Mitarbeitern, also das Team als oberste Priorität. Dabei gilt es den einzelnen Mitarbeiter zu unterstützen und sich auch für dessen Probleme zu interessieren, dies schätzen die Mitarbeiter. Ebenso gehört dazu, daß man sich für die Mitarbeiter, z.B. bei Gehaltserhöhungen einsetzt. Somit ist nicht nur in meinem Bereich - im Verkauf - ein hohes Maß an Kommunikationsvermögen gefragt, sondern auch in hausinternen Belangen. **Von wo erhalten Sie Anerkennung?** Einerseits von den Mitarbeitern, andererseits vom Vorstand. Von Mitarbeitern dann, wenn man ihnen geholfen hat, bzw. sich auch für sie eingesetzt hat - vom Vorstand, wenn die Umsatzzahlen stimmen oder auch etwas positiv verändert wurde. Aber schließlich gehört auch Glück dazu, um Anerkennung zu bekommen. **Was war Ihnen wichtiger die Position oder die Tätigkeit?** Zeit meines IBM-Lebens war ich immer Verkäufer. Daß daraus mehr wurde, hat nichts damit zu tun, daß ich diese Position bekommen wollte. Diese Position spiele ich auch nie gegen Mitarbeiter oder Kunden aus. **Anmerkung zum Erfolg?** Besonders wichtig ist für einen Verkäufer, im Falle einer unlösbar scheinenden Herausforderung, zu wissen von wem man Lösungen erhalten könnte, umso mehr als es sich um ein Kundenproblem handelt. Ich glaube, daß dies ein wesentlicher Punkt ist, um das kundenorientierte Verhalten der eigenen Verkaufspersönlichkeit zu verbessern. **Wie kamen Sie zu Ihrer jetzigen Position?** Durch einen Headhunter. EMC² gehört heute zu den Vorreitern in der New Economy, was auch die Medien, unter anderem „Format, bestätigen und es ist für mich sehr attraktiv, mich mit neuen Aufgaben zu beschäftigen und in einer weltoffenen Struktur tätig zu sein. Mir imponieren Dynamik, Flexibilität der Firma, Handlungsspielräume und schnelles Arbeiten. **Ihre Ziele?** Unsere Position unter den Vorreitern zu bewahren und mit einer eingearbeiteten Mannschaft neue Erfolge zu erreichen.

✱ Weiland Franz Dr.

● Steckbrief

Beruf: Bankkaufmann. Funktion: Mitglied des Vorstandes. Tätig bei: Bankhaus Denzel AG., 1010 Wien, Weihburggasse 28. Geboren - Datum, Ort: 10. März 1936, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Irmgard W., geb. Vajda. Kinder: Mag. Richard. Eltern: Franz und Helene. Schöpferische Akte: Diplomarbeit und Dissertation („Teilzahlungsfinanzierung"). Hobbies: Bücher, Geschichte.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich Welthandel an der Wirtschaftsuniversität. Nach Abschluß meines Diploms trat ich 1957 in die AWA-Bank ein, und nebenbei beendete ich mein Doktoratstudium. In den folgenden Jahren baute ich, als österreichischer Pionier, die Leasingfinanzierungsabteilung auf, und schloß in den 80-er Jahren mit Partnern aus der Versicherungs- und Automobilbranche Leasingverträge, wie Interunfall Leasing, Allianz Leasing und später Denzel Leasing ab. 1991 erfolgte die Gründung der Denzel Bank, und mir wurde der Aufbau der Denzel Bank angetragen, und habe diese Chance wahrgenommen.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie Erfolg? Im Rahmen meiner vernünftigen, persönlichen und finanziellen Einschätzung muß ich mir Ziele definieren und umsetzen. Gelingt mir das zu meiner Zufriedenheit, bin ich erfolgreich. Ich definiere mir dabei meine Zielsetzungen im persönlichen, wie auch im beruflichen Bereich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Für mich war Weiterbildung in jeder Altersstufe wichtig, dadurch erwerbe und bewahre ich mir jederzeit fachliche Kompetenz. Durch meine Geschäftsreisen ins Ausland und der Beobachtung des Marktes, habe ich Markttrends immer frühzeitig erkannt, und mit einer gewissen gesunden Risikobereitschaft und Optimismus umgesetzt. **Ziehen Sie große Ziele kleineren vor?** Ich habe mir immer kleine Ziele gesetzt, also von einem Jahr zum nächsten geplant und umgesetzt. Die kleinen Erfolge haben mir immer wieder Auftrieb gegeben,

und ließen mich neue Ziele stecken und erreichen. Zu langfristige Planung und zu schnelle Expansion wirken sich im Bankgeschäft meist ungünstig aus. **Wie begegnen Sie Quereinflüssen?** Ein allgemeines Rezept gibt es nicht. Ich muß jedoch erkennen, ob ein Quereinfluß so gravierend ist, daß ich einen neuen Weg einschlagen muß. Ist er zwar einschneidend, aber nicht vernichtend, muß ich lernen, mich der Situation anzupassen und dementsprechend reagieren. **Wie setzen Sie Teamarbeit um?** Früher war es üblich, hierarchisch zu arbeiten. Ich erkannte jedoch frühzeitig, daß bei größeren Projekten nur Arbeit im Team produktiv sein kann, und das alle motiviert am Arbeitsprozeß teilnehmen läßt. Natürlich gibt es Dinge, die nur ich persönlich erledigen kann, das sind Bereiche, wo von mir keine Fremdeinflüsse erwünscht werden. **Nach welchen Kriterien suchen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Fachkompetenz, persönliche Kontakte in der Branche, aber auch Menschlichkeit, Offenheit, Ehrlichkeit und Teamfähigkeit sind für mich wichtige Faktoren bei neuen Mitarbeitern. **Welche Entscheidung war für Sie wichtig?** Bei mir war das jene Entscheidung, 1991 zur Denzel Bank zu wechseln. Ich hatte schließlich die Möglichkeit bei dem Altbewährten, der AWA-Bank zu bleiben, oder etwas Neues, Herausforderndes zu beginnen. Das war meiner Meinung nach einer meiner persönlich wichtigsten und erfolgreichsten Entscheidungen. **Wie gehen Sie mit Mißerfolg um?** Entscheidungen im Finanzierungsgeschäft brauchen Zeit, und da ich nie übereilt entschieden habe, konnte ich bis heute große Mißerfolge vermeiden. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir haben zwei Hauptbereiche in unserem Unternehmen. Einerseits die Finanzierung der Händler, die vertragsmäßig an Denzel angeschlossen sind. Da fallen die Finanzierung des Lagers, von Neu- und Gebrauchtwagen und von neuen Projekten hinein. Andererseits stellen wir Teilzahlungsfinanzierung für Konsumenten zur Verfügung. Beide Bereiche decken unser Geschäft zu 50 Prozent ab. Das Leasing-Geschäft war früher direkt in unser Unternehmen integriert, wurde jedoch aufgrund der Firmengröße ausgesiedelt. Wir arbeiten jedoch sehr intensiv zusammen.

✱ Weinberger Udo Mag.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Immobilientreuhänder, Immobilienverwaltung KR. Hans Biletti., 1090 Wien, Frankgasse 2. Geboren - Datum, Ort: 18. März 1971. Mitgliedschaften: Mitglied des ÖVI (Österreichischer Verband der Immobilientreuhänder).

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? In Wien besuchte ich das Gymnasium. Anschließend begann ich mit dem Studium der Rechtswissenschaften. Während dieser Zeit arbeitete ich im Betrieb meines Vaters mit, welcher ein Immobilienbüro hat. Im Laufe der Zeit lernte ich somit die Immobilienbranche kennen. 1995 begann ich als Volontär beim Immobilienbüro Biletti und legte 1996 die Konzessionsprüfung für das Immobiliengewerbe ab. Nach dem Studium war ich im Rahmen einer Hausverwaltung tätig. Offiziell trat ich im April 1998 als Sachbearbeiter bei Biletti ein und übernahm in weiterer Folge gemeinsam mit meinem Bruder am 1. Juli 1999 diese Kanzlei.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Für mich bedeutet beruflicher Erfolg, eine Tätigkeit zu praktizieren, die mir Spaß bereitet, und bei der ich mich verwirklichen kann. Wobei mir wichtig ist, in Harmonie mit der Umwelt zu leben. Ich bin in einem Familienbetrieb aufgewachsen und behandle die Mitarbeiter so, als ob sie zur Familie gehörten. Dazu bedarf es neben fachlicher Kompetenz, auch der Zufriedenheit mit der Tätigkeit. **Woher stammt Ihr Antrieb?** Dies hat sicher mit meiner Erziehung zu tun. Eigentlich sehe ich meine Eltern als Vorbilder. **Hatten Sie geplant diesen Beruf auszuüben?** Nein, ich habe vor der Matura gesagt, daß ich Anwalt werden möchte. Ein unternehmerischer Gedanke war zwar immer schon vorhanden, aber erst während des Studiums erkannte ich immer mehr, daß die Hausverwaltung meine bevorzugte Branche ist. Ich konnte immer wieder sehen und miterleben, wie facettenreich dieser Beruf ist. Darüber hinaus sorgt der Gesetzgeber für permanente Veränderung und sorgt so, für anhaltenden Lernbedarf. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Einerseits ein Gespräch mit einem Kollegen, in dem er mir seine Beweggründe nannte diesen Job auszuüben. Auch die Absicht meines Bruders, wenn sie auch ein wenig später entstand als meine, diesen Beruf zu praktizieren, hat mich in meiner Vorstellung bestärkt diesen Beruf ausüben zu wollen. Auch mein Vater, hat mich im unternehmerischen Handeln sehr beeindruckt. Ich glaube, daß man etwas investieren und auch riskieren muß, um erfolgreich zu sein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Noch nicht, denn ich stehe erst am Anfang meiner beruflichen Karriere. Ich sehe mich aber am richtigen Weg, weil wir uns weiterentwickeln und auch größer werden. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Als einfach zu arrangieren, wenn die eigene Frau im Betrieb mitarbeitet. Ich lernte meine Frau bei einem Seminar kennen, im Herbst 2000 heirateten wir und jetzt ist sie in der Kanzlei tätig. Eine Trennung von beruflichen Belangen erfolgt täglich, sobald wir das Büro verlassen. **Wie definieren Sie Ihren Führungsstil?** Ich habe die Erfahrung gemacht, daß man mit jeglicher Maßnahme die Mitarbeiter in ihrer Tätigkeit behindert. Dies liegt sicher daran, daß die Mitarbeiter bereits seit 20 Jahren im Unternehmen tätig sind. Mit jeder Maßnahme, blockiere ich die eingefahrenen Strukturen, das heißt aber nicht, daß ich nichts ändern oder verbessern kann. Die Mitarbeiter machen den Job vor allem deshalb mit Freude, weil sie ein Umfeld vorfinden, das Erfolg ermöglicht.

✱ Weinhold Markus Mag.

● Steckbrief

Funktion: Marketing- und Verkaufsleiter. Tätig bei: Mc Wise Consulting GmbH., 1190 Wien, Glatzgasse 5. Geboren - Datum, Ort: 29. April 1973, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sonja. Schöpferische Akte: Diplomarbeit, Fachartikel in Fachpublikationen sowie im Wirtschaftsmagazin „Trend“. Ehrungen: 1998 Auszeichnung der WK. Mitgliedschaften: Tennisclub Purkersdorf. Hobbies: Tennis, Tauchen, Squash, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich 1992 mit dem Studium der Betriebswirtschaft, Spezialge-

biet Transport und Kreditwirtschaft, sowie Wahlfach Geographie an der WU Wien, wobei ich eigentlich hauptsächlich arbeitete. Ich bin seit 1992 in diesem Unternehmen tätig, das damals noch unter dem Namen Warmuth & Partner Mc Wise geführt wurde. 1998 schloß ich das Studium ab und absolvierte den Präsenzdienst, wobei ich durch einen guten Freund das Glück hatte, währenddessen mit Notebook und Handy für die Firma arbeiten, beziehungsweise Kundentermine wahrnehmen zu können. Im Anschluß daran bekam ich über einen Headhunter das Angebot, für die Landesbausparkasse zu arbeiten, wo ich im Vertrieb im speziellen für die BAWAG verantwortlich war. Ich zog die Tätigkeit ein ganzes Jahr lang durch, bis ich das Angebot erhielt, in meiner alten Firma, für die ich nebenbei immer noch tätig war, als Partner einzusteigen. Im April 2001 gründeten wir das Unternehmen unter dem jetzigen Namen neu. Mc Wise beschäftigt sich als Schwerpunkt mit Mystery Shopping; wir führen quer durch den Handel Österreichs etwa 6.000 Testkäufe pro Jahr durch. Zu unseren Ansprechpartnern zählen Kuoni Reisen, Nordsee, die Spar-Gruppe, Bipa, Gewußt wie-Drogerie, BMW, Porsche, Kaufmannschaft Baden, Avanti, OMV, Erste Bank, der österreichische Apothekerverband, Vienna International Airport, der Elektrohandel, diverse Sportgeschäfte, Hanlo Häuser, Wiener Einkaufsstraßen (Wirtschaftskammer) und Marketinggemeinschaften. Weiters beschäftigen wir uns mit den naheliegenden Bereichen Quality Management, Call Center, Marktforschung und Weiterbildung, also Trainings und Coaching. Wir beschäftigen etwa zehn Mitarbeiter in der Managementebene, sowie etwa 300 Testkäufer verteilt auf ganz Österreich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich die Grundlage um glücklich zu sein – sowohl beruflich als auch privat. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine größte Stärke wie auch Schwäche besteht darin, daß ich nie mit dem Gegebenen zufrieden bin. Ich habe den starken Drang, mich und meine Ideen immer wieder zu verändern. Ich brauche Verantwortung und muß selbständig arbeiten; ich bin absolut kein „Erfüllungsgehilfe". Dabei arbeite ich aber gerne im Team. Mc Wise sieht sich als zuverlässiger Partner für Unternehmen die sich verbessern wollen. Wir zeichnen uns durch Kompetenz, Engagement, Verläßlichkeit, Qualität und Erfahrung, sowie durch absolute Handschlagqualität aus. Wir wollen durch konstruktive Kritik etwas verändern, im Mittelpunkt steht für uns immer der Kunde. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin 28 Jahre alt, verheiratet, habe eine 160 Quadratmeter große Wohnung mit Swimmingpool, reise viel und habe bisher vieles erreicht: Ja, ich sehe mich als erfolgreich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich sehe Probleme nie als solche, sondern eben als Herausforderung. Probleme sind dazu da, um sie zu lösen – eine für beide Seiten befriedigende Lösung kann immer gefunden werden. Je nach Situation löse ich Probleme alleine wie auch im Team oder mit meinem Partner. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Am wichtigsten ist mir, daß ich hundertprozentig auf meine Mitarbeiter zählen kann: Deshalb sind die ausschlaggebenden Kriterien für mich Verläßlichkeit, Kundenorientiertheit und die Identifikation mit dem Unternehmen. Wir haben ein Mitarbeiterbeteiligungsmodell installiert um unsere Mitarbeiter auch durch finanzielle Anreize zu motivieren. Ich möchte mit niemandem zusammenarbeiten, der bei der Arbeit auf die Uhr sieht; unsere Mitarbeiter sollen gern hier arbeiten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll sich über das Unternehmen bei dem man sich bewirbt immer ganz genau informieren und dementsprechend seine Unterlagen gestalten. Weiters ist es zielführend, sich direkt an den Ansprechpartner in der angepeilten Abteilung zu wenden und sich nicht ziellos vorzustellen. Wenn es gelingt, mit den ersten beiden Sätzen Interesse zu wecken, hat man schon fast gewonnen. Generell ist Ausbildung sehr wichtig, man kann sich heute aber nicht mehr auf eine AHS-Matura verlassen und muß danach trachten, sich – etwa durch praktisches Wissen – von den anderen abzuheben. Oft ist es hilfreich, eine Liste mit den eigenen Fähigkeiten zu verfassen und diese dann zu gewichten. **Welche Ziele haben Sie?** Meine unternehmerischen Ziele bestehen darin, einen entsprechend großen Dekkungsbeitrag zu erwirtschaften um einen finanziellen Polster für jene potentiellen Phasen zu haben, in denen es vielleicht nicht so läuft wie geplant.

✶ Weinmann Ernst Prim. Dr.

Steckbrief

Funktion: Ärztlicher Leiter.. Tätig bei: SANODENT Krankenhaus BetriebsgmbH., 1190 Wien, Sieveringerstraße 17. Geboren - Datum, Ort: 27. Februar 1962, Wien. Schöpferische Akte: Fachpublikationen in Fachmedien. Hobbies: Klassische Musik, Bergwandern, Tauchen, Kennenlernen andere Kulturen, Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Tätig in der Ordination Mariahilferstraße.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der sechsten Klasse Mittelschule begann ich mit der Lehre zum Zahntechniker und machte parallel dazu – gleichzeitig mit meinen ehemaligen Schulkollegen! – die Externistenmatura. Da mein Vater Dentist ist, hatte ich einen besonderen Bezug zur Zahntechnik. Anschließend begann ich 1980 mit dem Medizinstudium an der Universität Wien, das ich 1987 abschloß. Nebenbei machte ich noch eine zweijährige zahntechnische Ausbildung, die ich 1988 abschloß. Von 1989 bis 1991 absolvierte ich die Facharztausbildung für Zahn- und Kieferheilkunde an der Universität Wien. Währenddessen besuchte ich unzählige Seminare, Vorträge und Kurse im In- und Ausland, die von Zahntechnikern und Zahnärzten abgehalten wurden. Nach meiner Ernennung zum Facharzt für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde war ich in den Jahren 1991 bis 1993 hauptsächlich als Zahnarzt in der Ordination meines Vaters tätig. Ende 1992 suchte ich um die Bewilligung einer zweiten Praxis an, die im Sinne einer privaten Zahnklinik gestaltet und 1994 eröffnet wurde. Seit diesem Zeitpunkt bin ich Leiter dieser privaten Krankenanstalt in Form einer Tagesklinik und betreue etwa 7000 Patienten, die sich aus Kunden aller Bevölkerungsschichten und zu einem hohen Anteil an Diplomaten aus dem internationalen Bereich zusammensetzt. Seit 1995 bin ich zahnärztlicher Berater des ORF (Seniorenclub), 1999 erhielt ich das Notarztdiplom der Wiener Ärztekammer. Ich arbeite mit einem Ärzteteam zusammen, das auf verschiedene Gebiete am Gebiet der Zahn-, Mund und Kieferheilkunde spezialisiert ist. Ich führe etwa 20 bis 25 Mitarbeiter und biete eine sehr hohe Palette an Dienstleistungen. Das Unternehmen ist die Vertrauensklinik der UNIDO, OPEC, Atombehörde wie auch verschiedener Botschaften.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit dem was ich mache zufrieden und dadurch ausgeglichen zu sein, dabei aber

immer wieder Neues zu bewegen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein Mensch, der weiß, was er will und sich immer Ziele steckt, wobei ich mir immer den offenen Blick bewahre. Ich bin Neuem aufgeschlossen und ehrgeizig, ohne verbohrt zu sein. Mein Vater war mir in seiner liebevollen Zuwendung zu seinen Patienten, durch seine Euphorie und seine Einstellung zum Beruf schon als Kind ein großes Vorbild. Ich wollte gemeinsam mit einem Team etwas schaffen, das über meine eigene Person hinausgeht und wie ein Kind nach und nach selbst laufen kann, wobei ich immer wieder Weichen durch neue Ideen stelle. Unser Unternehmen zeichnet sich durch die übergreifende Dienstleistungspalette aus; wir haben eigene Spezialisten in der Kinderzahnheilkunde, die sehr einfühlsam nach psychologischen Vorbildern arbeiten. Weiters vermitteln wir Basiswissen am Gebiet der Mundhygiene und spezialisieren wir uns auch auf die Bedürfnisse älterer Klienten. Die Klinik ist ständig für ihre Patienten da, sie ist permanent besetzt und war noch an keinem einzigen Tag geschlossen. Seit einigen Jahren haben wir das Vorsorgepaket „Smile" eingeführt, bei dem die Patienten einen nach Alter gestaffelten Jahresbeitrag bezahlen und dafür einen jährlichen Check-up mit Mundhygiene gratis erhalten; weiters werden die Preise für alle zahnärztlichen Leistungen um die Hälfte reduziert. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin stolz auf das Erreichte und fühle mich erfolgreich – auch, weil ich eine wunderbare Familie habe und eine gute Balance zwischen Beruf und Privatleben halte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf Eigenverantwortung und die Bereitschaft, sich aus eigenem Antrieb weiterzubilden. Entscheidend ist für mich die Identifikation mit dem Betrieb und seiner Corporate Identity. Teamfähigkeit ist dabei enorm wichtig; teilweise gibt es eine Aufhebung der Hierarchie. Wir bieten eine sehr gepflegte Atmosphäre, ein optimales Gesamtumfeld, in das unsere Mitarbeiter passen müssen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es gilt herauszufinden, wo die eigenen Interessen liegen. Ich denke, es gibt viele Möglichkeiten, die eigenen Fähigkeiten, Begabungen und auch Hobbies zum Beruf zu machen. Hat man sich ein Ziel gesteckt, soll man es zielstrebig und konsequent verfolgen. Gute Ausbildung im klassischen Sinn ist dabei ein Weg; sie kann aber auch praxisorientiert sein. Wenn man seine Interessen kennt, wird man auch die nötigen Ausbildungswege finden – wichtig ist es, offen zu bleiben und sich nicht zu verzetteln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine privaten Ziele bestehen vor allem darin, mir die Möglichkeit zu schaffen, viel Zeit mit meiner wunderbaren Familie zu verbringen und die Entwicklung meiner Kinder zu sehen. Mein berufliches Ziel ist es, durch Innovationen immer wieder eine Vorreiterrolle zu spielen und permanent am neuesten Stand zu bleiben – sei es im technischen oder am medizinischen Bereich.

✱ Weinstabl Edwin

● Steckbrief

Beruf: Transportunternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: E. Weinstabl Transporte., 1120 Wien, Rosenhügelstr. 35. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1971, Wien. Besondere Vorfahren: Eduard Weinstabl (Vater) Unternehmensgründer. Hobbies: Motorradfahren, Tauchen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule machte ich eine Lehre als Bürokaufmann und begann danach im elterlichen Unternehmen mitzuarbeiten. Dort durchlief ich alle Stationen eines Betriebes, von der Buchhaltung bis hin zum Lenken eines Lkws. Mit 1. Jänner 1997 übernahm ich dann den elterlichen Betrieb als Geschäftsführer. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Unseren Betrieb gibt es seit 1960, er wurde von meinem Vater gegründet. Wir arbeiten mit Baufirmen, aber vor allem mit der Gemeinde Wien zusammen. Wir transportieren Baumaterialien und Schutt. Als mittelständisches Unternehmen verfügen wir über acht Lkws und sieben Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Ich bin sehr zielstrebig und suche immer das persönliche Gespräch mit den Kunden. Unser Unternehmen verfügt über eine große Kontinuität und einer hohen Zuverlässigkeit. Unsere Kunden wissen, daß sie sich auf uns verlassen können. Wir haben sogar immer ein Ersatzfahrzeug stehen, denn sollte eines einmal ausfallen, steht dieses sofort zur Stelle. Wir zeichnen uns durch unsere persönliche Kontaktpflege zu unseren Kunden aus und so können wir uns auch auf dem Konkurrenzmarkt behaupten. **Wie definieren Sie Erfolg?** Hier unterscheide ich zwischen beruflichen und privaten Erfolg. Der berufliche Erfolg zeigt sich einerseits im finanziellen Erfolg, also wenn die Bilanz am Jahresende stimmt, andererseits aber auch in persönlicher Umsetzung seiner Unternehmensstrategien, seiner persönlichen Entfaltung im Betrieb. Privater Erfolg definiert sich in Zufriedenheit. Ich habe eine zweijährige Tochter, der sehr viel in meinem Leben noch positiver verändert hat. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Beruflich unterscheide ich zwischen kurzfristigen und langfristigen Zielen. Kurzfristig möchte ich das Unternehmen auf dem Level halten, so wie es heute steht. Langfristig ziele ich natürlich auf Expansion ab, natürlich nur in so einem Rahmen, der mich auch meine privaten Interessen noch voll erfüllen läßt. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Mit meiner ersten Niederlage bin ich sehr schlecht zurecht gekommen. Heute weiß ich damit umzugehen, denn aus Fehlern wird man klug. In diesem Sinn muß ich mir nach meiner ersten Frustration klar werden, was zu dieser Niederlage geführt hat. Ich muß aus diesem Fehler lernen, dann muß ich mich jedoch damit abfinden, mich selbst an der Nase nehmen und an die nächste Sache herangehen. Ich selbst analysiere meine Niederlage immer schriftlich, denn nur so erkenne ich gewisse Zusammenhänge und kann sie mir als Andenken an die Wand pinnen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Da ich zu Hause auch mein Büro habe, kann ich, wenn ich mal das Gefühl habe, daß mir die Decke auf den Kopf fällt, in die Wohnung gehen und mit meiner Tochter spielen. Demnach schöpfe ich volle Kraft aus meiner Familie. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Es ist wichtig sich ein Ziel zu stecken und sich darauf zu konzentrieren. „Überlege – dann handle". Ich muß meine Ziele klar definieren, sonst kann es passieren, daß ich mich in der Unendlichkeit verliere und am Ende nichts zu Wege bringe. Dann muß ich volle Leistung bringen und persönliche Kontakte suchen, also auf die Leute zugehen. Gute Ausbildung ist sowohl im schulischen Bereich wie auch im praktischen Bereich im Beruf sehr wichtig. Außerdem ist e wichtig, auf sich selbst zu hören und nicht auf das, was andere sagen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** „Jeder muß seinen eigenen Lebensweg finden und ihn zielstrebig verfolgen". **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin noch zu jung, um das heute schon sagen zu können. Ich will noch viel erreichen. Was ich bis jetzt ge-

schafft habe war den Umsatz und den Gewinn seit der Übernahme 1997 deutlich zu steigern. Das sehe ich schon einmal positiv.

✱ Weis Gerald

● Steckbrief

Beruf: Verkäufer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Kostümverleih Weis., 2130 Mistelbach, Bruderhofgasse 14. Geboren - Datum, Ort: 20. Jänner 1966, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Jutta. Kinder: Daniel (1991), Stephanie (1993) und Raphael (1998). Eltern: Anna und Adolf. Mitgliedschaften: Jugendreferent der SPÖ Mistelbach. Hobbies: Faulenzen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem positiven Abschluß einer dreijährigen Einzelhandelskaufmannlehre war ich in mehreren Betrieben der Elektro- bzw. Fotobranche tätig. 1989 unterzog ich mich der Lehrabschlußprüfung für den Beruf Fotokaufmann, und schloß diesen mit Auszeichnung ab. 1995 begann ich meine selbständige Laufbahn als Franchisepartner im Direktvertrieb von Tiefkühlwaren, welchen ich allerdings 1997 wieder aufgab, da ich von der Idee des Kostümverleihs begeistert war und mich in dieser Richtung verwirklichen konnte. Seit 1999 bin ich mit einem zweiten Standbein als Angestellter ganztags als Verkäufer tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? In Ruhe alle jene Tätigkeiten ausführen zu können, bei denen andere von Streß geplagt werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Verbindung zu meiner Frau, sie versteht es mich zeitgerecht zu animieren, zu motivieren oder aber auch zu bremsen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil trotz Familie und zwei Berufen für mich selbst immer noch Zeit bleibt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab Juli 2000, da stellte ich fest, daß ich mir mein leben richtig eingerichtet habe. Ich arbeite viel, aber ohne Streß und habe für alles Zeit. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Auf einer Spielwarenmesse kam mir die Idee zum Kostümverleih, und es war eine gute Idee. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ehrlichkeit, Auftreten und persönliche Sympathie. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Daß die Produktion von Kostümen nicht als freies Gewerbe gilt. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Die lange Anlaufphase und die hohen Anschaffungskosten waren eine große Belastung. Ich gab nicht auf, mußte aber einen zweiten Job annehmen. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Aus dem Bauch heraus zu handeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Daß mein Verleih ganzjährig Gewinn abwirft.

✱ Weiser Michaela Dr.

● Steckbrief

Beruf: Leitende Angestellte. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Gemeinnützige Wohn- und Siedlungsgesellschaft Schönere Zukunft GmbH., 1041 Wien, Paniglgasse 4. Geboren - Datum, Ort: 5. Juli 1946, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Franz. Kinder: Ursula und Cordola. Eltern: Rosemarie und Rudolf. Hobbies: Literatur, Theater.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Elternhaus prägte mich durch enge katholische Beamtenverhältnisse. Man legte größten Wert auf eine gute Ausbildung. Da es in unserer Umgebung viele Juristen gab, suchte ich für mich die Jurisprudenz aus und betrachtete es als eine gute Basis für die Zukunft. Obwohl ich nie an eine juristische Karriere dachte, absolvierte ich das Gerichtsjahr und begann eine Stelle zu suchen. So stieg ich bei einer privaten Wohnbaugesellschaft ein und stellte fest, daß mich das Wohnrecht sehr interessiert. Nach zwei Jahren verließ ich diese Firme, da ich dort keine Perspektiven für mich sah und wechselte zur Firma Schönere Zukunft. Ich begann in der Rechtsabteilung, bekam bald die Prokura und nach dem Ausscheiden des Geschäftsführers ernannte man mich zu seinem Nachfolger.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Entwicklung und kann nur im Team erreicht werden. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Harte Arbeit, ein ausgeprägtes Harmoniebedürfnis und Konsensbereitschaft. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Sie ist der wichtigste Punkt in meinem Leben. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich gehe sie an und bin überzeugt, daß es im Geschäftsleben keine unlösbaren Probleme gibt. Bei besonders schwierigen Situationen lasse ich mir Zeit nach der Lösung zu suchen, wenn es mir notwendig erscheint bespreche ich es mit meinen Mitarbeitern. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Ich lege großen Wert auf Mitbestimmung und die Meinung meiner Mitarbeiter, verlange aber dafür Leistungen. Ehrlichkeit ist mir sehr wichtig. **Ihre Ziele?** Das Unternehmen weiter solide und erfolgreich zu führen und dann in einem gesunden Zustand weiterzugeben. Mir persönlich wünsche ich etwas mehr Zeit, um mich mit Dingen zu befassen, die mich privat interessieren.

✱ Weisi Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Weisi Wolfgang GmbH., 2353 Guntramsdorf, Industriestr. 39. Geboren - Datum, Ort: 1. Juli 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Barbara geb. Szihn. Kinder: Michael (1990) und Christoph (1994). Eltern: Eva und Franz. Hobbies: Schifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater hatte bereits ein Transportunternehmen und ich wuchs praktisch im Betrieb auf, war sehr viel in der Werkstatt beziehungsweise, mein Vater nahm mich auch auf Fahrten mit. Schon seit meiner Kindheit übten die Kraftwagen eine Faszination auf mich aus und für mich war klar, daß ich den gleichen Beruf wie mein Vater ausüben will. Meine Mutter bestand jedoch, wegen des großen Konkurrenzkampfes in dieser Branche, zuerst auf eine andere Ausbildung. So besuchte ich die Höhere Technische Lehranstalt - Fachrichtung Elektrotechnik, in Mödling, maturierte dort 1981, und begann anschließend sofort im väterlichen Betrieb als LKW-Fahrer zu arbeiten , wo ich in den folgenden

neun Jahren viel über Firmenprüfung lernte, und Zusatzprüfungen für den Stapler- und Kranschein, sowie die Prüfung zum Gefahrgutbeauftragten ablegte. Es war beabsichtigt, daß ich die Firma übernehmen soll, da sich jedoch mein Bruder nicht entscheiden konnte, was er tun wollte, und damit die Firmenübernahme zusammenhing, machte ich mich 1989 selbständig. Meine Mutter stellte den dafür nötigen Grund zur Verfügung und mein Vater kaufte mir einen gebrauchten Lastwagen. In den ersten Jahren blieb die Auftragslage ziemlich gleich, dann kam der Aufschwung. Derzeit sind wir 13 Leute fahrendes Personal.

● Zum Erfolg

Wenn ich das tun kann, was mir Spaß macht, das ist für mich Erfolg. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Liebe zu meinem Beruf ist sicherlich ein wesentlicher Faktor. Lastkraftwagen sind für mich faszinierend, ich bin mit ihnen aufgewachsen und fühle mich auf der Straße zu Hause, Transportautos zu fahren hat eine gewisse „Cowboyatmosphäre", die mir entspricht. Es ist nicht Arbeit für mich, sondern ein Teil meines Lebens. Schon als Kind wußte ich, daß mich die Firma Linde, für die wir die Gastransporte durchführen, bereits von meinem Arbeitsverhältnis bei meinem Vater kannten, und ich dementsprechende Aufträge bekam. Voraussetzung dafür war jedoch deren gewissenhafte und termingerechte Abwicklung, dies verlange ich auch von meinen Mitarbeitern. Für diese ist wichtig, daß sie Fahrzeuge haben, in denen sie sich wohlfühlen. Dafür sorge ich durch einen Fuhrpark den ich ständig erneuere und entsprechend ausrüste. Da ich selbst als Fahrer unterwegs bin, ist mein Verhältnis zu meinen Mitarbeitern ein kollegiales, und ich werde von ihnen akzeptiert. Ich halte mehrmals täglich Kontakt zu ihnen um ständig informiert zu sein. **Was zeichnet Ihre Firma aus?** Die exakte, pünktliche und verantwortungsvolle Abwicklung von Gefahrgut. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe doch einiges erreicht. **Ist Anerkennung von Bedeutung?** Sie ist für mich sehr wichtig. Bei meiner Arbeit steckt sehr viel Idealismus dahinter, und da ist Anerkennung zur Bestätigung wichtig. Diese macht sich durch eine gute Auftragslage und Weiterempfehlung bemerkbar. **Wer spielte bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Meine Frau trägt durch Ihre Mitarbeit sehr viel zum Erfolg bei. Ich könnte es mir ohne sie kaum vorstellen. Sie hat viel Verständnis, wir besprechen alle Probleme mitsammen, haben jedoch ansonsten streng getrennte Arbeitsbereiche. Da meine Arbeitszeit sehr variabel ist, müssen wir beim „Familienleben" flexibel sein, um mit den Kindern mehr beisammen sein zu können. Ich nehme sie zeitweise bei meinen Fahrten mit. **Welche Rolle spielten Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Gute, gewissenhafte Fahrer sind wesentlich für den guten Ruf und den damit verbundenen Aufträgen des Unternehmens. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Sie sehen mich als Kollegen der weiß worum es geht. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Im Geschäftsleben gilt immer ein Hoch und ein Tief. Ich glaube wir haben neben unserem großen Einsatz auch Glück. **Haben Sie Vorbilder?** Meinen Vater durch den ich sehr viel lernte. **Ihr Leitsatz?** Stagnation ist der erste Rückschritt. **Ihr Erfolgsrezept?** Genauigkeit, Konsequenz und der Ehrgeiz meine Arbeit sehr gut zu machen, und natürlich die Liebe zu meinem Beruf.

✱ Weiss Kurt

● Steckbrief

Beruf: Tischler. Funktion: General Manager. Tätig bei: Funkberaterring reg. GenmbH., 2362 Biedermannsdorf, Humbhandlgasse 7. Geboren - Datum, Ort: 8. Juni 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Irene. Kinder: Christoph und Oliver. Eltern: Margarete und Kurt. Hobbies: Tennis, Golf.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule machte ich die Lehre zum Tischler, und schloß diese mit der Gesellenprüfung ab, da mein Vater eine Tischlerei betrieb und ich im elterlichen Betrieb arbeiten sollte. Danach übte ich diesen Beruf zwei Jahre lang aus, leistete meinen Präsenzdienst und stieg danach als Außendienstmitarbeiter in der Firma Weiner, einem Wiener Elektrogroßhandel, ein, da ich mit Menschen zu tun haben wollte. Nach zehn Jahren wechselte ich in die Firma Center, dem damaligen Vertreter für Sony, und arbeitete dort wiederum im Außendienst, wurde jedoch nach relativ kurzer Zeit zum Verkaufsleiter ernannt. Als Sony eine eigene Tochterfirma in Österreich etablierte, wechselte ich in die Geschäfts- und Verkaufsleitung und übernahm somit den gesamten Vertrieb für Österreich. Zehn Jahre später wurde ich Geschäftsführer des Funkberaterringes, und bin somit seit 1988 in dieser Position. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Der Funkberaterring ist eine Genossenschaft mit über 200 Mitgliedern, die jedoch eigenständige Unternehmen sind und sich uns freiwillig angeschlossen haben. Das heißt, daß die Unternehmer unsere Dienstleistungen, das äußere einheitliche Erscheinungsbild und die Werbung, etc. nicht zwingend umsetzen müssen.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin ein sehr teamorientierter Mensch und arbeite mit sehr kreativen, selbständigen Mitarbeitern zusammen, weil ich davon überzeugt bin, daß unser Erfolg aus den Ideen beruht, die im Team zustande kommen. Unser Unternehmen legt höchsten Wert auf die Motivation der Mitglieder und wir scheuen uns auch nicht, Schritte zu setzen, die auf den ersten Blick riskant oder problematisch erscheinen. Beispielsweise waren wir sehr früh davon überzeugt, das Internet zur Kommunikation in den Filialen einzusetzen, und mußten dafür anfangs sehr viel Kritik einstecken; ein weiteres Beispiel für unsere Risikobereitschaft ist sicherlich auch das völlig neue Image, das wir den bekannten Funkberater-Filialen durch die Namensänderung in Red Zac gaben. Wenn ich von einer Idee überzeugt bin, möchte ich sie auch umsetzen, und diese Überzeugung ist eine meiner wesentlichen Stärken, weiters habe ich große Freude an meiner Tätigkeit. **Wie definieren Sie Erfolg?** Ich denke, daß persönlicher und beruflicher Erfolg miteinander harmonieren müssen. Meßbarer Erfolg zeichnet sich für mich durch den Bekanntheitsgrad einer Firma am Markt oder durch gute Umsätze aus. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** In erster Linie entscheide ich mich nach dem Eindruck, den ich bei einem ersten Gespräch von meinem Gegenüber gewinne. Dabei steht die menschliche Komponente für mich eindeutig im Vordergrund, weil ich mit niemandem zusammenarbeiten könnte, der mir nicht sympathisch ist. Bei meinen Mitarbeitern sind mir Selbständigkeit und unternehmerisches

Denken wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir sind vor kurzem eine Kooperation eingegangen, und mein Ziel ist es heute, beide Unternehmen in der Praxis positiv zusammenzuführen. Weitere Ziele sehe ich in zukünftigen weiteren Kooperationen auf internationaler Ebene, um als Nahversorger für unsere Konsumenten bestehen zu können. **Welche Probleme erscheinen Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Erstens haben wir sehr viele Mitbewerber, und zweitens sind die Produkte, die wir verkaufen, schon beinahe überall, sogar auf Tankstellen, erhältlich. Die Deckungsbeiträge sind aufgrund der niedrigen Preise minimal, und die Personalkosten sind, wie in anderen Branchen auch, sehr hoch. Weiters leiden wir heute bereits unter Nachwuchsproblemen, da die Arbeitszeiten im Handel gegenüber den Angestellten eines Büros doch sehr ungünstig sind. Andererseits bin ich für die totale Liberalisierung der Ladenöffnungszeiten, ich denke nur, daß man für dieses Modell Anreize, beispielsweise über die Entlohnung, schaffen muß, um die Arbeitsplätze attraktiv zu machen. **Welche Anerkennung erhalten Sie?** Ich erhalte Anerkennung von den Lieferanten und von den Mitgliedern unserer Genossenschaft. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Im Nachhinein betrachtet war es mein erfolgreichster Schritt, von Sony hierher zu wechseln. Weiters betrachte ich die Auswahl meines Teams, dessen Stamm bereits seit Jahren hier im Haus arbeitet, als eine sehr erfolgreiche Entscheidung. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Die junge Generation ist mit den neuen Medien PC und Internet aufgewachsen, und wird darauf achten müssen, den menschlichen Kontakt nicht zu verlieren. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich stehe als Geschäftsführer über den verschiedenen Abteilungsleitern, die wiederum von Assistenten unterstützt werden. In der Praxis arbeiten wir als Team, und ich möchte, daß jeder der Beteiligten so arbeitet, als wäre unser Unternehmen sein eigenes. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja. Ich bin heute sowohl für unsere Mitglieder als auch für unsere Industrielieferanten ein angesehener Gesprächspartner und fühle mich deshalb als erfolgreich.

✱ Weiß Manfred

● Steckbrief

Beruf: Landwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Spargelkulturen Manfred Weiß., 2291 Lassee, Hauptstraße 36. Geboren - Datum, Ort: 19. September 1958, Wien. Eltern: Herta und Johann.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1972-77 besuchte ich die Höhere Landwirtschaftliche Bundeslehranstalt in Wieselburg, welche ich mit Matura abschloß. Anschließend begann ich an der Hochschule für Bodenkultur Landwirtschaft zu studieren. Zunächst studierte ich primär in den Wintermonaten um im elterlichen Betrieb, einer allgemeinen Landwirtschaft, mitarbeiten zu können. Die zunehmende intensive Tätigkeit in der Landwirtschaft war für das Studium hinderlich, sodaß ich es nicht beendete und mich auf meine Tätigkeit in der Landwirtschaft, welche ich 1987 übernahm, konzentrierte. Ich änderte die Produktion, begann mit dem Spargelanbau und nahm 1993 Erdbeerkulturen dazu.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Ziele, die man sich setzt zu erreichen, bzw. versucht sie zu erreichen. In wirtschaftlicher Hinsicht ein gewisses Einkommen und somit Sicherheit für die Familie zu schaffen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Daß ich aus der Situation einer kleinstrukturierten Landwirtschaft durch Spezialisierung und großem persönlichem Einsatz einen größeren Betrieb schaffen konnte, und ihn auch weiter ausbauen kann. Der Zeitpunkt, als ich damit begann, war günstig. In den 80er Jahren waren viele landwirtschaftliche Produkte reglementiert, sodaß es schwierig war ein höheres Einkommen zu erreichen. Da bot sich der Obst- und Gemüseanbau, mit dem Risiko keine Abnahmegarantie zu haben, an. Da die Nachfrage nach Spargel aus dem Marchfeld stieg und die entsprechenden Vorarbeiten bereits geleistet waren, entschied ich mich mit der nötigen Risikobereitschaft dafür. Da die Spargelkultur schwierig ist und viel Spezialwissen verlangt, war es nötig durch Studienreisen, Kontakte und aus der Praxis entsprechende Kenntnisse zu sammeln. Aufgrund der Betriebsstruktur war die Erweiterung mit der Erdbeerkultur sinnvoll, da diese in einem gewissen Umfeld, dem Zeitpunkt der Ernte, die Art der Vermarktung und damit verbunden das sinnvolle Nützen der qualifizierten Arbeitskräfte kombinieren kann. Wesentlich ist der Einau gewisser Kontrollsysteme um die Qualität der Ware und den damit verbundenen guten Ruf zu sichern. Denn es ist die Qualität und die Frische der Ware, nicht der Preis, bei dem wir mit ausländischen billigen Produkten nicht mithalten könnten, die unseren Absatz sichern. Für mich war immer klar, daß ich den väterlichen Betrieb übernehmen werde. Es ist schön, Dinge wachsen zu sehen und sie zu ernten. Ich bin zielorientiert, setze mir relativ hohe Ziele, bei deren Erreichung ich mich anstrengen muß. Es ist gefährlich zufrieden zu sein, denn dann kann es rasch zu einem Abstieg kommen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** In gewisser Weise, ja. Ich hoffe jedoch meinen Weg noch ausbauen zu können. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Von der Familie, den Kunden und von Kollegen. Ein ehrliches Feedback ist für mich wichtig. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Natürlich, allein ist es nicht machbar. Ich schaffte mir einen Stamm an ausländischen Arbeitskräften, die ich einarbeitete und die jährlich, mit gewissen Fluktuationen, zur Saisonarbeit kommen. **Ihr Erfolgsrezept?** Interesse, an dem was ich tue. Formulierung eines Ziels, Identifikation damit, viel Engagement, Fleiß und Beharrlichkeit sowie Cleverness.

✱ Weiss Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Bäcker- und Konditormeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Bäckerei Weiss Wolfgang., 2120 Wolkersdorf, Hauptstr. 33. Geboren - Datum, Ort: 8. November 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Waltraud. Kinder: Karin (1966) und Sabine (1973). Eltern: Margarethe und Franz. Ehrungen: 1990 Goldener Floriani der Feuerwehr Wolkersdorf, 1996 Ehrung für 30 Jahre Selbständigkeit der Kammer Mistelbach. Hobbies: Faulenzen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule begann ich eine dreijährige Konditorlehre im elterlichen, vom Vater 1963 gegründeten Konditoreibetrieb. Nach der Lehrzeit blieb ich noch ein Jahr als Konditorgeselle und wechselte dann für ein Jahr in eine Konditorei nach Heidenreichstein. Nach dem Bundesherr kam ich wieder zum Vater zurück. 1965 absolvierte ich die Meisterprüfung abends neben der Arbeit, heiratete und stieg in den Betrieb meiner Schwiegereltern ein. Das war hier

in Wolkersdorf, die Bäckerei in der Hauptstraße 33. Nun lernte ich zusätzlich auch noch den Bäckerberuf, und schloß 1967 mit der Gesellenprüfung ab. Die Meisterprüfung erfolgte 1974. Nach der Personierung meiner Schwiegereltern übernahm ich 1981 die Firma, die ich schon fünf Jahre davor geführt hatte, aus gesundheitlichen Gründen des Schwiegervaters. Im gleichem Jahr ließ ich das Geschäft total renovieren, denn die Einrichtung war veraltet. 1998 wurde aus einem Nebenraum ein Steh-Café. Zu 80 Prozent verkaufen wir unsere Bäckereiware (da ist viel Handarbeit dabei) an Stammkunden, denn wir sind der einzige erzeugende Bäckereibetrieb hier in Wolkersdorf. Außerdem führen wir, hauptsächlich für das Frühstücksgeschäft, (von fünf bis neun Uhr ist bei uns die streßige Zeit), Wurst und Käse, Molkereiprodukte und alkoholfreie Getränke.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bin der einzige Bäckereierzeuger, von vier in Wolkersdorf, den es heute noch gibt. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Fleiß, Genauigkeit und Konsequenz in der Erzeugung, habe alte Rezeptoren nicht untergehen lassen und trotzdem jeden Trend mitgemacht. **Hatten Sie ein Vorbild?** Mein Vater, weil er drei Betriebe aufgebaut hat, alles mit seinem Fleiß und seiner Konsequenz. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit gekommen wären?** Meine Frau, wenn wir zwei nicht so harmonisch zusammengearbeitet hätten, wäre der Betrieb nicht möglich gewesen, sie war immer im Verkauf und hat früher auch noch für unser Personal Mittagessen gekocht. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** Vom Anfang an, sonst hätte ich diesen Betrieb gar nicht erst übernommen. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Das Geschäft ging kontinuierlich zurück durch Supermärkte und andere Geschäfte, die wir belieferten und die es dann nicht mehr gab. Wir haben die Mannschaft „gesundgeschrumpft", heute beschäftige ich vier Angestellte und habe auch das Angebot angepaßt. **Wie glauben Sie, werden Sie von Freunden gesehen?** Als viel arbeitenden und wenig schlafenden, fleißigen und demnach auch erfolgreichen Menschen. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als Arbeitskollegen. Die Mitarbeiter sind schon lang bei mir beschäftigt, es ist eher ein familiäres Verhältnis. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Als arbeitsamen, gutmütigen Familienvater. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Von Zeit zu Zeit höre ich, daß meine Semmeln die Besten sind. Ich habe auch Kunden aus Wien und der weiteren Umgebung. Dieses Lob freut mich sehr, es stärkt mein Selbstwertgefühl. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Idealismus zum Beruf. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ich habe vor diesen Betrieb noch einige Jahre weiterzuführen und dann vielleicht zu vermieten. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Bewußt sein, daß das Privatleben sich nur am Samstag abends abspielt. Ein Lebenspartner, der mitzieht ist unbedingt nötig. Nur mit Bankkrediten, ohne Starkapital würde ich heutzutage nicht beginnen wollen. Die Liebe zum Beruf muß vorhanden sein, sonst ist man nicht bereit, die kurzen Schlafzeiten und den gegensätzlichen Lebensrythmus in Kauf zu nehmen.

✱ Weißenböck Petra

Steckbrief

Beruf: Kauffrau und Gastronomin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Café Hofgarten., 2801 Katzelsdorf, Hofgartenstr. 3/6. Geboren - Datum, Ort: 11. März 1971, Wels. Kinder: Maximilian (1992) und Moritz (1999). Eltern: Christine und Hermann. Hobbies: Aktivitäten mit meinen Kindern.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die dreijährige HBLA für Mode und Bekleidungstechnik in Linz, mit Abschluß für zwei Berufe: kaufmännische Angestellte und Schneiderin. 1988 bekam ich meinen ersten Job bei Canon Büromaschinen als Verkaufsrepräsentantin. 1991 übersiedelte ich nach Wien und begann erst einmal stundenweise mich für die Gastronomie zu interessieren. Ich begann im Service im Café LAX und kam über Tritsch-Tratsch bis zu Do&Co. 1994 ergab sich die Gelegenheit, etwas Eigenes zu eröffnen, das Kinder-Second-Hand- und Handarbeitsgeschäft im Einkaufszentrum Südstadt, Maria Enzersdorf. Nachdem 1996 mein mir sehr liebgewordenes Geschäft durch Brandstiftung zerstört worden war, begann ich mein Leben neu zu ordnen. 1997 kaufte ich mit Erspartem und einem schwer erkämpften Kredit das Grundstück mit Haus in Katzelsdorf, und im April 1997 eröffnete ich meine Café-Konditorei auf Nachsicht. Die Befähigungspfüfung für Hotel und Gastronomie absolvierte ich nachträglich, und zwar im Jahre 1998 mit Auszeichnung. Anschließend besuchte ich einen Barkeeperkurs im WIFI. Zur Zeit beschäftige ich zwei Mitarbeiterinnen und bin selbst sehr aktiv. Wir öffnen jeden Tag (364 Tage im Jahr) um acht Uhr und schließen um zwei Uhr nachts. Tagsüber gibt es eine kleine Karte und unsere Mehlspeisen (circa fünf verschiedene Torten und Strudel) sind hausgemacht. Unsere erlesenen Weine (46 Sorten) kommen aus Frankreich, Italien und den besten österreichischen Regionen. Ab 19 Uhr verwandelt sich unser Tagescafé in eine Coctailbar mit einer stimmungsvollen, gemütlichen „Wohnzimmer-Athmosphäre". 80 Prozent meiner Gäste kommen von Anfang an, und das freut mich besonders. Katzelsdorf ist ein wundervolles Pflaster mit viel Ambiente. Meine Einkäufe tätige ich vornehmlich bei uns im Ort, weil man mich als „Zugereiste" so gut aufgenommen hat.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich aus meinen Fehlern gelernt habe und sie komplett ummünzen konnte. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Ansehen, Unabhängigkeit und einfach ein gutes Gefühl. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** Seit dem ersten Tage der Eröffnung meines Lokals. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ja, meine Mutter, weil sie einfach die Ruhe in Person ist. Sie bespricht jedes Problem gelassen, mit dem Ziel, es positiv zu verändern. Mit ihren 55 Jahren bildet sie sich noch immer ständig weiter. Ich bewundere sie. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Der Druck, meine Kinder ernähren zu müssen! Außerdem konnte ich immer meine Persönlichkeit durch meine offene Art gut umsetzen und denke, auch das war wesentlich. **Erinnern Sie sich an eine Situation, in der Sie erfolgreich entschieden haben?** Ja, indem ich mein Grundstück von der Gemeinde nicht gemietet, wie es eigentlich geplant war, sondern mich durchgesetzt und gekauft habe. **Gab es eine Situation, in der Ihrer Mei-**

nung nach andere aufgegeben hätten? Ja, bei der Kreditsuche. Das war eine „Odyssee" zu 28 Banken! **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach der Höflichkeit, dem sicheren Auftreten, Ehrlichkeit, Flexibilität (zeitmäßig) und einem gepflegten Äußeren. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Ungefähr 14 Tage. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als Mitarbeiterin und Freundin. **Welchen Ratschlag haben Sie für die nächste Generation?** Wenn man nachts arbeitet, muß man gesundheitsbewußt leben. Man soll sich im Griff haben, sich selbst geißeln und wissen, wenn man genug hat, nicht unnötig trinken. **Ihr persönliches Ziel?** Mein Ziel ist das Geschäft weiterhin erfolgreich zu führen und eventuell noch eine Wohnung dazu zu kaufen oder anzubauen.

✱ Weissgärber Hermann H. Mag.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Amerika-Institut., 1010 Wien, Operngasse 4. Geboren - Datum, Ort: 4. November 1968, Wien. Eltern: Dr. Alfred und Mag. Margareta. Hobbies: Skifahren, Tontaubenschießen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1987 Einstieg in die Stiftung des Amerika-Institutes, 1991 Studium für Englisch und Geschichte an der Uni Wien, Abschluß mit Mag. phil. Verschiedenste Zertifikate aus Berkley, San Diego und Harvard und Übernahme der Leitung am Amerika-Institut für Spezialtrainings und Firmenschulungen, sowie Leiter des Finanzbereiches.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, in einem Bereich tätig zu sein, der persönliche Befriedigung mit wirtschaftlichem Erfolg verbindet. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil sich durch mein hohes Engagement, das aus meiner Freude an der Tätigkeit resultiert, im Berufsleben ein deutlich meßbares Wachstum im Unternehmen eingestellt hat. **Was genau macht Ihren Erfolg aus?** Ehrgeiz, enorme Flexibilität, Teamgeist und Fachwissen. **Welche Rolle spielt Ihre Familie für Ihr berufliches Vorwärtskommen?** Mein beruflicher Bereich war durch meine Eltern vorgegeben, das Interessensfeld wurde früh von ihnen gefördert: Ich erhielt von meinen Eltern jegliche Bildungsmöglichkeit. Ich selbst bin ledig, für mich wäre eine funktionierende Familie ein absolutes Positivum, weil ich neben der ehrgeizigen Firmenführung privaten Ausgleich brauche. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Eine Schwierigkeit ist, daß die Unternehmer der irrigen Ansicht sind, Sprachschulen müßten billig sein. Außerdem gibt es viele Mitbewerber, die die Branche in Verruf bringen, indem sie ohne Ausbildung Schulungen zu Billigstpreisen anbieten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich beschäftige derzeit fünf Mitarbeiter im Büro, die nach normalen Büroqualifikationen und guten Englischkenntnissen ausgesucht wurden. Außerdem arbeiten 80 Trainer bei mir, diese sollten eine pädagogische Ausbildung vorweisen können. Darüber hinaus stelle ich spezifische Anforderungen an sie, ich lege großen Wert darauf, daß die jeweiligen Trainer aus dem entsprechenden Berufskreis kommen, und somit Fachschulungen von tatsächlichen Fachkräften erfolgen. **Was bedeutet für Sie eine Niederlage?** Eine echte Niederlage ist der existenzbedrohende Verlust eines Geschäftsbereiches. Anfänglich habe ich Niederlagen sehr persönlich empfunden. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich reagiere schnell und analytisch. Aufgrund unserer vielen Geschäftsbereiche gelingt es uns meistens, sie durch Zuwachs in einem anderen Bereich auszugleichen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich bin ein sehr ausgeglichener Mensch, habe einen großen Freundeskreis und schöpfe die meiste Energie aus meinem Erfolg. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Sehr wichtig ist für mich die Anerkennung im Freundeskreis. Die schönste und wichtigste Anerkennung ist Anerkennung von den Kunden. **Ihre Vorbilder?** Meine Eltern, sie formten mich menschlich und akademisch. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Egal was man tut, man muß es gerne, hundertprozentig und ideenreich tun. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit diesem Unternehmen österreichweit die Nummer Eins werden, wir sind auf einem guten Weg dorthin. Weiters ist es mein Bestreben, das gute Betriebsklima, das bei uns herrscht, zu erhalten. **Anmerkungen zum Thema Erfolg?** Wenn jemand erfolgreich bleiben will, muß er sich in der heutigen Zeit unbedingt ständig fortbilden. Ich scheue in dieser Hinsicht weder Kosten noch Mühen. Wichtig ist aber, daß man sich bei dieser Weiterbildung auf wirklich renommierte Institutionen stützt.

✱ Weixelbraun Wilhelm KommR.

SPRINGER

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Johann Springer´s Erben., 1080 Wien, Josefsgasse 10. Geboren - Datum, Ort: 12. März 1926, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Margarethe Springer. Kinder: Christian Johann und Monika. Eltern: Ottilie und Wilhelm. Mitgliedschaften: NÖ Landesjagdverband. Hobbies: Ich habe die ganze Welt bejagt und besitze eine private Sammlung von Gewehren, die nur von uns hergestellt wurden, teilweise Sammlerstücke aus der Kaiserzeit. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten und Erfolge: Ehemaliger Bundesinnungsmeister der Büchsenmeister in Österreich. Goldmedaille der Weltausstellung in Brüssel. Mit Springerflinten wurden unzählige Preise bei Europa- und Staatsmeisterschaften wie zum Beispiel das Meisterschießen des Grafen Mitrovsky in Monte Carlo gewonnen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Die Ausgangssituation war denkbar schwierig. Als ich in der Nachkriegszeit in das Unternehmen als Werkmeister eingetreten bin, stand ich vor der Tatsache, daß die russische Besatzungsmacht unsere Geschäfte vollständig geplündert

hatte, und die Alliierten der Bevölkerung den Besitz von Waffen nicht zugestehen wollte. Von 1946 bis 47 schaffte ich es, mich bei der Jägerschaft zu etablieren und konnte somit die österreichische Jägerschaft mit den ersten „echten" Jagdwaffen der Nachkriegszeit beliefern. In weiterer Folge wandelte ich Liegenschaften in Barmittel um und konnte so die Firma neu aufbauen. Bis 1956 wurden Springerflinten in den firmeneigenen Werkstätten hergestellt. Danach wurden noch belgische Waffenteile in unseren Werkstätten der Endfertigung zugeführt, aber es zeichnete sich ab, daß die Firma sich in ein reines Handelsunternehmen wandeln wird. Heute bin ich in fünf Filialen für den technischen Bereich und für den Verkaufsbereich zuständig. Meine Frau Margarethe ist als Firmeninhaberin für den kaufmännischen Bereich zuständig. Wenn ich heute auf meine Karriere zurückblicke, kann ich sagen, daß ich mein Hobby zum Beruf gemacht habe. Es freut mich auch immer wieder, daß mir trotz der großen geschäftlichen Verantwortung, die mir obliegt, Zeit geblieben ist, meinem Hobby, der Jagd nachzugehen. So ist mittlerweile Namibia eine zweite Heimat für mich geworden. Mit besonderem Stolz erfüllt mich die Tatsache, daß unser Betrieb seit 1936 in Familienbesitz ist und nunmehr bereits die siebente Generation aktiv und mit großem Enthusiasmus in der Firma mitarbeitet. Vor kurzem wurde schon die achte Filiale in Krems/Donau im Einkaufscenter Bühl eröffnet, wo wir weitere vier Mitarbeiter beschäftigen, von insgesamt ungefähr 40.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist nicht nur finanzieller Art meßbar, sondern auch fachlicher Natur. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Wenn ich etwas plante, das beim Konsumenten keinen Anklang fand. Eine große Niederlage war die Herausgabe des Waffengesetzes, welches am 1. Juli 1997 in Kraft getreten ist. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrem Leben?** Sie bedeutet mir den Rückhalt, den man braucht. Meine Frau ist die Besitzerin der Firma und mein Sohn und meine Tochter arbeiten im Unternehmen mit. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, die Familie meiner Frau war immer Vorbild für mich, da sie den Beruf liebten und daraus ein Unternehmen aufbauten. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Die Mitarbeiter wissen, daß ich immer versucht habe, die Qualität in den Vordergrund zu stellen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Immer wieder mit dem Ehrgeiz, besser zu sein als die anderen. Das praktiziere ich bereits seit einigen Jahrzehnten mit gleichbleibendem Erfolg. **Was scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Es gab harte Kämpfe zwischen den „Grünen", den sogenannten Naturschützern und der Jägerschaft. Dadurch ist ein befremdendes Gehabe entstanden, welches mir persönlich nicht gefällt. **Wie leben Sie mit der Konkurrenz?** Eigentlich problemlos. **Wie sehen Sie Ihre Position in Ihrer Branche?** Wir sind trotz vieler Newcomer in der Branche führend geblieben. Wir exportieren auch nach Übersee und Rußland, in Österreich geht der Trend weg von der Waffe. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Wunsch aus meiner Jugend, Jagd in Afrika zu machen und die Firma zur größten in Österreich zu machen, holte ich meine Kraft und meinen Antrieb. Ich bin seitdem mindestens einmal jährlich in Afrika.

✱ Welzl Andreas Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Prokurist. Tätig bei: X-Soft GmbH., 1030 Wien, Modecenterstr. 14/Block A. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Martina. Kinder: Florian (1998) und Johannes (2000). Eltern: Gerhard und Inge. Hobbies: Sport und Konzertbesuche.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Der Werdegang meines Vaters motivierte mich, in diesem Bereich tätig zu werden. Die Technik interessierte mich immer, weil Informatik als Zukunftsbereich definiert wurde. So entschloß ich mich technische Informatik an der Technischen Universität in Wien zu studieren. **Waren Sie mit dem Studium zufrieden?** Am Anfang gab es Probleme mit Übungsmöglichkeiten, was uns dazu bewegte, auf die Straße zu gehen und zu protestieren. Nach einiger Zeit hat man uns neue Geräte angeschafft, der Aufstand hat gewirkt. Während des Studiums arbeitete ich nur in den Ferien und verwendete meine Energie, um mich wirtschaftlich auszubilden. Ich begann an der Wirtschaftsuniversität Wirtschaft zu studieren, wo ich allerdings nur Seminare besuchte, die ich für mich als notwendig betrachtete. Im Zuge der Vorbereitung meiner Diplomarbeit brachte mich mein Diplomberater in Kontakt mit einer EDV-Firma, dort begann ich zu arbeiten. Einige Kollegen, mit denen ich zusammen war, beabsichtigten, sich selbständig zu machen und haben mich eingeladen, gemeinsam ein Unternehmen aufzubauen. 1991 ist die Firma X-Soft Ges.m.b.H. entstanden. Die ersten Jahre waren, wie bei den meisten, wirtschaftlich hart und mit enormen Arbeitseinsatz verbunden. Es war für unsere Entwicklung wichtig, daß wir die ÖBB als einen langjährigen Kunden gewinnen konnten, was dadurch zu erklären ist, daß unser Dienstleistungsbereich auf größere Firmen abgestimmt ist. Der große Durchbruch kam 1997/1998. **Was waren dessen Ursachen?** Das Wachstum der Firma und damit verbundene bessere Organisation und Planung der Auslastung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Gestaltungsmöglichkeiten im beruflichen Bereich, Anerkennung der vollbrachten Leistungen sowie damit verbundene finanzielle Sicherheit. **Wie lautet Ihr Schlüssel zu Erfolg?** Das analytische Denken, fundierte Ausbildung, Konsequenz und Hartnäckigkeit im Verfolgen der Ziele. Man muß bereit sein, mehrere Anläufe zu unternehmen, bis man den richtigen Weg findet. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Im ersten Moment trifft es einen, aber man muß sich überlegen, was unternommen werden muß, um die eingetretene unangenehme Situation zu verbessern. Nach der Analyse sucht man den strategischen Weg. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Das ist ein Ruhepol nach einem oft hektischen Alltag, welcher das Gefühl der Geborgenheit vermittelt, obwohl die kleinen Kinder eine gewisse Herausforderung bedeuten. Die Familie ist für mich sehr wichtig, und ich kann mir meine Existenz alleine nicht vorstellen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Pflichtbewußtsein und aus dem Sport, wo mir meine persönlichen Erfolgserlebnisse viel bedeuten. **Ihre Ziele?** Ich möchte mich im Projektmanagement und in der Mitarbeiterführung weiterentwickeln können, um imstande zu sein noch größere Projekte zu verwirklichen.

✱ Wenighofer August Ing.

● Steckbrief

Beruf: Hochbauingenieur. Funktion: Berufsschuldirektor. Tätig bei: Landesberufsschule für Tischler, Zimmerer, Faßbinder und Fertighausbauer., 3380 Pöchlarn, Plesserstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 22. Juni 1948, Purgstall. Familienstand: Verheiratet mit Gabriela. Kinder: Werner (1977) und Gregor (1979). Eltern: August und Theresia. Schöpferische Akte: Mitautor des Fachbuches „Fachkunde für Zimmerer I-III", ÖBV. Ehrungen: Ernennung zum Oberschulrat. Hobbies: Fotografieren, Lesen, Klassische Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Stellvertreter des Vorsitzenden des Pfarrkirchenrates der römisch-katholischen Pfarre Purgstall, Vereinsvorsitzender des Fotoclubs Helios, Purgstall.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volks- und Hauptschule in Purgstall, absolvierte ich eine Zimmererlehre, die ich 1965 abschloß. Bei derselben Firma verbrachte ich noch weitere zwei Jahre als Facharbeiter und besuchte gleichzeitig, in den Wintermonaten, die Bauhandwerkerschule in Wien, um mich weiterzubilden. 1968 legte ich den Präsenzdienst ab, und begann in einem Architekturbüro zu arbeiten. Parallel dazu besuchte ich die fünfjährige HTL-Abendschule für Berufstätige, in Wien, und schloß diese 1973 mit der Matura ab. Noch im gleichen Jahr bewarb ich mich als Berufsschullehrer an der Landesberufsschule, in Pöchlarn, im Bereich Zimmerei. Was meine diesbezügliche Ausbildung betraf, so legte ich 1976 die Lehramtsprüfung für FGRII (Fachgruppe), theoretischer Unterricht für Zimmerer, ab. 1991 wurde ich zum Berufsschuldirektor und zum Pädagogischen Leiter des Schülerheimes in Pöchlarn ernannt. Im Zeitraum von 1978 bis 1991 war ich auch in der Personalvertretung, auf Schul- und Landesebene tätig, und begann gleichzeitig als Vortragender in der Erwachsenenbildung, für den Fachlehrgang über die „Ausführung von Holzstiegen und Holzgeländer" im WIFI St. Pölten, zu unterrichten. Ab 1988 wirkte ich bei der Erstellung eines Computerprogrammes betreffend der Zimmerei mit. Zusätzlich zu meinem beruflichen Alltag war ich auch noch für die Seminarleitung von verschiedenen Weiterbildungsseminaren an der LBS Pöchlarn verantwortlich. Über die Geschichte der Schule wäre zu sagen, daß diese schon seit über 40 Jahren besteht und im Laufe der letzten Jahrzehnte immer weiter vergrößert wurde, so daß sie derzeit über 19 Stammklassenräume, fünf Handwerkstättenräume, eine Maschinenhalle und verschiedene sportliche, technische und administrative Einrichtungen verfügt. Die Ausbildung der Lehrlinge erfolgt in den Berufen Tischler, Zimmerer, Faßbinder und Fertighausbau. Es sind laufend ca. 500 Schüler (25 weibliche) in Ausbildung, und zum jetzigen Zeitpunkt 58 Lehrkräfte (acht weibliche Lehrkräfte) angestellt. Ich möchte erwähnen, daß wir seit 1983 eine einjährige Meisterschule für Tischler führen, die von meinem Stellvertreter Ing. Erich Drabek geleitet wird. Die Berufsschule bildet alle Lehrlinge, der oben genannten Berufe von ganz Niederösterreich aus, wobei die dreijährige Lehre erfordert, daß diese jeweils zehn Wochen, einmal jährlich, die Schule besuchen und dabei auch im angeschlossenen Schülerheim untergebracht sind. Die wirtschaftliche Leitung dieses Schülerheims obliegt der Handelskammer Niederösterreich, und die pädagogische Leitung untersteht mir. Derzeit wird das Heim völlig neu gebaut, so daß wir bald eine Kapazität von 400 Betten zur Verfügung haben werden. Auch auf dem Stand der Computertechnik sind wir bestens ausgerüstet. Landes- und Bundeslehrlingswettbewerbe für die Lehrberufe Tischler und Zimmerer, Beteiligungen an Berufsinformationsmessen und Ausstellungen, gehören ebenso zu unserem Aufgabenbereich, wie das Abhalten von verschiedenen Fachvorträgen über aktuelle Techniken in den Holzberufen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich in meinem Umfeld anerkannt bin und geschätzt werde, und auch als Berater und Wegweiser unserer schulischen Entwicklung dienen kann, dann ist das für mich Erfolg. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich stehe meinen Mitarbeitern jederzeit für ein Gespräch zur Verfügung um Vorschläge, Anregungen und Kritik entgegenzunehmen. Auch meine meine Einsatzbereitschaft ist, was meine beruflichen Verpflichtungen betrifft, sehr groß. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich kann meine guten Managementfähigkeiten optimal in meinen Beruf einbringen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Schon während meiner eigenen Berufsschulzeit habe ich mich entschieden, den Beruf des Berufsschullehrers anzustreben. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, das habe ich im Laufe der Jahre angestrebt. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, ich finde bei ihr großes Verständnis. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein Erstgespräch wird mit dem Kandidaten meinerseits geführt. Die endgültige Entscheidung wird aber vom Landesschulrat für Niederösterreich getroffen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Wir sehen uns als ein erfolgreiches Team. **Spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, das steht außer Frage. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ein gutes Umfeld und gute Rahmenbedingungen ermöglichen den Lehrern ein optimales Unterrichten. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, von Schülern, Lehrern und der öffentlichen Hand. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Ja, ich lerne aus solchen Erfahrungen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Vorwiegend aus der Familie und aus meinem Hobby, der Fotografie. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Daß die Schule keinen Stillstand erlebt, sondern daß wir auch hier mit der Technik Schritt halten und somit der Wirtschaft, durch eine gute Ausbildung unserer Schulabgänger, einen großen Dienst erweisen können. **Ihr Lebensmotto?** Durch meinen Beruf finde ich Erfüllung und dadurch Zufriedenheit in meinem Leben. **Haben Sie Vorbilder?** Mein ehemaliger Berufsschullehrer aus Krems, Walter Wiesbauer, der auch stellvertretender Leiter dieser Schule war. Er diente mir als Vorbild während meines gesamten beruflichen Werdegangs. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Auf eine gute pädagogische und fachliche Ausbildung achten. Fleiß und Geradlinigkeit als Grundlage ethischer Berufswerte einbringen.

✱ Weninger Günter

● Steckbrief

Beruf: Fleischermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Leopold Eder KG Inhaber Weninger., 1100 Wien, Herzgasse 7. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1964, Wien. Eltern: Günter und Hannelore.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Großvater hat mit seinem Bruder das Unternehmen gegründet (die Firma existiert seit

über 100 Jahren), und hat mir alles beigebracht, um den Beruf des Fleischermeisters, als einen erstrebenswerten Beruf anzusehen. Schon mit sechs Jahren half ich meinem Großvater beim Verpacken und bei vielen anderen Tätigkeiten, welche notwendig sind, um eine Fleischerei ordentlich führen zu können. Daher ist es leicht verständlich, daß mir diese von meinem Großvater beigebrachte Freude zum Beruf, die Wahl meines Berufs sehr erleichterte, da es für mich immer klar war, daß ich den Familienbetrieb einmal übernehmen werde. Unsere Kunden wissen, daß wir keine Großmästerei, sondern ein Betrieb sind, der weiß woher das Fleisch kommt, und daß wir nur zertifizierte Top-Produkte anbieten.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist das Erreichen von persönlichen und unternehmerischen Zielen. Allein ist man niemand. Erfolg allein zu erreichen, ist in meiner Branche nicht möglich. Entweder hat man eine Partnerin, welche mit einem durch „Dick und Dünn" geht, oder man hat das Glück, daß die Eltern im Betrieb mitarbeiten. Mit Fremdpersonal kann man heute keine Fleischerei erfolgreich führen, zuviele Kosten belasten das Unternehmen. Ich habe das Glück, daß meine Mutter direkt im Betrieb mitarbeitet, und daß meine Lebensgefährtin mir immer wieder aushilft. Auch mein Schwager, ein Tischlermeister, hilft mir immer wenn Not am Mann ist. Menschen, welche nur aus finanziellen Gründen arbeiten, haben nicht den Einsatzwillen, den Familienmitglieder aufbringen. Dem Einsatz meiner Familie ist es zu verdanken, daß ich den Kunden beste Qualität von gesunden Tieren anbieten kann. Wir haben Bauern, die schon seit Jahrzehnten unseren Betrieb beliefern, und ich weiß welches Futter die Tiere erhalten, wie sie aufwachsen und wie sie zu mir kommen. Wir sind in unserem Bezirk das letzte Unternehmen des fleischverarbeitenden und -produzierenden Gewerbes. **Wie erkennen Sie Chancen, und wie nutzen Sie diese?** Wir sind jetzt mitten im Fleischskandal (Beginn 2001), und es ist jetzt unsere einzige Chance, die Kunden aufzuklären und auf die hohe Qualität unserer Produkte hinzuweisen. **Glauben Sie, ist Originalität oder Imitation besser?** Die gesunde Mischung bringt den erwünschten Erfolg. Wenn ich mich zum Beispiel der AMA anschließe, imitiere ich den Versuch, etwas zu präsentieren, daß trotz des großen Aufwandes niemals lückenlos überwacht werden kann. Sich dieser Vereinigung anzuschließen verursacht große Kosten und bringt leider nicht das gewünschte Ergebnis. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** In meinem Gewerbe wird es immer schwerer Mitarbeiter zu bekommen. Die Österreicher wollen nicht mehr bei Kälte und überdurchschnittlichem Einsatz ihr Geld verdienen. Kein Mensch fragt nach wie ein Mittagessen auf den Tisch kommt. Man findet auch nur schwer qualifiziertes Fachpersonal. Ich bin froh, daß ich meine Mitarbeiter habe, von denen ich weiß, daß ich mich auf sie verlassen kann. **Was möchten Sie noch erreichen?** Daß meine Produktpalette in aller Munde ist. Ich bin stolz, daß zum Beispiel Peter Rabel in seinem Stammrestaurant nach meinen Produkten fragt. Ich möchte auch, daß die Restaurantbesitzer erkennen, wie wichtig es ist, nicht nur billig, sondern qualitätsbewußt einzukaufen. Ich selbst möchte mein Unternehmen so gut wie möglich und solange als möglich weiterführen und glücklich in meiner Beziehung sein. **Spielten Niederlagen in Ihrem Leben eine Rolle?** Niederlagen spielen immer eine Rolle. Das wichtigste ist, daraus zu lernen, um neue Niederlagen zu verhindern. **Können Sie einen Ratschlag für Erfolg weitergeben?** Totaler Einsatz ist etwas, auf das es ankommt. Immer besser werden zu wollen, und die Bereitschaft sich immer über neue Möglichkeiten zu informieren. Ehrlich zu den Kunden und zu sich selbst zu sein, dann kann man es schaffen.

✶ Werner Karl-Heinz

● Steckbrief

Beruf: Techniker und Unternehmensberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: BDC Consulting Group International., 1220 Wien, Portheimgasse 52. Geboren - Datum, Ort: 22. November 1951, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Edith. Eltern: Robert und Theresia. Hobbies: Golf, Tennis und Segeln. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der Kuhnke Automation GmbH.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da ich mich für Technik interessiert hatte, absolvierte ich die HTL-Fachrichtung Elektrotechnik, und begann nach der Matura als Techniker bei der Firma Siemens in der Elektroakustik, und hatte dann die Möglichkeit, Elektrotechnik in der Praxis umzusetzen, indem ich drei Jahre als Tontechniker in der Wiener Stadthalle beschäftigt war. Das war eine Tätigkeit, die mir Spaß machte, jedoch einen enormen Arbeitseinsatz verlangte. Ich wechselte dann in den Außendienst, zu Meß- und Regeltechnik der Firma Pröbst, war während dieser dreiundhalb Jahre in ganz Österreich unterwegs, lernte Menschen kennen und konnte etwas bewegen. Mein Ziel war jedoch in den Verkauf zu gehen, und dies konnte ich 1978 bei der französischen Firma Telemecanique. Hier handelte es sich um sehr langfristige Projekte (bis zu maximal fünf Jahre), wofür viel Geduld nötig war. Es war allerdings ein Bereich, der mich sehr interessierte. Um die Produkt- und Vertriebsleitung für den Bereich Gebäudetechnik übernehmen zu können, lernte ich innerhalb eines Jahres Französisch und war einige Zeit in Frankreich im Werk, um dieses, beziehungsweise die entsprechenden Ansprechpartner kennenzulernen. Ich war insgesamt zwölf Jahre mit sehr guten Erfolgen bei der Firma, wechselte jedoch 1990 zur Austria-Telecom als Exportleiter der Netztechnik, und wurde dann von der Firma Merlin Gerin abgeworben, um dort das Marketing aufzubauen. Merlin Gerin fusionierte dann mit Telemecanique, und ich übernahm nach zwei Jahren bei einer neuerlichen Umstrukturierung die Verkaufsleitung. Infolge des häufigen Führungswechsels verließ ich 1995 die Firma und arbeitete ein Jahr bei der japanischen Firma Omron, als Businessmanager. Nachdem hier ebenfalls gravierende Umstrukturierungen erfolgten, machte ich mich 1996 im Unternehmensberatungsbereich selbständig und übernahm 1998 zusätzlich die Geschäftsführung der Firma Kuhnke, wo ich diese umstrukturierte und positive Ergebnisse erzielte.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Erfolg habe ich dann, wenn ich erreiche, was ich mir vornehme. Das betrifft sowohl den privaten als auch den beruflichen Bereich. Ich setze mir immer Ziele, war nie zufrieden damit, was ich tat, beziehungsweise wußte, suchte mir immer Herausforderungen

und investierte sehr viel Zeit für meine Ausbildung. So besuchte ich neben meiner Berufstätigkeit die Wirtschaftsuniversität, es gab aber leider damals aus zeitlichen Gründen für mich keine Möglichkeit des Studiumsabschlusses. Für mich ist wichtig, Visionen zu haben. Meine Ziele sind immer sehr hochgestellt und mit zunehmendem Alter auch zeitlich befristet. Man muß die Fähigkeit haben, Chancen zu ergreifen, das heißt sich für etwas zu entscheiden und dies dann konsequent mit entsprechendem Selbstvertrauen durchzuführen. Viele Dinge, die zur Routine werden, langweilen mich, ich will immer wieder mit Neuem konfrontiert werden. Dabei ist für mich wichtig, meine Aufgaben bestmöglich zu erledigen. Mir wurde nie etwas geschenkt, ich mußte mir meinen Erfolg verdienen, und habe nie aufgegeben. Ein solider Aufbau des Erfolgs ist wichtig, schneller Erfolg ist in der heutigen Zeit gefährlich. So die Freundschaft langsam aufgebaut wird, soll auch der Erfolg langfristig aufgebaut werden. Es gehört Vertrauen und Ausdauer dazu. Viele kleine Dinge bringen regelmäßigen Erfolg. Man kann Vieles lernen und ausfeilen, aber zum Umgang mit den Kunden muß man auf Menschen offen zugehen, den anderen zuhören, lassen und selbst lernen zuzuhören. Erfolgreich ist man dann, wenn man viele Leute kennt und viele Leute einen kennen, darum bemühe ich mich. Man kann im Berufsleben keinen Erfolg haben, wenn man sich privat zurückzieht. Ich machte sehr häufig Kunden zu Freunden, indem ich sie zu mir nach Hause einlud. **Nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich für die Zusammenarbeit mit Personen?** Da ich alleine nichts bewegen kann, brauche ich Mitarbeiter. Für mich ist ein Mitarbeiter das Kapital der Firma. Das bedeutet in meinen Augen, daß ich nicht der hierarchische Vorgesetzte bin, sondern wir arbeiten im Team, denn von oben nach unten geht gar nichts. Wichtig ist das offene Gespräch, dadurch wird das harmonische Gefüge des Teams verstärkt. Neben den beruflichen sind die persönlichen und menschlichen Faktoren der Mitarbeiter wesentlich. Dies lernte ich bei den Franzosen. **Brauchen Sie Anerkennung?** Man braucht sie als Bestätigung, darf jedoch nicht darauf warten; es gibt wenige Leute, die sie aussprechen. Wichtig ist auch, die eigene Leistung selbst anzuerkennen. **Was ist Ihre persönliche Zielsetzung?** Ich möchte in England und später in Amerika eine Beraterfirma gründen.

✶ Werny Manuela

● Steckbrief

Beruf: Personalmanager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Globe Personalservice GmbH., 1070 Wien, Ahornergasse 5/DG/Top 19. Geboren - Datum, Ort: 26. Februar 1972, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Frank. Eltern: Franz Bräuer. Hobbies: Kochen, Feste organisieren, Snowboarden, Mountainbike fahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Der erste wesentliche Schritt erfolgte in der Maturaklasse der HBLA, als ich schon während des Schuljahres zu arbeiten begann. Ich versuchte mein Glück im Strukturvertrieb und verkaufte Pensionsversicherungen im privaten Bereich. Mein offenes Wesen und mein Geschick mit Menschen umzugehen, halfen mir sehr weiter. Nachdem ich die Matura erfolgreich bestand, war ich noch fünf Jahre im Strukturvertrieb tätig. In dieser oft sehr schwierigen Zeit konnte ich jedoch eine sehr gute und intensive Ausbildung genießen. Doch allmählich ließ das Österreichgeschäft nach und ich entschloß mich meine zukünftigen Aufgaben in der Kommerzkundenbetreuung einer Versicherung zu suchen. Dort arbeitete ich im Firmenkundenbereich mit einer Bank für ihre Filialen Wien und Wien Süd zusammen. Das Bewerten von Unternehmen, Gewerbeversicherungen und die Motivation der Bankbediensteten war eine so interessante Tätigkeit, daß ich zusätzlich motiviert wurde einen Lehrgang für Werbung und Verkauf an der Wirtschaftsuniversität Wien zu absolvieren. Zuvor wäre ein Studium für mich aufgrund der vielen theoriebezogenen Studienjahre nie in Frage gekommen, da ich mich als praxisnahen, zielorientierten Menschen sehe und ein Studium zu lange gedauert hätte. Nach meiner Ausbildung an der Wiener Universität, wollte ich mich beruflich umorientieren, und kam per Zufall zur Personalbereitstellung. Eine Bekannte, die in diesem Bereich arbeitete bot mir eine freie Stelle für die Bereiche Verkauf und Personalrekrutierung an. Ich gründete mit zwei Kolleginnen eine neue Filiale, die sehr erfolgreich war. Gerade durch diesen Erfolg wurde mir nach zweieinhalb Jahren die Chance geboten, Geschäftsführerin bei der Firma Globe Personalservice GmbH zu werden. Die Möglichkeit, ein Unternehmen in den Markt einzuführen und es zu gestalten war der Reiz des Risikos. Da 850 Mitbewerber in dieser Branche eine große Herausforderung darstellen, spezialisierten wir uns im kaufmännischen Bereich, für die Bereitstellung und spätere Übernahme von Arbeitsuchenden in Dauerpositionen. Wir wollen keine Massenabfertigungen, sondern wir leben eine sehr persönliche, qualitative hohe und einfühlsame Kunden- und Bewerberbetreuung.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Für mich war es immer wichtig, meine Ziele, auch die, die auf großen äußeren Widerstand stießen, zu erreichen. Auch wenn die Menschen meines Umfeld mich nicht verstanden und mir immer wieder abrieten meinen Weg fortzuführen, wußte ich, daß ich allein meine Schritte zu lenken hatte. Ich hatte schon mit 18 Jahren die klare Vision, wie ich eines Tages mein Leben führen werden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Grundsätzlich ja, obwohl ich manchmal nicht mehr wußte wie ich mein Ziel erreichen könne. Da ich mich aber weder von Bedrohungen noch vor großen finanziellen Problemen abhalten ließ, mein Ziel weiterzuverfolgen, schaffte ich es. Ausschlaggebend hierfür war, wie mein Mentor schon vor Jahren erkannte, meine große Energie und meine Gabe, diese Energie auf andere Personen zu übertragen. Mein Selbstbewußtsein und der Wunsch, mit Mut allen Situationen gegenüber zu treten, half mir, auch Teilerfolge als große Siege zu feiern. **Wie lösten Sie besonders schwierige Situationen?** Not macht erfinderisch und jeder Mensch findet für seine Probleme Lösungen. Man muß es sich nur zutrauen. Firmeninterne Mitarbeiterprobleme, die man als Vorgesetzter wahrnimmt, sind nur mittels Feingefühl zu lösen. Rasche Entscheidungsfähigkeit löst schwierige Situationen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Leider ist der Image der Branche teilweise noch immer negativ behaftet. Manche schwarzen Schafe nützen unsere kollektivvertragslose Situation aus, um sich zu bereichern. Sie zahlen den Bewerbern nur Mindestgehälter, stellen den Kunden aber Rechnungen, die überdimensional hoch sind und die nicht nach den Gehältern der Bewerber bemessen sind. Ich orientiere mich jedoch nicht an den Mitbewerbern und unsere Kunden wissen unsere Firmenpolitik zu schätzen. **Welche Empfehlung für Erfolg können Sie weitergeben?** Sehr wichtig ist die eigene Sinnbefragung des Erfolgs (wie sehe ich den Erfolg, was ist für mich Erfolg, welche Möglichkeiten habe ich?). Dann sind Zwischenschritte zu überlegen (wie weit bin ich, wie erleichtere ich mir

die nächste Zieletappe?). Die Nachteile wie Freizeiteinbußen oder Einbußen in familiären Bereichen sind natürlich miteinzuberechnen.

✱ Wersonig Markus Dipl.-HTL-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Leitender Angestellter. Funktion: Prokurist. Tätig bei: Interservice - Abfallentsorgung, registrierte GenossenschaftmbH., 1150 Wien, Palmgasse 3. Geboren - Datum, Ort: 2. Dezember 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Astrid. Kinder: Viktoria (1992) und Mathias (1996). Eltern: Dr. Friederike und Dipl.-Kfm. Gottfried. Hobbies: Basteln, Skifahren, Aktivitäten mit der Familie, Modellhubschrauber.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierten Klasse Gymnasium trat ich in die HTL für Kunststofftechnik ein, welche ich mit gutem Erfolg absolvierte. Nach dem Ableisten meines Präsenzdienstes kam ich zu einer Firma, die sich mit Kunststoffverarbeitung beschäftigte, wo ich alles von der Pike an lernte, und mich vom Schichtleiter über Abteilungsleiter bis zum Produktionsleiter und Betriebsleiterstellvertreter hocharbeitete, und für 70 Mitarbeiter und ca. 20 Millionen Einkaufsvolumen verantwortlich war. Dort stellte ich fest, daß meine Stärke unter anderem in der Umsetzung von Ideen, bzw. in der Praxis liegt. Parallel arbeitete ich zu dieser Zeit auch für die UNIDO als Lehrbeauftragter. Als ich keine Chance für meine weitere Entwicklung sah, wechselte ich in die Skibranche, wo ich von 1990-92 tätig war. Ich war für die Qualität der Produkte und für die Umsetzung der QS-Politik verantwortlich, und erarbeitete technische Lösungen, weltweit vor Ort bei den Kunden. Diese Tätigkeit war mit vielen Reisen verbunden, was mein Privatleben sehr beeinträchtigte. Ich entschloß mich, diese Tätigkeit zu beenden und über ein kurzes Intermezzo bei der Firma Ovotherm, wo ich mit der Betriebsleitung eines kunststoffverarbeitenden Betriebs beauftragt wurde, kam ich zur ARA (Altstoff Recycling Austria), wo ich von 1993-96 im Bereich Technik, Qualitätsmanagement und Systemintegration tätig war. Seit 1997 bin ich Prokurist und Geschäftsführer der Interservice.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Einen Zustand, an Erfolgen reich zu sein. Erfolg bedeutet für mich, Akzeptanz meiner Persönlichkeit durch mein Umfeld. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Gabe, Theorie und Praxis zu verbinden, und meine Kreativität. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als freundschaftlich und kollegial. Mir ist wichtig, daß meine Mitarbeiter frei agieren können, und daß wir uns gegenseitig auf uns verlassen können. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich halte viel von Gesprächen im Freundeskreis, bin mir aber bewußt, daß man sich nur mit eigener Kraft aus einer Niederlage befreien kann. **Welche Rolle spielt Ihre Familie?** Meine Familie hat einen sehr hohen Stellenwert in meinem Leben. Ich bin bestrebt, in der Früh mit meiner Familie zu frühstücken, um den Tag positiv zu beginnen und zu wissen, füreinander da zu sein. Das Wochenende gehört der Familie, das ist die Zeit für gemeinsame Aktivitäten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die von meinen Freunden und der Familie. Es ist für mich befriedigend zu wissen, daß man besser als andere ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Im Beruf weiterhin so erfolgreich zu sein und das Leben mehr zu genießen.

✱ Weteschnik Karl

● Steckbrief

Beruf: Juwelier. Funktion: Miteigentümer. Tätig bei: Juwelier Weteschnik., 2301 Groß-Enzersdorf, Rathausstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 3. März 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Melitta. Kinder: Sabine und Karl. Eltern: Anna und Karl. Mitgliedschaften: Verein für Stadtmarketing, Who ist Who Club. Hobbies: Computer, Sport. Sonstige Tätigkeiten: Selbständiger Juwelenfasser.

„Eine gute Mundpropaganda ist wesentlich, sie erhält man nur durch qualitativ hochwertige Arbeit."

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da mein Vater selbständiger Juwelier war und ich sozusagen mit dem Geschäft aufgewachsen bin, absolvierte ich nach Beendigung des polytechnischen Lehrgangs bei meinem Vater die Lehre zum Juwelenfasser. Ich lernte sehr viel bei ihm und verblieb zunächst in der Werkstatt meines Vaters, arbeitete jedoch bald als selbständiger Juwelenfasser und eröffnete 1993 zusätzlich gemeinsam mit meinem Vater und meiner Schwester Dagmar, die Goldschmiedin ist, ein Juweliergeschäft in Groß-Enzersdorf.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn sowohl meine Kunden als auch ich mit meiner Arbeit zufrieden sind. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sehr hohe Fachkenntnisse, Kreativität und handwerkliches Geschick. Wobei alle drei Fähigkeiten vorhanden sein müssen um in diesem Beruf erfolgreich sein zu können. Ein wesentlicher Faktor ist Geduld, das heißt mit viel Ruhe und Ausdauer zu arbeiten, da dieser Beruf Präzisionsarbeit ist, wozu auch gutes Sehvermögen gehört. Dazu kommt noch der entsprechende Umgang mit den Kunden. Es ist wichtig mit Aufmerksamkeit und Einfühlungsvermögen über ihre Wünsche zu sprechen, sie über die Machbarkeit bzw. Nichtmachbarkeit von Arbeiten verständlich aufzuklären, und auch mein eigenes Interesse an der Arbeit zu vermitteln. Dazu gehört noch die Aufklärung über den Umgang mit Schmuck und die Einhaltung von versprochenen Terminen. Eine gute Mundpropaganda ist wesentlich, sie erhält man nur durch qualitativ hochwertige Arbeit. All das würde jedoch nicht ausreichen, wenn ich nicht mit so großer Freude bei meiner Arbeit wäre. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja, sie ist die Bestätigung für meine Arbeit und ich erhalte sie sowohl von Fachleuten als auch von Kunden. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Eine sehr große, da meine Frau viel Verständnis für den großen Zeiteinsatz aufbringt. **Wo holen Sie sich Rat?** Bei Menschen die fachlich gut und mir sympathisch sind. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Ja, da ich in einer Gemeinschaftswerkstatt arbeite, ist gutes Verständnis untereinander wesentlich. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich versuche sie positiv zu sehen und daraus zu lernen, analysiere die Situation und gehe dann sachlich überlegt an die Lösung. **Haben Sie Vorbilder?** Meinen Vater, er ist sehr gut in seinem Beruf und ein großer Perfektionist.

✱ Weyer Michael Ing.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: WMS- Metallsysteme Handelsges.m.b.H; rostfrei Metallbau Eckhardt GesmbH., 2294 Groissenbrunn 60; 1160 Wien, Kirchstetterngasse 7-9. Geboren - Datum, Ort: 5. August 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Carina (1993) und Julia (1995). Eltern: Rudolf und Franziska. Hobbies: Golf, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich erkannte früh mein Interesse für die Technik, und entschloß mich für die berufsbildende HTL für Hochbau. Nach meinem Schulabschluß arbeitete ich als Bauleiter in einem Architekturbüro und in einem Metallbauunternehmen, in dem ich durch meine Arbeit in nationalen und internationalen Großprojekten zum Bereichsleiter avancierte. Als ich feststellte, daß es keine Perspektiven für meine Entwicklung gab, trennte ich mich vom Unternehmen und wagte den Schritt in die Selbständigkeit. Wir betreuen bedeutende Projekte, wie zum Beispiel die Flughäfen in München, Nürnberg und den Milleniumstower in Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Erreichung meiner Zielsetzung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das Gefühl für Situationen, Menschenkenntnis, Einschätzung der Umwelt und der Menschen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil es mir gelungen ist, meinen Weg erfolgreich zu beschreiten und im Einklang mit meinen Mitarbeitern, immer weiter zu kommen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1997, als ich den Schritt in die Selbständigkeit wagte. **Was ist Ihnen bei der Selbständigkeit wichtig?** Die Unabhängigkeit, Entscheidungsfreiheit, die Möglichkeit schneller und zielgerichteter reagieren zu können und kürzere Wege zum gesteckten Ziel zu beschreiten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Feedback von Architekten, von Klienten und von Mitarbeitern, was sich in einem guten Verhältnis mit ihnen ausdrückt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Entscheidungszyklen dauern viel zu lang, und die Ausführungsphase ist viel zu kurz, was unsere Arbeit nicht leichter macht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Daß meine Kinder glücklich werden, unsere Firma und die Familie gut abgesichert sind, sodaß wir zuversichtlich in die Zukunft schauen können.

✱ Widhalm Christian

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Uti´s Kochtopf - Christian Widhalm., 2345 Brunn am Gebirge, Leopold Gattringerstraße 66. Geboren - Datum, Ort: 23. Mai 1967, Wien. Eltern: Odette und Otto. Hobbies: Skifahren, Radfahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: „Griechenland" Speisen- und Delikatessenhandlung in 1238 Wien-Mauer, Geßlgasse 6.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Fremdenverkehrsschule, schloß ich diese 1986 mit Matura ab, und ging eine Saison als Koch nach Kitzbühel. 1988 begann ich als Flugbegleiter bei der Austrian Airlines, und blieb vier Jahre. Danach war ich ein halbes Jahr allein mit dem Rad in Alaska unterwegs. 1993 arbeitete ich als Rezeptionist im Hotel Reichshof, 1994 begann ich parallel dazu für zwei Jahre 20 Wochenstunden, auch als Rezeptionist in der Pension Schönbrunn, und nebenbei war ich schon selbständig tätig. Ich baute ein Cateringunternehmen auf. Zu diesem Zweck hatte ich am Neufelder See die Kantine des Jachtclubs gemietet und geführt, und von dort aus Speisen ausgeliefert. 1997 mietete ich dieses Lokal in Brunn am Gebirge, übersiedelte mit dem Catering hierher und betrieb in diesem Jahr noch den letzten Sommer die Jachtclub-Kantine. Wir produzieren Brötchen, kalte und warme Buffets (von zehn bis 300 Personen) in den Variationen: bodenständig, mediteran und exklusiv, Steh-Häppchen und Desserts. Unsere Produkte werden angeliefert und wir stellen Getränke, Geschirr, Stehtische und Servierpersonal zur Verfügung. Man kann bei uns auch direkt Brötchen, ausgewählten Käse und Wein, sowie einige warme Speisen konsumieren, oder mitnehmen. Im Dezember 2000 übernahm ich ein gut eingeführtes, griechisches Spezialitätengeschäft in Mauer, wo ich mediterane Salate, griechische Vorspeisen, warme Speisen, frischen Fisch und frisches Lammfleisch anbiete. In diesem Lokal beschäftige ich eine Mitarbeiterin, da wir nur freitags und samstags geöffnet haben. Insgesamt habe ich drei Mitarbeiter.

> „Ein Mitarbeiter muß kompetent, zuverlässig, offen, freundlich, ehrlich und humorvoll sein."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönliche Befriedigung und Selbstverwirklichung, aber auch meine Kunden zufrieden stellen zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Anfangs nicht aufzugeben und mein Angebot nach den Bedürfnissen der Kunden auszurichten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich meine Ideen umsetzen konnte und sie sich bezahlt machen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Frühjahr 2000, da war die Auftragslage schon so, daß auch etwas übrig blieb. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mit dem Cateringbetrieb nach Brunn am Gebirge zu ziehen, wo es für die Kunden die Möglichkeit gibt, die Produktionsstätte auch kennen zu lernen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Die ersten zwei Jahre waren recht hart. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Daß einige Leute nicht bereit sind, einen fairen Preis für qualitativ hochwertiges, immer frisches Essen zu bezahlen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein Mitarbeiter muß kompetent, zuverlässig, offen, freundlich, ehrlich und humorvoll sein. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als eher ruhiger, viel arbeitender und kollegialer Vorgesetzter.

Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? An einer Idee festhalten, bis sich in absehbarer Zeit Erfolg einstellt, andernfalls rasch davon abgehen.

Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Kontinuierliche Auslastung, bei gleichem, oder sogar geringerem Arbeitsaufwand.

✱ Widhalm Herta

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Herta's Kunststube., 2285 Leopoldsdorf i/M, Hauptstraße 27. Geboren - Datum, Ort: 23. November 1954, Leopoldsdorf. Eltern: Margarete und Rudolf. Mitgliedschaften: Kassiererin im Turnverein/Leopoldsdorf, Fachgruppenführerin für Kunstgewerbe für den Bezirk Gänserndorf. Hobbies: Gartenarbeit, Radfahren, Motorradfahren, Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Schuhverkäuferlehre in Leopoldsdorf, blieb ich noch vier Jahre in diesem Unternehmen. 1976 lernte ich um, und war zwölf Jahre in einem Einrichtungshaus im Verkauf. In diesen Jahren entdeckte ich meine Liebe zum Dekorieren, aber auch zum Kunsthandwerk. Im April 1989 machte ich mein Hobby zum Beruf und eröffnete meine Kunststube in Leopoldsdorf. Ich erzeuge Dekorationen für verschiedenste Anlässe und montiere sie auch selbst. Der Hauptbereich sind Sonderanfertigungen, ich mache Hausbesuche, messe aus, fertige im angrenzenden Werkstattraum, oder manchmal auch beim Kunden. Es sind Gestecke, Wanddekorationen und Blumenarrangements. Außerdem führe ich Kerzen, Kerzenleuchten, Vasen und andere Dekorationsgegenstände gehobenen Niveaus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zufriedenheit und Spaß an der Arbeit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Daß ich gern mit Menschen umgehe und Service bei mir „ganz groß geschrieben" wird. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil mein Heimatort Leopoldsdorf ein kleiner Ort ist, und ich trotzdem mit meiner kleinen, exklusiven Kunststube bestehen kann. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Mein kleines Geschäft hat von Anfang an gut funktioniert. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mit der Eröffnung des Geschäfts, obwohl mein Zeitaufwand überhöht ist. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka eine Woche im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Menschlichkeit sollte nicht untergehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mit meinem Geschäft in Pension zu gehen. **Ihr Lebensmotto?** Gutes kommt zurück.

✱ Widmar Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Lichtmeister. Funktion: Vorsitzender- Stellvertreter. Tätig bei: Vorsitzender-Stellvertreter., 1136 Wien, Würzburgg. 30. Geboren - Datum, Ort: 01.Juni 1945, in Wien. Familienstand: Verheitatet mit Anita. Kinder: Michaela (1970) und Martina (1972). Eltern: Johanna und Rudolf. Hobbies: Lesen, Gartenarbeit und Reisen!

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Während der Hauptschule bekam ich vier Jahre Klavierunterricht. Die Elektrotechniker-Lehre dauerte zusätzlich vier Jahre. Meine erste Stelle als Betriebselektriker habe ich nur kurzfristig angenommen und wechselte bald in eine Elektro-Installationsfirma. Nach neun Monaten kam ich wieder zurück in die Firma, arbeitete tagsüber weiter als Elektro-Installateur und besuchte abends die Werkmeisterschule. 1964 übernahm ich als Obermonteur die Wiener Baustellen der Firma, im Juli 1966 trat ich in den ORF als Beleuchter ein und bin seit 1978 auch Betriebsrat. In den folgenden Jahren wurde ich Lichtmeister und seit 1985 bin ich 1. Lichtmeister des ORF. In dieser Zeit habe ich für die gesamte Produktionspalette einer Fernsehanstalt, für die künstlerische und technische Gestaltung in der Beleuchtungs-Technik Verantwortung getragen. Das waren Staatsopern-Premieren, Groß- Shows, (Was wäre wenn? Neujahrskonzert und die zwei Papstbesuche in Österreich), Festspiele, Kirchenübertragungen, Kabaretts, Schauspiele, Einzelinterviews und vieles mehr. 1980-83 war ich freigestellter Betriebsrat und wurde 1995 wieder freigestellt. Seit 1994 bin ich in der ÖTHG, im Zuge der Beleuchtungsmeister-Prüfung halte ich Vorträge über den Unterschied zwischenTheater-, Film-, und Fernseh-Lichtlehre! Seit 1998 bin ich Vorsitzender-Stellvertreter der KMSFB, zur gleichen Zeit habe ich die Sektion ET Medien als Vorsitzender übernommen. Als Lichtmeister habe ich mit jeden nationalen und internationelen Künstler, Schauspieler, Sänger und Regiesseur zusammengearbeitet. Hier sehe ich mich als Koordinator sektionsübergreifender Aktivitäten und als Vertreter der KMSFB nach außen. Diese Gewerkschaft beschäftigt 33 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Sind Sie erfolgreich? Warum? Was ist für Sie Erfolg? Worin besteht Ihr Erfolg? Ja, weil ich den Beruf des Lichtmeisters, den ich davor nicht gekannt habe, zu meinem Hobby gemacht und mit Fanatismus und Auftopferung ausübe. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Was haben Sie gemacht? Was hat Ihnen zum Erfolg verholfen? Mein Umgang mit anderen Menschen und meine künstlerische Fähigkeiten. **Hatten Sie ein Vorbild?** Warum dieser? Was hat Sie so beeindruckt? Ein Lichtmeister beim ORF, Herr Arthur Zelnicek, auch er hatte besondere künstlerische Fähigkeiten und ist so mit den Menschen umgegangen, wie ich es mir vorstelle. Ich habe sehr viel von ihm gelernt. Mein Betriebsrat-Vorbild war und ist Herr Robert Hoffer, er hat mit einer umgeheurigen Akribität für und mit den Kollegen große Erfolge erzielt. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Bei meinen Fehlern funktioniert das so: Nach der Analyse habe ich fürs nächste Mal gelernt, damit es kein zweites Mal passier. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Nach 2-3 Jahren beim ORF, schon als Beleuchter. Durch die große Freude mit und an der Arbeit fiel mir nichts schwer. Wie glauben Sie, daß man Sie sieht, z.B. Ihre Freunde Erfolgreich und gut situiert, teilweise aber auch hektisch. Auf mehreren Plätzen gleichzeitig sein wollend! **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Ich vermute, daß die meisten Vertrauen zu mir haben- ich versuche gerecht zu beurteilen. Beim ORF gibt es vielleicht einige Mitarbeiter, die einen gewissen Hang zum Bestimmen an mir entdeckt haben **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Ich habe leider zu wenig Zeit für Haus und Familie! **Erfahren Sie Anerkennung?** Wichtig für Sie? Wofür? Ja, ja, sie ist wichtig für jeden Künstler. Wenn man seit 1978 als Betriebsrat immer wieder neu gewählt wird und wenn man für Produktionen ständig verlangt wird, das ist sicher Anerkennung. Man hat meine Qualität als Licht-

gestalter laufend anerkannt. **Woher, woraus kommt die Kraft?** Haben Sie noch ein Ziel? Ich habe alles erreicht, glaube, daß ich mich am Zenit meiner Laufbahn befinde. Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt: Als Lichtmeister braucht man eine hervorragende technische Ausbildung. Sollte ein Instrument gelernt, mindestens aber ein ausgeprägtes Gefühl für Musik haben. Ein Vorteil ist es, wenn man einen erfahrenen Mentor auf einer Seite hat. Man muß die Menschen und auch sich selbst mögen. Laufend Veranstaltungen (Oper/ Schauspiel/Shows) besuchen und sich ununterbrochen weiterbilden. Auch erachte ich es als sehr wichtig, mit offenen Augen durch die Natur zu gehen und die Schattenspiele der Sonne und des Mondes zu beobachten, um realistisch ausleuchten zu können.

✱ Wiedner Klemens

● Steckbrief

Beruf: Maurer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Wiedner GmbH., 2640 Gloggnitz, Dittelbachstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 20. Oktober 1939, Spital/Semmering. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Alexandra (1974) und Horst (1963). Eltern: Peter und Sofia. Ehrungen: Staatswappen 1993. Hobbies: Skifahren, Fischen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Großhandel, Detailgeschäft.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte direkt nach der Volksschule die Lehre zum Maurer und anschließend die vierjährige Jahrgangsschule zum Werkmeister. 1970 gründete ich gemeinsam mit meinem Bruder mein Unternehmen, das sich damals mit Belagsverlegung beschäftigte, weil dieser Bereich ein freies Gewerbe war. In den darauffolgenden Jahren etablierte sich der rasch wachsende Betrieb durch gemeinsames Anbieten von Estrich und Bodenbelag am Markt auch bei den großen Baufirmen. Heute führen wir ein Raumausstattergeschäft, ein Bürogebäude, sowie ein Produktionswerk in Stuppach. Um auf die Anforderungen der Zukunft in der Baubranche einzugehen, entwickelte ich ab 1991/92 den Wied-Wärme-Dämm Leichtbeton, und ab 1993 die Wied-Fugenlose-Wärme- und Trittschalldämmung. Heute beschäftigen wir etwa 140 Mitarbeiter. Unser Hauptaugenmerk liegt auf eigenen Produkten, die von uns auch entwickelt wurden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein gutes Produkt zu haben, und Mitarbeiter wie auch Stammkunden gleichermaßen zufriedenzustellen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Unser Erfolg als Unternehmen beruht darauf, daß wir immer einen ehrlichen, geraden Weg gingen. Ich bin ein sehr engagierter Mensch und steckte sehr viel Arbeit in diese Firma. Ich lege großen Wert auf persönlichen Kundenkontakt und hohe Qualität. Zur langfristigen Sicherung der Qualität ließen wir uns freiwillig durch ein unabhängiges Institut zertifizieren. 32 Jahre Berufserfahrung in Sachen professioneller Estrich- und Bodenverlegung, sowie Raumausstattung im Bereich lokaler und internationaler Bauten machten unser Unternehmen zu einem Zukunftsbetrieb, der 1993 mit dem Staatswappen ausgezeichnet wurde. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich bin sehr stolz auf meinen Betrieb und habe große Freude an meiner Tätigkeit. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Richtigen Erfolg kann ich seit etwa zehn Jahren feststellen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Es gab vor etwa 15 Jahren für uns eine sehr schwere Zeit, als drei große Auftraggeber in Konkurs gingen und wir nicht wußten, wie das Unternehmen überleben kann. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Um erfolgreich sein zu können gibt es nur eine klare Linie: Ehrlichkeit und Anständigkeit, also gewissermaßen Originalität. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich verdanke meinen beruflichen Lebensweg zum Großteil meiner Frau, da ich es ohne ihre Unterstützung nie geschafft hätte, diesen Betrieb aufzubauen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wir erfahren sehr große Anerkennung durch unsere Stammkunden, die uns schon seit Jahrzehnten treu bleiben. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde von meinem Umfeld als guter Geschäftspartner gesehen und habe leider auch einige Neider. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine große Rolle beim Erfolg meines Unternehmens. Ich bin immer für sie da und halte ständigen Kontakt zu ihnen; wenn ich auf Urlaub fahre, verlasse ich mich so sehr auf sie, daß ich nicht einmal im Betrieb anrufe. Ich habe meine Mitarbeiter zu 80 Prozent selbst ausgebildet und lege großen Wert auf ihre Weiterbildung. Heute sind wir ein wunderbares Team. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich werde von den meisten Mitarbeitern als eine Art Vaterfigur gesehen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter durch gemeinsame Ausflüge und Feiern, interne und externe Schulungen und vor allem durch das Vertrauen, das ich in sie setze. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate der nächsten Generation zu Engagement, Ehrlichkeit und Aufrichtigkeit, sowie zu ständiger Lernbereitschaft. Wenn man diese Faktoren beherzigt, kann man sicher erfolgreich werden.

✱ Wieland Arnold Othmar Dr. Althochmeister

● Steckbrief

Beruf: Theologe. Funktion: Abt. Tätig bei: Brüder vom deutschen Haus und Hospital St. Mariens in Jerusalem, 1010 Wien, Singerstraße 7/1/3. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1940, Am Ritten. Eltern: Max und Marianne.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte 1959 das humanistische Gymnasium, und trat gleich darauf in den deutschen Orden ein. Daraufhin begann ich in Innsbruck Philosophie und Theologie zu studieren, und schrieb 1969 meine Doktorarbeit in Theologie (von einem alten Kirchenlehrer, der seine Werke noch in griechisch verfaß-

te). Die weiteren Jahre unterrichtete ich Religion an Berg-, Handels- und Gymnasiumschulen und war Kaplan in verschiedenen Pfarren. 1979 wurde ich vom Bischof zum Hochschulseelsorger an verschiedenen Universitäten der Südtiroler Studentenschaft bestellt. Ich reiste sehr viel und konnte dadurch viele Kontakte knüpfen. 1988 wählte mich das Generalkapitel des deutschen Ordens (findet alle sechs Jahre statt) zum Hochmeister.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich ein Zusammenhang von Interessen, Fähigkeiten und Ergebnissen aus dem Tun einer Person. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hatte während meiner Schulzeit tüchtige Lehrer und Priester, die mich sicher mitgeprägt haben. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Tätigkeiten eines Menschen, die nicht zu seinem persönlichen oder familiären Bereich passen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Mit der Tätigkeit als Hochmeister konnte ich Kontakte nach dem Osten ausbauen, welche durch persönliche Initiative ermöglicht wurden. Es ist für mich wunderschön sagen zu können, daß meine Kontakte blieben, obwohl ich nicht mehr in der Funktion des Hochmeisters tätig bin. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich übe jetzt die Funktion eines Abtes und mein Titel ist der des Althochmeisters. Die Abtweihe ist die Möglichkeit, in spirituellen Bereichen tätig zu sein. Man wird zum Hochmeister gewählt und übernimmt mit diesem Titel verschiedenste Aufgaben, welche ich zwölf Jahre ausübte. Ich habe auch in schwierigen Situationen nicht das Lachen verlernt und nicht in Panik geraten. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben drei Gruppierungen. Brüder (zum Großteil Priester), Schwestern (vor allem in karitativen Bereichen) und die Laiengruppierungen (Familiären, sind im weltlichen Leben angesiedelt, arbeiten jedoch in selber Zielführung). Der Hochmeister führt die Gruppierungen zur Einheit. (1.000 Mitglieder). Die Aufnahme der Mitglieder erfolgt über die persönliche Bekanntschaft zu anderen Mitgliedern, und dies hat sich in unserer 800jährigen Bestehungsgeschichte positiv bestätigt. Der Orden, wurde im Jahr 1190 von Bürgern aus Lübeck und Bremen gegründet und ist seit der Zeit des Napoleon, hier in Wien als Hauptsitz angesiedelt. Vom Deutschland Orden ist aber heute noch allgemein bekannt der Ordensstaat mit eigener Gesetzgebung und Münzprägung. Der Hauptsitz war in der Marienburg an der Nogat und in Königsberg. Heute gibt es zu diesen Städten Malbork in Polen und Kaliningrad wiederum kulturelle Kontakte. **Wie ist die Bedeutung der Familie?** Ich lernte von meinen Eltern sich frei zu entscheiden und von meinem Vater, sich für die Menschen und die Gemeinschaft einzusetzen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe gelernt zuzuhören, Probleme zu durchdenken und bei getroffenen Entscheidungen zu bleiben. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem regelmäßigen Gebet und Meditation, und durch das Wandern in der Natur.

✱ Wieland Elmar Mag.

● Steckbrief

Beruf: Speditionskaufmann. Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: Schenker-BTL AG., 1010 Wien, Hoher Markt 12. Geboren - Datum, Ort: 28. Februar 1948, Hallein. Familienstand: Verheiratet mit Gertraud. Kinder: Dominik (1973) und Constantin (1979). Mitgliedschaften: Im Präsidium des Zentralverband der Spediteure. Hobbies: Tennis, Joggen, Skifahren, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Speditionskaufmannslehre bis 1966, ehe ich im zweiten Bildungsweg, neben dem Beruf 1969 die HAK-Matura nachholte und bis 1973 das Handelswissenschaftsstudium absolvierte. Während dieser Zeit achtete ich stets darauf den Bezug zur Branche nicht zu verlieren. Das war einerseits positiv, verstellte aber eventuell auch den Blick auf anderes. 1974 kam ich zur Firma Schenker, wo ich zuerst mit dem Aufbau der betriebswirtschaftlichen Abteilung beschäftigt war und stets neue Aufgaben wie EDV und Revision dazu übernahm. Ein Jahr war ich mit der Reorganisation der Innsbrucker Filiale beschäftigt, war Assistent des Vorstandes und kam 1982 als Regionaldirektor für Westösterreich nach Salzburg. 1986 wurde ich in den Vorstand berufen, wo ich für die Bereiche Landverkehr, Internationale Seefracht und Rechnungswesen verantwortlich war. 1992 wurde ich Sprecher des Vorstandes, 1996 Vorstandsvorsitzender und zusätzlich 1997 Regionalleiter Südosteuropa mit Zuständigkeit für zwölf Häuser in Südosteuropa. Schenker ist eine klassische Spedition, die den Kunden die beste Lösung, unabhängig vom Verkehrsträger anbietet. Das Unternehmen wurde 1872 in Wien gegründet und ist heute eine weltweite Organisation mit 30.000 Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn ich meine Aufgaben so erledige, daß es dem Unternehmen gut geht, die Erwartungen der Eigentümer erfüllt werden, ich mit Kollegen und Mitarbeitern gut auskomme und einen gewissen Freiraum für Freizeit und Familie habe. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Über sich selbst zu urteilen ist schwer. Prinzipiell sehe ich mich als erfolgreich, endgültig müssen das aber andere beurteilen. Man kann es erst dann beurteilen, wenn man eine gewisse Periode abgeschlossen hat, sonst wäre es zu früh für eine Schlußbilanz. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Ich denke schon, allerdings sehen es Familienmitglieder anders als Mitarbeiter oder gänzlich Außenstehende. Es hängt auch davon ab, was jemand unter Erfolg versteht. Das sind häufig subjektive Faktoren und ist auch davon abhängig wie jemand nach außen auftritt. Eine gewisse Bescheidenheit und Understatement halte ich für nicht schlecht. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Das war ein Prozeß über einen längeren Zeitraum, nicht eine einzige markante Entscheidung. Das Einschneidenste war, das Studium zu machen und in der Branche zu bleiben. Ich wollte mehr tun als nur in meinem gesicherten Umfeld in Salzburg bis an mein Lebensende zu bleiben. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Die Branche war naheliegend und logisch, da ich sie von der Pike an gelernt habe und die fachlichen Kenntnisse habe. Die Position strebte ich erst ab einem gewissen Zeitpunkt an, nicht schon bei meinem Eintritt, und ab einem gewissen Punkt war meine Karriere dann vorgezeichnet. Zum Erfolg gehört auch etwas Glück, zum richtigen Zeitpunkt auf die richtigen Leute zu treffen. So traf ich auf einige Vorgesetzte, die mich förderten. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein beruflicher

Background und die Kombination Lehre plus Studium. So habe ich Fachkenntnisse in dieser eher ungewöhnlichen Branche, die einen engeren Sektor umfaßt als die meisten anderen Branchen und spezifischen Know-how erfordert. Wesentlich ist auch meine hohe Belastbarkeit, Motivation und mein Umgang mit Mitarbeitern. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Man muß sich den generellen internen und externen Entwicklungen und Rahmenbedingungen stellen und anpassen, sonst wird man früher oder später scheitern. KO-Kriterien sind auch mangelnde Fachkenntnisse und wenn man zum Personal keinen Zugang findet. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Dieser Bereich hat einen hohen Stellenwert, da ich glaube, daß es nicht gut ist in Konfliktsituationen zu leben. Daher muß man darauf achten, daß das berufliche, vor allem jedoch das private Umfeld stimmt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zunächst nach fachlichen und dann nach persönlichen Komponenten, wobei Seriosität den Ausschlag gibt. **Wie motivieren Sie diese?** Motivation spielt besonders im Dienstleistungsbereich eine enorm große Rolle. Branchenunabhängig ist jeder Chef nur so gut, wie seine Mitarbeiter. Motivation entsteht durch Vorbildwirkung und einem Bündel von Maßnahmen wie gute Kommunikation, Ausbildungs- und Aufstiegsmöglichkeiten über die finanzielle Rahmenbedingungen bis zu Veranstaltungen. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen gefallen mir nicht, sie sind aber heilsam und führen in der Regel dazu, daß ich einen neuen Anlauf nehme. Ein Teil des Erfolges ist auch, wenn man sich grundsätzlich für alles verantwortlich fühlt, unabhängig davon, ob die Schuld bei einem selbst liegt oder nicht, und nicht frühzeitig für alles Ausreden sucht. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner beruflichen und privaten Konstellation. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Jein, einerseits ist mein Werdegang nicht schlecht und meine Position betrachte ich als Anerkennung, anderseits würde ich mir aber manchmal auch mehr Anerkennung wünschen. **Ihr Lebensmotto?** Verläßlichkeit. **Anmerkung zum Erfolg?** Zum Erfolg gehört auch, daß die persönlichen Rahmenbedingungen stimmen. Entscheidend ist auch, nicht auf zu vielen Kirtagen zu tanzen. In solch einer Position ist man leicht dazu verleitet zusätzliche Funktionen und Ämter zu übernehmen. Da man sich dabei zu leicht verzettelt und zeitlich nicht mehr alles unter einen Hut bringen kann, betrachte ich das nicht als der Weisheit letzten Schluß.

✱ Wiener-Kraner Cissy

● Steckbrief

Beruf: Sängerin, Kabarettistin. Hobbies: Kneipp-Kuren, Reisen und Theaterbesuche.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Karriere begann im Alter von 14 Jahren. Ich studierte Schauspiel und Operette, zusätzlich absolvierte ich eine Ausbildung in Ballett, Akrobatik und Tanz. 1937 bekam ich ein Engagement in Holland, danach an der Wiener Volksoper als Soprette und kam durch Hugo Wiener zu einem Engagement in Kolumbien - zur 400 Jahr Feier nach Bogotá. Danach gingen wir nach Venezuela, dort hatte ich zunächst Auftritte und arbeitete danach 3 Jahre lang in einer Bäckerei, während Hugo Wiener als Orchestermusiker arbeitete. 1941 Eröffnung einer Bar in Caracas, die sich bald als In-Lokal etablierte, integraler Bestandteil der Bar waren die Chansons, die ich gemeinsam mit Hugo Wiener vortrug. 1948 kehrten wir nach Wien zurück und bekamen 1949 ein Engagement im „Simpl", zahlreiche Engagements in Deutschland und der Schweiz, ab 1979 vorwiegend Soloabende und zahllose Auftritte in Radio und Fernsehen. Nach dem Tod von Hugo Wiener (1993) Fortsetzung der Soloabende mit Herbert Prikopa.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Man muß viel Energie haben und seinen Beruf lieben. Man muß in die darzustellende Figur einsteigen, richtiggehend eintauchen. Heute haben wir leider einen sehr hohes Level an Materialismus und an Prestigedenken. Das Publikum hat sich stark verändert und ist durch Großveranstaltungen abgestumpft. Dadurch bleibt für subtilere Formen der darstellenden Kunst weniger Raum als früher.

✱ Wieseneder Bernd

● Steckbrief

Beruf: Konditor- und Bäckermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Kaffee-Konditorei Bäckerei Bernd Wieseneder., 3204 Kirchberg, Melkerstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 17. August 1955, Kirchberg an der Pielach. Familienstand: Verheiratet mit Michaela. Kinder: Thomas (1981), Claudia (1984) und Gerald (1989). Eltern: Karl und Amalie. Ehrungen: FFW 25 Jahre Mitgliedschaft und Ehrenzeichen der NÖ Landesregierung. Mitgliedschaften: FFW, Kirchberg, Kirchberger Laufklub, Naturfreunde, ARGE Gastgewerbe (fünf Betriebe in Kirchberg), Wirtschaftsbund- Kirchberg Aktiv (Aktivitäten der Kirchberger Gewerbetreibenden). Hobbies: Radfahren, Skifahren, Touren wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Grundschule in Kirchberg an der Pielach begann ich eine Lehre als Konditor bei der Firma Krenn in St. Pölten und legte die Gesellenprüfung 1973 ab. Anschließend daran begann ich meinen beruflichen Werdegang bei der Firma Sendelhofer in Radstadt, wo ich vier Jahre tätig war. Im gleichen Jahr beschloß ich, die Meisterprüfung zu machen, besuchte den Vorbereitungskurs im WIFI St. Pölten und legte die Prüfung im Jänner 1978 ab. Zu diesem Zeitpunkt trat ich in den elterlichen Betrieb, die Bäckerei Wieseneder, ein und meldete das Gewerbe für Zuckerbäcker an. Das Konzessionsdekret wurde im Juli 1978 ausgestellt und die Firma begann, durch den Einsatz von massiven Investitionen, ihre Produktion zusätzlich zu den Bäckereiprodukten auf Konditorwaren auszudehnen. Weiters eröffneten wir einen Kaffeehausbetrieb. 1980 heirate ich und ab 1982 begann meine Frau im Kaffeehaus mitzuarbeiten. Im September 1981 legte ich die Meisterprüfung für das Bäckergewerbe ab, am 1. Jänner 1986 übernahm ich den Betrieb. Die Firma wurde kontinuierlich erweitert und zehn Jahre später investierten wir wieder, um das Geschäftslokal neu zu adaptieren. Am 24. August 1996 eröffneten wir die neu gestalteten Räumlichkeiten und konnten uns dadurch einen treuen Kundenstock sichern. Unser Angebot reicht von der selbstgemachten, qualitativ hochwertigen Mehlspeise bis zu unseren selbstgemachten Eisprodukten. Auch beliefern wir Gastronomiebetriebe und Selbstbedienungsketten in der Nähe unseres Standortes. Derzeit haben wir einen Personalstand von 14 Mitarbeitern, wobei wir vier Lehrlinge ausbilden. Wir sehen der Zukunft unseres Betriebes mit Zuversicht entgegen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine gesteckten Ziele erreiche, dann ist das für mich, ganz allgemein gesprochen, Erfolg. Wenn ich eine Torte kreiere, um einem Menschen gemäß seiner Fähigkeiten, seiner Persönlichkeit oder seinen Hobbies Freude zu bereiten, ist das für mich Erfolg. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Der Umgang mit den Kunden, der persönliche Kontakt mit ihnen und die Kinderfreundlichkeit in unserem Lokal, in dem man sich sehr wohl fühlt. Ich will für den Kunden immer das beste und behandle sie wie Freunde. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Die Freude an meinem Konditorberuf, in den ich all meine Kreativität einbringen kann.Unser Lokal ist sehr kinderfreundlich und deshalb gründeten wir den Kindereisschleckerklub „Joy Gelatie". Auch gibt es bei uns den Sparverein „Naschkatzen" mit 155 Mitgliedern. Mittwochs ist bei uns „Pizzatag" und Dienstag „Eisschleckertag". Wir bieten Grillnachmittage für Mitglieder (Stammkundenkarten) und organisieren Ausflüge mit den Mitgliedern des Sparvereins und den Stammkunden. Zweimal jährlich veranstalten wir ein Preisschnapsen. Wir gratulieren unseren Stammkunden zum Geburtstag schriftlich und gehen überhaupt jeder guten Marketingidee nach, um diese, wenn sie erfolgreich ist, in unser tägliches Geschäftsgebaren zu integrieren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, aber ich muß ständig an neuen Ideen arbeiten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, meine Frau als Lebenspartnerin zu nehmen, war die wichtigste für mich. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich wuchs mit der Arbeit im elterlichen Betrieb auf und denke, daß dies meine Berufswahl entscheidend beeinflußte. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich angesehen?** Das glaube ich schon. Meine Familie sagt, ich bin immer sehr engagiert und in Bewegung. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, von Kunden, der Gemeinde, Banken, etc. **Was verstehen Sie unter Niederlagen?** Ich bezeichne diese als Lehrgeld. **Wie gehen Sie damit um?** Ich akzeptiere sie und verbessere die Situation. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Meine Frau ist die Seele des Betriebes. Alle Ecken und Kanten bügelt sie aus. **Spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, ich gebe mir auch große Mühe mit deren Ausbildung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Großteils ist dies eine „Bauchentscheidung". Es gibt auch eine Schnupperwoche bei uns. **Wie motivieren Sie diese?** Wir haben ein gutes Betriebsklima. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Vorwiegend aus meinem harmonischen Familienleben, aber auch aus dem Sport. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meinen Kindern bleibt es freigestellt, ob sie den Betrieb übernehmen wollen oder nicht. **Ihr Lebensmotto?** Ich möchte zufrieden leben und meine Grenzen erkennen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß einfach eine Sache, die man beginnen möchte, ganz entschlossen anpacken und dann zu Ende führen.

✱ Wiesenthal Simon Prof. Dr. h.c. mult. Dipl.-Ing.

Steckbrief

Beruf: Architekt. Funktion: Leiter. Tätig bei: Jüdisches Dokumentationszentrum., 1010 Wien, Salztorg. 6. Geboren - Datum, Ort: 31. Dezember 1908, Buczacz (Ukraine). Eltern: Ascher und Rosa. Schöpferische Akte: „KZ Mauthausen" 1946, „Gross-Mufti - Großagent der Achse" 1961, „Ich jagte Eichmann" 1961, „Verjährung" 1964, „Doch die Mörder leben" 1967, „Die Sonnenblume" 1969, „Segel der Hoffnung" 1973, „Der Fall Krystyna Jaworska" 1975, „Max und Helen" 1982, „Every day rememberance day" 1986, „Flucht vor dem Schicksal" 1988, „Jeder Tag ein Gedenktag" 1988, „Recht, nicht Rache" 1988, „Denn sie wußten, was sie tun" 1995. Ehrungen: Ehrendiplom der Internationale der Resistance, Brüssel, Ehrendiplom der Österreichischen Liga der Vereinten Nationen, 1977 Gründung des Simon Wiesenthal Center for Holocaust Studies an der Yeshiva Universität in Los Angeles, 1978 Auszeichnung für besondere Verdienste (Man of the year) der Decalogue Society of Lawyers, Chicago III, 1978 Commandeur des Ordens von Oranien-Nassau (verliehen durch Königin Juliana der Niederlande), 1979 Commendatore de la Republica Italiana (überreicht von Präsident Pertini), Ehrenmedaille der Gedenkstätte Yad Vashem, Jerusalem, 1980 Goldmedaille des Amerikanischen Kongresses, überreicht durch Präsident Carter im Weißen Haus, Washington, Goldmedaille des Bundesverbandes der Israelitischen Kultusgemeinden Österreichs, Parlament, Senat und der Gouverneur Mario M. Cuomo des Staates New York erklären den 13. Juni 1984 zum „Simon Wiesenthal Tag", 1992 Ehrenmedaille der UNESCO, Paris - überreicht von Generaldirektor Federico Mayor, 1994 Menschenrechtspreis der Karl-Franzens-Universität, Graz, u.v.m.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Studium der Architektur in Prag und Lemberg, danach 8 Jahre als Architekt tätig und seit dem Krieg Leiter des Jüdischen Dokumentationszentrums.

Zum Erfolg

Was war der prägenste Moment in Ihrem Leben? Schwer zu sagen, weil mein Leben aus vielen prägnanten Momenten besteht. Wenn es keinen Krieg gegeben hätte, wäre ich Architekt geblieben und meine Lebenseinstellung wäre auch anders. Der Krieg hat mein Schicksal total verändert. Ich habe durch Wunder alle Grausamkeiten von mehreren KZ-Lagern überlebt, und als die Amerikaner schon nahe waren, habe ich gesagt: „Ich möchte noch 15 Minuten nach der Befreiung leben, damit ich sehen kann, wie die Nazis den Krieg verlieren". Ich habe darüber erzählt, als mir im Weißen Haus eine Goldmedaille verliehen wurde. Der damalige Präsident der Vereinigten Staaten Jimmy Carter hat mich umarmt und war zu Tränen gerührt. Nach dem Krieg habe ich es als meine Lebensaufgabe empfunden, zu beweisen, daß es eine Gerechtigkeit gibt. Ich habe eine Liste von 93 Naziverbrechern zusammengefasst, die ich angeklagt habe, Juden in den Konzentrationslagern umgebracht zu haben. Nach dem Krieg gründeten wir in Linz ein Jüdisches Dokumentationszentrum und begannen den Kampf für die Gerechtigkeit. Später sind wir mit diesem Zentrum nach Wien übersiedelt. **Was ist der Sinn Ihrer Tätigkeit?** Vorallem sehe ich den Sinn darin, daß alles was in der Nazizeit geschehen ist, nicht vergessen wird. Ich kenne den Haß nicht, ich kämpfe gegen das Vergessen. Ich möchte keine Rache, aber ich möchte Mörder von Morgen warnen. Wir arbeiten mit einem kleinen Team von Menschen, die keine Arbeitsstunden zählen und die mich in allen meinen Bemühungen unterstützen. Ich bekomme oft Briefe von jungen Menschen aus Österreich und Deutschland, die mich fragen, ob ich Informationen über ihre Großväter habe, weil die Großväter nichts erzählen. Ich möchte keine Unannehmlichkeiten für die Familie, aber falls im Archiv Zeugnisse bzw. Urteile von den Prozessen vorhanden sind, schicke ich die Kopien. Ich schreibe meine Bücher, ich halte Vorträge mit einem einzigen Ziel, die Wiederholung der Nazizeit zu verhindern. Ich bin Architekt, aber im Laufe meiner Tätigkeit bin ich sozusagen auch Jurist geworden, und die Leute kommen zu mir, um sich in Rechtsfragen zu informieren. **Welche Rolle spielt Ihre Familie in Ihrem Leben?** Die Familie ist für mich neben meiner Tätigkeit das Wichtigste. Ich hatte meine Frau während des Krieges aus den Augen verloren und

durch ein Wunder wiedergefunden. Wir haben alle unsere Verwandten im Krieg verloren. Wir bekamen eine Tochter. Als sie 8 Jahre war, kam sie einmal ganz verwirrt nach Hause und fragte, warum sie keine Verwandten hätte, wo andere Kinder über ihre Omas und Opas, Tanten und Onkeln erzählten. Es war für mich einer der erschüttersten Momente meines Lebens. Ich begann Bekannte anzurufen mit der Bitte, sie mögen vor den Festtagen sich als Verwandte bei meiner Tochter melden, und so habe ich mit der Zeit eine künstliche Familie für mein Kind geschaffen. Erst später habe ich ihr die Wahrheit erzählt. **Ihr Lebensmotto?** Information ist Kampf gegen die Wiederholung der Naziverbrechen. Freiheit ist kein Geschenk des Himmels, sonder ein wertvolles Gut, um das man sich täglich bemühen muß..

✶ Wieser Karl Hans

● Steckbrief

Beruf: Baumeister. Funktion: Geschäftsführer, Mitinhaber. Tätig bei: Baumeister-Wieser Bau-GmbH., 2353 Guntramsdorf, Kammeringstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 25. August 1943, Waidegg. Familienstand: Verheiratet mit Brigitta, geb. Kucera. Kinder: Bettina (1976). Eltern: Josef und Josefine. Mitgliedschaften: Golfclub Wienerberg. Hobbies: Golf, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich stamme aus einer sehr kinderreichen Familie und wollte eigentlich Landmaschinenmechaniker werden. Auf Wunsch meines Vaters absolvierte ich jedoch die Maurerlehre, blieb nach der Gesellenprüfung noch einige Zeit bei meinem Lehrherren, bzw. arbeitete in Tirol und Salzburg in meinem Beruf. Ich merkte bald, daß mir der Beruf Maurer zu wenig war, und so besuchte ich drei Jahre, in den Wintermonaten, die HTL in Villach, finanzierte mir diese selbst und arbeitete in der übrigen Zeit als Maurer. Nach Abschluß der Schule hatte ich die Möglichkeit als technischer Zeichner in einem Büro oder als Polier zu arbeiten. Ich entschied mich für letzteres. 1967 übersiedelte ich nach Guntramsdorf, zu meiner Frau, und fand im Büro einer Baufirma Arbeit. Diese Tätigkeit war mir zu trocken, ich wollte als Führungskraft am Bau arbeiten. So wechselte ich zur Firma Rela-Union-Fertigteilwerk, wo ich zunächst im Werk bei der Produktion war, bevor ich als Polier auf die Baustelle kam. Dies war nun endlich jene Arbeit, die mir gefiel, bei der ich etwas bewegen konnte, und sah wie etwas wächst. Als sich 1972 die Firmen Rela und Union trennten, blieb ich mit meinem Bauleiter, zu dem ich ein sehr gutes Verhältnis hatte, bei der Firma Rela. 1974 wechselte ich jedoch zur Firma Union, wo ich ab 1976 die Verantwortung für größere Aufträge erhielt. 1980 fusionierte die Firma Union mit der Firma Universale, ich bekam einen neuen Bauleiter, und mit diesem Schwierigkeiten. Die Folge davon war mein Entschluß, in der Hierarchie aufzusteigen und, nach Rücksprache mit meiner Frau, Baumeister zu werden. Ich besuchte neben meiner Berufstätigkeit zwei Jahre die Abendschule, wurde dabei von meiner Firma unterstützt, legte im Herbst 1982 die Baumeisterprüfung ab und hatte bis 1989 selbständige Bauleitungen. Zu diesem Zeitpunkt spezialisierte sich die Wiener Niederlassung der Firma Universale auf den Wohnbau und ich bekam das Angebot, die Funktion eines Gruppenleiters zu übernehmen. Nach langem Überlegen und Zuspruch von Seiten meines Vorgängers und gleichzeitig zukünftigen Vorgesetzten, entschloß ich mich dazu und wir bauten in den folgenden Jahren ein sehr engagiertes Team auf. Dann wechselte mein Chef innerhalb der Firma nach Deutschland und wollte, daß ich die Leitung der Niederlassung Wien-Hochbau übernehme. Es war für mich kein leichter Entschluß, denn es bedeutete die Führung von 480 Mitarbeitern und die Übernahme der Verantwortung eines Umsatzes von einer Milliarde Schilling. Ab 1994 war ich Direktor der Niederlassung und bekam nach einer Firmenumstrukturierung zum gut gehenden und bestens organisierten Bereich Hochbau, den in einer schwierigen Situation steckenden Bereich Tiefbau dazu. 1997 waren die Anforderungen an mich zu groß, so trennte ich mich von der Firma Universale, und faßte den Entschluß meinen Jugendwunsch zu realisieren, und mich selbständig zu machen. Dies geschah mit Einverständnis meiner Frau.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie Erfolg? Erfolg ist für mich, meine eigene Zufriedenheit, so wie die meiner Kunden und meiner Mitarbeiter. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ehrlichkeit darüber, was machbar ist und was nicht. Offenes Besprechen von Problemen und deren Lösungen. Dies betrifft sowohl die Kunden als auch meine Mitarbeiter. Qualitativ hochwertige, sowie termingerechte Arbeit, und Sauberkeit am Arbeitsplatz. Da wir ein kleiner Betrieb sind, muß ich mich auf meine Mitarbeiter verlassen können. Sie werden von mir immer wieder zur entsprechenden Arbeitsweise angehalten und natürlich sind unangesagte Kontrollen auf den Baustellen nötig. Ich stimme das Arbeitspensum und die Größe der Aufträge auf mein Personal ab, setze meine Mitarbeiter sehr bewußt nach ihren Fähigkeiten ein und honoriere auch gute Leistungen mit Prämien. Für meine Kunden ist wesentlich, daß ich mit ihnen persönlich spreche, mir dafür Zeit nehme und auf der Baustelle bin. Dies ist auch das, was mir Freude bereitet. Ich kümmere mich selbst um Materialien und Maschinen, und helfe wenn es nötig ist. Mein beruflicher Werdegang, bei der Universale, hat mich geprägt und ich bekam viele Informationen, die ich in meinem kleinen Betrieb positiv umsetzen kann, denn es ist sowohl kaufmännisches, als auch technisches und rechtliches Wissen nötig. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn ich schaffte es ohne Unterstützung diese Firma aufzubauen, und zehn Leuten einen Arbeitsplatz zu schaffen, ohne irgendwo hingehen und um Aufträge bitten zu müssen, nur aufgrund unseres guten Rufs. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Natürlich, ohne ihre gute Arbeitsleistung könnte meine Firma nicht erfolgreich sein. Wir haben ein sehr offenes, ehrliches Verhältnis. **Welche Rolle spielt Anerkennung?** Die Anerkennung innerhalb der Familie ist ebenso wichtig, wie die der Kunden und der Mitarbeiter. Anerkennung ist Motivation und Bestätigung für das eigene Tun. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Ja, ohne deren Rückhalt und Verständnis wäre es nicht möglich. Meine Tätigkeit bei der Firma Universale war für meine Familie aufgrund des großen Zeiteinsatzes belastend. Jetzt arbeiten meine Frau und meine Tochter in der Firma mit, sind informiert und sehr engagiert. **Ihr Erfolgsrezept?** Meine Ausbildung in einem Konzern und mein Wille alles 100 prozentig zu machen. Die Fähigkeit vorauszudenken, entsprechend zu reagieren und gute Mitarbeiter zu beschäftigen.

✶ Wiesinger Ernst

● Steckbrief

Beruf: Wirt. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Papageno Café Wiesinger., 2232 Deutsch-Wagram, Bockfließer Straße 11. Geboren - Datum, Ort: 14.

April 1954, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Kinder: Ariane (1993). Eltern: Maria und Ernst. Mitgliedschaften: Obmann und Gründungsmitglied der Kulturplattform Deutsch-Wagram. Hobbies: Lesen, Kochen, Essen und Trinken, Organisation von Veranstaltungen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der zweijährigen Handelsschule lernte ich Einzelhandelskaufmann bei der Firma Julius Meinl. 1976 wechselte ich in den, von meinen Eltern gegründeten Lebensmittel-Einzelhandels Betrieb. 1978 ging ich in den Außendienst, als Verkaufsberater der Firma Spar. Anfang 1986 kaufte ich das elterliche Geschäft, baute 1988 einen neuen Supermarkt und schloß das kleine Lebensmittelgeschäft. Diesen Spar-Supermarkt führte ich mit 14 Mitarbeitern bis zum Verkauf im Jahr 1995. Parallel dazu eröffnete ich mit einem Partner, bereits 1994 das Café Papageno, zur Zeit beschäftigen wir fünf Mitarbeiter. Wir haben Platz für ca. 60 Gäste, die aus allen Altersgruppen und Schichten stammen. Wir sind „der" Treffpunkt in Deutsch-Wagram. Seit 2000 gilt mein besonderes Interesse der Kulturplattform Deutsch-Wagram. In diesem Verein versuchen wir auf sozialem und kulturellem Gebiet, Deutsch-Wagram über die Grenzen des Marchfeldes hinaus bekannt zu machen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, das bestätigen mir auch meine Mitmenschen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ideenreichtum und Ideenumsetzung. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meine Frau, sie unterstützt mich bei jeder Idee. **Wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Schon 1983 im Außendienst, als ich selbständig beriet, wie sie es besser machen könnten, dabei habe ich auch für mich viel gelernt. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Nachdenken und einen besseren Weg suchen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Für Freunde bin ich offen im Gespräch, zielstrebig und sie sehen mich sicher als erfolgreich. Meine Mitarbeiter sehen mich sicher öfter grantig, aber trotzdem kumpelhaft. Sie wissen, daß sie mit jedem Problem zu mir kommen können. Meine Familie kennt mich als fürsorglich, trotzig, begeisterungsfähig und heimatverbunden. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, sie ist auch wichtig für mein Wohlbefinden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie und den Mitmenschen. **Haben Sie noch Ziele?** Den Ausbau des Cafés zum Kulturmittelpunkt im Bezirk. In ideeller Hinsicht ist es das Zusammenführen der Generationen durch unser Kulturprojekt. **Ihr Rat zum Erfolg?** Rat annehmen, aber trotzdem seinen eigenen Weg einschlagen.

✱ Wiesinger Manfred E. KommR.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Marineways Trasportagentur GmbH., 1030 Wien, Fasangasse 51. Geboren - Datum, Ort: 24. Februar 1956, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Johanna. Kinder: Philipp (1982). Eltern: Ing. Ernst und Margarethe. Hobbies: Lesen. Sonstige Tätigkeiten: Seit 1992 Lehrbeauftragter am WIFI Wien (Transportwesen), seit 1993 Ausschußmitglied der Fachgruppe der Spediteure (Wirtschaftskammer), 1993-94 Vorsitzender der Jungen Wirtschaft (Jungunternehmerorganisation), seit 1997 Fachmännischer Laienrichter aus dem Handelsstand beim Oberlandesgericht Wien.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Interessen entwickelten sich in Richtung Wirtschaft, und ich wollte im Management tätig sein. Das war damit begründet, daß mir die Tätigkeit eines Beamten, und mein Vater war als solcher in der oberösterreichischen Landesregierung tätig, zu vorgegeben erschien. Während des Studiums stellte ich aber fest, daß die Art und Weise des Unterrichts, für mich zu theoretisch war, und kurz vor dem ersten Abschnitt beendete ich das Studium. Mich faszinierten Fluglinien und ich so suchte ich mir einen Job, wo ich mich damit beschäftigen konnte. Ich bewarb mich bei einer Firma, wo jemand für die Flugabteilung gesucht wurde, und man nahm mich auf. Bald stellte sich aber heraus, daß man für diese Abteilung jemanden benötigte, der Fachkenntnis und Erfahrung auf dem Gebiet hatte, und bot mir die Schiffsabteilung an. Damals konnte ich mir unter der Schifffahrt nichts vorstellen, war frustriert, was aber nicht lange andauerte. Sobald man mir das Geschäft näher brachte, stellte ich fest, daß mich das Thema sehr interessierte, und die Arbeit begann mir Spaß zu bereiten. Nach einem Jahr wurde ich von der Firma TECO Trans Europe Container Operators als Büroleiter für die Niederlassung in Wien abgeworben. Mit 24 Jahren übernahm ich eine große Verantwortung und mußte Menschen führen, die vorwiegend älter waren als ich. Meine nächste Station war die Reederei Evergreen, bei der Sea-Wind GmbH, wo ich leider eine negative Erfahrung machen mußte. Der Besitzer der Firma machte vorwiegend Geschäfte mit Rußland, und war von den damaligen Geschäftsregeln in diesem Land sehr geprägt, was meinen Vorstellungen von korrekten Geschäftsabläufen nicht entsprach. Das war auch der Grund für unsere Trennung, und gleichzeitig traf ich die Entscheidung mich selbständig zu machen, da ich überzeugt war, daß ich es besser machen könnte. Am 1. Jänner 1986 erfolgte dann die Gründung der Marineways Transportagentur GmbH. **Wie war der Beginn?** Sehr schwer, da die Kunden, die mich aus der unselbständigen Tätigkeit kannten und versprachen, daß sie meine Dienste als Selbständiger sofort in Anspruch nehmen würden, doch Mißtrauen zeigten und mir keine Aufträge geben wollten. Damit hatte ich aber gerechnet, und bei meiner Entscheidung, mich selbständig zu machen, spielte meine Frau eine große Rolle. Sie unterstützte mich und wir einigten uns, daß wir im ersten Jahr der Firma, mit ihrem Gehalt als Lehrerin auskommen können. Dieses Gefühl der Sicherheit gab mir die Kraft, über die Runden zu kommen und dann ging es auch schon aufwärts.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Eine gewisse Freiheit und Unabhängigkeit. Ich bin mein eigener Chef und muß niemanden fragen, was ich zu machen habe. Als Selbständiger muß man viel mehr leisten, aber man weiß, wofür. Es ist für mich Erfolg, daß ich eine Firma besitze, die ich selbst aufgebaut

habe. Ich empfinde es als Erfolg, daß wir keine Schulden haben und nie eine Fremdfinanzierung beanspruchten. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Risikobereitschaft, vorsichtig mit finanziellen Mitteln umgehen und Ehrlichkeit gegenüber den Kunden. Mit der Zeit lernt man, daß es notwendig ist, sich von der Konkurrenz zu unterscheiden. Wir unterscheiden uns dadurch, daß wir zu unserem Wort stehen, und wenn wir bei einer Kalkulation einen Fehler machen, tragen wir die Konsequenzen selbst und belasten nicht den Kunden damit. Durch dieses Verhalten erreichten wir einen guten Ruf in der Branche, wir sind für unsere Seriosität und Zuverlässigkeit bekannt, was sich wiederum in neuen Kundenkontakten niederschlägt. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Obwohl mit zunehmendem Alter die Rückschläge immer mehr auf die Substanz gehen, hilft mir nach wie vor meine optimistische Lebenseinstellung dabei, sie zu verkraften. **Wie führen Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich betrachte meine Mitarbeiter als Mitglied einer Mannschaft und gebe ihnen das Gefühl, daß wir im gleichen Boot sitzen. Wenn es der Firma gut geht, gibt es Prämien und zusätzliche Leistungen, wenn es aber schwieriger wird, muß man auch das gemeinsam lösen. Mir ist auf jeden Fall wichtig, meine Mitarbeiter zu unterstützen und sie menschlich zu behandeln. **Welche Rolle spielt Ihre Familie?** Sie ist für mich mein Ruhepol, sie gibt mir Geborgenheit. Meine Frau bringt mir immer Verständnis entgegen, unterstützt mich voll und ganz, und ist mit Sicherheit ein wichtiger Teil meines Erfolgs. **Was ist für Sie im Leben wichtig?** Eine sinnvolle, zufriedenstellende Tätigkeit.

✶ Wiesner Peter

● Steckbrief

Funktion: Verkaufsleiter Ferrari und Maserati. Tätig bei: Wolfgang Denzel AG., 1010 Wien, Parkring 12. Geboren - Datum, Ort: 2. August 1950, Wien. Kinder: Markus (1973) und Peter (1975). Ehrungen: Goldenes Ehrenzeichen der Republik Österreich. Mitgliedschaften: Im Vorstand des Ferrari Clubs. Hobbies: Laufen, Skifahren, Langlauf, klassische Musik, Autos (sammeln von Oldtimern - derzeit habe ich BMW 327 Cabrio, BMW Autenrieth Cabrio, Formel Ford 1600, Cisitalia D46, Ferrari 550 Maranello) Oldtimer-Rennen (in den 70er Jahren war ich zwei Jahre Halbprofi im Rennsport).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Einzelhandelskaufmannslehre (bis 1968) war ich bei einigen Firmen im Verkauf tätig und kam 1971 als Fuhrparkleiter zur Firma Brüder Henn, grafische Maschinen. Als das Unternehmen aufgrund meiner Anregung begann exklusive Autos zu verleasen, (für Hochzeiten, Filme u.ä.) zu vermieten und alte Fahrzeuge aus Osteuropa zu importieren wurde ich 1971 Geschäftsführer dieses Unternehmens. 1978 machte ich mich selbständig und verkaufte Sport- und Luxusautos. Parallel dazu war ich Geschäftsführer der Firma Auto-Expo der CA-Gruppe, die sich mit dem Verkauf zurückgezogener Leasing-Fahrzeuge beschäftigte, und war Konsulent der CA für die Bewertung von Lagerbeständen und Verwertung von Konkurswaren. Seit April 2000 bin ich Verkaufsleiter bei der Firma Denzel für Ferrari und Maserati. Mit diesen Marken beschäftigte ich mich bereits seit meinem zwölften Lebensjahr, so wurde aus meinem Hobby (ich sammelte auch schon immer die unterschiedlichsten Fahrzeuge, vom Gogomobil von Josef Meinrad bis zu Sportwagen) letztlich mein Beruf.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Die konsequente Verfolgung eines genau definierten Zieles und seine Erreichung ohne sich aber anschließend zurückzulehnen. Erfolg bedeutet auch Lebensqualität und Zufriedenheit mit sich und seiner Umwelt, wobei der finanzielle Aspekt nicht so wichtig ist.. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin am richtigen Weg, aber noch nicht am Ziel angelangt. Daran arbeite ich ständig. Mir ist bewußt, daß man selbst nicht so wichtig ist, wie der Kunde. Auch lehne ich mich nicht zufrieden zurück und genieße Erreichtes. **Als wie erfolgreich sieht Sie Ihr Umfeld?** Das frage ich nicht, trete auch nicht als erfolgreicher Manager auf, sondern bin so normal wie möglich. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Das Konzept der Auto-Expo, das auf meiner Idee basierte, für mehrere Banken die Verwertung von Leasingfahrzeugen zu übernehmen war sehr erfolgreich. Erst glaubte niemand so recht daran, weil jeder daran dachte die Banken könnten diese Fahrzeuge selbst verkaufen. Erfolgreich war ich damit deshalb, weil das Konzept nachvollziehbar und seriös war und die einzelnen Banken die Aufbereitung und Reparatur der Autos mangels entsprechender Fachkenntnisse ja doch nicht selbst machen konnten. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, nicht direkt, bin aber nun in genau dem Job, den ich immer schon machen wollte und habe den vorläufigen Zenit meiner beruflichen Laufbahn erreicht. Eine Steigerung wäre nur noch für Ferrari oder Maserati direkt zu arbeiten. Diese beiden Marken haben in all den Jahrzehnten für mich nichts an Faszination verloren. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das wichtigste sind Seriosität, Kompetenz, zuhören zu können und individuelle Kundenbetreuung. Das oberste Ziel ist Kundenzufriedenheit, wobei man seine eigene Meinung nicht verleugnen muß. Ich verstehe mich in einer beratenden Funktion und mache beim Verkauf keinen Druck. Das Ziel ist es, daß nach einem Verkaufsabschluß beide Seiten zufrieden sind. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Selbstherrlichkeit und von sich zu glauben, daß man erfolgreich ist. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Erfolg ist nie eine Einzelleistung, selbst im Sport nicht. Um erfolgreich zu sein benötigt man immer einen Stab von Mitarbeitern, die gleich denken. Die Familie gibt einem dabei die Ruhe und ist der Hintergrund um aufzutanken. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen mentalen Zugang zu dem Produkt haben und daran persönliches Interesse haben. Gerade bei diesen Autos, die ja so etwas wie ein Mythos sind muß der Kauf von Anfang an ein positives emotionelles Erlebnis sein. **Und wie motivieren Sie diese?** Durch persönliche Gespräche. Man vergibt sich nichts, wenn man deutlich sagt, wenn jemand etwas gut gemacht hat. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen sind der Auftrag sie motiviert wegzustecken, aus den Fehlern zu lernen und in die Zukunft zu sehen. Eine Niederlage wäre, wenn das bemühen um eine Sache aus einem mir zunächst nicht bekannten Grund nicht zustande kommt und ich später erkenne, daß ich selbst einen Fehler gemacht habe, z.B. zum falschen Zeitpunkt falsch entschieden habe. Ein unzufriedener Kunde ist immer eine Niederlage. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus Sport, Musikhören und Oldtimer-Rennen. Ich sehe kaum fern, da das jede Art der Möglichkeit Gespräche zu führen abtötet. Ich suche aber das Gespräch und Kontakt zu anderen Menschen. **Ihre Ziele?** Als früher aktiver Motorrennsportler war es mein Traum einmal mit einem Formel1-Ferrari zu fahren. Dieses Ziel kann ich

nicht erreichen. Mein oberstes Ziel ist es auf ein erfülltes und zufriedenes Berufsleben zurückblicken zu können. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, in Form von Weiterempfehlung zufriedener Kunden. **Ihr Lebensmotto?** „Leben und leben lassen". Seit meiner frühesten Jugend ist mein Motto auch: „Was man nicht aufgibt ist nicht verloren". Nur eine gesunde Unzufriedenheit führt zum Erfolg. **Haben Sie Vorbilder?** Niki Lauda durchschritt in seinem Leben mehrmals alle Höhen und Tiefen und gab nie auf. Auch Dieter Mateschitz, dessen Leben nicht nur von Erfolg gekrönt war, verfolgte seine Idee konsequent und sagt auch heute von sich, daß er noch nicht am Ziel angekommen ist, obwohl er das schon längst sagen könnte. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolg bedeutet auch Gesundheit, innere Kraft, geistige Zufriedenheit und Kritikfähigkeit.

✱ Wilde Ingrid

● Steckbrief

Beruf: Fußpflegerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Fußpflege Kerschbaumer., 1060 Wien, Königsklostergasse 9. Geboren - Datum, Ort: 12. Juli 1943. Familienstand: Verheiratet mit Peter. Kinder: Silvia (1969) und Herbert (1972). Eltern: Franz und Maria. Mitgliedschaften: Innung. Hobbies: Familie, Gartenarbeit, Lesen, Seminare (Naturheilmethoden, allgemeine Heilangelegenheiten), Reflexzonenmassage.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Höhere Bundeslehranstalt für wirtschaftliche Berufe und maturierte 1960. Anschließend absolvierte ich eine zweijährige Ausbildung an der WIFI Wien, zur Fußpflegerin, und erweiterte meine Kenntnisse in fünf Jahren Praxis. Nach fünfjähriger Praxis übernahm ich als Alleininhaberin den Fußpflegesalon meines Vaters, der den Salon seit 1945 geführt hatte. Damals war die Hand- und Fußpflege ausschließlich Männern vorbehalten. Ich hatte nur männliche Lehrer und Prüfer, ein Faktum, das man sich heute fast gar nicht mehr vorstellen kann.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Freude, Liebe zur Arbeit und Menschlichkeit. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Man muß in allem, was man tut, einen Sinn finden. Die Sinnhaftigkeit einer Sache ist unerläßlich, um mit der Arbeit glücklich zu werden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, Dr. Kanzian (Naturheilkundearzt) und Dr. Schöffmann. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Es gibt für mich in diesem Sinne keine, man darf Dinge, auch wenn sie einmal nicht gelingen, nicht als Rückschläge betrachten. Wenn jedoch ein wahrhaftes Problem vorkommt, analysiere ich die Fehlerquelle, lerne daraus und akzeptiere den Rückschlag, indem ich ihn nicht bewerte, weil ich weiß, daß jeder Mensch auf dieser Erde Fehler macht, um daraus, zu lernen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Die Freunde und Familie meinen, daß meine Erfolge auf Harmonie, Freundschaft und gemeinsames Arbeiten zurückzuführen sind. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Indem ich mich entspanne, das heißt aus der Natur und der Meditation. Ich habe meinen eigenen Garten, in dem ich Gemüse pflanze, Blumen und Sträucher hege. Hier entspanne ich mich und halte mich mit meinen Kindern und Enkelkindern auf.

✱ Wilhelm Karin KommR. Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Hotel Thüringer Hof Betriebsges.m.b.H., 1180 Wien, Jörgerstr. 4-8. Geboren - Datum, Ort: 21. Mai 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Rolf. Kinder: Tanja (1969) und Arno (1977). Eltern: Helene und Hans Joachim. Schöpferische Akte: Einige Artikel für Fachzeitschriften. Ehrungen: 1995 silberne Ehrenmedaille der Wirtschaftskammer Wien, 1997 Berufstitel „Kommerzialrätin" verliehen vom Bundespräsidenten. Mitgliedschaften: Seit 1987 Bezirksrat, seit 1990 Wiener Tourismusverband im Fachausschuß/ Kongreßförderung. Prüfungskommission Konzessionsprüfung Gastgewerbe, seit 1992 fachmännischer Laienrichter am Arbeits- und Sozialgericht/Wien, seit 1993 Mitglied des Strafsenates der Finanzdirektion/Wien, seit 1995 Mitglied des Kategorisierungsausschusses. Ausschuß für Auskunftsdienste des Wiener Tourismusverbandes. Bundessektion Tourismus. Fachverband Hotellerie: Ausschußmitglied. Wirtschaftskammer Wien-Vollversammlung. Sektion Tourismus und Freizeitwirtschaft-Sektionstag. seit 1996 Hotel- und Tourismusschulen Modul-Fachbeirat-Exekutivkomitee. Mitglied der Tourismuskommission im Wiener Tourismusverband, seit 1997 Fachgruppe Hotellerie Wien - Vorstehung-Fachgruppenvorsteherin. Wiener Tourismusverband-Vorsitzende des Ausschusses für Kongreßförderung-Mitglied des Werbebeirates-Mitglied der fünf Sternekommission im Fachverband. Seit 1998 Landesvorsitzende der Arbeitsgemeinschaft „Frau in der Wirtschaft". Hobbies: Handarbeiten, Blumen & Pflanzen (vor allem exotische), schnelle Autofahrten und Luftdruckgewehrschießen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1965 schloß ich das Realgymnasium mit der Matura ab, danach besuchte ich die Hochschule für Welthandel und schloß mit dem Titel Diplomkaufmann ab. 1971 kauften meine Eltern das Hotel Währinger Hof und ich habe den Betrieb als Geschäftsführerin gemeinsam mit meinem Mann übernommen. Zuerst wurde das Hotel umbenannt in Thüringer Hof und in den folgenden Jahren renovierten und verbesserten wir laufend, um eine neue Kundenschicht anzusprechen. 1983 kauften wir das Nachbarhaus dazu. 1984/1985 wurde das Haus dann generalsaniert. Wir sind ein gut bürgerlicher Familienbetrieb, ein Vier- Sterne-Hotel mit Restaurant, familiäre Atmosphäre und persönliches Service zeichnen uns aus. Unsere 80 Komfort-Zimmer sind sehr zentral gelegen, mit guten Verkehrsanbindungen. Hervorzuheben ist die Nähe zum AKH, drei Minuten, aufgrund seines Kongreßangebotes. Wir haben eine sehr große Streuung von Gästeaufkommen - aus allen Nationen der Welt. Zur Zeit beschäftigen wir 25 Mitarbeiter, meine beiden Kinder haben ohne Zögern diesen Beruf ergriffen und sind bereits die vierte Generation in der Gastronomie und Hotellerie. Ich kümmere mich um kaufmännische Angelegenheiten, mein Mann hat von Anfang an den technischen Part übernommen. Meine Kinder betreuen Front- und Backoffice.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich habe aus dem Stundenhotel einen gutgehenden, anerkannten Vier-Sterne-Betrieb gemacht. **Was ist ihr**

Erfolgsrezept? Ich habe mein ganzes Leben lang viel gearbeitet, ohne zu schauen, ob ich schmutzige Hände kriege oder nicht. Ich habe mit einer Portion Härte menschliche Entscheidungen getroffen. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meinen Vater! In meinen Augen ein sehr guter Kaufmann, er ist seinen Weg immer gerade gegangen. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht da wären?** Meinen Mann - er ist um einige Jahre älter und war bereits „geformt", ich war beim Kennenlernen erst 20 Jahre und habe mich an ihm geformt. **Gab es Rückschläge?** Ich bin auf die Butterseite des Lebens gefallen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Zum Beispiel Ihren Freunden: Als eine Frau, die weiß wie sie, und welchen Weg sie, gehen will. Ihre Mitarbeiter: Als strenge Vorgesetzte, auf Distanz. Ihre Familie: Als eine Frau, die weiß was sie will. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Schon, aber es ist nicht wichtig, aber schön. Es schmeichelt so, steigert natürlich auch das Selbstbewußtsein. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich regeneriere mich im Urlaub. **Was wollen Sie noch erreichen?** Die Firma „Reisebüro & Autobusvermietung" zu einem gutgehenden Betrieb zu machen, als ich März 2000 einstieg, war das Unternehmen konkursreif. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Keine Arbeit scheuen, in jeder Situation Menschlichkeit bewahren und eine Portion Härte in der entsprechenden Situation walten lassen.

✱ Wilhelm Kurt

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: IBZ Bienenhof Imkerei-Bedarfs-Zentrum Bienen- und Naturprodukte GesmbH., 1070 Wien, Kaiserstraße 33. Geboren - Datum, Ort: 19. Mai. 1969, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Marianne Wilhelm. Kinder: Maximilian und Karoline. Eltern: Waltraud und Ernst. Hobbies: Barfuß-Wasser-Ski.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Bundesrealgymnasium Waltergasse in Wien, mit dem Schwerpunkt der Naturwissenschaft, Physik und die Hilfswissenschaft. Mathematik und Latein waren die großen Vorzüge des Institutes. Die Nachteile lagen im Lehrplan der Sprachvermittlung an uns Studierende, da die lebenden Sprachen, wie Französisch, Spanisch und Italienisch nicht zu den Ausbildungszielen der Schule gehörten. Danach studierte ich eine gewisse Zeit die Hypokratischen Lehrsätze und kam bis zum zweiten Studienabschnitt. Das Erlangen von Wissen über reines Auswendiglernen kam mir nicht sehr entgegen, obwohl ich acht Monate an Spitälern habilitierte. Aus dieser Zeit profitierte ich jedoch in mehrfacher Hinsicht. Ich erwarb mir Fachwissen, das Wissen um die Wissenerlangung und gute Kontakte. Während dieser Zeit, betrieb ich professionellen Barfuß Wasserski Sport und war mit dem Nationalteam auch in den Vereinigten Staaten, um zu trainieren. Ich orientierte mich um, in dem ich die parallel ausgeführte Tätigkeit in einer Werbeagentur intensivierte und somit in die Assistenz der Geschäftsleitung eintrat, um die Organisation von Ärztekongressen durchzuführen. Dann kam die große Chance ins Unternehmen meiner Eltern einzusteigen, und da ich gute Kontakte besaß, entschloß ich mich unsere Naturprodukte international zu vermarkten. Ich bin für die Firmenpräsentation, die Produktpräsentation, die Informationsbeschaffung und für die Kundenbetreuung zuständig.

> „Erfolg hat viele Facetten, welche man am Ende des Lebens kennt, und dann bewerten kann."

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum? Ja, da ich lernbereit und aufnahmefähig bin. **Was ist für Sie persönlich Erfolg?** Das ist nicht leicht zu beantworten. Erfolg hat viele Facetten, welche man am Ende des Lebens kennt, und dann bewerten kann. Um es genau zu definieren, es ist das Zusammenspiel der Familie mit den beruflichen Aufgaben. Ein gutes Team in privaten, wie in beruflichen Belangen sind die ausschlaggebenden Faktoren um erfolgreich agieren zu können. Meine Gattin und ich besprechen firmeninterne Aufgabenstellungen sowie familienfreundliche Lösungsmodelle, daher kann ich frei und unabhängig tätig sein. Im einzelnen für mich selbst, ist eine eigene Idee und dessen Umsetzung in die Realität, eine erfolgreiche Tat. Die Art und Weise, wie man sich einem Ziel nähert, entscheidet den Ausgang, somit den Erfolg. Um erfolgreich zu sein, hat man die Pflicht sich ständig weiterzubilden, sich immer wieder in Toleranz gegenüber allen Menschen zu üben, und offen zu sein für fremde Kulturen und nicht verstandene innere Eistellungen. **Wie lösten Sie sehr schwierige Situationen?** Ich lernte vom Leistungssport, daß Konsequenz und Hartnäckigkeit zum Ziel führen. Gerade in arabischen Gebieten, werden Termine sehr oft nicht oder erst zu späten Abendstunden eingehalten, außerdem sind das fremde Essen, und die für uns ungewohnten Temperaturen, Herausforderung, die dazu führen, daß man gesundheitlich in Höchstform zu sein hat um mit solchen Schwierigkeiten nicht fertig zu werden, sondern diese Aufgaben auch in Erfolge wandeln zu können. Von der Psyche her, sind die Stressfaktoren in den positiven Stressbereich zu verlagern um sich auch von eventuellen Mißerfolgen nicht entmutigen zu lassen. Früher dachte ich mir immer, daß ich alle Handlungsabfolgen im Unternehmen selbst zu gestalten habe, lernte jedoch sehr schnell, daß die Zeit als ein kostbarer Faktor des Unternehmers zu sehen ist, und daher lernte ich Aufgaben zu delegieren. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der familiäre Rückhalt, die drei Fs(Freunde, Familie und Frau) sind die ausgleichenden Faktoren welche für meinen Erfolg ausschlaggebend sind. Glück und Einsatzbereitschaft sind die Parameter des Erfolges. Informationen und Analyse erlauben es dem Glück wiederum einzukehren. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche/ in Ihrem Beruf ungelöst?** Genau wie es BSE gibt, ist in unserer Branche die Preisspirale in einem Abwärtstrend, den der Handel zur Zeit nicht in der Lage ist, in gesunde Ebenen zu führen. Wir könnten in unserer Brache, die Preisspirale kreativ verändern, doch keiner vermag es. Wir erwerben nur Honig aus einer gesunden Umgebung mit wenig Absagen und geringen Bodenbelastungen und verkaufen nur Honig, von nicht mit Antibiotika behandelten Bienen. **Nach welchen Kriterien werden Mitarbeiter aufgenommen?** Bewerber sollten aufnahmebereit sein und den Willen zum lebenslangen Lernen haben. Dann passen Sie in unser Unternehmen. Ich haben keine Vorurteile gegenüber Behinderte oder Vorbestrafte, wenn sie mir Ehrlichkeit, Aufnahmebereitschaft und Loyalität vermitteln können. Das Schlimmste im Leben ist die Dummheit. **Was glauben Sie: ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Selbst seinen Weg zu gestalten ist die einzige Form um gestellte Aufgaben zu perfektionieren. Manchmal siegt die Frechheit, aber nur wenn der eigene Background stimmt. Ich hatte Glück, ein tolerantes, offenes Elternhaus als Wegweiser zu erhalten, und ich bin meinen Eltern sehr dankbar, daß ich mich so frei entfalten konnte.

✱ Willibacher Erwin

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Erwin Willibacher Bau- und Möbeltischler., 2130 Mistelbach, Kreuzgasse 7. Geboren - Datum, Ort: 26. Oktober 1952, Mistelbach. Kinder: Manuela (1979). Eltern: Josefine und Franz. Hobbies: Fußballspielen, Radfahren, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Tischlerlehre im elterlichen, seit 1860 bestehenden und vom Urgroßvater gegründeten, Tischlereibetrieb, blieb ich in der Firma. 1981 absolvierte ich die Meisterprüfung und im Mai 1989, als mein Vater in Pension ging, übernahm ich die Firma. Ich beschäftige zur Zeit zwei Mitarbeiter und mein Vater hilft auch noch aus. Wir fertigen Möbel nach Maß und haben uns auf Parkettböden spezialisiert. Unsere Kunden sind hauptsächlich Privatpersonen, aber auch Firmen, Gemeinden und das Land Niederösterreich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Daß ich mir etwas leisten kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Daß ich den bereits über Jahrzehnte eingeführten Meisterbetrieb übernehmen konnte, und mich schon immer, also auch schon vorher dafür verantwortlich fühlte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil mein Lebensstandard höher ist, als wenn ich nur beschäftigt wäre, dafür trage ich aber auch die Verantwortung für den Betrieb und meine Angestellten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach drei Jahren war ich mir sicher, daß ich diesen Betrieb auch in der heutigen Zeit erfolgreich weiterführen kann. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eigentlich war es keine Frage, den Familienbetrieb in der vierten Generation weiterzuführen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Lehrlinge lerne ich schon in einer Praxiswoche kennen. Außerdem schaue ich auf das Zeugnis, rechnen und zeichnen sind mir für unseren Betrieb wichtig. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Chef, der fleißig mitarbeitet. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die großen Möbelhändler machen einem schon zu schaffen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka zwei bis drei Tage im Jahr, und ich besuche auch Spezialmessen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Klein und überschaubar bleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** So wie die Firma jetzt läuft, kann es weiter gehen. **Hatten Sie Vorbilder?** Meinen Vater, er hat mir alles beigebracht, was ich heute kann, obwohl ich mich natürlich in Kursen schon auch weitergebildet habe.

✱ Wimmer Helga Dr.

● Steckbrief

Beruf: Medizinsoziologin, Psychotherapeutin und Supervisorin. Funktion: Inhaberin. Geboren - Datum, Ort: 16. Dezember 1940, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gerhard. Eltern: Margarete und Friedrich. Schöpferische Akte: Fachartikel für medizinische und sozialwissenschaftliche Zeitschriften, Forschungsberichte/Bereich: Arzt - Patientenbeziehung, Forschungsberichte/ Bereich: Krankenhaus - Organisationen. Ehrungen: 1990 Pharmig - Anerkennungspreis für Gesundheitsökonomie. Mitgliedschaften: Vorsitzende des Niederösterreichischen Landesverband für Psychotherapie, Parteimitglied der SPÖ. Hobbies: Lesen, Jazz hören, Reisen, Tennis, Skifahren, Segeln und Hundesport: Lawinen- und Suchhunde-Ausbildung.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1960 war ich drei Jahre in einer Bank beschäftigt. 1964 wechselte ich zum Internationalen Institut für Kinder- und Jugendliteratur in Wien und war für Buchbesprechungen und redaktionelle Tätigkeiten zuständig. In dieser Zeit besuchte ich nebenbei eine Sprachschule für Englisch und bestand 1966 die Universitäts-Sprachprüfung. Am Institut war ich bis 1970 und bis 1976 noch als freie Mitarbeiterin beschäftigt, um mein Studium mitzufinanzieren. 1972 Beginn des Soziologie Studiums an der Universität Wien, mit Belegung des Nebenfachs Germanistik für drei Semester. Danach studierte ich für fünf Semester als Nebenfach Statistik. Die Promotion erwarb ich im Februar 1978, 1976-1978 absolvierte ich die postgraduierte Ausbildung am Institut für höhere Studien, Fachrichtung Soziologie mit Schwerpunkt: Medizinsoziologie. Ab 1978, der Gründungszeit des Ludwig Boltzmann Institutes für Medizinsoziologie, war ich bereits wissenschaftliche Mitarbeiterin und blieb zehn Jahre. Dazwischen, von 1984-86 absolvierte ich die Ausbildung zur Psychotherapeutin, in klientenzentrierter Gesprächstherapie. 1989 begann ich meine freiberufliche Forschungstätigkeit als Medizinsoziologin und Psychotherapeutin, anfangs daheim; 1995 gründete ich eine eigene Praxis, eine Gemeinschaftspraxis mit einer selbständigen Kollegin, die ausschließlich Kinder und Jugendliche behandelt. Seit 1989 bin ich auch Supervisorin im Gesundheits- und Sozialbereich. 1995 begann meine politische Tätigkeit als geschäftsführende Gemeinderätin der SPÖ für Gesundheit und Soziales in der Gemeinde Maria Lanzendorf. 1996 wurde ich zur Vize-Bürgermeisterin gewählt und von August 1999 bis Mai 2000 war ich Bürgermeisterin. Seit dem Sommer 2000 bin ich geschäftsführende Ortsvorsitzende der SPÖ/Maria Lanzendorf.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich meine selbst gesteckten Ziele bis jetzt erreicht habe. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe mir ein Ziel gesteckt und es dann mit Selbstdisziplin und Engagement verfolgt. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Meine Eltern, sie haben mich immer so weit wie möglich unterstützt. Genauso gilt das auch für meinen Mann. Er hat immer mit viel Verständnis den übermäßigen Zeitaufwand für meine berufliche und politische Karriere toleriert. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Zunächst bin ich etwas gekränkt und betroffen, aber dann analysiere ich relativ schnell, auch inwieweit es meine Schuld betrifft und setze ein neues Ziel. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Ich wußte eigentlich schon in der Mittelschulzeit, daß ich mehr möchte. Während des Studiums bekam ich das Gefühl: „es ist möglich". **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als verantwortungsbewußte Soziologin und Politikerin mit dem Wunsch, zu positiven Veränderungen beizutragen. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Meine Mut-

ter ist sicher sehr stolz auf mich. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, was auch sehr wichtig für mein Selbstbewußtsein ist. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Im relativ großen Freundes- und Bekanntenkreis, auf Reisen und beim Sport. **Was wollen Sie noch erreichen?** Weiter mitarbeiten am Aufbau der SPÖ-Maria Lanzendorf. Als Landesvorsitzende des Niederösterreichischen Verbandes für Psychotherapie möchte ich mitwirken, daß Psychotherapie auf Krankenschein möglich wird. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Gut und verläßlich arbeiten. Man muß lernen als Selbständiger für sich selbst zu werben.

✱ Wimmer Johann Dr.

„ Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn das Unternehmen kurz- und mittelfristig einen Ertrag abwirft und liquid ist."

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Ratiopharm Arzneimittel Vertriebs-GmbH., 1147 Wien, Albert-Schweitzer-Gasse 3. Geboren - Datum, Ort: 20. September 1951, Grieskirchen. Familienstand: Verheiratet mit Katrin. Kinder: Christina (1990), Triinu (1992) und Erik (2000). Eltern: Hilde und Johann. Hobbies: Skifahren, Windsurfen, Lesen, handwerkliche Tätigkeiten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach einem Jahr Hauptschule übersiedelte ich ins Gymnasium, wo sich meine breitgefächerten Interessen entfalteten, von der Musik bis zum Sport. Ich hatte aber keine klaren Berufsvorstellungen. Sowohl in den Ferien, als auch während der Schulzeit nahm ich diverse Jobs an, von Gelegenheitsbeschäftigungen bis zu Fixanstellungen, zum Beispiel als Tankwart oder beim Bau des Olympiastadiums in München. Diese vielfältigen Beschäftigungen gaben mir die Möglichkeit, sowohl positiv, als auch negative Erfahrungen zu sammeln und Führungskräfte zu beobachten. Nach der Matura begann ich mit dem Biologiestudium, in Kombination mit einem Sportstudium an der Universität in Innsbruck. Nach einem Studiumabschnitt begann ich an meiner Dissertation zu schreiben. Das Studium war vom Arbeiten begleitet, und es waren wieder unterschiedliche Stellen, unter anderem bei einem Meinungsforschungsinstiut. Von 1974-77 arbeitete ich in Schweden in einer Papierfabrik. Durch Zufall kam ich zur pharmazeutischen Industrie, und begann als Pharmareferent zu arbeiten. Diese Arbeit erfüllte mich, und bestimmte meine Zukunft für einige Jahre. Einige Jahre war ich bei der Firma Hoechst beschäftigt, und mit der Zeit verlegte sich mein Schwerpunkt auf die Theorie und eine forschungsnahe Tätigkeit, ich publiziere sehr viel, und war erfolgreich. Mein Streben war aber in den Verkauf zu wechseln, was ich nach einiger Zeit realisieren konnte. Mein Aufgabengebiet umfaßte den Außendienst, und ich avancierte im Laufe der Jahre zum Geschäftsführer einer Tochterfirma von Hoechst. Als ich erfuhr, daß der Konzern vor einer Umstrukturierung stand, die mein Wohlbefinden beeinträchtigen hätte können, begann ich mich nach einer neuen Beschäftigung umzusehen. Durch einen Headhunter bekam ich das Angebot, als Geschäftsführer der Firma Merckle zu arbeiten, und dort neue Entwicklungen einzuleiten. Ich nahm dieses Angebot wahr, und begann vor allem den Exportbereich zu reorganisieren. Dieser wurde erweitert, und heute breitet er sich von Estland bis Zypern, von Tschechien bis zur Mongolei aus. Etliche Niederlassungen wurden umformiert, umorganisiert oder aufgelassen. Unser Schwerpunkt war, in Tschechien, Slowakei und Ungarn die Pharmaorganisationen zu einer Selbständigkeit zu erziehen, was uns innerhalb von drei Jahren gelang. Die Firma, die in Ratiopharm umbenannt wurde, entwickelte sich von einem patriarchalisch geführten, zu einem modernen Unternehmen, welches seine Tätigkeit nach einer generischen Strategie bestimmt.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn das Unternehmen kurz- und mittelfristig einen Ertrag abwirft und liquid ist. Es ist mir ein Anliegen, ein Team von zufriedenen Mitarbeitern zu schaffen und jedem die Möglichkeit zu geben, sich beruflich zu entwickeln. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Ein Minimum an Kontrolle, ein Maximum an Freiräumen. Ich kontrolliere den Erfolg und bemühe mich, bei Bedarf die Mitarbeiter zu coachen. Bei der Führung ist es von Bedeutung festzustellen, ob jemand nicht will oder nicht kann. In beiden Fällen muß man dem Betroffenen eine Chance geben, und erst dann sind Konsequenzen zu ziehen. Ein unentbehrlicher Teil eines erfolgreichen Führungsstils ist die Fehlerkultur. Mir ist wichtig, die Berechenbarkeit meines Stils zu pflegen, damit die Mitarbeiter mit keinen unangenehmen Überraschungen konfrontiert sind, und ich sorge für eine flache Hierarchie. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Eine der wichtigsten Voraussetzungen ist die fachliche Kompetenz, die man sich allerdings aneignen kann. Was aber immer mehr an Bedeutung gewinnt, ist die soziale Komponente, gepaart mit einem überdurchschnittlichen Einsatz und Organisationsfähigkeiten. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Nach dem Motto: „Man darf nie aufgeben". Zuerst betreibe ich eine Analyse, dann werden die notwendigen Maßnahmen ergriffen. **Welche Rolle spielt die Familie für Sie?** Sie hat einen sehr hohen Stellenwert in meinem Leben und ich bin überzeugt, daß eine Balance zwischen Beruf und Privatleben notwendig ist, um im Leben Erfolg haben zu können. **Welche Art der Anerkennung ist Ihnen wichtig?** Ich empfinde keine Abhängigkeit vom Lob. Für mich zählt, wenn meine Arbeit akzeptiert wird und wenn ich die Entscheidungen treffen darf, welche ich für richtig halte. **Ihre Ziele?** Flexibel und offen für alle Möglichkeiten des Lebens zu bleiben. Es ist für mich erstrebenswert, Fehler zu vermeiden, daß man die berufliche Zukunft auf der gesammelten Erfahrung aufbauen kann. Die Umfeldbedingungen ändern sich heutzutage sehr schnell und es ist notwendig, sich diesen Bedingungen anpassen zu können.

✱ Winkelmayer Wolfgang

● Steckbrief

Funktion: Prokurist. Tätig bei: Co-Projekt GmbH, Projektierung und Vermietung von Immobilien, Anlagen und Fahrzeugen., 1102 Wien, Troststraße 109-111. Geboren - Datum, Ort: 23. September 1960. Hobbies: Tennis.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich eine Büro- und Verwaltungsschule. 1977 trat ich in die damalige Österreichische Länderbank AG (Filiale Baden) ein und war als Kundenbetreuer und Kassier tätig.

1982 wechselte ich zur Mercurbank, wo ich mich mit Kfz-Finanzierungen beschäftigte. In weiterer Folge übte ich die Funktion eines Teamleiters der Division Auto, Akquisition und Kundenbetreuung aus. Parallel dazu erfolgte die Ausbildung zum Verkaufstrainer, eine Fortsetzung dieser Tätigkeit fand bei der Avabank in Wiener Neustadt statt, jedoch mit einem Umsatzvolumen von 100 Millionen Schilling. 1997 trat ich in ein Tochterunternehmen der Wiesenthal & Co (Landesvertretung Mercedes-Benz) ein, und zwar in die Welcome Finanzservice. Ein Unternehmen, welches sich mit Kfz-Finanzierungen in erster Linie beschäftigt. Zu meinen Aufgaben gehört die Verkaufsverantwortung für Leasing, Kredit und Versicherung, die Schulung der Verkaufsmannschaft und der angeschlossenen Händlerbetriebe in Verkauf von Finanzdienstleistung. Die Produktentwicklung und Umsetzung wie zum Beispiel „Easy Rent" (Fullservicevertrag für jeden) gehört auch dazu. Weiters die Durchführung von Absatzförderungsaktionen für die Marke Mercedes, welche zum Teil im gesamten Bundesgebiet zum Einsatz gebracht werden und die Akquisition von neuen Händlerverbindungen. So wurde 1999 eine Kooperation mit Honda Austria-Motorrad, über den Vertrieb von Finanzdienstleistungen bei ca. 60 Honda-Händlern, abgeschlossen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Den ständigen Fortschritt meiner zu vertreibenden Produkte zu forcieren und weiter zu entwickeln. Dazu bedarf es ein hohes Maß an Offenheit, um auf Menschen eingehen zu können. Wenn man dies nicht kann, ist ein Verkauf so gut wie unmöglich. Weiters zählt dazu, daß man sich neuen Entwicklungen und Trends nicht verschließen darf, aber auch Insiderwissen gehört zu diesem Job. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe mich lang mit dem Bereich der Finanzdienstleistungen beschäftigt, und ich stellte fest, je näher ich auf den Kunden eingehen kann, desto mehr entwickelte sich meine Persönlichkeit. Meine Sporen verdiente ich mir durch permanenten Einsatz und Zielstrebigkeit. Darüber hinaus habe ich mir schon recht früh ein eigenes System zurecht gelegt, welches neben dem kundenorientierten Verhalten eine große Hilfe ist, und ich behaupte, daß man damit sehr gut durchs berufliche Leben kommt. Wichtig ist, daß die Produkte auf unsere Kundengruppe zutrifft. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin vor zwei Jahren zu diesem Unternehmen als Außendienstmitarbeiter geholt worden, und zwar für die Partnerbetriebe der Wiesenthal & Co. Zu diesem Zeitpunkt gab es einen zweiten Mitarbeiter und der Bereich Ostösterreich wurde zwischen uns geteilt. Nach einem halben Jahr stellte sich heraus, daß der zweite Mitarbeiter mit mir nicht Schritt halten konnte und man trennte sich von ihm. Weiters trennte man sich vom Leiter der Finanzgruppe und ich bewarb mich um diese Position. Man gab mir eine Probezeit von einem halben Jahr, und war mit der Umsetzung meiner Aufgaben zufrieden. Ich fühle mich sehr wohl in dieser Position, und somit sehe ich mich als erfolgreich. **Gab es für Sie ein Erfolgsrezept?** Loyalität und Zielstrebigkeit stehen sicher an erster Stelle, weiters sollte man sich nicht scheuen, wenn es notwendig ist, auch Samstag und Sonntag zu arbeiten. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Meine Familie hat großes Verständnis für die Zeit, welche ich beruflich benötige. **Was war Ihnen wichtiger Tätigkeit oder Position?** Ich strebte nie nach einer Position. Die Praxis hat mir sicher geholfen, in diese Position zu kommen. Andererseits hätte ich viel früher die Unternehmen wechseln sollen, um eine dementsprechende Position zu bekommen. Man muß auch etwas riskieren um Karriere machen zu können. Ich habe eine Partnerin, die voll hinter mir steht und jeden Unternehmenswechsel habe ich mit meiner Frau besprochen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Im Verkauf erlebt man so manche negative Situation. Wichtig ist, daß man den Sachverhalt analysiert und die Lehren daraus zieht, und darauf achtet, daß man zukünftig diese Fehler nicht noch einmal wiederholt.

✶ Winklbauer-Zourek Gertraud

● Steckbrief

Beruf: Musiklehrerin und Akkordeonsolistin. Funktion: Schulleiterin. Tätig bei: Musikschule Leopoldstadt., 1020 Wien, Karmeliterplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 15. August 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Heinrich Zourek. Kinder: Manfred (1969). Eltern: Margarethe und Viktor. Schöpferische Akte: Tonträger: Akkordeon-Story (Alte und neue Wiener Tanzl´n); Mitwirkung bei zahlreichen (über 2000!) Rundfunk-, Fernseh- und Schallplattenproduktionen nationaler und internationaler Künstler von A - Z (von Peter Alexander bis Helmut Zacharias), sowie diverser Filmmusik. Hobbies: Arbeiten und Theater. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ausbildungslehrkraft für Akkordeon am Konservatorium der Stadt Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater, der Akkordenist und Musikschulleiter war, hat mir das in die Wiege gelegt. Für mich stellte sich nicht die Frage, welchen Beruf ich erlernen soll; ich fing mit dem Musikunterricht bei meinem Vater an. Bereits im Alter von sechs Jahren machte ich die ersten „musikalischen Gehversuche" auf einem chromatischen Knopfgriff-Akkordeon. Mit meinem Studium begann ich an der ehemaligen Musiklehranstalt „Zur Pflege volkstümlicher Musik" und setzte es am Konservatorium der Stadt Wien mit den Fächern Akkordeon, Klavier und Musikerziehung fort. Meine öffentlichen Auftritte begannen früh, mit zwölf Jahren legte ich eine sogenannte Rundfunk-Eignungsprüfung ab, welche die Voraussetzung für die Mitwirkung bei öffentlichen Konzerten und Produktionsaufnahmen bildete, weil damals alle Sendungen life gelaufen sind. Im Laufe meiner Karriere nahm ich erfolgreich an verschiedenen nationalen und internationalen Wettbewerben teil. Enge Zusammenarbeit verband mich mit Friedrich Cerha, der mich als Akkordeonistin ins Orchester der Wiener Philharmoniker bei seiner Oper „Baal" eingeführt hat. Dieses Werk wurde unter anderem bei den Salzburger Festspielen und in der Staatsoper Wien gezeigt. Ich war die einzige Frau unter den Philharmonikern und noch dazu mit einem Akkordeon, was bei diesem Orchester früher noch nicht vorgekommen war. Friedrich Cerha schrieb später für mich einige Kompositionen. Eine langjährige Zusammenarbeit verbindet mich mit der Volksoper, wo ich bei vielen Produktionen (unter anderem bei „La cage aux folle") mitwirkte. Ein wichtiger Mailenstein dieser Zusammenarbeit ist die Zusammenstellung und Voreinstudierung des Orchesters der Musiklehranstalten der Stadt Wien für die Kinderoper „Pollicino" von Hans Werner Henze. Als ich damit anfing, war meine Umgebung sehr skeptisch, fast keiner wollte glauben, daß es mir gelingen wird. Umso größer war meine Freude, als ich das erfolgreich über die Bühne brachte. 1990 gründete ich den Kinderchor „Flohhaufen", welcher bereits auf eine erfolgreiche Karriere zurückblicken kann, und durch einen Auftritt in der Peter Alexander-Show 1991 bekannt wurde. Es folgten viele Darbietungen unter anderem bei „Autofahrer unterwegs", in der „Licht ins

Dunkel"- Gala und in der „Christmas Show" ebenso wie Gold- und sogar Platinauszeichnungen für produzierte „Neue Kinderlieder-Hits". Ein wichtiger Bereich war für mich die Arbeit am Theater an der Wien, wo ich im Orchester u. a. bei „Anatevka", „Cabaret", „Das Lächeln einer Sommernacht", „Der Mann von La Mancha" mitwirkte. 1979 bekam ich das Angebot, die Musikschule Leopoldstadt zu leiten. Wir begannen klein und waren viele Jahre in eine Volksschule integriert. 1995 übersiedelten wir in ein Wohnhaus, wo wir mehr Platz haben und unsere Räumlichkeiten bereits vergrößerten. Zur Zeit nehmen bei uns über 300 Schüler Musikunterricht und wir verfügen über 25 Lehrkräfte. Ein wichtiger Bestandteil meines Berufslebens ist die Unterrichtstätigkeit am Konservatorium der Stadt Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Freude an der Arbeit, darüber hinaus die Möglichkeit, die Ergebnisse eigener Bemühungen zu sehen. Außerdem Glück, das zu erreichen, was einem vorschwebte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Fleiß, Können und Glück. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Eine Gesamtheit. Es ist ganz gut, sich zu Beginn an jemanden anhalten zu können, und es ist durchaus möglich, daß später die Imitation zur Originalität führt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Indem mein Mann mich in allen meinen Anliegen unterstützt und sich mit meiner Tätigkeit identifiziert. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem erfüllten Leben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Noch viele Jahre beruflich erfolgreich tätig zu sein.

✱ Winkler Siegi

● Steckbrief

Beruf: Schriftsetzer, Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: „ULTRA IN" Comics & More., 1170 Wien, Hernalser Hauptstraße 118. Geboren - Datum, Ort: 29. April 1969, Pinkafeld. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Stephanie (1999). Eltern: Siegfried und Felicitas. Hobbies: Briefmarken sammeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Lehre zum Schriftsetzer blieb ich einige Jahre lang in meinem Lehrbetrieb, einer Druckerei. Mit der Entwicklung der Computertechnik brauchte man den Beruf eines Schriftsetzers immer weniger und ich traf die Entscheidung, mich von meinem Arbeitgeber zu trennen. Ich blieb aber sozusagen dem Papier treu und begann in einem Comicshop zu arbeiten, wo ich innerhalb kurzer Zeit Leiter einer großen Abteilung wurde. Durch Beobachtung und Nachdenken stellte ich fest, wie viele Fehler meine Chefs machten und kam zur Erkenntnis, daß ich es besser kann. So wagte ich den Schritt in die Selbständigkeit mit einem eigenen Geschäft für Comics. Bald wurde mir bewußt, daß man heutzutage auf das Medium Internet nicht mehr verzichten kann und gestaltete eine Homepage. Durch die Kontakte mit den Bundesländern erfuhr ich, wie gering das Angebot an Comics dort ist; das betrifft auch kleine Städte, in denen man Comics eigentlich nur in einer Trafik kaufen konnte. Das brachte mich auf die Idee, mit dem Postversand zu beginnen. Auf eigene Kosten erstellte ich den ersten Katalog und innerhalb kurzer Zeit akquirierte ich etwa 1000 Postkunden. Heute führe ich bereits ein Lager, meine Frau ist in der Firma fest angestellt und seit der Eröffnung des Geschäftes ist es uns gelungen, den Umsatz zu vervierfachen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die Möglichkeit, eigene Ideen umzusetzen und Gestaltungsfreiheit zu genießen, den richtigen Riecher für eine Marktnische zu haben und schließlich den Mut, sich selbständig zu machen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre Anerkennung von meiner Familie, die hinter mir steht; eine wichtige Form der Anerkennung ist natürlich das Lob meiner Kunden und eine positive Bilanz. Innerhalb eines Jahres bekam ich keine einzige Reklamation von meinen Kunden, das betrachte ich als schönste Anerkennung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da meine Frau hier im Betrieb arbeitet, fließen die beiden Bereiche ineinander, wir können sie nicht trennen. Wenn wir zuhause miteinander über das Geschäft sprechen, kommen wir oft auf die kreativsten Ideen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ich denke, daß beides seine Berechtigung hat! Die Kunden darf man nicht mit besonders originellen Ideen abschrekken; andererseits muß man eine gewisse Originalität entwickeln, um den Ruf der Branche, die lange Zeit verpönt war, wieder zu reparieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, mit dem Postversand Marktführer in meiner Branche zu werden, weiters möchte ich wieder mehr Zeit für mich und meine Familie gewinnen.

✱ Winter Horst Prof.

● Steckbrief

Beruf: Dirigent, Sänger. Geboren - Datum, Ort: 24. September 1914, Beuthen. Ehrungen: 1976 Berufstitel Professor, Goldenes Verdienstzeichen der Stadt Wien, Silbernes Ehrenzeichen für Verdienste um das Land Wien, Goldener Rathausmann. Hobbies: Kochen, auch beim Kochen komponiere ich. Meine Mutter war eine großartige Köchin und hat mir dieses Talent offenbar vererbt.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich studierte Violine und Klarinette (Saxophon: Hobby) an der Hochschule für Musik in Berlin und kam dann zur Wehrmacht. 1945 kam ich nach amerikanischer Gefangenschaft nach Wien, gründete 1946 das „Wiener Tanzorchester" und 1950 das „Horst Winter Tanzorchester". Von 1955-76 hatte ich zahlreiche internationale Auftritte, 1977-97 war ich Kapellmeister der „Hoch- und Deutschmeister". Heute bin ich noch immer tätig, dirigiere und singe, zu meinem 80. Geburtstag 1994 gab ich ein Live-Konzert und 1995 hatte ich ein Konzert im Großen Saal des Wiener Konzerthauses. In den 30er Jahren studierte ich nur Violine und Saxophon und trat heimlich in Tanzlokalen auf, denn offiziell war es uns Studenten verboten. Ich war damals aber der Einzige in der Familie, der Geld verdiente, mein Vater, der ein Bankhaus besaß, verlor am „schwarzen Freitag" alles. Aus dieser Tanzmusik heraus entwickelte sich dann meine Vorliebe für die Klarinette und wir spielten Swing und Jazz. Bis 1945 hatte ich schon zahlreiche Schellacks aufgenommen, was mir dann in der amerikanischen Gefangenschaft zugute kam, weil auch die amerikanischen Soldatensender meine Aufnahmen spielten. So konnte ich in der Gefangenschaft nicht nur ein eigenes Orchester zusammenstellen, sondern es ist mir unter abenteuerlichen Umständen auch gelungen, mich nach Österreich abzusetzen. Hier habe ich zunächst mit meinem Wiener Tanzorchester imTriumph (heute Tenne) und im Volksgarten in Wien gepielt, und war auch international auf Tournee. Das war von Anfang an ein Erfolg, da mich und meine Musik bereits alle kannten.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Man muß für das Publikum glaubhaft sein, ich habe nie für Geld Musik gemacht, sondern aus Freude an der Musik und mit dieser Musik wollte ich Freude bereiten. Das hat sich stets auf die Menschen übertragen und so ist das Echo beim Publikum bis heute außerordentlich groß. Vielleicht hat es auch damit zu tun, daß ich einerseits nie die Musik, oder die Menschen manipuliert habe, sondern immer natürlich geblieben bin. Sicherlich hat es auch damit zu tun, daß ich eine solide Ausbildung habe, denn auch in der Unterhaltungsmusik ist sowohl die künstlerische, als auch die technische Grundlage unverzichtbar.

Winter Ingrid

Steckbrief

Beruf: Versicherungskauffrau. Funktion: Vorsitzende des Betriebsrates, Mitglied des Aufsichtsrates. Tätig bei: Allianz Kundenservice GmbH., 1131 Wien, Hietzinger Kai 101-105/Pf. 2000. Geboren - Datum, Ort: 1. Juli 1953, Wien. Hobbies: Tennis, Garten, Lesen, Tarockieren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Gymnasium, das ich jedoch nach sechs Jahren verließ und absolvierte anschließend die Lehre zum Versicherungskaufmann. Bis 1980 war ich unter anderem als Vorstandssekretärin und Sachbearbeiterin in der Privatwirtschaft tätig, danach begann ich bei der Allianz Versicherung als Sekretärin. In der Folge war ich als Sachbearbeiterin für die Vergabe von Krediten zuständig und begann danach, als Programmiererin im Wertpapierbereich zu arbeiten. Durch diese Tätigkeit wurde man auf mich aufmerksam und holte mich in die Betriebsorganisation, wo ich bis August 2000 blieb. Heute bin ich für Infrastruktur und Geschäftsabläufe im Bereich der EDV und am Sektor der Organisation verantwortlich. Weiters bin ich Vorsitzende des Betriebsrates der AKS, einer Tochtergesellschaft der Allianz Elementar und Mitglied des Aufsichtsrates. Ich bin auf dem gesamtösterreichischen Raum tätig und beschäftige mich mit arbeitsrechtlichen Fragen, dabei bin ich direkt dem Leiter des AKS unterstellt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das durchzusetzen, was ich mir vorgenommen habe. Erfolg bedeutet weiters Anerkennung durch andere; positives Feedback. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin sehr flexibel und verfüge über eine rasche Auffassungsgabe und strategisches Denken. Daneben habe ich ein sehr gutes Feeling für Menschen und eine gewisse Manipulationsgabe im positiven Sinn. Ich bin ein sehr zielorientierter Mensch und kann gut delegieren. Darüber hinaus war ich stets bereit, viel zu arbeiten und zu leisten. Ich denke, daß man besonders als Frau immer noch das Quentchen mehr leisten muß, um anerkannt zu werden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, weil ich in meinem Leben viel erreichen konnte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich denke, es ist zunächst einmal sehr wichtig, die Situation genau zu kennen, die zu einem Problem führte. Dann kann man sich überlegen, wohin man eigentlich will und entsprechende Maßnahmen setzen um das vorher definierte Ziel zu erreichen. Ich löse Probleme grundsätzlich alleine, sofern es mir möglich ist, habe jedoch kein Problem damit, Hilfe in Anspruch zu nehmen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich kann mir die Mitarbeiter nicht aussuchen, da ich je nach Projekt und Auftragslage mit unterschiedlichen Menschen zusammenarbeite. Eine meiner Stärken besteht darin, in unterschiedlichen Teams arbeiten zu können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Zuerst muß man seine Talente und Begabungen erkennen, danach ein Ziel formulieren und dieses ganz konsequent verfolgen. Man sollte unbedingt eine Tätigkeit anstreben, die einem Spaß macht! Ich würde einem jungen Menschen raten, aktiv zu sein um durch sein Engagement aus der Masse hervorzustechen. Man muß zupacken können und darf sich nicht vor der Arbeit scheuen. Man soll nie sagen: Dafür bin ich nicht zuständig; man muß sich ganz im Gegenteil außerhalb des Rahmens bewegen, wenn man Erfolg haben möchte. Durch diese Bereitschaft mehr zu leisten wird sicherlich jemand auf einen aufmerksam werden. Ausbildung ist sehr wichtig, aber sicher nicht das einzig wahre. Wesentlich ist daneben vor allem die Persönlichkeit. Man muß sich in Gruppen und Teams integrieren können und darf weder arrogant noch neunmalklug sein - auch wenn man etwas besser weiß. Ich denke, daß praktische Erfahrung mindestens genau so wichtig ist wie theoretische Bildung. Es ist aber auch wichtig, sich adäquat zu kleiden und auf sein Äußeres zu achten. Wenn es zu Niederlagen kommt, ist man gut beraten, wenn man sich an jemanden wendet – sei es das Elternhaus oder eine Ansprechperson im Betrieb. Niederlagen soll man überhaupt als Lernprozeß sehen. Ratschläge sollte man sich auf jeden Fall anhören; ob man sie dann befolgt steht auf einem anderen Blatt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Da ich mit meiner derzeitigen Tätigkeit glücklich und zufrieden bin, weil sie mir Spaß macht, strebe ich hier im Haus auch keine höhere Position an. Meine Ziele bestehen darin, gegenwärtige Aufträge und Projekte zu erfüllen.

Winter Peter Dr.

Steckbrief

Beruf: Facharzt für medizinische und chemische Labordiagnostik. Funktion: Leiter. Tätig bei: Labor für medizinische und chemische Labordiagnostik., 1010 Wien, Franz Josefs-Kai 65. Geboren - Datum, Ort: 2. Mai 1959, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Karin. Kinder: Dana (1997) und Sharon (1999). Eltern: Peter und Ingeborg. Schöpferische Akte: Ca. 25 wissenschaftliche Publikationen. Hobbies: Jazzgitarre spielen, Fotografieren.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte zuerst das Lycee francais, dann das Akademische Gymnasium und nach der Matura fing ich mit dem Studium der Medizin und der Philosophie an. Während des Studiums arbeitete ich als Anatomiedemonstrator und als freier wissenschaftlicher Mitarbeiter an der zweiten Medizinischen Universitätsklinik. Nach der Promotion im Jahre 1983 fing ich mit meiner Facharztausbildung am Institut für Blutgruppenserologie an. Ab 1988 war ich bei der Klinik

für Arbeitsmedizin, wo ich mich mit der Inneren Medizin beschäftigte, 1988-90 befaßte ich mich mit der klinischen Biochemie, 1991 absolvierte ich die Ausbildung für medizinische und chemische Labordiagnostik und hatte als Gegenfach Chirurgie. 1997 vollendete ich meine Spezialisierung in der Blutgruppenserologie und Transfusionsmedizin, und war kurze Zeit am Institut für Medizinische und Chemische Labordiagnostik der Universität Wien tätig. Seit 1991 bin ich niedergelassener Arzt, und meine erste Ordination eröffnete ich im zehnten Bezirk. 1992 übernahm ich Kassenverträge, 1993-95 war ich Primararzt an der Neuen Wiener Privatklinik. 1999 eröffnete ich meine zweite Ordination am Franz Josefs-Kai.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Auf privater und beruflicher Ebene das erreicht zu haben, was ich wollte, eine familiäre und berufliche Zufriedenheit ist bei mir dem Erfolg gleichgestellt. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Ich betrachte mich als einen guten Generalisten, das heißt, ich verstehe von vielen Gebieten etwas. Meine Stärke besteht aus einer Kombination, Wirtschaft, Organisation des Geschäftes und Wissenschaft. Ich traue mir zu sagen, daß ich besser, als die meisten Leute weiß, wenn es notwendig ist, aufzuhören, und daß es sinnlos ist, sich krampfhaft zu bemühen. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Die Familie gehört zum Komplettieren des Lebens eines erfolgreichen Menschen. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Durch meine Robustheit fällt es mir leichter, obwohl ich wie jeder zuerst deprimiert bin. **Welche Art der Anerkennung schätzen Sie am meisten?** Eine persönliche Art von meiner Umgebung. **Haben Sie noch Ziele?** Ich hoffe, daß es mir gelingt, den Status zu erhalten und sowohl in der Familie, als auch in meinem Freundeskreis eine konsolidierende Situation zu behalten. Mein Beruf, der mir sehr wichtig ist, betrachte ich als Basis für die Lebensgestaltung nach meinen Vorstellungen.

✱ Wissgott Georg Dr.

Steckbrief

Beruf: Rechtswissenschafter. Funktion: Generaldirektor-Stellvertreter. Tätig bei: Sparkassen Versicherungs AG., 1010 Wien, Wipplinger Str. 36-38. Geboren - Datum, Ort: 29. September 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Erika. Kinder: Nicole und Andreas. Eltern: Lothar und Paula. Hobbies: Tennis, Bridge, Skifahren und Wandern.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Eltern legten großen Wert auf eine gute Ausbildung, also suchte ich mir Rechtswissenschaften aus, was ich als Basis für meine weitere berufliche Tätigkeit betrachte. Nach dem Abschluß bewarb ich mich bei diversen Firmen und entschloß mich für IBM, wo ich in den Versicherungsbereich eintrat und diesen auch betreute. **Wie kamen Sie zu dieser Tätigkeit?** Noch während des Studiums kam ich mit der Branche in Berührung und arbeitete im Außendienst. Bei IBM genoß ich eine soldie Ausbildung auf dem Gebiet der EDV, was meine beruflichen Chancen wesentlich erhöhtten. Meine nächste berufliche Station war die Interunfall-Versicherung, wo ich die Position des Direktors erreichte. Man kannte mich in der Branche, ich hatte und bewahre nach wie vor einen guten Ruf, was dazu führte, mir das Angebot zu machen, als Vorstandsdirektor bei der Sparkassen Versicherung AG einzutreten, was ich akzeptierte.

Zum Erfolg

Wie drückt sich der Erfolg für Sie aus? Ziele zu erreichen, was automatisch eine finanzielle Sicherheit und eine unabhängige interessante Tätigkeit mit sich bringt. **Ändern sich Ihre Ziele?** Mit 20 Jahren war der finanzielle Erfolg sehr wichtig und man engagierte sich enorm, um Geld zu verdienen. Jetzt ist mir wichtig, Aufgaben übertragen zu bekommen, die mir ermöglichen, etwas zu bewegen und zu gestalten. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Mit sich selbst zufrieden sein. Es ist wichtig, bescheiden zu bleiben und Neid vermeiden. Von großer Bedeutung sind ein hohes Maß an Engagement, Zielstrebigkeit, Kreativität, Liebe zu den Menschen und Umgang mit dem Umfeld. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als zielorientiert bei den Vorgaben und als Laisser-faire bei der Umsetzung des vorgenommenen Programms. Für mich zählt das Ergebnis, der Weg dorthin ist weniger wichtig. Man muß beobachten können, wie sich der Prozess entwickelt, um sich im richtigen Augenblick einmischen zu können und wenn es sich als notwendig erweist, den Weg zu korrigieren. Ich bin bestrebt, den Mitarbeitern das Gefühl des Vertrauens zu vermitteln, was gut rüber kommt. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Je höher die Position ist, desto weniger kann man mit Anerkennung rechnen. Das bedeutet, man muß sich selbst die Anerkennung gönnen und lernen zu empfinden, daß man einen Erfolg erreicht hat. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Einklang mit der Welt. Ich bin ein zufriedener Mensch und vergleiche mich nicht mit dem einen Prozent, das besser als ich ist, sondern mit den 99 Prozent, denen es nicht so gut geht wie mir, in jedem Aspekt.

✱ Witte Susanne

Steckbrief

Beruf: Portfolio-Manager. Funktion: Portfolio-Manager. Tätig bei: Raiffeisen Vermögensverwaltungsbank AG., 1030 Wien, Am Stadtpark 9. Geboren - Datum, Ort: 29. Juni 1951, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Heribert. Eltern: Edith und Dr. Richard Winkler. Hobbies: Skifahren und Golf.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte beim Realgynasium in Wien Wieden, und beschäftigte mich danach zwei Jahre lang im Rahmen von „Council on intercultural relations" mit der Organisation von Reisen amerikanischer Studentenchöre nach Europa. 1974 trat ich in die RZB als Kundenbetreuerin für Wertpapiergeschäfte in der Anlageberatung und Wertpapieranalyse ein. 1987 wirkte ich als Gründungsmitglied der Raiffeisenvermögensverwaltung (Tochterfirma der Raiifeisenzentralbank) und übernahm die Funktion der Portofoliomanagerin. Zu meiner Hauptverantwortung zählt der Aktienauswahlprozess, und zur Mitverantwortung die Einstellung/Umsetzung de Asset Allocation. 1993 ernannte man mich zur Prokuristin.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Richtige Entscheidungen zu treffen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bekam die Möglichkeit in einer Sparte zu beginnen, die seinerzeit noch in den Kinderschuhen steckte, sowie Eignung, Kommunikationsfreudigkeit, ständiges Interesse an neuen

Dingen, sowie Umsetzen der Erfahrung. Wichtig ist auch, sich Flexibilität und Aufgeschlossenheit zu bewahren und vielseitige Interessen zu verfolgen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich mit mir ins Reine kam, als ich feststellte, daß ich sattelfest bin, und imstande bin, Dinge zu verändern. Man wächst mit der Aufgabe mit und spürt das Feedback, welches einem bestätigt, daß man erfolgreich ist. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Bei jeder Entscheidung war etwas Positives dabei und es ist alles im Einklang gewachsen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die absolute Voraussetzung ist eine passende Ausbildung. Im Laufe des Gespräches stellt man fest, ob der Kandidat zum Arbeitsstil des Unternehmens paßt, ob er ehrlich ist, und so weiter. Bei der Einstellung ist aber immer ein Mehraugenprinzip notwendig, wo jeder, der bei so einem Gespräch anwesend ist, seinen Teil zur Einschätzung der Person beiträgt. Was mich betrifft, gehe ich oft bei meinen Entscheidungen von der emotionellen Seite. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität ist wichtiger. Das bedeutet für mich Herausforderung, die Imitation vergleiche ich mit Krücken, die man braucht, um sich zu schützen. **Was meinen Ihre Mitarbeiter, war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Gewissenhaftigkeit, Fairneß und Erfahrung. **Was ist für Sie eine Niederlage?** Wäre für mich, sich in eine falsche Idee zu verrennen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich kann mich sehr schnell auf neue Situationen einstellen, das heißt, auch mit einem Mißerfolg fertigwerden, um dann wieder erneut Kraft zu schöpfen. **Wie tanken Sie Kraft?** Freude am Leben - „Genießen Können". **Wer hat Sie geprägt?** Das Leben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Derzeit läuft bei uns „Modul" für Führungskräfte, wo es mehrere Schwerpunkte gibt, wie führe ich meine Mitarbeiter, wie präsentiere ich mich und so weiter. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Interessante Aufgaben bei meiner Tätigkeit weiter zu bewahren und die Freude an der Arbeit nicht zu verlieren.

✶ Wittkowski Ernst J. Mag.

● Steckbrief

Beruf: Kunsttherapeut, Lebens- und Sozialberater. Funktion: Kunsttherapeut. Tätig bei: Wiener Schule für Kunsttherapie., 1090 Wien, Porzellangasse 48/ 6. Geboren - Datum, Ort: 25. September 1949, Wels. Kinder: Laura. Eltern: Helmut und Grete. Hobbies: Malerei.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach meinem Abitur 1969 schloß ich das Studium der Diplompädagogik mit Schwerpunkt Psychologie, Philosophie und Soziologie im Jahre 1977 ab. Meine darauffolgenden Tätigkeitsbereiche umfaßten die offene Jugendarbeit (unter anderem Aufbau und der Leitung eines Abenteuerspielplatzes), und danach die Mitarbeit an einem Forschungsprojekt an der Psychiatrischen Landesklinik Köln, das die Erfassung, Evaluation und Veränderung von Therapieabläufen bei depressiven Alterspatienten zum Thema hatte. Anschließend war ich bei der Drogenhilfe Köln in der Suchtprävention und Suchttherapie tätig. Schwerpunkt meiner Tätigkeit war in den letzten Jahren der Aufbau einer wirksamen Aidsprävention in der Drogenhilfe. Schließlich ließ ich mich an der Kölner Schule für Kunsttherapie zum Kunsttherapeuten ausbilden. Seit 1992 arbeite ich als selbständiger Kunsttherapeut in Wien und leite selbst ein kunsttherapeutisches Ausbildungsinstitut, die Wiener Schule für Kunsttherapie. Kunsttherapie arbeitet mit den Mitteln der bildenden Kunst und verhilft Menschen dazu, sich in der eigenen Gestaltung wahrzunehmen, im Prozeß der Gestaltung Probleme zu bewältigen und zu einer befriedigenderen Lebensgestaltung zu gelangen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ein wesentlicher Gradmesser von Erfolg ist Anerkennung, die sich letztendlich in der öffentlichen Reputation niederschlägt. Da die Kunsttherapie in Österreich eine ganz neue Therapieform darstellt, war ich gezwungen, richtiggehende Berufspolitik zu betreiben, indem ich die entsprechenden Berufsverbände (Österreichischer Fachverband für Kunst- und GestaltungstherapeutInnen (ÖFKG) und Österreichische Gesellschaft für Kunst und Therapie (ÖGKT)) initiierte, Medien kontaktierte und mit meinen KollegInnen in der Wiener Schule für Kunsttherapie ein Symposium organisierte. Durch dieses oftmals sehr zeitintensive Engagement gelang es mir, dem fachspezifischen Ruf, den ich innerhalb der Branche natürlich genoß, einen ebensolchen in der breiteren Öffentlichkeit folgen zu lassen. Mein Ziel, der Kunsttherapie einen wirklichen Bekanntheitsgrad zu verleihen, habe ich also erreicht. Angesichts der Tatsache, daß dies kein einfaches Unterfangen war, sehe ich dieses Maß an Bekanntheit als Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wenn ich zurückblicke, ja. Ich denke aber, daß man sich nie auf dem Erreichten ausruhen sollte, überhaupt auf diesem umkämpften und begrenzten Markt. Vielmehr bin ich bemüht, innerhalb unserer Ausbildung und auf der Berufsverbandsebene die Qualität zu fördern bzw. das erreichte Qualitätsniveau zu halten. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich gesehen?** Meine Familie ist einerseits stolz auf die Leistungen, die ich erbracht habe, andererseits sieht sie in meiner Selbständigkeit einen eher gefährlichen Drahtseilakt. Ich komme aber mit diesem Vorbehalt gut zurecht, weil ich die unsichere Komponente als Teil meiner Unabhängigkeit sehe, die ich eben einkalkulieren muß. Meine MitarbeiterInnen und KollegInnen leben und fördern meinen Erfolg, indem sie selbst erfolgreich arbeiten. Wir partizipieren am Gesamterfolg unseres Unternehmens Wiener Schule für Kunsttherapie. Freunde spielen für mich in diesem Zusammenhang keine tragende, aber eine stützende Rolle. Paradoxerweise ist mein größter Konkurrent hierzulande gleichzeitig mein bester Freund, was uns beiden gleichzeitig wertvollen Erfahrungsaustausch garantiert. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wahrscheinlich die Tatsache, daß ich aufgrund meiner Identifikation mit meiner Tätigkeit auch die entsprechende Einsatzbereitschaft und Freude an den Tag lege. Diese Freude am Tun impliziert ein positives Selbstverständnis über die Richtigkeit meines Tuns, was sich wiederum in der Resonanz der Öffentlichkeit, der AusbildungsteilnehmerInnen, sowie der Klienten niederschlägt. Und je mehr positive Resonanz ich erfahre, desto mehr setzt sich dieses Schwungrad wieder in Bewegung. Es war immer mein Grundanliegen, meine persönlichen Bedürfnisse (künstlerisches Schaffen) und meine beruflicheTätigkeit (pädagogisches und helfendes Wirken) miteinander in Einklang zu bringen. Mit meiner Tätigkeit als Kunsttherapeut sowie meiner Ausbildungstätigkeit ist mir dies gelungen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Meine Fähigkeit des Strukturierens; mein Talent, konstruktive Ordnung in neu entstandenes Chaos zu bringen. Aber auch meine Risikobereitschaft, die ab einem gewissen Punkt mobilisiert wird, und nicht zuletzt auch meine Fähigkeit, vermittelnd tätig zu sein, ohne dabei das Gesamtziel aus den Augen zu verlieren. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Niederlagen waren für meine Persönlichkeitsentwicklung wichtig und notwendig. Sie fördern die Akro-

batik des Geistes und sind - wenn sie positiv verarbeitet werden können - wichtige Bausteine zur Erlangung der persönlichen Identität. Durch Niederlagen, wie immer sie auch aussehen mögen, werde ich radikal mit mir selbst, meinen Grenzen, meinen Bedingungen, aber auch meinen Möglichkeiten konfrontiert.

✱ Wochner Karl

„Mein Einsatz und meine ständige Präsenz ist ebenso wesentlich, wie der freundliche Umgang mit den Kunden."

● Steckbrief

Beruf: Handformer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Wochner & Co Lager und Transport GmbH., 2355 Wiener Neudorf, IZ-NÖ Süd, Straße 14, Objekt 12. Geboren - Datum, Ort: 3. September 1936, Lilienfeld. Familienstand: Verheiratet mit Friederike, geb. Pirkfellner. Kinder: Verena, Harald, Karl und Brigitte. Eltern: Rosina und Otto.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Berufswunsch war Automechaniker, da ich jedoch keine entsprechende Lehrstelle bekam, wurde ich Handformer, und legte 1953 die Gesellenprüfung ab. Anschließend blieb ich noch bis 1955 bei meiner Lehrfirma, und wechselte dann zur Firma Swoboda. Als die Firma wirtschaftliche Schwierigkeiten hatte, begann ich 1959 in St. Veit an der Gölsen, zunächst als Tankwart und ab 1961 als LKW-Fahrer zu arbeiten. Dies war eine Tätigkeit, die mir entsprach, da ich viel unterwegs war und Leute kennenlernte. 1970 verunglückte der Firmeninhaber, die Firma wurde aufgelöst und so kam ich zur Firma Metall & Erz AG, die ersten beiden Jahre als LKW-Fahrer und ab 1972 war ich Fuhrparkleiter. Nach sechs Jahren bot sich die Gelegenheit, den Fuhrpark mit einem Partner zu übernehmen. Diese Zusammenarbeit war nicht sehr positiv, so daß ich meinen Teilhaber nach zwei Jahren auszahlte und die Firma allein weiterführte, zunächst nur als Fuhrpark, später bot ich noch Lagerhaltung zusätzlich an. 1999 baute ich einen zusätzlichen Lagerplatz in Rohrbach an der Gölsen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Für mich ist Erfolg, die Zufriedenheit meiner Kunden und ein reibungsloser Arbeitsablauf. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich hatte nie vor, mich selbständig zu machen, es ergab sich einfach. Bis 1989 war ich nur im Transportgeschäft tätig, suchte mir dann jedoch ein Nischenprodukt, da die Auftragslage immer schwieriger wurde. Ich hatte das Glück, daß eine große deutsche Firma mit der Frage an uns herantrat, ein Auslieferungslager für sie zu übernehmen. Damals erkannte ich die Chance der Lagerhaltung und Auslieferung, und erweiterte mit der Zeit das Angebot unserer Firma, bis zu einer Kapazität von 2.000 Palettenplätzen. Unseren guten Ruf erlangte ich durch Fleiß, Arbeitszeiteinsatz, Genauigkeit der Auftragsabwicklung und Termineinhaltung. Dies war für uns die beste Reklame, und so kamen vor allem durch Mundpropaganda immer mehr Kunden. Um so einen Betrieb reibungslos zu führen, muß man über eine gute Organisation und eine gute technische Ausrüstung verfügen, um einen Großteil der Aufträge gerecht werden zu können. Dazu benötigt man jedoch auch noch verläßliches Personal, wobei von meiner Seite Kontrolle und Motivation in Form von Gesprächen erfolgt. Mein 100-prozentiger Einsatz und meine ständige Präsenz ist ebenso wesentlich, wie der freundliche Umgang mit den Kunden. Ich kenne alle Kunden persönlich. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe die Firma ohne fremde Hilfe aufgebaut, und mir einen guten Ruf erworben. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch meine Kunden, und dies freut mich. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Eine intakte Familie ist wichtig, um in Ruhe arbeiten zu können. Meine Frau hatte immer Verständnis für meine Arbeit, und arbeitete früher auch in der Firma mit. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Gute Mitarbeiter sind wichtig für den reibungslosen Arbeitsablauf. Ich beschäftige ca. 17 Mitarbeiter; außerdem arbeiten meine Kinder im Betrieb mit, sodaß alle wesentlichen Stellen mit einem Familienmitglied besetzt sind, was sich positiv auswirkt. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Dies ändert sich mit der Zeit. Früher begegnete ich ihnen eher gelassen, und ließ mich nicht unterkriegen, heute reagiere ich eher emotional.

✱ Wohltan Dietmar Mag.

● Steckbrief

Funktion: Sales Manager. Tätig bei: P.S.K. VD GmbH., 1060 Wien, Mariahilferstraße 1b. Geboren - Datum, Ort: 12. Oktober 1966, Wels. Eltern: Hans und Hildtraud. Mitgliedschaften: Junge Wirtschaft, WU-Alumni-Club, WdF. Hobbies: Joggen, Windsurfen, Skifahren, Tennis, Squash, Mountainbiken.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wechselte nach vier Jahren Gymnasium an die HAK, da ich mich bereits in diesem Alter für eine wirtschaftliche Ausbildung entschied – nicht etwa aufgrund schlechter Noten. Nach der Matura leistete ich den Präsenzdienst ab und studierte anschließend BWL an der Universität Linz. Nach dem ersten Studienabschnitt wechselte ich an die Wirschaftsuniversität Wien, weil ich als Schwerpunkt Versicherungs- und Bankmanagement wählte; dies wurde in Linz nicht angeboten. Während meines Studiums war ich eineinhalb Jahre lang als Devisenmarktanalyst der CA-BV tätig. 1993 erfolgte meine Sponsion, unmittelbar danach war ich im Rahmen eines Auslandspraktikums bei der Deutschen Allianz in Frankfurt tätig. Von 1993 bis 1997 war ich bei Gregor Egger & Co GmbH, einem der größten österreichischen Versicherungsmakler, als Key Account Manager tätig. Seit 1997 bin ich hier im Unternehmen tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich einerseits, zufrieden, glücklich und mit mir selbst im Reinen zu sein und andererseits, keine finanziellen Sorgen zu haben. Erfolg besteht weiters in einer gesunden Balance zwischen Beruf und Privatleben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für meinen Erfolg waren vor allem Ausdauer und Konsequenz ausschlaggebend. Ich setzte mir Ziele und hielt an diesen fest. Mein Ziel war es immer, in einem gewissen Alter in einer bestimmten Position zu sein und auch dementsprechend viel zu verdienen. Ich war immer sehr engagiert und forderte ein, was mir aufgrund meiner Leistungen zustand. Eine gesunde Portion Selbstbewußtsein und Konfliktfähigkeit sind hierfür Grundvoraussetzung. Da ich sehr viel Kundenkontakt habe, zählt auch

der gute Eindruck, den ich hinterlasse. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich denke, ich bin auf einem sehr guten Weg und fühle mich mit meiner Tätigkeit sehr wohl. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine sehr gute Entscheidung bestand darin, die Maklerprüfung zu absolvieren. Das Bestehen dieser Prüfung war sehr gut für meine Reputation und brachte mich persönlich einige Schritte weiter. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität ist sicherlich besser, weil man seine Vorbilder nie perfekt kopieren kann. Ich denke, daß ich beispielsweise durch die Einführung neuer Produkte den Ruf des Unternehmens bei seinen Kunden entscheidend mitverbessern konnte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Versicherungen leiden unter den zu niedrigen Prämien, generell muß man sich heute viel mehr anstrengen um das gleiche zu erreichen wie früher. Weiters nimmt die Zahl der Mergers ständig zu. Ich glaube, daß es in einigen Jahren österreichweit nur mehr vier oder fünf große Versicherungen geben wird. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich bin einem Vertriebsleiter unterstellt, der den gesamten Außendienst steuert, über dem Vertriebsleiter gibt es die Ebene der Geschäftsführung. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich ständig fort, beispielsweise indem ich Informationen etwa aus dem Internet generiere, weil ich permanent am neuesten Wissensstand bleiben muß. Weiters pflege ich Erfahrungsaustausch. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll immer konsequent an einer Sache arbeiten und sich nicht von seinen selbstgesteckten Zielen abbringen lassen: Dazu gehört auch eine gewisse Portion Egoismus. Weiters darf man sich von Fehlern nicht einschüchtern lassen, sondern soll daraus lernen. Generell ist gute Ausbildung eine wichtige Voraussetzung, um im Berufsleben Fuß fassen zu können; wesentlicher ist meiner Meinung nach Persönlichkeitsbildung, die an den Bildungseinrichtungen leider völlig vernachlässigt wird: Ich glaube, daß es bei der Einstellung eines neuen Mitarbeiters eher darauf ankommt, wie gut er sich verkaufen kann, und weniger auf sein Fachwissen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel für die nächsten zehn Jahre ist eine leitende Position auf Geschäftsführungsebene.

✶ Wojnar Henrik KommR.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Wojnar's Delikatessenerzeugung GmbH., 1230 Wien, Laxenburgerstraße 250. Geboren - Datum, Ort: 25. September 1943, Linz. Kinder: Susanne, Mag. Nina und Daniela. Besondere Vorfahren: Josef Wojnar, der Unternehmergründer (1930). Hobbies: Helikopterfliegen, Skilaufen, Wasserski, Tennis, Golf, Segeln. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit 1990 Miteigentümer der Helikopterschule und Bedarfsfluggesellschaft „Huby Fly" in Bad Vöslau.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach erfolgreichem Abschluß der HTL für Elektrotechnik absolvierte ich die Lehre zum Kaufmann, sowie die Ausbildung zum Käserei- und Molkereimeister und eignete mir die entsprechende Praxis durch meine Tätigkeit in einem kleinen Betrieb an. 1966 übernahm ich das damals noch nicht sehr umfangreiche Unternehmen meines Vaters, das ich mit tatkräftiger Hilfe meiner Frau Christa zu stattlicher Größe führen konnte. Heute produzieren wir in einer Größenordnung von 20.000 Tonnen täglich und beschäftigen 110 Mitarbeiter - „Wojnar's Wiener Leckerbissen" ist mittlerweile vielen ein Begriff.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg definiert sich für mich im unschätzbaren Glück einer erfüllenden Partnerschaft, die in ihrer umfassenden Größe nicht nur emotionale Stabilität gewährleistet, sondern, wie in meinem Fall, eine ergänzende Rolle auch im Unternehmen übernimmt. Meine Frau und ich erlebten gemeinsam alle Höhen und Tiefen des Unternehmensaufbaues. Während ich an vorderster Front nach vorwärts stürmte, sicherte sie mich, indem sie mir durch ihr Organisationsgenie und Führungstalent den Rücken freihielt. Unser Tagespensum war immer 16 Stunden. Wir ergänzten uns in unseren Stärken und arbeiteten an unseren Schwächen. Unser hart erarbeiteter Erfolg kam nicht über Nacht, er kam Schritt für Schritt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Gabe, mich auf das wesentliche zu konzentrieren, mein technisches Wissen und meine Produktionsideen sind hier wohl als ausschlaggebende Faktoren zu nennen. Meine Vision, Handarbeit maschinell umzusetzen, um große Stückzahlen zu moderaten Preisen zu produzieren, trug nach ihrer Realisierung rasch die entsprechenden Früchte. Dabei war es mir immer wichtig, Mensch zu bleiben und jederzeit ein offenes Ohr für die Probleme meiner Mitarbeiter zu haben. Von meiner Gattin lernte ich, auftauchende Probleme sofort in Angriff zu nehmen, da sie am wenigsten Schaden anrichten können, wenn ihre Tragweite abschätzbar wird. Unser harmonisches Zusammenleben sowie unsere gute Zusammenarbeit sind für mich die wesentlichsten Faktoren meines Erfolges. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine drei Töchter arbeiten bei mir im Unternehmen und erfüllen ihre jeweilige Tätigkeit mit vollstem Engagement. Mit ihrer Bereitschaft, ihren Beitrag in das Familienunternehmen einfließen zu lassen, treten sie in die Fußstapfen ihrer Mutter; durch ihre Identifikation mit dem Betrieb erkennen sie die Leistungen ihrer Eltern an. Auch meine Mitarbeiter kennen die Geschichte des Unternehmens, ich leite von ihrem hohen Einsatz hohe Wertschätzung und großen Respekt vor den Leistungen meiner Gattin und mir ab. Meine Freunde schätzen mich als Person, die eng mit dem Werden des Unternehmens verknüpft ist. Sie unterstützen mich zur Zeit sehr, den Schmerz über den Verlust meiner Frau zu mildern; dies rechne ich ihnen hoch an. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Mitbewerb innerhalb unserer Branche ist sehr aggressiv, aber auch Ansporn für mich, der Beste zu sein. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität führt eher zum Erfolg, da wir aber selbstverständlich auf die Wünsche unserer Kunden eingehen müssen, ist Imitation manchmal vonnöten. Auch andere haben, so wie ich, gute Ideen. Nicht all unsere Produkte sind selbst erfunden, aber sicher selbst erarbeitet. Denn auch bereits vor-

handene und übernommene Ideen müssen mit technischem Know-how, viel Erfahrung und Kreativität umgesetzt werden. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld beim Erfolg?** Meine Familie ist für meinen Erfolg das wichtigste. Wenn der private Hintergrund nicht funktioniert, bedeutet dieser Energieverlust fehlendes Kraftpotential für den geschäftlichen Erfolg: Dies gilt in besonders hohem Maß für einen Familienbetrieb. Eine ebenso tragende Rolle spielen die Mitarbeiter - ohne zuverlässige und fleißige Mitarbeiter wird ein Unternehmen kaum existieren, geschweige denn florieren können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Von Mitarbeitern der Führungsebene verlange ich 120-prozentigen Einsatz und Identifikation mit dem Firmenziel. Qualifikation und Ausbildung spielen für mich generell eine zweitrangige Rolle, denn durch Leistungsbereitschaft und Engagement wächst ein Mitarbeiter quasi von selbst in seinen Tätigkeitsbereich hinein. Wichtig ist es mir, in der Führungsebene die Fluktuation so gering wie möglich zu halten, denn nur durch innere Stabilität kann ich das Unternehmen in jeglicher Form absichern. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Man muß auf die Eigenschaften der einzelnen Personen eingehen können, um eine vertraute Basis, die auch Kritik verträgt, zu schaffen. Durch Delegieren von Arbeitsbereichen und entsprechender Verantwortung gewährt man Selbständigkeit, die wiederum zu höherer Motivation führt. Wenn einmal ein Fehler passiert, verbieten sich Vorwürfe für mich von selbst: Vielmehr ist in solchen Fällen meine helfende Hand bei der Problemlösung gefragt. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich beschäftige derzeit 110 Mitarbeiter. Wir haben sechs Ebenen, zunächst gibt es mich, dann, seitdem ich die Firma in eine Stiftung einbrachte, meine drei Töchter als Geschäftsführerinnen, welche völlig selbständig das Tagesgeschäft führen; ihnen zur Seite steht unser langjähriger Betriebsleiter als Geschäftsführer ohne kaufmännische Handelsmacht, aber betraut mit allen innerbetrieblichen Befugnissen. Es folgt die Ebene des Einkaufs, ein Produktionsmanager, der für einen reibungslosen Betriebsablauf sorgt, ein Werkstättenteam (dieses ist bei unserem vollautomatisierten Betrieb äußerst wichtig). Unter dem Produktionsmanager sind die diversen Abteilungsleiter und deren Stellvertreter tätig. Wesentlich für den Erfolg der Firma ist die Tatsache, daß unsere Mitarbeiter sehr selbständig arbeiten. In unserem Unternehmen herrscht ein sehr kommunikatives, soziales und familiäres Betriebsklima, Probleme werden sofort besprochen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Aus jeder gemeisterten Niederlage geht man doppelt so stark hervor. Durch Niederlagen wird oft Kreativität mobilisiert, Reserven kommen ans Licht, die man vielleicht gar nicht vermutet hätte. So gesehen sind Mißerfolge der Truppenübungsplatz für die Inangriffnahme des Lebens, man muß nur den Überblick bewahren und offen sein für Neues.

✱ Woletz Reinhold

● Steckbrief

Beruf: Uhrmachermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Woletz Schaltuhren-Service., 1160 Wien, Speckbachergasse 44. Geboren - Datum, Ort: 24. September 1946, Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Uhrmacherlehre (1964), legte ich mit 22 Jahren die Meisterprüfung ab. Von 1971-74 war ich Berufsschullehrer für Uhrmacher und hielt die Meisterkurse in der Berufsschule für Uhrmacher für die WIFI ab. Seit 1972 beschäftige ich mich als einziger in Europa mit Schaltuhren und Uhrenthermostate für die Heizungsregelung. Ich kann diese Geräte reparieren und habe von den Markengeräten alle Ersatzteile lagernd.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, sowohl geschäftlichen, als auch privaten Erfolg zu haben, das heißt, geschäftlich betrachtet, daß die Person an sich hierfür verantwortlich zeichnet. Wobei folgende Faktoren von wesentlicher Bedeutung sind: Ehrgeiz (mit Kraft und Ausdauer zum Ziel zu gelangen) und Ehrlichkeit gegenüber den Mitmenschen zu „leben". Kunden schätzen ein ehrliches Wort, auch wenn es manchmal hart ist, dafür hat man, längerfristig sehr wohl einen zufriedenen Kundenstock. Seriosität hat für mich einen großen Stellenwert, das heißt, am Boden der Realität zu bleiben. Bei Einhaltung der obengenannten Parameter entsteht positive Mundpropaganda und diese ist wichtig um langfristig erfolgreich zu sein. Primär steht die Beraterfunktion im Vordergrund, ohne qualifizierte Beratung ist es unmöglich zu einer Befriedigung der Kundenwünsche zu gelangen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann diese Bereiche nicht trennen, denn ich sehe mich als Geschäftsmann und als Privatmensch, das heißt, es gilt als Geschäftsmann wirtschaftlich zu handeln und auch als Privatmensch gehe ich mit „Privatgeld" wirtschaftlich um. Ich glaube, dies sollte eigentlich selbstverständlich sein. Zeitlich betrachtet, steht der Beruf, wenn man Erfolg haben möchte, eindeutig im Vordergrund und das Privatleben kommt nach dem Beruf. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** In meiner Branche gibt es in Österreich keine Weiterbildungsmöglichkeiten, denn es gibt nur in Deutschland, Schalterproduzenten. Ich kontaktiere regelmäßig diese Hersteller um Neuigkeiten kennen zu lernen und somit bin ich ca. zwei Wochen im Jahr damit beschäftigt, die neuesten Produkte kennen zu lernen. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Da ich einen Nachfolger suche, trifft mich die Frage nicht unvorbereitet. Diese Tätigkeit wäre für einen Uhrmacher, welcher Interesse an Elektronik hat, ideal. Auch ein Radio- oder Fernsehmechaniker hat sicher Vorteile. Unabhängig von der fachlichen Seite, sollte jeder, der den Schritt in die Selbständigkeit wagt, genau auf den Schilling bzw. Euro schauen, denn es gibt leider genug Beispiele, wo die Jungunternehmer, nach drei Jahren wieder zusperren. Persönlicher Einsatz, und sich Zeit für den Kunden nehmen sind wesentliche Faktoren um zu Erfolg zu kommen. Meine Stärke gegenüber den größeren Mitbewerbern war und ist, daß ich mir für den Kunden Zeit nehme, dieses Service schätzt der Kunde, und damit kommt man auch zu Stammkunden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die Kraft für die Arbeit wird aus einem positiven Privatleben geschöpft. **Kennen Sie Niederlagen?** Niederlagen bzw. Rückschläge kosten zwar Kraft, sind aber lehrreich, hier gilt es die Ursachen zu analysieren und daraus für die Zukunft zu lernen. **Ihre Vorbilder?** Mein Vorbild war mein ehemaliger Juniorchef, zu welchem sich ein freundschaftliches Verhältnis entwickelt hat. Fachliche Qualifikation, Offenheit, Ehrlichkeit und pädagogische Kenntnisse, diese Punkte haben mich geprägt. Leider ist er mit 30 Jahren verstorben.

✱ Wolf Alfred

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandelskaufmann. Funktion: Verkaufsdirektor. Tätig bei: Ritter Sport Schokolade GesmbH., 1110 Wien, Warneckestraße 10. Geboren -

Datum, Ort: 26. Juni 1949, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Waltraud. Kinder: Iris und Martina. Hobbies: Radfahren, Skifahren, klassische Musik und Natur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin gelernter Einzelhandelskaufmann und begann nach meiner Lehre bei der Firma Metro. Ich arbeitete und erlernte alle kaufmännische Belange in diesem Unternehmen, in dem ich 15 Jahre tätig war. Ich konnte in dieser Zeit alle Abteilungen kennenlernen, um schlußendlich eine Abteilung des Zentraleinkaufes zu übernehmen. Nach acht Jahren Tätigkeit als Zentraleinkäufer, erkannte ich auch meine Verkaufsfähigkeiten. Ich beobachtete die Repräsentanten und die Verkaufdirektoren unserer Partnerfirmen, um die anbietende Form eines Verkäufers zu erlernen. Da zufällig die Firma Beiersdorf, für den Großkundenbereich einen Einkäufer suchte, der die Funktion eines Key Account Managers ausüben sollte, entschied ich mich diese Chance zu nützen. Nach einiger Zeit hatte ich ein interessantes Gespräch mit Dr. Schuster, von der Firma Anker-Brot, der mir die Position des Marketingleiters anbot. Nach zwei Jahren erkannte ich, daß der von mir eingeschlagene Weg mich immer weiter von meinem Ziel, Projekte zu übernehmen, diese zu planen, auszuführen und einem positiven Ende zuzuführen, wegbrachte. Die Firma Wilkinson suchte zu dieser Zeit einen Nachfolger für den ausscheidenden Geschäftsführer, und da dieses Angebot sehr gut in meine Lebensplanung paßte, übernahm ich mit Freude diese anspruchsvolle Tätigkeit. Vier Jahre später, kam mir ein sehr gutes Angebot der Schoeller Bank zur Kenntnis. Ich bewarb mich und übernahm den Münzhandel, welcher von einer ausgegliederten Abteilung in eine eigene eingebrachte Gesellschaftsform gewandelt wurde. Nach der Fusionierung mit der Hypo Vereinsbank, wurde mir der Auftrag zum Verkauf der Gesellschaft erteilt. Die Münze Österreich übernahm den Münzhandel, ich besann mich meiner Wurzeln und wechselte zur Firma Ritter Sport.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Erfolg benenne ich die Situation, wenn ich das erreiche, was ich mir als Ziel gesetzt habe. Dies ist für alle Teilebenen meines Lebens anwendbar. Ziele sollten motivierend und ralitätsbezogen gesetzt werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren meine Leistungen für die einzelnen Firmen und meine Arbeit an mir selbst. Prinzipiell betrachtet kann jeder Mensch, der fleißig und ambitioniert arbeitet, erfolgreich sein. Nicht zu unterschätzen ist aber die Fähigkeit, Menschen kennenzulernen und das ehrliche, ursprüngliche Interesse an ihnen, da nur Menschen Chancen bieten können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ich nicht studiert habe, sehe ich mit Zufriedenheit auf meine gebrachten Leistungen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** In Österreich sind wir eine kleine Tochtergesellschaft, mit drei Personen im Innendienst und vier Bereichsleitern im Außendienst. Unsere Zentrale ist im Stuttgarter Raum angesiedelt. Das Unternehmen Ritter Sport, ist ein sehr großer und interessanter Konzern mit zirka 800 Mitarbeitern. Die hierarchische Struktur beginnt mit der Geschäftsführung und führt im direkten Weg zu den Bereichsleiterinnen der einzelnen Sektoren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir haben natürlich für den Außendienst Anforderungsprofile und suchen branchenerfahrene Mitarbeiterinnen. Den Umgangsformen und der Kommunikationsfähigkeit der Bewerberinnen, sprechen wir oberste Priorität zu. **Welches Problem scheint in Ihrer Branche ungelöst?** Die Überwindung der Preisschwellen bei der zukünftigen Euro- Umstellung ist ein Marketingproblem des Handels, welches auf jeden Fall einer Lösung bedarf. **Wie lösten Sie besonders schwierige Situationen?** Ich analysiere und finde die Lösung. Bei Problemen in den kommunikativen Ebenen ist es sinnvoll, sich in die Lage des Gesprächspartners zu versetzen.

✱ Wolfram Peter Ing.

„Erfolg kann für mich nur als Symbiose der drei Bereiche eigene Person, Berufsleben und Familie definiert werden."

● Steckbrief

Beruf: Bautechniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: BWS Bewehrungsstahl GmbH., 1234 Wien, Lemböckgasse 51. Geboren - Datum, Ort: 14. August 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Karin, geb. Mariel. Kinder: Katja (1996) und Sabrina (1999). Eltern: Leopold und Margaretha. Hobbies: Tennis, Motorrad, Squash.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte 1981 die HTL und leistete gleich im Anschluß meinen Präsenzdienst. Danach studierte ich Betriebswirtschaftslehre an der WU bis zur zweiten Diplomprüfung, und stieg 1989 als technischer Leiter in das Unternehmen BWS Bewehrungsstahl ein, wo ich bereits während meiner Ausbildung als Ferialpraktikant gearbeitet hatte. Dadurch kannte ich die Firma praktisch seit ihrer Gründung. 1992 stieg ich als Miteigentümer in den Betrieb ein, wurde 1993 Prokurist und hatte sehr schnell die operative Unternehmensleitung inne. Seit 1995 bin ich geschäftsführender Gesellschafter und mit 10 Prozent an der BWS Bewehrungsstahl beteiligt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg kann für mich nur als Symbiose der drei Bereiche eigene Person, Berufsleben und Familie definiert werden. Wenn eine dieser Säulen ins Wanken gerät, wird der ganze Erfolg verringert. Erfolg bedeutet in letzter Konsequenz das Erreichen der Ziele, die man sich selbst gesteckt hat. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, um beruflichen Erfolg zu haben braucht man eine ordentliche Portion Egoismus und Ehrgeiz. Man sucht ja die Selbstbestätigung, die Anerkennung. Dies ist für mich die Triebfeder um weiterzukommen. Ich hatte immer den Wunsch, zu agieren, und nicht zu reagieren; ich wollte immer Steuermann sein, nie Matrose. Ich wußte schon immer sehr genau, was ich wollte, und das setzte ich immer in die Tat um. Ich bin überdies ein Mensch, der immer wieder neue Herausforderungen sucht, allerdings bin ich so realistisch, daß ich Zielen nur dann nachgehe, wenn sie für mich auch erreichbar sind. Ich glaube, daß es für meinen beruflichen Erfolg auch ganz wesentlich war, das Unternehmen gut zu kennen. Ich kannte auch die Mitarbeiter sehr gut, und konnte sie daher auch dort einsetzen, wo es sinnvoll war. Weiters ist mir das Baugewerbe bereits von frühester Kindheit an vertraut, da unsere Familie schon in vierter Generation in dieser Branche tätig ist. **Sehen Sie ich als erfolgreich?** Ich sehe mich selbst durchaus als

erfolgreich, da ich dem Vergleich mit meiner Umgebung standhalten kann. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe mich aus heutiger Sicht erfolgreich entschieden, indem ich kurz vor Beendigung meines Studiums das Angebot des Unternehmenseigentümers der BWS Bewehrungsstahl, annahm. De facto hatte ich meine Ausbildung ja bereits beendet, mir fehlte letztlich nur mehr die kommissionelle Prüfung, für die ich jedoch keine Zeit mehr hatte. Heute stört es mich nicht mehr, das Studium nicht offiziell beendet zu haben, da ich auch ohne Titel tatsächlich über eine sehr gute Kombination aus technischem und kaufmännischem Wissen verfüge. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Eine der Hauptschwierigkeiten ist heute sicherlich die „Fusionitis", die Globalisierung in unserem Bereich. Österreichweit gibt es somit nur mehr drei große Betriebe: die Strabag Bauholding, Porr, Teerag- Asdag und Alpine Mayreder, die schlicht Marktmacht konzentrieren. Wir sind somit ein kleines Subunternehmen, das von diesen drei Betrieben benützt wird. Das Angestellten-Arbeiterverhältnis hat sich bei diesen drei Großen heute von eins zu sieben, im Jahr 1990 auf eins zu eins verschoben: das heißt, es wird heute in den Großbetrieben eher Baumanagement betrieben; die Projekte werden auf viele kleine, oft sehr kurzlebige Subunternehmen verlagert. Damit wird der ganze Druck des Marktes weitergegeben, der oftmals zu groß für die Zulieferer und Subunternehmen ist. Zusätzlich wurden wir durch die Größe der eigenen Lieferanten (das sind vorwiegend Stahllieferanten) zu einer Art Sandwichbranche, die durch hohen Kostendruck eine Gratwanderung zwischen Mindestqualität und möglichst niedrigen Preisen absolvieren muß. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich fordere von meinen Mitarbeitern ein sehr hohes Maß an Flexibilität und Entscheidungsfreudigkeit in der Einstellung auf neue Situationen, da wir es in unserem Betrieb mit sehr vielen verschiedenen Menschen und Charakteren zu tun haben. Weiters muß ein Mitarbeiter in unserem Betrieb sehr kommunikativ sein, sowohl intern als auch extern. Meine Türe steht jedem meiner Mitarbeiter offen, ich biete ihnen ein sehr gutes Betriebsklima und investiere viel in gute Arbeitsverhältnisse. Es ist mir weiters äußerst wichtig, daß die Chemie zwischen den Mitarbeitern stimmt; der menschliche Faktor ist für mich oft ausschlaggebend, weil gerade durch den Termindruck, der in unserem Betrieb alltäglich ist, eine gute Stimmung unter den Kollegen herrschen muß. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin ein Mensch, der sich ganz klar definierte Ziele steckt, und sie mit aller Konsequenz verfolgt. Das Betriebsziel ist es, zu wachsen und Kooperationen einzugehen, und das ist mit der Beteiligung der Voest Alpine schon teilweise gelungen.

✱ Wöran Bruno Mag.

● Steckbrief

Beruf: Organisationsentwickler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Danube- Europäische Bildung, Forschung und Technologie., 1070 Wien, Zieglergasse 28. Geboren - Datum, Ort: 23. Juli 1964, Wels. Schöpferische Akte: Zahlreiche Vorträge bei internationalen Seminaren und Konferenzen, Editor und Mitautor verschiedener Fachpublikationen für Expertensysteme im Lehrbereich der TU Budapest. Mitgliedschaften: Member IEEE, Member Steering Committee, IFFM (International Forum on Technology Management), Board Member LeoNet (Leonardo Network for Academic Mobility). Hobbies: Kochen, Wein und Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Studium an der Wirtschaftsuniversität Wien, entschloß ich mich, mich im Ausland beruflich und persönlich weiterzubilden. In meinen drei Jahren in Omaha, erweiterte ich mein erlerntes Wissen mit den Ausbildungen, MBA und Projektmanagement. Die Umsetzung meines theoretischen Wissens in diversesten Projekten, lieferte mir das Werkzeug, welches ich nach meiner Rückkehr nach Europa, äußert effektiv einsetzen konnte. Die nächsten Möglichkeiten ergaben sich in Graz, wo ich als Mitarbeiter in der APS den Bereich der Forschungsprogramme (Innovationstechnologietransfer) übernahm, und die Betreuung dieser Programme für die Gebiete Steiermark und Kärnten aufbaute. Nach dreijähriger Tätigkeit überlegte ich mir neue Entwicklungsmöglichkeiten, und da man mir die Leitung des Wiener Büros anbot, übernahm ich diese anspruchsvolle Tätigkeit, und übe diese bis dato aus. Das Unternehmen, Danube ist ein regionales Beratungsbüro für Europäische Programme für Forschung & Entwicklung, Innovation und berufliche Erstausbildung (Leonardo da Vinci). Unser Hauptaugenmerk liegt in der Beratung, Information und Serviceleistungen für Unternehmen, Forschungsinstitute der Universitäten und der Fachhochschulen. Wir organisieren auch drei- bis zwölfmonatige Berufspraktika für Studenten und Studentinnen im europäischen Ausland.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg, ist das Ersehen von Möglichkeiten und mit einem Produktzyklus ähnlichem Vorgang vergleichend, Projekte, von der Basis bis zur Verwirklichung zu entwickeln. Erfolg ist nur mit persönlichen Kontakten zu erreichen, und ist nicht ausschließlich mittels Kennzahlen meßbar. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum?** Manchmal mehr, manchmal weniger. Da ich nicht mit meßbaren Erfolgserlebnissen arbeite, ist es sehr schwer, Erfolg wahrzunehmen. Ich kann mir daher nur aus meinem privaten Bereich ein positives Feedback holen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einsatz und Nein sagen zu können, sind gepaart mit dem Glück, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein, die ausschlaggebenden Faktoren meines Erfolges. Unbedingt notwendig ist natürlich die Selbstdefinition des Erfolges und die klare Erkennung der Unterscheidung von Wünschen und Zielsetzungen.

Nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich zur Zusammenarbeit mit Personen? Wir bieten sehr interessante Aufgaben in der Organisationsentwicklung und im Projektmanagement. Wir benötigen MitarbeiterInnen, welche in der Lage sind, sich selbst Arbeit zu organisieren, und die offen, kommunikationsfähig und mit einem natürlichen Interesse für Menschen ausgestattet sind. Einsatzbereitschaft und Hausverstand runden das Bild unserer MitarbeiterInnen ab.

Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche/ Beruf ungelöst? Der wichtigste Faktor ist die Vernetzungsbereitschaft. Die Schnittstellen, zwischen den regionalen, nationalen und den internationalen Akteuren ist eines der Probleme, welche einer Lösung bedürfen. Dies bedeutet, daß wir einer transnationalen Kommunikationsform zusteuern, in der keine Arbeitszuteilungen funktionieren würden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte später einmal ein Restaurant eröffnen, in dem es keine Speisekarte gibt und ich jeden Tag entscheide was ich koche.

✱ Wunderer Anselm F.

● Steckbrief

Beruf: Fotograf und Marketingfachmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Creativ Foto A&R Wunderer OEG., 2532 Heiligenkreuz, Preinsfeld 31. Geboren - Datum, Ort: 27. September 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Riki. Schöpferische Akte: Fachartikel in Fachpresse. Hobbies: Fotografie, Natur, Tischlerei. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Präsident der Photographischen Gesellschaft.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich startete bereits in meiner Kindheit zu fotografieren und meine Fotos in einer primitiven Dachkammer selbst auszuarbeiten. Im Jahr 1960 begann ich die Lehre zum Fotokaufmann bei der Firma Kodak in Wien, 1961 erstellte ich meine erste kleine Diaserie für Vorträge im kleinen Rahmen; in diese Zeit fallen auch die ersten fachlichen Publikationen. Im Zuge meines Aufenthaltes in Hamburg von 1966 bis 1968 konnte ich meine fotografischen Kenntnisse erstmals auch im Bereich Werbung nützen und gestaltete beispielsweise Prospekte. In der Folge kehrte ich wieder nach Österreich zurück und war ab 1968 bei der österreichischen Generalvertretung von Leitz-LEICA, der späteren Leitz-Austria, in Wien tätig. Neben kaufmännischen Aufgaben führte ich dort fotopraktische Seminare für Fachverkäufer und Fotografen durch – daraus resultierte 1983 die Gründung der LEICA-Schule Österreich. Parallel zu meiner Tätigkeit reiste ich viel und zeigte das Bildmaterial dieser Auslandsreisen in Ton-Diaschauen an verschiedenen Orten. Weiters hielt ich viele Fachvorträge, gab Publikationen und Bildveröffentlichungen sowie die Kundenzeitung LEICAinfo heraus. 1996 übernahm ich die Vertriebsleitung bei Leitz-Austria und wagte schließlich im Mai 1998 gemeinsam mit meiner Frau Riki den Sprung in die Selbständigkeit, indem wir eine Firma für Werbung und Fotografie gründeten. Das Unternehmen beschäftigt sich nicht nur mit diesen beiden Bereichen, sondern auch mit Fotoworkshops, Fotowettbewerben, Fotoreisen, Dia-AV Marketing und Verkaufsseminaren. Wir arbeiten dabei weiterhin eng mit LEICA zusammen, zu unserem Kundenkreis zählen außerdem die Industrie (z.B. Mercedes Benz) und Privatpersonen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist ein vielschichtiges Phänomen. Ich fühle mich erfolgreich, wenn ich etwas geleistet habe, das auch von der Außenwelt anerkannt wird. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Kreativität und Zielstrebigkeit. Unser Unternehmen liefert mit seiner vielfältigen Arbeit den Beweis, daß künstlerische Fotografie als Konzept von der Idee bis zur Umsetzung in nahezu allen Sparten möglich ist – beispielsweise setzen wir einen nicht mehr ganz so jungen Industriebau mit Gefühl und dem nötigen Know-how genauso eindrucksvoll ins Bild, wie ein Kulturdenkmal, eine Landschaft, ein Menü oder ein schnittiges Auto. Es ist uns wichtig, eine gleichermaßen spannende, wie einmalige Dokumentation mit Bildern aus oft ungewohnten Perspektiven „ins Bild zu setzen". Diese Einstellung vermitteln wir auch in unseren Fotoworkshops und Fotoreisen. Letztere werden speziell für Fotofreunde gestaltet und führen an schöne Orte in Österreich wie auch in faszinierende Länder. Zu allen Ausflügen, Workshops bzw. Reisen gibt es Bildbesprechungen. Unsere Veranstaltungen wenden sich an alle Interessierten – vom Amateur bis zum Profi. Wir bieten auch Fotoworkshops für Kinder, weil diese besondere Freude am Fotografieren und ein sehr hohes Maß an Kreativität haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich viel und Vielfältiges erreicht habe.

✱ Würtele Christian

HYPO TIROL BANK

Dir. Christian Würtele

BANK
CONSULT
INVEST
LEASING

Renngasse 9 • A-1010 Wien
Tel 01/5336921-20 • Fax 01/5336921-4
office.wien@hypotirol.at • www.hypotirol.at

● Steckbrief

Funktion: Direktor und Prokurist. Tätig bei: Landes-Hypothekenbank Tirol AG, Zweigniederlassung Wien., 1010 Wien, Renngasse 9. Geboren - Datum, Ort: 1. Oktober 1946. Hobbies: Bergsteigen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Matura an der Handelsakademie, trat ich 1964 in die damalige Handels- und Gewerbebank in Innsbruck ein. 1965 absolvierte ich meinen Präsenzdienst und setzte dann in der Bank meine Karriere fort. Ich wurde Disponent und leitete die Filiale in Tels, welche auf Grund meiner Intervention gegründet wurde. Nach zwei Jahren wurde ich Leiter der Kreditabteilung, erhielt die Prokura und rückte schließlich in den Vorstand der Bank auf. Nach vierjähriger Vorstandstätigkeit wechselte ich in die Hypobank Tirol und nach einem Jahr war ich Vorstandssekretär. In dieser Zeit empfahl ich, in Wien eine Filiale zu gründen. 1990 wurde ich aufgrund eines Vorstandsbeschlusses, mit der Realisierung einer Wiener Filiale beauftragt. Am 4. Oktober 1992 wurde schließlich die Filiale an obiger Anschrift eröffnet.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Unter beruflichem Erfolg verstehe ich, daß man die qualitativen und quantitaven Ziele erreicht. Stolz bin ich deshalb, weil diese Filiale ein ausgezeichnetes Ergebnis liefert. Um dies zu praktizieren, bedarf es neben Fachwissen, Erfahrung und schließlich sollte man auch Persönlichkeit haben. Erfolg kann man nur haben, wenn man ein Partner ist, und dies bin ich nur dann, wenn ich für den anderen Menschen einen Nutzen verkörpere. Somit gehört auch Durchsetzungskraft, analytisches Denken und körperliche Fitneß dazu um zu einem Erfolg zu kommen. **Woher nehmen Sie Ihre Motivation für diese Tätigkeit?** Ich brauchte eine neue Herausforderung, wollte wieder mit Kunden zu tun ha-

ben. Andere Kollegen möchten, je älter sie werden, in den Innendienst, ich wollte an die Front gehen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, nach drei Jahren wollten wir unser Ziel erreichen und wir schafften es bereits nach zwei Jahren (Break-Even-Point). Da ich in einigen Jahren in den Ruhestand treten werde, strebe ich an, daß ich noch jene Strukturen verbessern kann, um das Geschäftsvolumen zu erweitern. **Welche Ratschlag können Sie Neueinsteigern mitgeben?** Ausbildung und Fortbildung zählt ebenso wie der unternehmerische Gedanke, der klassische Bankbeamte hat ausgedient. Ich habe seinerzeit mit Visionen begonnen und versuchte diese im Rahmen meiner Tätigkeit zu realisieren. Wichtig ist, daß man bereit ist, Ziele anzunehmen und alles daran zu setzen diese auch zu erreichen. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Ich pendle zwischen Tirol und Wien, dies hat für die Bank den Vorteil, daß ich wochentags nicht durch das Familienleben abgelenkt werde. Diese Tätigkeit in Wien, setzt natürlich seitens meiner Ehefrau Akzeptanz voraus, sonst wäre dies nicht machbar. Denn meine Frau hat alle täglichen Probleme, betreffend der Erziehung beider Söhne, von Montag bis Freitags allein bewältigt und sie hat es sehr gut gemeistert. **Ihr Erfolgsrezept?** Was ich mache, mache ich mit Herz und es muß für mich eine Herausforderung sein. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Ich habe relativ wenig Kontakt zu den Mitbewerbern, wobei ich unter Mitbewerber, den Bereich der Regionalbanken verstehe. Ich gehe meinen eigenen Weg, praktiziere das, was Sinn macht, und auch von unserem Kundenklientel gewünscht und schließlich auch akzeptiert wird.

✱ Wurz Franz

● Steckbrief

Beruf: Rallye-Crossfahrer, Kaufmann. Funktion: Gschf.. Tätig bei: Fahrtraining & Motorsport Management GmbH., 2380 Perchtoldsdorf, Fröhlichg. 7. Geboren - Datum, Ort: 2. Dezember 1946, Eggern. Familienstand: Verheiratet mit Berta. Kinder: Alexander und Christoph. Eltern: Franz und Marianne. Schöpferische Akte: „Meine Fahrtechnik“ 1986 Orac-Verlag. Ehrungen: 7x Staatsmeister im Rallye-Cross (1969-74 und 1977) und 3x Europameister (1974, 1976 und 1982). Hobbies: Beruf, Motorsport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mit 20 Jahren begann ich mit dem Motorsport. Ab 1974 betrieb ich diesen Sport professionell und beendete meine Karriere 1984. Seit diesem Zeitpunkt beschäftige ich mich mit Fahrtechnik und bin im ÖAMTC-Fahrtechnikzentrum Teesdorf beschäftigt. Mein Sohn Alexander hat bereits mit zwölf Jahren begonnen, intensiv Sport zu betreiben - zuerst BMX, dann Kartfahren und schließlich Formelrennsport. Bis zu seinem Einstieg in die Formel 1 war ich für sein Management zuständig. **Was ist das Fahrtechnikzentrum?** Die Aufgabe war, Kurse für Führerscheinbesitzer zu organisieren. Durch meine Praxis im Motorsport traute man mir diese Aufgabe zu. Der Zuspruch war auf Anhieb sehr groß. In Teesdorf haben wir auf einer Fläche von 30ha einen Verkehrsübungsplatz, auf dem Führerscheinbesitzer Kurse für Motorräder, PKW, LKW, Busse und Traktoren besuchen können. Dazu haben wir Kinderverkehrsprogramme entwickelt, weil wir der Überzeugung sind, daß diese Schulungen so früh wie möglich beginnen sollten. Das Motto ist „Lernen durch Erleben“.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich sehe mich erfolgreich, weil ich ein positiv programmierter Mensch bin. Ich habe oft Ideen und sehe aber auch gleich deren Chancen. Erfolg muß man sich aber erarbeiten, geschenkt wird einem nichts. Geschenktes zählt nicht so viel, wie selbst Erarbeitetes. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich treffe fast alle Entscheidungen spontan und aus „dem Bauch“ heraus. Wenn ich zu analysieren beginne, wird es meist nichts. Für mich sind spontane Entscheidungen am sichersten - bei einem Kurs z.B. wurde ich von einem Teilnehmer (Direktor einer Versicherung) gefragt, ob wir Kurse für Kinder anbieten. Sofort erkannte ich den Bedarf, und innerhalb von zwei Wochen war das Kinderprogramm fertig. Bis heute betreuten wir 800.000 Kinder. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen - als erfolgreich?** Meine Familie sieht mich auf Grund meiner Motorsportkarriere und meiner beruflichen Tätigkeit als erfolgreich. Viele Bekannte kommen zu mir und bitten mich um Ratschläge. **Nach welchen Kriterien suchen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Wir sind ein Dienstleistungsunternehmen, das heißt, der Mitarbeiter steht im Vordergrund. Der Kontakt zwischen unseren Mitarbeitern und den Kunden dauert oft bis zu einem ganzen Tag. Somit sind gute Mitarbeiter für uns das wichtigste Kapital. Ich entwickelte ein besonderes System - unsere bestehenden Mitarbeiter sind bei der Suche nach neuen Mitarbeitern miteingebunden, weil Zusammenarbeit bei uns sehr wichtig ist. Schulbildung ist nicht das wesentlichste. Der Umgang mit Menschen ist bei uns besonders wichtig, aber auch geordnete Familienverhältnisse. **Welchen Einfluß hatte Ihre Familie auf Ihren Weg zum Erfolg?** Der wichtigste Teil meines Erfolges ist meine Frau. Sie steht wirklich in guten und schlechten Zeiten zu mir. Sie ist auch eine meiner Mitarbeiterinnen, wir verbringen den ganzen Arbeitstag und die Freizeit miteinander. Ich möchte das nicht missen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ein einschneidendes Ereignis in meinem Leben war der Tod meines Vaters. Nach der Betriebsübernahme wurde der Betrieb verkauft. Wir mußten wieder bei Null beginnen. Diese Ereignisse mit meiner Frau zu teilen hat uns sehr stark gemacht. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Der Motorsport war nicht geplant, mein Vater ist in frühen Jahren kleinere Rennen gefahren, und da hat es eben eine Beziehung zum Sport gegeben. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen hake ich einfach ab. **Ihre Ziele?** Was ich erreichen wollte, habe ich erreicht. Die Karriere meines Sohnes, die auch mit finanziellem Einsatz verbunden war, hat mich schon sehr beschäftigt. Der Weg, den ich eingeschlagen habe, hat sich als richtig erwiesen. Die für mich tollste Geschichte ist die Realisation einer Vision (das Fahrtechnikzentrum, mit dem wir heute weltweit der größte Anbieter dieser Leistung sind). **Was ist für Sie Anerkennung?** Für mich ist Anerkennung das gute Verhältnis mit meinen Mitarbeitern. Jedem Menschen tut Anerkennung gut, aber leider steckt hinter Anerkennung oft Neid. **Ihr Lebensmotto?** Die Freizeit mit meiner Gattin zu genießen (früher verstand ich Leute nicht, die mit Freude in den Urlaub fuhren, heute verstehe ich das). **Ihre Vorbilder?** Früher waren alle erfolgreichen Menschen für mich Vorbilder. Mein Schwager (über 70 Jahre alt), an ihn halte ich mich bezüglich körperlicher Fitneß. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie.

✱ Würzelberger Michael

● Steckbrief

Funktion: Prokurist, Human Resources Manager. Tätig bei: Raiffeisen Informatik Zentrum GmbH., 1020 Wien, Lilienbrunngasse 7-9. Geboren - Datum, Ort: 21. Juni 1966, München. Schöpferische Akte: Fachbeiträge in firmeninternen Medien. Hobbies: Lesen, Sport (Fußball, Skifahren, Fechten), Freunde treffen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragstätigkeiten, Entwicklungsteams für neue Fachhochschullehrgänge.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an einer Handelsakademie studierte ich zunächst eineinhalb Jahre lang BWL, bewarb mich danach bei verschiedenen Firmen und stieg 1988 hier im Unternehmen in der Schulungsabteilung für EDV ein. 1990 begann ich als SAP-Berater zu arbeiten und wurde Betriebsrat. Schließlich wurde ich gefragt, ob ich in die Personalabteilung wechseln wollte, arbeitete etwa ein Jahr parallel mit meinem Vorgänger, und bin seit 1999 Personalleiter. Ich bin dabei für den gesamten Bereich Personalministration Administration, Personalentwicklung und Recruiting für etwa 700 Mitarbeiter verantwortlich. Der Aufgabenbereich unseres Unternehmens umfaßt die komplette EDV-Unterstützung der Raiffeisen Bankengruppe (Raiffeisen,- Landesbanken und Raiffeisen-Zentralbank). Parallel dazu bieten wir Dienstleistungen für Kunden außerhalb, beispielsweise für UNIQA. Somit verstehen wir uns als Application Service Provider, als Unternehmen, das Infrastruktur zur Verfügung stellt, und seinen Kunden die Gelegenheit bietet, ihre EDV outsourcen zu können.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich in erster Linie die persönliche Zufriedenheit, etwas geleistet zu haben, auf das ich stolz sein kann; wobei ich die Freude an meinem Beruf selbst und weniger meinen Status oder mein Einkommen als guten Indikator für Erfolg sehe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich versuche, die Dinge die mir persönlich wichtig sind, umzusetzen und orientiere mich nicht an Meinungen von außerhalb. Dadurch wurde ich ein sehr selbstbewußter Mensch. Ich kann mich sehr rasch auf neue Situationen einstellen und reagiere sehr flexibel auf Unvorhergesehenes. Der Spaß an meiner Tätigkeit ist ein weiterer Faktor für meinen Erfolg. Das Unternehmen Raiffeisen Informatik Zentrum GmbH zeichnet sich durch eine sehr konstante Unternehmensentwicklung aus. Wir sind sehr um die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter bemüht und haben eine für die EDV-Branche ungewöhnlich niedrige Fluktuation. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich löse Probleme, indem ich mich zuerst einmal sehr intensiv damit auseinandersetze. Ich glaube, es ist dabei wichtig, sich Zeit zu lassen, vor allem, wenn ein Problem im emotionellen Bereich liegt. Im Personalbereich ist es sinnvoll, seine Netzwerke zu Hilfe zu nehmen. Generell versuche ich, Probleme im persönlichen Gespräch zu lösen, gerade im Bereich der zwischenmenschlichen Konflikte muß man das Gespräch aktiv suchen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, sich erfolgreich zu fühlen ist eine Frage des persönlichen Maßstabes, ich bin mit dem bisher Erreichten sehr zufrieden und habe noch einiges vor. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es ist mir sehr wichtig, Mitarbeiter dort einzusetzen, wo sie die höchsten Entwicklungschancen und den meisten Spaß haben. Deshalb erwarte ich mir von einem potentiellen Mitarbeiter zuallererst, daß er genau weiß, was er möchte. Eigenverantwortung und Selbständigkeit sind für mich sehr wesentlich, weil nur so rasche Entscheidungen getroffen werden können. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Das Wichtigste ist, in sich zu gehen und sich zu fragen, wo die eigenen Stärken liegen. Man soll sich aktiv und in Eigeninitiative dort hinbewegen, wo man sich wohlfühlt. Wer sich mit seinen eigenen Talenten und Stärken auseinandersetzt, hat zwangsläufig klare Ziele! Erfolg verläuft nicht immer in geraden Bahnen; von Abzweigungen und Umwegen darf man sich deshalb nicht entmutigen lassen. Wenn man seinen Weg konsequent geht und seine Vorstellungen klar vor sich sieht, können einem auch gelegentliche Rückschläge nichts anhaben. Ich denke, daß gute Ausbildung heute eine absolute Notwendigkeit darstellt, sie ist Voraussetzung und Basis für jeglichen Erfolg. Persönlichkeitsbildung ist ebenfalls etwas sehr Wesentliches, sie verläuft jedoch bei jedem Menschen etwas anders und muß nicht unbedingt mit Kursen zusammenhängen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen in der unternehmerischen Weiterentwicklung. Ich habe mir das Ziel gesteckt, weiter dazuzulernen und so meinen Erfahrungshorizont zu erweitern.

✱ Zach Constanze Dr. med. vet.

● Steckbrief

Beruf: Tierärztin und praktische Tierärztin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Praktischer Tierarzt und Fachtierarzt für Pferde Dr. Constanze Zach., 1020 Wien, Darving. 26. Geboren - Datum, Ort: 28. Oktober 1958, Nürnberg. Hobbies: Tiere, Pferde und Trabrennsport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Offizielle Tierärztin der Zentrale für Traberzucht & Trabrennsport, EFI-Tierärztin (offizieller Tierarzt für internationale Tourniere).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern waren Tierärzte und seit meinem vierten Lebensjahr wußte ich, daß auch ich diesen Beruf ausüben möchte. Ich bin mit meinen Eltern in der Nacht und am Wochenende zu unseren Patienten gefahren und mir war klar, daß ich einen besonderen Zugang zu Tieren habe. Ich war von meinen Eltern fasziniert, daß sie Tieren helfen können. Als ich 15 Jahre alt war, ist meine Mutter gestorben. Die Eltern rieten mir von diesem Beruf ab, weil sie wußten, wie familienfeindlich er ist. Ich war aber bestens informiert, machte mir keine Illusionen und trotzdem war es für mich der einzig mögliche Beruf. Als ich zur veterinärmedizinischen Universität ging, hing dort ein großes Plakat mit dem Text: „Überlegen Sie sich gut, ob Sie wirklich diesen Beruf ausüben möchten, weil es in Österreich ein Überangebot an Tierärzten gibt". Mir war aber von Anfang an klar, daß man es auch schafft, wenn man es will. Ich war davon überzeugt, daß ich für diesen Beruf prädestiniert bin. Nach dem Studium arbeitete ich ein 3/4 Jahr in Vertretung, um zu lernen, wie man selbständig arbeitet. Ich machte Akademikertraining, meine Doktorarbeit und übernahm die Vertretung in einer großen Ordination in Kärnten, wo ich viel lernte. Danach machte ich mich selbständig, zuerst mit einer Praxis für Kleintiere und für Pferde (meine große Leidenschaft), dann baute ich eine große Pferdepraxis auf, aber auch die Kleintierpraxis habe ich behalten.

Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Die Tatsache, daß mein Beruf meine Leidenschaft und meine Berufung ist. Es war mir immer ein Anliegen, den Tieren zu helfen. Ich dachte nie ans Geld, sondern daran, ob ich es richtig mache. Ich bin sehr verantwortungsvoll und das spüren die Leute. Ich erkenne auch meine Grenzen und wenn ich einem Tier nicht weiterhelfen kann, sorge ich dafür, daß es dorthin kommt, wo man ihm weiterhilft. Ich achte jede Kreatur des Lebens. Ich spüre wie Energie mich erfüllt, wenn das Tier gesund wird, das ist für mich viel mehr wert, als ein Honorar. Die Leute sagen auch, daß meine Praxis eine sehr persönliche Praxis ist, und das tut mir gut. Ich kann mit Menschen gut umgehen und sie in den schwierigsten Situationen beruhigen. Bei wirklich extremen Situationen, wo es um Leben und Tod geht, muß ich immer der Ruhepol bleiben. Das lernte ich schon als kleines Kind von meinen Eltern und das prägte mich fürs Leben. Ich mag Tiere sehr und jeder Arbeitstag wird für mich ein schönes Erlebnis. Ich trage in mir diese Befriedigung und das überträgt sich auf meine Umgebung. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Mit mir selbst zufrieden zu sein und jeden Tag in den Spiegel schauen zu können. Ein wirklicher Erfolg ist für mich dann vorhanden, wenn ich selbst von meiner Leistung überzeugt bin und nicht dann, wenn mich die Leute loben, denn manchmal bekommt man Lob für etwas, was für mich selbstverständlich ist. Ich möchte damit nicht sagen, daß die öffentliche Anerkennung nicht wichtig ist, aber die seriöse Arbeit ist für mich doch das Allerwichtigste. Erfolg bedeutet für mich das Gefühl, daß ich langfristig am richtigen Weg bin. In Grenzsituationen, wo ich mich entweder für den Tierbesitzer, oder für das Tier entscheiden muß, treffe ich immer eine Entscheidung zugunsten des Tieres. Das trifft besonders beim Pferdesport zu, da es dabei um viel Geld geht. Ich lasse mich aber nicht irreführen, ich bin „der Anwalt für das Tier" und das wissen die Leute inzwischen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** In den letzten vier bis fünf Jahren, wo ich das Gefühl habe, eine große Nachfrage zu haben, einen guten Ruf in der Branche zu erarbeiten. Ich werde zu vielen Fachfragen herangezogen, meine Meinung zählt, meine Reputation ist seriös. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Bei mir gibt es keine einzelne Situation, sondern es gibt eine Summe von Entscheidungen, vor allem, wie ich mich in Stressituationen verhalte, wo es um das Leben der Tiere geht. Für mich war es nicht notwendig, eine Entscheidung zu treffen, nicht bestechlich zu sein, das liegt in meiner Natur, so wie bei mir immer die Sache und nicht die Entlohnung für meine Arbeit den Vorrang hat. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich besuche regelmäßig Spezialtagungen, mache im Jahr zwei bis drei Reisen zu großen Veranstaltungen, oft nach Amerika. Es ist sehr wichtig, am Laufenden zu bleiben, und ich betrachte die hochqualitative Weiterbildung als eine dezielle Investition, die Früchte bringt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Indem ich meinen Arbeitsstil und meine Arbeitsmoral vordemonstriere, und mir die Zeit nehme, zu erklären, warum ich das oder jenes mache, was ich mir dabei denke. Das Schema meiner Aufklärungsarbeit lautet Vordemonstrieren, Artikulieren verlangen. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ich versuche sie ruhig zu lösen. Wenn das berufliche Problem groß ist, dann bespreche ich das mit meinem Vater und dann wird mir klarer, was ich unternehmen muß. Manchmal kommt die Lösung über meine Träume zu mir. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich bin seit vielen Jahren mit meinem Lebensgefährten zusammen und er unterstützt mich sehr. Er hat viel Verständnis für meinen Beruf, aber er sieht wenn ich überarbeitet und erschöpft bin, dann läßt er mich nicht mehr arbeiten. Es ist wichtig rechtzeitig eine Pause zu machen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Liebe zu meinem Beruf lebenslang zu bewahren, mich fortzubilden, noch mehr für die Pferde (gegen Tierquälerei) zu machen und mir ein bißchen mehr Freizeit leisten zu können. Ich möchte mir meine Energie und meinen Enthusiasmus weiterhin bewahren.

✱ Zach Wilhelm

COMIT GRUPPE

www.comit.at

Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Comit Unternehmensberatungs- und EDV-Dienstleistungs GmbH., 1030 Wien, Landstraßer Hauptstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 19. Oktober 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Waltraud. Kinder: Richard (1970) und Ruth (1973). Hobbies: Wandern, Segeln.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Lehre als Fernmeldetechniker, die ich bis Mitte der 60er Jahre bei Siemens absolvierte, wechselte ich in den Bereich Meß- und Regeltechnik, war fünf Jahre als Inbetriebnahmeingenieur für die Firma Honeywell in Osteuropa tätig, und wechselte 1974 in den Servicebereich (Osteuropa) der Firma Wang, wo ich rund 15 Jahre beschäftigt war. Nach drei Jahren ging ich in den Vertrieb und durchlief dort alle Karrierestationen, bis zum Vertriebsleiter und Major Account Manager. 1988 vollzog ich den entscheidenden Schritt in die Selbständigkeit und gründete mit zwei Kollegen von Wang die Unternehmensberaterfirma „Loisel, Spiel, Zach GmbH". Nach zwei Jahren übernahmen wir die Vertretung der amerikanischen Marktforschungsfirma IDC, die auf den EDV-Bereich spezialisiert ist. 1993/'94 schied ich aus dem Unternehmen aus und wurde Geschäftsführer mehrerer, zur Bank Austria Gruppe gehörenden, EDV-Unternehmen. Meine Aufgabe in den acht Jahren meiner Tätigkeit für die Bank Austria war die Reorganisation, Gründung, Verkauf oder Liquidation von EDV Unternehmen des Konzerns. 1999 gründete ich, gemeinsam mit der Schweizer Mutterfirma „Comit Gruppe" dieses Unternehmen, von dem ich seither die Geschäftsführung innehabe. In Österreich konzentriert sich Comit auf das effektive und erfolgreiche Managen von EDV - orientierten Projekten, besonders aus dem Finanzdienstleistungsbereich. Als Beispiel sei hier das Zusammenführen der EDV von Bank Austria und Creditanstalt genannt. Unsere Aufgabe ist, die EDV-Projekte für das Top - Management transparent zu machen, und an der Schnittstelle zwischen EDV und Anwendern zu vermitteln.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Etwas zum Positiven verändern zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil mir meine Tätigkeit seit vielen

Jahren Spaß macht, ich auch privat zufrieden bin, und ein intaktes Familienleben führe. Balance zwischen Beruf und Privatleben betrachte ich als sehr wichtig. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Hier bin ich mir nicht ganz sicher. Im Freundeskreis kann man mit Erfolg und daraus resultierendem finanziellen Ungleichgewicht Probleme haben. Erfolg führt zu einer gewissen Entfremdung und Reserviertheit. Führungsfunktionen neigen dazu, daß man einsam wird, da man nicht immer nur für alle Beteiligten angenehme Entscheidungen treffen muß. Besonders in schwierigen Zeiten hält sich der Beliebtheitsgrad eines (Sanierungs-)Managers in Grenzen. Auch Neid und Mißgunst geht mit solch einer Position einher. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Für mich persönlich war der Schritt in die Selbständigkeit an der Spitze meiner Angestelltenkarriere die Schlüsselentscheidung, die ich bisher nie bereut habe. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, im Vordergrund steht, daß ich Dinge mache, die sinnvoll sind und mir Spaß machen, alles andere ergibt sich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meinen Kunden gegenüber habe ich eine fast krankhafte Ehrlichkeit. Lieber verzichte ich auf einen Auftrag, als Kunden in etwas hineinzulocken. Das brachte mir einen seriösen Touch und Vorschußvertrauen. Ich kommuniziere gern mit Menschen, habe Spaß an Zusammenarbeit und verstehe mich im Umgang mit Mitarbeitern als Coach, nicht als Chef. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Wenn man Themen zu intellektuell angeht, zu lange bei Konzepten verweilt, ohne sie umzusetzen und zum Handeln übergeht, ist dies ebenso hinderlich wie auf sparsames Wirtschaften zu vergessen. Besonders in euphorischen Vorwärtsphasen wird gern auf das Controlling vergessen, das hat später oft fatale Folgen. **Welche Rolle spielt die Familie für Ihren Erfolg?** Erfolg ist ohne die Unterstützung und Verständnis des familiären Bereichs nicht möglich; um im Beruf leistungsfähig zu sein, muß für mich auch daheim alles stimmen. **Und die Mitarbeiter?** Die betriebliche Leistungsfähigkeit ist fast direkt proportional mit dem Verständnis zwischen den beruflichen Partnern. Am besten funktioniert es, wenn ein positives Gruppenklima gegeben ist. Der Erfolg motiviert hier am meisten, viel mehr als Geld. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Primär danach, wie jemand in die Gruppe hineinpaßt. Ich habe unterschiedliche Auswahlmodelle ausprobiert, letztlich war aber immer das erste Gefühl richtig, das Modell dient dann nur noch dazu, die Bauchentscheidung zu rechtfertigen. Als Kopfmensch würde ich mich zwar über eine solche Systematik freuen, aber da es ein solches Modell nicht gibt, lenkt es nur davon ab, sich auf sein Gefühl zu konzentrieren. Grundvoraussetzung ist Leistungsbereitschaft und Freude am Job. **Wie motivieren Sie diese?** Generell muß man die Umfeldbedingungen so schaffen, daß jeder seinen von Grund auf vorhandenen Erfolgswillen ausleben kann. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Erfahrungen sammeln. Niederlagen gehören zwingend dazu um die Grenzen des Machbaren und seine eigenen Grenzen zu erkennen. Die Kunst liegt darin, Niederlagen in die Unternehmenskultur zu integrieren und sie nicht als etwas zu Bestrafendes zu sehen. Ein Projektmanager, der noch nie ein Projekt in den Sand gesetzt hat, ist kein Projektmanager, denn dann hat er noch nicht die Grenzen des Machbaren erfahren. Negativ ist es nur, wenn Probleme zu lange anhalten, dann werden sie demotivierend. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Spaß an der Sache. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Auf dieser Jobebene bekommt man eher selten Anerkennung. Für mich ist es genug Motivation, wenn ich Erfolg habe. Diese Einstellung ändert sich mit der Zeit. Mit 30/40 Jahren war ich mehr auf emotionale Zuneigung angewiesen als heute. Emotionale Belohnung von Erfolgen, indem man „auf die Bühne gerufen wird", vom Präsidenten die Hand geschüttelt bekommt, oder einen weiteren Titel auf seiner Visitenkarte findet, ist in den USA eher üblich als in österreichischen Organisationen. **Haben Sie Vorbilder?** Ich hatte auf meinem Berufsweg immer das Glück, auf Vorgesetzte zu treffen, die mich förderten. Heute sehe ich es als meine Verpflichtung, Jungen ebenso zu helfen, damit sie erfolgreich werden.

✶ Zauner Wolfgang

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Wilhelm Zauner GmbH & Co KG., 1200 Wien, Kunzgasse 4. Geboren - Datum, Ort: 28. März 1962, Wien. Hobbies: Familie, Radfahren, Skifahren, Schwimmen, Golf, Firma.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Matura an einer Handelsakademie begann ich mein Wirtschaftsstudium. Währenddessen arbeitete ich bereits im elterlichen Elektro-Installationsunternehmen mit. Ich baute dort die gesamte EDV Anlage auf. 1991 übernahm ich die Leitung des Betriebes und erweiterte das Operationsfeld der Gesellschaft gemeinsam mit Michael Karel auf die östlichen Bundesländer Österreichs. Mir obliegen heute die Mitarbeiterführung mit 35 Angestellten und der kaufmännische Bereich. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Unser Kundenkreis rekrutiert sich in erster Linie aus den Bereichen Industrie und Gewerbe. Angeboten werden Planung, Ausschreibung, Realisierung und Wartung von Schaltanlagen, Maschinensteuerungen und Beleuchtungsanlagen und EDV-Verkabelungen. Zunehmend an Bedeutung gewinnt auch der Reparatur- und Wartungssektor. Aus dem Fundus hochkarätiger Referenzen ragen Aufträge wie etwa die komplette Elektroinstallation für den Um- und Weiterungsbau der Fleischfabrik Weiser in Wien heraus und in Zusammenarbeit mit IBM wurden rund 50 Filialen der Creditanstalt Austria in Wien, Niederösterreich und Burgenland EDV mäßig ausgerüstet.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person bzw. warum hat das Unternehmen Erfolg? Ich bin dynamisch, fachlich sehr versiert, achte auf Genauigkeit und praktiziere eine einfache Firmenpolitik im Unternehmen, die da lautet: Nur was den Kunden maximalen Nutzen bringt, wird angeboten oder empfohlen. Dabei müssen das Preis-Leistungsangebot ebenso stimmen wie die handwerkliche und technische Produktqualität und die Einhaltung der vorgegebenen Termine. Damit sich unsere Kunden jederzeit auf unsere fachliche Kompetenz verlassen können, werden unsere Mitarbeiter ständig geschult und weitergebildet und so mit den neuesten Entwicklungen auf dem Elektromarkt vertraut gemacht. **Wie definieren Sie Erfolg?** Beruflicher Erfolg ist Grundlage für den privaten Bereich. Denn nur wenn ich einen gewissen Grad an Zufriedenheit erreicht habe, wirke ich positiv auf andere Menschen. Dadurch werde ich mir ein angenehmes, privates Umfeld schaffen. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren Ziele vor?** Mittelfristig strategisches Ziel ist, neben den traditionellen Montagearbeiten in Zusammenarbeit mit Elektro-Zulieferfirmen auch die notwendigen Materialien bereitstellen. Damit wollen wir das Unternehmen zum Komplettanbieter ausbauen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Verständnis meiner Familie schöpfe ich meine Kraft. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Eine gute Grundausbildung als Basis für das spätere Leben ist sehr wichtig. Dann sollte ich als junger Mensch

wissen, wo meine Interessen und Neigungen liegen. Auf diesem Gebiet muß ich mich dann vertiefen, mich weiterbilden und praktische Erfahrungen sammeln. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Jeder Mensch macht Fehler, es ist aber wichtig zu wissen, wie ich damit umgehe. Ich muß meine Fehler einsehen, sie beheben und daraus lernen. Ich darf denselben Fehler nicht zweimal machen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Leben und leben lassen, denn der Kompromiß ist der halbe Erfolg. Ich habe Charakterzüge verschiedenster Personen bewundert. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn ich habe eine gute Basis gehabt.

✱ Zavesky Hans Dipl.-Kfm. Ing.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: Schrack Seconet, Sicherheits- und Kommunikationssysteme AG., 1120 Wien, Eibesbrunnergasse 18. Geboren - Datum, Ort: 30. Oktober 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Susanne. Kinder: Karin (1985). Eltern: Josef und Emilie. Schöpferische Akte: Schöpferische Akte: Herausgeber der Kundenzeitung „Fire & Care". Ehrungen: Silbernes Ehrenzeichen des Landes Wien, Ehrenteller der Gemeinde Kindberg. Mitgliedschaften: Mitglied des Fachverbandsausschusses der Elektro- und Elektroindustrie; Aufsichtsratsvorsitzender - Stellvertreter der Schrack Business Com AG und Aufsichtsrat der EPICON Investment AG. Hobbies: Skilaufen, Tennis, Schwimmen, Laufen und Konzerte.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Interessen zeichneten sich im Bereich der Technik, was dazu führte, daß ich eine Ausbildung bei der Höheren Abteilung für Nachrichtentechnik im TGM mit Auszeichnung abschloß. Obwohl der Zeitaufwand sehr intensiv war (60 - 70 Stunden/Woche), ist mir diese Zeit als eine schöne in Erinnerung geblieben. Um meine technischen Kenntnisse durch die kaufmännischen zu ergänzen, begann ich das Studium der Betriebswirtschaft an der Hochschule für Welthandel und schloß es erfolgreich ab. Während des Studiums arbeitete ich beim Gymnasium „Schulbrüder", welches ich seinerzeit besuchte. Als eine wichtige Erfahrung bezeichne ich die Zeit beim Bundesheer, wo ich mir Selbstmotivation und Durchsetzungsvermögen aneignete und die Kommunikation mit den Menschen aus diversen Gesellschaftsschichten lernte. Nach dem Ableisten meines Präsenzdienstes arbeitete ich bei der Simmering-Graz-Pauker AG und war im Vertrieb für Kraftwerke in Österreich und auch international zuständig. Nächste Station war die Schrack-Elektrizitäts-AG, wo ich als Regionalmanager für Spanien, Portugal, Naher und Mittlerer Osten tätig war. Prägend empfand ich die Tätigkeit bei der „Kohmaier Ges.m.b.H.", in der ich als Exportleiter für den weltweiten Vertrieb von Antriebsketten verantwortlich war. Weiters nahm ich das Angebot wahr, eine Exportabteilung für Kommunikation bei der Schrack Elektronik AG aufzubauen. 1984 ernannte man mich zum Direktor und erteilte mir die Prokura. 1989 erfolgte die Ernennung zum Vorstand der Schrack Telecom AG. 1991 wurde ich zum Vorstand der Holdinggesellschaft, Schrack Elektronik AG, ernannt, die im Februar 1994 - bedingt durch die Übernahme der mehrheitlichen Anteile durch die Firma Ericsson - in die Ericsson Schrack AG umbenannt wurde. Im Herbst 1994 führte ich das Management-Buy-Out des Geschäftsbereiches Sicherheit und Lichtruf der Ericsson Schrack AG durch und gründete per 1. Oktober 1994 die Schrack Seconet GmbH., die im Juli 1997 in eine AG umgewandelt wurde. Die Schrack Seconet AG leite ich als Generaldirektor.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Den Arbeitsplatz für meine Mitarbeiter zu sichern, meine Ideen umzusetzen. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Intuition und die Gabe, Situationen und Menschen richtig einzuschätzen. Mut, Entscheidungen zu treffen, Akzeptanz bei den Mitarbeitern. Wichtig ist, die Chancen erkennen und zuzugreifen, sowie auch bereit sein, aktiv zu handeln. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Zuerst ärgere ich mich, dann versuche ich bei der nächsten Gelegenheit es besser zu machen. Rückschläge betrachte ich als Ansporn, als neue Herausforderung. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Ich bin ein extremer Delegierer und erziehe meine Mitarbeiter im Sinne der Eigenverantwortung. Bei Entscheidungen springe ich ein und übernehme die Letztverantwortung. **Nach welchen Kriterien suchen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Früher hatte die Qualifikation den Vorrang, heute hat die Emotion Priorität. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Ich brauche ein geordnetes und vernünftiges Privatleben, um abschalten zu können und bin stolz, daß meine Tochter meine Meinung schätzt und meine Hilfe beim Lernen in Anspruch nimmt. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Das positive Feedback meiner Mitarbeiter.

✱ Zawosta Friedrich Ing.

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Innenausbau Zawosta., 2333 Leopoldsdorf, Maria Lanzendorferstraße. Geboren - Datum, Ort: 21. April 1965, Wien. Eltern: Olga und Friedrich.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1985 arbeitete ich im elterlichen, vom Urgroßvater 1880 gegründeten Tischlerbetrieb. 1987 absolvierte ich den Meisterkurs und schloß mit der Meisterprüfung ab. Danach sammelte ich noch Erfahrungen bei der Firma Schwarzott in Baden, einer Großtischlerei. Seit 1988 bin ich wieder beim Vater im Betrieb, hier in Leopoldsdorf. 1991, als mein Vater in Pension ging, übernahm ich den Betrieb. Zur Zeit beschäftige ich drei Mitarbeiter und arbeite teilweise auch mit. Außerdem erledige ich die Büroarbeiten selbst. Wir sind eine klassische Möbeltischlerei auf der moderneren Linie, arbeiten nach Maß, und nur auf Bestellung; Vorzimmer, Schlafzimmer, Holz- und Fußböden, Schul- und Dentaleinrichtungen. Unser Kundenstock besteht hauptsächlich aus Stammkunden, Firmen, Institutionen, Architekten, einigen Gemeinden und auch Privatpersonen. Außerdem verrichten wir Reperaturarbeiten für Hausverwaltungen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Am Markt überleben zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Daß ich die Firma gesund geschrumpft habe. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum?** Ja, weil ich zehn Jahre diesen Betrieb erfolgreich führe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das war klar, daß ich es schaffe, solange die Auftragslage halbwegs in Ordnung ist. **Erinnern Sie sich an eine Situation, in der Sie erfolgreich entschieden haben und warum?** Die Entschei-

dung den elterlichen Betrieb in die vierte Generation zu führen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** 1993/ 1994 war die Auftragslage recht schlecht aber ich habe mich durchgerauft. **Nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich zur Zusammenarbeit mit Mitarbeitern?** Er muß den Aufnahmetest rein rechnerisch bestehen und mit einer Schnupperwoche einverstanden sein. So können wir beide erkennen, ob es die richtige Wahl für uns ist. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als kompetente Führungskraft. Meine Mitarbeiter haben alle schon bei uns gelernt und sind schon bis zu 22 Jahren in unserer Firma. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Zwei bis drei Tage und ich besuche Messen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Kunden mit schönen und funktionellen Stücken zufrieden zu stellen und den Gewerbebetrieb gewinnführend weiter führen.

✶ Zechmeister Wilhelmine

● Steckbrief

Beruf: Antiquitätenhändlerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: „Die Vitrine" An- und Verkauf Wilhelmine Zechmeister., 2344 Maria Enzersdorf, Hauptstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 31. Oktober 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Alexander. Kinder: Alexander. Eltern: Theresia und Theodor. Hobbies: Skifahren, Radfahren, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Handelsschule bei den Dominikanerinnen, im Internat in Bregenz, heiratete ich und war zu Hause. Als mein Sohn mit der Schule fertig war, veranstaltete ich ab 1985 in meinem Haus, zwei Mal im Jahr, eine Verkaufsausstellung für Altwaren und Antiquitäten. 1988 mietete ich das Lokal in Maria Enzersdorf, im Haus der Familie Beyfuß, einem sehr bekannten Maler. Ich spezialisierte mich auf Biedermeier, Jugendstil und Art Deco. Alle Möbel sind nach alter Technik restauriert, dafür beschäftige ich seit zehn Jahren einen Kunsttischler. Seit zwölf Jahren miete ich Ende November, für eine Woche, das Schlößchen an der Weide in Maria Enzersdorf, um mein komplettes Programm präsentieren zu können. Zu diesen Veranstaltungen lade ich persönlich meine Kunden ein.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Die Freude an schönen Dingen und menschlicher Kontakt. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Zufriedenheit und Ausgeglichenheit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mir einen guten Kundenstock geschaffen habe. In den meisten Fällen habe ich ein ganz persönliches Verhältnis zu meinen Stammkunden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Von Anfang an, seit ich in dieser Branche bin. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung selbständig zu sein, war sehr wichtig für mich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach dem ersten persönlichen Kontakt, habe ich ein spontanes Gefühl, auf das ich mich verlassen kann. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die vielen, nicht angemeldeten und immer mehr werdenden Flohmärkte und Privatverkäufe. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** In diese Branche als junger Mensch einzusteigen ist deswegen schwierig, weil man gute Ware zu selten bekommt, um davon leben zu können. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Daß das Geschäft weiter so gut geht, und mir meine Kunden die Treue halten.

✶ Zehetner Eduard Dr.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Jet2Web Internet Services GmbH., 1130 Wien, Hietzinger Kai 67-69. Geboren - Datum, Ort: 9. August 1951.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? 1969 maturierte ich am Realgymnasium in St. Pölten. Nach dem Präsenzdienst begann ich im Oktober 1970 an der damaligen Hochschule für Welthandel (heute Wirtschaftsuniversität) mit dem Studium der Betriebswirtschaft. Im Juni 1974 erfolgte meine Sponsion zum Mag. rer. soc. oec. Von Oktober 1974 bis September 1976 besuchte ich das Institut für Höhere Studien und Wissenschaftliche Forschung in Wien, Abteilung Betriebswirtschaft und Operations Research, gleichzeitig erfolgte mein Dissertationsstudium an der Wiener Wirtschaftsuniversität bei Prof. Jonasch und Prof. Theurer. Im September 1976 erhielt ich das Diplom am Institut für Höhere Studien und Wissenschaftliche Forschung. Von Oktober 1976 bis April 1979 war ich als wissenschaftlicher Assistent am Institut für Höhere Studien und Wissenschaftliche Forschung, Abteilung Betriebswirtschaft und Operations Research mit dem Schwerpunkt Auftragsforschung, tätig. 1977 trat ich als Gesellschafter in die SIS Datenverarbeitung GmbH ein, im Juli 1978 beendete ich das Dissertationsstudium mit Auszeichnung und promovierte zum Dr. rer. soc. oec. Im Mai 1979 wechselte ich zu Steyr-Daimler-Puch, wo ich als Sachgebietsspezialist in der Abteilung Zentrale Betriebswirtschaft mit den Hauptarbeitsgebieten Projekt- und Wirtschaftlichkeitsstudien tätig war. Im Jänner 1982 erteilte man mir die Handlungsvollmacht, im Oktober 1981 wurde ich Controller für ausländische Tochter- und Beteiligungsgesellschaften. Mit Jänner 1983 wurde ich mit der Leitung der Abteilung zentrale Betriebswirtschaft betraut und erhielt die Prokura für die Steyr-Damiler-Puch AG und die Steyr-Industrie-Commerz. Im Juli 1994 wurde ich Verwaltungsrat der Nufahr AG, einer Tochtergesellschaft der Steyr-Daimler-Puch (Schweiz) AG. Im Juli 1986 wechselte ich als geschäftsführender Gesellschafter zu SIS Datenverarbeitung GmbH in Wien, einem Systemhaus für kommerzielle und technische Anwendersoftware und wurde geschäftsführender Gesellschafter der Informatik GmbH in Linz. Mit April 1993 übernahm ich die DANA Türenindustrie GmbH als operativer Alleingeschäftsführer. Von November 1997 bis Juli 2000 übte ich die Funktion des kaufmännischen Geschäftsführers bei „ONE" - Connect Austria, Gesellschaft für Telekommunikation GmbH, aus. Neben dieser Tätigkeit war ich noch bis Juni 2000 Vorsitzender der Berufsgruppe Telekommunikation des Allgemeinen Fachverbandes in der Sektion Verkehr. Mit September 2000 übernahm ich die Funktion des Geschäftsführers und CEO der Jet2Web Internet Services GmbH.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich, Dinge bewirken, umsetzen und verändern zu können. Beruflicher Erfolg zeigt sich nicht nur in der Karriere, sondern vor allem in der Befriedigung, die man durch seine Tätigkeit erfährt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich versuchte immer, die Aufgaben oder Problemstellungen sehr umfassend

anzugehen, Verantwortung zu übernehmen und über ein breites Spektrum an Fachwissen zu verfügen. Man muß bereit sein, auch die Kollegen herbeizuziehen und ein Team zu formen, um die eigenen Fähigkeiten zu ergänzen. Ich bin ein Mensch, der immer wieder neue Herausforderungen sucht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, denn alle Dinge, die ich gemacht habe, wirken nach. Wo immer ich war sind meine Spuren nicht verwischt und nachweislich in quantifizierter Art als Erfolg zu sehen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie die Mitarbeiter aus?** Der Mitarbeiter muß in das Team passen. Er muß neben den fachlichen Fähigkeiten, und dies ist für mich sehr wichtig, auch zuhören können, diese Fähigkeit teste ich bei den Bewerbungsgesprächen sehr genau. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** Zuerst muß man eine Strategie haben, die verständlich ist und auch an die Mitarbeiter kommuniziert wird. Davon abgeleitet muß jeder Mitarbeiter - und wir haben den Vorteil, einer technologisch orientierten, intellektuell herausfordernden Tätigkeit nachzugehen - seinen Job optimal bewältigen. Die Aufgabe der Führungskraft ist es, jenes „Spielfeld" zu bieten, auf dem sich der Mitarbeiter verwirklichen kann. Die Frage wann und wie der Mitarbeiter seine Arbeit macht, stellt sich für mich nicht, weil für mich ausschließlich das Ergebnis zählt. **Wie lebt es sich mit dem Mitbewerber?** Der Mitbewerber ist immer ein großes Thema. Wir beobachten was er tut, wie er es tut, und wo er positioniert ist. Viel wichtiger ist allerdings, wo die Bedürfnisse der Kunden liegen, diese gilt es zu befriedigen.

✱ Zeidler Christian Mag.

● Steckbrief

Beruf: Steuerberater. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Mag. Christian Zeidler & Mag. Reinhard Pinkel Steuerberater., 2351 Wiener Neudorf, Triester straße 14. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1965. Hobbies: Tauchen, Laufen, Tennis.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1983, nach Absolvierung der Matura, begann ich mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der WU Wien. Nach meinem erfolgreichen Abschluß 1988 fand ich sofort Aufnahme in der Austria Wirtschaftsprüfungs AG, aus der in weiterer Folge durch die Verschmelzung mit der Alpentreuhand die größte Wirtschaftstreuhändervereinigung Österreichs entstand: die KPMG. 1990 lud mich Univ. Prof. Dkfm. Dr. Anton Egger, der mich schon bei meiner Diplomarbeit an seinem Institut betreute, ein, in seinem Unternehmen aktiv mitzuarbeiten. Gemeinsam mit zwei weiteren Kollegen machten wir uns 1993 mit einem eigenen Unternehmen selbständig. Aus der Vierergemeinschaft wurde 1995 die erfolgreiche Zweier - Partnerschaft von heute mit Standort Wiener Neudorf. Im Vordergrund der Beziehung zu unseren Kunden steht die Authentizität unserer Beratung - unsere größte Stärke ist sicherlich unser großes Interesse am Klienten selbst. Zu unserem Kundenkreis zählen Dienstleistungs-, Handels und Industriebetriebe, Körperschaften öffentlichen Rechts und Freiberufler. Andere Gewerbebetriebe, wie z.B. Gastwirtschaften, nehmen wir bewußt nicht in den Kreis unserer Klientel auf, da wir diese Gebiete nicht zu unseren Spezialgebieten zählen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Nun, mein Erfolg ist nicht allein mein Erfolg - es ist unser Erfolg. In der Partnerschaft mit Mag. Pinkel liegt das Geheimnis, das Rezept ist die perfekte, auch persönliche Ergänzung. Wir legen großen Wert auf die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter. Das beginnt bereits mit dem Raumangebot für den Einzelnen - die zur Verfügung gestellten Arbeitsplätze sind sehr großzügig bemessen. Auch legen wir Wert auf eine familiäre Unternehmenskultur, das amikale Du-Wort zwischen Chef und Mitarbeiter hilft rasch ein angenehmes Arbeitsklima aufzubauen. Für mich selbst versuche ich immer eine selbstkritische Haltung an den Tag zu legen: ich will mir am Ende eines Arbeitstages noch immer in die Augen sehen können. Natürlich bin ich nur ein Mensch mit Fehlern, aber ich stehe dazu und versuche sofort aktiv an der Behebung eines Mißstandes zu arbeiten, und wenn es darauf ankommt, habe ich auch absolut keine Scheu, mich bei meinen Mitarbeitern zu entschuldigen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreichen Unternehmer?** Ja, ich bin erfolgreich, denn ich habe bei Null begonnen und als erster meiner Familie in dieser Branche ein Unternehmen aufgebaut. Ich bin auch erfolgreich, weil ich meine Vorstellungen bisher zu einem großen Teil verwirklichen konnte und den Weg in die Selbständigkeit gefunden habe. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, einem Menschen wirklich helfen zu können, dafür Anerkennung in Form von Dank zu erhalten und - natürlich - auch die materielle Abgeltung meiner Leistung. Es ist die Summe all dieser Faktoren, die Erfolg ausmacht. **Was ist für Sie wichtiger: Die Erreichung eines kleinen Zieles oder eines großen?** Meiner Meinung gibt es nicht ein kleines oder ein großes Ziel. Es gibt immer nur ein kleines und ein großes Ziel. Ohne kurzfristige Ziele kann man keine langfristigen Ziele erreichen, denn sie markieren den Weg dorthin. Ich weiß, als verantwortungsbewußter Unternehmer bin ich zwangsläufig dazu aufgerufen, meine kurzfristigen Ziele anhand der unverzichtbaren langfristigen Perspektiven zu parametrieren. Würde ich anders handeln gleiche meine Firma einem steuerlosen Schiff auf hoher See. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Sehr viel Kraft und Harmonie schöpfe ich aus der Beziehung, die ich mit meiner Frau lebe. Für diese Beziehung bin ich ihr unendlich dankbar. Kraft schöpfe ich auch aus sportlichen Aktivitäten, die mir einen Gegenpol zu den verrechenbaren Einheiten meiner Zeit in der Firma bieten. **Ihre Lebensphilosophie?** Menschliche Werte sind für mich sehr hoch angesiedelt, eigene Schwächen von mir akzeptiert. Ich bemühe mich, Schwächen auszugleichen.

✱ Zeidlhofer Klaus

● Steckbrief

Beruf: Schlossermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Stahlbau Zeidlhofer., 3362 Mauer-Öhling, Amstettner Straße 8. Geboren - Datum, Ort: 4. Oktober 1968, Amstetten. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Andrea (1997) und Anna (2000). Mitgliedschaften: Musikverein. Ehrungen zum Firmenjubiläum. Hobbies: Modellfliegen, Musizieren (Bassflügelhorn).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule begann ich ein Studium der Fachrichtung Maschinenbau an der HTL. Dieses Fach änderte ich aber sofort in Richtung Werkzeug- und Vorrichtungsbau. Nach vier Jahren beendete ich diese Fachschule mit einem überaus positiven Abschluß. Nach drei Jahren Arbeit im elterlichen Betrieb absolvierte ich die Schlossermeisterprüfung, und übernahm das

Unternehmen von meinen Eltern. Früher erzeugte unser Betrieb hauptsächlich Portale und Garagentore. Nachdem sich in dieser Branche ein technischer Wandel vollzog, suchte ich nach neuen Geschäftsfeldern. Als erstes arbeiteten wir für ein namhaftes Unternehmen im Ladenbau, und in weiterer Folge als Zulieferer für ein weiteres großes Unternehmen in unserer Nähe. Schlußendlich stellten wir uns völlig auf die Verarbeitung von Blech um. Gleichzeitig rüsteten wir das Unternehmen nach dem modernsten Stand der Technik auf, kauften und bauten neue Maschinen. Auch bauliche Veränderungen waren für unsere Entwicklung notwendig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich besteht Erfolg aus meiner persönlichen Zufriedenheit. Diese muß vom wirtschaftlichen Bereich, aber auch aus dem sozialen Umfeld kommen. Das Gefühl erfolgreich zu sein, kommt aus einer eigenen Standortbestimmung. Dabei ist es mir völlig egal, wie andere Personen über meinen Erfolg denken. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich stand während meiner Entwicklung manchmal vor der Entscheidung, etwas weiterzuführen oder es zu lassen. Die dann zu treffenden Entscheidungen waren offensichtlich die richtigen, denn das Unternehmen entwickelt sich großartig. **Streben Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ich habe zwar zwei Brüder, aber schon in ganz jungen Jahren prophezeite man mir, daß ich einmal den Betrieb der Eltern übernehmen werde. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich interessierte mich schon als Kind für handwerkliche Tätigkeiten. Mein Vater leitete mich dann in Richtung des elterlichen Betriebes und so kam es zu meinem Studium, dem Eintritt in den elterlichen Betrieb und schlußendlich zur Übernahme. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Obwohl ich selbst die großen Entscheidungen treffe, spielen die Mitarbeiter die wesentlichste Rolle. Nachdem die meisten unserer Mitarbeiter als Lehrlinge im Betrieb zu arbeiten begannen, kennen sie das Unternehmen durch und durch. Dies ist eine große Motivation und ist dem Betriebsklima sehr förderlich. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Die Familie spielt deshalb für mich und das Unternehmen eine große Rolle, weil meine Frau auch im Betrieb arbeitet. Dadurch, daß meine Frau den Betrieb und die damit verbundenen Aufgaben und Herausforderungen kennt, hat sie auch für mein großes persönliches Engagement das notwendige Verständnis. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gibt keine besonders große herausragende Entscheidung. Es war eine Abfolge von mehreren Entscheidungen die in Summe den Erfolg brachten. Im wesentlichen ging es um das Suchen und Finden von neuen Geschäftsfeldern. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Zuerst fasse ich mir über längere Zeit eine eigene Meinung, dann höre ich mir die Meinungen der Familie und der Mitarbeiter an, und dann entscheide ich endgültig. **Wie erkennen Sie Chancen?** Für mich ist das Präsentsein zu wenig. Ich lese alle zur Verfügung stehende Fachliteratur, um zu sehen, welche weiteren Möglichkeiten für unseren Betrieb offen stehen. Auch besuche ich alle möglichen, dem Unternehmen förderlichen Kongresse, Messen und Seminare. In der Nutzung der neuen Medien wie z.B. das Internet, sehe ich zusätzliche Chancen. Dabei geht es mir weniger um unsere Homepage als um den Datenverkehr mittels Email. Besonders bei der Übermittlung von Konstruktionsplänen ist dieses Medium sehr interessant. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern hohe fachliche Kompetenz, Loyalität und absolute Teamfähigkeit. Wir stellen prinzipiell gern Mitarbeiter nach Empfehlungen unseres Stammpersonals ein, damit haben wir die besten Erfahrungen. Im Detail funktioniert das so, daß wir bei Bedarf von neuen Mitarbeitern unser Personal darüber informieren, und diese sich dann in ihrem Bekanntenkreis umsehen. **Welche Anerkennung erfahren Sie?** Dank und Anerkennung von unseren Kunden ist eher selten. Unsere gute Arbeit ist bereits selbstverständlich. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Jede Reklamation ist mir unangenehm. Ich suche dann so lang, bis ich den Grund für die Fehlleistung finde. Dann versuche ich daraus zu lernen, um eine Wiederholung zu vermeiden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich mache einmal pro Jahr einen ausgedehnten Urlaub und verbringe die Wochenende im Kreis meiner Familie. Das genügt, um mich zu entspannen und die Kraft für die täglichen Herausforderungen zu haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich versuche das Unternehmen klein und überschaubar zu halten. Mein großes Streben ist, das Unternehmen mit einer ausreichenden Auftragslage abzusichern. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der normale Hausverstand und hohes persönliches Engagement sind schon der erste Teil des Erfolges. Die Basis für den Erfolg muß nicht unbedingt ein Studium sein, es besteht wieder Bedarf an fachlich kompetenten Handwerkern.

> „Mein großes Streben ist, das Unternehmen mit einer ausreichenden Auftragslage abzusichern."

✶ Zeilner Peter

> „Wir haben viele langjährige Mitarbeiter, was in unserer Branche nicht üblich ist."

● Steckbrief

Beruf: Koch, Gastronom. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: INKU TREFF Partyprofis Catering GmbH., 3400 Klosterneuburg, Inkustraße 1-7. Geboren - Datum, Ort: 1. Dezember 1945, Klosterneuburg. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Alexandra. Eltern: Günther und Adelheid. Mitgliedschaften: Österreichischer Wirtschaftsbund, Dackelclub. Hobbies: Tennis, Radfahren, Hunde, Wandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Pächter des Betriebsrestaurants Inku-Treff.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Koch im Volksgarten Wien. In weiterer Folge arbeitete ich als Saisonalkraft in Velden und Innsbruck (Hotel Tirol). Anschließend ging ich wieder zurück nach Wien, wo ich zunächst im Hotel Stephanie als Jungkoch und dann als Garde Manger tätig war. 1965 leistete ich den Präsenzdienst ab, den ich zum Großteil als Koch verbrachte; danach war ich im neu eröffneten Restaurant am Donauturm tätig. 1969 wechselte ich in das Restaurant Fischerhaus wo ich ein Jahr lang Sous-Chef und danach Küchenchef war. Anschließend war ich – wieder als Küchenchef – in Gastein tätig. Da es der Wunsch meiner Gattin war, daß unsere Tochter in Wien zur Schule gehen sollte, arbeitete ich im Coq d'Or in der Innenstadt, einem Fischspezialitätenrestaurant. Dort war ich sechs Jahre lang Küchenchef. 1982 begann ich im Bereich der Betriebsküche bei NÖM

und Intercont, einer großen Spedition zu arbeiten, davor hatte ich mich bereits nebenbei auf Partyservice und Catering verlegt. 1985 machte ich mich mit der Betriebsküche von Intercont in Wien selbständig. 1992 mietete ich gemeinsam mit einem Partner eine leerstehende Filiale der Firma Wiesbauer in Klosterneuburg und verlegte mein Party- und Cateringservice hierher. Mittlerweile führe ich das Unternehmen mit einem anderen Partner.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat in der Gastronomie eine ganz eigene Bedeutung, weil man immer versucht, ein „erfolgreiches" Gericht zustande zubringen, sprich: zu kochen und zu servieren. Ich sehe Erfolg nicht nur im Zusammenhang mit Finanziellem, ich fühle mich erfolgreich, wenn ich immer wieder neue Herausforderungen annehme und diese positiv bewältige. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Selbstverständlich zählte hier vor allem mein persönliches Engagement, aber ohne ein gutes Team könnte ich nicht erfolgreich sein. Meine weitere Stärke ist Flexibilität und hohes Qualitätsbewußtsein. Durch meine langjährige Tätigkeit konnte ich mir ein hohes Maß an Fachwissen und Erfahrung aneignen. Ich kann sehr gut mit Menschen umgehen und pflege sehr persönlichen Umgang mit meinen Kunden. Ausschlaggebend für meinen Erfolg als Koch war aber auch meine Kreativität und mein permanentes Interesse, sowie meine Bereitschaft zur ständigen Weiterbildung. Generell habe ich sehr viel Freude an meiner Tätigkeit und mache meinen Beruf mit Liebe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin sicher kein typischer „Erfolgsmensch", aber ich fühle mich heute im Sinne meiner Definition als erfolgreich, weil ich mit dem Erreichten zufrieden bin. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich denke, daß die Schulabgänger in unserer Branche nicht mehr bereit sind, im Gastgewerbe zu arbeiten, weil die Ausbildung in Österreich (im theoretischen Bereich) schon wieder fast zu gut ist – wenn jemand die Matura absolviert hat, will er nicht als Koch oder Kellner arbeiten sondern strebt eher eine Führungsposition an. Zur Zeit mangelt es im Gastgewerbe an den Praktikern, deshalb müssen wir sehr viele Fremdarbeiter einstellen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle bei meinem Erfolg: Ohne mein Team könnte ich selbst nicht erfolgreich sein. Wichtig ist hier vor allem auch die reibungslose Zusammenarbeit zwischen Küche und Service. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir haben viele langjährige Mitarbeiter, was in unserer Branche nicht üblich ist. Wesentlich ist es für mich, daß sie selbst gewissermaßen wirtschaftlich denken und gute Leistung erbringen. Weiters lege ich großen Wert darauf, daß unsere Mitarbeiter breites Fachwissen haben, also für den jeweils anderen einspringen können, wenn es darauf ankommt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll mit offenen Augen durch die Welt gehen und beobachten, worauf es im jeweiligen Beruf ankommt. Man sollte auch Ratschläge von erfahrenen Älteren annehmen, sich deren Wert bewußt machen!

✱ Zeithammer Rudolf

Steckbrief

Beruf: Tischlermeister, Unternehmer Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Zeithammer Einrichtungswerkstätten & Co KG., 1070 Wien, Neustiftgasse 131. Geboren - Datum, Ort: 9. März 1964. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Rudolf Christopher (1995) und Sebastian (1999). Eltern: Rudolf und Erna. Hobbies: Tauchen, Segeln und Fallschirmspringen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater gründete das Unternehmen 1961, ich hielt mich als Kind aber vom Geschäft fern. Von klein auf wußte ich aber, daß ich die Firma einmal weiterführen möchte. Ich absolvierte die HTBLVA für Innenausbau in Mödling und ging nach Deutschland, wo ich zwei Jahre in einem Möbelhaus tätig war, und mich vom Verkäufer zum Abteilungsleiter hinaufarbeitete. 1984 kam ich nach Wien zurück und lernte im elterlichen Geschäft alles von der Pike auf. 1986 legte ich die Meisterprüfung ab und wurde Tischlermeister. Mein Aufgabenbereich wurde immer größer, ich übernahm das Tagesgeschäft und wurde dann Alleininhaber. Meine Schwester arbeitet bei mir und hilft mir in vielen Angelegenheiten.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zufriedenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Durch meine Motivation und die automatische Übertragung dieser Motivation auf meine Mitarbeiter. Wichtig ist, daß bei uns ein familiäres Klima herrscht und daß sowohl Mitarbeiter als auch Auftraggeber und Kunden sich wohl fühlen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil wir die letzten 4 Jahre beim gleichen Aufwind eine kontinuierliche Steigerung von 25% erreicht haben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich in den elterlichen Betrieb übernahm, weil es mich immer noch freut, in dieser Form meine beruflichen Aktivitäten ausüben zu können. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu werden?** Originalität. Das Imitieren finde ich nicht für erfolgversprechend. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat.?** Das ist mein Vater, ein wertvoller, froher Mensch, ein Lebenskünstler. Mit 72 Jahren möchte ich von mir behaupten, daß ich so lebe, wie mein Vater gelebt hat. Er arbeitete immer sehr viel, aber er hatte auch immer Zeit, das Leben zu genießen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Ich sehe es als meine Aufgabe, alle Probleme für die Kunden zufriedenstellend lösen zu können. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als hart, aber gerecht. Die Mitarbeiter haben bei uns sehr viel Freiraum und arbeiten selbständig. Ich mische mich nur dann ein, wenn sich etwas nicht so entwickelt, wie es sich entwickeln müßte. Ideen zur Rationalisierung, Sparmaßnahmen, die von den Mitarbeitern vorgeschlagen werden, honoriere ich mit Geld und Belobigung coram publico. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Bei uns wird der Erfolg immer honoriert, das heißt, die Mitarbeiter sind umsatzbeteiligt, und es liegt an ihnen, wieviel sie verdienen. Alle Probleme, die für das Geschäft wichtig sind, werden von mir sofort gelöst, und ich habe immer ein offenes Ohr auch für private Angelegenheiten meiner Mitarbeiter. **Wie drückt sich dies aus?** Ich möchte zufrieden sein, ohne einen hungrigen Charakterzug zu verlieren. Man darf nie stehenbleiben. Wenn man mit einer Situation zufrieden ist, muß man daran denken, daß es noch besser sein könnte. Erfolg bedeutet Freude an der Arbeit. Ich würde nie wegen Geld jeden Tag von 7 bis 19 Uhr arbeiten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Komplett. Wenn ich das Geschäft verlasse, fällt bei mir ein Vorhang runter, und ich widme mich meiner Familie. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus den Erfolgserlebnissen, aus der Anerkennung der Kunden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Was den Geschäftserfolg anbetrifft, habe ich kurzfristige Steigerungsziele, die sofort vom nächsthöheren Ziel abgelöst werden. Früher wollte ich mit 45 Jahren zu arbeiten aufhören, weil ich die Arbeit als „Pflicht" empfand. Früher mußte ich arbeiten, jetzt möchte ich in der Früh, wenn ich aufwache, entscheiden können, wie der Tag wird. Mir ist wichtig, eine positive Einstellung an den Tag zu legen und mit dieser Einstellung dem Mitarbeiter entgegenzutreten. **Ihr Leit-**

satz fürs Leben? Stammt auch von meinem Vater: „Ich rege mich nicht über die Sachen auf, wenn ich sie nicht ändern kann".

✱ Zellermayer Andreas

● Steckbrief

Beruf: Heilmasseur und freiberuflicher Geschäftsmann. Funktion: Inhaber. Geboren - Datum, Ort: 19. Oktober 1961, Melk. Familienstand: Verheiratet mit Anita. Eltern: Edwin und Hermine. Hobbies: Radfahren, Schwimmen, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Selbständiger Außendienstmitarbeiter für Textilien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volksschule in Gerolding, des Stiftgymasiums in Melk, der Hauptschule in Loosdorf und der HAK in St. Pölten, schloß ich 1981 eine Lehre als Werkzeugmacher und Formenbauer, bei der Firma Zizala in Berging, ab. Diesen Beruf übte ich, mit Unterbrechung durch das Ablegen des Präsenzdienstes, zehn Jahre lang aus. 1992 wurde ich sehr krank (Bauchspeicheldrüsenentzündung) und dadurch gezwungen, einen anderen Beruf zu ergreifen. Ich begann die Ausbildung als Bademeister und Heilmasseur, und legte die Prüfung mit Auszeichnung, im Dezember 1993, ab. Anschließend arbeitete ich bis 1995 bei der Sozialversicherung der gewerblichen Wirtschaft. Nebenbei machte ich mich schon teilweise selbständig und kehrte auch zeitweise wieder in meinen alten Beruf zurück. 1997 eröffnete ich gemeinsam mit meiner Frau Anita ein Kaffeehaus in Marbach, mit angeschlossenem Wellnessbereich. Wir eröffneten eine Sauna, ein Dampfbad, ein Solarium und Räumlichkeiten um meine freiberufliche Massagetätigkeit auszuüben. Ich behandle meine Kunden auch mit Aromatherapie, Farbtherapie, Fuß- und Ohrreflexzonenmassage und mit der Mogsatherapie. Aufgrund dieser Tätigkeit verkaufen wir auch Therapieprodukte. Eine neue Geschäftsidee werde ich im Juni 2001 verwirklichen, wobei ich eine Steckerlfischbraterei, mit mehreren Standorten entlang der Donau eröffnen, und als freies Gastgewerbe unter meinem Namen, führen werde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine gesteckten Ziele erreiche und es mir gelingt, so zu leben wie ich es mir wirklich wünsche, dann ist das für mich Erfolg. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe ein gutes Gespür für Menschen, bin ehrlich, geradlinig und berate meine Kunden nach bestem Wissen und Gewissen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Bis jetzt habe ich mir die meisten meiner Ziele erfolgreich erarbeiten können. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Menschen gehen auf mich zu und erwarten von mir Hilfestellung in vielen Lebenslagen. Ich bemühe mich sehr, diesem Anliegen zu entsprechen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Aufgrund meiner ernsthaften Erkrankung, entschied ich, mein Leben völlig neu zu gestalten und mich beruflich selbständig zu machen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich wollte schon immer selbständig sein. Diese Tätigkeit hat sich allerdings aufgrund meiner Krankheit ergeben. **Sieht die Familie Sie als erfolgreich?** Ja, sie schätzen meine Vielseitigkeit. **Sehen Freunde Sie als erfolgreich?** Ja, ich habe einen sehr guten Freundeskreis. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, meine Frau arbeitet gemeinsam mit mir mit und wir unterstützen und inspirieren uns gegenseitig. Spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?. Ja. Gegenseitiges Vertrauen ist für den geschäftlichen Erfolg unerläßlich. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter0?** Wir haben ein sehr familiäres Verhältnis. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, meine Massagekunden bleiben mir treu und durch Mundpropaganda habe ich mir mein Geschäft aufgebaut. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Ja. Durch meine Krankheit wurde ich gezwungen mein Leben völlig umzukrempeln. **Wie gehen Sie damit um?** Ich lerne aus jeder schwierigen Lebenssituation. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie. Wir helfen alle zusammen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte eine völlige wirtschaftliche Unabhängigkeit erreichen. **Ihr Lebensmotto?** Meine Krankheit hat mich gelehrt mein Leben als Geschenk zu betrachten und jeden Tag davon zu genießen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin aufgeschlossen gegenüber Menschen und neuen Ideen und tausche diese auch mit erfolgreichen Menschen aus. **Haben Sie Vorbilder?** Werner Köck, in Seusenstein, er ist ein privater Geschäftsmann und lebt was er sagt, er ist geradlinig und ehrlich, und deshalb auch sehr erfolgreich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Willst Du ein Orchester dirigieren, mußt Du den Rücken der Masse zuwenden.

✱ Zellermayer Anita

„Ich bin sehr großzügig, hilfsbereit und für meine Gäste auch immer zu einem Gespräch bereit."

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Sauna-Cafe „Harmonie" Anita Zellermayer., 3671 Marbach/Donau 18. Geboren - Datum, Ort: 5. März 1967, Krems. Familienstand: Verheiratet mit Andreas. Eltern: Johann und Elfriede. Besondere Vorfahren: Freiherr von Csepl, Militäradel. Hobbies: Rollerskaten, Reiten, Skifahren, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volks- und Hauptschule in Krummnußbaum erlernte ich den Beruf einer Einzelhandelskauffrau in Persenbeug und schloß die Lehre 1985 ab. Danach war ich in diesem Beruf noch weitere drei Jahre tätig und habe dann bei der Firma Zizala am Fließband gearbeitet. Während dieser Zeit legte ich den Führerschein für verschieden Gruppen (B,C und E) ab und wechselte dann den Beruf. Ich wurde Lastwagen Fernfahrerin und übte diesen Beruf drei Jahre lang aus. Ab 1991 ging ich wieder zu meiner früheren Tätigkeit als Verkäuferin zurück, entschloß mich aber bald darauf im Außendienst mein berufliches Glück zu suchen. Im September 1993 lernte ich meinen Mann durch meine berufliche Tätigkeit kennen und 1995 entschlossen wir zu heiraten. Ende 1995 absolvierte ich bei der WIFI in St. Pölten eine Ausbildung als Auslagendekorateurin. Von 1995-97 arbeitete ich dann wieder als Verkäuferin und im gleichen Jahr beschlossen mein Mann und ich uns selbständig zu machen. Wir eröffneten am 21. November unser Lokal das vorerst nur aus einem Caféhaus bestand. Im Jänner darauf eröffneten wir den Wellnessbereich, der eine Sauna, ein Dampfbad und Solarium beinhaltet. Im Juni 1998 absolvierte ich die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe. Da mein Mann beruflich ausgebildeter Heilmasseur ist bieten wir zusätzlich

noch Massagebehandlungen, sowie Aromatherapie, Farbtherapie, Cellulitewickel und Mogsabehandlungen (Wärmebehandlung, speziell wirkend gegen Schmerzen), sowie Ohr- und Fußreflexzonenmassagen in unseren eigenen Räumen an. Derzeit leite ich als Einzelunternehmerin den Betrieb. Mein Mann ist freiberuflich in meinem Betrieb integriert. Zusätzlich bieten wir unseren Gästen die Möglichkeit im Internet zu surfen und zu spielen (Internetcafé). Wir veranstalten auch in unserem Wellnessbereich gelegentlich Vernissagen (Abstraktes in der Sauna) und arbeiten mit Düften und Musik. Im übrigen verkaufen wir auch Nahrungsmittelergänzungen, Naturkosmetik und ätherische Öle.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich durch meinen Beruf meine Existenz finanziell absichern und Anerkennung durch die Menschen in meinem Umfeld finden kann, dann nenne ich das Erfolg. Auch ist es Erfolg, wenn ich mit meinem Partner Ziele verwirklichen kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin sehr kommunikationsfreudig und kann gut mit meinen Gästen umgehen. Ich bin sehr großzügig, hilfsbereit und für meine Gäste auch immer zu einem Gespräch bereit. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Im Wechsel zur Selbständigkeit. **Sieht die Familie Sie als erfolgreich?** Die Familie (Eltern und Geschwister) müssen mich notgedrungen als erfolgreich ansehen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich verfüge über großen Kampfgeist und starken Willen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, ich wollte schon immer selbständig sein, aber die Branche hat sich zufällig ergeben. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg einen Rolle?** Ja, eine sehr große. Mein Mann leitet den Betrieb gemeinsam mit mir. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In der Art und Weise wie sie mit Menschen umgehen können. Auch muß ich Vertrauen zu ihnen haben, da ich dies als das Allerwesentlichste empfinde. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Wir bieten eine sehr familiäre Atmosphäre. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, ich bin in der Gemeinde sehr anerkannt und viele Gewerbetreibende aus der Umgebung zählen wir zu unseren Gästen und Freunden. **Spielen Niederlagen bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, ich lerne die Situation zu akzeptieren und lerne daraus. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Natur und durch den Umgang mit meinen Tieren (Hund und Pferd) und durch das Lesen von bewußtseinserweiternder und persönlichkeitsbildender Literatur. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte gern eine permanente finanzielle Unabhängigkeit erreichen. **Ihr Lebensmotto?** Ich strebe nach Harmonie mit mir selbst. **Haben Sie Vorbilder?** Anna Trost, eine Geschäftsfrau aus Traisen. Sie hat viel auf dem Gebiet der Persönlichkeitsbildung gemacht und kann gut mit Menschen umgehen. Auch Tina Turner und Prinzessin Diana sind meine Vorbilder. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mut zu Taten haben, langfristige Ziele konsequent verfolgen und Liebe in das Herz lassen. Lernbereit und aufnahmefähig sein.

✱ Zellinger Alfred Dr.

Steckbrief

Beruf: Marketingexperte und Jurist. Funktion: Ltr. d. Bereiches Werbung u. kulturelle Angelegenheiten. Tätig bei: BAWAG., 1010 Wien, Seitzerg. 2-4. Geboren - Datum, Ort: 27. November 1945, Perg. Schöpferische Akte: Buchpublikationen: Zur Ästhetik d. industriellen Systems - die Sinnlichkeit der Theorie, Stadtwolf/Zeitbericht, Spiel der Konzerne, Liebe als fatale Strategie gegen das ironische Spiel der Verführung, Stadtwolf/Downtown, Das eine Leben im anderen, Die Medienmaschine; zahlreiche Buchbeiträge und Artikel in Zeitschriften. Mitgliedschaften: Pen-Club, Union Yachtclub Traunsee. Hobbies: Segeln.

Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß mein Jusstudium im Jahre 1969 ab und war danach bis 1979 bei der Firma Philips tätig, anfangs als Productmanager und zuletzt Marketingleiter. 1979 kam ich als stellvertretender Werbeleiter zur BAWAG. Seit 1991 bin ich Chef der Werbeabteilung und seit 1995 in meiner jetzigen Position als Leiter der Abteilung Werbung und kulturelle Angelegenheiten tätig. Die Abteilung für kulturelle Angelegenheiten wurde von mir konzipiert und zeigt den Stellenwert der Kultur in unserem Haus. Dabei habe ich die kulturelle Komponente verstärkt und das „aktive Kultursponsoring" eingeführt. Das heißt, wir formulieren eine Unternehmenskulturpolitik, konzipieren und führen die Projekte auch selbst durch. 1996 gründete ich die BAWAG-Edition Literatur, in der seither jährlich ein Band erscheint. Seit 1983 bin ich auch selbst als Schriftsteller aktiv tätig, und bisher sind mehr als ein halbes Dutzend Bücher sowie zahlreiche Buchbeiträge und Artikel publiziert worden. In den Jahren 1991/92 war ich Professor an der Hochschule für Gestaltung in Linz und Leiter der Meisterklasse visueller Gestaltung.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, die Welt bzw. Dinge gestalten zu können. Dies wiederum dient der eigenen Identität. Erfolg ist letztlich das Resultat einer Haltung, die es wahrscheinlich macht, daß man mehr richtige als falsche Entscheidungen getroffen hat. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich einiges bewegen konnte. **Sieht Sie Ihr Umfeld als erfolgreich?** Wahrscheinlich ja; man sieht meine Doppelfunktion als Werbechef einer Großbank, dem auch allgemein Innovationen gelingen, und man diskutiert meine künstlerische Tätigkeit. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Innerer Antrieb, Motivation, Beharrlichkeit und Vielseitigkeit. Aus dieser Vielseitigkeit ergeben sich Querverbindungen, die Voraussetzungen für Kreativität sind, die natürlich auch im Management bereits in der Zielsetzung und der Aufgabenstellung vorhanden sein muß. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Zuerst strebte ich an, künstlerische Werke zu schaffen, erst danach die Position des Werbechefs. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Als Künstler ist man eher ein Einzelkämpfer. Im beruflichen Bereich ist es wichtig, Mitarbeiter zu motivieren, indem man ihnen selbständige Bereiche und Eigenverantwortung überläßt, auch wenn dies ein gewisses Risiko sein könnte. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Man muß sich bewußt sein, daß es immer wieder zu Niederlagen kommen kann. Deren richtige Verarbeitung ist Voraussetzung für den nächsten Erfolg. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Der Habitus eines Menschen geht in die jüngste Kindheit zurück. Man muß sich ein Wunschbild schaffen und sich langsam auf sein Ziel hinbewegen. Das bringt eine positive Lebenseinstellung. Ich umschreibe das mit einem abgewandelten Sprichwort aus der altgriechischen Philosophie: Werde, der du sein willst. **Wie lauten Ihre Ziele?** Noch ein paar gute Bücher schreiben, im Hauptberuf relevante Dinge tun und bleibende Spuren hinterlassen. Ich möchte Schritte setzen, anderen Menschen helfen. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Durch die Publikationen meiner Werke, deren Rezensionen und durch meine Karriereschritte. Besonders die Innovation des „aktiven Sponsorings" fand in den Fachmedien breite Beachtung und Anerkennung. **Leben Sie nach einem Motto?** Werde, der du sein willst. **Haben Sie Vorbilder?** Es gibt gewisse Literaten, die ich schätze, beruflich eifere ich aber keinem bestimmten Manager nach.

✱ Zemann Viktor

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandels-Kaufmann, Grafiker und Manager. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Viktor Zemann, „s´Rosengart´l", 1090 Wien, Franz Josef Bahnhof/ Top 3. Geboren - Datum, Ort: 4. Oktober 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Martina. Kinder: Petra (1980) und Christoph (1981). Eltern: Johanna und Viktor. Hobbies: Sauna, Schwimmen, Radfahren, Eislaufen und Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Bei der Firma Baly-Schuhe lernte ich Einzelhandelskaufmann und Auslagenarrangeur in drei Jahren. Nach dem Bundesheer kam ich wieder zu Baly zurück, diesmal als Filialleiter-Stellvertreter in der Filiale SCS. Zwei Jahre später war ich ebenfalls Filialleiter-Stellvertreter, aber allein verantwortlich für 16 Mitarbeiter, in der Filiale Rotenturmstraße. 1982 absolvierte ich einen totalen Branchenwechsel, und ging zu einer Reinigungsfirma als Schädlingsbekämpfer. Nach zwei Jahren übernahm ich für eineinhalb Jahre, als Objektleiter der Reinigungsfirma, das technische Zentrum der CA mit 32 Reinigungsmitarbeitern. 1986 wechselte ich zur Firma Simacek, dort habe ich für die deutsche Tochterfirma Sorma Reinigungsmaschinen, als Verkaufsleiter für Wien, Niederösterreich und Burgenland, verkauft. Nach weiteren eineinhalb Jahren ging ich zur Firma I.P.Groß GmbH, dort lehrte man mir, wie man Waren der Bankwirtschaft (Leasingobjekte) zurückholt, als sogenannter Vermittler zwischen Bank und zahlungsunfähigen Kunden; zuständig für ganz Österreich. Zwischen 1990-92 war ich erneut beim Bundesheer und besuchte in dieser Zeit die graphische Lehranstalt. 1994 kehrte ich zur Firma Groß zurück, diesmal war das Einsatzgebiet Tschechien, Slowakei und Polen. Ich war als Handelsagent für den Ostaufbau zuständig, für den Mobilien und Kfz.-Bereich-Einzug. In dieser Zeit fuhr ich jährlich 250 000 Kilometer, das wurde für meine Familie zunehmend unerträglich. 1998 habe ich mich mit diesem, bereits bestehenden Blumenkiosk (9m²), hier am Franz Josef Bahnhof, selbständig gemacht. Dafür habe ich mich einen Monat vorher, unentgeltlich, auf den Blumengroßmarkt gestellt, um die Branche, und die Ware kennenzulernen. Schon im ersten Jahr hatte ich 10 Prozent mehr Umsatz als der Vorgänger. Zur Zeit arbeite ich selbst, mit der Unterstützung einer Halbtagskraft 365 Tage im Jahr.

„Ich halte mein Leben an, gehe in mich und dann muß die Lösung passieren."

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich anerkannt werde. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Disziplin im Wareneinkauf, also Qualität, aber auch Risikobereitschaft. Es ist aber auch mein spezieller Umgang mit den Kunden, wie auch mein Charakter, den das Geschäft mittels Musik, Licht, Farbe und Ausstellungsprodukten zeigt. **Gibt es jemanden. ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meine Frau, sie ist die Mutter meiner beiden Kinder, Hausfrau und Pädagogin von Beruf, eine totale familiäre und geschäftliche Stütze für mich. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Ab dem Zeitpunkt, wo meine Großfamilie mich anders behandelt hat als vorher, mit dem Ankauf dieses Geschäftes. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich halte mein Leben an, gehe in mich und dann muß die Lösung passieren. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Als erfolgreicher, sehr geselliger, verantwortungsbewußter Freund. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Ich denke als angenehm, Probleme besprechen wir beim Heurigen, in angenehmer Atmosphäre. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Mein Sohn verehrt mich, in unserer Beziehung war nie eine Lüge. Meine Tochter schätzt wie ich mit Menschen und Situationen umgehe, meine Betrachtungsweise ist für sie wichtig. Meine Frau sieht mich sicher als erfolgreichen Menschen und guten, ehrlichen Partner. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, das ist der Motor. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Sport, Sauna in kleiner Gesellschaft, natürlich in der Erotik und der Schönheit allgemein. **Haben Sie noch ein Ziel?** Soviel Geld zu verdienen, daß ich mich mit meiner Frau an einen, noch unverletzten Platz der Erde zurückziehen kann, z.B. Neuseeland. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Seinen Weg muß jeder selbst finden, deswegen gab es bei mir dieses Zick-Zack-Spiel. Finde dich selbst, gehe nie jemanden nach.

✱ Zeugswetter Andreas Mag.

● Steckbrief

Beruf: AHS-Lehrer. Tätig bei: Tourismus-Information Eggenburg., 3730 Eggenburg, Krahuletzplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 27. November 1960, Eggenburg. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Jana (1993). Schöpferische Akte: Diverse Editorials. Hobbies: Fotografie, Garten, Historie Eggenburgs. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Stadtrat, Obmann des Tourismusverbandes Kulturpark Kamptal.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß 1985 mein Lehramtsstudium an der Uni in Wien ab. Meine Lehrtätigkeit begann ich in Hollabrunn, und im Jahr darauf bekam ich auch eine fixe Anstellung. Im selben Jahr wurde ich in den Gemeinderat der Stadt Eggenburg gewählt. Mir wurde damals das neue Ressort Umwelt anvertraut. Gleichzeitig war ich in der Jugendarbeit stark engagiert. 1990 wurde ich zum Umweltstadtrat und 1995 zum Stadtrat für Fremdenverkehr gewählt. Bei den letzten Wahlen 2000 wurde ich wieder bestätigt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Für mich ist Erfolg, etwas bewegt zu haben. Auch wenn manche Projekte Schwierigkeiten bereiten, sind sie ein Teil des Erfolgs. Wenn es mir gelingt, daß die Projekte für den Tourismus im Bereich Eggenburg einen bleibenden Eindruck hinterlassen und nicht in Vergessenheit geraten, dann verbuche ich das als einen Erfolg für mich. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin sehr stur und auch hartnäckig. Zum überwiegenden Teil versuche ich nicht den Weg des geringeren Widerstandes zu gehen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Für meinen Erfolg im Tourismus war nicht nur mein hohes persönliches Engagement verantwortlich, sondern auch förderliche Rahmenbedingungen, bereitgestellt

durch die Stadt Eggenburg. Neben den bekannten und erfolgreichen Veranstaltungen im Krahuletz-Museum veranstalten wir seit 1997 jährlich das nicht weniger erfolgreiche Mondscheinkino in der Stadt. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ich interessierte mich schon sehr bald für das Lehramt, daß ich einmal im Tourismus landen werde, war damals nicht abzusehen. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Schon als Kind wollte ich Lehrer werden. Die Eltern nahmen auf die Berufswahl keinen Einfluß. Die Tätigkeit meiner Frau war hierfür mitverantwortlich, auslösend. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Gut ausgebildete und hoch motivierte Mitarbeiter sind für die Entwicklung der Tourismusprojekte Bedingung. Dieses Personal haben wir und somit steht einer weiteren positiven Entwicklung nichts mehr im Weg. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Ich bin in der glücklichen Lage eine sehr tolerante Familie zu haben. Ich sehe meine Familie als meinen persönlichen Rückhalt, weiß aber auch, daß ich sie etwas vernachlässige und freue mich auf die Zeit „nach dem öffentlichen Amt". **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung für das Lehramt war genauso richtig wie die für mein Engagement für Umweltangelegenheiten und Tourismus für Eggenburg. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Das Prozedere für Entscheidungen ist abhängig von den Strukturen in denen man sich befindet. Ich bevorzuge nach Rücksprache mit kompetenten Persönlichkeiten, selbst entscheiden zu können. **Wie erkennen Sie Chancen?** So wichtig die Eggenburger Stadtmauern für uns sind, muß man doch über diese Mauern hinausblicken. Nur so findet man neue Eindrücke die es zu realisieren gilt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter müssen die Fähigkeit haben, mich zu ertragen. Sie müssen selbst motiviert sein, unternehmerisch denken können und flexibel sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter im Tourismus sind selbst hoch motiviert. Ich brauche nichts Nennenswertes dazu beizutragen. Mehr Anerkennung, Lob wäre gut. Daran werde ich arbeiten. **Welche Rolle spielt Fortbildung für Sie?** Es gibt für die Tourismusbranche ein großes Angebot von Tagungen. Dies läßt sich leider sehr selten mit meiner beruflichen Verpflichtung als Lehrer koordinieren. **Gibt es jemanden, der Ihren Lebensweg besonders prägte?** Es war dies wahrscheinlich der Alt-Bürgermeister. Auch der damalige Stadtamtsdirektor gehört zu diesen Persönlichkeiten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich fordere einen Englischkurs für Funktionäre, denn wir sollten unseren Touristen wenigstens in einer Fremdsprache entgegen kommen können. Unser größtes Problem im Tourismus in Eggenburg ist die mangelnde Kapazität an Unterkünften. Ein weiteres Problem ist das noch fehlende Verständnis in der Bevölkerung für den zu erwartenden Tourismus. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich freue mich über jede Anerkennung und bin überrascht, wenn man eine Leistung schätzt, mit der ich selbst aber noch nicht zufrieden bin. Oftmals ist es aber auch so, daß große Leistungen nicht gesehen werden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Eine Woche Winterurlaub ohne dabei Ski zu laufen ist die größte Entspannung für mich. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Schlecht, das tut weh! Ich brauche dann immer was zum Aufbauen oder Streicheleinheiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, wenn man in zehn Jahren von Eggenburg hört, daß man weiß, das ist die Mittelalterstadt im Osten Österreichs mit einem Ganzjahresprogramm. Dazu gehört die Realisierung der begehbaren Stadtmauer und andere neue von mir forcierte Projekte. **Ihr Lebensmotto?** Es gibt für mich kein „man müßte" und kein „man sollte"; ich tue es. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Offen sein, sich für vieles zu interessieren und beim ersten Gegenwind nicht gleich aufzugeben.

✱ Ziegelbauer Wolfhart Dr.

● Steckbrief

Funktion: Vertriebsleiter. Tätig bei: ARAG Versicherungs AG., 1010 Wien, Heinrichsgasse 4. Geboren - Datum, Ort: 27. November 1943. Hobbies: Skifahren, Tennis, Lesen, Rechtsgeschichte, Geschichte.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1970 promovierte ich zum Doktor der Rechtswissenschaften und trat in eine Versicherung, als Schadensreferent für Kfz-Haftpflicht und Kasko, ein. Parallel zu dieser Tätigkeit absolvierte ich eine Unzahl von Fachseminaren, aber auch persönlichkeitsbildende Seminare. Die fachliche Aus- und Weiterbildung ist für diesen Bereich sehr wichtig, und legte 1972 die Prüfung ab. Anschließend leistete ich den Präsenzdienst ab und 1973 wechselte ich die Versicherungsanstalt, und übernahm die Leitung der Schadensabteilung für Kfz-Haftpflicht, Kasko, Unfallversicherung und Rechtsschutzversicherung. Diese Tätigkeit übte ich sieben Jahre aus und besuchte eine Reihe von Schulungen, dies praktiziere ich auch heute noch, denn auf diesem Gebiet sollte man immer am neuesten Stand sein. 1982 kam ich in die damalige BV-ARAG, welche 1976 gegründet und 1977 den Geschäftsbetrieb aufgenommen hat. Zunächst beschäftigte ich mich mit komplexen Schadenserledigungen und hielt Schulungen ab. 1985 erfolgte der Ausbau einer Vertriebsorganisation für ganz Österreich, und schloß diesen Ausbau 1994 ab. 1995 entstand die jetzige Struktur, das heißt der Vertrieb wurde in regionale Bereiche gegliedert und ich übernahm die Leitung für Ostösterreich.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichen Erfolg? Darunter verstehe ich, das Erreichen von selbstgesteckten Zielen, welche sich nicht nur in Form von Ziffern sondern auch in nicht meßbaren Bereichen darstellt. Wie z.B. Steigerung des Ausbildungsstandes der Mitarbeiter, Schaffung von Teams im Haus, usw.. Dazu gehört neben Fachwissen, jene Fähigkeit, die man als aktives Zuhören bezeichnet. Dies ist sowohl für die Kommunikation mit den Mitarbeitern, als auch mit Kunden von eminenter Wichtigkeit, denn es gilt primär die Botschaft des anderen zu verstehen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich achte darauf, daß sich der Mitarbeiter am Arbeitsplatz wohlfühlt. Dazu ist ein hohes Maß an Kommunikation notwendig, ebenso wichtig ist, daß man jeden Mitarbeiter ernst nimmt. Ich gehe auf jeden Mitarbeiter individuell ein und weißt über Stärken und schwächen Bescheid. Ich glaube, daß ich mich in den psychischen Bereich des Mitarbeiters sehr gut hineinfühlen kann, und suche immer das Einzelgespräch. Dazu gehört auch eine Vertrauensbasis. Abschließend halte ich fest, daß ich nicht die Absicht habe, mich zum Therapeuten zu entwickeln, aber es gibt viele Probleme, die den einzelnen Mitarbeiter beschäftigen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zufall. Ich war 20 Jahre als, als mein Sohn auf die Welt kam und meine Frau hat seinerzeit Psychologie studiert, und somit mußte ich Geld verdienen. Während meiner Studienzeit arbeitete ich am Bau, nach dem Studium war ich stolz auf die Promotionsrolle und versuchte einen Job zu bekommen. Durch Kontakte und Empfehlungen kam ich in die Versicherungsbranche, wo ein Schadensreferent mit juristischer Ausbildung gesucht wurde. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, als ich 1994 diese Gruppe übernahm, war dies keine Gruppe, mein Vorgänger sah dies anscheinend anders. Die Folge waren ständige Querelen, Unzufriedenheit und ein hoher Grad an Arbeitsleid. Heute ist dies anders, es sind Zukunftsperspektiven vorhanden und die Tätigkeit macht jeden Mitarbeiter Spaß. **Wie änder-**

ten Sie die Einstellung der Gruppe? Einerseits durch fachliche Kompetenz und andererseits mit Fingerspitzengefühl und Einfühlungsvermögen. Von der fachlichen Seite betrachtet, ist es ungemein wichtig, daß man in der Lage ist, die Juristensprache in ein verständliches Deutsch umzusetzen, sodaß es jeder versteht. Ich glaube, dies ist mir im Laufe der Jahre sehr gut gelungen. Sicher spielte auch eine Rolle, daß ich von 1986-92 Betriebsratsvorsitzender war. Diese Funktion legte ich aber zurück, da es mit meinem ursprünglichen Aufgabengebiet unvereinbar war. Ich hatte auch das Glück, daß ich in jener Zeit zu diesem Unternehmen kam, die man als Pionierzeit betrachtet, und es auch geschafft habe, daß sehr viele Mitarbeiter aus dieser Zeit noch immer im Unternehmen tätig sind. Auch am sozialen Sektor haben wir etwas erreicht, was es in anderen Unternehmen in dieser Branche nicht gibt, wir haben einen Freizeitkeller, eingerichtet, und haben auch eine eigene Musikband, wo ich seinerzeit als Schlagzeuger spielte. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Meine Frau und ich haben diese Berieche voll im Griff. Als die Kinder der Pflege bedurften, haben wir uns gegenseitig geholfen und den Haushalt geteilt. Dies hat sich bis heute gehalten, das heißt ich koche und versorge die Küche. Wichtig ist, daß positive Akzeptanz seitens des Partners vorherrscht. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Die Bereitschaft zur Teamarbeit sehe ich als notwendig, ebenso die Bereitschaft zur ausgeprägten Kommunikation. Ein ausgezeichnetes Abgangszeugnis einer höher bildenden Schule berechtigt zu keine Arroganz, denn die Frau oder der Herr Doktor werden bald feststellen, daß sie für diese Tätigkeit noch nicht gerüstet sind. Die Bereitschaft soviel wie mögliche an Praxis zu erwerben ist wichtig, und auch Fragen können zählt, denn Information ist eine Holschuld. Permanente Weiterbildung, sowohl fachlich als auch persönlich ist sehr wichtig. Auf die Uhr schauen darf man nie, wenn man Erfolg haben möchte.

✱ Zielinski Michael

„Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn die Kunden wieder kommen."

● Steckbrief

Beruf: Behördlich konzessionierter Kontaktlinsenoptikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Der Optiker., 1100 Wien, Simmeringer Hauptstr. 96A/EKZ. Geboren - Datum, Ort: 6. November 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Sebastian (1987), Daniel (1988) und Julia (1990). Eltern: Elisabeth und Josef. Hobbies: Radfahren, Laufen, Beschäftigung mit den Kindern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ein Jugendfreund meines Vaters war selbständiger Optiker, was zum Teil die Auswahl meiner Lehre prägte. Ich bekam bei ihm eine erstklassige Ausbildung, und mein Ziel war schon immer, mich selbständig zu machen. Danach arbeitete ich bei diversen Firmen, wo ich mein Wissen und Können gefeilt habe und bereitete mich für die Meisterprüfung vor. Als ich das Geschäft fand, welches mir gefallen hat, und die Entscheidung traf, es zu übernehmen, legte ich die Prüfung als Kontaktlinsenoptiker ab. So eröffnete ich im Jahre 1997 im Einkaufszentrum in der Simmeringer Hauptstraße mein Geschäft und fing an mich zu etablieren. Es war eine Konkursübernahme des Geschäftes und die Kunden, die der vorherige Besitzer hatte, waren nicht optimal betreut. Mir war es ein Anliegen, den Kunden ein erstklassiges Service anzubieten und mir die Zeit für jeden einzelnen persönlich zu nehmen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Die Anerkennung meiner Umgebung, die Zufriedenheit der Kunden. Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn die Kunden wieder kommen, wenn sie das Gefühl haben, ich habe ihnen geholfen, ihre Probleme zu lösen. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Qualität, persönliche Beratung, Eingehen auf die Probleme der Kunden, ein schnelles Service. Mir ist es wichtig, meine Ideen so umzusetzen, wie ich es mir vorstelle, weil in der Zeit meiner Unselbständigkeit habe ich auch negative Erlebnisse gehabt und dachte oft, daß ich mein Geschäft anders führen werde als meine Chefs. Man muß bei den Kunden hellhörig sein und darauf achten, was sie sagen, um ihre Probleme selbst erfassen und in weiterer Folge lösen können. **Sie verkaufen auch Produkte der Firma „Swarovski", bringt es Ihnen viel?** Dieses Angebot hatte bereits mein Vorgänger und ich habe eineinhalb Jahre gebraucht, um mich davon zu überzeugen, es auch zu tun. Jetzt bin ich froh darüber, weil diese Produkte mir helfen, auch in der Weihnachtszeit oder in den anderen verkaufstarken Zeiten, wo man als Optiker eine Chance hat die Umsätze mit Swarovski-Produkten zu machen, die zu verschiedenen Anlässen gerne gekauft werden. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Eine sehr große Rolle. Die Familie bedeutet für mich Ruhe und Entspannung, das ist der Ort, wo ich abschalten und meine Kräfte sammeln kann, was auch auf das Geschäft positiv wirkt. **Was sind Ihre Ziele?** Mein Ziel für die nächste Zukunft ist „Der Optiker" im Bezirk zu werden und ein weiteres Ziel ist das Geschäft auf die Dauer erfolgreich führen zu können.

✱ Zika Thomas

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Team Compact Elektroinstallationen GmbH., 1100 Wien, Himberger Straße 15. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1966.

„Wir sehen, daß wir mit unserer Arbeit viel erreichten, dadurch eröffneten sich eine Reihe von Chancen."

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Hauptschule besuchte ich die Höhere Technische Lehranstalt für Elektrotechnik, welche ich aus privaten Gründen im zweiten Jahr beendete. Danach erlernte ich den Beruf des Elektromechanikers. Nachdem ich verschiedene Tätigkeiten ausgeübt hatte kam ich zu Firma Würth, wo ich den Außendienst leitete und meinen zukünftigen Partner, Herrn Kamnik, kennenlernte, welcher den Innendienst leitete. Wir machten gemeinsam die Kundenbetreuung, was ausgezeichnet funktionierte. Aus finanziellen Gründen wechselte ich zu Firma Rothmund, wo ich die Tätigkeit des Vertriebsleiters ausübte. In weiterer Folge kam auch Herr Kamnik zu Firma Rothmund. Schließlich reifte der Gedanke, sich selbständig zu machen; so gründeten wir gemeinsam vor zwei Jahren die Firma Team-Compact. Als wir begannen, gab es noch eine Reihe von Mitbewerbern. Aufgrund unseres Einsatzes und qualitativer Leistung sind die Mitbewerber nach und nach in den Hintergrund getreten.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Die Kundenzufriedenheit. Dies gelingt aber nur, wenn die Mitarbeiter motiviert sind und ein positives Betriebsklima vorhanden ist. Weiters bedeutet Erfolg für mich, daß wir einerseits viele Stammkunden haben, andererseits auch viele Neukunden gewinnen, und dies ohne Werbung, das heißt, daß wir aufgrund der Mundpropaganda zu Neukunden kommen. **Woher kommt die Triebfeder?** Aus der Freude an der Tätigkeit. Wir sehen, daß wir mit unserer Arbeit viel erreichten, dadurch eröffneten sich eine Reihe von Chancen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja. Wir hatten den Schritt in die Selbständigkeit gewagt und wußten eigentlich nicht, was im Bereich Betriebswirtschaft auf uns zukommt. Wir begannen, weil die Nachfrage bestand, hatten somit also keine Ahnung vom Geschäftsleben. Die Arbeit wurde immer mehr, so entwickelten wir uns Schritt für Schritt weiter. **Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter?** Unsere Mitarbeiter werden nach Leistung bezahlt. Dies hat den Vorteil, daß es keine fixen Arbeitszeiten gibt, jeder Mitarbeiter hat die Chance, durch Mehrleistung auch mehr Geld zu verdienen, was auch geschätzt wird. **Was war für Sie wichtiger, die Tätigkeit oder die Position?** Eindeutig die Tätigkeit, denn wenn Not am Mann ist, gehe ich noch immer auf „Montage", da ich glaube, daß es wichtig ist, auch als Führungskraft vor Ort tätig zu werden. **Was sind Ihre Ziele?** Unseren Stammkundenstock weiter auszubauen und Neukunden zu gewinnen. Wir befinden uns jetzt in einer Phase, wo es gilt die Weichen für die Zukunft zu stellen, das heißt, zu prüfen, ob wir expandieren sollen oder nicht. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Wir lernten beide Seiten kennen, das heißt sowohl als Angestellter als auch als Selbständiger. Wir geben den Mitarbeitern das Gefühl der Zusammengehörigkeit. Aufgrund des daraus resultierenden Zeitaufwandes leidet natürlich das Privatleben. Zur Zeit ist es aber noch so, daß der Kunde Priorität hat, und wenn es gilt um 21:00 Uhr einen Termin wahrzunehmen, dann muß das Privatleben in den Hintergrund treten. Die Stabilisierung des Unternehmens steht eindeutig im Vordergrund.

✱ Zilk Helmut Prof. Dr.

Steckbrief

Beruf: Lehrer, Journalist, Politiker und Manager. Funktion: Vorsitzender d. Aufsichtsrates d. Wr. Städt. Wechselseitigen Versicherungsanstalt - Vermögensverwalt. Geboren - Datum, Ort: 9. Juni 1927, Wien. Familienstand: Dagmar Koller. Mitgliedschaften: Seit 1946 Mitglied des Sozialistischen Lehrervereins und seit 1950 Mitglied der SPÖ. Hobbies: Das Kennenlernen von fremden Ländern und Menschen.

Karriere

Was waren die bedeutendsten Stationen in Ihrer Karriere? Das kann ich gar nicht so sagen, es war eine kontinuierliche Entwicklung. Nach der Volks- und Hauptschule besuchte ich die Lehrerbildungsanstalt in Wien. Bereits ein Jahr vor der Matura trat ich im Herbst 1946 als Schulhelfer in den Dienst der Schule und war auch als Werkstudent, ab 1947 als Volks- und Hauptschullehrer in Wien tätig. Nach dem Studium der Philosophie, Psychologie, Pädagogik und Germanistik an der Universität Wien (Promotion 1951) arbeitete ich als Lehrer am Pädagogischen Institut der Stadt Wien. 1955 legte ich die Lehramtsprüfung für Pädagogik ab, 1956-66 war ich Professor für Pädagogik an der Lehrerbildungsanstalt in Wien 1, Hegelgasse. Daneben engagiere ich mich seit 1951 im Bereich der Erwachsenenbildung. Zwischen 1951 und 1965 erschienen zahlreiche Arbeiten auf dem Gebiet der theoretischen Pädagogik und der Didaktik Zilks in Fachzeitschriften und -büchern. Seit der Einführung des Fernsehens in Österreich (1955) gestaltete ich zahlreiche Sendereihen und Serien für das Fernsehen, vor allem im Bereich der Jugend- und Bildungsarbeit. Ich gründete das Schulfernsehen in Österreich und setzte mich besonders für den Ausbau des „technischen Versuchsprogrammes" (späteres 2. Programm) ein. 1962 begann ich die langjährige Diskussionsreihe „Stadtgespräche", 1963 das „Auslandsecho", beides Sendereihen, für die ich journalistische Preise erhielt. 1967-74 war ich Programmdirektor des Österreichischen Fernsehens. 8 Jahre lang betreute ich die Sendung „In eigener Sache", zwischen 1974 und 1979 arbeitete ich bei der „Neuen Kronenzeitung" im Sinne des anwaltschaftlichen Journalismus. Am 14. Februar 1979 wurde ich vom Wiener Gemeinderat zum amtsführenden Stadtrat für Kultur und Bürgerdienst gewählt. Am 24. Mai 1983 wurde ich zum Bundesminister für Unterricht und Kunst ernannt. Ich wurde vom Wiener Gemeinderat am 10. September 1984 zum Bürgermeister der Bundeshauptstadt Wien gewählt. 1987 und 1991 wurde ich wieder gewählt. Seit 7. November 1994 befinde ich mich im Ruhestand. Derzeitige Tätigkeiten? Vorsitzender des Aufsichtsrates der Wiener Städtischen Wechselseitigen Versicherungsanstalt-Vermögensverwaltung. Vizepräsident im Verwaltungsrat einer Schweizer Einkaufskette und Jounalistische Tätigkeiten.

Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Begabungen, die ich mitbekommen habe. Z.B., daß ich Entwicklungen zeitgerecht erkannt habe, daß ich nie retrospektiv veranlagt war, d.h. Erfolge haben mich nicht interessiert, Mißerfolge habe ich gerne vergessen, das Durchsetzungsvermögen als Teil meines Inventars, das ich mitbekommen habe, Geburt ist ebenso ein Schicksal wie Begabung, die ich gehabt habe und weiterentwickelt habe, auch viele Zufälligkeiten spielten eine Rolle, auch offenbar richtige Entscheidungen. Als ich z.B. Lehrer war, obwohl ich eigentlich Rechtswissenschaften studieren wollte, erhielt ich ein Angebot im Unterrichtsministerium, habe aber gezögert, weil ich auch schon als Free-Lancer beim ORF tätig war. Ich hätte als junger Ministerialbeamter begonnen und wäre nach 30 Jahren als Sektionschef in Pension gegangen, das kann ich mit Sicherheit sagen, es wäre also ein sicherer Lebensweg gewesen. Was waren die Überlegungen zu dieser Entscheidung? Ich bin da von meinem Vater sehr beeinflußt. Ich habe immer nach Freiheit gestrebt, also möglichst nicht weisungsgebunden zu sein. Frei kann man nie sein, aber einen größtmöglichen Spielraum kann man sich erarbeiten. Beim „jungen" Fernsehen sah ich aber noch die „Challenge". Ich erhielt immer mehr politische Sendungen, ich habe zwar 20 Jahre unterrichtet, aber mit fortschreitender Zeit immer mehr Fernsehen gemacht und immer weniger unterrichtet. In den 60er-Jahren gab es einen Kreuzungsweg, weil mir der Kulturstadtrat von Kreisky ,damals noch Außenminister, angeboten wurde schlußendlich mußte es aber eine Frau werden - das war dann die hervorragende Frau Fröhlich-Sandner, mit der ich auch immer befreundet war. Ich habe mich aber auch nicht weiter für die Position engagiert und so ist es gekommen, daß ich 1977 Programmdirektor des ORF geworden bin. Ein entscheidender Schritt in meinem Leben, der mir große Freude gemacht hat – ich hatte nur einen Vorgesetzten, Herrn Generalintendant Gerd

Bacher, ein harter Vorgesetzter von dem ich viel gelernt habe – und mein Leben bis zu den Zeiten erfüllt hat, als die Schwierigkeiten zwischen Bacher und Kreisky begannen. Ich entschied mich dafür mit Herrn Bacher aus Loyalität aus dem ORF auszuscheiden. Loyalität - ein Wert den ich übrigens allen für den Erfolg empfehlen kann. 2 Tage später erhielt ich das Angebot von Herrn Dichand für die Kronen Zeitungs-Redaktion zu arbeiten. Ich wollte immer in das Zeitungs-Wesen hineinschnuppern. Das tat ich dann auch 5 Jahre. Es gibt immer wieder Kreuzungen am Lebensweg, an denen man sich entscheiden muß. Herr Gratz z.B. lud mich während einer Live-Sendung ins Rathaus ein, bot mir dann den Kulturstadtrat an. Ich sagte spontan: JA! Auch als mich Herr Bundeskanzler Sinowatz als Minister rief. Das sind Situationen, in denen man erkennen muß: Ja oder Nein! Auch als ich für das Amt des Bürgermeisters kandidierte, hätte ich Minister bleiben können, aber diese völlige Weisungsungebundenheit als Bürgermeister von Wien hat mich gereizt. Ich bin z.B. auch gefragt worden, ob ich als Bundespräsident kandidieren will, aber das wollte ich nicht. Die Freiheit als Bürgermeister, Dinge schaffen zu können, die bleiben und Bestand haben, schien mir erstrebenswerter. (Rinterzelt, Rautenweg-Sanierung, die modernste Autobus-Flotte der Welt) Als Landeshauptmann und Bürgermeister von Wien ist man jedem Beamten gegenüber weisungsberechtigt. Wie stehen Sie zum Begriff Macht? Ein Politiker muß Macht ausüben wollen, sonst sollte er nicht Politiker werden. Macht muß demokratisch verliehen und demokratisch entzogen werden können, aber sie muß auch ausgeübt werden. Ein Amt innezuhaben und keine Macht auszuüben, also auch keine Entscheidungen zu treffen führt zu Chaos und Hilflosigkeit. Selbstverständlich soll und muß sich ein Politiker auch dafür verantworten, was er getan hat, aber er muß Macht ausüben. Und wenn mir etwas leid tut, dann das, daß ich heute bei Mißständen, die ich entdecke nicht mehr deren Beseitigung veranlassen kann – ich könnte, aber ich will natürlich nicht als alter Verrückter gelten, der sich von seinem Amt nicht trennen kann. Abschließend möchte ich raten, den Mut zu sich selbst zu haben, den Mut zu haben Neues aufzugreifen, Nein sagen zu können und den Willen zu haben um etwas kämpfen zu wollen. **Was hat die Leute dazu veranlaßt immer wieder mit Angeboten an Sie heranzutreten?** Wahrscheinlich meine Eigenart, Dinge umzusetzen. Wir haben zum Beispiel 1983 entdeckt, daß an unseren Schulen absolut nichts im Bereich Informatik vermittelt wird. Also haben wir innerhalb nur eines Jahres, einen Lehrplan durchgeboxt, die entsprechenden Verordnungen und Gesetze durchgeboxt, und den Gedanken umgesetzt. Hunderte Schwierigkeiten waren wie Knüppel zwischen den Beinen. Die Lehrer hatten keine Kompetenz, also führten wir Kurse durch, es waren keine Geräte an den Schulen, also haben wir notdürftig einige wenige Geräte von den Großfirmen buchstäblich erbettelt, es gab keine ausgereiften Lehrpläne, also haben wir notdürftigst welche erstellt. Alles war mehr als verbesserungswürdig, aber wir haben den Grundstein gelegt und begonnen. Vielleicht beeindruckte es, daß ich in allen Positionen, die ich inne hatte, auch etwas gemacht habe. Und immer sehr freizügig gesprochen habe, auch darüber, was ich geschafft habe. Tue Gutes und rede darüber. Management ist keine Dornröschenaufgabe. Grundtugenden, die sie für wichtig erachten? Loyalität, Kampfeswille, Verantwortungsbewußtsein vor sich selbst – mein Regulativ ist mein Gewissen, also darf ich noch Glaubwürdigkeit hinzufügen - ich habe mich geirrt, aber nie gelogen und mich auch zu Fehlleistungen bekannt. Wie geben Sie sich im Umgang mit Mitarbeitern? Programme leben, loben, Nähe und Härte. Die Führung eines Unternehmens, einer Stadt oder auch eines Staates ist nichts was mit großmäuligen Deklarationen zu machen ist. Es muß natürlich Grundsatzprogramme geben, aber das alles ist Papier, wenn es nicht von Menschen umgesetzt wird. Ich habe mich immer auch um Kleinigkeiten gekümmert, also um Anliegen einzelner Bürger, exemplarisch und persönlich, nicht per Erlaß, sondern im Einzelgespräch mit dem jeweiligen exekutiven Beamten, um zu demonstrieren, daß die Verwaltung der Diener der Bevölkerung und nicht deren Vorgesetzte ist. Zum Lob: Ich habe z.B. über 500 Dankes-Briefe an Mitarbeiter der Straßenbahn persönlich unterschrieben, in denen ich ausdrückte, wie sehr ich mich über das nicht mehr Eintreffen von Beschwerden seitens der Bevölkerung freue. Die Bedeutung der Familie für Sie? Die Familie sehe ich als die wichtigste Gemeinschaft des Individuums mit der größten Bedeutung für sein Leben. Zitat Hegel: „Dem objektiven Geist der Familie kann sich niemand entziehen." Der Mensch wird in der Familie zum Strolch oder zum Mitmenschen. Haben oder hatten Sie Vorbilder? Vorbilder sind meine aufopferungswillige Mutter mit der Bereitschaft anderen Gutes zu tun und mein Vater als Vorbild der streitbaren Ehrlichkeit und des Durchhaltevermögens. Auch Kreisky war ein großes Vorbild im machiavellistischen Sinn. Woher nehmen sie ihre Kraft? Aus der Nähe von Menschen, die ich mag, z.B. meine Eltern, Kardinal König, der mir einen meiner größten Momente beschert hat, als er mir das Du-Wort angeboten hat, meine 3. Frau, meine Arbeit, der Glauben an Gott, der hat mir auch sehr nach dem auf mich verübten Attentat geholfen.

✶ Zinggl Walter

● Steckbrief

Beruf: Werbekaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Publicis Kommunikationsberatungs Ges.m.b.H., 1020 Wien, Praterstr. 38. Geboren - Datum, Ort: 20. Jänner 1962, Vorau. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Katharina (1991). Eltern: Hildegard und Walter. Schöpferische Akte: Immer wieder Artikel in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: IAA - Marketing Club & Österreichischer Delegierter bei EAAA (= European Advertising Agencys Assciation). Hobbies: Reiten und aktiv Musik (ich bin ausgebildeter Kapellmeister und leite eine Brass-Band, wir sind 28 Personen). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vortragender an der Fachhochschule Wr. Neustadt, Studienzweig Wirtschaftsberatende Berufe.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach acht Jahren Gymnasium, Abschluß mit Matura 1980 und anschließend Bundesheer. Im Juli 1987 begann ich als Media-Assistent bei der Publicitas-Werbeagentur. Sehr rasch folgte der Wechsel in die Kundenberatung, parallel dazu, im Oktober 1981 Inskripition an der WU-Wien, Universitätslehrgang für Wirtschaftswerbung und Verkauf bei Professor Schweiger. In Folge wurde ich zum Kontakt-Assistenten, dann Kontakter und Etat-Direktor. 1986 wurde ich zum ICSD (International Client Service Director) bestellt. Hintergrund war der Einstieg von Bozell/USA in die Publicitas. Kunden, für die ich verantwortlich war, waren Chrysler, Texas Instruments, Revlon und Marill Lynch. 1989 war ich dann Geschäftsführer der gesamten Agentur. Ab 1989 habe ich begonnen, die Expansion von Bozell in den mitteleuropäischen Raum (Polen, Tschechien, Ungarn und Slowenien) einzuleiten. 1992 dann die Ausgründung der Publicitas in die Bozell/Austria,

da war ich dann Geschäftsführender Gesellschafter in Österreich und Mitglied der European Operations Board. 1995 wechselte ich zu Ogilvy & Mather als Client Service Director. Mitglied der Geschäftsleitung und Training Leader für die gesamte Ogilvy-Gruppe in Österreich. Seit Mai 1998 bin ich Geschäftsführer der Publicis Kommunikationsberatungs Ges.m.b.H. 1999 Ausgründung der ehemaligen Media Abteilung in die Opti Media Ges.m.b.H. (10 Mitarbeiter), einer eigenständigen Media-Planungs- und Einkaufsagentur, wo ich ebenfalls die Geschäftsführung inne habe. Zur Zeit sind wir 66 Mitarbeiter. Unser Aufgabengebiet ist die Media Planung und Einkauf für die Publicis-Kunden und Direktkunden, wie zum Beispiel Lego, Toys R´us und mittlere nationale Agenturen. In der Publicis beraten wir nationale (Telering, AMA, das tunesische Fremdenverkehrsamt, Fidelity-Investmentfonds) sowie internationale Kunden (Coca-Cola, Renault, L´Oreal, British Airways und Hawlett Packard) im Bereich der Kommunikation, das betrifft sowohl Werbung, Direct Marketing, Event-Marketing, Costumer Reations Ship und PR.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil die Agenturen, die ich führte, sich positiv entwickelt haben. In der Publicis haben wir den Umsatz in meiner Zeit als Geschäftsführer seit Mai 1998 bis heute verdoppelt. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Man braucht auch Glück. Unser Kapital liegt in den Köpfen und Herzen der Mitarbeiter. Die Führung dieser Mitarbeiter liegt mir sehr, ich habe dieses Handwerk von der Pike auf gelernt. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich weiß und akzeptiere, daß sie zum Erfolg dazugehören. Jedes Scheitern wird sauber analysiert, diese Auseinandersetzung birgt bereits die Wurzel für den nächsten Erfolg. Mißerfolg gehört genauso diskutiert und „geteilt" mit den verantwortlichen Mitarbeitern wie der Erfolg. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Einschneidend war 1989, mit 27 Jahren Geschäftsführer einer Werbeagentur mit 16 Mitarbeitern. Spätestens da wurde mir bewußt, obwohl ich eigentlich schon immer überzeugt war, daß ich meinen Werdegang erfolgreich abschließen würde, nur nicht so schnell. **Wie glauben Sie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Ich hoffe sie sehen mich als geraden Menschen und wissen, daß sie sich auf mich verlassen können und ich mit der Wahrheit nicht hinterm Berg halte. Der Erfolg läßt sich nicht verleugnen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Ich denke, daß ich ein teamorientierter Chef bin, der aber trotzdem keine Entscheidungen scheut. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Hoffe als Vater und Mann, der versucht die Familie als wesentlichen Teil des Lebens zu sehen. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, natürlich! Jeder einzelne Mensch braucht sie wie die Luft zum Atmen, um leben zu können. Es ist der permanente Beweis, daß das was ich mache, für andere Menschen wichtig und wertvoll ist. Schön, wenn Anerkennung auch im „menschlichen" Bereich „passiert". **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem erfolgreichen Leben in der Agentur, abseits ist es die Familie und meine musikalischen Aktivitäten. Auch beim Reiten in der Natur lade ich viel Energie auf. **Was wollen Sie noch erreichen?** Qualitativ gibt es sicher das Ziel, die beste Agentur Österreichs zu führen. Ich strebe an, in den nächsten vier Jahren zu den drei größten in Österreich zu gehören. Eine Bestätigung dafür wäre sicher zum Beispiel einen Löwen in Cannes zu gewinnen. Für die Publicis/Wien und Kampagnen zu entwickeln, die international echte Anerkennung finden. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- und Nachwelt?** Das Handwerk der Kommunikation in allen Disziplinen lernen, so viele Sprachen wie möglich, Sprachen sind sehr wichtig. Man muß sich des Dienstleistungsbegriffes gegenwärtig sein. Letztendlich viel Spaß haben, man muß es mögen (eigentlich egal was man macht!), womöglich sogar lieben.

✱ Zinke Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Kfz.-Meister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: KFZ Karosserie-Fachbetrieb Rudolf Zinke., 1160 Wien, Wurlitzerg. 64. Geboren - Datum, Ort: 28. Mai 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitta. Eltern: Rudolf und Maria. Ehrungen: Diverse Meisterdiplome. Mitgliedschaften: Innungsmitglied. Hobbies: Reisen

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Kfz-Lehre war ich fünf Jahre als Geselle tätig und machte 1970 die Meisterprüfung. Ich bewarb mich bei verschiedenen Firmen und begann als Meister zu arbeiten. Weiters betätigte ich mich in der Reparaturannahme, in der Versicherungs- und Garantieabteilung und auch in der Lehrlingsausbildung. Bei diesem Unternehmen war ich 16 Jahre beschäftigt und wechselte 1983 in die Selbständigkeit.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Da die Firma, bei der ich beschäftigt war, zusperren mußte, übernahm ich einen großen Teil des Kundenstockes. Für meinen Erfolg ausschlaggebend ist die gute Arbeit, die Zuverlässigkeit und die Beratung, die wir bieten. Weiters spezialisieren wir uns nicht auf eine Marke und sind daher flexibel und vielfältig. Wir versuchen den Kunden zu helfen, preisgünstig zu sein und ihm immer ehrlich gegenüber zu treten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Firma bis zur Pension gut weiterzuführen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Umgang mit Menschen schöpfe ich viel Kraft, außerdem habe ich Freude an meinem Beruf. Ich reise gerne und mache ausreichend Urlaub, der mir viel Energie gibt, dabei kann ich abschalten. **Ihr Erfolgsrezept?** Ausschlaggebend sind Tüchtigkeit und Hausverstand, auch auf den Rat von anderen zu hören - Ideen aufzugreifen.

✱ Zippel Erich Dipl.-Ing. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Leitender Angestellter. Funktion: Institutsleiter. Tätig bei: Österreichisches Textil-Forschungsinstitut., 1050 Wien, Spengergasse 20. Geboren - Datum, Ort: 4. Dezember 1961, Krems an der Donau. Eltern: Erika und Johann. Hobbies: Computer, Bücher und Fotografieren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits in der Schule hat sich mein Interesse für die Technik herauskristallisiert und ich wußte, daß ich Chemie studieren will. Nach dem Abschluß des Bundesrealgymnasiums im naturwissenschaftlichen Zweig fing ich mit dem Studium der technischen Chemie an der Technischen Universität in Wien an (Studienrichtung anorganische Chemie). Bald wurde mir bewußt, daß ich mich mit der Analytik befassen will. Nach der Sponsion zum Diplomingenieur begann ich mit dem Doktoratsstudium. Das war die Mitarbeit an einem Forschungsprojekt und ich hatte das Glück, zwei hervorragende Professo-

ren als Betreuer zu haben. Meinen Präsenzdienst leistete ich beim chemischen Labor ab, und die Zeit, die ich dort verbrachte, war sehr lehrreich für mich. Eine Zeit lang war ich Vertragsassistent am Institut für Technische Elektrochemie, und am Institut für Analytischen Chemie der Technischen Universität Wien. Meine nächste Station nach einer kurzen Testphase, wo ich eher negative Erfahrungen sammelte, ist bereits das Österreichische Textil-Forschungsinstitut, wo ich das analytische Labor aufbaute und umweltanalytische Prüfmethoden mit elektronischen Auswertungen für Textilprodukte und Textilindustrie entwickelte und einführte. Nach einem Jahr avancierte ich zum stellvertretenden Institutsleiter, und als im Jahre 1995 der Institutsleiter pensioniert wurde, ernannte man mich zu seinem Nachfolger.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn es mir gelingt, mit möglichst effizientem Einsatz viel zu erreichen. Erfolg drückt sich im erfüllten Leben aus, zum Beispiel in einer internationalen Anerkennung des Institutes, welches ich leite. Bei meiner Unterrichtstätigkeit besteht die Chance, jungen Leuten ein „vernetztes" Denken beizubringen, ihnen zu helfen, Zusammenhänge zu erkennen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Gabe, in größeren Systemen zu denken, ein überdurchschnittlicher Einsatz und - wie bereits Einstein feststellte - 90 Prozent Transpiration und zehn Prozent Inspiration. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich kann nicht eine Entscheidung hervorheben, die besonders erfolgreich war, sondern es gibt sozusagen viele kleine Schlachten, die man gewinnt, wo man zwei Schritte nach vorne geht und nur einen zurück und nicht umgekehrt. **Wie lösen Sie besonders schwierige Situationen?** Ich versuche sie zu „zerlegen", zu analysieren, dann eine möglichst umfassende Lösung zu finden, die vieles berücksichtigt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Ich versuche eine vernünftige Mischung zwischen der Breite an Fakten und der Breite an Unwägbarkeiten zu finden. Das heißt, die „Chemie" muß stimmen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wirklich ungelöst ist das Problem des Nachwuchses. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Aufgaben, die ich habe, effizient zu erfüllen.

✱ Zitzenbacher Günter

Steckbrief

Funktion: Inhaber von Art Domus. Hobbies: Hobbies: Ski, Tennis, Fliegenfischen, Kochen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Das Schaffen von atmosphärischen Ruheräumen mit: Wasserkunst, Bildender Kunst, Entspannungsliegen, Beduftungsanlagen. Generalvertrieb für Österreich der Edelstahlkollektion - CORPUS

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner kaufmännischen Ausbildung war ich einige Jahre als Ski- und Tennislehrer tätig. Echte Herausforderungen an mich stellten in der Folge die Tätigkeit der Verkaufsleitung bei der Firma PRIMANIT in Gleiß, bei RIGIPS-AUSTRIA in Wien und bei der Firma ISOFLOC-AUSTRIA in Zeillern. 1996 übernahm ich als Geschäftsführer und Sales Manager die Firma „art aqua Objekt Design" mit Sitz in Wien, Freyung - Palais Harrach. Seit Juni 2001 arbeite ich selbständig in meinem Unternehmen ART DOMUS mit Wohnkunst für „Wohn-Wohl-Gefühl," - und schaffe gleichsam Oasen für die Seele.Die Basiselemente von ART DOMUS sind; Entspannende, faszinierende Wasserobjekte für den Innen- und Außenbereich, beeindruckend in Design und Qualität gefertigte Edelstahlmöbel, Beduftungsanlagen, eine überaus ästhetisch und klassisch geformte Wiegeliege sowie die Dienstleistung - Räume nach den Grundsätzen des Feng Shui einzurichten.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist das Resultat von hoher Einsatzbereitschaft und emotionaler Intelligenz. Dies ist gleichzusetzen mit ineinanderfließendem Tun, das sich kompromißlos dem Anforderungsprofil unterwirft. Dahinter steckt sehr viel persönliche Identifikation und Liebe zum Detail. Das übergeordnete Ziel dabei ist, die eigenen unternehmerischen Ziele mit den rationalen und den emotionalen Bedürfnissen des Kunden harmonisch, auf einer soliden, ehrlichen Plattform zu verbinden. Der Kunde, die Kundenwünsche, der „Mensch Kunde", stehen dabei im absoluten Mittelpunkt aller Bemühungen, allen Tuns. Erfolg ist demzufolge auch eine Reflexion der Kundenzufriedenheit. Das eigene emotionale Gleichgewicht, bzw. den persönlichen Aufgabenbereich als ein tragendes Element zur persönlichen Lebensqualität zu erkennen, schafft eine Motivationsform der ganz besonderen Art. Diese wird vom Umfeld sehr offen wahrgenommen und geradezu ohne Einschränkung reflektiert. Im Zuge eines sehr breitgefächerten Engagements kommt es nicht bloß darauf an, was und wieviel man tut, sondern vielmehr im Erkennen der absoluten Prioritäten, der strategischen Umsetzung und vor allem, daß man es „gerne" macht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Erfolg kann sich nur dann langfristig einstellen, wenn ausnahmslos alle Beteiligten zufrieden sind. Das heißt natürlich in erster Instanz - der Kunde. Die partnerschaftliche, respektvolle und harmonische Ebene zu meinen Geschäftspartnern, sprich Produzenten, ist ein weiteres, aber sehr wichtiges Glied in der Kette eines bewußten, strategisch bedachten, gesamtheitlichen Verständnisses. Ich glaube an mich, ich bin von meinen Produkten überzeugt und begeistert, ferner habe ich mir zum Ziel gesetzt, meine Kunden mit schönen und edlen, mit wahren und ethischen Werten zu mehr Wohn-, Wohl- und Lebensgefühl zu verhelfen. Die Basis, diese ehrliche Philosophie, diesen Wunsch glaubhaft in die Tat umsetzen zu können, ist die persönliche Balance, ist eine in sich harmonische Persönlichkeit, welche strategisch und analytisch, vor allem aber sehr einfühlsam nach dem „Kundennutzen" strebt, diesen gewissenhaft sucht und in der Folge konse-

quent umsetzt. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich glaube, daß die Qualität dieser Definition sehr stark mit der Entwicklungsstufe eines Menschen in Verbindung steht. Ich persönlich sehe im Erkennen von Fehlern, in Rückschlägen eine große Chance. Nämlich, die Fakten, die Umstände, die Zusammenhänge, das Umfeld mit einem „mehr" an Sensibilität, mit mehr analytischer Qualität, neu zu bewerten und in der Folge wieder in einen wohl bedachten Energiefluß zu bringen. Selbst eine Krankheit sucht ihre Sinnhaftigkeit darin, dem Betroffenen Zeit zu geben, über sich, über sein Leben, sein Tun nachzudenken. Geschieht dies mit einem hohen Maß an Ehrlichkeit, mit dem Bedürfnis, das eigene Ego auf ein gesundes Mindestmaß zu reduzieren, so kann und wird gewiß ein sehr positiver Schritt in Richtung menschlicher Kompetenzerweiterung gesetzt. Dieser mitunter schmerzliche Entwicklungsprozeß kann aber auch zu einer neuen Basis in Richtung Erfolg genutzt werden. Die bunte Palette von Energieträgern kann neu gemischt werden. Vermutlich ist sie jetzt vielfältiger, ideenreicher, weniger verkrampft und somit „leichter". Kann dieses Energiepaket jetzt noch mit einer angemessenen Portion Humor geschnürt werden, desto ungezwungener und fließender wird sich Erfolg, Selbstwert und innere Zufriedenheit einstellen. **Ihr Lebensmotto?** Ich sehe vor allem die harmonisch „gelebte" Familie als die wahre Basis, als Wertmaßstab des menschlichen Seins und des menschlichen Fortbestandes. Es ist daher ungemein wichtig, die „Qualität des miteinander umzugehens" neu zu bedenken und zu fördern. Das „Du" wieder größer werden zu lassen und den gegenseitigen Respekt nie aus den Augen zu verlieren. Werte zu schaffen, zu erkennen, beziehungsweise zu fördern, welche wahr, redlich und dauerhaft sind. Die Natur als Lehrer des Lebens wahrzunehmen, diese zu schützen und deren Schönheit zu lieben. Herz und Hirn am rechten Platz zu tragen, es dort zu wissen und zu spüren - für DICH, für mich - und vielleicht für jemanden, den ich heute noch nicht kenne...

✱ Zoebl Heinz Dr. Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Dr. Dipl.-Ing für Maschinenbau. Funktion: Konsulent. Tätig bei: Dipl.-Ing. Dr. Heinz Zoebl, Ein- und Ausfuhrhandels GmbH., 1090 Wien, Maria-Theresienstr. 5. Geboren - Datum, Ort: 17. Dezember 1915, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mathilde, geb. Gümperlein. Kinder: Inge (1950) und Otto (1953). Eltern: Margarethe und Franz. Schöpferische Akte: „Pneumatik-Fibel", „Grundschaltpläne Hydraulischer Anlagen", „Schaltpläne der Ölhydraulik", „Ölhydraulik", „Strömung durch Rohre und Ventile", „Lueger, Lexikon der Fertigungstechnik und Arbeitsmaschinen" und „Filtrationstechnik". Hobbies: Basteln, Skifahren, Bergsteigen, Wandern, Reisen und das Kennenlernen anderer Kulturen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte an der Technischen Universität Wien Maschinenbau. Nach sechs Berufsjahren als Entwicklungsingenieur für Flugmotoren bei BMW in München und einem Jahr Wehrdienst in Rußland, war ich zehn Jahre Mitarbeiter der Hörbiger-Ventilwerke in Wien. Zunächst als Konstrukteur für Stahlplattenventile und Kompressorregelungen, dann als Verkaufsleiter für Hörbiger-Druckluftgeräte. Während dieser Zeit promovierte ich an der Technischen Universität Wien. Danach war ich 35 Jahre selbständiger Unternehmer als Generalimporteur verschiedener italienischer, deutscher und englischer Produzenten von Normbauteilen der Ölhydraulik. Durch innerbetriebliche psychologische Schwierigkeiten unter den Mitarbeitern zog ich diverse Unternehmensberatungen hinzu, welche mir in der Problemlösung nicht helfen konnten. Ich entschloß mich deshalb noch mit achtzig Jahren Psychologie zu studieren.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? „Von Erfolg sprechen wir, wenn die Realität unseres Lebens weitgehend unseren Wünschen und Sehnsüchten entspricht, wenn die Diskrepanz zwischen dem angestrebten Sollzustand und dem erreichten Istzustand möglichst gering ist. Ob und wie weit der ersehnte Sollzustand erreicht wird, hängt zum Teil von Zufällen und zum Teil von unserem Verhalten ab. Durch unser Verhalten beeinflussen wir die Menschen mit denen wir im Leben in Berührung kommen, und nur diese entscheiden dann durch ihr Verhalten, ob wir Erfolge erreichen oder Mißerfolge in Kauf nehmen müssen". **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich betrachte mich als erfolgreichen Unternehmer, als erfolgreichen Autor, und als Fachexperten der Ölhydraulik. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Mein größter Erfolg war die Tagung in Mailand, bei der 300 Menschen zusammentrafen und bei der ich als Fachexperte, in italienisch vorbereitet, mit meinem Schulenglisch einen Vortrag hielt. **Was ist ein Mißerfolg für Sie?** Wenn die Firma in Konkurs geht oder ich als Autor „Schiffbruch" erleide. An meinen politischen und psychologischen Büchern hatte bisher kein Verleger Interesse. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die ist mir angeboren. **Haben Sie Vorbilder?** Dr. Ulsamer (bis Kriegsende Direktor bei BMW, dann Direktor der Münchner Verkehrsbetriebe und bei Klöckner-Humbold-Deutz in Köln), Prof. Hauser (Mathematiklehrer in der Mittelschule), Martina Hörbiger (Industrielle und Inhaberin des Hörbiger Ventilwerks AG). Das Elternhaus war für mich ein positives Vorbild. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg ist das Ergebnis der Summe unendlich vieler Entscheidungen, die richtig oder falsch getroffen werden, aber auch der Zufall spielt eine ebenso große Rolle (50%). Als Kaufmann ist es wichtig, eine Marktlücke zu finden, in der den Menschen Produkte und Dienstleistungen angeboten werden, die sie brauchen.

✱ Zohmann Josef

● Steckbrief

Beruf: Schriftsetzer, Musiklehrer und Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender. Tätig bei: Weinviertler Musikhaus Zohmann GmbH., 2130 Mistelbach, Bahnstraße 16. Geboren - Datum, Ort: 26. Februar 1951, Mistelbach. Kinder: Jürgen (1972), Dagmar (1973), Sabine (1976), Elke (1983) und Julia (1988). Eltern: Ingeborg und Josef. Schöpferische Akte: Gründer und Autor der Vereinszeitung „Vereinsnachrichten des Musikvereins Ladendorf/NÖ". Mitgliedschaften: Kapellmeister der Blasmusikkapelle Ladendorf. Hobbies: Musizieren, Gartenarbeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Schriftsetzerlehre blieb ich noch weitere 24 Jahre im Betrieb. Begonnen habe ich mit Handsatz, wie zu Gutenbergs Zeiten, später arbeitete ich auf einer Typografien und einer Linotype-Zeilengießmaschine, danach kamen die ersten Fotosetzmaschinen, wie Compugraphik und Linotronic.

Die letzten Jahre bis 1993, arbeitete ich am PC, mit den Programmen Pagemaker und Corel Draw. Da ich seit meinem zwölften Lebensjahr Schlagzeug spiele, 1962 bereits meinen ersten Auftritt in einer Knaben-Blaskapelle hatte und ab 1968 schon als Musiklehrer agierte, wollte ich diesen Beruf zu meinem Hauptjob machen. Leider kam mir das neue Musikschulgesetz dazwischen und nach diesem Gehaltsschema hätte ich nicht überleben können. So arbeitete ich ab 1993 in Mistelbach in einem Musikinstrumentengeschäft, welches ich 1996 übernehmen konnte. Ich gründete eine GmbH, welche ich als Geschäftsführer leite. Zur zeit beschäftige ich einen Verkäufer und einen Blasinstrumentenbaumeister, da unser Hauptgeschäft die Blasinstrumente sind. Dadurch können wir selbst bei neuen Geräten individuell auf Kundenwünsche eingehen. Wir sind ein Musikinstrumentengeschäft, welches nicht nur den Schulbereich abdeckt, sondern auch im Semiprofibereich Instrumente aller Art anbietet. Zu meinen Kunden zählen Musikschüler der Umgebung, aber auch Bandmusiker und Musiklehrer aus dem weiteren Umfeld. In der Freizeit bin ich als Kapellmeister des Musikvereins Ladendorf tätig. Außerdem arbeite ich im Niederösterreichischen Blasmusikverband als Leiter und Koordinator für das Prüfungswesen der Schlagzeuger.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Daß ich von jenen Menschen anerkannt und akzeptiert werde, die mir wichtig sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das Erreichen von Zielen in kleinen Schritten. Mein Bekanntheitsgrad in der Musikszene war sicher von Vorteil. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja weil ich als autodidakter Schlagzeuger in der Branche anerkannt bin. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Da ich schon seit drei Jahren in diesem Geschäft tätig war, war die Chance, das Geschäft zu übernehmen eigentlich ein logischer Schritt, nicht sehr risikoreich. Das Geschäft und auch die Werkstatt liefen von Beginn an gut. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Schritt weg von der Druckerei und hinein in die Musik. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Daß durch den Beitritt zur EU und auch durch das Internet ein Preiskampf entstanden ist, der den Spielraum des Händlers reduziert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Verläßlichkeit. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Eher als mitarbeitenden, kompetenten Kollegen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das wichtigste bei allen Verhandlungen ist zu lernen, zwischen den Zeilen zu lesen und sich nicht von Worten blenden zu lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Geschäft auf einen stabilen Standard zu bringen, damit ich die Möglichkeit habe, meinen Hobbies vermehrt nachzugehen.

✱ Zolles Helmut Dipl.-Kfm., Dr.

● Steckbrief

Beruf: Werbeberater und Tourismusberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Geschäftsführender Gesellschafter bei Zolles & Edinger GmbH., 1030 Wien, Engelsberggasse 5/2-3; 6010 Innsbruck, Kaufmannstraße 58. Geboren - Datum, Ort: 10. März 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Isolde-Anna. Kinder: Maria Christine (1967), Katharina (1970). Schöpferische Akte: Touristik-Marketingbuch „Marketingpraxis im Tourismus", wöchentliche Kommentare in „Tourist Austria", zahlreiche Fachartikel. Ehrungen: Italienischer Commendatore, Goldenes Ehrenzeichen der Stadt Wien, Silberner Tiroler Adler. Mitgliedschaften: Präsident der Tourism Brain Trust Austria (TBTA), Österreichische Verkehrswissenschaftliche Gesellschaft (ÖVG), Österreichische Gesellschaft für angewandte Fremdenverkehrswissenschaften (ÖGAF), Mitglied der AIEST (Internationale Vereinigung wissenschaftlicher Fremdenverkehrsexperten, SKAL-Club Wien. Hobbies: Lesen, Skifahren, Tennis. Sonstige Tätigkeiten: Lehrtätigkeiten an der WU Wien und an Fachhochschulen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Während des Studiums für Welthandel (Diplom 1965, Doktorat 1968) war ich als Reiseleiter und Fremdenführer (u.a. für das Österreichische Verkehrsbüro) tätig. 1968 trat ich in die Österreichische Fremdenverkehrswerbung (heute Österreich Werbung) ein, deren erster Geschäftsführender Direktor ich von 1974-86 war. 1987 wurde ich Vorstandsmitglied der Ersten Donaudampfschiffahrtsgesellschaft und bekleidete diese Funktion bis Ende 1993. Seit 1994 bin ich Geschäftsführender Gesellschafter der Zolles & Edlinger GmbH (Tourismusberatung) und war von 1995 bis August 2000 mit Managementvertrag „outgesourcter" Bereichsleiter der Abteilung Werbung und Kundendienste der Austrian Airlines.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ziele, die man sich gesteckt hat zu erreichen. Erfolg beziehe ich vor allem auf den Beruf, auch wenn man ihn nicht rein materiell sehen darf. Ich bin aber kein Romantiker. Erfolg muß man auch ohne Magengeschwüre und unter der Voraussetzung, daß man sich immer noch in den Spiegel sehen kann, erreichen und man sollte auch auf die Menschen, mit denen man Umgang hat, positiv wirken. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im großen und ganzen schon, ich hatte immer schöne Aufgaben und konnte viele meiner Ideen umsetzen, nicht nur in meinen Funktionen in der Fremdenverkehrswerbung, der DDSG und AUA, sondern auch in meiner privaten Beratungsfirma. Auch privat sehe ich mich als vierfacher Großvater als erfolgreich. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Wie mich Außenstehende sehen hängt von deren Definition von Erfolg ab. Wenn sie dieselbe Vorstellung von Erfolg haben wie ich, sehen sie mich vermutlich als erfolgreich. Für mein persönliches Wohlbefinden ist auch ein privater Freundeskreis, mit dem ich gut auskomme, wichtig. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Eintritt in die Fremdenverkehrswerbung stellte sich erst nachträglich als richtig heraus. Damals war diese Organisation noch ein ziemlich unbekannter Bereich, ich hatte einen guten Chef, unter dem ich mich entfalten konnte und die Organisation wuchs, wobei ich vieles selbst gestalten konnte. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Werbung und Psychologie interessierte mich immer schon, ich konnte gut texten. Außerdem war ich durch meine Tätigkeit während des Studiums touristisch vorbelastet. Die Tragweite solcher Entscheidungen kann man aber immer erst nachträglich erkennen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Umgang mit anderen Menschen, Begeisterungsfähigkeit, breite und rasche Auffassungsgabe, Sprachkenntnisse und Entscheidungsfreude. Ich lege auch selbst mit Hand an, wenn es nötig ist. Wichtig ist, daß ich gut kommunizieren und damit auch begeistern kann. Hilfreich war darüber hinaus mein gutes familiäres Umfeld. **Welche Rolle spielt die Familie?** Private Probleme, die man nicht bewältigen kann, wirken sich nicht nur auf den Beruf, sondern auch auf die Gesundheit aus.

Wichtig ist, daß die Familie nicht nur Verständnis für den Beruf aufbringt, sondern ihn (bei gesellschaftlichen Dingen und durch guten Rat) auch aktiv mitträgt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Sie sind sehr wichtig. Erfolg tragen letztlich viele mit, sie müssen auch das Gefühl haben, daran beteiligt zu sein. Einzelkämpfer kommen schwer durch, man braucht Mitstreiter, die den Erfolg mittragen und wobei man sich auch gegenseitig pusht. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe lieber Aktive, die gelegentlich übers Ziel hinausschießen, als Leute, die man drängen muß. Lernbereitschaft, der Wille arbeiten zu wollen, sich für nichts zu schade zu sein, Kundenorientierung, Dienstleistungsbereitschaft und für Teamarbeit geeignet zu sein sind die wichtigsten Kriterien. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die materielle Komponente wird meist unterspielt und das wird als Ausrede benutzt. Wichtig ist auch das Klima, daß die Mitarbeiter als Menschen behandelt werden und man den Leuten zuhören kann, sie wollen einem häufig auch etwas Privates sagen. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Die sportliche Herausforderung, ein gegnerisches Team schlagen zu wollen, ist wichtig, man kann aber nicht immer nur gewinnen. Unter Niederlage verstehe ich, ein Ziel offensichtlich und eklatant zu verfehlen. Ich lernte mit Niederlagen umzugehen, verliere aber nicht gern - hinfallen ist keine Schande, liegenbleiben schon. An Mißerfolgen sind nicht immer nur andere schuld, man sollte daher analysieren, was man selbst falsch gemacht hat und daraus lernen. Das kann man aber meist erst nach einiger Zeit. Niederlagen sind ein schmerzlicher Lernprozeß. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich lebe gern und ausgeglichen, habe zahlreiche andere Interessen (lesen, geistige Beschäftigung, Schwammerlsuchen, Sport, körperliche Betätigung zur Abreaktion) und auch Freunde, die mit meinem Beruf nichts zu tun haben. **Ihre Ziele?** Meine Beratungsfirma weiter zu etablieren und auch nach dem Berufsleben stets ein bißchen drinnenbleiben und mich weiter geistig betätigen, um mich geistig fit zu halten. Vielleicht studiere ich auch noch, ich bin für alle Herausforderungen offen und bleibe neugierig. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Gelegentlich, aber meist zuwenig. Ich brauche Anerkennung, auch wenn sie nur in einem einfachen Nebensatz oder durch Wohlwollen zum Ausdruck gebracht wird. Ich habe ein ausgeprägtes Gerechtigkeitsgefühl, dazu gehört auch, daß Leistung anerkannt wird. **Ihr Lebensmotto?** Suaviter in modo, fortiter in re (umgänglich in der Art, stark in der Tat). **Haben Sie Vorbilder?** Die ehemaligen AUA-Vorstände Papousek und Heschkl, die dieses Unternehmen aufbauten und als gutes Team konsequent zusammenarbeiteten. Bemerkenswert finde ich auch wie es Hannes Androsch schaffte, ein österreichisches Firmenimperium aufzubauen.

✱ Zotlöterer Paul Mag.

● Steckbrief

Funktion: Marketing-Manager. Tätig bei: Oracle GmbH., 1200 Wien, Brigittenauer Lände 50 - 54. Geboren - Datum, Ort: 11. Juli 1970. Hobbies: Joggen, Klavier spielen, meine Partnerin.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? 1988 maturierte ich am Gymnasium in St. Pölten. Anschließend war ich als Einjährig-Freiwilliger beim Bundesheer. 1989 begann ich mit dem Studium der Handelswissenschaften und beendete dieses 1997. Bereits währenddessen arbeitete ich beim Gallup-Institut. 1993 begann ich an der Politischen Akademie der ÖVP zu arbeiten und zwar als Studienassistent für Europa. Damals, knapp vor dem EU-Beitritt Österreichs, waren speziell zu diesem Thema sehr viele Seminare zu planen - einige davon hielt ich selbst ab. Nach dem EU-Beitritt blieb ich in dieser Branche und arbeitete zwei Jahre lang für Bernhard Görg, dem damaligen Kandidaten für die Funktion des Parteiobmannes, im Bereich Marketing. Diesen Job übte ich bis zur Wahl 1996 aus, nachher stellte ich mir die Frage, ob ich vielleicht etwas anderes machen sollte, da ich im Marketingbereich meine Zukunft sah. Ich wechselte zu IBM, wo ich vier Jahre tätig war, begann im Marketing und kam danach in eine internationale Position. Im Laufe der Zeit übte ich bei IBM noch andere Funktionen aus. Im April 2000 ergab sich die Möglichkeit zu Oracle zu wechseln und den Marketingbereich zu leiten.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter dem Begriff Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet für mich, daß einerseits meine Lebensträume durch die Tätigkeit realisiert werden können und andererseits ich das tun kann, was mir am meisten Spaß macht und dafür auch noch bezahlt bekomme. Meiner Ansicht nach ist einem von Anfang an nicht sofort klar, was man möchte, dies kommt erst im Laufe der Jahre. Wichtig ist, daß man ein klares Ziel verfolgt. Als Basis für den Erfolg zählt primär die fachliche Kompetenz und auch ein hohes Maß an Entscheidungsfindung, und diese gilt es auch zu vertreten. Ebenso zählt auch die Ergebnis-Orientiertheit zu den wesentlichsten Punkten einer Führungskraft. **Woher kommt die Triebfeder?** Die wichtigste Triebfeder ist meiner Meinung nach, daß man die Materie als spannend und interessant sieht und auch die Möglichkeit hat, sich in andere Gebiete einzuarbeiten. Bei uns ist das „Internet-Marketing" ein großer Schwerpunkt geworden; ich finde dies interessant. Man muß wissen, was man tun muß, um seiner Firma zum Erfolg zu verhelfen. Letztlich geht es darum, die Ziele, die man als Mitarbeiter gesteckt bekommt, auch zu erreichen. Dazu ist es wichtig, daß man den richtigen Weg findet und auch das Team auf dieses Ziel einschwört. Es geht darum, jedem Mitarbeiter den Sinn des Zieles zu vermitteln. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich glaube, daß ich am richtigen Weg zum Erfolg bin; nach viermonatiger Tätigkeit kann ich noch nicht behaupten, daß ich erfolgreich bin. Ich denke, daß ich mich in dieser kurzen Zeit im Unternehmen festigen konnte und versuche erst einmal die Eckpunkte zu sichern, um aus dieser gesicherten Position auf neue Aufgaben zu stoßen. **Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter?** Es ist wichtig, daß sich jeder Mitarbeiter mit seiner Aufgabe identifiziert und daraus auch selbst die Motivation erhält. Die Person muß zum Job passen und sich wohlfühlen. Die Organisation muß den Sinn vermitteln, das heißt, daß die Arbeit auch einen Sinn macht. **Gab es für Sie Vorbilder?** Gewisse Eigenschaften von Menschen beeindrucken mich sowohl positiv als auch negativ. Ein Ideal gab es für mich jedoch nie. Ich versuche oft, Personen zu beobachten, um zu sehen wie diese mit manchen Situationen umgehen. **Welchen Tip können Sie Neueinsteigern in dieser Branche mitgeben?** Wichtig ist, bereits während des Studiums ein berufliches Betätigungsfeld zu haben, das heißt, parallel zum Studium auch die Praxis kennenlernen. Dies erachte ich insofern als wichtig, da man sich dabei einen Überblick verschaffen kann, um zu sehen was es alles gibt. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Vom zeitlichen Faktor betrachtet ist dies ein Problem für mich. Andererseits lernte ich abzuschalten, das heißt, wenn ich aus dem Büro hinausgehe, versuche ich die beruflichen Gedanken hinter mir zu lassen, was aber nicht immer gelingt.

✱ Zwickl Karl

„Im Gegensatz zu anderen österreichischen Unternehmern bin ich im Umgang mit den Tschechen besonders fair."

● Steckbrief

Beruf: Holzkaufmann. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Karl Zwickl - Sägewerk-Schnittholzexport-Holzhandel., 3820 Raabs an der Thaya, Hauptstraße 3-5. Geboren - Datum, Ort: 7. März 1957, Raabs an der Thaya. Familienstand: Verheiratet mit Veronika. Kinder: Nora (1982) und Julia (1985). Hobbies: Fischen, Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule und dem Realgymnasium in Horn besuchte ich die vierjährige holzkaufmännische Fachschule in Kuchl, Salzburg. Anschließend trat ich in den elterlichen Betrieb ein. In den ersten Jahren durchlief ich alle Abteilungen des Unternehmens. Anfänglich betrieben meine Eltern auch eine Mühle, die aber im Rahmen der Kontingentierung geschlossen wurde. In den achtziger Jahren befaßte ich mich intensiv mit dem Verkauf und führte das Unternehmen ab 1985 selbständig. 1995 übernahm ich den Betrieb in Form einer Einzelfirma. Bei den Unternehmen handelt es sich um ein Sägewerk, eine Landwirtschaft und um einen Gastronomiebetrieb.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Ich hatte in den frühen Jahren meiner beruflichen Entwicklung einige negative Erlebnisse. Diese nahm ich zum Anlaß, das Unternehmen umzustrukturieren und auf die Straße des Erfolges zu bringen, was mir bis zum heutigen Tage auch gelungen ist. Erfolg ist für mich eine absolut wichtige Komponente in meiner persönlichen Entwicklung. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich trenne das Privatleben strikt und bewußt vom Geschäftsleben. Meine Maxime lautet: „Leben und leben lassen". Ich arbeite sehr intensiv mit Geschäftspartnern aus Tschechien zusammen. Im Gegensatz zu anderen österreichischen Unternehmern bin ich im Umgang mit den Tschechen besonders fair. Dies brachte mir vorzügliche Geschäftsbeziehungen, aus denen im Laufe der Zeit teilweise sogar Freundschaften wurden. Meine Geschäftspartner kennen meine sprichwörtliche Handschlagqualität. Dies geht soweit, daß ich oftmals Verträge nicht zu unterschreiben brauche, weil man mir vertraut. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein hohes persönliches Engagement und mein persönlicher Stil im Umgang mit Kunden waren die ausschlaggebenden Komponenten für meinen Erfolg. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Es war für mich schon während der Zeit in der Fachschule klar, daß ich in späteren Jahren den elterlichen Betrieb übernehmen würde. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Nachdem ich im elterlichen Betrieb groß wurde, war meine Berufswahl vorgegeben. Ich hatte keine Ambitionen, in einer anderen Branche Fuß fassen zu wollen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld beim Erfolg?** Meine Mitarbeiter sind für die Entwicklung meines Betriebes von großer Bedeutung. Geschäftliche Vereinbarungen treffe ich jedoch selbst. Wenn ich bei einem Mitarbeiter Loyalität verspüre, kann dieser immer mit meiner vollen Unterstützung rechnen. Wenn mich jemand hinters Licht führen will, ist jedoch im Gegenzug der Ofen unwiderruflich aus. Meine Familie spielt die größte Rolle in meiner Entwicklung. Ohne meine Familie wäre mein Erfolg nicht möglich gewesen. Die Familienmitglieder sind selbst ins Unternehmen eingebunden, dies gibt mir eine gewisse Sicherheit, was die inneren Abläufe betrifft und ich kann mich dadurch mehr um die geschäftlichen Kontakte kümmern. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich erkenne Chancen, indem ich mir laufend Gedanken über die Abläufe im Betrieb mache. Auch durch Gespräche mit den Geschäftspartnern erhalte ich immer wieder neue Impulse, sehe neue Möglichkeiten. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Neben der fachlichen Kompetenz ist es mir wichtig, daß ein Mitarbeiter unternehmerisch denkt und konstruktiv mitarbeitet. Er muß sich auch in das bestehende Team einfügen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich nehme mir sehr wenig Zeit für Fortbildung. In der Vergangenheit besuchte ich einige Seminare und Kongresse, war aber von den dort gebotenen Theorien immer enttäuscht. **Gibt es jemanden, der Ihren Lebensweg besonders prägte?** Mich prägte niemand, ich hatte auch keine Vorbilder. Mein erfolgreicher Lebensweg beruht auf meiner Persönlichkeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist er Druck, immer mehr produzieren, die Kosten senken und immer mehr investieren zu müssen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ich bekomme mehr Neid als Anerkennung zu spüren. Ich messe Anerkennung jedoch keine sehr große Bedeutung bei. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Bis zum heutigen Tag wurde ich noch mit keinem Mißerfolg konfrontiert. Kleinere Pannen werden sofort aufgearbeitet und erledigt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Nachdem ich Berufsleben und privaten Bereich exakt trenne, ist es für mich ganz einfach, wieder Kraft zu schöpfen. Ich schöpfe viel Energie aus meinem Familienleben, und andererseits aus meinem Hobby, dem Fischen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine großen Ziele erreichte ich bereits. Ich möchte das bis jetzt Geschaffene nur noch absichern. An eine weitere Expansion denke ich nicht. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mein Ratschlag lautet: Niemandem schaden wollen, niemanden unterschätzen, durch Ehrlichkeit Vertrauen aufbauen und eine positive Geisteshaltung leben.

✱ Zwiefelhofer Oliver

„Ich sehe mich als erfolgreich, wenn sich mein Unternehmen entwickelt und meine Kunden zufrieden sind."

● Steckbrief

Beruf: Bäcker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Part-Zelt-Verleih., 3362 Mauer, Hauptstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 20. Dezember 1972, Amstetten. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Schöpferische Akte: Kochbuch (in Arbeit). Mitgliedschaften: Rotes Kreuz, Feuerwehr, Motorradclub.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1988 bis 1991 absolvierte ich die dreijährige Bäckerlehre, anschließend ging ich ins Ausland um entsprechende internationale Erfahrungen zu sammeln. 1994 leistete ich beim österreichischen Bundesheer den Präsenzdienst ab, und war dort in der Küche beschäftigt. 1995 trat ich als Bäcker in die Dienste eines großen internationalen Konzerns. In den ersten Monaten des Jahres 1997 besuchte ich mit Erfolg den Beruforientierungskurs und machte mich mit Ende 1997 als Gastwirt selbständig. Ab Jänner 1999 betrieb ich einen Imbiß in Neufurth und seit November 1999 betreibe ich das Top-Cafe in Mauer. Als weiteres Standbein besitze ich einen Zeltverleih und ein Partyservice.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe mich als erfolgreich, wenn sich mein Unternehmen entwickelt und meine Kunden mit mir und meinen Leistungen zufrieden sind. Schon am Anfang meiner beruflichen Entwicklung setzte ich mir sehr markante Ziele. Diese Ziele konnte ich bis zum heutigen Tage umsetzen, wobei der wirtschaftliche Erfolg für mich im Vordergrund steht. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich sehe meinen Job und meine Aufgaben als Hobby. Ich habe sehr guten persönlichen Kontakt zu meinen Gästen im Lokal, aber auch zu meinen Kunden im Partyservice. Ein großer Teil meines Erfolges kommt aus meiner unermüdlichen Arbeit und dem großen persönlichen Engagement in beiden Geschäftsfeldern. Es ist aber auch ein hohes Maß an Kreativität, das ich in beide Unternehmen einbringe. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Außer meiner persönlichen Motivation und meinen genau formulierten Zielen, gab es nichts besonderes, das meinen Erfolg beeinflussen konnte. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ursprünglich strebte ich statt der Bäckerlehre die des Konditors an. Es gab aber in meiner unmittelbaren Nähe keinen entsprechenden Lehrplatz. Einflüsse durch meine Eltern gab es keine. Schon als Kind kochte ich sehr gern und konnte dann im Beruf diese Ambitionen ausleben. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter sind in meinen geschäftlichen Unternehmungen der wichtigste Teil. Ohne sie wäre der bis jetzt errungene Erfolg nicht möglich gewesen. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Meine Ehepartnerin ist selbst in einem der Betriebe beschäftigt und kennt somit meine Aufgaben. Für mein großes persönliches Engagement hat sie meistens Verständnis. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erfolgreichsten Entscheidungen waren neben dem Aufenthalt im Ausland, der Schritt in die Selbständigkeit und die Gründung des Partyservices und des Zeltverleihs. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich fasse mir zuerst eine eigene Meinung. Wenn es um gastronomische Belange geht, dann greife ich auf den Erfahrungsaustausch mit befreundeten Kollegen zurück. Im privaten Bereich bespreche ich mich immer mit meiner Partnerin. Die Entscheidung für den Schritt in die Selbständigkeit traf ich völlig allein. Alle anderen Entscheidungen treffe ich auch vorwiegend ohne Ratgeber. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich bin ein sehr kreativer Mensch und sitze oftmals bis in die frühen Morgenstunden am Schreibtisch, entwerfe neue Projekte und neue Konzepte für meine beiden Unternehmen. Besonders das Partyservice macht sehr gute Fortschritte und entwickelt sich immer besser. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich ist die fachliche Kompetenz meiner Mitarbeiter nicht unbedingt das wichtigste Kriterium. Der Wille zur Arbeit, Freundlichkeit und die Fähigkeit mit Menschen umgehen zu können, bewerte ich als weitaus wichtiger. Dies gilt für die Arbeit in der Gastronomie genauso, wie für das Partyservice und den Zeltverleih. **Welche Anerkennung erfahren Sie?** Lob, Dank und Anerkennung gibt es eigentlich selten. Unsere vorbildliche Arbeit und unser guter Service sind bereits selbstverständlich geworden. Wenn meine Leistungen aber anerkannt werden, dann freue ich mich darüber und sehe dies als neue Motivation. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Bei einem Mißerfolg versuche ich als erstes den Schaden zu begrenzen. In weiterer Folge erstelle ich eine genaue Analyse des vorgefallenen und suche den Fehler. Wenn der Fehler bei uns liegt, unternehme ich alles, daß er sich nicht mehr wiederholen kann. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die ideale Entspannung für mich ist die Kombination aus Schwimmen und Solarium. Besonders im Solarium habe ich die Möglichkeit völlig abzuschalten und mich entspannen zu können. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Meine großen Ziele sind die positive wirtschaftliche Entwicklung der beiden Unternehmen und eine ehrliche Zufriedenheit bei den Gästen und den Kunden bzw. den Partnern. Die Expansion des Zeltverleihs und des Partyservices liegt mir besonders am Herzen.

Zwirn Renate Mag.

Steckbrief

Beruf: Diplomierte Tierärztin. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Dipl.-Tierarzt Mag. Renate Zwirn., 1070 Wien, Zollergasse 8/7. Geboren - Datum, Ort: 17. Februar 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Wolfgang. Kinder: Bernhard (1987) und Manuela (1989). Mitgliedschaften: Tierschutzliga, Haustierschutzverein, Katzenhilfswerk - Tiere in Not. Hobbies: Natur, Blumen, mit dem Hund spazierengehen, Radfahren und Lesen

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon während der Mittelschule habe ich im Sommer bei einem Tierarzt als Ferialpraktikantin gearbeitet und war während des Studiums parallel bei einem Tierarzt beschäftigt. 1980 war ich bei einem Landtierarzt und nach dem Studium ein Jahr (1987) bei einem homöopathischem Tierarzt. Anschließend pausierte ich 10 Jahre, habe meine Großmutter betreut, da meine Mutter sehr früh verstarb und war bei meinen Kindern. 1996 bin ich wieder in den Beruf eingestiegen und seit Anfang 1997 mit meiner eigenen Praxis selbständig. Seit 2000 bin ich halbtags bei der Post angestellt und es könnte sein, daß ich meine Ordination ganz aufgebe und der Branche den Rücken kehre, da mir die Erziehung meiner Kinder wichtiger als Karriere ist. Daß meine Praxis in einer Gegend liegt, in der es wenige Parkplätze gibt betrachte ich ebenso als Nachteil wie die Lage im ersten Stock. Heute sind die meisten Praxen im Erdgeschoß oder in Gassenlokalen untergebracht. Ich habe als eine der ersten Tierärzte mit elektronischer Tierkennzeichnung, wobei dem Tier ein Mikrochip unter die Haut gepflanzt wird, der die einfache Auffindung und Erkennung des Tieres ermöglicht, begonnen und mußte erkennen, daß die Österreicher bei der Annahme neuer Technologien sehr langsam und vorsichtig sind.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Langfristig ist positiver Umgang mit Menschen Erfolg. Ich bin nicht unbedingt profitorientiert. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil die Menschen auf meinen Versuch positiv zu sein, auch gut ansprechen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein positiver Menschenumgang, harte Arbeit und meine ständige Präsenz. Um den Schritt in die Selbständigkeit zu tun, braucht man auch Risikobereitschaft. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Feingefühl im Umgang mit Tieren, das Fingerspitzengefühl, wie man die Lieblinge der Besitzer behandelt. Meine ruhige Ausstrahlung ist ebensowichtig. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Im Nachhinein betrachtet waren meine Entscheidungen immer richtig, wenn man mitten drinnen ist erkennt man das aber häufig nicht sofort. Das Leben ist ein steter Lernprozeß. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Für Entscheidungen nehme ich mir generell lange Zeit, es ist ein längerer Reifeprozeß. **Hat sich in Ihrer Bran-**

che generell etwas geändert? Diese Branche ist sehr überlaufen und um hier erfolgreich zu sein muß man rund um die Uhr im Einsatz sein. **Wie sehen Sie Ihre Position innerhalb der Branche?** Ich sehe mich ebenso, wie auch alle anderen, nur wollen die vielleicht mehr erreichen als ich. Mir ist das Ansehen, das mit diesem Beruf einher geht nicht so wichtig, ich lege größeren Wert auf ein zufriedenes Familienleben. Wer in dieser Branche neu beginnt muß mit einer zehnjährigen Durststrecke rechnen, bis er etabliert ist. Das wichtigste ist dabei, wie bei Ärzten allgemein, Mundpropaganda. Ich bin eher zurückgezogen und weniger offensiv, dafür arbeite ich besonders gewissenhaft. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Mir ist die Familie sehr wichtig, daher habe ich auch meine Praxis in der Wohnung. **Haben Sie Vorbilder?** Jesus als positives Vorbild. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, von den Tierbesitzern für meine Hilfe. **Kennen Sie Niederlagen?** Man lernt aus jedem Fehler. Ich bin ein Stehaufmännchen und versuche alle Dinge positiv zu sehen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem positivem Verhältnis zu Gott. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich versuche ein ruhiges Familienleben zu führen, damit meine Kinder ein gefestigtes Familienleben haben und in ihrem Leben zufrieden sind. **Was haben Sie getan, um Ihre Ziele zu erreichen?** Mein wichtigstes Ziel ist Zufriedenheit, dabei ist egal was man macht, Hauptsache ist, daß man es gerne macht. **Ihr Lebensmotto?** Jeden Tag neu und positiv beginnen. **Ihr Erfolgsrezept?** Seine Linie beizubehalten, immer positiv und freundlich zu sein, auch wenn es einem einmal nicht so gut geht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sich frühzeitig für etwas zu interessieren und es beginnen.

✶ Zyla Joachim R. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Ray & Berndtson Unternehmensberatung GmbH., 1010 Wien, Kärntnerstraße 49. Schöpferische Akte: „Die Finanzierung multinationaler Konzerne".

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura studierte ich Welthandel an der Universität Wien, einem sechsmonatigen Praktikum in den USA, schloß ich das Doktorratsstudium an, und promovierte 1977. Danach machte ich ein einjähriges Master of Business Administration and Phd an der Harvard Business School. Ein weiterer Auslandsaufenthalt führte mich als Senior Associate in die Investmentbank, Suisse First Boston Ltd., nach London. Heimgekehrt nach Österreich, war ich von 1982 bis 1988 zuerst als Manager für International Banking der Raiffeisen Zentralbanking Wien, und wurde später als Direktor nach London entsandt. Danach wechselte ich als Senior Partner zur Albafina Investmentbanking, und 1992 gründete ich mit einigen Kollegen eine Personalberatung für Führungskräfte. Als einer von drei geschäftsführenden Gesellschaften habe ich ein Personalvermittlungs- und Beratungsunternehmen für Spitzenkräfte in Osteuropa aufgebaut. 1997 wurde ich dann Managing Partner und Mitinhaber von Ray & Berndtson, und somit Leiter des österreichischen und osteuropäischen Raumes. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir suchen und wählen Führungskräfte für Unternehmen aus allen Bereichen aus. Wir sondieren und analysieren das Angebot am Markt, und wählen dann jene Personen, die aufgrund Ihrer Fähigkeiten potentiell für eine Position in Frage kommen, aus. Nachdem die Researchphase abgeschlossen ist, interviewen wir die qualifizierten Führungskräfte, suchen die prädestiniertesten Kandidaten aus, und präsentieren sie unseren Klienten.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person bzw. das Unternehmen an sich Erfolg? Ich bringe äußerst gute analytische Kenntnisse in Kombination mit sehr viel Engagement und praktischem Erfahrungswert mit, und ich gebe meine Begeisterungsfähigkeit als positive Energie an meine Umwelt ab. Das Unternehmen bietet äußerte Kompetenz, gepaart mit Flexibilität und jahrelanger Erfahrung. **Wie definieren Sie Erfolg?** Beruflicher Erfolg bedeutet das Ausüben einer Tätigkeit mit Elan und Freude. Ich muß ein Umfeld schaffen, daß 80 Prozent meiner unternehmerischen Tätigkeit aus meinem Herzen kommt, und mit Hingabe gemacht wird. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Für mich dient ein Ziel als Orientierungshilfe. Diese Ziele betreffen einerseits Jahresumsatz und Wachstum, andererseits Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich muß eine positive Grundeinstellung entwickeln und nach außen hin vertreten. Dadurch werde ich bei anderen Menschen ein angenehmes Feedback erzielen, und das wird wiederum gewinnbringend auf mich zurückwirken. Eine praxisorientierte Ausbildung ist eine gute Voraussetzung für Erfolg. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich muß aufgrund meiner offenen und positiven Geisteshaltung die Niederlage akzeptieren, selbstkritisch betrachten, und meine Lehren ziehen, darf aber nicht in Selbstzweifel verfallen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Life is life and don´t make to many mistakes! Für mich sind Personen Vorbilder, die sich trotz beruflichem Erfolg ihre Menschlichkeit bewahrt haben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ohne jeden Zweifel. Ich habe viel gegeben und dadurch viel erreicht.

Club
Carriere

Ausgabe 2001
Band IV

Die unabhängige Langzeitstudie über Parameter und Faktoren des Erfolges

Analysen
Institut für Management und Marketing
Geschäftsführende Gesellschafter: Georg Alexander Angelides, Paul Glöckl
Im Team: Julia Atzmanstorfer, Daniela Korneck, Mag. Edit Schwab

Erfolgreiche Vorbilder
aus Wirtschaft, Politik, Kultur und Sport
erzählen ihre Erfolge und deren Ursachen

herausgeber und Medieninhaber:
Algoprint Verlags AG
Austrasse 27 FL-Vaduz
www.club-carriere.com

ISBN: 3-9521669-4-4

Vorwort

Sehr geehrte/r LeserIn,

Sie halten den dritten Band der Buchreihe „Club Carriere“ in Händen. Dieses, als Saat gedachte Werk, ist als bibliophile Rarität erschienen und verkörpert einen der sehnlichsten Wünsche aller Eltern, Lehrer und anderer ihre Umwelt beeinflussenden Personen, nämlich jenen, unseren Kindern und Enkelkindern, unseren Freunden und Bekannten, unseren Mitmenschen und der nächsten Generation, das aus Erfahrung und Bildung gewonnene Wissen weiterzugeben, um ebendiese für die Fährnisse und Herausforderungen des Lebens zu wappnen und vor Mißerfolg und Schaden zu bewahren.
Es ist der Versuch, all jenen, die aufgrund ihrer allgemeinen Lebensumstände, ihres sozialen Umfeldes, ihrer Abstammung, ihres Schicksales, ihrer Bildung, oder ihres psychologischen Selbstkonzeptes nicht mit dem Erreichten zufrieden sind, aufzuzeigen, welche Wege andere zu Ruhm und Ehre, Wohlstand und Reichtum, Anerkennung und Wertschätzung oder Glück und Zufriedenheit, geführt haben. Diese Buchreihe ist das Fragment einer Antwort auf die Frage: „Was könnte ich zur Steigerung meiner Zufriedenheit an meiner Persönlichkeit, meinen Zielsetzungen, meinen Fähigkeiten, oder meinem Handeln verändern?“

Diese Enzyklopädie maßt sich nicht an Rezepte für die Erfüllung all Ihrer Wünsche liefern zu können. Nein, diese Enzyklopädie will Ihnen, liebe/r LeserIn, vielmehr dazu dienen, die Parameter Ihrer Erwartungshaltung mit denen einer realistischen Zukunft zu korrelieren. Erwarten Sie Großes? Dann forschen Sie im Personenteil, in welchen der mehr als 1000 Karrierewege und Meinungen erfolgreicher Persönlichkeiten je Band sich Ihre Erwartungshaltung und Ihr Potential wiederfindet. Erwarten Sie von Ihrem beruflichem Leben nicht mehr allzuviel? Dann forschen Sie ebenfalls! Sie werden staunend die Karrieren von Personen finden, die eigentlich zu spät begonnen haben, die eigentlich nicht genug Wissen hatten, die als dumme Schüler bekannt waren, die ohne Kapital, ohne Beziehungen und ohne Glück, eigentlich kaum erfolgversprechend begonnen haben, ihren Erfolg zu verwirklichen und es doch geschafft haben, heute als Säulen unserer Gesellschaft Wertvolles für die Allgemeinheit beizutragen.
Wir danken diesen mitwirkenden Persönlichkeiten nicht nur für ihre erbrachte Leistung, als Kraft der Gegenwart. Wir danken Ihnen auch, als Quelle der Zukunft, für ihre Bereitschaft ihr Wissen weiterzugeben und anderen damit zu helfen, das von den Eltern Vererbte, bestmöglichst zu nutzen. Wir sind stolz darauf, liebe/r LeserIn, in diesem Werk nicht nur Vorbilder zu präsentieren, die Ihren Ehrgeiz entfachen sollen, sondern Ihnen auch mit der im ersten Teil folgenden Analyse des Instituts für Marketing & Management: Parameter und Faktoren des Erfolges wissenschaftlich und dennoch verständlich darzubieten. Die Erkenntnisse der Analyse zeigen deutlich auf, welche Parameter in der nächsten Projektphase noch detaillierter zu erheben sind, um Ihnen mit der folgenden Ausgabe, eine noch praxisgerechtere Nutzung der Enzyklopädienreihe zu ermöglichen. Unser Dank gilt insbesondere auch jenen LeserInnen, die dieses Werk im Subskriptionsangebot erwarben und somit halfen, dieses privatwirtschaftlich finanzierte Projekt zu verwirklichen. Der Wert dieser Publikation wird zu einem wesentlichen Teil auch durch die zahllosen Ratschläge erfolgreicher Persönlichkeiten in einer Art gesteigert, wie es in dieser Fülle und Praxisnähe noch nie erfolgt ist.
Danken möchten wir allen, die durch Ihre Mitarbeit an und Identifikation mit diesem Werk geholfen haben, die nun bereits 4. Ausgabe zu erstellen. Jedes Interview wurde vereinbart, gegeben und geführt, verfaßt, korrigiert, analysiert, gestaltet, gedruckt und gebunden. Danke!

Unser Dank gilt im Besonderen
(in alphabetischer Reihenfolge):

Univ.-Prof. DDr. Ludwig Adamovich (Präsident Verfassungsgerichtshof)), Prof. Christian Altenburger (Professor Hochschule für Musik und Theater), Prof. Franz Antel (Regisseur), Paul Johann Baan (Chairman Baan Business Systems), Prof. Walter Barylli, Dr. Gerald Bast (Rektor Universität für angewandte Kunst), Prof. Dr. Alexander Bellen (Univ.-Prof. Institut für Wirtschaftswissenschaften UNI Wien), Dipl.-Ing. Giorgio Bianconi (GD Agip Austria AG), Mag. Dr. Ernst Bobek (Sektionschef BM f. Gesundheit und Umweltschutz), Prof. Udo Jürgen Bockelmann (Udo Jürgens-Künstler), Mag. Herbert Böhm (Mitglied d. Vorstandes Arbeitsmarktservice Österreich), Edgar Böhm (Unterhaltungschef ORF/Landesstudio NÖ.), Arik Brauer (Künstler), Oscar Bronner (Herausgeber „Der Standard“), Hans u. Georg Bundy (Inhaber Bundy & Bundy GmbH), Horst Chmela (Sänger), Mag. Christoph Chorherr (Abgeordneter), Mag. Dr. Johannes Ditz (Stellvertretender GD ÖIAG), Martina Dobringer (GF Kreditschutzverband v. 1870), Hofrat Siegfried Dohr (Vorsitzender a.D. d. Gewerkschaft d. öffentlichen Dienstes), Ernst Dokupil (Sportdirektor SK Rapid), Milo Dor (Freiberufler), Paul Chaim Eisenberg (Oberrabbiner), Herbert Fechter (GF Profilpromotion MC Live), Mag. Dr. Maria Fekter ÖVP (Justizsprecherin ÖVP), Stefan Fleischhacker (Amtsdirektor Zollamt Flughafen Wien), Christian Forstner (Vorstand, Gründer Cybertron Telekom AG), Jean-Pierre Fracheboud (Vize-Präsident Distrelec), Dipl.-Kfm. Lorenz Fritz (Generalsekretär d. Industriellenvereinigung), Prof. Ernst Fuchs, Dipl.-Kfm. Otto Fuhrmann (Generalsekretär Weltbund der Österreicher im Ausland), Dr. Elisabeth Gehrer (Unterrichtsministerin), Reinhard Gerer (Küchenchef Restaurant „Korso“), Dr. Harald Glatz (Leiter der Abteilung Konsumentenschutz d. Arbeiterkammer Wien), Univ. (Prof. Dr. Karl Grammer (Wissenschaftlicher Leiter

Danksagung

Ludwig Boltzmann Institut), Komm.-Rat Dipl.-Ing. Günther Grois (Vorstandsdirektor d. Wiener Linien GmbH & Co. KG), Dr. jur. Tom Grönberg (Botschafter der Republik Finnland), Willi Gruber (Bürgermeister St. Pölten), Mag. Pascal Grundrich (GD Crédit Lyonnais Bank), Dipl.-Ing. Elisabeth Gürtler (GF Sacher Hotels BetriebsgmbH), KommR. Dr. René Alfons Haiden (Berater des Vorstandes Bank Austria), Dr. iur. Jörg Haider (Landeshauptmann Kärntens), Dr. Johannes Hajek (Vorstandsmitglied UNIQA Versicherungen AG), Kathryn Hall Walt (Botschafterin der USA), Mag. Oliver Heinzl (GF Admiral Sportwetten), Miguel Herz-Kestranek, Dr. Thomas Herzog (Direktor Wirtschaftsuniversität Wien), Josef Hickersberger, Dr. jur. Gerhard Hopf (Leiter der Zivilrechtssektion i. BM f. Justiz), Prof. Alfred Hrdlicka (Künstler), Prof. Dr. Clemens Jabloner (Präsident Verwaltungsgerichtshof), Dr. Peter Jankowitsch (Generalsekretär österr.-französ. Zentrum), Michael Jeannée (Reporter), Prof. Dr. Udo Jesionek (Präsident Jugendgerichtshof Wien), Mag. Michael Juritsch (Leiter der Abteilung Europol), Mag. Othmar Karas (Generalsekretär ÖVP), Univ.-Prof Dr. Andreas Khol (Klubobmann ÖVP), Franz Klammer, Prof. Oscar Klein (Jazzmusiker), Louis Knie (Österreichischer National-Zirkus), Mag. Gertraud Knoll (Superintendentin), Hofrat Mag. Walter Koberger (Stellvertr. Vorstand BPD Wien), Friedl Koncilia (Sportdirektor Austria Memphis), Mag. Stephan Koren (GF Bawag Invest Consult Ges.m.b.h), Rolf Krappen (Vorstandsmitglied VizBV Arag Allg. Rechtschutz-Versicherung AG), Dipl.-Ing. Alain Francois Krassny (Vorsitzender Donau Chemie AG), Prof. Dr. Herbert Krejci (Vorsitzender des Aufsichtsrates Österreichische Elektrizitätswirtschafts AG), Dr. Hans Kronberger (Mtgl. D. Europ. Parlaments), Franz Küberl (Präsident u. GF Caritas Österreich), Dipl.-Kfm. Ferdinand Lacina (Konsulent des Vorstandes Erste Bank), Grete Laska (Vizebürgermeisterin Gemeinde Wien), Botschafter Dipl.-Kfm. Paul Leifer (eh. Direktor Diplomatische Akademie), Peter Lodynski, Chris Lohner (ORF), Prof.Univ. Dr. Bernd Lötsch (GD Naturhistorisches Museum Wien), Paul Löwinger (Theaterdirektor Löwingerbühne), Dr. Rilwanu Lukman (President OPEC), Ing. Leopold Maderthaner (eh. Präsident Wirtschaftskammer Österreich), Dr. Alfred Mallmann (Generaldirektor San Paolo Bank AG), Hofrat Dr. jur. Günther Marek (Vizepräsident Bundespolizeidirektion Wien), Dir. Gerhard Martinek (Vorstandsdir. Post & Telekom Austria AG), Freda Meissner-Blau (Politikerin), Karl Merkatz, Prof. Samy Molcho (Univ. Prof. Max Rainhard Seminar), Fritz Molden (Verleger, GF Molden Verlag), Franz Morak (Kultursprecher d. ÖVP), Gerhard Moser (Kommandant BPD Schwechat Einsatzabteilung Kranich), KommR. Ferry Mossboek (Pelzmode), DDr. Günther Nenning (Schriften zur Zeit), Hubert Neuper (GF Österreichische Sporthilfe), Michael Niavarani (Leiter Kabarett „Simpl“), Prof. Susi Nicoletti, Peter Nidetzky (Ltr. Abteilung Teletext ORF), Rudolf Nürnberger (Vorsitzender Österr. Gewerkschaft Metall-Textil), Dr. iur. Otto Oberhammer (Leiter d. Präsidialabt. BM f. Justiz), Richard Oesterreicher (Musikalischer Leiter ORF), Dr. Elisabeth Ondrak (GF Ogilvy & Mather), Ing. Mag. Peter Ostermann (Vorstandsdirektor Erste Bank AG), Dr. Helene Partik-Pablé (Abg. z. NR FPÖ), Patricio Patacios (Botschafter von Ecuador), August Paterno (Kaplan), Dipl.-Ing. Gerold Patzak (Leiter Technische Universität Wien), Dr. Hans Peer (Vorstandsvorsitzender Generali Versicherungs AG), Mark Perry (Redakteur Kronen Zeitung), Mag. Dr. Madeleine Petrovic, Dipl.-Kfm. Werner Petry (eh. GD Österreichische Unilever GmbH), o. Univ.-Pr. Dr. Peter E. Pieler (Dekan der Rechtswissensch. Universität Wien), Prof. DDr. Marcel Prawy, Dr. Erwin Pröll (Landeshauptmann), Dr. Carl Pruscha (eh. Rektor d. Akademie der bildenden Künste), Dr. Gerhard Puttner (GF AHA Puttner Bates Werbeagentur Gmbh.), Dieter Quester (GF Quester Baustoffhandel GmbH.), Prof. Arnulf Rainer (Künstler), Dipl.-Kfm. Josef Redl (Vorstandsmitglied Postversicherung AG), Dipl.-Kfm. Alfred Reiter (GD Österreichische Investitionskredit AG), Hans Sallmutter (Vorsitzender Gewerkschaft d. Privatangestellten), Otto Schenk (Direktor Theater in der Josefstadt), KommR. Dipl.-Ing. Richard Schenz (GD Vorst.OMV AG), Univ.-Prof Dipl.-Ing. Gerhard H.Schildt (Institutsvorstand Technische Universität Wien), Dipl.-Kfm. Hans Schmid (GF Ges. LOWE/GGK Wien Werbeagentur GmbH.), Prof. Günther Schneider-Siemssen (Bühnenbildner), Jürg Rolf Schweri (Generalsekretär Handelskammer Schweiz (Österreich), Dr. Reinhard Scolik (Intendant ORF), Hofrat Mag. Dr. Wilfried Seipel (GF u. GD Kunsthistorisches Museum), Dr. Gerti Senger, Prof. Harald Serafin (Intendant Seefestspiele Mörbisch), Ronald Seunig (Inhaber Ronja S.R.O Excalibur), Mag. Michael Sika (eh. Gen. Dir. f. Öffentl. BM f. Inneres), Kurt Sobotka (Schauspieler), Dr. Gerfried Sperl (Chefredakteur Der Standard), Roland Strasser (Mitinhaber Bundy & Bundy), Dipl.-Kfm. Günter Stummvoll (Generalsekretär Wirtschaftskammer Österreich), Dr. Ernst Sucharipa (Leiter Diplomatische Akademie), Dir. Dr. Paul Tanos (Vorstandsdirektor Wienerberger Baustoff Ind. AG), Dr. Andreas Theiss (Mitinhaber Wolf Theiss & Partner), Bruno Thost (Künstler), DDr. Christoph Thun-Hohenstein (Leiter BM f. auswärtige Angelegenheiten), Ingrid Thurnher (Redakteurin ORF), Günter Tolar (Sendungsverantw. ORF), Richard Trenkwalder (GF Trenkwalder Anlagenbau Engeneering GmbH), Dr. Sandro Tucci (Sprecher des UN-Generaldirektors), Franz Viehböck (GF Boeing Austria), Wolfgang Wais (GF Wiener Festwochen GesmbH), Dr. iur. Kurt Waldheim (Liga der Vereinten Nationen), Dipl.-Kfm. Leopold Wallner (GD Österreichische Lotterien GmbH), Prof. Peter Weck (Regisseur Cinevista Filmproduktions GmbH), Prof. Dipl.-Ing. Simon Wiesenthal (Leiter Jüdisches Dokumentationszentrum), Elke Winkens, Prof. Mag. Dipl. Rudolf Wüstrich (Sektionschef BM für wirtschaftliche Angelegenheiten), Renato Zanella (Ballettdirektor u. Chefchoreograph d. Wiener Staatsoper), Prof. Dr. Helmut Zilk (Vorst. d. Wr. Städtische Versicherung).

Einige Zitate zum Thema Erfolg

„Oft und viel lachen, den Respekt intelligenter Leute und die Zuneigung von Kindern gewinnen; sich die Anerkennung aufrichtiger Kritik erwerben und den Betrug falscher Freunde ertragen; Schönheit anerkennen; das Beste in anderen Menschen finden; die Welt ein bißchen besser verlassen - sei es durch ein gesundes Kind, durch einen Blumengarten oder eine verbesserte soziale Bedingung; wissen, daß wenigstens ein Leben leichter geatmet hat, weil Du gelebt hast - das bedeutet - erfolgreich gewesen zu sein."
(Ralph Waldo Emerson)

„Erfolg ist für mich etwas höchst Verdächtiges, das von den wesentlichen Dingen und von der Menschlichkeit ablenkt."
(DDr. Günther Nenning - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg bezeugt sich nicht so sehr durch die Position, die jemand einnimmt, als durch die Widerstände, die er überwinden mußte, um diese Position zu erreichen."
(Booker T. Washington)

„Bewahre Deine Eigenständigkeit, mache Deine Musik, vielleicht kommt der Trend, der Deine Musik gefragt sein läßt."
(Udo Jürgens - siehe Bockelmann - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg bedeutet für mich als reifer und bewußter Mensch zu sterben."
(Miguel Herz-Kestranek - Zitat: Club Carriere)

„Eine Erfolgsformel kann ich dir nicht geben; aber ich kann dir sagen, was zum Mißerfolg führt: Der Versuch, jedem gerecht zu werden."
(Herbert Swope)

„Wer Erfolg im Leben haben will, macht die Beharrlichkeit zu seinem Lehrer, die Erfahrung zu seinem Bruder, die Vorsicht zu seinem Wächter und die Hoffnung zu seiner Geliebten."
(Verfasser unbekannt)

„Erfolg ist kontinuierliches Wachstum. Man ist nicht besser als andere, sondern einfach nur anders. Für das Wachstum eines Baumes mit 5 Blättern, der nach 7 Blättern strebt ist der Baum nebenan mit 10.000 Blättern völlig unerheblich."
(Univ.-Prof. Samy Molcho - Zitat: Club Carriere)

„Bereit sein mehr zu leisten als alle anderen. Erst wer den Punkt des Müssens überschreitet, erhält seine Handlungsfreiheit und kann Initiativen setzen und durchsetzen."
(Dr. Jean-Francois Jenewein - Zitat: Club Carriere)

„Im Großen und Ganzen muß ich sagen: Das Publikum hat recht!"
(Otto Schenk - Zitat: Club Carriere)

„Vor dem Verdienen steht das Dienen."
(Henry Ford I.)

„Der Ausgang gibt den Taten ihre Titel."
(Goethe, Die Vögel)

„Visionen zu haben, an diese zu glauben und sie auch zu leben, sich also mit Bauch, Herz und Verstand für diese Visionen einzusetzen."
(Dr. Thomas Herzog - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg hat nichts mit Geld, Ruhm oder Macht zu tun, sondern zeigt sich in der eigenen Lebensfreude."
(Franco D´Alonzo - Zitat: Club Carriere)

„Wer den kalten Wind nicht aushält, der hat auf dem Gipfel nichts zu suchen."
(Verfasser unbekannt)

„Die eine Hälfte der Zeit arbeite ich hart, und die andere Hälfte der Zeit erzähle ich jedem, daß ich hart arbeite."
(Cassius Clay)

Reporter: „Herr Antel, was war die wesentlichste Station Ihrer Karriere?" Antel: „Meine Geburt."
(Franz Antel - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg ist die Verpflichtung, die nächste Aufgabe richtig zu machen."
(Herrmann Harrauer - Zitat: Club Carriere)

„Glück ist das Wichtigste im Leben. Nicht Gesundheit. Meines Wissens waren die meisten Passagiere der Titanic gesund."
(Wiener Gastronom - Zitat: Club Carriere)

„Gerechtfertigtes Vertrauen - das ist wahrer Erfolg."
(Pater August Paterno - Zitat: Club Carriere)

„Menschen, die Kunst lieben, sollen nicht mit ihrem Verlangen aufhören, diese dort zu suchen, wo Ahnung zur Gewißheit wird."
(Prof. Ernst Fuchs - Zitat: Club Carriere)

„Freiheit ist kein Geschenk des Himmels, sondern ein wertvolles Gut, um das man sich täglich bemühen muß."
(Dipl.-Ing. Dr. Simon Wiesenthal - Zitat: Club Carriere)

„Erfolg ist Bewegung und Innovation. Das Wissen um die Machbarkeit des Alten, darf nicht daran hindern, stets Neues zu versuchen."
(Günter Tolar - Zitat: Club Carriere)

„Immer weiterlernen, nicht nur mit dem Hirn, auch mit dem Herzen." (Univ. Prof. Dr. Andreas Khol - Zi: Club Carriere)

Club Carriere

Inhaltsverzeichnis

Teil A
Die Analyse - Parameter und Faktoren des Erfolges

Kapitel I - Methodologie: Die Umsetzung einer Idee

Kapitel II - Wirtschaftsentwicklung Europas

Kapitel III - Gesetzmäßigkeiten des Erfolges

Teil B
Personenteil

Club
Carriere

Wirtschaftsteil

Index der interviewten Persönlichkeiten

nach:

Branche

Unternehmen oder Dienststelle

und Namen

CLUB CARRIERE

An den Piktogrammen der Kolumnentitel
können Sie sich schneller orientieren:

Interessensgebiet *Seite*

Bau- u. Innenausbauunternehmen

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:
Wutzl Robert Band: 1998

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:
Ahrens Schornsteintechnik Gesellschaft m.b.H.
Möser Franz Band: 2001
Allgemeine Baugesellsch. A. Porr AG
Dipl.-Ing. Angeli Rudolf Band: 1999
Asphalt Unternehmung Robert Felsinger
Ing. Felsinger Kurt Band: 2001
Bauspenglerei Josef Ertler KG
Magoschitz Rupert Band: 1998
Bauunternehmen Joh. Zach Baumeister
Zach Johann Band: 2000
Bauunternehmen Karl Freiberger GmbH
Freiberger Karl Band: 1999
Besenhofer-Bau, Hoch-Tiefbau GmbH
Besenhofer Johann Band: 2000
BWS Bewehrungsstahl GmbH
Ing. Wolfram Peter Band: 2001
Colours Malerei Anstrich Schilderherstellung GmbH
Dvorak Franz Band: 1998
Dachdeckungen Kindl
Voglhuber Gabriele Band: 2000
Dyckerhoff & Widmann GmbH
Ing. Orthner Dieter Band: 1999

EBO Neworal GmbH
Neworal Margit Band: 1998, 2001
A-1020 Wien; Am Tabor 26; Tel.: 0043/1 / 21443640
ebo-neworal@xpoint.at

FF-Fasaden GmbH
Ing. Pichler Maria-Luise Band: 1998
GEDESAG
Ing. Graf Alfred Band: 2000

Günter Friesenbiller Bau GesellschaftmbH
Friesenbiller Günter Band: 2001
A-2500 Baden; Rohrgasse 11; +02252 / 85923

Hans Widl
Widl Kamilla Band: 1998

Hartmann Bau GmbH
Hartmann Wolfgang Band: 2001
A-2353 Guntramsdorf; Schulgasse 1a; +02236 / 52714

Bauplanung u -betreuung

Baustoffe und Baumaterial

Baustoffe

BAUSTOFFE JUNG

Fliesen

JUNG & SOHN Ges. m. b. H.

GROSSHANDEL MIT BAUSTOFFEN U. BAUKERAMIK

1190 WIEN, HEILIGENSTÄDTER STRASSE 22 · TELEFON: 368 13 92 · TELEFAX: 368 51 40

e-mail: Jung+Sohn@CCF.NET · http://www.Jung-Sohn.at

SEIT 1917

Welcome to VIENNA DC

U1, Bus 90A, 91A, 92A

Auch Sie können **VIENNA**DC leicht erreichen.

Leben, Arbeiten, Forschen, Freizeit und Kultur genießen. In VIENNA DC, der neuen Stadt in der Stadt an der Donau, sind junge Familien ebenso zuhause, wie Hightech Unternehmen mit ihren Mitarbeitern und Forschungseinrichtungen, wie das Tech Gate Vienna. Kein Wunder: Der Autoverkehr fließt unterirdisch. Zum Stephansplatz sind es acht Minuten. Und die Donauinsel ist nebenan. Was sonst noch für VIENNA DC spricht, finden Sie unter **www.donaucity.at**

VIENNADC DONAUCITY

Die Stadt in der Stadt an der Donau.

Fenster, Türen, Tore

Fertigteilbau

Innenausbaumaterial

Johannes Neubauer GmbH Holzverarbeitung - Binderei
Neubauer Johannes Band: 2001
WMS Metallsysteme HandelsgmbH
Ing. Weyrer Michael Band: 2001

Stiegen, Treppen, Aufzüge

ABC-Treppenstudio GmbH
Wotapka Hannes Band: 1998
Ing. Josef Hoffmann GmbH
Punz Franz Band: 2001
Lössl & Leitner GmbH.
Ing. Leitner Ursula Band: 1999
Thyssen Aufzüge GmbH
Nagy Gerald Band: 1999
Thyssen Krupp Stahlunion Austria GmbH
Wastl Hannes Band: 2000

Werkzeuge u. -zubehör

Beissbarth Austria GmbH
Schlor Harald Band: 1998
BonaKemi Gesmbh.
Ehold Werner Band: 1999
BTH Konstruktionsbüro - Produktentwicklung
Böhm Josef Band: 2000
Eisenhandllung Seemann & Menzel OHG
Seemann Hans Band: 1999
Menzel Elisabeth Band: 2001

Baunebengewerbe

Blitzschutz Bethmann GmbH
Roch Marieluise Band: 1998 2001
A-1040; Preßgasse 14-16; +01/ 5879377
office@bethmann-blitzschutz.com

Dachdeckerei - Bauspenglerei
Ebertz Anton Band: 2001
A-2291 Lassee; Windmühlgasse 3; +02213 / 2148

LÖDIGE INDUSTRIES

Lödige GmbH Austria
Ing. Kobler Friedrich Band: 1998 2001
A-1210 Wien; Moritz Dreger-Gasse 18; +01/25627770
aufzug@loedige.at

Nikolai Ges.m.b.H Spenglerei

Nikolai GmbH Spenglerei
Nikolai Andreas Band: 2001
A-2353 Guntramsdorf; Mühlgasse 1; +2236 / 56777
office@spenglerei-nikolai.at
www.spenglerei-nikolai.at

Metallbau

Wasserbau

Personalvermittler, Personalberater

Brunner Eva Maria Band: 2001
A-9020 Klagenfurt; Winklernweg 8; +463 / 481013
brunnerklufu@hotmail.com

GETwork Personaldienstleistungen GmbH
Mag. Dr. Breinl Arne-Gernot Band: 2001
A-130 Wien; Hainburger Straße 11; +1 / 71166
gernot.breinl@getwork.co.at

BrassRing

Career

Events

www.BrassRing.de

"Wir schaffen die nötige Transparenz

auf dem HighTech Arbeitsmarkt"

BRASSRING
EUROPE

Rechtsanwälte, Notare

Schwarz, Kurze, Schniewind, Kelwing, Wicke
Dr.jur. Krull Detlef Thomas Band: 2000
Urbanek, Lind & Schmied Rechtsanwälte
Dr. Lind Christian Band: 2000
Wolf Theiss & Partner
Dr. Theiss Andreas Band: 2000

Unternehmensberater

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:
Mag. Fenkart-Fröschl Gerhard Band: 2001
„Hofnarr" Platzer, Cerny & Partner KG
Platzer Markus Band: 2000

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:
ABB AG
Ing. Freiberger Dietrich Band: 2001
Abraham & Abraham - your partner in intercultural comp.
Mag. Abraham Priya Band: 2001
ACS Acquisition Services Moschner & Co GmbH
DDr. Moschner Manfred Band: 1999 2001
Active Communications Mag. Dr. Herbert Braunöck
Mag. Dr. Braunöck Herbert Band: 1998
AHC International Wien ManagementberatungsgmH
Wolf Adrian Band: 2000
AIC-Androsch Int. Consulting GmbH
Jozseffi Thomas Band: 1998

Plaut Austria GmbH
Fleischhacker Roland Band: 2001

A-1030 Wien; Modecenterstraße 14; + 1 / 79570-110
roland.fleischhacker@plaut.at

Werbung + Öffentlichkeitsarbeit

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:

Hammerschmid Walter Band: 2001
Emporium WerbeartikelvertriebsgmbH
Hofbauer Christian Band: 1999
Ernst Poscher Werbegestaltung
Poscher Ernst Band: 1999
Escalero Agentur für Öffentlichkeitsarbeit GmbH
Mag. Dr. Jankowitsch Regina Maria Band: 1998
Esprit Public Relations GmbH
Szalachy Stefan B. Band: 1999
EURO RSCG E & E Advertising GmbH
Essenther Albert Band: 2001
Mag. Eder-Neuhauser Gustav Band: 2001
Ewald Buhl Graphik-Design
Buhl Ewald Band: 2001
Fa-bel-haft Werbung und PR Renate Mader
Ruhhaltinger-Mader Renate Band: 2001
Focus Communications GmbH
Mag. Babnik Elisabeth Band: 2000
Follow Up
Knall Elisabeth Band: 1998
Format Werbemittel GmbH
Busch Heinrich Band: 2000
Furian Werbeagentur
Furian Peter Band: 1999
Futura Enterprises Agentur für Kommunikation
Bacher Hans Thomas Band: 2001
Gewista
Javurek-Steiner Karl Band: 1999

Aschauer Brigitte Band: 1998
PR- und Neue Medien-Agentur Martschin & Partner GmbH
Mag. Martschin Hannes Band: 1999
PR-Büro Halik
Dr. Halik Claudius Band: 1999
Projektagentur für Werbung und Direktmarketing GesmbH
Hahn Roland Band: 1999 2000
Public Formation Service GmbH
Damböck Hannes Band: 2001
Public Relations Information
Dr. Pirich Eberhard Band: 2000
Publicis Kommunikations- beratungs Ges.m.b.H.
Zinggl Walter Band: 2001
Publico, Public Relations & Lobbying
Mag. Lenhardt Christian Band: 1999
Qubus Consulting & Management AG
Mag. Abel-Hrdlicka Robert Band: 2001
RCS Richter Communication Services
Richter Edith Band: 2001
Results & Relations Mag. Brigitte Piwonka
Mag. Piwonka Brigitte Band: 2001
RMS Radio Marketing Service GmbH Austria
Dr. Graf Michael Band: 2000
Rotomer Public Relations
Rotomer Wolfgang Band: 1999
Saatchi & Saatchi Werbeagentur
Kerbler Beatrix Band: 1999
Schierholz Saxer DDB Werbeagentur GmbH
Schierholz Patrick Band: 1998
Schober Suppan Direktmarketing GmbH
Jenzer Anton Band: 1999
Sounddesign Schiffinger & Posch GmbH
Posch Max Band: 2000
Special Public Affairs
Mag. Keglevich Karin Band: 1999
Studio Laxenburg Wolfgang Krautzer GmbH
Krautzer Wolfgang Band: 2000
Studio Pokorny Inh. Ing. Leopold Pokorny
Ing. Pokorny Leopold Band: 2001
Studio Weber WerbegmbH
Weber Michael Band: 1999 2001

TechnoKontakte Veranstaltungs-GmbH
Dr.jur. Thurnher Harald Band: 1999
Temmel & Seywald GmbH
Dr. Seywald Wilfried Band: 1999
The Trend Connection, Cheese Studio
Brust Norbert Band: 1999
Tourismus Praxis Klinglhuber & Huber OEG
Klinglhuber Erwin Band: 2000
Träxler Werbeagentur
Träxler Gerald Band: 2000
Trolp Marketing-Agentur OEG
Mag. Trolp Kurt Band: 1999
UNICA WerbegmbH

Mayer Dietfried Band: 1998
Vallon & Partner Werbeagentur und Marketingberatung
Dr. Vallon Ralph Band: 1999

Viktoria Riemer Werbegestaltung
Riemer Viktoria Band: 2001
A-1090 Wien; Pulverturmgasse 7; + 1 / 3100898
viki.riemer@telering.at

Welldone Marketing- u. Kommunikationsberatungs GmbH
Riedl Robert Band: 1999
Mag. Maierhofer Wolfgang Band: 2001
Werbegestaltung
Herzog Andreas Band: 2000
Werbegrafik Atelier
Stuckey Carolyn Band: 1999
WERBEplakat SORAVIA GmbH.
Pfleger Robert Band: 1998
Werbeservice GmbH
Mag. Hlavacek Martin Band: 2001
Wiener Messen & Congress GmbH
Sallaberger Günther Band: 2001
XS-Communications Werbeagentur GmbH
Schweitzer Gerhard Band: 1999 2000 2001
Young & Rubicam Vienna Abt. Wunderman Cato Johnson
Walker Erika Band: 1999
Zech Expo International
Zech Leslie P.C. Band: 2000
Zolles & Edinger GmbH
Dipl.-Kfm. Dr. Zolles Helmut Band: 2001
Zomba Records GmbH
Schauer Silvia Band: 2000

Berater allgemein

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:
Dr. Agius Hanne-Lore Band: 1998
Mag. Fuentes-Contreras Sladjana Band: 1998
Milas-Stefanec Biserka Band: 1999
Penk-Lipovsky Walter Band: 1998
Werzowa Christiane Band: 1999
Mag. Ziemska Joanna Band: 1998

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:
Adacta! Detektive G. Hirtl OEG
Hirtl Georg Band: 2000
AIS-all interpreting services OEG
Mag. Cordt Ursula Band: 1999
Akad. Vkfm. W. Kammerer staatl gepr. Versicherungsmakler
Kammerer Werner Band: 2001
Allgemein beeidete gerichtliche Dolmetscherin
Mag. Fischer-Natlacen Marion Band: 1999
API PVC- und Umweltberatung GmbH
Dr. Roder Helga Band: 1998
CATRO Tourismus Ges.m.b.H.
Mag. Lässig-Pirker Johanna Band: 2001

Detektiv-Union Rambousek & Beran GmbH
Rambousek Heinz Band: 1998 2001

ERFOLGSMANAGEMENT UND ERNÄHRUNGSBERATUNG
www.ihr-erfolg-ist-uns-wichtig.com

Eva Laspas
Erfolgsmanagement und Ernährungsberatung
Laspas Eva Band: 2001
A-1220 Wien; Eibengasse 56 / 4 / E3; + 1 / 285840
office@ihr-erfolg-ist-uns-wichtig.com
www.ihr-erfolg-ist-uns-wichtig.com

Fantasy Veranstaltungstechnik GmbH
Fiala Mischa Band: 1999
Funkberaterring reg. GenmbH
Weiss Kurt Band: 2001
Helmut Lagor Übersetzungsbüro + Druckerei
Lagor Amalia Band: 1999 2000
IPE GmbH
Dr. Platzer Gerhard Band: 2001
KommR. Johann Szegö
Szegö Johann Band: 1999
Kusnierz & Partner Detektivbüro GmbH & Co KEG
Kusnierz Bernhard Band: 2001
Mag. Alexandra Hoi
Mag. Hoi Alexandra Band: 2001
Mag. Susanne Neuer
Mag. Neuer Susanne Band: 2001
Mediacom GmbH
Breyer Ingrid Band: 2001
Neuberger & Schmidt GnbR
Mag. Neuberger-Schmidt Maria Band: 2001

OPT
ORG

OPT-ORG GmbH
Knorr Renate Band: 2001
A-2100 Korneuburg; Am Hafen 8 / 61; + 2262 / 74641
renate.knorr@gmx.at

Sachverständigenbüro
Hellmann Gottfried Band: 1998
Sven Boltenstern
Dr. Boltenstern Irmina Band: 1999
UNIVERSAL-General Planungs GmbH
Holinka Roman A. Band: 1998
Versicherungsbüro Vogelmann
Vogelmann Karl Band: 2001
Zentrum für Berufsplanung Wirtschaftsuniversität Wien
Mag. Schüller Elisabeth Band: 1999
Zentrum für Kommunikation und Dynamik
Schuhmann Karin Band: 1999

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Arthur Andersen WirtschaftsprüfungsgmbH
Mag. Spadinger Josef Band: 2001
ATB Treuhand Steuerberatungs GmbH
Mag. Tomitzi Michael Band: 2000
Auditor Treuhand GmbH
Dr. Göschl Alexius Band: 2000
AWIT Allgemeine Wirtschafts- treuhand Ges.m.b.H.
Dipl.-Kfm. Dr. Stalzer Udo Band: 1999
AWT Wirtschaftstreuhand und Wirtschaftsberatung GmbH
Mag. Haslehner Jochen-Dieter Band: 2000
BDO Auxilia Treuhand GmbH
Mag. Bartos Peter Band: 2001
Beeideter Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Mag. Braun Werner Band: 2000
Bescar, Veltzé & Partner KEG Steuerberatungsgesellschaft
Mag. Veltzé Maximiliam Band: 2001
Bilanz-Data WirtschaftstreuhandgmbH
Mag. Baier Erich Band: 2000
C. Strasser GmbH Wirtschaftstreuhandgesellsch.
Strasser Christoph Erwin Band: 2000
Casapicola & Gross OEG
Mag. Casapicola Christine Band: 1999
Consultatio Revisions- und TreuhandgmbH Nfg. KG
Mag. Stagel Julius Band: 1998
CONSULTATIO Wirtschafts- prüfungs GmbH
Kozlik Günter F. Band: 1998
Deloitte & Touche Wirtschaftstreuhand GmbH
Dr.jur. Forster Wolfgang Band: 1999
Mag. Exel Gerhard Band: 2000
Dr. Fritscher-Notthaft Claudia Band: 2001
Dialog Steuer- und Wirtschaftsberatung GmbH
Mag. Hubacek Arthur Band: 2001
Dipl.-Kfm. Wolfgang Blauberger Wirtschaftsprüfer
Dipl.-Kfm. Blauberger Wolfgang Band: 2000
Donau Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungs GmbH
Mag. Greifeneder Peter Band: 1998 2001
Dr. Friedrich Lugert GmbH
Dr. Lugert Friedrich Band: 1999
Dr. Wilhelm Frei Beeideter Wirtschaftsprüfer
Dr. Frei Wilhelm Band: 2001
EC AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Hee Peter Band: 2000
Eidos WirtschaftsberatungsgmbH
Dipl.-Kfm. Dr. Pilz Johann Band: 2000
Europa Treuhand Ernst & Young Wirtschaftsprüfungs GmbH
Mag. Berghold Friederike Band: 1998
Gehling & Partner Steuerberatungsgesellschaft
Dipl.-Kfm. Gehling Wolfgang Band: 2000
GFB GmbH
Mag. Katzenberger Harald Band: 2001
Hope Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungs GmbH
Mag. Pecina Beatrix Band: 2000

Bildungsservice

Grundbildung

Sonderpädagogisches Zentrum
Allgemeine Sonderschule
Rötzer Rudolf Band: 2001
A-2120 Wolkersdorf; Kirchenplatz 7; + 2245 / 2794

Museen, Archive

Bildung / Sonstiges

Weiterbildung

Club Carriere

How to succeed

Wissenschaftliche Institute, Forschung

Chemie

Audio, Video, HiFi, Elektrotechnik, Erzeugung

Computer, Computersysteme & Büromaschinen

Ivo Herbert Band: 2000 2001
IPS-Vertriebsges. f. innovativ EDV-Prod. u. Systeme Ges.m.b.H
Ing. Handl Günter Band: 2001
IRV Datenverarbeitung GmbH
Ing. Volf Ronald Band: 2001
Ivellio-Vellin - Büromaschinen -Computer-Service
Mag. Ivellio-Vellin Michael Band: 2000
Ixos Software Austria GmbH
Summer Heinrich Band: 2001
JoWooD Productions Software AG
Paeck Michael Band: 2001
Judith Kranz Computer Circle
Kranz Judith Band: 1999
K. Krautschneider - Handel mit Computer & Zubehör
Krautschneider Karl Band: 1999
Langsteiner-EDV GmbH
Langsteiner Walter Band: 2001
LB-Data
Ing. Bulant Rudolf Band: 2000
Lexmark HandelsgmbH
Ing. Raszkiewicz Gerhard Band: 2001
Lotus Development GmbH
Dipl.-Ing. Fröhlich Franz Band: 2000
Madras Document Service Ges.m.b.H.
Ing. Huemer Peter Band: 2001

Magirus
Value Added Distribution

Magirus Datentechnik Ges.m.b.H
Theuermann Günter Band: 2001
A-1030 Wien; Zaunerg. 4; + 1 / 7189840
guenter.theuermann@magirus.com

Materna Information & Communications GmbH
Ing. Schmid Klaus Band: 2001
Ing. Mag. Wasgott Raimund Band: 2000
MBO International Electronic GmbH
Mag. Sauseng Helmut M. Band: 1998
Micro Strategy GmbH
Niedermayr Markus Band: 2001
Nemetschek GmbH
Ing. Rilk Andreas Band: 2001
netSphere Informations- technologie GmbH
Vogelsinger Ernest E. Band: 1999

Nortel Kapsch GmbH
Dipl.-Ing. Danninger Wolfgang Band: 2001
A-1120 Wien; Triester Str. 70; + 1 / 60582-0
w.danninger@nortelkapsch.co.at

Novell Österreich GmbH
Ing. Latzenhofer Peter Band: 2000 2001
Latzenhofer Peter Band: 2000
Vinzenz Gerhard Band: 2001
Omega HandelsgmbH
Ing. Neubauer Günter Band: 2000
PC Gourmet Schmid & Witschel
Mag. Witschel Christiaan Band: 1998
Pesaco
Salaquarda Peter Band: 1998
Peterschinegg GmbH
Peterschinegg Hildegarde Band: 2000
Philips Speech Processing GmbH
Vohringer Cesar Guilhaume Band: 2001
PLOT EDV-Planungs- und HandelsgmbH
Dipl.-Ing. Dirnberger Gernot Band: 2001
Rank Xerox
Kaulich Johann Band: 1998
Ricoh Austria GmbH
Mag. Gabriel Norbert R. Band: 2001
Ricoh Austria Partner L. Schrefl
Schrefl Leo Band: 2000
Ricoh Austria Partner Manfred Weinberger GmbH
Weinberger Manfred Band: 2000
Rittal-Schaltschränke GesmbH
Dipl.-Ing. Hattinger Ruprecht Band: 2000
Rödlach + Partner GmbH Informationstechnologie
Dipl.-Ing. Rödlach Michael Band: 2001
SAA Software Engineering GmbH
Dipl.-Ing. Dr. Hanser Christian Band: 2001
SAP Österreich GmbH
Mag. Auer Eva-Maria Band: 2001
SAP Österreich GmbH
Hartinger Heinz Band: 2000
Ing. Travnicek Manfred Band: 2000
Schmidhuber EDV Software GmbH
Schmidhuber Josef Band: 2000
Schoeller Network Control Datenverarbeitung GmbH.
Ing. Gruber Michael Band: 2001
Schubert Computer & Automationstechnik GmbH
Dipl.-Ing. Schubert Erich Band: 2000
SDS-Software Daten Service GmbH
Strasser Werner Band: 1998
Siemens Business Services GmbH & Co
Ing. Mörk Karl Band: 1998
Regius Wolfgang Band: 2000
Siemens Nixdorf-Informations- systeme GmbH
Ing. Kemler Rudolf Band: 1998
Softdes GmbH
Bareis Jutta Band: 1999
Software AG Österreich
Mag. Schmauss Marcus Band: 2001
Stöckli Michaela Band: 2000
Solutions by Roman Redl
Redl Roman Band: 1999
Storage Technology Network Systems GmbH
Salzmann Günther Band: 1998
Strateg-IT Strategien für Informationstechnologie GmbH

Computerzubehör

Telekommunikation

Politik & Chronik
Jobs & Karriere
Sport

www.jet2web .net

Jet2web
Internet

Digital World
Reisen
Liebe & Erotik

>> Ein Klick sagt mehr als 1000 Worte.

>> Diese Seite würde nicht ausreichen, um Ihnen eine Übersicht der Inhalte zu geben, die Sie unter **www.jet2web.net** finden. Es wäre eine nicht enden wollende Auflistung vom aktuellen Reisewetter über die neuesten Nachrichten aus Sport, Politik und Chronik bis zu Liebe & Erotik. Wir müssten über Comics, Spiele, Videos, Fotogalerien, Ticket online Buchung oder über die intelligente Suchmaschine, die sich sogar Ihre Suchbegriffe merken kann, berichten.
Machen Sie es sich einfacher und klicken Sie **www.jet2web.net** einfach an. Und sehen Sie selbst, welche Welten sich Ihnen eröffnen. Wir wünschen viel Spaß, gute Unterhaltung und jede Menge Überraschungen.

EDV-Dienstleistungen

tera com.
telecom service provider

telecom service provider
prinz-eugen-straße 10
a-1040 wien
call: 01 - 20044-0
fax: 01 - 20044-40
e-mail: office.wien@tera.net

BSW easyNet OEG
Brandstätter Jürgen Band: 2001
A-2351 Wiener Neudorf; Brown Boveriestraße 8/1; + 2236 / 43300
j.brandstaetter@easynet.co.at

ORACLE
SOFTWARE POWERS THE INTERNET™

Oracle ist heute das zweitgrößte Softwarehaus der Welt und der führende Anbieter von modernen E-Business Applikationen für das Internet und web-basierenden Anwendungslösungen. Mit über 10,1 Milliarden Dollar im Finanzjahr 2000 (per 31.5.2000) ist Oracle in mehr als 145 Ländern vertreten.

Oracle bietet als einziger Lösungsanbieter eine komplette Palette von E-Business Produkten:

- eine Internetfähige Plattform für die Entwicklung und den Einsatz Web-basierender Anwendungen
- eine umfassende E-Business Suite Internetfähiger Unternehmenslösungen
- Professionelle Dienstleistungen, die sowohl Entwicklung einer E-Business Strategie als auch das Design, die Entwicklung und/oder die Implementierung von E-Business Lösungen unterstützen

Geschäftsführer in Österreich ist DI Wilfried Schöfer.

Mit freundlicher Unterstützung

RD Multimedia

www.edv-firma.at

Brennstoffe

Avanti AG
Held Gerhard Band: 1999
BP Austria AG
Lukner Walter H. Band: 2000
Matausch Monika Band: 1999
Dipl.-Kfm. Dr. Pototschnig Roland Band: 1999
Dr. Tiroch Kurt Band: 1999
Brennstoff, Heizöl & Baustoff HandelsgmbH
Puhm Herbert Band: 1998
Günter Gasselich Brennholz und Grillkohle
Gasselich Günter Band: 2001
Karl Huber Jet Tankstelle
Huber Karl Band: 2000
Königer GmbH. & Naftrade GmbH
Fink Karl Band: 1998
Marouschek GmbH
Marouschek Ewald Band: 2000
Mobil Oil Austria GmbH
Dipl.-Ing. Kraus Werner Band: 2000
Mobil Schmierstoffe AG & Co
Ing. Gastager Ferdinand Band: 2000
OMV Tankstelle Bachl Josef
Bachl Josef Band: 2001
OMV Tankstelle El Gindi Hesham
El Gindi Hesham Band: 1999 2001
Otto Sauseng GmbH
Sauseng Martin Band: 1999
Sb Tankstelle Sprit King TankstellenbetriebsgmbH
Rohrer Viktoria Band: 2001
Shell Austria AG
Mag. Gooth Andreas Band: 1999
Seifert Bernhard Band: 2001
Mag. Dr. Sitz Helmut Band: 2000

Energietechnik u. –beratung

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:
Dipl.-Ing. Pichler Ernst Band: 1999

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:
ABB AG
Ing. Vogelsang Werner Band: 2001
ABB Asea Brown Boveri AG
Hirmann Wilfried Band: 1998
ABB Krems Service GmbH & Co KG
Ing. Ruthner Harald Band: 1999
Allplan GmbH
Dr. Reisinger Klaus Band: 2000
ALSTROM Power Austria AG
Dipl.-Ing. Dr. Käfer Roland Band: 2001
E. Loos Elektrowärmetechnik
Loos Erich Band: 2000
Kapsch AG
Herdlicka Brigitte Band: 2000
Ninaus Harald Elektro technische Artikel
Ninaus Harald Band: 1998 2001
Phönix Tachyon TachyonenergieberatungsgmbH
Dr. Löhnert Veronika Band: 2000
Purator Umwelttechnik GmbH
Hlavin Georg Band: 1999
Ralston Battery System GmbH
Ertl Harald Band: 1998
Schneider Electric Austria GmbH
Hinteregger Dietmar Band: 2001
Schrack Energietechnik GmbH
Ing. Eßbüchl Viktor Band: 1999
Technisches Büro für Maschinenbau
Dipl.-Ing. Fiskas Michael Band: 2000 2001

Energieversorgungsunternehmen

Agip Austria AG Millenium Tower
Mag. Frühwirth Andreas Band: 2001
Austrian Hydro Power AG
Dipl.-Ing. Dr. Draxler Adolf Band: 2000
BP Austria AG & Co
Mag. Adrian Walter Band: 1998 2001
Beinhardt Ewald Band: 2001
EnBW Austria Energie- VertriebsgmbH
Call Christian Band: 2001
Energievertriebs- und ServicegmbH
Dipl.-Ing. Pink Friedrich Band: 2001
Fernwärme Wien GmbH

Festartikel

Auto-Motorrad-Fahrrad Wohnmobil-Wasserfahrzeuge

Porsche Inter Auto KG
Fuchs Ulf Band: 2000
Porsche Inter Auto KG Zweigniederlg. Wien-Liesing
Eidherr Harald Band: 2001
Porsche Inter Auto KG Zweigniederlg. Wien-Liesing
Ing. Stadler Peter Band: 2001
Porsche Wien-Hietzing
Schindler Michael Band: 2000
Renault LKW-Vertragswerkstätte Reparaturen und Handel
Mayer Ludwig Band: 1999
Renault Österreich
Skrbetz Gerhard Band: 2001
Renault Währing - Fa. Lindner- Geritzer GmbH
Dvorak Josef Band: 2000
Rund ums Rad
Völkl Walter Band: 2000
Saab Aerospace Marketingservice GmbH
Clementson Rolf Band: 2000
Steyr Spezial Fahrzeug AG & Co KG
Bayer Johann Band: 1998
Strobl Werksvertretungen
Strobl Rudolf Band: 2001
Subaru Austria GmbH
Trauttmansdorf Georg Band: 2001
Suzuki Wien-Süd GmbH & Co KG
Jagschitz Siegfried Band: 2001
Tarbuk AG
Dr. Kantusch Gerhard Band: 1998
Toyota - Karl Feichtmayr GmbH
Feichtmayr Karl Band: 2001
Toyota Gerhard Sprinzl GmbH
Sprinzl Gerhard Band: 1999
VW - Audi Ing. Schmal GmbH & Co KG
Ing. Schmal Wolfgang Band: 2001
VW Kamper GmbH
Kamper Josef Band: 1999
Walter Taferner OHG & GmbH
Taferner Walter Band: 1998
Wiesenthal & Co GmbH
Mag. Glatz Ira-Xenia Band: 2001
Wiesenthal & Co Troststraße GmbH - Vertragswerkstätte
Judt Ernst Band: 2001
Wolfgang Denzel AG
Mag. Csenar Michael Band: 2000
Mag. Lewy Wolfgang Band: 1998
Mag. Stift Michael Band: 2000
Wiesner Peter Band: 2001
Zweirad-Shop Gertrude Leiner
Leiner Gertrude Band: 1999

Fahrzeugbestandteile u. –zubehör

1-2-3-Kneth Krems GmbH
Kneth Helmut Band: 2000
Alitec GmbH
Buchberger Rudolf Band: 1998
Auto Suture Austria GmbH
Pichler Ulrich Band: 1998
Auto Z Autozubehör HandelsgmbH
Dr. Eggert Helmut Band: 1998
Autoglas full-service roger´s gmbH
Soyka Bernhard Band: 2000
Automaterial, Batterien und Reifen Chr. Steindl
Steindl Christine Band: 2000
Fahrzeugbedarf Kotz & Co KG
Dr.jur. Calice Graf von Christoph Band: 2001
Friedrich Rothmund OHG
Klima Helmuth Band: 2001
Gerhard Uko Autoglas
Uko Gerhard Band: 2000
Hella Fahrzeugteile GmbH
Ing. Hauer Kurt Band: 2000

Hinterdorfer Friedrich Sondermaschinenbau
Hinterdorfer Friedrich Band: 2001
A-3253 Erlauf; Wolfring 14; + 2757 / 6493
hf-solar@hotmail.com; hf-anhaenger@hotmail.com

Hydrocommerz Unger & Wrbka GmbH
Unger Otto Band: 1998
Hydrocommerz-Ladebordwand Unger & Wrbka GmbH
Ing. Wrbka Walter Band: 2000
Johnson Controls Austria GmbH
Wieser Friedrich Band: 2000
LBW-Kommerz Prack GmbH.
Strau Claudia Band: 1999
Marcello Carstyling und Tuning GmbH.
Schremser Wolfgang Band: 2001
Metabu Portal- u. Auto- beschriftungen Leuchtschilder
Flatischler Peter Band: 2000
Reifen Regen HandelsgmbH
Regen Peter Band: 1999
SAF Hering-Rad GmbH
Danzl Andreas Band: 2001
Semperit AG Holding
Rauch Helmut Band: 1998
Semperit Reifen GmbH
Dipl.-Ing. Hirschl Hans Georg Band: 2001
Spurry & Weinwurm GmbH.
Weinwurm Hans Band: 1999
STINNES Reifendienst
Vihan Regina Band: 1999
Tip-Top Stahlgruber
Holzmüller Rolf Band: 2000
Walter Kigler KG
Berger Peter Band: 2001
Walter Wesely GmbH
Ing. Lehner Christian Band: 2000

Service

$ Kreditwesen

ÖSTERREICHS WOCHENZEITUNG

Börsen-Kurier

FÜR FINANZ UND WIRTSCHAFT

BAWAG - Bank fuer Arbeit und Wirtschaft AG
Dr. Zellinger Alfred Band: 2000 2001
Kolitsch Andreas Band: 2001
Mag. Spandl Friedrich Band: 2000
Bawag Invest Consult Ges.m.b.h
Dr. Koren Stephan Band: 2000
Bawag Leasing GmbH
Schaffer Martin Band: 1998 2000
Bürges Förderungsbank
Mag.Dipl.-Ing. Feyertag Hans Band: 1998
CA Bau-Finanzierung
Moll Hans Band: 2000
CA-Leasing GmbH
Dipl.-Kfm. Dr. Klapper Ortwin Band: 1998
Centro International Handelsbank AG
Jantscher Peter Band: 1999
Mag. Kammerhofer-Gartner Irene Band: 1999
Dipl.-Kfm. Dr. Vogt Gerhard Band: 2000
Citibank International plc.
Staerker Albrecht O. Band: 2001
Co-Projekt GmbH
Winkelmayer Wolfgang Band: 2001
Constantia Privatbank AG und Immofinanz AG
Bakany Andreas Band: 1999
Crédit Lyonnais Bank
Mag. Grundrich Pascal Band: 1998
Credit Suisse First Boston Investmant Banking
Goess Gina Band: 1999
Creditanstalt AG
Guttmann Martin Band: 1999
Dipl.-Kfm. Haberzettl Klaus Band: 1998
Jell Helmut Band: 2000
Dr. Krempler Roland Band: 1998
Schlögel Christian Band: 2001
Siegl Elisabeth Band: 2001
Creditanstalt & Bank Austria
Novy Gerhard Band: 1998
Deutsche Bank AG
Brewka Christoph Band: 2000
Deutsche Bank AG Filiale Wien
Maurer Jochen Band: 2001
Die Erste österreichische Sparkasse - AG
Mag. Gasser Harald Band: 1999
Diners Club Austria AG
Dipl.-Kfm. Buchacher Manfred Band: 2000
Schabus Manfred Band: 1998
Donau Bank AG
Ganster Daniela Band: 2000
Martin Gerhard Band: 1998
Dorotheum Auktions-, Versatz- und Bank GmbH
Dipl.-Kfm. Karny Alfred Band: 2000
Dr. Wolf Peter Band: 1999
Maly Horst Band: 1998
EB-IT Erste Bank-Informations Technologie GmbH
Dipl.-Ing. Ulm Gerhard R. Band: 2000
Erste Bank d. Österreichischen Sparkassen AG
Ing. Mag. Ostermann Peter Band: 2000
Dipl.-Kfm. Christ Heinz Band: 2001
Dipl.-Kfm. Lacina Ferdinand Band: 2000
Erste österreichische Spar- Casse Bank
Dr. Ulrich Wolfgang Band: 2000
ERSTE Österreichische Sparkasse
Tucek Georg Band: 1999
Mag. Windisch Paul Band: 1998
ERSTE Sparinvest
Entmayr Oskar Band: 2000
Factor Bank AG
Mag. Dr. Binder-Degenschild Leo Band: 1998
GE Capital Bank GmbH
Ing. Thyri Josef Band: 2001
Hypo Alpe-Adria-Bank AG
Lipp Claudia Band: 2000 2001
HYPO NÖ-Landesbank Hypothekenbank AG
Mag. Schindlegger Burkhard Band: 2000
IMMO-BANK AG
Pillwein Günther Band: 2000
INVESCO Bank Österreich AG
Dr. Dressler Gustav Band: 2000
Invest Equity Beteiligungs AG
Ing. Mag. Prohazka Martin H. Band: 2000
Invest Kredit-Österreichische Investitionskredit AG
Dipl.-Kfm. Reiter Alfred Band: 1998 1999 2000
Mag. Rieger Hannah Band: 1998 2001
Klaus Brudny & CO KEG
Brudny Klaus Band: 2000 2001
Kommunalkredit Austria AG
Mag. Gangl Gerhard Band: 2001
Kommunalkredit Austria AG
Dr. Platzer Reinhard Band: 1998 2001
Kredit- u. Anlageberater Walter Brauneis
Brauneis Walter Band: 2001
Kremser Bank und Sparkassen AG
Wagensommerer Johann Band: 2001
Landes-Hypothekenbank Tirol AG Zweigniederlassung Wien
Würtele Christian Band: 2001
LBA Landesbausparkasse AG
Dr. Volny Josef Band: 2000
Leasfinanz AG
Mag. Kaufmann Alexander Band: 2001
Marchfelder Volksbank
Potzmann Adolf Band: 2001
Mautner Markhof Industriebeteiligungs GmbH

$ Versicherungswesen

Generali Versicherung AG
Landesdirektion Niederösterreich

Josef Flahndorfer

Oberinspektor

Oberhoferstraße 16, A-2130 Mistelbach
Telefon: +43 (0)2572 275 2-23
Telefax: +43 (0)2572 275 2-17
Mobil: +43 (0)676 381 86 29
E-Mail: josef.flahndorfer@telering.at
Privat: Hauptstraße 66, A-2114 Hornsburg
Telefon und Telefax: +43 (0)2263 616 2

GENERALI

Vereinigte Pensionkasse

$ Finanzberater

Foto

Foto Atelier Doris Kucera
Kucera Doris Band: 2001
A-1100 Wien; Laxenburgerstraße 58, + 1 / 6046122

Freizeitanlagen u. -angebote

Handarbeiten u. Basteln

Lesen, Schreiben, Malen, Sammeln

Bücher-Zentrum Fundgrube BVG-mbH. & Co. KG
 Spagolla Christine Band: 1999 2000
Buchhandlung Franz Rosenkranz
 Rosenkranz Franz Band: 2000
Christas Laden KG
 Pandur Wolf-Dieter Band: 1999
Gilhofer Buch- und Kunstantiquariat KG
 Hoffmann Elisabeth Band: 1998
Kapper & Kapper GmbH.
 Kapper Johannes Band: 1998 2001
M. Kuppitsch AG
 Beer Andreas Band: 1998
M. Stöger GmbH Papier-Buch-Office
 Dipl.-Kfm. Schefz Gerda Band: 2000
Missionsbuchhandlung St. Gabriel
 Queder Wolfgang Band: 2001
Münzenbox
 Kremser Karl Heinz Band: 1999
Theaterverlag Eirich GmbH
 Indra Gottfried Band: 1998
Theyer & Hardtmuth
 Mag. Dr. Lerner Peter Band: 1999 2001

Weidler-Schreibwaren
 Weidler Gerald Band: 2000

Musik

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:
 Bergauer Dieter Band: 1998

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:
BMG Ariola Austria GmbH
 Stoffel Sabine Band: 1998

Geigenbaumeisterin
 Eriks Christine Band: 2000 2001
Hostalek Klaviere AG
 Hostalek Karel Band: 1999

Sportanlagen u. –schulen

Sportartikel u. –geräte

Tiere

Marianne´s Zoo & Fischerei- bedarf
Sattler Marianne Band: 1999
Michael Vorstandlechner HELA-KEG
Vorstandlechner Michael Band: 2001
Präparator Helmut Raith
Raith Helmut Band: 1998
Schönbrunner Tiergarten GmbH
Dr. Schwammer Harald M. Band: 2001
Schönbrunner Tiergarten GmbH.
Dr. Kolar Kurt Band: 1998
tier & wir M. Neumayer
Neumayer Mike Band: 2001

Wetten

Admiral Sportwetten
Mag. Heinzl Oliver Band: 1999 2000
Card-Casino Movie
Leitner Peter Hans Band: 1999
Casino Velden
Mag. Resch Othmar Band: 1998
Casinos Austria AG
Breininger Helmut Band: 1998
Beck Herbert A. Band: 2001
Mag. Dollfuss Friedrich Band: 1998
Mag. Wollmann Bernd Band: 2000
Casinos Austria AG und Österr. Lotterien GmbH
Skoff Gerhard Band: 2000
Concorde Card Casino
Zanoni Peter Band: 1999
D. Pirker GmbH - Sportwetten
Vasak Gerhard Band: 2000
Geschäftsstelle der Klassen- lotterie Josef PROKOPP GmbH
Mag. Weber Bernd Band: 2000
Geschst. D. Klassenlotterie „Hohe Brücke" GmbH & Co KG
Dipl.-Kfm. Frei Walter Band: 2000 2001
Hohe Brücke GmbH
Dr. Gorton Wilhelm Band: 1998
Österreichische Lotterien GmbH
Mag. Larcher Brigitte Claudia Maria Band: 2001
Dipl.-Kfm. Dr. Wallner Leopold Band: 1998 1999 2001
Spielcasino „Golden Gate"
Schreiner Robert Band: 2001
Wett-Punkt BetriebsgmbH
Bohinc Hannes Band: 2001
Schweder Michael Raoul Band: 2000

Blumen & Pflanzen

Aigner Naturblumensalon Inh. Karin Aigner
Aigner Josef Band: 2000 2001
Arkadenblumenhaus

Garten- u. Landschaftsgestaltung

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:

Gartenbedarf u. –geräte

Schwimmbad u. Teichbau

Abendunterhaltung

Kaffee u. Kuchen, Eissalons

Andreas Müssauer, Cafe- Konditorei-Bäckerei
Müssauer Andreas Band: 2000
Bäckerei & Konditorei Naglreiter GmbH
Naglreiter Hans Band: 1999
Bäckerei - Konditorei Riesenhuber GmbH
Riesenhuber Christian Band: 2001
Bodos´s Conditorei Café
Müller Bodo E. Band: 1999
Cafe - Konditorei Dietmar Fercher
Fercher Dietmar Band: 1999
Café Dommayer
Gerersdorfer Gert Band: 1998
Cafe Gerstner GmbH Nf. KG
Brader Erwin Band: 1999
Cafe Hawelka
Hawelka Leopold Band: 1998
Cafe Hofgarten
Weißenböck Petra Band: 2001
Cafe Konditorei Giebisch
Giebisch Leopold Band: 1998
Cafe Konditorei Herbert Fürst KG
Fürst Norbert Band: 1999
Cafe Konditorei Rosemarie Tittel
Tittel Rosemarie Band: 2001
Cafe Sperl
Staub Manfred Band: 1998
Cafe-Konditorei Margareta Welser
Welser Margareta Band: 2000
Café-Meierei Holzdorfer
Holzdorfer Brigitte Band: 1998
Eissalon Laxenburg
Daniel Maria Band: 2000
Frierss GmbH
Frierss Erich Band: 1998
Harrer Konditorei-Café GmbH
Harrer Karl Band: 1999
Ital. Eissalon Giuseppe & Katarina Fausti
Fausti Giuseppe Band: 2001
K. u. K. Hofzuckerbäcker Ch. Demel´s Söhne GmbH
Sans Erich Band: 1998
Kaffee-Konditorei Bäckerei Bernd Wieseneder
Wieseneder Bernd Band: 2001
Kaffee-Konditorei San Remo
Harrich Herbert Band: 2000
Konditorei und Cafe Rudolf Groissböck GmbH
Groissböck Oliver Band: 2000
Konditorei-Kaffee Zauner
Zauner Hildegard Band: 1999
Konditorei-Sandwich Franz Ableidinger
Ableidinger Franz Band: 2000
Konditorei.-Kaffee-Zauner GmbH-CoKG
Zauner Josef Band: 1999 2000
Langer Café-Konditorei Kitzbühel
Langer Herbert Band: 1999
Margarethe Harrer - Kleine Konditorei
Harrer Margarethe Band: 2001
Marienplatz 28 Gaststätten GmbH
Biehler Alexandra Band: 2000
Oberlaa Konditorei & Restaurant Stadthaus
Böck Trixi Band: 2000
Oberlaa Konditorei GmbH & Co KG
Mag. Trnka Helmut Band: 2001
Schloss Cafe Cafe-Bar
Reidies Helmut Band: 2001
Spezialitäten Eissalon Kurt Tichy GmbH
Tichy Kurt Band: 2000
Tichy - Eisspezialitäten
Tichy Kurt Band: 1998
Wörner´s Café am Dom GmbH
Wörner Peter Band: 2000

Speiselokale

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:
Nöbauer Alfred Band: 2000
Weiser Karl Band: 1999
Willmann Martina Band: 1999

danubius
HOTEL-RESTAURANT
DANUBIUS

danubius

HOTEL-RESTAURANT

DANUBIUS

[illegible] Gastronomie Ges.m.b.H.

Öffnungszeiten: [illegible] Uhr
Warme Küche: [illegible] Uhr

Am Markt 6
A-2304 Orth an der Donau
Tel: +43/(0)2212/24 00-0
Fax: +43/(0)2212/24 00-82
E-Mail: hotel.danubius@utanet.at
http://web.utanet.at/danubius

Catering

Getränke

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:

Lebensmittel

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:
Dr. Greiderer Sylvia Band: 2000
Rieck Leopold Band: 2001

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:
ADEG aktiv-Markt Gerhard Holub
Holub Gerhard Band: 2001
Akras Flavours AG
Mag. Krasny Heinz Band: 2001
Andert Fleischerei
Ast Walter Band: 1999
Anita´s Feinkost
Kellner Anna Band: 1998
Ankerbrot AG
Ing. Heckmann Heinrich Band: 1998
Anton Mikulics GmbH
Mauerhofer Manfred Band: 1999
Bäckerei & Nahversorger Cyrill Blei GmbH
Blei Gerold Cyrill Band: 2001
Bäckerei Taus´s Erben
Vogl Wilhelmine Band: 2000
Bäckerei Weiss Wolfgang
Weiss Wolfgang Band: 2001
Backhaus Annamühle GmbH
Schneider Manfred Band: 2001
Billa AG
Preiser Andreas Band: 2001
Bio - Greißler Johannes Nebel
Nebel Johannes Band: 1999 2001
Bofrost VertriebsgmbH & Co. KG
Dubowy Ingrid E. Band: 1998
Bracharz & Kerber HandelsgmbH & Co KG
Latr Karl Band: 1998
Bruno Di Grillo Import- und Exporthandel Ges.m.b.H.
Di Grillo Bruno Band: 2001
Der Bäcker Felber Franz Felber & Co GmbH
Felber Franz Band: 2000
Der Spezi - Fleischer Hubmayer
Hubmayer Heinz Band: 2001
Dkfm. Hans Staud Konserven & Konfitüren
Dipl.-Kfm. Staud Hans Band: 2000
Editha Hlavacek-Breithuber „Bonbons“
Hlavacek-Breithuber Editha Band: 1998
F.J. Elsner & Co GmbH
Dr. Ambichl Wilhelm Band: 2000
Fleisch & Wurst Fleischerei Dormayer
Dormayer Franz Band: 2000
Fleisch - Wurst - Amon
Amon Helmut Band: 1999
Fleischerei-Buffet Fellner
Fellner Erwin Band: 1998
Franz Felber & Co GmbH
Felber Doris Band: 2001

Fredy´s Nahrungsmittel GmbH
Ternon Ernst Band: 2001
Friedrich Kornfeind Geflügel- Wild-Wier Import Großhandel AG
Schmidberger Peter Band: 2001
Frucht Paradies O´Melli Vertriebs GmbH
Krailler Angela Band: 2001
Gebrüder Wild KG
Wild Andreas Band: 1998
Haubi´s Bäckerei Konditorei Anton Haubenberger GmbH.
Haubenberger Anton Band: 2000
Heindl & Co.
Heindl Friedrich Karl Band: 1999
Herbert Schlögl & Co GmbH
Schlögl Herbert Band: 2001
Hink Pasteten Wien
Dipl.-Ing. Hink Anton Band: 1998
Huber & Huber GmbH
Huber jun. Walter Band: 1998
IMGRO Lebensmittel Import/Export GmbH
Cervik Helga Band: 1998
Imkerei-Bedarfs- Zentrum HandelsgmbH
Wilhelm Kurt Band: 2001
Interspar GmbH
Humpelstetter Hermann Band: 1999
Mayr Franz Band: 1998
Josef Ahorner GmbH
Schweller Michael Band: 1998
Josef Manner & Comp. AG

Dipl.-Ing. Riedl Otto Band: 1998
Julius Meinl
Klostermann Raimond Band: 2000
Julius Meinl International u. J. Meinl AG
Adametz Werner Band: 2000
K. u. K. Hofzuckerbäcker Ch. Demel's Söhne GmbH Produktion
Augustin Franz Band: 1999
Kelly GmbH
Mag. Dr. Hötschl Wolfgang Band: 1999
Kraft Jacobs-Suchard Österreich GmbH
Dipl.-Kfm. Bartels Ulrike Band: 2000
Kuchen-Peter Konditoreiwaren GmbH
Györgyfalvay Peter Band: 2001
Kuner Nahrungsmittel und Österr. Unilever GmbH
Röttger Cornelia Band: 2001
Kurt Brunner Feinkost - Imbiß
Brunner Kurt Band: 1999
Kurt Pischinger GmbH
Gaudernak Stefan Band: 2000
Leopold Eder KG Weninger
Weninger Günter Band: 2001
Leopold Janele & Co.
Janele Pia Band: 2000
Leopold Radl Gemüsekonservenerzeugung
Radl Leopold Band: 1998
Leopold Trünkel GmbH

Service

Tabak

Geschenkartikel

Ärzte, Fachärzte, Apotheken, Krankenhäuser

Univ. Prof. Dr. Josef Schmid Internist
Dr. med. Schmid Josef Band: 1999 2001
Universitäts-Frauenklinik Wien
Dr. med. Leodolter Sepp Band: 1998 2000
Urologe
Dr. med. Kronester Augustin Band: 2000

VAMED-KMB Krankenhausmanagement und BetriebsführungsgmbH
Dipl.-Ing. Frosch Eduard Band: 2000 2001
A-1090 Wien; Spitalg. 23; + 1 / 404009001
e.frosch@kmb.co.at

Virbac
Dr. Edlinger Arno Band: 2000
Wiener Krankenanstaltenverbund
Dipl.-Kfm. Dr. Ingruber Horst Band: 2000
Winthir Apotheke
Dr. Vogel Hermann Band: 2000
Zahnarzt-Ordination Waldherr
Waldherr Eva Band: 1999
Zahnstudio Andersson
Andersson Göran Knut Band: 1998
Zentrum für ästhetische Medizin
Dr. Kögler Gerhard Band: 2000

Diverse Gesundheitseinrichtungen

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:
Stern-Grilc Brigitte Band: 1998

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:
Austrian Air Ambulance - Ärzteflugambulanz GmbH
Flekatsch Gerhard Band: 2001
Bandagist Alois Anderle GmbH
Anderle Alois Band: 1999
Biofit Massagefachinstitut - Solarium
Kainz Franz Band: 1999

Brain-Body & Face-Work Studio Horatschek Ismakogie, Mentales Haltungs-, Wirbelsäulen-, Muskel und Bewegungstraining, incl. Gesichtsmuskeltraining
Horatschek Brigitta Band: 1998 2001
Studio: A-1060 Wien; Hofmühlg. 7a / 9;
Tel. + Fax: + 1 / 5965339 Mobil: + 43 (0)676 302 88 44
studio@ismakogierhoratschek.com
www.ismakogierhoratschek.com

Caritas - Behindertenheim Maria Frieden, Gemeinn. GmbH
Kauer Georg Band: 2001
Caritas Erzdiözese Wien
Piller Elisabeth Band: 2000
Dental Depot Pawek
Zehetmayer Ursula Band: 1998
„Die Massage" Wolfgang Marusak
Marusak Wolfgang Band: 1998
Die Österreichische Knochenmarkspendenzentrale
Dr. Rosenmayr Agathe Band: 1998
Dipl.-Tierarzt Mag. Renate Zwirn
Mag. Zwirn Renate Band: 1998 2001
Dr. Peithner KG nunmehr GmbH & Co
Mag. Peithner Martin Band: 1999
Erfolgsclub-Leben bewußt Leben Wera Schmölzer
Schmölzer Wera Band: 2001

Ernährungs Managment Consulting Marion Binder
Steiner-Binder Marion Band: 1999 2000 2001
A-1180 Wien; Hockeg. 19/2; + 1 / 4709638
EMC-M.BINDER @ aon.at

Eva Burghardt - Massagefachinstitut
Burghardt Eva Band: 2001
Fachinstitut Massage Marga Hebein
Hebein Marga Band: 2001
Franziska Unterkreuter Dipl.- Physiotherapeutin
Unterkreuter Franziska Band: 2001

Profis im Gebäudemanagement für Krankenhäuser

Mit 1.1.1986 wurde die VAMED-KMB Krankenhausmanagement und Betriebsführungsges.m.b.H. im Auftrag der Stadt Wien mit der technischen Betriebsführung sowie den Aufgaben des Technischen Servicezentrums im Allgemeinen Krankenhaus der Stadt Wien – Universitätskliniken beauftragt.
Die VAMED-KMB ist nach ÖNORM ISO 9001 zertifiziert und mit ihren hochqualifizierten MitarbeiterInnen weltweit eines der größten Dienstleistungsunternehmen, das im Bereich des technischen, infrastrukturellen und kaufmännischen Gebäudemanagements von Krankenhäusern tätig ist.

Unser Leistungsangebot

Technisches Gebäudemanagement

* Technische Betriebsführung
* Instandhaltung der Gebäude sowie haustechnischen Anlagen und Geräte
* Betreuung der gesamten medizintechnischen Anlagen und Geräte
* Energiemanagement und –contracting
* Planung, Einrichtung und Betrieb von Medizintechnischen Servicezentren

Infrastrukturelles Gebäudemanagement

* Abfallbewirtschaftung
* Außenanlagenbetreuung und Winterdienst
* Fuhrparkmanagement
* Arbeitsplatzevaluierung
* Telefonvermittlung sowie Aufbau und Führen von Call-Center

Kaufmännisches Gebäudemanagement

* Projektmanagement
* Inventarisierung &Raumdatenverwaltung
* Krankengeschichtenverwaltung
* Lohn- & Gehaltsverrechnung der Klinikangestellten
* Instrumentenverwaltung

Weiters bieten wir an, die

- *Stellung von* Baukoordinatoren, Sicherheitsfachkräften, Gefahrgut-, Brandschutz-, Abfall-, Energie-, Umwelt- und Qualitätsbeauftragten
- *Fachberatung und Unterweisung/Schulung für* Gefahrguttransporte, Arbeitnehmer- und Brandschutz sowie Abfalltrennung und Entsorgung
- *Beratung bei der Einführung und Systemerhaltung von* Qualitätsmanagement-Systemen
- Beratung bei der Einführung und Weiterentwicklung der Geschäftsprozesse – SAP R/3
- *Schulung des medizinischen Personals an* medizintechnischen Anlagen und Geräten gemäß dem Medizinproduktegesetz
- *Leistungen einer akkreditierten Prüf- und Überwachungsstelle für* medizintechnische Anlagen und Geräte

Bei uns ist Ihr Krankenhaus in guten Händen

Vorteile und Stärken der VAMED-KMB

- langjährige Betriebsführungserfahrung unter Bedachtnahme auf die medizinisch-pflegerischen Prozesse eines Krankenhauses
- Anpassung des technischen Betriebes und aller sonstigen Dienstleistungen an die Erfordernisse des klinischen Betriebes durch umfassende Krankenhauskenntnisse und eine daraus resultierende kurz-, mittel- und langfristige Reinvestitionsplanung
- laufende Schulung unseres Personals in kundenorientiertem Verhalten und Evaluierung der Schulungsmaßnahmen durch regelmäßige Kundenzufriedenheitsbefragungen
- umfangreiche Facility Management-Erfahrung bei Gesundheitseinrichtungen

Ihr Nutzen

Durch die Bandbreite unseres Angebots – alles aus einer Hand – und die professionelle Abwicklung der Dienstleistungen rund um die Uhr wird der Kunde von vielen Aufgaben entlastet, sodass er sich voll und ganz auf sein eigenes Kerngeschäft konzentrieren kann.

VAMED-KMB Krankenhausmanagement und Betriebsführungsges.m.b.H.
Zertifiziert nach ISO9001
A-1090 Wien, Spitalgasse 23, Tel.: ++43 (1) 40400/9001-9005, Fax: DW 9000
Internet: www.vkmb.at, e-mail: office@vkmb.at

Fußpflege Elisabeth Köstler
Köstler Elisabeth Band: 2001
A-1300 Wien; Rochusgasse 17; + 1 / 7148078

Krankenpflegeartikel

Interviewte Persönlichkeiten ohne Unternehmensangabe:

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:

Medizinische Beratungsstellen

Optiker

Pharmazie

Österreich bleibt gesund. Wir sorgen dafür.

ratiopharm

Vitamine in perfekter Kombination.

Das erste Schutz-Vitamin vor freien Radikalen.

Zahlreiche wissenschaftliche Studien zeigen einen sehr guten antioxidativen Effekt sowohl für Vitamin E als auch Vitamin C mit verschiedenen Schutzfunktionen bzw. Wirkmechanismen.
Vitamin E+C. Die erste medizinisch wissenschaftlich entwickelte Vitaminkombination speziell für

- Raucher
- Diabetiker
- Herz/Kreislauf

sowie bei Stress und erhöhter Belastung im Alltag

Vitamin E+C
ratiopharm Kapseln
60 Kapseln

Die Neuheit in Ihrer Apotheke!

Über Wirkung und mögliche unerwünschte Wirkungen informieren Gebrauchsinformation, Arzt oder Apotheker.

Kinder- u. Babyausstattung

Kinderbetreuung

Kibis - Verein für Kinderbetreuung
Peter Edith Band: 2001
A-1180 Wien; Schopenhauerstraße 59; + 1 / 4095055
kibis@netway.at

Glaubensgemeinschaften

Bildende Künste

Darstellende Künste

Literatur

Musik

Winter Horst Band: 1998 2001

Interviewte Persönlichkeiten mit Unternehmensangabe:
ABS Tonstudio
Bestereimer Alexander Band: 1998
Austria Tanzorchester
Steubl Helmut Band: 1998
Bolschoi Don Kosaken Chor
Houdjakov Petja Band: 1999

Ensemble Klesmer Wien
Pollak Leon Band: 1998
Euro Classic Music Management Agentur f. Musik u. Veranst.
Edelmann-Unterberger Judith Band: 1998
Ferhan & Ferzan Önder Duo Pianists
Önder Ferzan Band: 1998
Musikagentur
Windholz Teddy Band: 1999
Musikfabrik NÖ
Mag. Zawichowski Gottfried Band: 2000
Musikschule Leopoldstadt
Winklbauer-Zourek Gertraud Band: 2001
Publicum pmi AG Thomas Weber
Bockelmann Udo Jürgen Band: 1998 1999 2000 2001
Tanzforum Wien
Wipperich Traude Band: 1998
Tonstudio
Heinz Gerhard Band: 1998
Tonstudio Holly GmbH
Holly Robert Band: 2000
Verein der Wiener Sängerknaben
Dr. Schenk Karlheinz Band: 1999 2001
VPT-Vienna Piano Team
Hahn Michael Band: 1998
Wiener Philharmoniker Wiener Staatsoper
Barylli Walter Band: 2000
Wiener Symphoniker
Zwiauer Florian Band: 1999
„Wiener Walzermädchen & Girardi´s"
Jauk-Rosé Birgit Band: 1998

Kulturmanagement

Agentur Kunterbunt Seidelmann KEG
Seidelmann Karl Band: 2001
Agentur Ruth Killer
Haider Alfons Band: 2001
Alexander Landesmann & Sohn GmbH.
Dr. Landesmann Hans Band: 1998
Austroconcert International

Hartl Wolfgang Rudolf Ferdinand Band: 1999
BJS Handels GmbH
Jenisch Albert Band: 1999 2001
Bühnen und Konzertvermittlung
Arlaud Philippe Band: 1998
Bühnenvermittlung Erich Seitter
Seitter Erich Band: 2001
Bundesdenkmalamt
Dr. Vansca Eckart Band: 1998
Casanova Revuetheater
Grebenicek Thomas Band: 2001
Christ GmbH - Waschanlagen
Marek Christian Band: 2001
Gesellschaft der Musikfreunde in Wien
Dr. Angyan Thomas Band: 2000
GlanzLichter
Lichter Marika Band: 1998
Klaus Dona Business Consultants
Dona Klaus Band: 1998
Kulturbüro Skokan
Skokan Jutta Band: 1999
Kulturverein Donaustadt
Sobotka Herbert Band: 2001
Management Club des Österr. Wirtschaftsbundes
Schwarz Martin Band: 2001
Niederösterreichisches Tonkünstlerorchester
Roczek Peter Band: 1999
NÖ Donaufestival GmbH

Land- und Forstwirtschaft

Print

Film, Funk & Fernsehen

ORF

Internet

Accesoires/Schmuck

Bekleidung

Bekleidung/Dienstleister

Exekutive

Hirschl Franz Band: 2000
Stadtgemeinde Lilienfeld
Schrittwieser Herbert Band: 2000
Stadtgemeinde Mödling
Lowatschek Harald Band: 2001
Lowatschek Harald Band: 1999
Stadtgemeinde Spittal/Drau
Köfer Gerhard Peter Band: 2000 2001
Stadtgemeinde Waidhofen an der Thaya
Ing. Schiefer Diether Band: 2001
Stadtgemeinde Weitra
Himmer Werner Anton Band: 2001
Stadtgemeinde Wilhelmsburg an der Traisen
Daxböck Walter Band: 2000
Stadtplanung Gemeinde Wien
Dr. Christian Reinhold Band: 1999
Standesamt Mödling
Seewald Walter Band: 2000
Zollamt Flughafen Wien
Fleckl Erich Band: 1999
Zollamt Flughafen Wien Abt. Organisation u. Personal
Pammer Josef Band: 1999
Zollamt Flughafen Wien Allg. Zollrechts- u. Verfahren
Fleischhacker Stefan Band: 1999

Jurisprudenz

Jugendgerichtshof Wien
Dr. Jesionek Udo Band: 1998 1999
Landesgericht Krems
Dr. Pollak Hans Band: 2000
Verfassungsgerichtshof
DDr. Adamovich Ludwig Band: 1999 2001
Verwaltungsgerichtshof
Dr. Höss Franz Band: 2000
Dr. Jabloner Clemens Band: 2000

Legislative

Wiener Landtag
Stubenvoll Erika Band: 2000

Assozierte Institutionen, Vereine, Sonstiges

Persönlichkeiten ohne Angabe der Dienststelle:
Koch Max Band: 1999
Roth Elisabeth Band: 2001
Dr. Schmitz Wolfgang Band: 1999

Handel, Transport und Verkehr
 Schneider Peter Band: 1999
Österreichische Gewerkschaft Metall - Textil
 Nürnberger Rudolf Band: 2000 2001

Österreichischer Städtebund
 Dipl.-Kfm. Dr. Pramböck Erich Band: 1999
Österreichische Vereinigung für Gas- u. Wasserfach
 Dipl.-Ing. Köck Robert Band: 2000
SOS- Kinderdorf
 Franta Monika Band: 2001
Statistik Österreich Bundesanstalt öffentliches Recht
 Dr. Pattera Johanna Band: 1998
 Dr. Petrovic Gabriela Band: 2000
Verband österreichischer Elektrogroßhändler
 Ing. Weigend Martin Band: 2000
Verein „Rettet den Stephansdom"
 Spitzauer Rosa Band: 1999
Verein der Heilsarmee
 Bachmann Alfred Band: 1998
Vertretung der Europäischen Kommission in Österreich
 Mag. Dr. Streitenberger Wolfgang Band: 1999
Weißer Ring
 Zwerenz Johanna Band: 1999
Weltbund der Österreicher im Ausland
 Dipl.-Kfm. Dr. Fuhrmann Otto Band: 1998 1999 2000 2001
Wiener Integrationsfonds
 Seitner Johannes Band: 2000 2001
Wiener Tierschutzverein
 Loubé Lucie Band: 1999
Wiener Wirtschaftsförderungsfonds
 Mag. Pramreiter Sabine Band: 1999
Wirtschaftsforum der Führungskräfte
 Mag. Sattlberger Walter Band: 1999
Wirtschaftskammer Niederösterreich/Internat
 Pleil Leopold Band: 2001
Wirtschaftskammer Österreich
 Dipl.-Kfm. Böhm Hellfried Band: 2001
 Haidinger Ingeborg Band: 1999 2000
 Ing. Mag. Loibl Walter Band: 2000
 Ing. Maderthaner Leopold Band: 1998 1999
 Dr. Marckhgott Gottfried Band: 1999
 Dipl.-Kfm. Dr. Stummvoll Günter Band: 2000
Wirtschaftskammer Wien
 Engelhardt Brigitte Band: 1999
 Mag. Lintner Georg Band: 2001
 Mag. Müller Wolfgang Band: 1998 2001
 Mag. Neudorfer Werner Band: 2001
 Dr. Schebesta Kurt Band: 2001

Wirtschaftsverband Wien
 Strobl Friedrich Band: 1999
World Vision Österreich
 Struppy Anton Heinz Band: 1998

WWF World Wide Fund for Nature
 Milborn Corinna Band: 1998

Diplomatie

Persönlichkeiten ohne Angabe der Dienststelle:
 Dr. Hohenberg Georg Band: 2001
 Kirchschläger Rudolf Band: 1998 1999
 DDr. Kussbach Erich Band: 2000

Persönlichkeiten mit Angabe der Dienststelle:
Botschaften
Azerbaijan
 Dr. Sadiquov Vaquif I. Band: 2000
Dänemark
 Wøhlk Henrik Band: 2000
Finnland
 Dr.jur. Grönberg Tom Band: 2000
Großbritannien
 Fitz Walter P. Band: 2000
Jugoslawien
 Dr. Smiljikovic´ Rados Band: 2000
Kasachstan
 Dr. Tursinov Sagynbek Band: 1999
Korea
 Ban Ki-moon Band: 1999
Polen
 Lipowicz Irena Band: 2000
Portugal
 Rosa Lã João Band: 2000
Schweiz
 Caratsch Claudio Band: 1999
Slowakische Republik
 Dipl.-Ing. Dr. Bystricky Lubor Band: 2000
Tschechische Republik
 Dr.jur. Grusa Jiri Band: 1999
United States of America
 Craven Stephen K. Band: 1999
 Hall Walt Kathryn Band: 2000
Zimbabwe
 Kawonza Evelyn Lillian Band: 2000

Liga der Vereinten Nationen
 Dr.iur. Waldheim Kurt Band: 1998 1999 2000 2001
OPEC
 Dr. Lukman Rilwanu Band: 1998 1999 2000 2001
Österreichisch-französisches Zentrum
 Dr. Jankowitsch Peter Band: 1999 2000 2001
United Nations
 Dr. Tucci Sandro Band: 2000

Politische Parteien

Lebens- u. Sozialberatung

Sonstiges Business to Business

Österreichisches Normungsinstitut
 Mag. Dr. Hartmann Gerhard Band: 2001
Quick Translation
 Waldock Jeffrey J. Band: 1998
Schüller & Schulz GmbH
 Schüller Manfred Band: 2000
Seitz Magrit Partnervermittlung
 Seitz Magrit Band: 2000
Wiener Kongreßzentrum Hofburg BetriebsgmbH
 Straub Walter E. Band: 1998
Wiener Schule für Kunsttherapie
 Mag. Wittkowski Ernst J. Band: 1999 2001

Call-Marketing

Econophone GmbH
 Dipl.-Kfm. Simon Wolfgang Band: 2000
Hans Pressel Beteiligungs GmbH
 Vostrovsky Peter Band: 2000

Mack Consulting
Mack Georg Band: 2001
A-1010 Wien; Zedlitzgasse 5 / 104; + 1 / 6034342
georg.mack@mack.at

Camping, Safari, Expedition

Reisebüros, -veranstalter

Persönlichkeiten ohne Angabe des Unternehmens:
 Beuren Gerhard Band: 1998
 Keller Dietmar Band: 1999

Persönlichkeiten mit Angabe des Unternehmens:
A-Z Reisen GmbH
 Würcher Robert Band: 2000
African Safari Club
 Rossiwall Peter Band: 1999
CITYRAMA-GRUPPE Wien, Budapest & Prag
 Witting Susanna Band: 1998
Cityrama TCI Reisebüro GmbH
 Bögehold Edda Band: 1998
Cosmos, Das Reisebüro
 Engl-Wurzer Helga Band: 1998
Dr. Maiers Studienreisen GmbH
 Dr. Maier Johannes Band: 1999
ETS Express Travel Service GmbH
 Perer Andreas Band: 1998
Flugtouristik Unternehmen für Reise u. Touristik GmbH
 Strutzenberger Gabriele Band: 1998
Golf Tours Reisebüro GmbH & Co. KG.
 Schiller Andreas Band: 1999
Grafreisen
 Graf Harald Band: 2001
Gulet-Touropa-Touristik
 Skucek Renate Band: 1998
Hochreither Alfred Reiseunternehmen
 Hochreither Alfred Band: 2000
In-Tour Reisebüro GmbH
 Steibl Andreas Band: 2000
Jet-Travel Reisebüro GmbH
 Kutscherauer Paul J. Band: 2000 2001
Kindl & Co Reisebüro GmbH
 Kindl Gabriele Band: 1998
Kuoni GesmbH Österreich
 Engl-Wurzer Helga Band: 1998
Kustritz&Kustritz Reisebüro Gesellschaft
 Kustritz Sylvia Band: 1999
Metropolis - Mühlbauer Reisen GmbH
 Mühlbauer Sabine Band: 1999 2001
Mithras Reisen GmbH
 Sierlinger Dietmar Band: 2000
N-U-R Neckermann Reisen AG
 Tobisch Franz Band: 2001
Neckermann Reisen AG
 Lipa Helmut Band: 1999
Österreichisches Verkehrsbüro AG

Tucek Rudolf Band: 2000
Pegasus Incoming Vienna
Ilicali Renate Band: 2001
Reisebüro Gruber
Gruber Maria Band: 1998
Reisebüro Wienerbus GmbH Pers.transport mit Omnibussen
Redl Anna Band: 2001
RUEFA Reisen
Kirchberger Patricia Band: 2000
SCK - Slowakisches Reisebüro GmbH
Narozny Renate Band: 1999
Sotour-Austria
Schöfberger Helmut Band: 2001
Stanek & Stefan Senft Reisebüro GmbH.
Stanek Fritz Band: 1998
The Ferry Center Erich Kreutzer GmbH
Kreutzer Erich J. Band: 1998
Tina Lepedat-Rohm GmbH
Lepedat Heinz Band: 1998
Travac Touristik Austria
Marek Sylvia Band: 1998
Vatith Uruvatin GmbH
Uruvatin Vatith Band: 1998
Your Way Reisen, Schilberg & Gall GmbH
Schilberg Silvia Band: 1998

Tourismusunternehmen

Aeroflot
Buschlanov Konstantin Band: 1998 2000
Air Malta Co. Ltd.
Grima Arthur Band: 1998 2000
Air Mauritius
Hartung Frank Band: 1998
Airport-Service Mazur
Dipl.-Kfm. Mazur Walter Band: 2000
Brandner Schiffahrt GmbH
Mag. Mosser-Brandner Barbara Band: 2000
British Airways
Wagner Brigitta Band: 1998
BTU GmbH
Tondolo Christiane Band: 1998
E.S.T.A. Sport und Reisen GmbH
Dietrich Wolfgang Band: 1998
Grüner Touristik GmbH
Grüner Erich Band: 1999
Mietautos Göth GmbH im Hotel Intercontinental
Zafirakis Evangelos Band: 1998
ÖFV Wien
Burda Norbert M. Band: 2001
Österreichisches Verkehrsbüro AG
Schmiedmaier Bernhard Band: 1999
Pielachtal Tourismusverband
Hackner Gerhard Band: 2001
Tourismus-Information Eggenburg
Mag. Zeugswetter Andreas Band: 2001
Tourismusverband Altmünster
Maurer Stefan Band: 1999
Tourismusverband Traunkirchen
Höller Rosa Band: 1999
Ungarisches Tourismusamt
Dr. Erdei Jánas Band: 1999
Vienna Sightseeing Tours, Wr. Rundfahrten GmbH & Co. KG
Panzer Manfred Band: 1998

Unterbringung, Hotels, Pensionen

Reisinger Gertrude Band: 1998
Alpenhotel Kramerwirt
Kröll Hansjörg Band: 2000
ANA Grand Hotel Wien
Hirsch-Stronstorff Georg Band: 1999
Arcotel Hotel AG
Tiede Ina Band: 2001
Arcotel Hotel Wimberger ErrichtungsgmbH
Schabauer Michael Band: 1999
Austria Trendhotel Metropol GmbH
Sperl Martin Band: 2001
Burg Plankenstein
Mag. Trimbacher Hans-Peter Band: 2000
Country Inn & Suites by Carlson
Jalloul Karim Band: 1999
Courtyard Linz Marriott
Gasteiner Franz Band: 1999
Donauhotel Krems - Michael Lötsch
Gram Brigitte Band: 2000
Dorint HotelgesmbH Wien
Rainer Wolfgang P. Band: 2001
Erlebnis Liebnitzmühle, Hotel- Rest, Freizeit- u. Reitbetrieb
Ing. Kleindienst Wolfgang Band: 2001
Falkensteiner Hotel Palace Wien Besitz GmbH
Krenn Wolfgang Band: 2000
Gartenhotel Glanzing
Dr. Kleemann Romy Band: 1999
Gartenhotel Pfeffel
Pfeffel Leopold Band: 2000

Gasthof-Pension Albert Unsinn
Unsinn Albert Band: 2000 2001
A-1100 Wien; Himbergerstraße 49; + 1 / 6885193

GHB Grassi Hotelbeteiligung- und Errichtungs GmbH
Stich Rudolf Band: 1998
Golden Tulip Art Hotel Vienna P.G.J. Hotelbetriebs GmbH
Mag. Moser Herbert J. Band: 2001

Kosmetika

Umlauf Christine Band: 1998
Concordia-Drogerie
Lueger Anna Band: 1999
Cosmétique Acitve Österreich GmbH
Reith Dieter Band: 1998
Dermadar Naturmittel GmbH
Kalev Ivan Band: 1999
„Die gewußt wie Drogerie" Staudigl
Staudigl Christa Band: 1999
Douglas Parfümerien GmbH
Mag. Schmidl Astrid Band: 1999
Esteé Lauder Cosmetics GmbH
Mag. Zlocha-Pelzel Marion Band: 1999
GUERLAIN GesmbH und COFRA - Parfümeriewaren
Csiky-Strauss Edith Band: 2000
Joanna Piasecka Naturkosmetik GmbH
Piasecka Joanna Band: 1998
Juvena of Switzerland
Freinberger Erich Band: 2001
Kosmetik Studio Döbling Doris Oecker
Oecker Doris Elisabeth Band: 1998 2000 2001
Marbert AG
Mag. Neumayer Burkhard Band: 1998
P.W.P. - Parfümerie Wiener Platz
Steidinger Ilse Band: 2000
Parcofrance Kosmetika- HandeslgesellschaftmbH
Springer Frank Stefan Band: 2001

Kosmetika/Dienstleister

Sonja Müller

Diabetiker Hand-und Fußpflege
Ganzkörper-Enthaarung
Parafin-Kur
Wimpern & Brauenfärben

1020 Wien, Große Mohrengasse 21 Tel. /Fax 214 23 25
Montag - Donnerstag 8-18 Uhr, nach Terminvereinbarung

F K J Koller Ges.m.b.H.
01/865 38 41 02236/44 2224 02252/38 597

Friseur
Kosmetik
Solarium
Fusspflege
Massage

Perchtoldsdorf Mödling Baden

GRECHT
COMPANY
Hair by Grecht
K. Grecht GmbH
Spitalgasse 33
1090 Wien/Austria
Tel: +43/1/408 14 95

Veranstaltungsräumlichkeiten
stehen zur Verfügung

www.grecht.com, **e-mail:** Grecht.Werkstatt53@chello.at

MS
SCHMIED MONIKA

Monika Schmied
Friseurmeisterin, Visagistin, Typberatung

Di - Fr: 8.30 - 18 Uhr
Sa: 8 - 13 Uhr
u. nach Vereinbarung!

Tel: 02262/61 337
Stockerauerstr. 18
2100 Korneuburg

SCHMIED MONIKA

Spielwaren, Büroartikel

Rennsport

Fahrertraining & Motorsport Management GmbH
 Wurz Franz Band: 1999 2001
Wiener Trabrennverein
 Veszely Friedrich Band: 2001

Kart Racing Betriebsges.m.b.H.
Gröswang Christian Band: 2000 2001
1210 Wien; Siemensstraße 101; + 01 / 2587458
kartracing@murphy.atS Ballsport

Arab Contractors
 Hickersberger Josef Band: 1998 1999
Austria Memphis
 Koncilia Friedl Band: 1998 1999
Austria Memphis Magna Fußballklub
 Mag. Kraetschmer Markus Band: 1999 2001
Fußball-Klub Austria Memphis
 Prohaska Herbert Band: 1999
Huber Werner
 Huber Werner Band: 2001
SK Rapid
 Dokupil Ernst Band: 2000

Kampfsport, Schiessen

Jagd und Sport
 Weixelbraun Gerhard Band: 1998
Loden Plankl
 John Gert Band: 1998

Leichtathletik

Enterprise Sport Promotion GmbH
 Konrad Wolfgang Band: 1998

Sonstiges im Bereich Sport & Fitness

 Huber Ingeborg Band: 1999
Aichinger KEG
 Aichinger Thomas Band: 2000
Allgemeiner Sportverband Österreichs (ASVÖ)
 Netopilek Felix Band: 2000 2001
ASKÖ
 Maurer Michael Band: 2001

Club Danube

Mehr als ein Fitness Center

Freizeitcenter mit Tennis, Squash, Badminton, Fitness, Sauna, Solarium, Golf, Gastronomie, Hotel

Unser Leitsatz:

Wir wollen mit unserem vielfältigen Sport- und Freizeitangebot unseren Gästen bei entspannter Atmosphäre Urlaub vom Alltag ermöglichen!

Nov. 1983 - 1170 Wien, Hernals - 3.000m²
Nov. 1985 - 1210 Wien , Alte Donau - 7.000m²
Aug. 1986 - 1100 Wien, Favoriten 1, Laxenburgerstr. 66 - 5.000m²
Mai. 1990 - 1220 Wien, Donauzentrum, Wagramerstr.94 - 10.000m²
Aug. 1990 - 1150 Wien, Lugner City, Moeringg. 18 - 5.000m²
Aug. 1992 - 1030 Wien, Erdberg, Franzosengraben 2 - 11.000m²
Apr. 1995 - 1220 Wien, Golf Wien, Weingartenallee - 5.000m²; 60.000m² Golf
Aug. 1995 - 1100 Wien, Favoriten 2, Favoritenstr. 183 - 5.000m²
Apr. 1996 - 7082 Donnerskirchen, Golf Donnerskirchen - 70.000m² Golf
Sep. 1998 - 1230 Wien, Alt Erlaa, Anton Baumgartnerstr. 40 - 5.500m²
Okt. 1998 - 1160 Wien, Ottakring, P&R U3 Huttengasse - 11.000m²

ALOIS KLOIBER Ges.m.b.H. A-1030 Wien, Franzosengraben 2
Tel. +43-1-798 84 05 FAX:+43-1-798 84 05-14 e-mail: office@clubdanube.at

Wassersport

Transport & Verkehr

DPD Direct Parcel Distribution Austria GmbH
Baumann Hans Band: 2001
A - 1110 Wien; Warneckestraße 8; + 01 / 76031*0;
baumann.hans@dpd.at

Weisi Wolfgang GmbH
Weisi Wolfgang Band: 2001
Wiener Linien GmbH & CoKG
Dipl.-Ing. Grois Günther Band: 2000
Wiener Lokalbahnen AG
Mag. Dr. Brock Harald Band: 2001
Wilhelmsburger Hoflieferanten
Graßmann Johann Band: 2001
Wochner & Co. Lage und Transport GmbH
Wochner Karl Band: 2001
Züst & Bachmeier Speditions GmbH
Brandtner Johann Band: 2001

Wisped Intern. Spedition GesmbH
Lippitsch Peter Band: 2001
A - 1110 Wien; 1. Molostraße / Hafen Albern; + 01 / 76787870
office@wisped.at

Alarmanlagen u. Sicherheitssysteme

BG Brüder Gros Elektro- und Telefonanlagenbau GmbH
Hofstätter Ludwig Band: 1998 2001
BHS Brandschutz- KontrollgmbH
Ing. Preterebner Karl Band: 1998
Cocon Sicherheitssysteme GmbH
Obermayer Gerhard Band: 2001
Contibelt Bandsysteme
Mag. Prokes Michael Band: 1998
Schrack Seconet AG
Ing. Kern Wolfgang Band: 2001
Schrack Seconet Sicherheits- u Kommunikationssysteme AG
Dipl.-Kfm. Ing Zavesky Hans Band: 2001
Security and Communication Systems
Nell Wolfgang Band: 2001
Siemens Building Technologies GmbH & Co OHG
Ing. Stadlinger Josef Band: 2001
Sprinklerplan Brandschutzanlagen GmbH
Ing. Hoyer Bruno Band: 1999

Audio, Video, Hifi – Handel

Bang & Olufsen GmbH
Timmermann Gernot Band: 1999 2001
Elektro Centrum
Dipl.-Ing. Kmetko Milan Band: 1999
Fernseh-, Video-, HiFi-Geräte und Sat-Analgen Vitlak
Vidlak Andreas Band: 1999
Firma Herbert Haas
Sednik Martin Band: 2001

Elektroinstallationen u. Beleuchtung

Eibensteiner Konrad Band: 2001

A - 3243 St.Leonhard / Forst; Loosedorferstraße 30; + 02756 / 8466

Gas, Wasser, Heizung, Sanitär

Haus- u. Küchengeräte

Immobilien u. Immobilienverwaltung

Sonstiges

Möbel u. Einrichtungsgegenstände

ALEXANDER STÖCKL
EINRICHTUNGSBETRIEB

Planung
Verkauf
Montage

✆ 0664/443 26 82
2100 KORNEUBURG, LEBZELTERGASSE 3
TEL/FAX 02262/62110
E-mail: alexander.stoeckl@utanet.at

MASS-MÖBEL

Erwin Willibacher

Bau- und Möbeltischler
Parkett- und Mosaikverlegung
Schleifen und Versiegelung

Kreuzgasse 7
2130 Mistelbach

☎ 02572/2689

BILDERRAHMEN

A. N. Lonsky

1120 WIEN, IGNAZGASSE 3
TEL: 815 12 25

IGNAZ GANGL

BAU- & MÖBELTISCHLEREI
FACHBETRIEB FÜR INNENAUSBAU

WIR BERATEN SIE GERNE:

- **Ordinationseinrichtung/ Krankenhauseinrichtungen**
- Rezeption, Stützpunkt, Teeküche, EDV-Arbeitsplatz
- Medikamenten-Laden, Apotheken-Auszüge
- Kompletter Innenausbau: Decke, Boden, Wandverbau

- MASSGESCHNEIDERT -
- VOM TISCHLER -

Vereinbaren Sie einen Termin mit uns:
TEL 02230/71240-0
FAX 02230/71240-40

TISCHLEREI IGNAZ GANGL
A-2320 Rauchenwarth, Gewerbepark 5

IGNAZ GANGL

BAU- & MÖBELTISCHLEREI
FACHBETRIEB FÜR INNENAUSBAU

WIR BERATEN SIE GERNE:

- **Ordinationseinrichtung/ Krankenhauseinrichtungen**
- Rezeption, Stützpunkt, Teeküche, EDV-Arbeitsplatz
- Medikamenten-Laden, Apotheken-Auszüge
- Kompletter Innenausbau: Decke, Boden, Wandverbau

- MASSGESCHNEIDERT -
- VOM TISCHLER -

Vereinbaren Sie einen Termin mit uns:
TEL 02230/71240-0
FAX 02230/71240-40

TISCHLEREI IGNAZ GANGL
A-2320 Rauchenwarth, Gewerbepark 5

RAIDL

DER TISCHLER

Raumaustattung

Sanitäreinrichtung

Service

Parkett

Π Ziviltechniker

Architekten

ARCHITEKT DIPL.ING. HERBERT BEIER

A - 1100 WIEN PUCHSBAUMGASSE 19
TEL. ++43 1 602 11 37 beier@cybertron.at

Ich arbeite seit 1977 als freischaffender Architekt. Mein Grundsatz war und ist ein möglichst breites Spektrum der Architektur abzudecken.
So reicht mein Werkkatalog von der Raumordnung über Geschäfts- und Industriebau bis zu Wohnbau und Innendesign.

Ein Schwerpunkt ist und war jedoch immer die Auseinandersetzung mit alter Bausubstanz und der Dialog mit dem Auftraggeber.
Ein Planer kann nur gemeinsam mit dem Bauherrn qualitativ hochwertiges schaffen.
Mein rundes Dutzend MitarbeiterInnen sind mit mir einer Meinung, dass nur h ö c h s t e r Qualitätsstandard und absolute Termintreue eine Weiterentwicklung unseres Büros zulassen.

Schmidt Margret Band: 1999
IBK Ingenieurbüro
Ing. Koller Michael Band: 1999
Ingenieurbüro A. Pauser GesmbH
Dipl.-Ing. Klenovec Hans Band: 2001
Kleindienst GmbH Architektenbüro
Dipl.-Ing. Kleindienst Elenore Band: 1999
Mag. Franz Gschwantner Staatl. bef. u. beeid. Ziviltechniker
Mag. Gschwantner Franz Band: 2000
Mag.rer.nat.Dipl.Ing.Dr.Techn. Harald A. Koch Zivilingenieur
Dipl.-Ing. Dr. Koch Harald A. Band: 2001
Martin Mittermair Architekt DI Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Mittermair Martin Band: 1999
Staatlich bef. u. beeideter Ing.-Konsulent Dipl.Ing. Angst
Dipl.-Ing. Angst Josef Band: 1999 2001
Staatlich befugter und beeideter Ingenieurkonsulent
Dipl.-Ing. Einicher Walter Band: 2000
Staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Dr. Düringer Heinz Band: 2000
Staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Runser Alexander Band: 2000
Staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker
Dipl.-Ing. Dr. Stelzl Peter Band: 2000
Staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker
Mag. Wallner Harald Band: 1999
Technisches Büro Ing. Franz J. Raab Gebäudetechnik

Design

Maschinenbau, Werkzeugbau

MULTI-MASTER

Auswechselbare Hartmetall-Fräsköpfe von ISCAR für den Werkzeug- und Formenbau

Member IMC Group

iscar

Metallverarbeitende Industrie

Papierindustrie, Druckereien

Technische Industrie

Umwelttechnik & Recycling

Industrie, Erzeugung allgemein

Klaus Gindl GesmbH
Ing. Steiner Wolfgang Band: 2001
A - 1160 Wien; Thalhaimergasse 50; + 01 / 4925174
steiner.gindl-wien@aon.at

Import / Export und Handel allgemein

HEIDELBERG

Druckmaschinen Austria Vertriebs GmbH
Ing. Mag. Plaschko Robert Band: 2001
A - 1101 Wien; Hebbelplatz 7; + 01 / 60140151
robert.plaschko@at.heidelberg.com

Unilever Österreich Ges.m.b.h.
Dipl.-Kfm. Buxbaum Erich-Helmut Band: 2000
Dr. Klicka Ernst Band: 2000
Dipl.-Kfm. Dr. Petry Werner Band: 1998 1999 2000
VALE HandelsgmbH. VEGA NOVA
Bogats Gerhard Band: 1999
W & A Jonak
Jonak Friedrich Band: 2000
Witte Kopie KopienhandelsgmbH.
Schweiger Andreas Band: 1999
Woletz Schaltuhren-Service
Woletz Reinhold Band: 1998 2001

Sonstiges

Amnesty International Österreich
Ortner Karin Band: 1998 2001
Atelier Design
Steinbrugger Günther Band: 2001
Brüder Wutschka Nfg. GmbH & Co. KG
Ing. Wutschka Wolfgang Rudolf Band: 1998
Detektivbüro „Rutkowski"
Rutkowski Krzysztof Band: 2001
Ferry Ebert GmbH & CoKG (Th. Braun Automaten)
Ebert Ferry Band: 2000 2001
Franz Kandlhofer GmbH
Kandlhofer Gertrude Band: 1998
Grubich Mechaniker
Grubich Günter Band: 2001
Leder Christoph KEG
Leder Christoph Band: 2001
TÜV Österreich-Gruppe
Dipl.-Ing. Dr. Eberhardt Hugo Band: 2000

IGNAZ GANGL

BAU- & MÖBELTISCHLEREI
FACHBETRIEB FÜR INNENAUSBAU

WIR BERATEN SIE GERNE:

- **Ordinationseinrichtung/ Krankenhauseinrichtungen**
- Rezeption, Stützpunkt, Teeküche, EDV-Arbeitsplatz
- Medikamenten-Laden, Apotheken-Auszüge
- Kompletter Innenausbau: Decke, Boden, Wandverbau

- MASSGESCHNEIDERT -
- VOM TISCHLER -

Vereinbaren Sie einen Termin mit uns:
TEL 02230/71240-0
FAX 02230/71240-40

TISCHLEREI IGNAZ GANGL
A-2320 Rauchenwarth, Gewerbepark 5

CLUB
CARRIERE

TEIL A

PARAMETER UND FAKTOREN DES ERFOLGES

KAPITEL I
METHODOLOGIE
KAPITEL II
WIRTSCHAFTLICHES UMFELD

INSTITUT FÜR MANAGEMENT & MARKETING
ALGOPRINT MARKETING GESMBH
TEAMLEITER: GEORG ALEXANDER ANGELIDES

I. Methodologie

Die Umsetzung einer Idee

Das Projekt "Enzyklopädie des Erfolgs" basiert auf der Idee, mit Hilfe wissenschaftlicher Methoden bzw. Erkenntnisse Einzelerfahrungen für die allgemeine Praxis nutzbar zu machen. Es wurde als ein Unterfangen geboren, das sich selbst finanzieren und Relevanz für unsere Gesellschaft besitzen will. Das Thema "Erfolg" schien dafür adäquat zu sein. Es beschäftigt in der Praxis UnternehmerInnen genauso wie unselbständig Beschäftigte, KünstlerInnen, WissenschaftlerInnen wie PolitikerInnen u.a. insbesondere dann, wenn man den Schlüssel dafür sucht, selbst erfolgreich zu sein bzw. zu werden. Die Idee präzisierte sich: "Machen wir ein Buch, das aus zwei Teilen besteht. Der erste (Textteil) ist die wissenschaftliche Darstellung dessen, was im zweiten (Personenteil) aus den Interviewtexten herausgelesen werden kann." Damit wurde die Umsetzung initiiert - und Sie halten das Ergebnis in Ihren Händen. Natürlich haben sich dieser Unternehmung Schwierigkeiten gestellt: Das ökonomische Prinzip "Zeit ist Geld" stand dem wissenschaftlichen "Gut' Ding braucht Weile" entgegen. Außerdem mußten Finanzierungsmöglichkeiten für das Projekt gefunden werden. So entstand die Idee, das Buch "Enzyklopädie des Erfolgs" durch die InterviewpartnerInnen vorzufinanzieren. Nachdem sie mit ihren Interviews auch persönlich zur Entstehung des Buches beitrugen, gingen wird von ihrem Interesse aus, es auch erstehen zu wollen. In der Folge bestand die Kunst darin, InterviewerInnen zu finden, die sowohl adäquate Interviewtechniken anwenden können als auch dazu bereit sind, nach dem Interview einen Buchverkauf zu erzielen. Im Rahmen qualitativer Interviews mit strukturiertem Leitfaden wurden die persönlichen Charakteristika von erfolgreichen Persönlichkeiten erhoben, die für die interessierten LeserInnen wissenschaftlich aufbereitet und in Kurztexten übersichtlich dargestellt werden. Insbesondere finden Unterscheidungen nach Beruf und Branche der InterviewpartnerInnen, sowie deren soziale Merkmale korreliert mit Alter und Bildung Berücksichtigung.

1. Zur Zielgruppe

In der Enzyklopädie des Erfolgs finden sich Personen, die im Rahmen der Öffentlichkeit als beruflich erfolgreich angesehen werden. Unter beruflichem Erfolg ist ein Aufstieg von einer beruflich sozial niedrigeren Position in eine sozial höhere zu verstehen. Der Aufstieg von der Tellerwäscherin zu einer anerkannten selbständigen Geschäftsfrau, vom "outsourced" ("ausgelagerten") technischen Zeichner zum geschäftsführenden Gesellschafter, vom Bilanzbuchhalter zum Vorstandsdirekter eines Konzerns usw. sind nur einige Beispiele, die sich in der Enzyklopädie finden lassen. Hier sind Personen, die sich selbst nicht als erfolgreich sehen, aber in der Öffentlichkeit als erfolgreich wahrgenommen werden, ebenso verzeichnet, wie diejenigen, die sich selbst als erfolgreich ansehen als auch von der Öffentlichkeit als erfolgreich wahrgenommen werden. Die Biographien der Befragten gestalten sich sehr vielfältig, - die unterschiedlichsten hierarchischen Ebenen in den verschiedensten Bereichen (Branchen bzw. Unternehmen) sind repräsentiert.

2. Zur Erhebung

Es wird, wie oben erwähnt, von der Öffentlichkeit, die Personen als erfolgreich wahrnimmt, ausgegangen. Diese setzt sich hier aus den Medien (alle österreichischen Wochen- und Tageszeitungen, sowie österreichisches Radio und Fernsehen) und branchenspezifischen Institutionen (Wirtschaftskammer, Industriellenvereinigung) zusammen. Auf Basis von Medienberichterstattungen und Publikationen bzw. Verzeichnissen der branchenspezifischen Institutionen erfolgten seitens der Redaktion telefonische Kontaktaufnahmen mit den - nach obiger Definition - erfolgreichen Personen. Sie wurden für Interviews gewonnen, um interessierten LeserInnen den Weg zum Erfolg und alles, was dazu gehört, aus ihrer Sicht darstellen zu können.

Aus unternehmensökonomischen Gründen handelt es sich bei dieser Erhebung um keine lückenlose bzw. repräsentative, sondern um eine qualitative Erhebung mit exemplarischem Charakter. Hierbei ist anzumerken, daß für die wissenschaftliche Ausarbeitung der erhobenen Interviews aus redaktionellen Gründen nur diejenigen berücksichtigt werden konnten, die im Zeitraum zwischen 1997 und 1998 gemacht worden sind. Von diesen Interviews wurden nur diejenigen zur Analyse herangezogen, die tiefergehende Rückschlüsse (mehr als quantitative Datenagglomerationen) auf das Phänomen Erfolg zuließen, um die einzelnen Karrierestationen der/s jeweilig Interviewten zu skizzieren.

3. Zum Interview

Im Sinne qualitativer Interview-Kriterien lag den InterviewerInnen ein strukturierter Gesprächsleitfaden zugrunde, der die persönlichen Kerndaten, wie Namen, Alter, Familienstand, Beruf, u.ä. ebenso zum Inhalt hatte, wie Fragen nach der Einschätzung des persönlichen und beruflichen Erfolgs/ Mißerfolgs, die der/die InterviewpartnerIn nach eigener Auffassung vertrat. Charakteristisch für diese Form der Interviews sind offene Fragen, die "freie" Antwortmöglichkeiten geben, also keine vorgefertigten Antwortkategorien aufweisen, sondern den verbalen Wortfluß des/der Befragten berücksichtigen, die die Grundlage für die Datenauswertung bilden. Der Gesprächsleitfaden setzte also lediglich Fragenschwerpunkte, um in der Folge auf die Antworten der/s Befragten aufbauen und in deren Tiefe eingehen zu können.

Die InterviewerInnen hatten darauf zu achten, ein "neutrales" Interviewklima zu schaffen und persönliche Meinungen und Anschauungen hintanzuhalten, um keine "biases" (Einflußparameter) zu setzen, die die Interviewinhalte verzerren hätten können. Eine solche Vorgehensweise hat den Vorteil, daß die FragestellerInnen bisher unbekannte Aspekte des Erfolgs aufspüren und für Datenauswertungen aufbereiten konnten. Dementsprechend variierte die Interviewdauer zwischen 30 und 180 Minuten.

4. Zur Intention der Fragen

Im Interesse der LeserInnen der Enzyklopädie des Erfolgs konzentrierten sich die Fragen bei den erfolgreichen österreichischen Persönlichkeiten vor allem auf die Ursachen bzw. Voraussetzungen ihres Erfolgs. Unter diesem Gesichtspunkt wurden die Interviewten nach ihrer diesbezüglichen Selbsteinschätzung ebenso gefragt wie nach dem Feed-back ihres Verwandten-, Freundes- und Arbeitskreises, um hier eine möglichst abgerundete Perspektive als Antwort zu erhalten. Eine chronologische Darstellung des jeweiligen Karriereverlaufs sollte ermöglichen, kontextgebundene Charakteristika, wie sie etwa Raum und Zeit ausmachen, für die Interpretation der empirischen Daten identifizieren und generalisieren zu können. Wechselwirkungen zwischen privaten und beruflichen Aktivitäten sollten aus den sozialen Daten herauszulesen sein.

5. Zur Auswertung

Die InterviewerInnen schrieben während der Interviews Notizen mit bzw. wurden die Interviews zum Teil auch auf Tonband aufgezeichnet. Im Anschluß daran wurden die Daten EDV-mäßig aufbereitet. Je nach Gesprächsbereitschaft der Befragten bzw. der Aufnahmefähigkeiten der InterviewerInnen sind die Biographien unterschiedlich erhoben worden. Die einen waren ausführlicher, die anderen weniger. Dies betrifft auch die Angaben über den persönlichen Lebensstatus, wie beispielsweise Ehe oder Kinder. Auch die einzelnen Karrierestationen führten die einen mit Jahreszahlen an, die anderen nicht. Eine Zusammenfassung dessen, was Erfolg ausmacht, würde – herausgelöst aus den verschiedensten Kontexten - das Verständnis verengen. Die verschiedenen Charaktere der befragten Persönlichkeiten sowie die verschiedenen Branchen, in denen sie tätig sind als auch die unterschiedliche Herkunft derselben und die vielfältigen Herausforderungen, denen sie gegenüberstehen und vieles andere mehr waren der Grund dafür, daß das Thema Erfolg exemplarisch aufbereitet wurde. In diesem Sinne ist der Erfolg der Befragten in ihrem jeweiligen Kontext eingebettet zu verstehen. Die dieser Sichtweise folgenden Interpretationen der Interviews sind durchaus nicht vollständig, sondern wollen lediglich die augenscheinlichsten Aspekte beleuchten und für die LeserInnen in den Vordergrund stellen. Sie sollen bzw. können auch zu weiteren Interpretationen der LeserInnen anregen, die sich in der einen oder anderen Person wiederzufinden glauben, um sie auf ihren eigenen Weg zum Erfolg heranzuziehen.

6. Besonderheiten dieser Ausgabe

Vielen unserer Leser waren die Inhalte der Analyse 1998 und 1999 zu wenig pragmatisch. Es wurde der Publikation zwar von namhaften kompetenten Persönlichkeiten Wissenschaftlichkeit bescheinigt, dennoch vermissten einige der Erfolgsstrebenden griffige Anleitungen zum Erfolg. Da eine Publikation nicht dem Selbstzweck ihrer Erscheinung dienen sollte, sondern dem Leser konkreten Nutzen liefern sollte, ergänzten wir in dieser Ausgabe die Auswertung um das Kapitel: ERGEBNISSE.
Der Fokus liegt bei diesem Kapitel auf Erkenntnissen der Ursachen zum Erfolg und den notwendigen Verhaltensänderungen, die den Erolgswilligen seinem Ziel näher bringen.

II. Das wirtschaftliche Umfeld

Wirtschaftsentwicklung Europas unter besonderer Berücksichtigung weltwirtschaftlicher Zusammenhänge

Erfolg, Karriere und damit persönlicher Aufstieg erfolgen nicht alleine im Umfeld der regionalen und nationalen, sondern vor allem auch im Umfeld der internationalen Wirtschaftsentwicklung. Eng verknüpft damit ist die Wirtschaftspolitik, da sie die Rahmenbedingungen für die Wirtschaftsentwicklung festlegt. Aufgrund dieser Tatsache wird im Folgenden auf die diesbezügliche Entwicklung unter besonderen Berücksichtigungen der Europäischen Union kurz eingegangen.

1. Wie gestaltete sich die wirtschaftliche Entwicklung in Europa?

Die Wirtschaftsentwicklung bis 1945

Die wirtschaftliche Gesamtentwicklung Europas beruht auf einer seit Jahrhunderten gewachsenen Wirtschaftsstruktur mit intensiver Landwirtschaft, industrieller Produktion und weitreichenden internationalen Handelsbeziehungen. Die russische Revolution 1917, und der Ausgang des Ersten Weltkriegs 1918, zerstörten das europäische Mächtesystem des 19. Jahrhunderts. Noch 1913 hatten neben den USA, die Staaten Großbritannien, Frankreich und Deutschland die Weltwirtschaft beherrscht. Diese drei bestritten zusammen etwa drei Viertel der europäischen Industrieproduktion. Großbritannien alleine bestritt beinahe die Hälfte des europäischen Exports und war selbst zu einem Drittel der Abnehmer aller Importgüter Europas. London war der große Kapitalmarkt der Welt und somit für das Funktionieren der Weltwirtschaft verantwortlich, denn die Bank von England nahm zu dieser Zeit faktisch die Rolle einer Weltzentralbank ein und das britische Pfund diente als internationale Leitwährung. London war außerdem der Mittelpunkt des internationalen Bank- und Versicherungswesens. Alleine im Britischen Weltreich, lebte damals ein Viertel der Weltbevölkerung. Der Ausbruch des ersten Weltkrieges bedeutete somit nicht nur für die Wirtschaft Europas, sondern für die gesamte Weltwirtschaft einen tiefgreifenden Einschnitt. Nach dem Krieg war vor allem die britische Regierung daran interessiert, die frühere Ordnung und Londons zentrale Rolle darin wiederherzustellen, was jedoch fehlschlug.
Auch die anderen europäischen Regierungen schafften es nicht, der Weltwirtschaft der Nachkriegszeit eine tragfähige Grundlage zu geben. Europas Einfluß auf die Weltwirtschaft nahm deutlich ab, bei gleichzeitigem Aufstieg der USA und Japans. Die von der USA ausgehende Wirtschaftskrise in den 20iger Jahren, die zu einem Zusammenbruch der Binenstruktur führte, übertrug sich schnell auf die europäischen Industrieländer. Zwischen 1929 und 1932 schrumpften das Welthandelsvolumen um 26% und der Handel Europas um 38% . Die abrupte Umkehr der Kapitalströme 1928/29 riß die deutsche Volkswirtschaft in eine tiefe Depression. 1932 war etwa jeder dritte deutsche Arbeiter arbeitslos. Die Wirtschaftskrise führte nicht nur zu einer weitgehenden Auflösung der Wirtschaft, sondern begünstigte mit ihren Folgeerscheinungen das Anwachsen radikaler Massenbewegungen und trug erheblich zum Vertrauensverlust von Demokratie und Marktwirtschaft bei. In Deutschland setzte 1933 mit der Machtergreifung der Nationalsozialisten ein starker Wirtschaftsaufschwung ein. Damit ging eine starke Industrialisierungsschub einher, der sich aber vor allem auf die Erzeugung kriegswirtschaftlicher Produkte gründete. Dem neuen Regime gelang eine

schnelle Verringerung der Arbeitslosigkeit. Gegen 1936 gelang es im expandierenden Deutschen Reich nahezu Vollbeschäftigung, die in den letzten beiden Vorkriegsjahren sogar Überbeschäftigung zu erreichen. Da es dem deutschen Reich weder bei industriellen noch bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen gelang, eine echte Selbstversorgung zu erzielen, blieben die wirtschaftlichen Verbindungen zum Ausland wichtig. Die Kriegserklärung 1939 brach die wirtschaftlichen Verbindungen zu Großbritannien und Frankreich ab. Als die Deutschen 1941 in Rußland einmaschierten, hatte der Krieg beinahe ganz Europa erfaßt, Deutschland und Italien besetzten fast den ganzen Kontinent. Widerstand leisteten nur Großbritannien im Westen und Rußland im Osten. Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Europa und der übrigen Welt wurden nicht nur abgebrochen, sondern auch in ungewöhnlicher Weise verzerrt. Der Krieg hatte grundlegende politische und wirtschaftliche Veänderungen zur Folge, die Europas Wirtschaft ebenso wie seine Gesellschafts- und Staatsordnung verwandeln sollten. Zu Ende des Krieges wurde Europa in zwei Hälften geteilt. Im Westen sollten sich Österreich, Italien und die Bundesrepublik Deutschland mit Großbritannien, Frankreich und den anderen demokratischen Staaten in dem westlichen Ordnungssystem vereinigen, in dem liberaler Kapitalismus uns soziale Demokratie überwogen. Im Osten verschaffte sich die Sowjetunion die Vorherrschaft über ihre europäische Nachbarn Bulgarien, Ostdeutschland, Polen, Rumänien, Tschechoslowaskei und Ungarn,wo die Diktatur einer Partei und imperative zentrale Wirtschaftsplanung die Regel wurde.

Nachkriegszeit und Wiederaufbau

Die Neugestaltung der politischen Landkarte war von einem grundsätzlichen Wandel der wirtschaftlichen Zielsetzungen und der Einstellungen zu wirtschaftlichen Fragen begleitet. Der Krieg hatte sich der Tiefpunkt wirtschaftlichen und politischen Versagens erwiesen. Die ungeheuren Umstellungen, die danach notwendig waren, wurden zuwege gebracht. Mit Hilfe des Marshallplans und seiner Kapitalzuflüsse und einer – volkswirtschaftlich wie international gesehen- geschickteren Wirtschaftspolitik konnten die Europäer einen wirtschaftlichen Aufschwung erziehlen. In den zwei Jahrzehnten nach 1950, als die Zerstörungen der Kriegszeit zum größten Teil beseitigt waren, wuchs die Produktion in Europa im Durchschnitt jährlich um 5,5 % die Weltproduktion vergleichsweise um 5 %. Das reale Bruttoinlandsprodukt pro Kopf nahm in Europa doppelt so rasch zu wie der USA und zu Ende dieser Periode hatte Europas Gesamtproduktion die der USA überholt. Am Wachstum nahm ganz Europa teil. Die Erzeugung pro Beschäftigten nahm in Ost- und Südeuropa jährlich um rund 5 % zu. Somit holten die weniger entwickelten Teile Europas gegenüber Nordwesteuropa allmählich auf und Europa insgesamt begann aktiv in der Weltwirtschaft mitzuwirken. Da der Handel zunahm als die Produktion, wurden den europäischen Ländern ihre außenwirtschaftlichen Beziehungen fortlaufend wichtiger. Zu Ende der 60iger Jahre war das Verhältnis von Handel und Produktion hier wieder aud den Stand von 1913 gekommen.Wichtiger für Europas Wiederaufschwung war jedoch der Wille zu Neuem und infolgedessen der Übergang zu witschaftlichpolitischen Konzepten und Einrichtungen- auf internationaler Ebene-, die sicherstellten, daß sich die Katastrophe der 30iger nicht wiederholen würde. Man griff zu keynesianischen Methoden der Globalsteuerung- erst in Großbritannien, der BRD, Frankreich, Österreich und in vielen anderen Ländern, um die Möglichkeit einer Arbeitslosigkeit, wie sie vor dem Krieg geherrscht hatte, auszuschließen. Großbritannien führte aufgrund des Beveridge-Planes ein allgemeines nationales Sozialversicherungssystem ein.

Deutschland bediente sich öffentlicher Mittel und öffentlicher Initiativen und wendeten dann in den meisten ihrer Industrien sorgfältigst marktwirtschaftliche Grundsätze an. Die Holländer bedienten sich ziemlich wirksamer Einkommenskontrollen. Die Schweden blieben in der Entwicklung keynesianischer Methoden in der Wirtschaftspolitik führend. In Österreich wurden die Elemente des Austrokeynesianimus u.a. durch Währungsstabilität und sozial-partnerschaftliche Einkommenspolitik ausgestaltet. Abgesehen von der Kluft, welche durch die Teilung Europas in West und Ost enstanden war, zeichnete sich die Wirtschaftspolitik international durch Zusammenarbeit und nicht durch Konflikte aus. Das GATT und der Internationale Währungsfonds (WF) wurde eingerichtet, um den freien Handel – und Zahlungsverkehr zu sichern. Innerhalb Europas wurde engere Zusammenarbeit bzw. Integration jeweils regionaler Ländergruppen betrieben, der Europäischen Gemeinschaften (EG), der Europäischen Freihandelszone (EFTA) und dem Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW=COMECON).

Desintegration in der Wirtschaft

Der rasche Aufstieg des Rohstoffverbrauchs aufgrund des schnellen wirtschaftlichen Wachstums in den Industrieländern einerseits und ein wachsendes politisches Selbstbewußtsein der ehemaligen Kolonialstaaten andererseits verstärken den Anspruch auf eine Neugestaltung der wirtschaftlichen Beziehungen. 1960 schlossen sich die erdölexportierenden Entwicklungsländer zur OPEC zusammen. Anfang der 70iger Jahre erschütterten krisenhafte Entwicklungen die Weltwirtschaft. Die erste starke Erhöhung der Erdölpreise 1973 führte zu einer weltweiten Rezession und machte die gegenseitige konjunturelle Abhängigkeit der natürlichen Volkswirtschaften deutlich.

Im Weltwirtschaftsgipfel 1975 wurden die Wirtschafts- und Währungsfragen und ziele aufeinander abgestimmt. Die Anpassungsprozesse an die Folgen der zweiten starken Erhöhung der Erdölpreise 1979/80, die zunächst Anfang der 80iger Jahre eine weltweite Rezession auslösten und zu einem deutlichen Einbruch beim Welthandel geführt hatten, verliefen in den einzelnen Ländergruppen sehr unterschiedlich. Den Industrieländern gelang eine Anpassung relativ rasch und Voraussetzungen für eine neue Wachstumsdynamik zu schaffen. Die Entwicklungsländer mußten aber erhebliche Wohlfahrtseinbußen hinnehmen, speziell jene Länder die in den 60iger Jahren erfolgreich in die Industrialisierungsphase eingetreten waren. Diese Länder konnten ihre Erfolge angesichts weltweiter Rezession, drastisch verteuerten Erdöls und hoher Realzinsen nicht fortsetzen.

Der Zufluß von Petrodollas, der zu einer hohen Liquidität der internationalen Finanzmärkte geführt hatte, erlaubte diesen Ländern zunächst, ihre Leistungsbilianz-defizite über Kapitalimporte zu finanzieren. Bald bewirkte diese Entwicklung aber die faktische Zahlungsunfähigkeit und löste damit 1982 die internationale Schuldenkrise aus. Bei oberflächlicher Betrachtung zeigte der Weltwirtschaftliche Verlauf der 70iger und der 80iger Jahr, daß das Weltwirtschaftssystem der Nachkriegszeit in der Lage war, auch schwere Krisen zu überwinden.

Jedoch hatte schon früh eine innere Aushöhlung der Welthandelsordnung eingesetzt. Es zeigte sich, daß die bestehende Welthandelsordnung auf der Grundlage des GATT keinen zuverlässigen Schutz gegen einen Rückfall in den Protektionismus bietet, weil da GATT als Organisation zu schwach war. Die zunehmende Verletzung, bzw.Umgehung der GATT- Bestimmungen

durch zahlreiche protektionistische Maßnahmen führten dazu, daß bereits 1984 die Hälfte des Welthandelsvolumens durch nichttarifäre Handelshemmnisse beeinträchtigt war. Die zunehmende Konkurrenz zwischen führenden Industrieländern drückt sich darüber hinaus in zahlreichen Maßnahmen der Exportförderung aus.
Diese neuen Formen des Protektionismus bewirken häufig Gegenmaßnahmen der betroffenen Länder (Handelskriege), beschränken den internationalen Wettbewerb und schaden damit den freien Welthandel. Mit der Gründung der World Trade Organisation (WTO), die 1996 das GATT entgültig ablöste, wurde erstmals ein umfassender vertraglicher und institutioneller Rahmen für die Gestaltung der weltweiten Handelsbeziehungen gebildet. Danach sind die wichtigsten Prinzipien für die Gewährleistung eines freien Welthandels: Reziprozität (Prinzip der Gegenseitigkeit), Liberalisierung (Abbau von Zöllen und nichttariffähigen Handelshemmnissen), Nichtdiskriminierung (insbesondere Meistbegünstigung). Auf der Unternehmensebene nahm parallel zu dieser Entwicklung eine Globalisierung der Märkte erheblich zu.
Die starke weltweite Verflechtung im privatwirtschaftlichen Bereich zeigt sich besonders an der wachsenden Bedeutung der multinationalen Unternehmen und der Herausbildung internationaler Finanzmärkte. Das schnelle Wachstum der Weltindustrieproduktion führte zu einer Internationalisierung der unternehmerischen Aktivitäten und damit auch zu einer Ausweitung des Handels innerhalb der internationalen Konzerne, deren Anteil am Welthandel auf rund ein Drittel geschätzt wird.

2. Wie kam es zur wirtschaftlichen Vereinigung Europas ?

Der Europagedanke

Der Europagedanke steht für eine Vielzahl von politischen Leitbildern, Ordnungsvorstellungen und Entwürfen, die darauf gerichtet sind , die nationalstaatliche Zersplitterung Europas als Quelle kriegerischer Konflikte und weltpolitischer Schwäche zu überwinden und damit eine Neuordnung dieser Kontinents herbeizuführen. Die Vorstellungen von einem einheitlichen Europa, liegen weit in der Geschichte zurück und fanden erst nah zwei Weltkriegen, die zugleich große europäische Binnenkriege waren, Chancen zu einer Verwirklichung.

Die Entwicklung der Europäischen Gemeinschaften
Der erste Versuch

1948 gründeten Vertreter von Parteien, Gewerkschaften und der Wirtschaft aus sechs Ländern im niederländischen Den Haag die " Europäische Bewegung " Gründung (Organization of European Cooperation, OEEC). Sie forderten von ihren Regierungen, auf Souveränitätsrechte zu verzichten, ein europäisches Parlament und einen europäischen Gerichtshof zu schaffen, um ein vereintes Europa zu bilden. Damit griffen sie eine Idee auf, die schon nach dem ersten Weltkrieg und in den Widerstandsbewegungen gegen das " Dritte Reich " lebendig gewesen waren. Die Zeit schien reif zu sein für die Verwirklichung der "Vereinigten Staaten von Europa ". Die Regierungen waren jedoch nicht gewillt, andere Staaten ein Mitspracherecht in wichtigen Bereichen der Politik einzuräumen. Dennoch war nun 1949 der Anstoß zu Gründung des Europarates gegeben.

Der Schumanplan

Der französische Außenminister Robert Schuman verkündete im Mai 1959: Die französische Regierung ist zu gemeinsamer Politik mit der deutschen Regierung im Montanbereich (Kohle und Stahl) bereit. Dieser Vorschlag wurde als Schumanplan bekannt. Frankreich bot nur fünf Jahre nach dem Kriegsende seinem ehemaligen Kriegsgegner und " Erbfeind " eine gemeinsame Politik (und damit Mitspracherecht und gegenseitige Kontrolle) auf dem Gebiet an, das Grundlage der klassischen Rüstungsindustrie war ein Schritt zum Frieden.
Dieser Plan führte 1951 zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS, " Montanunion"). Neben Frankreich und der Bundesrepublik schlossen sich ihr Italien und die Benelux-Staaten an. So begann die europäische Einigung zunächst auf wirtschaftlichem Gebiet. Hier war am ehesten schneller Lohn für die Preisgabe von Teilen der Souveränität zu erwarten. Die Regierungen stimmten auf diesem vertraglich genau begrenzten Gebiet einer Übertragung nationaler Hoheitsrechte auf übernationale Organe zu. Bereits ein Jahr später, 1952, unterzeichneten diese sechs Staaten den Vertrag zur Gründung der Europäischen Vertragsgemeinschaft (EVG) mit dem Ziel einer gemeinsamen Armee und einer Europäischen Politischen Gemeinschaft (EPG). Fünf Staaten ratifizierten den Vertrag, aber die französische Nationalversammlung lehnte ihn 1954 ab.
Damit waren EVG und EPG gescheitert. 1957 gründeten die sechs Staaten in Rom (" Römische Verträge ") die Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) und die Europäischen Atomgemeinschaft (EURATOM). Sie dehnten damit die gemeinsame Politik vom Bereich Kohle und Stahl auf weitere Bereiche der Wirtschaft und die Landwirtschaft aus. Diese drei Vertragsgemeinschaften beherrschten mit ihren in den 60iger Jahren fusionierten Organ (Kommission, Ministerrat, Gerichtshof, Parlament) bis heute den weiteren Verlauf der europäischen Intergration.

Der zweite und dritte Versuch

Zu Beginn der 60iger Jahre , nach großen Anfangserfolgen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EG) , wurde ein neuer Anlauf zur politischen Einigung Europas versucht. Der französische Politiker Fouchet erarbeitete einen Plan, der eine lockere Form des Zusammenschlusses der sechs Staaten vorsah. In den wenigen Bereichen der gemeinsamen Politik sollten nicht staatsähnliche Organe entscheiden, sondern ein Ausschuß, der aus allen nationalen Regierungen zu bilden wäre.
Ein Europäisches Parlament sollte an Entscheidungen nicht beteiligt sein. Der Fouchet- Plan blieb ein Plan. In den 70iger Jahren blieb die EWG erfolgreich. Vier weitere Staaten (Dänemark, Großbritannien, Irland, Norwegen) hatten inzwischen den Antrag gestellt , der EWG beizutreten. Die Staat und Regierungschefs der sechs Gründungsstaaten hatten 1969 verkündet, daß sie willens sind, auch in der Außenpolitik zusammenzuarbeiten. 1972 erklärten sie die Absicht, bis 1980 eine Europäische Union zu verwirklichen, wobei jedoch offen blieb, was darunter zu verstehen war. Der belgische Außenminister Tindemans wurde 1975 beauftragt, Form, Rechte und Organe dieser Union zu beschreiben. Der Tindeman- Bericht sah vor, die bestehenden Verträge (EGKS. EWG, EURATOM) so zu ändern, das die Gemeinsamkeiten in der Außenhandels- Wirtschafts- und Währungspolitik verstärkt werden und das Europäische Parlament in das Gesetzgebungsverfahren einbezogen wird. Auch hier blieb es beim Vorschlag.

Der Durchbruch nach 1980

Die jahrzehntelangen gescheiterten Bemühungen um politische Einheit in Europa waren aber nicht nutzlos. Die Vorbereitung zur Gründung einer Europäischen Union in den 80iger Jahren wären nicht denkbar gewesen ohne diese jahrelangen und scheinbar vergeblichen Vorarbeiten. 1981 tritt Griechenland der EG bei. Zu Beginn der 80iger Jahre legten die Außenminister der BRD und Italiens, Genscher und Colombo, dem Europäischen Parlament (EP) einen neuen Plan zur politischen Entwicklung vor (Genscher-Colombo-Plan). Wenig später, im Jahre 1983, gaben die Staats- und Regierungschefs aller EG-Staaten auf einem Gipfeltreffen in Stuttgart ihre "Feierliche Erklärung zur Europäischen Union " ab, in der sie ihren Willen bekundeten, die politische Einigung (Integration) weiterzuführen. Ein Ausschuß des Parlaments arbeitete den Entwurf eines Vertrages zur Gründung der Europäischen Union aus. Daraufhin wurde ein Ausschuß (Adonnino-Ausschuß) ins Leben gerufen, der Empfehlungen ausarbeiten sollte, wie die Gemeinschaftsarbeit und die außenpolitische Zusammenarbeit zu verbessern wäre.
Ihr Bericht wurde 1985 vorgelegt. Die Empfehlungen des Adonnino-Ausschußes wurden Grundlage der "Einheitlichen Europäischen Akte" von 1986. Diese erste, umfassende Änderung und Erweiterung der Gründungsverträge schuf völkerrechtliche Grundlagen für die weitere Integration, z.B. die Vollendung des Binnenmarktes. 1986 erhöht sich die Zahl der Mitgliedsstaaten auf zwölf: Portugal und Spanien treten bei. Mit der Vereinigung der Bundesrepublik Deutschland und der Deutschen Demokratischen Republik 1990, gehören auch die fünf neuen Bundesländer den Europäischen Gemeinschaften an.

Die Verträge von Maastricht und Amsterdam

1990/91 haben zwei Regierungskonferenzen Änderungen der europäischen Verträge ausgearbeitet, die zur Verwirklichung der Wirtschafts- und Währungsunion und den Aufbau einer politischen Union notwendig waren. Die Regierungen unterzeichnen in Maastricht diesen "Vertrag über die Eurpopäische Union". Sie erweiterten damit die Bereiche der Politik, in denen sie zusammenarbeiten und ermöglichten aber auch eine Zusammenarbeit in den neuen Bereichen: Bildung, Kultur, Gesundheitswesen, Verbraucherschutz, Industrie, Entwicklungshilfe, Außen- und Sicherheitspolitk, Justiz und Inneres.
1993 wurde der Binnenmarkt verwirklicht und mit dem 1. November 1993 trat der Maastrichter Vertrag in Kraft. 1995 traten drei weitere Staaten der Europäischen Union (EU) bei: Österreich, Finnland und Schweden. 1997 wurde der Amsterdamer Vertrag unterezeichnet der die Mitentscheidungsrechte der Europäischen Parlaments erweitert. Im Mai 1998 wurde die Entscheidung über Teilnahmestaaten an der Währungsunion entschieden. Mit 1. Jänner 1999 trat die Währungsunion in Kraft. Mit 1. Jänner 2002 werden die Euro-Banknoten und –münzen eingeführt und der Euro wird gesetzliches Zahlungsmittel neben den nationalen Währungen. Spätestens ab 1. Juli 2002 wird der Euro alleiniges Zahlungsmittel.

Die EU-Osterweiterung

Im Juni 1993 faßte der Europäische Rat den grundsätzlichen Beschluß, den Reformstaaten in Mittel- und Osteuropa den Beitritt zur Union zu ermöglichen. Damit hat er nicht nur die historische Chance ergriffen, den Prozeß der friedlichen Einigung Europas über den ehemaligen Eisernen Vorhang hinweg auf den ehemaligen kommunistischen Osten auszudehnen; die Union trägt durch diesen Beschluß die Hauptverantwortung für dieses gesamteuropäische Einigungswerk. Im Dezember 1997 beschloß der Europäische Rat, Verhandlungen über den Beitritt mit einer Gruppe von zunächst Kandidaten (Estland, Polen, Slowenien, die Tschechische Republik, Ungarn, Zypern) aufzunehmen. Jeder der übrigen Beitrittsbewerber (Bulgarien, Lettland, Litauen, Slowakei, Rumänien) hat die Möglichkeit in die erste Gruppe aufzurücken, wenn er nachweisen kann, daß er die Bedingungen im selben Maß erfüllen kann wie die erste Gruppe. Für die Wirtschaft bietet die geplante Osterweiterung eine Menge Chancen. Sie erhöht den Außenhandel, schafft Wachstum und Arbeitsplätze und steigert Steuereinnahmen.

3. Wie sind die einzelnen Wirtschaftsbereiche Europas strukturiert und wie haben sie sich entwickelt?

Die Landwirtschaft

Europas ist hoch entwickelt. Der Anteil des landwirtschaftlich nutzbaren Bodens an der Gesamtfläche ist jedoch rückläufig. Rund 30 % werden ständig genutzt, 40 % sind Wald. Entsprechend der klimatischen Abstufung von Nord nach Süd ergibt sich eine Folge von Anbauzonen mit immer anspruchsvolleren und vielfältigeren Gewächsen. Die Hafer-, Roggen- und Kartoffelzone Norddeutschlands und Polens, die im Süden in eine intensive Mischzone mit Hackfrüchten, Obst- und Industriepflanzen übergeht zur Weizen-, Mais- und Weinbauzone, die von Frankreich über Oberitalien und den Donauraum reicht und schließlich zur mediterranen Zone mit Reb-, Zitrus und Ölbaumkulturen sowie Korkeichenbeständen. Die Viehwirtschaft wird in den feuchtkühlen Gebieten (Britische Inseln, Bretagne, Niederlande, Dänemark und Norddeutschland) und in den Hochgebirgen (hier zum Teil als Almwirtschaft vor allem mit Rindern betrieben). In den trockenen Gebirgen in Süd- und Osteuropa dominieren Schaf- und Ziegenhaltung. Seit dem Zweiten Weltkrieg konnte die europäische Landwirtschaft – vor allem durch die zunehmende Mechanisierung, die damit verbundene starke Verringerung den Einsatz von Kunstdünger – erhebliche Produktivitätssteigerungen erzielen.
In der EU trat 1993 die Reform der Gemeinsamen Agrarpolitik (GAP) in Kraft, durch die für wichtige Produkte die garantierten Preise gesenkt und zum Ausgleich von Einkommensverlusten bei den Landwirten Ausgleichzahlungen eingeführt wurden. Ein neues Maßnahmepaket soll zu einer Finanzierbarkeit der Osterweiterung aus landwirtschaftlicher Perspektive führen.

Forstwirtschaft

Die noch immer großen Waldreserven der Gebirgswälder Mitteleuropas und vor allem die große nördliche Waldzone in Skandinavien, bilden die Grundlage der europäischen Forstwirtschaft. Viele Betriebe der Holz- und Zellstoffindustrie haben sich in den waldreichen Gebieten angesiedelt. In allen Länder, auch in den waldarmen südlichen Gebieten wird die Wiederaufforstung intensiv betrieben.

Fischerei

Die Fischerei wird hauptsächlich als Seefischerei betrieben, und zwar in der Nordsee und im Nordatlantik bis Island und zum Nordpolarmeer (Hering, Kabeljau, Schellfisch), in der Ostsee (Hering, Flunder, Lachs), sowie vor den Küsten des Mittelmeers (Thunfisch, Sardine).

Bergbau und Bodenschätze

Die Steinkohlelager in England, Belgien, Nordfrankreich, im Saarland und im Ruhrgebiet Deutschlands und in Nordspanien. Diese werden ergänzt durch reiche Braunkohlelager, besonders in Nordwest-Deutschland und Böhmen. Eisenerzlager befinden sich in Nordschweden, Lohtringen, England, West- und Nordwestdeutschland und in Nordspanien. Die Kohleförderung in Westeuropa mußte aufgrund der Konkurrenz mit amerikanischer Kohle sowie mit Erdöl eingeschränkt werden. Zechenstillegungen führten und führen in vielen Revieren zu erheblichen wirtschaftlichen Strukturproblemen. Auch die Eisenerzlager gestatten, außer in Schweden, meist keine rentable Förderung mehr, da Erze mit höherem Eisengehalt aus Schweden und Pbersee billiger importiert werden können. Weitere wichtige Bodenschätze sind Kalisalze (Deutschland, Frankreich), Quecksilber (Spanien, Italien), Bauxit (Frankreich, Portugal), Schwefel und Kupferkies (Spanien, Skandinavien, Italien, Portugal), Blei-Zink-Erze (Spanien), Nickelerze (Skandinavien), Wolframerz (Portugal), chromerz (Griechenland), Magnesit (Österreich), Kobalterz (Finnland), sowie kleinere Mengen an Urenerz (Frankreich, sächsisch-böhmisches Erzgebirge). Die Buntmetallverhüttung beruht heute vor allem auf eingeführten überseeischen Erzen. Die wichtigsten Erdölvorkommen besitzen Norwegen und Großbritannien. Europa verfügt auch über größere Erdgasvorräte, besonders in Italien, Niederlande, Nordwest-Deutschland, sowie im Bereich der Nordsee.

Energiewirtschaft

Trotz eines starken Anstiegs der Förderung von Erdöl und –gas in Großbritannien, Norwegen und den Niederlanden übersteigt den Energieverbrauch vor allem in Westeuropa die Eigenproduktion. Rohöl und Erdgas werden vor allem aus den Nahostländern, Mittelamerika und den Sowjetrepubliken eingeführt. Als Energiebasis dienen trotz des verstärkten Einsatzes von Kernkraftwerken die Steinkohlevorräte die etwa 600 Mrd. Tonnen betragen. In den Gebirgsgegenden werden die Wasserkräfte für die Stromerzeugung genutzt. Der Anteil der Kernenergie an der Stromerzeugung ist sehr unterschiedlich, z.B. 60 % in Frankreich und 4 % in Italien. Rohrleitungssysteme für Erföl und Ergas sorgen für die Verfügbarkeit von Energie in abgelegenen Gebieten und haben zu Strukturveränderungen, z.B. in Bayern, beigetragen. Verbundsysteme für Strom schaffen und sicher ein ausgedehntes Versorgungsnetz in Mitteleuropa. In der Energieforschung lag der Schwerpunkt 1974-1993 mit 71 % auf Kernenergie, 16 % auf den Bereich erneuerbare Energien und rationelle Energieverwendung und 13 % auf fossile Energien.

Industrie

Neben Nordamerika und Japan ist Europa heute eines der wichtigsten Industriezentren der Erde. Die Standorte industrieller Produktion wurden von den wirtschaftlichen Gegebenheiten in den einzlenen europäischen Ländern bestimmt, so daß sich auf der Basis der vorhandenen Rohstoffe, der Arbeitskraftreserven und der Verbrauchskraft in den verschiedenen Volkswirtschaften unabhängige Industriezentren entwickelten. Auf der Grundlage von Kohle und Eisen entstanden Zentren der Grundstoffindustrie. Kerngebiet ist die hochindustrialisierte Zone, die sich von Großbritannien über Nord- und Ostfrankreich, die Beneluxstaaten, West- Süd- und Mitteldeutschland sowie die Nordschweiz nach Böhmen bis Südpolen erstreckt, mit Nebengebieten in Nordspanien, Mittelfrankreich, Norditalien und Mittelschweden. Zentren für die Konsumgüterindustrie bildeten sich bei den großen Verbrauchsgebieten wie London, dem Pariser Becken, dem Rhein-Main-Neckargebiet, dem oberitalienischen Raum, Berlin und dem mitteldeutschen Industriegebiet. Die nach dem Zweiten Weltkrieg in erheblichem Umfang erweiterte Eisen- und Stahlproduktion erfuhr aufgrund der asiatischen Konkurrenz zunehmend eine Rationalisierung und zugleich Spezialisierung. Die chemische Industrie mit den verschiedenen Formen der Kunststoffherstellung und –verarbeitung hat einen großen Aufschwung genommen. In der Verarbeitungsindustrie sind alle Sparten von der Metall-, Maschinenbau- und Elektroindustrie bis zur Textil- und sonstigen Konsumgüterindustrie vertreten. Eine wichtige Stellung innerhalb der Industrieproduktion nehmen die Kraftfahrzeugherstellung und die Investitionsgüterproduktion ein.

Die Hauptproduzenten sind Deutschland, Großbritannien, Frankreich und Italien. Ebenfalls auf einem hohen Stand steht die Produktion von elektrotechnischen und elektronischen Anlagen. In allen europäischen Ländern ist der Anteil der Industrie (inklusive Bauwirtschaft) an der Erstellung des Sozialprodukts hoch. Seit Mitte der 70iger Jahre ist in einigen Ländern der Anteil der Dienstleistungen jedoch noch wesentlich höher, wodurch besonders der wirtschaftliche Strukturwandel von hochentwickelten Industriegesellschaften zu Dienstleistungsgesellschaft zum Ausdruck kommt.

Außenhandel

Europa ist mit 38 % am Welthandel beteiligt. Dieser hohe Anteil wird vor allem durch den intensiven Handel innerhalb der westlichen Länder bestimmt (56 % des Gesamthandels). Der Handel mit Entwicklungsländern beruht noch zum großen Teil auf dem Import von Rohstoffen und dem Export von Fertigwaren, besonders Maschinen und Kraftfahrzeugen. Weltweit wächst der Außenhandel schneller als das Sozialprodukt. Zwar hat sich die Dynamik in den 80iger Jahren abgeschwächt, lag aber damit immer noch deutlich über der Wachstumsrate des Weltsozialprodukts. Die Bedeutung des Außenhandesl für einzelne Länder fällt zwar sehr unterschiedlich aus, hat aber im Zeitraum von 1960 bis heute in fast allen westlichen Industrieländern deutlich zugenommen. Besonders groß ist die Bedeutung des Außenhandels für die meisten kleineren Länder (z.B. Belgien, Irland, Niederlande) aber auch für Deutschland. Zur Förderung des Außenhandels werden abgesehen von der EU auch die Weiterentwicklung multilateraler Vertragswerke (z.B. der Welthandeslorganisation, WTO) angestrebt.

Tourismus

Die Entwicklung der Konsumgesellschaften und die in großem Stil vollzogene Durchorganisation des Reisens (vor allem durch große Touristikunternehmen und –konzerne) haben zunächst die Reisewelle der 60iger Jahre hervorgerufen und den Tourismus als weltweit erstrangigen Wirtschaftsfaktor durchgesetzt.

Tabelle 5: Tourismus 1998
Anzahl der Hotels und ähnlicher Betriebe

Belgien & Dänemark	4.670
Deutschland	38.913
Finnland	978
Frankreich	19.555
Griechenland	7.946
Großbritannien	47.587
Irland	5.164
Italien	3.828
Luxemburg	324
Niederlande	1.857
Österreich	15.780
Portugal	1.754
Schweden	1.897
Spanien	7.539
EU-Gesamt	185.605

In volkswirtschaftlicher Hinsicht erfüllt der Tourismus wichtige Funktionen. Der Tourismus schafft Arbeitsplätze, vor allem in den Bereichen Gastronomie, der Erholung und der Unterhaltung, in denen menschliche Arbeitskraft und Zuwendung nur schwer ersetzbar und rationalisierbar erscheinen. Andererseits ist diese Branche für die Arbeitnehmerseite jedoch oft mit erheblichen nachteilen verbunden (ungünstige Arbeitszeiten, Saisonabhängigkeit, hohe persönliche Anforderungen bei niedrigen Löhnen und die Notwendigkeit der Kinder- und Familienarbeit). Der Tourismus hat neben der Einkommensfunktion und der Produktionsfunktion (hier bietet er den Anreiz, mit Hilfe von Arbeit, Lanschaft und Kapitalinvestition Werte zu schaffen) auch eine Ausgleichsfunktion: Er stellt für industriell unterentwickelte Gebiete eine zusätzliche Einkommensquelle dar und trägt zur Einbeziehung dieser – oft ländlichen Gebiete – in den Wirtschaftskreislauf bei.Die Weltorganisation (WTO) registrierte 1991 weltweit 449 Mio. internationale Ankünfte. Zwei Drittel (283 Mio.) davon und die Hälfte aller Einnahmen (52,6 % entfielen dabei auf Europa.

Dienstleistungen

Die vereinfachte Definition des Begriffs Dienstleistungen umfaßt an Personen gebundene nutzenstiftende Leistungen, die der Befriedigung menschlicher Bedürfnisse dienen. Je nach ihrem Einsatz in Unternehmen und Haushalten können verbraucherbezogene Dienstleistungen (z.B. Erholung, Reinigungs- und Reparaturdienste, Körperpflege) von produktionsbezogenen Dienstleistungen (z.B. Unternehmensberatung, Marktforschung) unterschieden werden. In den letzten 150 Jahren läßt sich ein stetiges Anwachsen des Dienstleistungssektors verzeichnen. Die wachsende Bedeutung des Dienstleistungssektors ist eine typische Erscheinung des 20. Jahrhunderts. Im Zuge der Steigerung des Pro-Kopf Einkommens wandelten und wandeln auch die Bedürfnisse, z.B. Nach "Freizeitgütern" (Sport, Spiel, Unterhaltung, Wellness.). Auch die Sachgüterproduktion erfordert zunehmend die eigentliche Fertigung begleitenden Dienstleistungen, die als betriebliche Teilfunktionen in den Unternehmen selbst erbracht oder von spezialisierten Dienstleistungsunternehmen. Ebenso im Bereich Absatz/ Vertrieb von Sachgütern werden Dienstleistugen wie Beratung, Finanzierung, Werbung, Service und Wartung zu einem wichtigen Wettbewerbselement.

Stellung im Beruf

Von den 150 Mio. Erwerbstätigen der EU-Staaten waren 1997 125 Mio (83,1 %) Unselbständige. 22,4 Mio. Selbständige in Landwirtschaft, Gewerbe und Industrie (14,9 %) sowie 2,9 Mio. im Betrieb mithelfende unbezahlte Familienangehörige von Selbständigen (2,0 %) zu verzeichnen. Den höchsten Selbständigenanteil weisen Griechenland (33,3 %), Portugal (26,7 %), Italien (24,5 %) und Spanien (20,8 %) und den geringsten Luxemburg und Dänemark (8,3 %), Deutschland (9,9 %) und Österreich (10,8 %) auf. Den höchsten Anteil selbständiger Frauen weisen ebenfalls Portugal (25,2 %), Griechenland (18,7 %), Italien (16,7 %) und Spanien (15,7 %) auf. Dänemark hat mit 3,8 % den geringsten Anteil an selbständigen Frauen zu verzeichnen. Belgien, Finnland, Österreich und die Niederlande liegen mit dem Frauenanteil der Selbständigen im EU Durchschnitt.

Arbeitslosigkeit

Im Gegensatz zu 1994 ist die Zahl der Arbeitslosen in Europa weit zurückgegangen. 1998 hatte Spanien (18,8 %), Italien (12,2 %), Frankreich (11,9 %) und Finnland (11,4 %) die höchste Arbeitslosigkeitsrate zu verzeichnen.

4. Wie entwickelten sich jene Bereiche, die wesentlich für erfolgreiches Wirtschaften sind ?

Die Mitglieder der Europäischen Union sind – insbesondere nach sicherheits- und sozialpolitischen Kriterien (Sozialsystem, Bildungssystem, innere Sicherheit etc.) – sehr stabile Länder. Dies wird als Vorraussetzung für eine gesunde und nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung gesehen.
Das Ausmaß der Beteiligung an den Ausbildungssystemen hat oft großen Einfluß auf die Erwerbstätigkeit. Betrachtet man die Altersgruppe von 15 bis 24 Jahren im Ganzen, so ergibt sich für EU-15 eine Quote der Bildungsbeteiligung von 60,6 % (Schule, Universität, berufsbezogene Ausbildung). Deutlich überdurchschnittliche Bildungsbeteiligung weisen Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Niederlande und Finnland auf. Griechenland, Österreich, Portugal, Irland, Italien und Großbritannien liegen unter dem Durchschnitt. Das stetig ansteigende Bildungsniveau der Frauen ist dabei besonders hervorheben. Dennoch gibt es Defizite, und zwar in den Bereichen Forschung und Innovation.
Im Gegensatz zu den USA und Japan beteiligt sich die Wirtschaft in den EU Staaten teilweise nur zu 50 Prozent an der Forschung und Entwicklung. EU weit ist ein allgemeiner Rückgang an Forschungsausgaben zu beobachten. Über dem EU Durchschnitt liegen im Bereich Forschung die Staaten Deutschland, Frankreich, Niederlande und Großbritannien. Portugal, Griechenland und Spanien liegen hingegen weit unter dem Durchschnitt. Die Öffentliche Verwaltung muß sich im Zuge der sozialen, wirtschaftlichen politischen und ökologischen Veränderungen der Aufgabe einer umfasssenden Reform stellen. Das Fünfjahresprogramm der EU (1988-2003) hat sich zum Ziel gesetzt, auch in den Bereichen Sozialpolitik, allgemeine und berufliche Bildung, Forschung und technologische Entwicklung, verstärkt an Reformen mitzuwirken.

Tabelle 1: Anteile der wichtigsten Wirtschaftssektoren an der Entstehung des Bruttoinlandsproduktes in Prozent

Quelle Tabelle 1: Mitchell

	Landwirtschaft	Industrie und Handwerk	Bauwirtschaft	Verkehr und Nachrichtenwesen	Handel
Frankreich					
1938	22	36		7	14
1949	16	40		9	12
1954	12	40	6	6	12
1956	9	40	8	5	12
1964	7	39	9	5	12
1969	6	38	10	5	11
Griechenland					
1938	40	31		6	12
1949	39	20	4	7	11
1954	31	17	4	6	12
1959	26	19	6	7	11
1964	26	19	7	7	11
1969	20	18	8	8	11
Irland					
1944	37	17		18	
1949	31	24		21	
1954	29	29		16	
1959	26	29		17	
1964	22	31		18	
1968	20	34		17	
Italien					
1913	45	21	2	6	16
1919	47	26	2	4	16
1924	38	31	3	6	17
1929	36	26	3	8	17
1934	28	24	4	8	21
1939	30	29	2	8	17
1944	61	18	1	2	13
1949	32	35	3	7	16
1954	21	30	6	7	11
1959	17	29	7	7	11
1964	13	30	8	7	12
1969	11	31	8	7	12
Niederlande					
1938	7	33		11	12
1949	14	39		10	14
1954	12	36	6	9	12
1959	10	35	7	9	13
1964	9	34	7	8	13
1969	7	42		8	

	Landwirtschaft	Industrie und Handwerk	Bauwirtschaft	Verkehr und Nachrichtenwesen	Handel
Österreich					
1948	14	32	7	6	11
1954	17	43	7	7	8
1959	12	43	9	6	9
1964	11	41	10	7	9
1969	8	39	11	7	9
Portugal					
1950	33		35	5	-
1954	30	29	4	5	12
1959	26	29	5	5	12
1964	21	33	5	6	13
1969	18	36	5	6	13
Schweden					
1913	23	29	6	7	21
1919	24	29	5	8	24
1924	18	27	7	9	23
1929	14	34	6	9	20
1934	14	31	7	9	21
1939	12	35	7	9	20
1944	11	37	6	9	19
1949	10	40	6	8	20
1954	12	36	10	9	10
1959	8	36	9	8	11
1964	7	38	10	8	11
1969	4	32	9	7	12
Spanien					
1954	22	30	5	7	12
1959	24	31	5	7	10
1964	18	32	5	6	11
1969	15	30	5	7	12
Vereinigtes Königreich					
1907	6	34	4	10	19
1920	6	37	4	9	11
1924	5	35	4	10	14
1929	4	32	5	10	14
1934	5	30	5	9	14
1938	4	32	5	9	13
1949	6	40	6	8	14
1954	5	39	6	8	13
1959	4	39	6	6	12
1964	4	37	7	8	12
1969	3	36	7	8	11

	Landwirtschaft	Industrie und Handwerk	Bauwirtschaft	Verkehr und Nachrichtenwesen	Handel
Belgien					
1948	10	40	6	8	13
1954	8	36	6	7	12
1959	7	33	6	7	11
1964	6	36	7	7	11
1969	5	36	6	8	12
Dänemark					
1913	28	-	-	-	-
1924	25	-	-	-	-
1929	22	-	-	-	-
1934	17	-	-	-	-
1938	17		33	9	16
1949	19	35		9	15
1954	19	29	8	9	15
1959	15	31	7	10	15
1964	12	30	8	9	15
1969	9	29	9	9	14
Deutschland					
1913	23	45	6	9	-
1929	16	49	7	10	-
1934	19	44	6	10	-
1938	15	52	6	9	-
Ostdeutschland					
1950	28	47	6	7	10
1955	20	53	6	7	14
1960	17	58	7	6	13
1964	14	62	7	6	13
1969	12	63	9	5	13
Westdeutschland					
1950	10	44	5	7	13
1954	9	46	6	6	13
1959	7	46	7	7	13
1964	5	45	8	6	13
1969	4	45	7	6	13
Finnland					
1938	35		30	6	12
1949	26		42	7	12
1954	24	30	10	7	10
1959	20	30	10	7	10
1964	19	29	9	7	11
1969	15	29	9	7	10

Tabelle 2: Landwirtschaft % des Gebietes	Landwirt. Nutzfläche in 1.000 ha / Erwerbsbevölkerung	Prozentualer Anteil d. Landwirte an ges. am BIP	Prozentualer Anteil der Landwirtschaft	Vieh in % d. Gesamterzeugung 1998
Belgien	1.354 43,7%	2,5%	1,6%	60%
Dänemark	2.745 63,8%	5,7%	5,5%	70,5%
Deutschland	17.162 48,1%	3,0%	0,8%	61,2%
Finnland	2.519 7,5%	8,3%	1,8%	37,2%
Frankreich	30.426 55,9%	4,8%	2,0%	50,4%
Griechenland	5.163 39,1%	20,8%	7,5%	30,0%
Großbritannien	17.240 71,4%	2,2%	0,9%	63,0%
Irland	4.407 63,0%	12,0%	5,4%	88,1%
Italien	16.743 55,6%	7,9%	2,6%	38,9%
Luxemburg	127 42,3%	2,8%	0,9%	80,6%
Niederlande	1.977 48,2%	4,0%	3,2%	52,9%
Österreich	3.479 41,4%	13,3%	2,2%	66,7%
Portugal	3.986 43,3%	11,6%	2,0%	53,8%
Schweden	3.430 7,6%	2,4%	1,0%	48,1%
Spanien	29.756 58,9%	9,8%	2,7%	41,3%

Quelle: EU-Kommission

Tabelle 3: Energieverbrauch je Einwohner ausgewählter Länder (in kg Erdöleinheiten) und Anteil der Energiezufuhr (in Prozent) bezogen auf die Warenausfuhr

	Energieverbrauch		Energieeinfuhr	
	1965	1985	1965	1985
Bundesrepublik Deutschland	3.197	4.451	8	17
Deutsche Demokrat. Republik	3.762	5.680	-	-
Niederlande	3.134	5.138	12	21
Österreich	2.060	3.217	8	18
Schweden	2.501	6.482	12	18

Quelle: Weltbank

Tabelle 4: Energieversorgung 1996

	Gesamterzeug. Primärenergie, 1000 t/RÖE	Anteile Stein- u. Braunkohle, Koks u. Äquivalente	Anteile Rohöl	Anteil Naturgas	Anteil Kernenergie	Bruttoinlandsverbr.p.Kopf, t RÖE/p.Kopf
Belgien	11360	2	-	0	94	3.586
Dänemark	17525	-	-	32	-	2972
Deutschland	141007	53	2	11	30	2886
Finnland	13381	17	-	-	38	4485
Frankreich	124565	4	2	2	79	2562
Griechenland	10145	81	5	0	-	1611
Großbritannien	264172	12	50	29	9	2551
Irland	3475	32	-	62	-	2161
Italien	31542	0	17	52	-	2043
Niederlande	73829	-	4	93	1	3313
Österreich	8578	3	11	15	-	2703
Portugal	3976	-	-	-	-	1465
Schweden	30974	1	-	-	61	3854
Spanien	32170	31	2	1	43	1680
EU-15	766740	17	21	25	28	2528

Quelle: Eurostat

Tabelle 7: Bruttoinlandsausgaben für Forschung und experimentelle Entwicklung (F&E) in Prozent des Bruttoinlandsprodukts

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Belgien	1,70	-	1,63	-	1,58	1,57	-	-	-
Dänemark	1,55	1,63	1,70	1,74	1,80	-	1,91	2,01	2,02
Deutschland	2,87	2,75	2,61	2,48	2,42	2,32	2,30	2,28	2,26
Finnland	1,83	1,91	2,07	2,18	2,21	2,34	2,35	2,59	2,77
Frankreich	2,33	2,41	2,41	2,42	2,45	2,38	2,34	2,32	-
Griechenland	0,47	-	0,37	-	0,48	-	-	-	-
Irland	0,83	0,86	0,96	1,07	1,22	1,35	1,40	-	-
Italien	1,24	1,30	1,24	1,20	1,14	1,06	1,01	1,03	1,06
Niederlande	2,12	2,15	2,05	1,98	2,00	2,03	2,08	-	-
Österreich	1,37	1,41	1,49	1,47	1,79	1,55	1,54	1,52	1,52
Portugal	-	0,54	-	0,65	-	-	0,61	-	-
Schweden	2,94	-	2,89	-	3,39	-	3,59	-	-
Spanien	0,75	0,85	0,87	0,91	0,91	0,84	0,84	0,87	-
Vereinigtes Königreich	2,18	2,18	2,11	2,13	2,15	2,11	2,02	2,02	-
EU-15	1,98	1,99	1,95	1,92	1,92	1,87	1,84	1,84	-

Quelle: ÖSTAT 1999

Tabelle 8: Aufteilung der Erwerbstätigen nach Wirtschaftssektoren am Beispiel ausgewählter Länder (in Prozent, gerundet)

	Landwirtschaft	Industrie	Dienstleistungen incl. Handel
Bundesrepublik Deutschland			
1965	10	48	42
1985	6	41	53
Deutsche Demokrat. Republik			
1965	15	49	36
1985	11	51	38
Deutschland			
1997	3	35	62
Frankreich			
1965	3	47	43
1985	3	33	59
1997	5	27	71
Großbritannien			
1965	24	42	34
1985	12	34	54
1997	2	27	71
IItalien			
1965	26	26	42
1985	9	32	56
1997	7	35	62
Österreich			
1965	9	50	41
1985	7	37	56
1997	7	30	63

Quelle: Weltbank & Eurostat

Tabelle 9: Entstehung des Bruttoinlandsproduktes am Beispiel von Österreich

Wirtschaftszweig	1987		1992		1997	
	Lauf. Preise Mrd.S	Preise 1983 Mrd.S	Lauf. Preise Mrd.S	Preise 1983 Mrd.S	Lauf. Preise Mrd.S	Preise 1983
Mrd.S						
Land- und Forstwirtschaft	48,5	44,7	50,0	43,6	34,9	44,6
Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	9,1	10,7	8,8	10,2	8,7	8,5
Sachgütererzeugung	339,4	314,6	442,4	368,3	513,6	400,2
Energie- und Wasserver-Sorgung	48,4	44,8	56,3	51,3	70,6	57,3
Bauwesen	90,9	81,7	140,0	100,7	188,6	116,5
Handel	201,2	191,6	278,4	236,9	328,9	263,4
Beherbergungs- und Gaststättenwesen	59,3	50,7	81,3	59,9	97,1	57,2
Kredit- und Versicherungs-Wesen	101,9	85,0	155,	109,6	192,1	132,1
Nehmensbez. Dienstl.	147,5	119,9	231,1	152,5	344,4	175,3
Sonstige Dienstleistungen	59,4	48,8	89,7	57,2	153,8	78,4
Öffentliche Dienste	201,6	169,5	269,9	183,8	284,1	173,0
Private Dienste ohne Erwerbscharakter	25,9	22,0	39,3	26,9	49,0	29,2
Imputierte Bankdienst-Leistungen	-74,9	-63,7	-109,8	-82,2	-132,2	-97,6
Importausgaben	9,9	9,6	13,3	11,1	15,9	12,8
Mehrwertsteuer	134,0	107,3	171,0	121,1	208,6	126,3
Bruttoinlandsprodukt	1.494,1	1.320,9	2.057,3	1.556,4	2.514,4	1.702,8
+/- Faktoreinkommen aus dem/an das Ausland	-12,9	-	-9,7	-	-3,4	-
Bruttoinlandsprodukt Zu Marktpreisen	1.481,2	-	2.047,6	-	2.511,0	-

Quelle: Östat

Tabelle 10: Entstehung, Verteilung und Verwendung des Sozialprodukts am Beispiel der Bundesrepublik Deutschland 1960 – 1990 in jeweiligen Preisen (in Mrd. DM)

	1960	1970	1980	1990
Entstehung				
Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	17,7	21,8	30,5	39,1
Produzierendes Gewerbe	160,8	333,7	624,8	953,7
Handel und Verkehr	56,0	103,5	218,7	331,3
Dienstleistungsunternehmen	41,1	114,4	338,3	683,8
Unternehmen insgesamt	275,6	573,4	1.212,3	2.007,9
Staat, private Haushalte, private Organisationen ohne Erwerbscharakter	26,7	72,6	203,7	311,4
Bruttoinlandsprodukt, unbereinigt	302,3	646,0	1.416,0	2.319,3
Bruttoinlandsprodukt, bereinigt	302,7	675,3	1.472,0	2.403,4
Einkommen aus der übrigen Welt	0,3	0,4	5,4	22,1
Bruttosozialprodukt	303,0	675,7	1.477,4	2.425,5
- Abschreibungen	23,6	68,0	175,0	300,1
Nettosozialprodukt zu Marktpreisen	279,4	607,7	1.302,4	2.125,4
- indirekte Steuern (abz. Subventionen)	39,3	77,3	162,8	255,7
Nettosozialprodukt zu Faktorpreisen (Volkseinkommen)	240,1	530,4	1.139,6	1.869,7
Verteilung				
Einkommen aus unselbständiger Tätigk.	143,1	359,3	860,9	1.310,1
Einkommen aus Unternehmertätik. und Vermögen	96,7	170,7	273,3	537,5
Nettoinlandsprodukt zu Faktorkosten (Nettowertschöpfung)	239,8	530,4	1.134,2	1.847,6
+/- Saldo beider Einkommensarten mit dem Ausland	0,3	0,4	5,4	22,1
Volkseinkommen (Nettosozialprodukt zu Faktorkosten)	240,1	530,4	1.139,6	1.869,7
Verwendung				
Privater Verbrauch	171,8	368,8	837,0	1.291,3
Staatsverbrauch	40,5	106,5	298,0	447,3
Anlageinvestitionen	73,6	172,1	332,1	510,6
Vorratsveränderungen	9,2	14,2	11,8	25,5
+/- Außenbeitrag (Aus- und Einfuhr)	7,9	14,1	-1,5	150,8
Bruttosozialprodukt	303,0	675,7	1.477,4	2.425,5

Quelle: Stat. Jahrbuch f. das vereinigte Deutschland

Tabelle 11: Bruttoinlandsprodukt 1992 pro Kopf der reichsten und ärmsten Regionen jedes Mitgliedstaates der Europäische Union (ausgedrückt in Kaufkraftstandards)

Quelle: Eurostat 1995

	Mittelwert des Landes	Reichste Region	Ärmste Region
EU 15	100		
Belgien	109	174 Brüssel	81 Hainaut
Dänemark	107	-	-
Deutschland	107	196 Hamburg	38 Thüringen
Finnland	93	132 Ahvenanmaa/Aland	81 Thüringen
Frankreich	112	169 Ile de France	79 Corse
Griechenland	61	73 Sterea Ellada	45 Vorelo Algalo
Großbritannien	98	143 Greater London	73 Mereyside
Irland	76	-	-
Italien	105	134 Lombardia	63 Calabria
Luxemburg	156	-	-
Niederlande	102	132 Groningen	72 Flevoland
Österreich	115	166 Wien	91 Kärnten
Portugal	67	93 Lisboa e Vale do Tejo	41 Alentejo
Schweden	106	-	-
Spanien	77	103 Baleares	51 Extremadura

Tabelle 12: Erwerbstätige nach Stellung und Beruf (in 1.000) Arbeitskräfteerhebung 1997

Männer	Erwerbstätige gesamt	davon Selbständige	davon Mithelfende Familienangehörige	davon Unselbständige
Belgien	2.277	414	11	1.851
Dänemark	1.460	177	4	1.280
Deutschland	20.159	2.545	77	17.537
Griechenland	2.439	1.017	125	1.296
Spanien	8.231	1.944	154	6.122
Frankreich	12.300	1.833	69	10.398
Irland	838	26	8	604
Italien	12.810	3.707	340	8.763
Luxemburg	106	10	-	95
Niederlande	4.214	56	13	3.633
Österreich	2.036	257	34	1.745
Portugal	2.489	705	28	1.756
Finnland	1.116	219	13	883
Schweden	2.047	327	210	1.710
Großbritannien	14.685	2.473	37	12.735
EU-15	**87.206**	**16.422**	**923**	**69.808**

Frauen				
Belgien	1.561	157	78	1.326
Dänemark	1.215	46	26	1.143
Deutschland	15.141	964	266	13.911
Griechenland	1.415	265	334	815
Spanien	4.475	704	238	3.517
Frankreich	9.856	641	317	8.898
Irland	535	41	10	484
Italien	7.222	1.209	460	5.554
Luxemburg	63	4	1	58
Niederlande	2.972	247	63	2.663
Österreich	1.572	132	77	1.363
Portugal	2.034	512	39	1.483
Finnland	1.005	88	8	909
Schweden	1.870	113	10	1.746
Großbritannien	11.927	860	80	10.966
EU-15	**62.865**	**5.983**	**2.007**	**54.837**

Zusammen	Erwerbstätige gesamt	davon Selbständige	davon Mithelfende Familienangehörie	davon Unselbständige
Belgien	3.838	571	89	3.177
Dänemark	2.675	222	30	2.423
Deutschland	35.299	3.509	342	31.448
Griechenland	3.853	1.283	459	2.111
Spanien	12.706	2.648	392	9.639
Frankreich	22.157	2.474	386	19.296
Irland	1.373	267	17	1.088
Italien	20.032	4.916	800	14.376
Luxemburg	169	14	1	153
Niederlande	7.186	813	76	6.296
Österreich	3.609	389	110	3.109
Portugal	4.523	1.217	67	3.239
Finnland	2.120	306	22	1.792
Schweden	3.917	440	20	3.457
Großbritannien	26.612	3.334	117	23.101
EU-15	**150.070**	**22.406**	**2.930**	**124.646**

Quelle: Östat

Tabelle 13: Arbeitslosenquote der EU-Staaten (in Prozent)

	1949	1959	1969	1984	1889	1994	1998
Belgien	8,6	6,3	3,6	11,1	7,5	10,0	8,8
Dänemark			10,1	7,4	8,2	5,1	
Deutschland (bis 1990 nurWest)	8,3	2,1	0,8	7,1	5,6	8,4	9,4
Finnland			5,9	3,1	16,8	11,4	
Frankreich			9,7	9,3	12,3	11,9	
Griechenland				7,2	6,7	8,9	9,3
Großbritannien	1,5	2,2	2,4	11,1	7,3	8,4	6,3
Irland				15,5	14,7	14,3	7,8
Italien	8,6	5,6	3,4	8,1	10,0	11,4	12,2
Luxemburg			3,1	1,8	3,2	2,8	
Niederlande				9,3	6,9	7,1	4,0
Österreich			3,8	3,1	3,8	4,4	
Portugal			8,5	4,9	7,0	4,9	
Schweden	2,7	2,0	1,7	3,3	1,6	9,4	8,2
Spanien			20,3	17,2	24,1	18,8	

Quelle: Mitchell / Europ. Kommission

Tabelle 6:

Quelle: OECD MSTI 1998 (= Main Science and Technology Indicators)

Bruttoinlandsausgaben für Forschung und experimentelle Entwicklung (F & E) in Prozent des BIP

	Europäische Union 15	USA	Japan
1988	1,96	2,79	2,67
1989	1,98	2,76	2,77
1990	1,99	2,81	2,85
1991	1,95	2,81	2,82
1992	1,92	2,74	2,76
1993	1,92	2,61	2,68
1994	1,87	2,52	2,63
1995	1,84	2,61	2,77
1996	1,84	2,62	-

(weiterführende) Literatur:

Bausinger, H. u.a. **(Hg.), 1991.**
Von der Pilgerfahrt zum modernen Tourismus
Berg, H. von, **1985. Die Analyse.**
Die EG als Zukunfstmodell für Ost und West
Cipolla, M. **(Hg.), 1980.**
Europäische Wirtschaftsgeschichte, 5 Bde.
Europäische Kommission **(Hg), 1995**
f. Diverse Veröffentlichungen
Habrecht, W., **1984. Die Europäische Gemeinschaft**
Kellenbenz, H. **(Hg.), 1980**
f. Handbuch der europäischen
Wirtschafts- und Sozialgeschichte
Matis, H. u. D. Stiefel, **1991. Die Weltwirtschaft**
Struktur und Entwicklung im 20. Jahrhundert
Pohl, H., **1989 Aufbruch der Weltwirtschaft**
Österreichisches Statistisches Zentralamt
(Hg.) Statistische Nachrichten. Diverse Ausgaben
Voppel, G., **1990. Die Industrialisierung der Erde**
Wagner, H., **1993. Einführung in die Wirtschaftspolitik**
Weisglas, M., **1985. Schritte zur Europäischen Union**
Weltbank (Hg.), **1978ff. Weltentwicklungsbericht**

Club
Carriere

Teil A

Parameter und Faktoren des Erfolges

Kapitel III
Gesetzmässigkeiten des Erfolges

Institut für Management & Marketing
Algoprint Marketing GesmbH
Teamleiter: Georg Alexander Angelides

III Gesetzmäßigkeiten des Erfolges

Der Wunsch der Herausgeber ist es, mit diesem Buch Hilfen zum Erfolg für Erfolgswillige bereitzustellen. Die Situation der Erfolgswilligen ist jedoch von zahlreichen Parametern bestimmt, welche die Individualität der Problemstellung bestimmt. Dazu zählen: Die Erfolgsdefinition des Erfolgswilligen, das physische und geistige Potential, die Dringlichkeit und die Priorität des Erfolgswunsches und die den Erfolgswilligen zur Verfügung stehenden Ressourcen aus dem bestehenden sozialen Umfeld zum Zeitpunkt des Entstehens des Wunsches. Da jeder dieser Parameter eine ungeheure Bandbreite bietet, tendiert die Anzahl der möglichen Situationen des Einzelnen gegen Unendlich. Kann der Ansatz, aus Individualinterviews allgemein gültige Verhaltensregeln abzuleiten, also dennoch Sinn machen? Ja! Natürlich kann ein Kochbuch eine Anleitung für ein schmackhaftes Essen liefern, ohne die genaue Qualität der Zutaten zu berücksichtigen. Zweifelsfrei wird allerdings der Meisterkoch, mit den vorhandenen Zutaten die gleiche Speise schmackhafter zubereiten. Der Ansatz kann also nur in gleichem Ausmaß Erfolg versprechen, wie ein Kochbuch.

Zu den Parametern der Problemstellung

Erfolgsdefinition

Auf die Frage was für die Interviewten Erfolg bedeutet, antwortete ein auffällig großer Teil: "Seine Ziele zu erreichen!" Was sind das aber nun für Ziele? Bei dieser Fragestellung erwies sich ein großer Teil der Antworten als nicht finanziell bedingt. Als Ziele wurden am häufigsten angegeben: Strukturen aufzubauen, Tradition zu erhalten, Spaß an der Arbeit zu haben und davon gut leben zu können, Werte zu schaffen, Wissen weiterzugeben, gestellte Aufgaben zu bewältigen, gesetzte Erwartungen zu erfüllen, seine Leistungen anerkannt zu wissen, Menschen glücklich zu machen, Not zu lindern, Zufriedenheit mit den Lebensumständen und sich selbst zu empfinden, sportliche Erfolge und künstlerische Erfüllung zu erreichen, aber natürlich auch: Finanzieller Wohlstand. Zusammenfassend kann man hier den Oberbegriff "Erfüllung des Selbstbildes" einsetzen. Menschen haben sich ein gewisses sich temporär wandelndes Bild von sich selbst zurechtgelegt, das einer gewissen Selbstkonzeption entspricht. Diese Selbstkonzeption ist Wunschbild der eigenen Persönlichkeit, deren Wirkung und deren Erscheinung. Es werden in der Folge Aktivitäten gesetzt um dieser Selbstkonzeption möglichst nahe zu kommen, wobei hier die Überprüfung über den Fortschritt auf unterschiedliche Art stattfindet. Manche vergleichen ihre Selbstkonzeption mit der eigenen Wahrnehmung, andere mit Fremdwahrnehmungen (entscheidend dabei ist, das Vertrauen in die eigene Urteilsfähigkeit, die wiederum von den Erfolgserlebnissen der letzten Zeit abhängt). Da es bei diesem Vergleich fast nie zu einer 100%igen Übereinstimmung kommen kann, ist die Beurteilung der Quote der Übereinstimmung in jenem Maße emotionalisiert, als sich die Selbstkonzeption auf nicht quantifizierbare bzw. meß- oder objektivierbare Größen stützt. Dieses emotional wahrgenommene Ergebnis stützt sich bei Berücksichtigung der eigenen Wahrnehmung auf rationalisierte Interpretationen, bei Berücksichtigung von Fremdwahrnehmungen hingegen auf die emotionale Auswahl der Befragten.

Da das Erreichen des Selbstbildes der entscheidende Motivationsfaktor für die Betroffenen zu sein scheint, gilt es dem Entstehen dieses Selbstbildes unsere Aufmerksamkeit entgegenzubringen.

Das Selbstbild

Das Grundgerüst unserer Selbstkonzeption entsteht in den ersten Lebensjahren. Relevante, also wirkende, Fremdeinwirkungen, die wir hier im behandelten Kontext in belohnende und bestrafende Einwirkungen unterteilen wollen, bestärken uns in der Ansicht, weniger, gleich viel bzw. mehr leisten zu können, als andere. In der Regel setzt unser sich veränderndes Selbstbild auf dieses Fundament auf, außer unerwartete Talente werden entdeckt, außergewöhnliche Leistungen werden erbracht, oder das soziale Umfeld wird radikal verändert, so daß plötzlich andersgeartete Fremdeinwirkungen, die im Gegensatz zu den bereits erfahrenen stehen, stattfinden.
Betroffene, die aus Fremdeinwirkungen, also schon in der Kindheit "erlernt" haben, weniger leisten zu können, als andere, setzen ihr Selbstbild bescheiden an, und erfüllen es oft – aber sie übertreffen es selten.
Die Kenntnis dieses Mechanismus sollte aber auch die Lösung für den Ausbruch aus einem eventuell unerwünschtem, also negativem Automatismus klarmachen, nämlich:

a) Talente erforschen
b) Durch diese überdurchschnittliche Leistungen erbringen
c) Diese eventuell einem neuen sozialen Umfeld präsentieren

Durch Feedback wird das eigene Selbstbild verändert und sorgt somit für eine Korrektur des Kurses. Der Automatismus bleibt unverändert erhalten, aber in eine positive Richtung.

Wahrnehmungen

Wahrnehmungen sind, wie wir alle wissen, subjektiv. (Paul Watzlawik "Wie wirklich ist die Wirklichkeit?") Diese subjektiven Wahrnehmungen entstehen nicht zuletzt auch erst durch unsere selektive Wahrnehmung. Damit ist gemeint, daß nicht nur nicht alles wahrgenommen wird, sondern, daß das Wahrgenommene auch noch auf subjektive Art wahrgenommen und im Anschluß von uns so interpretiert wird, daß es zu unserer Sicht der Dinge kompatibel ist. Feedback des sozialen Umfeldes ist eine dieser Wahrnehmungen. Daher werden positive Zuwendungen des sozialen Umfeldes auch nur als solche empfunden, wenn es der/die Betroffene für plausibel hält. Noch weiter verfremdet wird die Realität, wenn Feedback nur von den "ehrlichen und wahren" Freunden zugelassen wird, also von denjenigen, die auch die vom Betroffenen vertretene Meinung äußern. Sollte das Sample der Befragten nicht das erwünschte Ergebnis bringen, fließen weitere Wahrnehmungen ein. Der Prozeß der eigenen Wahrnehmung wird also zu jenem Zeitpunkt beendet, zudem die der eigenen Meinung korrelierenden Fälle, die nicht korrelierenden Fälle überwiegen. Zu den geeignetsten Methoden zur Verfremdung der Realität, zählt auch die Gewichtung der Wahrnehmungen, bzw. Fremdeinschätzungen. Sie ermöglicht die Herabsetzung der Wertigkeit der nicht korrelierenden Wahrnehmungen. Maß der Gewichtung ist die eigene Emotion. Dadurch ergibt sich zwingend der Schluß, daß es einige unabdingbare Grundhaltungen gibt, die uns einen möglichst "objektiven" Erfolg erst ermöglichen:

d) Akzeptanz der Möglichkeit, erfolgreich sein zu können
e) Wahrnehmung auch jener Fakten, die der eigenen Ansicht widersprechen
f) Rationalisierung der Wahrnehmungen und Evaluierung in meßbaren Größen

Wie Henry Ford schon sagte: "Ob Sie glauben es zu schaffen, oder ob Sie glauben es nicht zu schaffen – Sie haben recht!"

Die Wahrnehmung als Schnittstelle zur Aussenwelt hat naturgemäß die wesentlichste Auswirkung auf unseren Erfolg. Das in vielen Publikationen hochgelobte „positive Denken", das alles möglich macht, ist aus wissenschaftlicher und nicht aus esoterischer Sicht betrachtet, die Grundlage förderlicher Wahrnehmungen. „Positives Denken" bedingt die Setzung eines Zieles, oder zumindest eines Wunsches, der für unseren Erfolg förderlich ist. Duch diese Konditionierung erweitert sich die selektive Wahrnehmung auch auf Umstände oder Prozesse, die wir ohne Konditionierung gar nicht wahrgenommen hätten. Ohne das Ziel formuliert zu haben, sich eines Tages in einem bestimmten Unternehmensfeld selbständig machen zu können, würden wir eine günstige Gelegenheit einen derartigen Betrieb übernehmen zu können, gar nicht wahrnehmen.

Zur Umsetzung

Talente erforschen

Zunächst stellt sich die Frage: "Besitzt denn jeder ein wie immer geartetes Talent?" Nun, Talent, dessen Begriff aus dem Altgriechischen kommt und Gewicht bedeutet, kann man am besten mit den Gaben der Fähigkeit und der Begabung beschreiben. Die erste Falle für die Resignation in Talentlosigkeit taucht auf, wenn Talent auf eine einzelne Fähigkeit fokussiert wird, die für sich alleine betrachtet zwar sozial angesehen ist, aber schon von vielen anderen präsentiert und ausgeübt wird. In diesem Umfeld überdurchschnittlich zu sein, bedeutet sich in einer Disziplin zu versuchen, die für sich allein gesehen nicht zwingend besonderen eigenen Fähigkeiten entspricht. BEISPIEL: Fast jeder kann freundlich sein. In Kombination mit emotionaler Stabilität, rhetorischer Schulung und Fachwissen ergibt sich aber das Talent, Kundenreklamationen besser als andere behandeln zu können. Schließlich gilt es mindestens überdurchschnittliche, wenn nicht einzigartige Leistungen zu vollbringen. Also, scheint es erfolgversprechender zu sein, die Einzigartigkeit in der Kombination der angeborenen, bzw. erworbenen Fähigkeiten zu suchen. Entscheidend für den Erfolg dieser Strategie wird aber schließlich sein, ob die Summe der erkannten Fähigkeiten, für die Gesellschaft wertvoll sind, bzw. ob durch eben diese Fähigkeiten, Werke vollbracht werden können, die es sind. Der häufigste Fall stellt sich so dar: Angeborene Begabungen wurden durch Erfahrungen verstärkt, für den sozialen Wert fehlt bzw. fehlen aber noch eine, oder mehrere komponentiale Fähigkeiten, die erst erworben werden müssen, um soziale Wertigkeit zu schaffen.

Die angeborenen Begabungen und Fähigkeiten ergänzende Ausbildung bzw. Bildung

Sehr oft wird Bildung in einem Alter konsumiert, in dem man sich über seine Fähigkeiten und Begabungen (noch) nicht bewußt ist. Andererseits muß man auch erkennen, daß manche weltweit anerkannte Experten sich ihr Wissen in 7-10 Jahren aneigneten. Bei genauerer Betrachtung, erkennt man aber, daß die meisten Interviewpartner schon mit einem geringeren Status, als den eines "Weltexperten", das Gefühl haben, anerkannt zu werden. In der Realität handelt es sich also in der Regel um Zeitspannen, die kleiner als 7 Jahre sind, vor allem dann, wenn schon gewisse berufliche Erfahrungen erworben wurden. Also ist die Erwägung, es sei zu spät, um in einem späteren Lebensabschnitt diese Taktik anzuwenden, eher in der eigenen Bequemlichkeit des Einzelnen begründet.

Bekannt ist die Frage eines Partygastes an den anderen: "Können Sie Klavier spielen?" Antwort: "Ich weiß es nicht, ich habe es noch nie probiert!" Obwohl es uns selbstverständlich scheint, etwas nicht zu können, was man nicht erlernt hat, scheint dies speziell bei den Unternehmensgründungen den Gründern nicht so klar zu sein. Ein häufiger Grund des Scheiterns im ersten Versuch (viele der Interviewten starteten einige Versuche vor dem schließlich erfolgreichen letzten Versuch) war, die mangelnde Sachkenntnis bzw. die mangelnden Fertigkeiten. Mut und Dynamik veranlaßten viele zu dem Glauben, sich nötiges Wissen auch im Laufe der Zeit aneignen zu können. In wenigen Fällen gelang dies auch, aber unter angeblich großen Rentabilitätsverlusten und hohem Effizienzverlust. Vielen unserer Gesprächspartner war es am Beginn ihrer Karriere nicht möglich, akademische Ausbildung zu erlangen. Andere gaben an, daß das Studium für den späteren beruflichen Erfolg nicht das Ende des Lernens gewesen sei. Im Gegenteil andauernde Weiterbildung und Fortbildung stehen auf der Liste der Erfolgsfaktoren weit oben. Selbstverständlich ist es schwer, als junger Mensch seine Neigungen und Talente zu erkennen. Aber wenn es ihnen gelingt, diese festzustellen, zögern sie nicht, ihre Weiterbildung nach Inhalten zu bewerten und nicht nach dem verliehenen Namen. Prüfen sie, ob das von ihnen gewählte Studium, oder eine andere Form der Weiterbildung jenes Wissen vermittelt, das sie dazu befähigt in Verbindung mit ihren Talenten Außergewöhnliches zu leisten. "Es sei auch nie zu spät, sich Wissen anzueignen. Folgender Gedanke wurde aufgeworfen: Das gesamte Wissen einer Branche, oder eines Berufs findet sich in einer überschaubaren Anzahl von Büchern wieder. Wenn man nun täglich 1 Stunde zur Fortbildung läse, würde man sich im Jahr wahrscheinlich das Wissen von 12 Büchern aneignen. Wenn man dies nun 5 Jahre praktizieren würde, hätte man 60 Bücher zu einem Thema, zu einer Branche, bzw. zu einem Beruf gelesen."

Morgen beginnt der Rest Ihres Lebens

Wie erkennt man sein Talent? Nehmen Sie wertfrei wahr, ob Sie Fähigkeiten oder Begabungen besitzen, die andere mit gleicher Vorbildung und gleicher Erfahrung nicht aufweisen. Probieren Sie viele verschiedene Dinge. Nur so steigern Sie die Wahrscheinlichkeit Teilbereiche zu entdecken, die einen Puzzlestein zu Ihrer gesamten Einzigartigkeit ausmachen können. Meist werden wahrgenommene Fähigkeiten bzw. Begabungen nicht als Talente entdeckt, weil die Wertigkeit nicht erkannt wird. Diese Situation tritt vor allem dann auf, wenn die Fähigkeit in einer Situation auftritt, in der sie für Anwesende unerwünscht ist. Es wäre wichtig, diese wahrzunehmen und einen geistigen "Katalog" zu schaffen, wo alle außergewöhnlichen Begabungen unvergeßlich eingetragen sind, um sich ihrer bei Bedarf konzeptionell zu bedienen. Die Summe ihrer Fähigkeiten macht sie einzigartig und befähigt sie eine für die Gesellschaft wertvolle Aufgabe zu erfüllen, die niemand, oder nur wenige besser erfüllen könnten, als sie. Manchmal kommt es allerdings vor, daß die Gesellschaft noch nicht weiß, daß sie diese Leistung bei Anbot honorieren würde, aber dazu später. Wichtig ist, daß Sie sich klar werden, daß sie für diese eine Aufgabe, die optimale Kombination an Ressourcen besitzen. Viele der Karrieren in diesem Buch haben erst

begonnen erfolgreich zu sein, ab dem Moment, als die Betroffenen ihre Fähigkeiten in jenen Bereichen einsetzten, in denen sie fähig waren herausragende Leistungen zu erbringen. Man ist nicht erfolglos. Es ist nur so, daß man für die Mehrzahl der Aufgaben nicht geeignet ist. Wie in allen Bereichen trifft auch bei diesem Thema zu, daß keine absolute Bewertung zutreffend ist. Der Wunsch ausschließlich sinnvoll gekürzte Konversation zu führen, der manchmal auch Wortkargheit, bzw. Einsilbigkeit genannt wird, kann von anderen natürlich auch als angenehme ruhige Wesensart empfunden werden, die eine wohltuende Abwechslung zu Schwätzern bietet. Diese Eigenschaft wird vielleicht bei Funkern begrüßt, aber als Lobbyist hat man mit dieser Charaktereigenschaft wohl nicht die beste Voraussetzung. Die Evaluierung dieser Eigenschaft als für den Erfolg förderlich bzw. hinderlich einzustufen, ist also nur im Kontext mit der Tätigkeit möglich. Erstes Ziel muß es also sein, zu erkennen, welchen Bedarf gibt es in der Gesellschaft, den man mit seinen Fähigkeiten besser als andere erfüllen kann.Das kostbarste, weil nicht vermehrbare Gut, das wir disponieren ist unsere Lebenszeit. Lohn bzw. Gewinn könnte man also auch als Abgeltung für aufgewendete Lebenszeit sehen. Da der Rest unseres Lebens morgen beginnt, sollte man sich genau überlegen, ob man erkanntes bisheriges Fehlverhalten nicht sofort verändern möchte. Jeder Tag an dem die erkannte mögliche Verbesserung nicht umgesetzt wird, ist ein verlorener Tag. Ein Tag, der uns unserem Ziel nicht in dem Maße näher bringt, als dies möglich wäre. Eine Veränderung birgt Risken? Jawohl, aber auch Chancen. Zeichnen sie für sich den "worst-case", den schlimmsten Fall, der eintreten könnte, wenn sie bei der Umsetzung der Veränderung scheitern sollten. Und stellen sie dieser Situation, jene gegenüber, die eintritt, wenn sie den Rest ihres Lebens so weitermachen, wie bisher. Erleichtert das ihre Entscheidung? Setzen sie sich Ziele! Sie können kein Ziel erreichen, wenn sie keines haben. Sie können kein Rennen gewinnen, wenn sie nicht wissen, wohin sie laufen. Es gibt natürlich zahlreiche Gründe, sich keine Ziele zu setzen. Z.B. Die Angst vor Mißerfolg, obwohl es unmöglich ist erfolgreich zu sein, ohne manchmal Mißerfolg zu haben. Niemand schafft das. Auch sie nicht! Sie brauchen also keine Angst davor zu haben. Die Angst vor der Nichtakzeptanz durch das eigene soziale Umfeld. Auch dafür gibt es ein einfaches Rezept, sprechen sie nur mit Menschen darüber, die selbst Ziele haben. Ein gewisses Unbehagen, das am Beginn von Veränderungen besteht. Glauben sie es, Veränderungen sind nur dann unbehaglich, wenn sie nicht zielgerichtet sind. Und schließlich ist die Unkenntnis über die Art, wie man Ziele erfolgversprechend definiert eine entsprechende Ursache.

Zieldefinition

Suchen sie sich 4 Arten von Zielen: 1. Persönliche Ziele, 2. Familiäre Ziele, 3. Weiterbildungsziele, 4. Geschäfts- u. Karriereziele. Und zwar jeweils 2-4 Ziele in jeder Kategorie. Im Anschluß überlegen sie sich wie sie die Ergebnisse messen können und bis wann sie diese erreichen möchten. (Kurzfristige Ziele haben einen Fokus von 21 Tagen, Mittelfristige von ca. 90 Tagen, und langfristige Ziele in etwa von 2-3 Jahren). Was würden sie tun, wenn sie nur noch 1 Jahr zu leben hätten? Vor welchem Ziel fürchten sie sich am meisten? Welche Zielerreichung würde ihr größtes Glück bedeuten? Was würden sie tun, wenn sie nicht versagen könnten? Wenn sie einen Wunsch intensiv verspüren, das Ziel exakt definieren, überzeugt sind, es erreichen zu wollen, Gründe dafür haben es erreichen zu wollen, objektiv feststellen wo sie stehen, was ihnen zur Zielerreichung fehlt und wie sie diese fehlenden Faktoren erwerben können, dann fehlen ihnen nur noch zwei Termine, wann diese Veränderung ihres Lebens beginnt und wann sie bei Zielerreichung endet. Beginnen sie jetzt, denn morgen beginnt der Rest ihres Lebens.

Überdurchschnittliche Leistungen erbringen

Leistung ist in der Physik als Größe der vollbrachten Arbeit/Zeiteinheit definiert. Wenn man diese Formel nun in unser Erwerbsleben überträgt, muß man die Definition der Größen noch adaptieren. Arbeit würde einer zur Zufriedenheit der Gemeinschaft, oder eines Mitglieds derer, erledigten Aufgabe entsprechen. Die Erledigung dieser Aufgabe wird mit geldwerten Vorteilen belohnt. Das Geschick diese Aufgabe übertragen zu bekommen, ist für sich gesehen, eine eben solche. Im Grunde genommen wird also der Wert einer Arbeit entsprechend dem Wertempfinden des Nutznießers belohnt und das unabhängig von der Zeit. Von jenen Ausnahmen abgesehen bei denen Zwangshandlungen, wirtschaftliche Abhängigkeiten bzw. Notsituationen eine Rolle spielen, sehen wir hier also "gerechten Lohn"! Arbeit mehrmals in einem Zeitraum erfüllt, bringt dem "Leister" die adäquate Entlohnung öfters und in der Summe als absoluten Betrag gesehen, also je Zeiteinheit mehr. Von der Gesellschaft die gesuchte Lösung von Aufgaben öfters je Zeiteinheit und zur Zufriedenheit zu erledigen bedeutet also höhere Leistung und somit "höheres Einkommen". Die Parameter zeigen uns also schon den Weg.

Die Möglichkeiten zur Steigerung der Leistung (nach unserer Definition) und somit des Einkommens finden sich also in folgenden Möglichkeiten wieder:

a) Niemand außer Ihnen ist fähig und bereit die Aufgabe zu lösen.

b) Es herrscht die Meinung vor, sie könnten die Aufgabe zur Zufriedenheit günstiger erledigen, weil Sie durch Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten weniger Einsatz an Zeit bzw. Ressourcen benötigen.

c) Sie sind der/die Einzige, der/die Ihre Fähigkeit und Bereitschaft kommuniziert hat.

Ebenso zulässig sind folgende Schlußfolgerungen:

d) Viele können diese Aufgabe lösen. Kein Grund die Aufgabe Ihnen zu übertragen.

e) Sie haben wie viele andere auch Ihre Bereitschaft und Ihre Fähigkeiten kommuniziert, wieder kein Grund Ihnen die Aufgabe zu übertragen.

f) Um eine Aufgabe übertragen zu bekommen, müssen Sie noch günstiger sein, als jene, welche die Aufgabe durch Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten günstiger erledigen könnten.

g) Da Sie weder Wissen noch Fähigkeiten besitzen um diese Aufgabe zu lösen, werden sie mehr Zeit dazu aufwenden müssen bzw. mehr Ressourcen darauf verwenden oder zukaufen, so daß je Zeiteinheit gesehen, die Rentabilität noch weiter sinkt.

Betrachten wir doch einmal Möglichkeit a) genauer. Niemand außer Ihnen ist fähig und bereit die Aufgabe zu lösen. Das kann drei Ursachen haben: 1. Die Bereitschaft die Aufgabe zu erledigen erfordert ein bestimmtes Ausmaß oder eine Kombination von Charaktereigenschaften, Wissen und Fähigkeiten, die sie und niemand anderer besitzt, der zur Verfügung steht, oder dem Auftraggeber bekannt ist, oder 2. Ihre physischen bzw. psychischen Fähigkeiten sind im verfügbaren Umfeld einzigartig (Künstler, Sportler) 3. Sie besitzen einzigartiges Wissen.

Zu Punkt 3: Sie besitzen einzigartiges Wissen

Leider gilt dieser Vorteil nur für eine gewisse Zeit. Nichts wird schneller, leichter und mit mehr Energie versucht zu stehlen, als Know-how. Jeder

Mitarbeiter, jede Werbeaussendung, bzw. jedes Produkt, das verkauft wird, bietet Möglichkeiten, Ihren Produktionsprozeß, Ihre Organisation, bzw. Ihr Produkt zu durchleuchten und im Anschluß zu kopieren. Patentumgehungen, Mitarbeiterabwerbungen und Werksspionage sind nicht nur bei großen Unternehmen beliebte Instrumente.

Zu Punkt 2: Ihre physischen oder psychischen Fähigkeiten sind einzigartig. Wie man auch an den Gagen, bzw. Honorare erkennen kann, sind Künstler bzw. Sportler am oberen Ende der Einkommensskala angesiedelt. Natürlich ist das eine wunderbare Alternative, aber leider sehr selten gegeben.

Zu Punkt 1: Die Bereitschaft die Aufgabe zu erledigen und ein bestimmtes Ausmaß oder eine Kombination von Charaktereigenschaften, Wissen und Fähigkeiten. Dies ist für die Mehrzahl der interviewten Persönlichkeiten der erfolgversprechendste Weg. Entsprechend der Charaktereigenschaften und der Talente sich das ergänzende Wissen und die ergänzenden Fähigkeiten anzueignen und vor allem auch die Bereitschaft zu zeigen, die Aufgabe zu erledigen. Am häufigsten scheitert es nicht an der geistigen Kapazität, oder am mangelnden Talent, sondern an eben dieser Bereitschaft. Was sind die Ursachen? Menschen, die sich Großes zutrauen, empfinden "niedere Tätigkeiten" für sich als zu minder, außer sie besitzen ein gesundes Maß an Demut, bzw. der Bereitschaft in zukünftige Positionen zu investieren. Menschen, die sich nichts Großes zutrauen, besitzen selten den Mut nach den ersten Schritten, den großen Schritt Richtung Erfolg zu wagen. So scheint es, daß Menschen mit Selbstvertrauen, Demut und Disziplin sowohl die Zeit des Einstiegs, als auch den Schritt zum Aufstieg erfolgreich bewältigen. Mr. Kroc (Gründer von Mc´Donalds): "There is nothing, which can replace persistance." Es gibt nichts, was Dauerhaftigkeit ersetzen könnte.
Erst die erfolgreiche Erledigung von "minderwertig scheinenden Arbeiten" eröffnet die Chance, andere Aufgaben angeboten zu bekommen. Es muß also eine dauerhafte Bereitschaft zu Höchstleistungen vorherrschen. Und zwar – über das Maß der Erfüllung hinaus, um nicht nur Zufriedenheit zu erwecken, sondern vielleicht sogar durch die Begeisterung des Auftraggebers, an andere empfohlen zu werden.
In vielen Interviews finden Sie auch die Aussage, daß Menschen, die dem Erfolg nachjagen, bzw. –hetzen, häufig scheitern. Folgende Erklärung scheint plausibel: Da jede auszuführende Leistung, daraufhin analysiert wird, ob sie der eigenen Karriere dienlich ist, werden oft Leistungen, die zwar Teil der Gesamtaufgabe sind, dennoch nicht erfüllt, weil sie vordergründig nicht wichtig erscheinen. Da aber die eigene Analyse manchmal fehlerhaft ist, werden Chancen vertan, die anderen, die die Aufgabe aus Leistungsbereitschaft erfüllen, zugute kommen.

Präsentation der Leistungen

"Tue Gutes und rede darüber"
Wie wir alle wissen, reicht es, um geldwerte bzw. soziale Anerkennung zu erhalten, nicht, nur etwas zu leisten. Die anderen müssen es auch erfahren, um begeistert zu sein, und ihrer Wertschätzung durch Lob bzw. in der freien Marktwirtschaft noch begehrter, durch Nachfrage, zum Ausdruck zu bringen. Es gilt also seine, wenn möglich einzigartigen Leistungen zu kommunizieren. Womit wir beim originären Gedanken des Marketings angelangt wären. Viele der Interviewten fanden, daß Ihre Leistungen ihren Qualitätsvorstellungen entsprechen, es ihnen aber bis jetzt nicht in gewünschtem Umfang möglich war, den Nutzen für andere zu kommunizieren. Dies ist mitunter auch in mangelnden finanziellen Ressourcen begründet. Internationale Konzerne beherrschen das Marketing Ihrer Produkte nicht nur, sie haben auch die notwendigen Mittel, um in einer vernetzten Mediengesellschaft, Ihre Botschaft auch zu kommunizieren. Es scheint auf den ersten Blick so, als ob das Internet Ausgleich schaffen würde, aber in Wahrheit ist es heute zwar nahezu jedem möglich, sich im Internet zu präsentieren, aber nur wenige haben die Mittel ihre Internet-Adresse zu kommunizieren. Der Effekt, daß bedarfsweckende Werbung von bedarfsdeckender Werbung zurückgedrängt wird, ist zwar tendenziell vorhanden, aber dennoch wird Information von jenen Stellen abgerufen, die dem Kunden bekannt sind. Es gilt also, die Kommunikationskraft einzuschätzen, zu bündeln und zielgenau einzusetzen. Die Wahl der Zielgruppe hängt also letzten Endes nicht nur vom eigenen Produkt, oder der eigenen Dienstleistung ab, sondern nicht zu Letzt auch vom eigenen Kommunikationskapital. Fragen, die durch gute Leistungspräsentation den potentiellen Kunden, bzw. Arbeitgebern beantwortet werden müssen sind also:

1. Was ist an meiner Leistung einzigartig?
2. Wie werde ich die Erwartungen übertreffen?
3. Warum ist der erhoffte Nutzen höher als die Investition?
4. Wieso kann ihr "Käufer" dabei ein hervorragendes Gefühl haben?
5. Warum sollte sich ihr „Käufer" jetzt dafür entscheiden?

Wenn die Leistung, die sie präsentieren, dann auch wirklich der Ankündigung entspricht, ist der langfristige Erfolg nur mehr von der Konkurrenz bedroht.

Akzeptieren Sie die Möglichkeit, erfolgreich sein zu können

Wie wir bereits im ersten Kapitel geschlußfolgert haben, ist diese Akzeptanz unbedingt notwendig, um trotz unserer möglicherweise pessimistisch geprägten selektiven Wahrnehmung, auch Anzeichen für den Erfolg wahrzunehmen. Diese wiederum bestärken uns in dem Glauben am richtigen Weg zu sein. Es gibt in diesem Kontext aber noch eine Eigenschaft, die uns das Leben langfristig erleichtert. Nämlich Selbstverantwortlichkeit! Darunter ist das Bewußtsein gemeint, daß wir an allem was uns passiert Verantwortung mittragen. Sie ermöglicht uns sowohl Erfolge unseren Fähigkeiten, als auch Mißerfolge unserer Unfähigkeit zuzuschreiben. Dies erleichtert unser Leben insofern, als wir dadurch erkennen, daß Mißerfolge vermeidbar gewesen wären. Es ist also nicht so, daß eine Weltverschwörung bzw. das unabänderliche Schicksal etwaige Mißerfolge verursacht haben, sondern wir diese Mißerfolge durch unser Handeln ermöglicht haben. Ist es die Schuld des Unternehmers, wenn ein Produkt plötzlich nicht mehr gebraucht wird? Nein! Aber es wäre die Schuld des Unternehmers, die Entwicklung entweder nicht rechtzeitig erkannt zu haben, bzw. das gesamte Unternehmen auf ein einziges Standbein, sprich Produkt, aufzubauen. Ist es die Schuld des Firmeninhabers, daß das Unternehmen abgebrannt ist? Nein, aber es ist seine Schuld, sich nicht versichert zu haben. Wenn wir daran glauben, daß unsere Zukunft in unseren Händen liegt, sehen wir auch die Möglichkeit, sie beeinflussen zu können, können Erfolge emotional dazu nutzen, um Kraft zu tanken und leben in dem Bewußtsein, nicht vom Schicksal gegeißelt zu werden. Einen weiteren hilfreichen Tip gibt ein bekanntes Zitat: "Das Wissen um das Machbare, ist der halbe Erfolg!" Die Energie, die eingesetzt wird, um Schwierigkeiten zu überwinden, erschöpft sich erst wesentlich später, wenn man davon Kenntnis hat, daß sie andere bereits überwunden haben. Es gilt also auch, sich über ähnliche Aktivitäten zu informieren. Als innovativer Unternehmer, der Schwierigkeiten bei Neueinführungen überwinden möchte, tritt an Stelle des Wissens, der Glaube. Der Glaube daran, alle

Schwierigkeiten auf irgendeine Art überwinden zu können. Zweifel sollten also höchstens über den eingeschlagenen Weg, aber nie über das Ziel auftauchen.

Versuchen Sie auch Fakten wahrzunehmen, die Ihrer eigenen Ansicht widersprechen

Meine Welt

Wir haben eine klare Vorstellung davon, wie Menschen handeln, eine klare Vorstellung von Gut und Böse, und klare Vorstellungen über kulturelle und soziale Regeln. Wir haben klare Vorstellungen wie ein zufriedener Kunde reagiert, welche Leistungen gefordert werden können, was teuer und was billig ist. Dennoch sind wir im wesentlichen unser ganzes Leben davon abhängig, wie andere Menschen ihre Welt wahrnehmen. Also gilt es, die Welt der anderen zu erfahren, um verstehen zu können, warum welche Reaktionen bzw. Aktionen stattfinden. Darüber hinaus eröffnet uns diese offene Art der Welt zu begegnen, auch die Chance, Fakten zu entdecken, die unseren Ansichten widersprechen, und deshalb von uns sonst auch nicht wahrgenommen würden. Die Interviewten gaben oft an, daß sie Meinungen, die durch Gefühle entstanden, aufgrund der recherchierten Fakten völlig revidieren mußten. Beispiel: Nach 10 erfolglosen Versuchen ein Produkt an den Mann zu bringen, entsteht das Gefühl, daß die erfolgreiche Zeit dieses Produkts eben vorbei ist. Nach der Recherche ergibt sich, daß es solche Phasen auch schon früher gegeben hat. Nach diesen Phasen war der Umsatz immer besonders hoch. Weiteres Beispiel: Nach einem Monat erfolgloser Versuche ein Produkt an den Mann zu bringen, entsteht das Gefühl, das man sich in der Vermarktungsfähigkeit des Produkts getäuscht hat. Nach den Recherchen ergibt sich, daß es allerdings auch nur 7 mal versucht wurde. Das Sample ist also viel zu klein um verläßliche Rückschlüsse auf die Vermarktungsfähigkeit zu treffen. Wenn man natürlich schon zu Anfang dem Erfolg des Produkts oder der Dienstleistung eher skeptisch gegenübersteht, akzeptiert man den Mißerfolg schneller, weil er ja die eigene richtige Einschätzung beweist. Der Versuch das Gegenteil der eigenen Meinung durch Fakten zu beweisen, lohnt sich also manchmal.

Verständnis für andere

Schwejk: "Mir ist die ganze Welt gleichgültig."
Antwort des Kollegen: "Aber was ist, wenn du der ganzen Welt gleichgültig bist?" Wir leben im sozialen Gefüge, ohne wirklich die Chance zu haben uns völlig zu lösen. Das Ausmaß der Prozessregulierung ist in den meisten Organisationskulturen hoch, läßt aber dem Einzelnen in der Regel noch einen hohen Spielraum für Eigeninitiative, innerhalb dessen dann die subjektive Sicht der Dinge wesentlichen Einfluß auf die eigenen Handlungen nimmt. Obwohl, bei Studien festgestellt wurde, daß in der Gastronomie unfreundliche Gäste in der Regel, schneller und zuvorkommender bedient wurden, erhebt sich der Verdacht, daß dies nur deswegen erfolgt ist, um weitere Schwierigkeiten zu vermeiden. Es erscheint aber auch logisch, daß sobald keine Konsequenzen zu befürchten sind, persönliche Antipathien, den zwischenmenschlichen Kontakt und die daraus resultierenden Handlungen negativ beeinflussen werden. Viele der Interviewten gaben an, durch ihr Verständnis für andere, bessere Arbeitsbedingungen zu schaffen, erfolgreichere Produkte zu kreieren und Rechtsstreitigkeiten besser einvernehmlich lösen zu können. Entscheidungen anderer aus deren Sicht nicht nur zu verstehen, sondern auch akzeptieren zu können, und vielleicht sogar bei der Gestaltung des eigenen Umfelds mit zu berücksichtigen, zählt zu den Charakterstärken besonders erfolgreicher Führungskräfte.

Für und wider

Inwieweit ist also Verständnis für andere förderlich für die eigene Karriere? Ist es sinnvoll Mitarbeitern mit sozialen oder wirtschaftlichen Problemen zu helfen, indem man über Leistungsschwächen hinwegsieht? Und vor allem wie lange kann bzw. sollte man dies tolerieren? Ist es sinnvoll sein Produkt so stark dem Markt anzupassen, bis es einem selbst nicht mehr gefällt und man einen eventuell niedrigen Qualitätsstandard vor sich selbst nicht mehr vertreten kann? Sollte man Geschäftspartnern so sehr entgegenkommen, daß man mit dem gerade noch vertretbaren Maß an eigenen Vorteilen den Geschäftsabschluß zustande bringt? Wieweit sollte man die eigene Persönlichkeit an die Erfordernisse der jeweiligen Situation anpassen und sich mehr oder weniger selbst verleugnen? Die Dimension der eigenen Vertretbarkeit von Entscheidungen gegenüber dem eigenen Gewissen wird hier völlig vernachlässigt, da moralische oder ethische Grundsätze in Kulturen und sozialen Gruppen zu unterschiedlich sind. Aber selbst ohne Berücksichtigung dieser Aspekte, sind die, die obigen Themen betreffende, Entscheidungen nicht so leicht zu treffen. Dies sind Fragen, die uns an die Grenzen unserer Entscheidungsfähigkeit bringen. Ein hohes Maß an Verständnis und Kompromißbereitschaft bringt uns vielleicht massive Nachteile wirtschaftlicher, aber auch psychologischer Art, und beeinträchtigt so unsere Lebensfähigkeit und Lebensqualität. Eine restriktive Haltung, die auf den unmittelbaren sach- bzw. geldwerten Vorteil abzielt, erhöht zwar unsere Rentabilität und unsere materielle Zufriedenheit, belastet aber die Dichte und Qualität unseres sozialen Netzes, mit eingeschränkter Sympathie der Beteiligten, was uns langfristig wieder sach- bzw. geldwerte Nachteile bescheren könnte. Wie sehr oft, liegt also auch hier das Optimum im Kompromiß, der etwas leichter zu finden ist, wenn man sich selbst folgende Fragen beantwortet:

- Werde ich durch eine positive oder negative Entscheidung meinem Ziel langfristig näher kommen?
- Wie stark wird meine Entscheidung meine Beziehungen zu welchen Personen beeinflussen?
- Welche irrationalen Faktoren beeinflussen mich bei der Entscheidung?
- Kann ich diese Entscheidung aus wirtschaftlicher und ethischer Sicht zur Maxime meines Handelns erklären?

Rationalisieren Sie Wahrnehmungen und evaluieren Sie diese durch Bewertung in meßbaren Größen

Emotionen im Griff

Spontane Entscheidungen, sind oft gut. Oft auch nicht. Gestehen sie bei Entscheidungen ihren Emotionen mit gutem Gewissen Gewicht zu, aber achten sie darauf, dies nur dort zu tun, wo Fakten nicht das Gegenteil beweisen. Gegenüber einem Mitarbeiter eine Kündigung auszusprechen – dieser Gedanke kommt Führungskräften oft. Aber vorerst sollte man sich die Zeit nehmen, zu analysieren, warum der Mitarbeiter den Erwartungen nicht entspricht. Und - welche Alternativen stehen zur Verfügung? Emotionen verführen uns auch oft Prozesse zu veranlassen. Teilweise nur aus dem

Grund, weil uns die gegenwärtige Situation emotional stört. Aber wird diese Änderung uns unserem Ziel näherbringen, oder werden nur unsere Emotionen beschwichtigt? Die zentrale Frage unseres Handelns sollte also sein: Wozu?

Was ist schon erfolglos?

Sehr oft entsteht bei in der Öffentlichkeit als erfolgreich angesehenen Personen der Eindruck sie seien nicht erfolgreich. Vor allem deswegen, weil das bereits erreichte Maß an Erfolg nicht den eigenen Vorstellungen entspricht. Daraus resultiert wiederum eine gewisse Unzufriedenheit, die gleichermaßen als Motor, als auch als psychische Belastung empfunden wird.

Fakten sind absolut – im Verhältnis wozu?

Um den eigenen Erfolg realistisch einzuschätzen, ist es oft hilfreich, die eigene Situation mit der anderer zu vergleichen. Wieviel Prozent der Menschen in meinem Land genießen ein höheres Einkommen? Wieviel Prozent der Unternehmer haben nach gleicher Zeit weniger Betriebsgewinn, bzw. weniger einer anderen Kennzahl, die mein Unternehmensziel charakterisiert? (Marktanteil, Bekanntheitsgrad, etc...) Werden Sie sich über die Parameter, die für Sie Erfolg definieren, klar, und versuchen Sie diese in Zahlen zu fassen. (Beispiel: "Ich möchte mein Produkt bekannt machen", ist eine Definition, die Sie nur emotional evaluieren können. Besser ist daher: "Ich möchte, daß 40% der Hausfrauen mein Produkt kennen." oder statt "ich möchte mehr Zeit mit meiner Familie verbringen" , definieren Sie sich "Ich möchte wöchentlich X Stunden mit meiner Familie verbringen") Ein klares "Ja, ich habe mein Ziel erreicht, und fühle mich daher erfolgreich" bzw. ein "Nein, ich habe mein Ziel nicht erreicht und fühle mich daher nicht als erfolgreich." wird das Resultat sein. Relativieren Sie aber dieses Ergebnis nicht. Die meisten Menschen haben die Tendenz nach Abschluß dieser Erfolgsprüfung entweder die Meinung zu vertreten: " Ich habe mir mein Ziel offenbar zu niedrig gesetzt, es war viel leichter zu erreichen, als ich dachte." Bzw. " Ich habe das Ziel zu hoch gesteckt, ich konnte es gar nicht erreichen, weil es unrealistisch war." Bewerten Sie ruhig, ob es ein stolzer Erfolg war, oder nicht, in dem Sie sich mit anderen vergleichen. Aber kehren Sie nicht einen realen Erfolg in eine emotionale Niederlage um, bzw. eine reale Niederlage in einen emotionalen Sieg.

Welchen Bedarf gibt es in der Gesellschaft?

Verallgemeinernd als allgemeingültig für das Kollektiv gesehen, sind es wohl wenige Dinge, derer wir wirklich bedürfen (Sauerstoff, Schlaf, Trinken, Essen – übrigens in dieser Reihenfolge). Aber Gruppen von Individuen haben natürlich vielfältige Interessen und Bedürfnisse, die zu befriedigen, wirtschaftliche Möglichkeiten eröffnen. Bevor man also sich und seine Dienste anbietet, sollte man sich die Frage stellen, welches Problem kann ich für andere lösen?
Dazu ist es hilfreich sich zu überlegen, welche Wünsche, Bedürfnisse und Probleme Menschen haben. Abgesehen von den oben genannten möglichen Mängel (Sauerstoff, Schlaf, Trinken, Essen), die selbstverständlich im Falle ihres Bestehens akut zu lösen wären, finden sie hier eine Liste, die sich zwar nicht als vollständig darstellt, aber dennoch einen guten Teil der existierenden Triebfedern des Handelns darstellt.

Triebfedern des Handelns

1. Sex

Die klare Nummer 1 im Ranking der nicht lebensbedrohenden Motivationsfaktoren ist Sex. Wenn Sie Menschen helfen ihre sexuellen Wünsche erfüllt zu sehen, indem sie ihnen helfen sich für das begehrenswerte Geschlecht attraktiver zu machen, sprechen sie ein Motiv an, das bei einem Großteil der Menschen Wertigkeit besitzt. (Beispiel: Kosmetika, Fitneß, Bekleidung, etc.)

2. Finanzieller Gewinn

Viele Menschen streben nach Geld, als Erfüllungsgehilfe für offene Wünsche. Dienstleistungen und Produkte, welche die Möglichkeit versprechen, finanzielle Vorteile zu erwirtschaften, sind ebenfalls klarer Favorit großer Zielgruppen. (Beispiel: Sparformen, Zeiterfassungssysteme, etc.)

3. Bequemlichkeit

Bequemlichkeitsfördernde Produkte haben nicht nur die Welt erobert, sondern sind aus unserem Dasein gar nicht mehr wegzudenken. (Beispiele: Waschmaschine, Verkehrsmittel, Kaffeemaschine, etc.)

4. Gesundheit

Ab dem Moment, der ersten Beschwerden, nimmt die Bedeutung dieses Moments deutlich zu. Ein beschwerdefreies, schmerzfreies, langes Leben ist plötzlich nicht mehr selbstverständlich und beherrscht unser Denken und Tun. (Beispiel: Gesündere Genußmittel, Schlafstellen, etc.)

5. Prestige

Die Geltung innerhalb des eigenen sozialen Umfelds zu steigern wird nach Erreichen der grundlegenden Bedürfnisse und des Schaffens eines sozialen Umfeldes, und der Absicherung des Erreichten, ein wichtiges Thema. Vor allem bei Divergenz, des Selbstbildes mit dem Erreichten, steigt das Bedürfnis. (Beispiel: Rolex, Rolls-Royce, etc.)

6. Zusammengehörigkeitsgefühl

Der Wunsch Teil einer Gruppe zu sein, einen allgemein bekannten Verhaltens- und Wertestandard zu erfüllen, und als Vertreter dieser Gruppe zu gelten, veranlaßt ebenfalls viele Menschen, in der Nichterfüllung dessen, ein Problem zu sehen. (Beispiel: Modeartikel, Designer – Artikel, etc.)

7. Soziales Mitgefühl

Dieses Motiv findet man vorwiegend bei Menschen, die weltliche Güter nicht, oder nicht mehr anstreben. Eine Verbesserung des Selbstbildes bedeutet für diese ein zufriedenes Dasein, ein in Harmonie mit der Welt leben. (Beispiel: Rettet das Kind, Caritas, etc.)

8. Sicherheit

Die persönliche Sicherheit ist die Grundlage für viele Marketingkonzepte. Schließlich umfaßt dieses Motiv nicht nur die Sicherheit des eigenen Hab

und Guts, sondern auch die des eigenen Lebens, und der bereits vorhandenen Erwerbsmöglichkeiten und Rechte. (Beispiel: Alarmanlagen, Air-Bags, aber natürlich auch Betriebsausfallversicherungen, etc.)

Die angeführten Beispiele sind jene, bei denen die Affinität zum Produkt am leichtesten erkennbar ist. Selbstverständlich können aber für den individuellen potentiellen Kunden auch Kriterien zur Geltung kommen, die erst bei genauerer Betrachtung erkennbar sind. Zum Beispiel kann die Anschaffung eines Designstückes nicht nur dazu dienen, sich als Mitglied jener Gruppe zu präsentieren, die Wert auf Schönheit und Ästhetik legt, sondern auch um sich innerhalb seines sozialen Umfeldes einen Prestigegewinn zu verschaffen. Also, jedes Produkt kann unter Umständen für den einzelnen gesehen, irgendeines der angeführten Probleme lösen. Die Installation einer Alarmanlage kann für jemand eine Möglichkeit darstellen, ruhiger und besser zu schlafen und so gesünder zu leben. Als Argument für Zielgruppen gilt jedoch: Lösen sie ein möglichst klares, bestehendes Problem, das eine möglichst klar definierbare Zielgruppe wahrnimmt. Der Ausdruck "wahrnehmen" impliziert natürlich, daß es zwar nichts nützt ein Problem zu lösen, das existiert, aber von niemand wahrgenommen wird, es hingegen sinnvoll erscheint ein Problem zu lösen, das zwar wahrgenommen wird, aber in Wirklichkeit gar nicht existiert. (Beispiel: Die Transparenz bei Brotpreisen bei unterschiedlichen Anbietern, ist überhaupt nicht gegeben. Die Transparenz zu erhöhen hat aber für niemanden einen Wert. Hingegen erwirtschaften Unternehmen lukrative Gewinne, mit der Lösung des Problems, was ein junger moderner Mensch abends trinken soll, um seine Positionierung außerhalb der traditionellen Gesellschaft seiner Eltern klarzustellen.) Achten sie also darauf, entweder ein bestehendes Problem zu erkennen, daraufhin zu überprüfen ob es von anderen als solches wahrgenommen wird, und eine Lösung anzubieten, die sie schneller, besser oder in höherem Maße liefern können, als andere, oder ein Bedürfnis zu erkennen, und für dessen Befriedigung zu sorgen, auch wenn kein nach ihrem Empfinden zugrundeliegendes Problem besteht. Bei den Interviewten zeigte sich in einem hohen Maß, die Tatsache, daß das Angebot schon bei Gründung des Unternehmens auf eine Problemlösung abzielte. Bei unselbständig Tätigen, erwies sich die Eignung des einzelnen als dafür entscheidend, für die Lösung welchen Problems er eingesetzt wurde. Dies resultierte auch in einem hohen Maße aus dem eigenen Problemempfinden sowohl der Selbständigen, als auch der Unselbständigen, da sie die Probleme ihrer potentiellen Kunden besser nachvollziehen konnten. "Man sollte an Leute vermarkten, die so sind, wie man selbst ist", David Rockefeller.

Soziale Herkunft

Im Falle, daß sie nicht aus einflußreicher Familie stammen, ein Malus, der sie zwar Zeit kostet, aber wieder aufzuholen ist. Die soziale Herkunft erfolgreicher Personen spiegelt zum Großteil Ergebnisse aus der Elitenforschung wider: Gesellschaftlicher Einfluß reproduziert sich tendenziell selbst. Die meisten Erfolgreichen kommen aus der Mittelschicht, wobei es noch eher bei Männern vorkommen kann, daß sie von einer sozial niedrigeren in eine privilegierte(re) Position gelangen. Bei TopmanagerInnen fällt z.T. auf, daß sie aus ökonomisch selbständigen Familien kommen und in ihrem Angestelltenverhältnis die ideale Möglichkeit sehen, sich im wirtschaftlichen Wettkampf zu bewähren, ohne dafür direkt persönliches bzw. finanzielles Risiko einzugehen (Diem-Wille 1996, 179).[1] In bezug auf die formalen Anforderungskriterien für Toppositionen unterstreichen Untersuchungen, daß dafür BerufseinsteigerInnen mit höherem Bildungsabschluß favorisiert werden. Doch scheinen Unternehmen immer wieder bereit zu sein, darauf zu verzichten und auch Personen z.B. ohne Hochschulabschluß für das Upper-Management eine Chance zu geben. Damit werden unkonventionelle Karrieren möglich (Diem Wille 1996, 194).
Wesentlich ist auch die Tatsache, daß zwei Parameter, des sich tendenziell reproduzierenden gesellschaftlichen Einflusses existieren:
1. Das vom sozialen Umfeld vermittelte Know-how, das an öffentlich zugänglichen Ausbildungsstellen nicht verfügbar ist, und
2. die Kontakte, die in späteren Jahren zu Beziehungsnetzen führen.
Diese Beziehungsnetze ermöglichen manchen Geschäftsabschluß und liefern manche hilfreiche Information. Investieren sie Mühen und Zeit in diese zwei Faktoren. Eine Reihe der Interviewten gaben (off-records) an, bewußt Mitglied in diversen Clubs und Assoziationen zu sein, um diese nicht vorhandenen Beziehungsnetze zu schaffen.

Welche Kriterien werden von den befragten Erfolgreichen für Erfolg als wichtig erachtet?[2]

Flexibilität

Ganz oben auf der Liste steht Flexibilität. Diese bezieht sich nicht nur auf Arbeitszeitregelungen und die Bereitschaft zur Mobilität, sondern auch auf variierende Aufgabenbereiche[3]. Außerdem führt sie immer öfter ehemalige Angestellte in die Selbständigkeit, sei es über Outplacements - also Initiativen, die vom ehemaligen Arbeitgeber ausgehen - oder den eigenen Unternehmergeist bzw. -willen. In diesem Zusammenhang stellt die Neugründung eines Unternehmens auch einen Indikator für einen angespannten Arbeitsmarkt dar. Flexibilität ist in sicher immer schneller verändernden Märkten, ein unabdingbarer Faktor. Die Grenze zur Unstetigkeit sollte dabei nicht aus den Augen verloren werden. Obwohl das gefaßte Ziel selbstverständlich mit aller zu Gebote stehender Konsequenz verfolgt werden sollte, muß der Weg zur Zielerreichung, den sich ändernden Gegebenheiten angepaßt werden. Die Befragten gaben an, daß die Mehrzahl der Entscheidungen langfristig falsch waren und eine Korrektur erforderten.
Also: a) Akzeptieren der Umstände
b) Vorgehensweise anpassen
c) Bestmögliche Handlungen setzen
Ebenfalls entscheidend in diesem Zusammenhang scheint die Beantwortung folgender Fragen: „Wie würde ich die Aufgabe lösen, wenn die Wahl der Mittel und des Weges nicht durch Bestehendes vorgegeben wäre, und wie kann ich diesen Zustand erreichen?" und „Welche neuen Möglichkeiten eröffnen sich durch die Veränderung der Umstände?"

Andere Kriterien, die sich im Zuge unserer Analyse herauskristallisierten, sind:

Man muß wissen, was man will

Konsequente Umsetzung, bedeutet in gewisser Weise auch ein Maß an Kompromißlosigkeit. Kompromißlosigkeit in der Zielformulierung, im geplanten Qualitätsanspruch, und schließlich in bezug auf den Zeitrahmen zur Erfüllung. Kompromißbereitschaft hingegen wird bei den Interviewten in bezug auf die Wahl der Mittel, den Arbeitseinsatz, die Wahl der Ressourcen

(auch Personal), etc. als wichtig genannt. Einige Interviewte erzählten von folgendem interessanten Szenario: Obwohl Lösungen für ein konkretes Problem gesucht wurden, fand keiner der Mitarbeiter eine umsetzbare Lösung. Die allgemeine Stimmung spiegelte die Resignation und die Ratlosigkeit der einzelnen wider. Doch aus der Beharrlichkeit des Unternehmers (der Vorgesetzten) weiter an der Lösung dieses Problems zu arbeiten, entstand nicht nur der Zwang eine Lösung finden zu müssen, sondern auch der Glaube an die Existenz einer gangbaren Variante. Und schließlich fand man auch eine Lösung. Es zeigt sich also, daß manchmal die Beharrlichkeit und die Unbeirrbarkeit in der Erreichung der eigenen Vorstellung, Wege eröffnet, die man zuvor nicht kannte. Die Definition des Neuen, das Vertrauen und der Glaube an die Machbarkeit bisher noch nie Dagewesenen, steht als Visionsfähigkeit in der Liste der erfolgversprechenden Faktoren für Unternehmer, weit oben. Auch zeigte sich, daß Kompromisse im Detail das Gesamtbild in einem Ausmaß verändern, das die Integrität der Gesamtkonzeption gefährdet ist. Beharrlichkeit im Detail erscheint Lieferanten und Mitarbeitern oft als "stur oder kleinlich" ermöglicht aber erst Perfektion im ganzheitlichen Sinne.

Kommunikationsfähigkeit

Nicht nur der Wille, sondern auch die Fähigkeit Inhalte, Informationen, Stimmungen zu vermitteln, sind wesentliche Faktoren, die zur Führung von Mitarbeitern notwendig sind. Hier gilt es folgende Aufgabe zu lösen: Welche Botschaft soll zu welchem Zweck bei wem ankommen und sollte daher wie formuliert werden? Hier gilt es im Besonderen vorgefaßte Meinungen und Standpunkte des/der Gesprächspartner/s zu erkennen und die Ursache dafür zu erforschen. Dafür förderlich sind Kenntnisse der subjektiv geprägten Wahrheit von Gruppen, deren Homogenität nicht nur aus beruflichen und topographischen, sondern auch aus kulturellen, sozialen, geschlechtlichen bzw. religiösen Parametern bestehen kann. Die für erfolgreiche Kommunikation hinderlichsten Faktoren sind: Der Wunsch das Fremdbild der eigenen Person durch Kommunikation verändern zu wollen (sofern dies nicht das eigentliche Thema darstellt), Angst vor Konflikten, Angst vor Imageverlust (bei Diskussionsniederlage, oder mangelnder Fähigkeit sich auszudrücken), Angst vor Übernahme der Verantwortung, der unbedingte Wille die eigene vorgefaßte Meinung durchzusetzen, ohne deren Richtigkeit nochmals überprüfen zu wollen, die Angst nicht verstandene Botschaften zu hinterfragen, und schließlich die Einschätzung, daß der Gesprächspartner nicht in der Lage sei, einem geistig zu folgen. Für jene Organisationskulturen, die von ihren Mitarbeitern kreative Leistungen fordern, gilt darüberhinaus die Maxime, bei jeder Art von Kommunikation ein positives Gefühl zu hinterlassen.

Vor allem die Leitung von Meetings stellen „Meeting-Neulinge" vor eine große Aufgabe. Interviewte, die aufgrund ihrer fachlichen Leistung zur Führungskraft befördert wurden, erkannten hier für sich Aufholbedarf. Als zusammenfassende Regeln ergaben sich:

a) So wenig Teilnehmer wie möglich, so viele wie nötig.

b) Den Zweck und die Tagesordnung vorab vereinbaren.

c) Jede mögliche Alternative zur Vermeidung in Erwägung ziehen.

d) Vorbereitung der Fakten.

e) Hart am Thema bleiben und das Ergebnis so schnell wie möglich schriftlich festhalten und kommunizieren.

(Anmerkung des Instituts: Die Qualifikation eines Teilnehmers wird abgesehen von der Qualität der Aussagen auch daran gemessen, wie früh und wie oft sich jemand zu Wort meldet.)

Konfliktfähigkeit

Aus den Interviews ergab sich die Meinung: Gutes Arbeitsklima ist nicht konfliktfreies Arbeitsklima. Konflikte sind in Organisationen durch unterschiedliche Aufgabenstellungen der Betroffenen vorprogrammiert und daher unvermeidlich. Es gilt diese konstruktiv im Sinne des Unternehmenszieles zu lösen und "faule" Kompromisse, die in den meisten Fällen weder der emotionalen Situation der Betroffenen, noch dem Unternehmensziel wirklich dienlich sind, zu vermeiden. Viele der interviewten Führungspersönlichkeiten sahen sogar im Bewältigen von Konfliktsituationen ihre eigentliche Aufgabe. Dabei gilt es zu beachten, daß nicht der "Sieg über den Gegner", sondern die Analyse der Aufgabenstellung der Schlüssel zum Erfolg ist. Obwohl alle Beteiligten im Interesse des Unternehmens handeln wollen, scheinen Informationen über Auswirkungen der Entscheidungen, über Intention der Unternehmensführung, oder Informationen über Unwegsamkeiten nicht allen am Konflikt Beteiligten zur Verfügung zu stehen. Sonst wäre es kaum zu erklären, warum unterschiedliche Standpunkte vertreten werden. Natürlich spielen auch Übernahme zur Verantwortung und Bereitschaft zur eventuell anfallenden Mehrleistung eine Rolle, aber auch diese Aspekte der Bereitschaft bzw. deren Mangel könnten bei ausreichender Kommunikationsfähigkeit der Betroffenen in die Entscheidungsfindung einfließen. Ein genannter Benefit guter Führungskräfte ist die Fähigkeit Unzufriedenheit mit erfolgter Leistung und die Konsequenzen sachlich und klar zu kommunizieren. Mitarbeiter schätzen es die Zufriedenheit des Vorgesetzten klar einschätzen zu können.

Teamfähigkeit

Kommunikations-, Konflikt- und Teamfähigkeit als Führungsqualitäten: Sie können bis zu 60% des Erfolgs ausmachen (Gertrud Höller, deutsche Managementberaterin und Hochschulprofessorin für Literatur). Man muß bemüht sein, gute Kontakte zu den MitarbeiterInnen aufzubauen, um so ein Klima der Verbindlichkeit zu schaffen. Die Pflege der Kultur des Unternehmens ist ebenso wichtig wie der Besuch von Fachseminaren (Goeudevert 1998, 82f.). Als klarer Schlüssel zur bedeutenden Führungskraft zählt bei den Befragten, die Akzeptanz durch die Mitarbeiter. Wie entsteht diese? Wichtig scheinen (nach Wichtigkeit gereiht) 1. Akzeptanz der Persönlichkeit, 2. Akzeptanz der sozialen Kompetenz, 3. Akzeptanz der fachlichen Kompetenz, 4. Akzeptanz der Art der Entscheidungsfindung.

Zu Punkt 1. Akzeptanz der Persönlichkeit
Jede Art von Führungspersönlichkeit findet kongruente Persönlichkeiten, die er als Mitarbeiter zu gewinnen versucht. Autoritäre patriarchalische Persönlichkeiten "züchten" so einen Mitarbeiterstab, der die engen Freiräume liebt, da durch kaum vorhandenen eigenen Entscheidungsfreiraum, auch keine Verantwortung zu übernehmen ist. Diese Mitarbeiter würden sich in einem Klima der Handlungsfreiheit nicht wohl fühlen, ja in Situationen, in denen sie entscheiden müßten, sogar extremem Streß ausgesetzt sein. Der eher liberale demokratische Führer, hingegen "züchtet" sich vice versa, einen Mitarbeiterstab, der neue Ideen generiert, sich versucht einen Gesamtüberblick über das Unternehmen zu verschaffen, Verantwortung übernimmt und Lösungen initiiert, die manchmal glücken, aber natürlich auch manchmal scheitern. Jene die unter Teamfähigkeit verstanden, das gemeinsam nach Lösungen gesucht wird, deren Umsetzung, Kontrolle und Ergebnis aber in den Verantwortungsbereich eines einzelnen fällt, auch wenn

ein Team daran mitwirkt, waren erfolgreicher, als jene, welche die Verantwortung auf ein Team verlagerten. Dies läßt die Vermutung zu, daß Verantwortung im Kollektiv schwächer empfunden wird, als durch das Individuum. Unter diesem Aspekt kann man also im allgemeinen zur Teamarbeit insofern raten, als alle dazu eingeladen werden, Aspekte und Vorschläge einzubringen, Entscheidungen miteinander beraten werden, vielleicht sogar miteinander beschlossen werden, aber die Umsetzung im Verantwortungsbereich einzelner belassen wird. Die Vorteile liegen auf der Hand: Mehr Ideenreichtum, klarere Formulierung von Aufgaben und Zielen, rationalere Entscheidungen, höhere Identifikation der Mitarbeiter mit der angestrebten Lösung. Die Nachteile sind allerdings auch vordergründig erkennbar: Längere Entscheidungsspannen, Hemmung visionärer Vorhaben, höhere Kosten durch Verlust von operativer Arbeitsleistung und die Tendenz zur Delegation von Verantwortung und Arbeitsleistung. In diversen Managementstudien werden, wie auch bei den Interviewten, viele Vor- und Nachteile genannt. Auch aus der Geschichte lernen wir, daß straff organisierte Armeen ebenso erfolgreich waren, wie Partisanen, die eigenverantwortlich, aber unkoordiniert agierten. Darüber hinaus gab es ebenso geliebte Partisanenführer, wie autoritäre Feldherren, die sich der Bewunderung und der Loyalität ihrer Gefolgsmannschaft sicher sein konnten. Wichtig schien in der Analyse der Interviews folgendes zu sein: Authentizität! Damit gemeint ist, daß transportierte Inhalte, Regeln und Werte, nicht nur verlangt, sondern auch von der Führungspersönlichkeit gelebt werden.

Unabdingbare Voraussetzungen für erfolgreiche Teamleitung haben sich aber folgende herauskristallisiert:

1. Klare verständliche Definition des Unternehmenszieles
2. Klare verständliche Definition der Aufgabe jedes Mitarbeiters
3. Messung der Arbeitsleistung des Mitarbeiters durch objektivierbare Größen, deren Veränderung ausschließlich in der Macht des Mitarbeiters liegen und die Möglichkeit des Mitarbeiters diese Größen selbst wahrzunehmen.
4. Klar verständlich definierte Konsequenzen bei Erreichung und Nichterreichung der Aufgaben.

Höhere Motivation, eine gewisse Erleichterung in der Akquisition von Mitarbeitern und eine homogenere Teambildung wurde bei jenen Unternehmen festgestellt, die "hehre" Ziele, als Unternehmensziele definierten. (Beispiel: Hilfe für Bedürftige, Steigerung der durchschnittlichen Lebenserwartung, aber auch die Schaffung neuer Dimensionen innerhalb der Branche.) Dies reicht sogar bis zur kostenlosen Bereitstellung von Arbeitsleistung durch die Arbeitnehmer zum Wohle der Sache. Dieser Absatz steht nicht zufällig unter der Überschrift Akzeptanz der Persönlichkeit. Geben sie ihren Anstrengungen "hehre Ziele". Ihr Umfeld wird es ihnen wegen persönlicher Sympathie durch seine Unterstützung danken.

Zu Punkt 2: Akzeptanz der sozialen Kompetenz

Gemeint ist mit sozialer Kompetenz das Wissen um, und die Fähigkeit zur Umsetzung adäquater Begegnungen mit den nach Geschlecht, sozialer und topographischer Herkunft und intellektuell unterschiedlich ausgeprägten Wesenskulturen. Keine leichte Aufgabe! Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter unterschiedlichster Wesensart möchten in ihrem Gesprächspartner jemanden sehen, der ihre Weltanschauung, ihr Wertesystem, ihre Lieben und ihre Ängste teilt. Jemanden, der ihre Sprachmuster und ihre Körpersprache ebenso verwendet, wie die Art sich zu kleiden! Obwohl dieser Wunsch naturgemäß nicht gänzlich zu erfüllen ist, ist er dennoch verständlich, da so funktionierende Kommunikation wahrscheinlicher ist. (Speziell emotional begründete Begriffe sind semantisch sehr von der verwendenden Gruppe abhängig. Z.B. Ein angenehmes Lokal!?, Ein toller Job!?) Der Wunsch nach und die Vorstellung eines "normalen" Kollegen, kann also durch einen ihrer Mitarbeiter völlig anders gemeint sein, als sie sich das denken. Steigern sie also ihre soziale Kompetenz, indem sie viele Begriffe nicht nur hinterfragen, sondern auch sofort diese Interpretation des Begriffes, der Gruppe zuordnen, die ihrer Meinung nach ihrem Gesprächspartner am nächsten steht. Üben sie sich darin die gleiche Aussage durch verschiedene Sprachmuster zum Ausdruck zu bringen und achten sie vor allem auch auf körpersprachliche Eigenheiten homogener Gruppen. Stimmen sie sich vor einem Gespräch auf die geistige Grundhaltung und die Sicht ihres/r Kommunikationspartners/in ein und sie werden bald bemerken, wie sehr ihr Ansehen bei unterschiedlichsten Gruppen steigen wird.

Zu Punkt 3 Akzeptanz der fachlichen Kompetenz

Akzeptanz der Persönlichkeit und Akzeptanz der sozialen Kompetenz reichen nicht aus, um eine akzeptierte Führungskraft zu sein. Da sich fast jeder selbst zutraut, diese beiden ersten Anforderungen erfüllen zu können (Was soll denn an der eigenen Persönlichkeit, oder an der Art wie man mit anderen umgeht denn falsch sein?) wird im Falle einer fachlich nicht kompetenten Führungskraft irgendwann die Frage in den Raum gestellt werden, warum man denn selbst nicht diese Aufgabe erfüllen könnte? Die unbezwingbarste Entgegnung hierfür ist: Fachliche Kompetenz. Wenn jemand nicht die Qualifikation hat, die man benötigt um ihren Job auszuüben, ist er froh, daß es sie gibt. Auch wenn dies klar zu sein scheint, ist es trotzdem bei vielen Führungskräften noch immer eine fixe Idee, sie müßten den Job ihrer Mitarbeiter besser beherrschen als diese. Die meisten der von uns interviewten Erfolgreichen meinten, daß sie gerne Mitarbeiter hätten, die ihren Aufgabenbereich besser beherrschen, als der Vorgesetzte. Denn dafür seien diese ja auch geworben worden. Die Führungskraft muß also das Ergebnis beurteilen können, muß die Leistung wertschätzen können, muß bei Schwierigkeiten Lösungsansätze beschaffen können, und in Krisen "kühlen Kopf" bewahren, aber er muß nicht die Arbeit besser erledigen können, als der/die Mitarbeiter/in. Um die Wertschätzung der Mitarbeiter für die eigene Führungstätigkeit zu erringen, müssen diese natürlich auch Kenntnis der Aufgabenstellung und deren Schwierigkeiten haben. Also gewähren sie Einblick in ihre Agenda und in ihre Fähigkeiten.

Entscheidungsfähigkeit und -sicherheit

Fast jeder hat einen gewissen Bedarf an Strukturen. Die völlige Entscheidungsfreiheit eröffnet ein Potential an möglichen Alternativen, deren Bewertung uns deswegen schwerfällt, weil nie als sichergestellt gelten kann, ob bereits alle möglichen Alternativen berücksichtigt wurden. Psychologisch bedingte Grundhaltungen bestimmen, ob es uns mehr oder weniger angenehm ist, aus Alternativen zu wählen. Um so öfter wir uns falsch entscheiden, desto mehr glauben wir, unseren Entscheidungen nicht vertrauen zu können. Deshalb ist es vielen Menschen recht, wenn manche Dinge fest stehen und nicht erst entschieden werden müssen. Folgenschwere Entscheidungen würden wir gerne jemandem überlassen, der keine Fehler macht. Also wird bei Überschreitung der eigenen Kompetenz jemand gesucht, der diese Entscheidung vermeintlich richtig treffen wird. Von der Führungskraft wird also nicht nur verlangt, daß richtig entschieden wird, sondern auch, daß überhaupt entschieden wird. Mitarbeiter verzeihen

offensichtlich einzelne falsche Entscheidungen eher, als die andauernde Unfähigkeit zur Entscheidung. Vor allem jene patriarchische Führer, die unter Entscheidungsschwäche leiden, lähmen so ganze Organisationen. Demokratische Führer, die eine Sitzung einberufen, verlangsamen den Entscheidungsprozeß. Es gilt also: Vor allem in Berufen und Branchen, in denen der Zeitraum einer Entscheidungsfindung begrenzt ist, haben entscheidungsfreudige Persönlichkeiten gute Erfolgschancen. Da aber der Großteil der Entscheidungen auch richtig getroffen werden will, bietet es sich an, durch das Sammeln von Erfahrungen bzw. das Studieren von Fallstudien bisherige Entscheidungen zu analysieren bzw. zu studieren.

Tips:
- a) Wer hat die fachliche Kompetenz zu entscheiden?
- b) Muß die Entscheidung überhaupt und wenn ja, bis wann getroffen werden?
- c) Analyieren Sie den worst-case und entscheiden Sie sich für einen, den Sie sich leisten können!
- d) Sammeln Sie Feedback und rekalibirieren Sie Ihre Entscheidung während des gesamten Umsetzungsprozesses!

Klarheit und Durchsetzungsvermögen

Die Klarheit in der Aussage ist ein Zeichen der Kompetenz, der Entschlußfähigkeit und der Fähigkeit seine Gedanken trotz emotionaler bzw. rational verwirrender Umstände ordnen zu können. Sie schafft Vertrauen und Akzeptanz im sozialen Umfeld. Stellen sie sich folgende Fragen: 1. Was will ich kommunizieren?, 2. Wer soll es verstehen?, 3. Was will ich damit erreichen?, 4. Welche Punkte könnten erklärungsbedürftig sein? 5. Was kann ich ersatzlos streichen, weil es dem Empfangenden nicht bei der Verarbeitung der Information dient, bzw. vielleicht sogar verwirrt? Durchsetzungsvermögen ist ebenfalls eine Eigenschaft, die ihre Führerschaft stärkt, bzw. bei Fehlen dessen, ihre Führerschaft schwächt. Die Interviewten verstanden unter Durchsetzungsvermögen zwar alle, die Fähigkeit sich gegen die Intention anderer zu behaupten, allerdings mit unterschiedlicher Ausprägung. Die Bandbreite reichte von freundlicher unnachgiebiger Beharrlichkeit, welche die Kompromißbereitschaft des anderen durch Zerrüttung des Nervengerüstes erhöht, bis zur strategischen Verhandlungsführung, die durch Darstellung der Konsequenzen, den möglichen Verhandlungserfolg des Kontrahenten relativiert. Häufig genannte geistige Grundhaltung war, die Bedeutung der Durchsetzung der eigenen Wünsche für sich selbst gegenüber dem anderen weit zu überzeichnen.

Soziale Fertigkeiten

Sich in Systeme (Unternehmen) einfügen und sie verändern können. Sich in Systeme einzufügen beinhaltet nicht nur Verhaltensmuster, wie Sprache, Kleidung, Eß- bzw. Trink- bzw. Grußrituale und die Art aufgetragene Arbeiten zu bewältigen, sondern auch prinzipielle geistige Grundhaltungen zu adaptieren, wie z.B. Erfolgswille, Gehorsam, Einsatzbereitschaft, Sparsamkeit etc. Die meisten Interviewten gaben aber an, mindestens einen Arbeitsplatz verlassen zu haben, weil sich eine gewisse Unvereinbarkeit zwischen Unternehmenskultur und dem eigenen Wertegerüst abzeichnete. Um Systeme zu verändern benötigt es allerdings neben sehr ausgeprägten sozialen Fertigkeiten auch über ein gehöriges Maß an Einfühlungsvermögen, Kenntnis der Strukturen, Beharrlichkeit und einer gehobenen Position im Organigramm des Unternehmens. Immerhin gilt es Verhalten von Menschen zu verändern, was zu den schwierigsten Unterfangen überhaupt zählt.

Ebenfalls zu den sozialen Fertigkeiten zählt die Fähigkeit persönliche Netzwerke aufzubauen. Netzwerke aus Personen, die entweder über Einfluß, über Wissen oder über Kapital verfügen. Auch wenn der Volksmund negativ besetzte Worte wie "Protektion", "Freunderlwirtschaft" bzw. "Packelei" als semantisch richtig empfindet, scheint es in der Praxis doch wohl jedem verständlich, daß man lieber Geschäfte mit Menschen macht, die man bereits kennt, bzw. lieber Mitarbeiter einstellt, deren Verhalten einem bereits bekannt ist. Aus niederen Motiven? Nein! Überhaupt nicht. Es ist nur beruhigender, weil einschätzbarer, wie sich jene Personen verhalten werden. Natürlich resultiert daraus, eine ungleiche Behandlung der potentiell in Frage kommenden, aber es gilt eben auch daraus zu lernen, daß das Kennenlernen von oben genannten einflußreichen, wissenden, bzw. vermögenden Persönlichkeiten, und das Integrieren in diese Netzwerke, ein Teil der Aufgabe ist - der Aufgabe, wie werde ich erfolgreich. Nur wenige Interviews zeigen diesen Parameter auf, da in den meisten Fällen, sofern Netzwerke überhaupt zur Sprache kamen, darum gebeten wurde, diese Aussage "off-records" geben zu dürfen.

Chancen erkennen und nutzen

Glück und Zufall alleine reichen nicht aus. Bruno Kreisky sagte einmal: "Natürlich hatte ich Glück – Aber, Herr Reporter, was macht a Depperter mit an Glück?" Glück und Zufall bescheren einem Chancen. Sie zu erkennen und zu nutzen ist die Aufgabe, die sich Erfolgswilligen darstellt. Wie erkennt man eine Chance? Streng genommen – überhaupt nicht. Niemand weiß, ob eine Gelegenheit, die sich soeben bietet zu Erfolg, oder zu Mißerfolg führen wird. Man kann Chancen und Risken abwägen, man kann Informationen über Trends, Moden und Entwicklungen beschaffen, man kann sich beraten lassen, aber schlußendlich entscheidet (laut einem hohen Prozentsatz der Interviewten) der "Bauch", das Gefühl. Als kleine Entscheidungshilfe: Wenn es eine Gelegenheit ist, die Ihnen bei Ihrem Erfolg wesentlich weiterhilft, aber bei Mißerfolg kein psychisches, oder finanzielles Desaster auslöst, das sie nie wieder verarbeiten können, Ihnen die Aufgabe an sich Spaß macht, und Sie selbst wissen, wieso Sie diese Aufgabe besser erledigen können, als andere, dann wagen Sie doch ein kleines Abenteuer. Und sollte es wirklich nicht positiv ausgehen – die nächste Chance kommt bestimmt. Dieses Werk schildert die Erfolge der Interviewten. Um deren Mißerfolge zu schildern müßte es zehn mal so viele Seiten aufweisen. Bei 9 Mißerfolgen und einem Erfolg, der Sie Ihr Ziel erreichen läßt, haben Sie nicht "verloren".

Voller Arbeitseinsatz
(100%iger Arbeitseinsatz + Streßmanagement, Ausdauer, Beharrlichkeit und Energie)

Je erfolgreicher die interviewten Persönlichkeiten uns schienen, desto häufiger kam auf die Frage, ob sie eine konkrete Position angestrebt hätten, die Antwort: "Nein, ich wollte immer nur die mir gestellten Aufgaben bestmöglich bewältigen." Da zu erledigende Aufgaben nie als mit Sicherheit

Club Carriere

How to succeed

wichtig, oder unwichtig für alle Zukunft erkannt werden können, scheint es der Karriere dienlich zu sein, alle übernommenen Aufgaben gewissenhaft zu behandeln. Weiterhin scheint es, daß die übernommene Pflicht keine ausreichende Motivation darstellt, um sich auf Dauer 100%ig einzusetzen. Vielmehr scheint es, daß die Freude an der perfekt geleisteten Arbeit und die Freude sich selbst zu fordern, die zugrundeliegende Motivation liefert. Ein Selbstbild des "leistenden, selten Fehler machenden, Erfolgstypen" dürfte auch die Faktoren Ausdauer, Beharrlichkeit und Energie liefern. Selbstverständlich spielen auch andere Faktoren eine bedeutende Rolle. Nämlich: Gesundheit und Notwendigkeit. Nur gesunde Menschen können die volle Arbeitsleistung erbringen, was uns zur Fähigkeit des Streßmanagements führt. Streß wird als Druck empfunden, eine Aufgabe in festgelegter Zeit zu erledigen. Hierzu wird unterschieden in Distreß (negativer Streß) und Eustreß (positiver Streß). Distreß entsteht, wenn die Folgen der Nichtbewältigung als negativ, also als Strafe empfunden werden. Man wird also von einer Angst der Nichtbewältigung getrieben. Eustreß entsteht, wenn man die Folge der Bewältigung gerne erfahren möchte. Man wird also durch Lust am Erfolg getrieben. Dies ist der erste Ansatz für erfolgreiches Streßmanagement.

1. Versuchen sie für sich die Konsequenz der Bewältigung in dem zu erwartenden Erfolg zu sehen und nicht in der drohenden Niederlage.
2. Selektieren sie genau, was sie delegieren können, vereinbaren sie wer was bis wann wie zu erledigen hat, rechnen sie einen Zeitpuffer für neuerliche Erledigung ein, falls es nicht zu ihrer Zufriedenheit gemacht wird, und vermerken sie in ihrem Kalender, wann sie die Erledigung kontrollieren werden, bevor sie das Problem bis auf weiteres vergessen.
3. Listen sie sich nun die verbliebenen Aufgaben auf und ergänzen sie, welchen Erfolg sie bei Bewältigung feiern könnten, (z.B. ...., daß sie ihr Unternehmen vor dem Konkurs bewahrt haben?), wieviel Zeit sie dafür benötigen und wann es erledigt sein muß.
4. Verteilen sie die Aufgaben auf ihre freie Zeit im Kalender. Sollte nicht für alle Aufgaben Platz sein, überdenken sie, ob sie nicht vielleicht doch, die eine oder andere Aufgabe jemandem übertragen könnten, wenn sie die Person intensiver mit der Art der Lösung vertraut machen.
5. Bei allen verbleibenden Aufgaben, sollten sie sich klar machen, daß ihr Ziel nicht für immer und ewig unerreichbar bleibt, nur weil sie diese Aufgaben nicht zeitgerecht erledigen. Was sollte also passieren? Wird die Erde still stehen? Sie werden 6 Monate länger brauchen, um ihr Lebensziel zu erreichen? Haben sie noch eine Idee, wie sie das abändern können? Nein? Dann finden sie sich damit ab! Aber belasten sie nicht ihre Nerven und damit ihre Gesundheit, denn sie steuert ihre Leistungsfähigkeit.

Dauerhafte Höchstleistungen

Dauerhaft Höchstleistungen vollbringen können und wollen hängt unmittelbar mit dem Inhalt des vorausgehenden Absatzes zusammen. Es läßt sich bei erfolgreichen Männern/Frauen feststellen, daß sobald die erreichte und gewünschte Lebensqualität erreicht und gesichert ist, nicht der eigentliche Prozeß des "Geldverdienens", sondern das Erfolgsgefühl zur Triebfeder des Handelns wird. Es wird also der Wunsch nach Erfolg zum sportlichen Wettbewerb der eigenen Person gegen die Fährnisse der Umwelt. Immer größere Vorhaben werden in Angriff genommen und immer höhere Ziele werden gesteckt, um bei Gelingen das Gefühl des Erfolges noch stärker zu erleben. So tasten sich Erfolgreiche an ihre Grenzen heran und geraten in einen Ziel-Leistung-Erfolgs-Zyklus, der ihnen immer wieder erlaubt ihr Selbstbild weiter auszubauen. Durchschnittlich zu sein ist nicht genug. Man erwartet von sich selbst besser, schneller, stärker, klüger, mutiger, tüchtiger zu sein als andere und setzt auch entsprechende Energien frei, um dies zu erreichen. Aus Spaß an der Herausforderung, bzw. aus Ehrgeiz. Wie entsteht Ehrgeiz? Eine mögliche Ursache können Eltern bzw. Elternteile sein, die ihr Kind zur Erreichung des Wunschbildes treiben, und konsequent bei Nichterreichung Lob bzw. Zuwendung verweigern. Andere Gründe könnten Mängel psychischer, oder physischer Natur sein, die bisher dazu führten wenig Anerkennung aus dem sozialen Umfeld zu erhalten und schließlich einen dazu treiben, sich auf anderem Gebiet über den Durchschnitt erheben zu wollen.

Selbstbewußtsein

Ein intaktes Selbstbewußtsein setzt den Grundstock für die Möglichkeit, Aufgaben zu übernehmen und Leistungen zu vollbringen. Geringes Selbstbewußtsein würde die Angst vor dem Versagen schüren und uns veranlassen die sicherste Möglichkeit zu suchen, bei der ein Versagen unwahrscheinlich ist. Also, keine neuen Aufgaben, keine Risken, aber natürlich auch keine Chancen. Die Tatsache an sich, bei einer Aufgabenstellung zu versagen, würde alleine für sich stehend noch nicht als Katastrophe gewertet, wenn es klar wäre, daß niemand diese Aufgabe bewältigt hätte. Das Risiko hingegen bei einer Aufgabe zu versagen, die jemand anderer hätte lösen können, würde einen als minderwertig, untüchtig oder unintelligent darstellen. Selbstbewußte Menschen verkraften auch diese Situation, weil sie diese als Ausnahme sehen. Selbstbewußte Menschen, wie die meisten der Interviewten, wissen, daß sie die meisten Situationen bewältigen, zumindest in einem ähnlichen Maß, als es andere könnten. Sie trauen sich zu, Schwierigkeiten zu überwinden, Ideen zu generieren, und Neues zu durchdenken. Woher stammt diese Einstellung? Aus den bisherigen Erfahrungen? Nein! Statistisch gesehen, scheitern selbstbewußte Menschen sogar öfters bei jenen Aufgaben, die sie sich selbst zutrauen, als nicht selbstbewußte Menschen, weil sie sich an den Grenzen ihrer Leistungsfähigkeit bewegen. Es scheint, als würde das Selbstbewußtsein vor allem durch das familiäre Umfeld vermittelt. Botschaften der Eltern und Geschwister in den ersten Lebensjahren (verbal & nonverbal: "Laß das, das kannst du nicht" bzw. : "Karl wird euch jetzt etwas zeigen. Was er nicht für ein kluger Junge ist") lassen einen Menschen glauben, er sei etwas besonderes, Durchschnitt, oder wesentlich dümmer, untüchtiger und unintelligenter als andere. Da wir Menschen Wahrheiten subjektiv wahrnehmen (siehe Kapitel *Meine Welt*), sammeln wir im Laufe unseres Lebens Situationen und Beweise für die Richtigkeit unserer gelernten Meinung, die ursprünglich jene des Familienhauses war. Wie löst man aber diese tief im Unterbewußtsein verankerte Fessel. Achten sie darauf, was sie schaffen und loben sie sich selbst laut dafür. Sagen sie laut selbst zu sich, wie gut sie diese oder jene Aufgabe gelöst haben und wie klug, tüchtig, oder intelligent sie sind. Loben sie sich selbst hörbar 50 mal am Tag. Und – verbieten sie sich selbst geringschätzende Bemerkungen zu ihrer Person. Wenn sie einen Fehler machen, und unbedingt eine Selbstgeißelung anbringen müssen, kritisieren sie diese eine Fehlleistung, kritisieren sie aber nicht in verallgemeinernder Weise ihre Person. Sie machen nicht immer alles falsch. Es ist auch nicht so, daß sie das nicht können, sondern sie

haben diesmal bei dieser einen Gelegenheit einmal versagt. Ein weiterer Aspekt, der ihr Unterbewußtsein nachhaltig prägt, ist ihre Körperhaltung. Bemühen sie sich aufrecht, mit festem Blick, und mit einem Lächeln des Siegers durchs Leben zu gehen. Ertappen sie sich selbst im Spiegel und korrigieren sie ihre Haltung. Wenn sie sich 50 mal täglich loben und sich so verhalten, als wären sie selbstbewußt, sind sie es innerhalb von wenigen Monaten. Und wenn sie wirklich ein bißchen länger brauchen als andere, bemühen sie sich ein wenig mehr und seien sie stolz auf ihre vollbrachten Leistungen. Niemand fragt heute, wie lange es gedauert hat die Cheops-Pyramiden zu bauen, bzw. wie oft etwas an ihnen korrigiert wurde, oder? Auch mehr Beharrlichkeit als andere zu besitzen ist bewundernswert und sollte ihr Selbstbewußtsein schüren.

Fachwissen
(Fachwissen - mit lebensbegleitendem Lernen, Branchen-, Unternehmens- und Marktkenntnissen)

Fast alle Befragten gaben an, daß ein Grundstock an fachlichem Wissen notwendig sei, um Aufgaben zu erfüllen. Eine fundierte Ausbildung bildet ein grobes Wissensnetz, das es ermöglicht neue Informationen zuzuordnen, zu verknüpfen und schließlich zu bewerten. Eine breite Allgemeinbildung bildet ein Fundament um Neigungen, Fähigkeiten und Interessen zu entdecken und stellt einen persönlichkeitsbildenden und sozialen Faktor im späteren Leben dar. Sehr spezielles Wissen wird aber von den Befragten sehr unterschiedlich gesehen. Bei Unternehmen bis zu mittlerer Größe wird das Fachwissen der Leiter als Basis der Existenzberechtigung gesehen.
Oft stellt ein Patent sogar das größte Kapital eines Unternehmens dar. Bei Großunternehmen sehen die Spitzenmanager ihre Aufgabe eher in der holistischen Erfassung von Prozessen und Strukturen, und in der Vorgabe von Visionen, Zielen und Strategien. Dennoch wird lebenslanges Lernen und die Bereitschaft dazu generell als entscheidend für Erfolg genannt. Ohne Branchen- und Marktkenntnisse werden Marketingstrategien zum Blindflug. Auch in diesem Bereich gilt es Schwächen und Stärken des Mitbewerbs, Bedürfnisse und Wünsche der Konsumenten und allgemeine Trends zu erkennen und zu bewerten. Als vor allem entscheidend werden die Trends erachtet. Wichtiger als zu wissen, wie ein Mitbewerber heute da steht, oder eine Gruppe von Konsumenten sich ein Produkt wünscht, ist, zu erahnen oder zu fühlen, wohin ein Mitbewerber sich bewegt und was die Konsumenten sich in Zukunft wünschen werden. Schließlich wurden Unternehmenskenntnisse als wichtig genannt: "Wenn ich auch in stürmischen Zeiten segeln will, muß ich wissen was mein Boot aushält." Stärken und Schwächen des Unternehmens zu kennen, erstreckt sich nicht nur auf Positionierung im Markt, Marktanteile, Qualitätspotenz und Kapital, sondern auch auf Beweglichkeit, Leistungsbereitschaft, Fähigkeit und Loyalität der Mitarbeiter. Ein nicht veröffentlichter aber markanter Spruch eines Managers eines der größten Unternehmen Österreichs lautete: "Wenn unser Unternehmen wüßte, was es alles weiß!" Versteckte Ressourcen, Entwicklungen, die in Schubladen ihr Dasein fristen, Marketingvarianten und inoffizielle Informationen schlummern oft als ungenütztes Kapital in den Betrieben.

Intelligenz

Intelligenz ist gegeben, oder nicht. Diese Aussage ist falsch. Trainieren sie ihre Intelligenz. Gemeinhin bezeichnen wir Intelligenz als besondere geistige Fähigkeiten bzw. Klugheit. Da Intelligenz nur am kommunizierten Ergebnis von Gehirnleistungen gemessen werden kann, ist die objektive Messung dieser, schon an den Schnittstellen zur Außenwelt gefährdet. Sowohl die Art der Aufgabenstellung, als auch die Art der Kommunikation derselben, verhindert ebenso objektive Vergleiche, wie die Ausgabe des Leistungsergebnisses. Dennoch – gehen wir davon aus, daß die Unterschiede der Speicherung von Daten und Fakten, nicht das Hauptproblem darstellen. Vielmehr ist es die Verknüpfung der gespeicherten Daten und die Bildung von Verbindungen der Hirnzellen (Synapsen), welche die erhöhte Denkfähigkeit charakterisieren. Und eben diese Bildung läßt sich nachweislich trainieren. Auffällig dabei ist, daß je nach Art der Anforderung an unser Denkorgan, Schwerpunkte in verschiedenen Gehirnbereichen gesetzt werden. Sollten sie also graphische, musische oder räumliche Aufgaben trainieren, nützt es ihnen bei der Bearbeitung von analytischen Problemen nichts. Der durchschnittliche Intelligenzquotient bei Hilfsschülern liegt bei 70. Ab IQ 140 wird man gemeinhin als Genie bezeichnet. Dieser Wert ist also nicht einmal das Doppelte. Bewerten sie also die Bedeutung der Intelligenz auch nicht über. Intelligent zu sein, bedeutet zwar überlegene geistige Leistungsfähigkeit zu besitzen, aber es bedeutet nicht, daß man in doppelter Zeit nicht auch zum gleichen Ergebnis kommen kann. Abgesehen davon, kann man bei wichtigen Aufgabenstellungen ja auch Intelligenz zukaufen. Interviewte, die ihre Auffassungsgabe als mäßig einstuften, bedienen sich folgender Hilfe: Alle schwierigen Probleme müssen schriftlich an sie herangetragen werden und werden auch schriftlich beantwortet.

Pragmatismus

In Zeiten des share-holder-values entspricht es dem Zeitgeist immer mehr, durch seinen Arbeitseinsatz Output zu erzeugen. Die schöngeistigen Denker werden durch die Exekutoren immer mehr verdrängt. Vor allem in stark umkämpften Branchen ist der Typus des Mitarbeiters gefragt, der klar formuliert was wann mit welchen Mitteln durch wen und wozu (kurz-, mittel-, oder langfristige Erlösmaximierung oder Kostenreduktion) erreicht werden soll. Dies soll nicht bedeuten, daß Abstraktionsfähigkeit zu Analysezwecken nicht mehr gefragt sei. Aber, sie sollte dazu dienen um schließlich konkrete umsetzbare Lösungen zur Unternehmenszielerreichung zu definieren und umzusetzen. Behalten sie die Umsetzung im Auge. Viele der interviewten Manager betonten, daß die beste Idee oder Konzeption bei mangelnder Umsetzung zum Scheitern verurteilt ist. Was nützt der beste Plan, wenn er mangelhaft ausgeführt wird, beziehungsweise, wenn er nicht auszuführen ist. Oft erscheint zwar operative Tätigkeit minderwertiger, als konzeptionelle Arbeit. Tatsächlich ist sie es für das gesamte Gelingen allerdings nicht. Vor allem die Umsetzung benötigt oft ein flexibles Eingehen auf überraschende Aspekte, eine kreative Lösung für ein plötzlich auftauchendes Problem, bzw. eine sprunghaft erhöhte Leistungsbereitschaft um das Vorhaben doch noch glücklich zu beenden. Auch bei der konzeptionellen Arbeit sind pragmatische Mitdenker äußerst nützlich, weil sie aufgrund ihrer nicht abstrakten Denkweise, die in der Praxis möglicherweise auftretenden unlösbaren Probleme früher als solche erkennen.

Kreativität und Phantasie
Originalität vice Imitation

Kreativität und Phantasie - Nischen entdecken und nutzen: Gerade hier ist es wichtig, richtige Einschätzungen vorzunehmen. Nur wer sich intensiv mit den Chancen und Risiken von Pionierarbeit beschäftigt hat, sollte darauf eingehen. Ohne detaillierte Planung kann auch die beste Idee im Desaster

enden (vgl. zu diesem Aspekt: Oelsnitz 1998). Was ist Kreativität? Im Lexikon wird Kreativität mit Schöpferkraft übersetzt. Kreativ ist also jemand, der die Kraft des Schöpfers besitzt? Wer kann das von sich schon wirklich behaupten. Sehen wir uns doch kreative Ideen aus nächster Nähe an. In den meisten Fällen scheint es nur neu zu sein, in Wahrheit wurde es bereits erfunden, nur ist es dem Betrachter nicht klar, daß es bereits existiert hat. (Beispiel: Roller-Blades wurden von einem Österreicher vor 70 Jahren zum Patent angemeldet, die Brennstoffzelle, also die Technik zur Energiegewinnung durch Verbindung von Wasserstoff mit Sauerstoff, bei der Wasser als Energiegewinnungsrückstand entsteht, wurde vor 150 Jahren erfunden, der Hubschrauber von Leonardo da Vinci, und der erste Münzautomat, der Wasser gegen Münzen spendete wurde von Heron 150 v. Chr. betrieben. Der erste türöffnende dampfbetriebene Mechanismus stammt übrigens ebenso von Heron, wie die erste Orgel, die durch Wasserkraft Luft in die Pfeifen drückte.) Als Hochburg der Kreativität in der Wirtschaft werden Werbeagenturen genannt. Doch auch in dieser Branche nannten einige der Interviewten (off-records) das Motto: "Gut gestohlen, ist besser als schlecht erfunden." In den meisten Fällen werten wir also eine Kreativleistung bereits als solche, wenn der ursprüngliche Zweck der Erfindung, oder der Idee verändert wird, bzw. wenn zwei Teile so zusammengefügt werden, daß sie neue Möglichkeiten eröffnen. Lösen sie sich von dem Gedanken schöpfen zu wollen. Es reicht, wenn sie mit den vorhandenen "Bausteinen" etwas zusammenfügen, was die meisten Leute nicht kennen, bzw. nicht mehr in Erinnerung haben. Deshalb sammeln sie Ideen, ihre eigenen, oder andere, schreiben sie diese auf, sammeln sie Prospekte, lesen sie vor allem die kleinen unbedeutenden Zeitungsartikel. Und probieren sie immer und immer wieder diese "Puzzlesteine" in das große Bild ihrer Vision einzupassen. Die wirklich schöpferischen Akte kommen wahrscheinlich in Abständen von 100 Jahren einmal vor. Die Genies unserer Weltgeschichte sind streng genommen genetische Anomalien. Was auch oft übersehen wird, ist der Zufall, der uns viele nützliche Erfindungen, bzw. Entdeckungen beschert hat. (Beispiel: Antibiotika, Amerika) Unterscheiden sie auch bei der Beurteilung fremder Genies, ob es sich um echte Erfinder, oder Entdecker handelt (Elektrizität, die Reflexion von Kurzwellen durch die Erdatmosphäre, etc. wurden entdeckt, aber nicht erfunden). Und selbst bei vielen alltäglichen Naturphänomenen, wie z.B. das der Gravitation, gibt es bis heute keine gültige wissenschaftliche Erklärung ihrer Existenz. Dennoch wird der Entdecker, der die Kräfte meßbar machte, gefeiert. Also, zusammenfassend: Hoffen Sie nicht darauf ein Heron, ein Leonardo da Vinci, ein Goethe, bzw. ein Einstein zu sein, oder zu werden. Begnügen sie sich damit zwei fremde Teile, bzw. Ideen zusammenzuführen, wenn es nicht auch schon reicht, unbekannte Ideen zu verbessern, bzw. zielführender ein- oder umzusetzen.

Planung und Steuerung
des Arbeitsprozesses
(Konzeption alleine genügt nicht)

Konzeptionen mit abstrahierten Definitionen erweisen sich laut den Befragten manchmal als im Detail undurchführbar. Deswegen gilt eine Konzeption dann als gelungen, wenn sie sich auch in der Detail - Planung als umsetzbar darstellt. Während der tatsächlichen Umsetzung ergeben sich durch unvorhergesehene Ereignisse noch ausreichend Gelegenheiten trotz direkter Steuerung des Arbeitsprozesses bei plötzlichen Schwierigkeiten das Projekt als gefährdet zu sehen.
Die Einheit des Wertmaßstabs unserer Zeit ist Effizienz. Und die wird am Ergebnis gemessen und nicht am Vorhaben. "Umsetzungskompetenz ohne konzeptionelle Fähigkeiten beschert eine Aufgabe im Management – Visonäre Ideen ohne Umsetzungskompetenz beschert einen Platz in einer Philosophenrunde" (Rupert Murdoch). Woraus besteht das Geheimnis der Umsetzungskompetenz bzw. der Planung und der Steuerung des Arbeitsprozesses?

Folgende grundlegende Fähigkeiten wurden als Voraussetzung genannt:

a) Analytische Fähigkeiten: Was gilt es zu leisten? Welche Mittel stehen zur Verfügung, oder werden zur Verfügung stehen können? Welche Möglichkeiten der Leistungserfüllung sind mit den zur Verfügung stehenden Mitteln gangbar und welche ist die erstrebenswerteste Alternative? Welche Schwierigkeiten werden auftreten? Wie werden diese Schwierigkeiten gelöst werden, falls sie auftreten und welche Alternativen sind möglich, falls diese Schwierigkeiten nicht zu lösen sind.

b) Soziale Fertigkeiten: Anweisungen, Verhandlungen, Kontrollen und Verhaltensprognosen erfordern adäquaten Umgang mit den Gesprächspartnern. Hierbei gilt zu beachten, daß hier unter „adäquatem Umgang" die Vermeidung von Verhaltensfehlern gemeint ist, was zwangsläufig umso schwieriger ist, je länger soziale Kontakte andauern. Bei Verhandlungen mit Lieferanten oder Kunden beschränkt sich dieser Zeitraum, wenn auch periodisch wiederkehrend, auf wenige Stunden. Bei Mitarbeitern hingegen meist über mehrere Jahre. Wichtig erscheint den Interviewten hier im Zusammenhang mit der Planung und Steuerung des Arbeitsprozesses vor allem der überlegte Einsatz menschlicher Ressourcen. Insgesamt 45 der Befragten gaben an, eine Kategorisierung ihrer Mitarbeiter nach folgendem Muster durchzuführen:

   kompetent & motiviert = Kontakt halten
   kompetent & unmotiviert = Ziele besprechen
   inkompetent & motiviert = schulen
   inkompetent & unmotiviert = Ersatz suchen

c) Detailkonsequenz: "Die Kette ist nur so stark, wie ihr schwächstes Glied," offenbart sich als Schlüssel zur Umsetzung. Nur wenn jedes geplante Detail auch in die Praxis umgesetzt wird, wird das Ganze sich so darstellen, wie es geplant war. Es gilt also immer wieder die ganze Kraft in die Umsetzung jener Details zu stecken, die im Moment gerade bearbeitet werden. Kein Verschieben auf später, kein Kompromiß in der Qualität, kein Zugeständnis bei der Effizienz. (" ... auch der Turm von Pisa ist im Prinzip perfekt, mit Ausnahme einiger Steine im Fundament", Agnelli)

d) Freude am Schwierigkeitsgrad von Herausforderungen: Die Existenzberechtigung eines/r Managers/in besteht in der Abweichung vom Plan. Diese Abweichung der Gegebenheiten erfordert eine neuerliche Evaluierung der Realität und eine Reaktion des/r Managers/in. Dieser Handlungsbedarf darf die Freude am Beruf des/der Manager/in aber nicht trüben, sondern muß sie im Gegenteil fördern.

e) Der Glaube an die Machbarkeit von Vorhaben: Das Hinterfragen

und das immerwährende Analysieren von Gegebenheiten sollten in erster Linie dem eingeschlagenen Weg gelten und nicht dem Ziel an sich. Der größte Feind der Umsetzung ist der Zweifel an ihr. Verständlicherweise ist es leichter sich bei einem Rückschlag mit der Unmöglichkeit der Umsetzung auseinanderzusetzen, als mit einer etwaigen eigenen Fehlleistung bzw. Fehleinschätzung.

f) Erfahrung: Vor allem im Zusammenhang mit Punkt a) gaben die Interviewten an, daß manche sogenannte "Überraschungen" für "alte Hasen" voraussehbar waren. Unvorhersehbar ist also ein Attribut, das nicht losgelöst vom Betrachter verliehen werden kann. Manche Aktionen sind für Newcomer unvorhersehbar, weil die Erfahrung fehlt. Als Rat wurde gegeben: "Wenn Sie keine Erfahrung haben, dann fragen Sie doch wenigstens jemanden, der Erfahrung hat."

Motiviertheit bzw. Motivationsfähigkeit

Zunächst wollten wir Eigenmotivation fokussieren. Wie entsteht Eigenmotivation? Diese Frage konnte bisher im Rahmen der Interviews noch nicht geklärt werden. Es scheint, als sei das einer steten Wandlung unterworfene Selbstbild mit Sicherheit ein grundlegender Parameter der Eigenmotivation, als Wunsch den Status zu erreichen, den man gerne inne hätte. Andererseits muß erwähnt werden, daß oft ein zwanghafter Drang nach Leistungserbringung, der den Motor für Karrieren darstellt, sich als Erfüllung von Fremderwartungen präsentiert, denen man selbst in der Tiefe seiner Überzeugung glaubt, nicht gerecht werden zu können (oder zu wollen). Als weitere Facette erkennt man immer wieder eine grundlegende Freude an der Tätigkeit an sich, ohne Fokus auf die Auswirkung einer erfolgreichen Erledigung derselben. Diese Freude beinhaltet teilweise Bestätigung der eigenen Fähigkeiten, andererseits die Lust am Ergebnis per se. Motivation scheint auch nicht generiert werden zu können. Kaum einer der Befragten schien in manchen Lebensabschnitten motiviert und in anderen wieder überhaupt nicht motiviert gewesen zu sein. Sofern eine solche Analyse überhaupt erstellt werden konnte, schien das Maß der Eigenmotivation, abgesehen von einer kurzen Dauer nach Rückschlägen, konstant zu sein. Die geistige Grundhaltung, die keine Ziele kennt, und daher ohne gerichtete Bemühung als Motivationslosigkeit bezeichnet wird, wurde daher überwiegend nicht als Freude am Moment des Lebens, sondern als prinzipielle Orientierungslosigkeit bzw. Unstetigkeit eingestuft. Das Streben nach materiellem Erfolg galt allerdings von den meisten Interviewten, abgesehen von wenigen Ausnahmen (Dr. Paul Leifer: "Stellen Sie sich vor, Sie jagen ein Leben lang dem Geld hinterher. Da wären Sie doch ein armer Mensch – oder?), als verständlich. Was also auch die Ursache für Motivation sein mag, innerer Zwang, Freude an der Selbstverwirklichung, Lust am Ergebnis, etc. es gilt sie noch im Detail zu ergründen.

Die Fähigkeit Mitarbeiter zu motivieren gilt als zweite bedeutende Fähigkeit in diesem Bereich. Es ist wichtig zu erkennen, daß "Menschen zu erziehen in keinem Fall, Wasser in eine Vase zu gießen heißt, Menschen zu erziehen ist ein Feuer anzuzünden" (Aristophanes). Das bedeutet zum einen, MitarbeiterInnen zu fordern und vor allem sie nicht zu unterschätzen - nur mit motivierten MitarbeiterInnen erreicht man gesteckte Ziele. Als motivierende Maßnahmen wurden genannt: Persönliche Gespräche in denen Feedback für die erbrachten Leistungen gegeben wird, die persönliche Anteilnahme der Führungscrew am Betriebsleben und am persönlichen Leben der Mitarbeiter, den Kenntnissen der Mitarbeiter entsprechender Einsatz im Unternehmen, positives Betriebsklima, das durch Freundlichkeit, Gesprächsbereitschaft, einschätzbarem Umfeld und erfolgreichem Agieren charakterisiert wird, und schließlich adäquates Einkommen und Chancen zur Weiterentwicklung. Als konsequente Fortführung des vorigen Absatzes, stellt sich die Frage: Sind dies Faktoren, die Motivation entstehen lassen, oder sind dies lediglich Faktoren, die bestehende Motivation nicht zerstören? Der Begriff Motipulation charakterisiert die Einstellung des Autors der Publikation "Mythos Motivation", zur zielgerichteten Motivation als Mischform zur Manipulation. Der Terminus wäre bei gleicher Auswirkung natürlich für die Praxis unerheblich, es wird aber die Frage der Wirkungsdauer aufgeworfen. Wie lange hält "Motipulation" an? Können Incentives, Prämien und Motivationsaktionen Wirkung zeigen, und wenn ja, wie lange halten sie an? Oder muß durch ständige Reizüberlagerung eine Wirkungsspirale in Gang gesetzt werden, die sich immer wieder selbst übertrifft, und wenn ja wie oft kann sie sich selbst übertreffen? All dies gilt es in unserer Arbeit noch zu erforschen.

Loyalität und Illoyalität
(Wissen, wann es sich lohnt loyal zu sein)

Es gilt zunächst folgende Fragen zu beantworten: "Wann lohnt es sich loyal zu sein?" und "Was ist der "Lohn" der Loyalität?"
Es lohnt sich loyal zu sein

a) um engere emotionale Bindungen an Unternehmer bzw. Manager zu schaffen.
b) um für sein eigenes Selbstbild im Einklang zu leben, wenn Loyalität Bestandteil dessen ist

Der Lohn könnte

a) Bevorzugung durch die Unternehmensleitung sein, wenn es sich um vertrauensvolle Überantwortung einer Aufgabe handelt, oder
b) Bevorzugung bei etwaigen Krisen wie Kündigungswellen im Rahmen von Rationalisierungsmaßnahmen

Warum hat man aber das Gefühl, daß der Wert Loyalität "unmodern" geworden ist? Vor allem deshalb, weil die Struktur der Unternehmen sich vom Familienbetrieb zum kapitalisierten Betrieb mit vielen, teilweise anonymen, oder zumindest der Belegschaft nicht bekannten, Eigentümern gewandelt hat. Daraus ergeben sich zwangsläufig zwei Aspekte: Zum einen ist die Fluktuation der Manager dramatisch angestiegen, was bedingt, daß emotionale Bindungen an Wert verlieren. Zum anderen, weil Vertreter anonymen Kapitals ihre Entscheidungen nach derzeit bestehendem Output messen und nicht nach immateriellen, nicht bezifferbaren Werten wie Loyalität der Mitarbeiter. Es könnte also der Schluß richtig sein: Loyalität bei Familienunternehmen ja, Loyalität bei kapitalisierten Unternehmen nein. Wenn da nicht noch zwei Aspekte zu berücksichtigen wären: 1. Garantiert einem niemand, daß Familienunternehmen nicht an Erben weitergegeben werden, bzw. sich man in der Fairneß der derzeitigen Unternehmensführung täuscht. 2. In manchen internationalen Konzernen gilt für oberste Managementebenen: Wir bilden unsere Spitzenmanager selbst aus. Ihre Chancen steigen also bei langjähriger Betriebszugehörigkeit und steter Entwicklung überdurchschnittlich. Abschließend zu diesem Punkt: Es ist allen Beteiligten schwergefallen, hier einen allgemein gültigen Rat zu geben. Wenn eine zarte Tendenz in den Karrieren zu erkennen war, dann folgende:

Loyalität ja, sofern keine wie auch immer geartete Investition, strategischer bzw. finanzieller Art, getätigt werden mußte, die langfristige Nachteile mit sich zu bringen droht.

Selbst, wenn all die oben angeführten Kriterien erfüllt werden, gilt es noch zu beachten:

Organisationskulturen kennen

In jedem Wirtschaftsbereich herrschen bestimmte Organisationskulturen vor. Diese muß man kennen, um sich strategisch verhalten zu können. Bereiche, die besonders viele Facetten aufweisen sind: Entscheidungsfindung (diktatorisch bis demokratisch und alle Mischformen), Verantwortlichkeit (Teamverantwortung bis Individualverantwortung und alle Mischformen), Kommunikationsstil (prägnant sachlich vice umfassend verbindlich), Informationsmanagement (Information kann Hol- oder Bringschuld je nach Unternehmenskultur sein), Kontrollwesen (Stichproben v. Totalkontrolle), soziale Nähe (bis hin zu Unternehmensvereinen), hierarchische Strukturen (offizielle und inoffizielle). Tatsächlich passiert es, daß man in einem Unternehmen als nicht adäquate Persönlichkeit betrachtet wird, während man in einem anderen Unternehmen als allseits beliebte/r Kolleg(e)In umschwärmt wird. Es liegt auf der Hand, daß sich Gruppenstandards in Unternehmen bilden, deren Einhaltung bzw. Nichteinhaltung sanktioniert werden.

Spaß an der Tätigkeit

Arbeit soll Spaß machen und nicht belasten. Das Burn-out Syndrom ist ein Indikator dafür. Bei aller Zielgerichtetheit im Beruf muß auch Platz für Privatleben sein, um sich erfolgreich und über Jahre hinweg behaupten zu können. Regenerationsphasen sind für die Karriere unentbehrlich. Siegfried Lehrl, Medizinpsychologe an der Universität Erlangen, ist überzeugt, daß der Mensch die größte Kreativität in Phasen der Entspannung entfaltet: "Unter Anspannung arbeitet der Mensch zwar sehr konsequent und zielorientiert, doch er verliert auch an Kreativität. Wer sich selbst chronisch unter Streß setzt, wird spätestens mit 40 Jahren geistig abbauen" (Süddeutsche Zeitung, 26.8.1998)

Ich bin nicht erfolgreich

Interessant ist festzuhalten, daß die Interviewten bei der Frage, ob sie sich als erfolgreich sehen, dies mitunter verneinten, obwohl sie von ihrer Umwelt als erfolgreich angesehen werden. Diese unterschiedliche Wahrnehmung des Erfolgs kann man darauf zurückführen, daß der berufliche Erfolg von ihnen entweder nicht mit Erfolg im allgemeinen gleichgesetzt wird und/oder sie höher gesteckte Ziele haben, die sie (noch) nicht erreichten. Dementsprechend unterschiedlich bzw. vielfältig gestalten sie ihre beruflichen Lebenswege. Daneben zeigt sich, daß die Befragten nach ihrem Erfolg befragt, ausschließlich ihren persönlichen Erfolg als Erfolg sehen. Die Förderung anderer Erfolgreicher wird fast nie als persönlicher Erfolg angegeben, sehr wohl wird aber der eigene Erfolg mitunter auf MentorInnen bzw. Förderer/Innen zurückgeführt.
In diesem Zusammenhang sei auch hervorgehoben, daß Erfolg- und Arbeits- sowie Zeitaufwand bei den Befragten zum größten Teil miteinander einhergehen. Wenn die Interviewten von einem Full-time-Job sprechen, dann meinen sie damit in der Regel einen Arbeitstag, der nicht weniger als 10 Stunden hat. Freizeit und Arbeitszeit sind oft nicht voneinander zu trennen, insbesondere dann, wenn Familienangehörige im eigenen Unternehmen mitarbeiten. Selbst Urlaub wird in der Regel nicht großzügig konsumiert. Die einzige Ausnahme könnten hier die unselbständig Erfolgreichen sein, die laut Gesetz ihren Urlaub konsumieren müssen. Allgemein tanken die Erfolgreichen Kraft aus der Familie, FreundInnen und Hobbies - aber auch - aus dem Beruf, ihrer Arbeit, so daß sich der Circulus vitiosus damit schließt.

Umgang mit Niederlagen

Daß mit dem Erfolg auch Niederlagen einhergehen, ist schließlich ebenfalls ein Ergebnis der Befragung. So werden sie entweder als alltägliche Erfahrung oder als allgemeines Phänomen angeführt bzw. mitunter auch als tiefer Einschnitt im Lebenslauf erlebt. In diesem Sinne werden Niederlagen als Lernprozeß und Chance, künftig Fehler zu vermeiden, gesehen: "Mißerfolg ist eine Chance, es beim nächsten Mal besser zu machen" (Henry Ford). Sie sind notwendig und Teil des Erfolgs: Mißerfolge "als Spuren, die (einen) wieder auf ein Sprungbrett brachten" (Goeudevert 1998, 101). Mitunter werden Niederlagen aber auch verdrängt bzw. daraus Strategien entwickelt, Projekte u.ä. nicht weiter zu verfolgen. Daneben wird angeführt, daß auch aus Niederlagen und damit Fehlern anderer gelernt werden kann: "Heute weiß ich, warum ein Mißerfolg mitunter mehr Aufmerksamkeit erweckt als ein Erfolg. Erfolgreich ist man nur mit einer guten Mannschaft, beim Mißerfolg hingegen steht man meist alleine da, er läßt aber zugleich auch die Fähigkeiten und Unfähigkeiten des einzelnen deutlicher hervortreten und dessen Persönlichkeitsprofil klarer erkennen" (Goeudevert 1998, 120).

III. Branchen-, geschlechts und bildungsspezifische Charakteristika

Auf den ersten Blick

Zur Wissenschaftlichkeit

Die vorliegende Enzyklopädie des Erfolges soll, wie schon dargestellt, einen Überblick über Lebenslauf und Erfolgsfaktoren einiger erfolgreicher Persönlichkeiten aus Gesellschaft, Politik und Wirtschaft geben.
Die einschlägige Literatur zum Thema Erfolg ist sehr unterschiedlicher Qualität. Ein Problem scheint darin zu bestehen, genügend relevante und vor allem eindeutig zuordenbare Informationen zu erhalten. Im folgenden finden sich daher auch nur vorläufige Erkenntnisse, die sich zum kleineren Teil aus der Literatur und zum größeren Teil aus der Analyse der insgesamt rund 3000 der vorliegenden Interviews ergaben. Die gewählte qualitative Analyseform stellt dabei das Einmalige der befragten Personen in den Vordergrund und läßt damit Trendaussagen, aber aus wissenschaftstheoretischer Sicht keine Verallgemeinerungen zu.

Frauen im Berufsleben

Statistisch zeigt sich, daß Frauen in Führungspositionen unterrepräsentiert sind. Das ist in allen Bereichen der Gesellschaft so, seien es Universitäten

oder multinationale Konzerne. Im österreichischen "Wirtschaftsforum für Führungskräfte", der Standesvertretung der österreichischen ManagerInnen, stehen den rund 100 weiblichen Mitgliedern 2.500 männliche gegenüber, wobei lediglich acht der weiblichen Mitglieder in der ersten Führungsebene tätig sind. Dieses Bild entspricht leider noch immer einem internationalen Trend (Diem-Wille 1996, 165). Die angesprochene Situation ist zum Großteil auf historische Entwicklungen zurückzuführen. Im Zuge der Industrialisierung sowie der Herausbildung der bürgerlichen Gesellschaft und ihrer Ideale zum Frauenleben wurden die Frauen aus dem Erwerbsleben hinausgedrängt. Lediglich die Ausnahmen konnten weiterhin selbständig für ihren Lebensunterhalt aufkommen. Wenn Frauen im Arbeitsleben akzeptiert waren, dann nur in unterbezahlten Bereichen, die zumeist keiner Berufsausbildung bedurften. Erst im Laufe des 20. Jahrhunderts gelang es wieder einer größeren Zahl, sich beruflich zu emanzipieren (Diem-Wille 1996, 166-178). In Führungspositionen sind sie allerdings bis heute rar, da ihnen meist Charaktereigenschaften zugewiesen werden, die sie für derartige Herausforderungen als ungeeignet erscheinen lassen: geringes Durchsetzungsvermögen, die Neigung, Konflikte zu vermeiden (weil ihnen Harmonie wichtiger ist) und zu wenig Selbstvertrauen (weil sie lieber in der zweiten Reihe stehen). Sie werden als "Cinderella-Complex" oder "Selbstblockierung" zusammengefaßt. Die Analyse der Interviews im Rahmen der vorliegenden Enzyklopädie des Erfolges zeigt allerdings ein anderes Bild: Erfolgreiche Frauen präsentieren sich großteils selbstbewußt, konfliktfähig und durchsetzungsstark. Es gibt auch andere als die oben angeführten, in herkömmlicher Literatur oft zitierten, Studien, die dieses Bild bestätigen. Aus ihnen geht hervor, daß viele dieser Frauen schon sehr früh von ihren Eltern gefördert wurden. Auch Monoedukation in der Schule spielt eine große (für die Entwicklung der Frau meist positive) Rolle. Erfolgreiche Frauen waren zumeist Einzelkinder oder die ältesten unter ihren Geschwistern. Sie identifizieren sich sehr stark mit ihrem Beruf und sind oft nicht bereit, diesen für Ehe und/oder Familie aufzugeben. Auffallend dabei ist, daß die befragten Frauen Probleme, die mit der Vereinbarkeit von Beruf und Familie zusammenhängen, viel stärker als die befragten Männer in den Interviews zum Ausdruck bringen (zu den Ergebnissen dieser Studien vgl. Diem-Wille 1996, 189-191). Das heißt, daß die diesbezügliche "Doppelbelastung" oder "Mehrarbeit" zur Angelegenheit der Frauen gemacht wird, die dazu angehalten sind, dieses Problem alleine zu lösen. Kein Wunder also, wenn sie den Single-Haushalt vorziehen (sollten).

Soziale Herkunft

Die soziale Herkunft erfolgreicher Personen spiegelt zum Großteil Ergebnisse aus der Elitenforschung wider: Gesellschaftlicher Einfluß reproduziert sich tendenziell selbst. Die meisten Erfolgreichen kommen aus der Mittelschicht, wobei es noch eher bei Männern vorkommen kann, daß sie von einer sozial niedrigeren in eine privilegierte(re) Position gelangen. Bei TopmanagerInnen fällt z.T. auf, daß sie aus ökonomisch selbständigen Familien kommen und in ihrem Angestelltenverhältnis die ideale Möglichkeit sehen, sich im wirtschaftlichen Wettkampf zu bewähren, ohne dafür direkt persönliches bzw. finanzielles Risiko einzugehen (Diem-Wille 1996, 179).[3]

Bildungsniveau

In bezug auf die formalen Anforderungskriterien für Toppositionen unterstreichen Untersuchungen, daß dafür BerufseinsteigerInnen mit höherem Bildungsabschluß favorisiert werden. Doch scheinen Unternehmen immer wieder bereit zu sein, darauf zu verzichten und auch Personen z.B. ohne Hochschulabschluß für das Upper-Management eine Chance zu geben. Damit werden unkonventionelle Karrieren möglich (Diem Wille 1996, 194).

(Weiterführende) Literatur:

Aiginger, Karl (1995). Von der Mitte aus, auf dem Weg nach vorne. Österreichs Wirtschaft in den 1980er und 1990er Jahren. In: Sieder, Reinhard/ Steinert, Franz/Tálos, Emmerich (Hg.). Österreich 1945-1995. Gesellschaft. Politik. Kultur. Verlag für Gesellschaftskritik, 268-278.

Aiginger, Karl (1996). Wirtschaftsstandort Österreich. In: Brandstaller, Trautl (Hg.). Österreich 2 ½. Anstösse zur Strukturreform. Deuticke, 105-126.

Aiginger, Karl (1997). Industriepolitik. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 557-566.
AMS Intranet-Info vom 9.10.1998.

Beer, Elisabeth/Ederer, Brigitte/Goldmann, Wilhelmine et al. (1991). Wem gehört Österreichs Wirtschaft wirklich? Orac.
Bellak, Christian/Clement, Werner/Hofer, Reinhold (1994). Wettbewerbs- und Strukturpolitik. In: Nowotny, Ewald/

Winkler, Georg (Hg.). Grundzüge der Wirtschaftspolitik Österreichs. Manz, 120-154.

Bosch, Gerhard (1998). Das Ende von Arbeitszeitverkürzungen? Zum Zusammenhang von Arbeitszeit, Einkommen und Beschäftigung. In: WSI Mitteilungen (6) 1998, 345-359.

Butschek, Felix (1996). Statistische Reihen zur österreichischen Wirtschaftsgeschichte. Die österreichische Wirtschaft seit der Industriellen Revolution. WIFO.

Diem-Wille, Gertraud (1996). Karrierefrauen und Karrieremänner. Eine psychoanalytisch orientierte Untersuchung ihrer Lebensgeschichte und Familiendynamik. Westdeutscher Verlag.

Dirninger, Christian (1995). Entwicklungslinien und Strukturelemente der österreichischen Wirtschaftspolitik in der Zweiten Republik. In: Ders. (Hg.).Wirtschaftspolitik zwischen Konsens und Konflikt. Einsichten und Einblicke in die Strukturen und Abläufe der Wirtschaftspolitik der Zweiten Republik. Böhlau, 9-57.

Docekal, Josef (1995). Österreichs Wirtschaft im Überblick 95/96. Die österreichische Wirtschaft und ihre internationale Position in Grafiken, Tabellen und Kurzinformationen. Wien, Wirtschaftsstudie des Österreichischen Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseums.

EIM Small Business and Research Consultancy (1997). Das Europäische Beobachtungsnetz für KMU. Fünfter Jahresbericht. Bericht an die DG XXIII der Kommission der EU des ENSR (European Network for SME Research und EIM Small Business and Research Consultancy.

Goeudevert, Daniel (1998). Wie ein Vogel im Aquarium. Aus dem Leben

eines Managers. Rowohlt.
Gross, Werner (1997). Karriere(n) in der Krise. Die seelischen Kosten des beruflichen Aufstieges. Dt. Psychologen-Verlag.

Krainer, Heinrich/ Eisenwort, Walter/ Müller, Christian (1997). Erfolg durch Forschung. Forscher. Firmen. Fakten. Signum.
Lauber, Volkmar (1997). Wirtschafts- und Finanzpolitik. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 545-556.

Nonaka, Ikujiro,/ Takeuchi, Hirotaka (1995). The Knowledge Creating Company. How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. Oxford University Press.

Oelsnitz, Dietrich von der (1998). Als Marktpionier zu dauerhaftem Erfolg. In: Havard Businessmanager, 20(4), 24-31.
Peters, T. (1992). Jenseits der Hierarchien. Liberation Management.

Peters, T. (1993). Big is out. Wie groß darf ein marktnahes Unternehmen sein? Harvard Businessmanager. (3), 93-104.
Peters, T. (1995). Das Tom Peters Seminar. Management in chaotischen Zeiten.

Sandgruber, Roman (1995). Ökonomie und Politik. Österreichische Wirtschaftsgeschichte vom Mittelalter bis zur Gegenwart. Ueberreuter.

Sandgruber, Roman (1996). Der "lange Schatten" der österreichischen Wirtschaftspolitik. In: Politik und Ökonomie. Wirtschaftspolitische Handlungsspielräume Österreichs. Informationen zur politischen Bildung, Nr. 11/1996, 43-55.

Statistisches Handbuch/Jahrbuch für die Republik Österreich, diverse Ausgaben.Wien

Weber, Fritz (1997). Die wirtschaftliche Entwicklung. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 25-39.

Wimmer et al. (1996). Familienunternehmen - Auslaufmodell oder Erfolgstyp?

WK - Wirtschaftskammer Österreichs (1995). Jahrbuch der österreichischen Wirtschaft 1994. Statistiken. Wien.

Branchenspezifika

a) Die Befragten wurden auch nach einander verwandten Branchengruppen, in denen sie tätig sind, analysiert. Diese wurden für die Analyse in folgende Gruppen zusammengefaßt:

- Finanzdienstleistungen
- Kunst und Kultur
- Werbung
- Unternehmensberatung
- Öffentliche Verwaltung und assoziierte Institutionen
- Bildung
- Gewerbe
- Gastgewerbe
- Technik
- Jurisprudenz
- Gesundheit
- Politik
- Handel

b) Innerhalb dieser Branchen wurde das Alter der Befragten für die Interpretation hervorgehoben, um eventuelle darauf basierende Charakteristiken damit in Zusammenhang bringen zu können. Im großen und ganzen zeigte sich, daß es aus allen unten angeführten Alterskohorten InterviewpartnerInnen gab, die Mehrheit sich aber auf die Gruppen 2, 3 und 4 verteilte.

- Gruppe 1: 21-30jährigen
- Gruppe 2: 31-40jährigen
- Gruppe 3: 41-50jährigen
- Gruppe 4: 51-60jährigen
- Gruppe 5: 61-70jährigen
- Gruppe 6: 70+jährigen

c) Auch der geschlechtsspezifische Aspekt fand in der Analyse Berücksichtigung. Es wurde versucht, typisch männliche bzw. weibliche Charakteristika bei der Erfolgsanalyse aufzuspüren und sie in den Kontext der Interviewten zu stellen.

d) Formale Bildungsabschlüsse der Befragten waren weitere Indikatoren, die in die Interpretationen einflossen. Das Spektrum reichte vom Lehrabschluß bis zum Universitätsdiplom.

e) Außerdem schien es wichtig, zwischen Selbständigkeit und Angestelltenverhältnis zu unterscheiden, um hier eventuell unterschiedliche Anforderungsprofile für das Einschlagen des einen oder anderen Weges herauszukristallisieren.

f) Schließlich wurden die Unternehmen, in denen die Befragten arbeiten bzw. die sie besitzen, nach Klein-, Mittel-, Groß- und Superbetriebe unterschieden. Als Kleinbetriebe werden Unternehmen mit maximal 10 MitarbeiterInnen bezeichnet. Mittelbetriebe haben 11-100 MitarbeiterInnen. Großbetriebe sind solche mit 101-500 MitarbeiterInnen. Und Superbetriebe haben mehr als 500 MitarbeiterInnen.

g) Für die Analyse des Erfolges wurden v.a. die Antworten auf folgende Fragen herangezogen:

- Was ist für Sie Erfolg?
- Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?
- Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft bzw. Motivation?
- Was ist für Sie eine Niederlage?
- Wie gehen Sie damit um?
- Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?
- Haben Sie Hobbies? Welche?

Im letzen Kapitel der Analyse: „Signifikanzen - Die häufigsten Antworten" finden sie eine exemplarische Auflistung der auffällig oft geäußerten Ansichten.

Finanzdienstleistungen

In dieser Kategorie wurden Personen, die in folgenden Branchen arbeiten befragt: Banken und Versicherungen, Vermögensverwaltung, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Kreditkarteninstitute sowie Immobilien

und Realitäten. Diese Branchen werden alle als Prozeßkulturen bezeichnet. Hier wird alles registriert, dokumentiert und kontrolliert, minimale Fehler haben folgenschwere Auswirkungen, das Streben nach Absicherung ist ein wesentlicher Faktor. Darüber hinaus zeichnen sich große Betriebe dieser Branche durch eine steile Hierarchie, Statussymbole, hohe Gehälter, überdurchschnittliche Betonung gepflegter Umgangsformen und ordentlicher Kleidung aus.
Die Altersstruktur der Befragten ist sehr breit gefächert zwischen 21 und 60, aber die meisten Befragten waren zwischen 41 und 60 Jahre alt, was sich aus der Organisationsstruktur der betrachteten Betriebe ergibt. Mit dem Alter und der Erfahrung ist es bei überdurchschnittlicher Leistung möglich, höhere Positionen im Unternehmen zu erlangen. Die Ausbildungswege der Befragten lassen eine zunehmende Tendenz zu Hochschulabschlüssen erkennen. Trotzdem sind die abgeschlossenen Ausbildungen noch sehr vielfältig. Die Geschlechterverteilung spiegelt ein krasses Mißverhältnis zwischen Männern und Frauen wider. Es herrscht ein signifikantes Ungleichgewicht – nur etwa zehn Prozent der gehobenen Positionen in diesem Bereich werden von Frauen eingenommen. Selbständig sind in dieser Kategorie vor allem Vermögensberater, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer sowie Immobilienmakler. Es ist auffällig, daß nur wenige FirmengründerInnen in dieser Sparte zu finden sind. Meist handelt es sich um die Übernahme des elterlichen Betriebes oder die Übernahme des Betriebes, bei dem man beschäftigt war. Diese Betriebe sind Klein- und Mittelbetriebe während Banken und Versicherungen in der Regel in die Kategorie der Groß- und Superbetriebe fallen. Auch unter den Selbständigen finden sich mehr Männer als Frauen. Die überwiegende Mehrzahl der Befragten ist verheiratet und hat Kinder, wobei die befragten Frauen weniger oft verheiratet sind und wenn, dann nur ein bis zwei Kinder haben. Auf die Frage nach der Definition von Erfolg erhält man sehr unterschiedliche Antworten. Die einen sehen Erfolg als einen gelungenen Ausgleich im Spannungsfeld zwischen Politik – Wirtschaft und Banken und im Aufbau eines guten dienstleistungsorientierten Teams, andere sehen mehr die innere Befriedigung etwas geleistet zu haben und einen entsprechenden Lebensstandard erreicht zu haben. Generell wird vor allem im Banken- und Versicherungsbereich politische Unabhängigkeit immer wieder an prominenter Stelle genannt. Die Definition von Erfolg als Zielerreichung zieht sich durch. Aber auch immaterielle Dinge werden genannt. Zum Beispiel Anerkennung und positives Feedback generell. Besonders die Beachtung neuer Ideen und der Möglichkeit ihrer Umsetzung und damit die Möglichkeit, "etwas zu bewegen", werden geschätzt. In enger Verbindung dazu steht das Bedürfnis sich am Arbeitsplatz wohl zu fühlen und in einem guten, kommunikativen und ehrlichen Team zu arbeiten. Damit einher geht eine starke Betonung der Gestaltungs- und Entscheidungsfreiheiten als Teil der Definition von Erfolg. Dahinter steht meist ein Bedürfnis nach positiver Anerkennung und das Bestreben etwas zu tun, mit dem man sich identifizieren kann. Das umfaßt auch das Gefühl, "mit sich im Reinen zu sein". Das beinhaltet aber auch mit den eigenen Kräften verantwortlich umzugehen, was ein abgeklärteres Verhältnis zu Geld und Status beinhaltet. Auffällig ist, daß diese Ansicht auch von jüngeren Befragten immer öfter geäußert wird. Hier kommt auch der Unterschied zwischen dem meßbaren, objektiven Erfolg, der als wirtschaftlicher bzw. finanzieller Erfolg bezeichnet wird, und dem subjektiven, nicht meßbaren Erfolg persönlichen Wohlbefindens und persönlicher Zufriedenheit zum Ausdruck. Nur wenige definieren Erfolg exklusiv als "besser, schneller, effizienter" als die KollegInnen bzw. MitkonkurrentInnen zu sein. Es geht den meisten Befragten mehr um die Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben. Obwohl die Definitionen von Erfolg sehr vielfältig und auch vielschichtig sind, sind die Erfolgsrezepte sehr ähnlich. An erster Stelle steht zumeist die Formulierung klarer Ziele und eine langfristige Planung zur Umsetzung dieser. Das wird begleitet von hohem Fachwissen und der Bereitschaft sich ständig weiter- und fortzubilden. Besonders im Bankenbereich fällt zudem auf, daß hier auch noch unkonventionelle Karrieren möglich waren und Personen bei entsprechender Weiterbildung von der/dem Schalterbeamten/in zum/r Direktor/in werden konnten. Einen wesentlichen Faktor stellt hier das ausgebaute interne Weiterbildungssystem der Banken und Versicherungen dar. Bei den jüngeren unter den Befragten spielen Studium und Auslandsaufenthalte allerdings schon eine große Rolle. Ganz oben auf der Liste der Erfolgsfaktoren steht auch die Fähigkeit ein gutes Team aufzubauen, das heißt kommunikativ gut zu sein und motivieren zu können. Das bedeutet auch "Humor, Schmäh (und) soziale Mehrsprachigkeit zu haben". Nicht weniger wichtig sind persönliche Eigenschaften wie Genauigkeit, Pünktlichkeit, Ehrlichkeit v.a. gegenüber den Kunden, Ausgeglichenheit sowie Belastbarkeit, Kreativität, Zielstrebigkeit, Engagement und Risikofreude. Auch die Nähe zu Informationen ist wichtig, um voran zu kommen. Hat man eine Führungsposition erreicht, ist es wichtig, die neue Machtfülle gezielt und mit Augenmaß einzusetzen. Besonders die Aufrechterhaltung eines loyalen Umfeldes und der Aufbau eines guten, leistungsorientierten Teams ist hier von Bedeutung. Gerade dann ist es wichtig, auch ein Vorbild zu sein. Dem allem liegt natürlich Ehrgeiz, Disziplin und Fleiß, der Wille zum Erfolg genauso wie Freude und Interesse an der Arbeit zugrunde. Geduld, Glück und Zufall werden von vielen Befragten immer wieder genannt, obwohl gerade hier auch betont wird, daß es nicht reicht "zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein", man muß auch wissen, seine Chancen schnell zu erkennen und diese dann ergreifen. Niederlagen werden als Chance gesehen zu lernen. Dabei müssen es nicht immer eigene Niederlagen sein. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist auch, aus den Fehlern anderer zu lernen. Niederlagen werden vor allem als das Nicht-Erreichen von Zielen definiert. Aber auch als "mißbrauchtes Vertrauen", Ungerechtigkeit oder Torpedierung durch andere. Viele sehen sie als unbedingt mit Erfolg verbunden Der Umgang mit Niederlagen ist nicht leicht - er unterscheidet sich allerdings: Während die einen sich neu orientieren, versuchen es die anderen nach eingehender Manöverkritik noch einmal. Gemeinsam ist allerdings allen nicht überhastet zu reagieren, sondern meist noch einmal "darüber zu schlafen", um dann ruhig und sachlich die Situation bewerten zu können. Woher schöpfen die Befragten die Kraft und Motivation sich den Herausforderungen eines erfolgreichen (Berufs-)Lebens zu stellen? Hier wird immer wieder die Familie als ruhender Pol und Rückzugsgebiet genannt. Aber auch die Fähigkeit aus der eigenen Arbeit die Kraft für neue Herausforderungen zu ziehen, ist sehr stark ausgeprägt. In engem Zusammenhang dazu steht die Tatsache, daß die meisten, egal ob Männer oder Frauen, aus der Anerkennung und positivem Feedback der KollegInnen und Klienten Kraft schöpfen. Aber auch die Fähigkeit, sich am eigenen Kragen aus Niederlagen zu ziehen, wird immer wieder angeführt. Natur, Kunst, Sport, Begegnung mit Menschen bzw. ein vielfältiges privates Umfeld und ähnliches, also zum Teil Freizeitbeschäftigungen, tragen auch wesentlich zur Aufrechterhaltung von Kraft und Motivation im Beruf bei. Nur wenige geben ihren Glauben bzw. Religion als Kraftquelle an.

Kunst und Kultur

Folgende Berufsfelder wurden in dieser Kategorie zusammengefaßt: DesignerInnen, FotografInnen, GrafikerInnen, MalerInnen, ArchitektInnen, Theaterschaffende, JournalistInnen und MedienmitarbeiterInnen allgemein

sowie VerlegerInnen und HändlerInnen mit Kunstgegenständen. Diese werden aufgrund einer gemeinsamen Organisationskultur in einer Kategorie zusammengefaßt behandelt. In Branchen wie Mode, Kunst, Film, Journalismus etc. herrscht meist eine Alles-oder-Nichts-Kultur. Diese ist durch ein hohes Tempo, jugendliches und extravagantes Aussehen, (scheinbar) extrovertiertes und emotionales Auftreten, den Drang nach immer etwas Neuem, "Stars", Einkommen, Macht und Prestige gekennzeichnet. Die Befragten dieser Gruppe sind zwischen 20 und über 70 Jahre alt. Die Ausbildungswege sind sehr unterschiedlich und in keiner Weise zu verallgemeinern. Auch hier sind signifikant mehr Männer als Frauen vertreten. Das Verhältnis liegt in etwa bei 4:1. Die meisten haben Kinder, aber nur knapp der Hälfte der Befragten ist verheiratet. Sowohl bei Frauen als auch bei den Männern halten sich selbständig und unselbständig Beschäftigte ungefähr die Waage. Bei den Unselbständigen herrschen Groß- und Superbetriebe vor, bei den Selbständigen Klein- bzw. Ein Mann/Frau-Betriebe. Auch die Interviewten in dieser Kategorie definieren Erfolg vor allem mit den Worten Zielerreichung wirtschaftlich und persönlich, Ideenverwirklichung und Anerkennung oder Bekanntheit und Respekt in der Öffentlichkeit. Zufriedenheit, sich selbst treu zu bleiben und Freude an der Arbeit sind weitere Facetten. Auch Gesundheit und Wohlbefinden allgemein werden hier genannt. Die Wichtigkeit des Teams wird naturgemäß eher von Personen geäußert, die in großen oder auch kleinen Teams arbeiten. Erreichte Ziele werden dabei oft als Teamleistung dargestellt. Ohne Team kann der/die einzelne nichts erreichen. Wirtschaftliche Sicherheit und die Erreichung hoher Lebensqualität sind Themen, die alle beschäftigen, ersteres jedoch besonders selbständige KleinunternehmerInnen. Diese schätzen aber auch die flexible Zeiteinteilung, die mit dem Selbständig-sein verbunden ist. Besonders in Berufen wie der Schauspiel- oder Ballettkunst ist es für die Befragten auch wichtig, ihr Wissen weiterzugeben. Sie sehen etwaigen Erfolg ihrer SchülerInnen dann auch als ihren eigenen an. Die Faktoren des Erfolges sind vor allem die Klärung von (Teil)zielen, Motivation, Talent, Kompetenz und Erfahrung, Beharrlichkeit und Disziplin, Risikobereitschaft sowie Nischen zu finden und diese zu besetzen, Teamgeist, Toleranz, Geduld und natürlich Ehrgeiz. Man muß den Erfolg wollen und bei seinen Entscheidungen bleiben. Gradlinigkeit ist in einer schnellebigen Branche ein nicht zu unterschätzender Erfolgsfaktor. All das nützt gerade in Branchen wie diesen nichts, wenn man es nicht versteht, sich darzustellen. Man muß viele Leute kennen und es schaffen, überall eingeladen zu werden. Nur so kommt man an die nötigen Informationen heran. Zudem ist das Werbemittel der Mundpropaganda hier extrem wichtig. Das bedeutet auch, daß langfristig nur Qualität siegt. Das erfordert fehlerfreie Arbeit und unbedingten Einsatz und "harte Arbeit auch am Wochenende". Besonders wichtig sind Kreativität und Innovationsfähigkeit sowie ständige Lernbereitschaft in einer schnellebigen Branche wie Film und Journalismus. Aber auch in "langsameren" Branchen wie Grafik oder Verlag muß man immer auf der Höhe der Zeit sein, um KonkurrentInnen überflügeln zu können. Doch auch die Befragten dieser Gruppe betonen immer wieder die Wichtigkeit, seine eigenen (körperlichen) Grenzen zu kennen. Die Bodenhaftung nicht zu verlieren, ist ein weiterer wichtiger Faktor. Glück und Zufall sind ebenfalls nie wegzudenken – allerdings ist jeder seines eigenen Glückes Schmied: Wer die sich bietenden Chancen nicht ergreift, hat selbst Schuld.Zielverfehlungen werden als Niederlagen angesehen. Ebenso Ideen nicht verwirklichen zu können, etwas nicht zu verstehen oder von einem/r MitbewerberIn überflügelt zu werden. Derartige Erfahrungen werden meist als zum Erfolg gehörend akzeptiert. Man versucht, daraus zu lernen und sich neue Ziele zu stecken. Wichtig ist es, keine Angst vor Niederlagen zu haben. In sich selbst zu ruhen, ist eine wichtige Motivationsgrundlage. Daneben ist auch für viele Befragte dieser Kategorie die Darstellung der Familie als Rückzugsgebiet und ruhender Pol richtig. Freunde spielen ebenfalls eine wichtige Rolle. Spaß an der Arbeit und dem daraus resultierenden Erfolg sowie Anerkennung sind ebenfalls für viele Ansporn und Kraftquelle. Darüber hinaus sind sportliche Betätigung, die Natur zu genießen und eine grundlegend positive Lebenseinstellung sehr hilfreich. Es gilt den jeweils passenden Ausgleich zwischen Privat- und Berufsleben zu finden. Dabei helfen auch Hobbies, wie Sport, Kunst, Musik und Natur.

Werbung

Die Befragten der Werbebranche werden insofern extra behandelt, da sie recht zahlreich in unserer Stichprobe vertreten sind und daher eine gesonderte Analyse sinnvoll scheint. Integriert wurden hier Werbeagenturen, Kommu-nikationsplanung, Erlebnismarketing, Kongreß- und Messeservice sowie Pressebetreuung. Auch in diesen Branchen herrscht meist eine Alles-oder-Nichts-Kultur. Diese ist durch ein hohes Tempo, jugendliches und extravagantes Aussehen, (scheinbar) extrovertiertes und emotionales Auftreten, den Drang nach immer etwas Neuem, "Stars", Einkommen, Macht und Prestige gekennzeichnet. Zum Zeitpunkt der Erhebung waren die meisten Interviewten zwischen 31 und 50 Jahren alt , wobei die Bandbreite insgesamt zwischen 31 und 70 Jahren liegt. Die Ausbildungswege sind sehr unterschiedlich und in keiner Weise zu verallgemeinern. Auffällig ist jedoch, daß eine größere Zahl den Hochschullehrgang für Werbung und Verkauf der Wirtschaftsuniversität Wien absolviert hat. Wieder sind Männer überrepräsentiert – hier etwa im Verhältnis 3:1. Die meisten sind verheiratet. Während die Männer aber durchaus auch mehr als 2 Kinder haben, hatten nur wenige der befragten Frauen überhaupt Kinder. Das Verhältnis zwischen Selbständigen und Unselbständigen ist klar zugunsten der Selbständigen entschieden, wobei die Frauen hier nicht schlechter abschneiden. Relativ zur Grundgesamtheit sogar besser, d.h. es sind prozentuell mehr Frauen selbständig als Männer, wenn man als Vergleich die jeweiligen GeschlechtsgenossInnen heranzieht. Insgesamt sind natürlich viel mehr Männer als Frauen selbständig. Was ist Erfolg? Einige Befragte geben hier an, daß dieser etwas sehr Persönliches und Subjektives ist, wie z.B. privates Glück oder ein erfülltes, interessantes Leben zu führen. Die Realisierung persönlicher Träume und persönliche Freiheit passen ebenfalls hier dazu. Diese Definition unterscheidet sich zum Teil grundlegend von dem, was gesellschaftlich als erfolgreich angesehen wird. Zufriedenheit, die mit (wirtschaftlicher) Sicherheit in engem Zusammenhang steht, wird hier ebenfalls angeführt. Aber auch der richtige Umgang mit Niederlagen und sich selbst treu zu bleiben werden als Erfolg bewertet. Es geht darum, erfolgreich zu sein, allerdings nicht um jeden Preis. Damit einher geht die Definition von Erfolg als Spaß an der Arbeit, was natürlich für sich auch ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist. Daneben finden sich allgemein unter Erfolg verstandene Aspekte wie Zielerreichung und Realisierung von Ideen sowie Anerkennung bzw. positives Feedback. Gefragt nach den Erfolgsrezepten geben die Befragten eine große Vielfalt von Antworten: Risikofreude, Fähigkeit, realistische Ziele zu formulieren, Neugier, der Drang, etwas bewegen zu wollen, und die Chancen zu erkennen und zu nutzen stehen ganz oben auf der Liste. Kompetent und innovativ bzw. kreativ, kommunikativ das heißt auch verhandlungsstark, belastbar, flexibel und teamfähig zu sein sind Grundvoraussetzungen, um in der Werbebranche erfolgreich zu sein. Besonders das Team wird immer wieder betont. Daneben sind der Spaß an der Arbeit, perfekte Organisation und 100% Service, Verläßlichkeit, Korrektheit und Berechenbarkeit unabdingbare Faktoren, die im

Geschäftsablauf beachtet werden müssen. Die Qualität der Leistung muß stimmen. Dann funktioniert auch das beste Werbemittel für die Branche: die Mundpropaganda. Das bedeutet aber auch, daß es einer bestimmten Ausdauer und Zähigkeit bedarf, um langfristige Erfolge feiern zu können. Der unbedingte Wille zum Erfolg ist dafür unersetzbar. Etwas mit Gewalt erreichen zu wollen, wird allerdings auch nicht funktionieren – Geduld ist auch in dieser schnellebigen Branche die erste Tugend. Niederlagen werden auch hier als Verfehlung von gesteckten Zielen angesehen oder wenn KonkurrentInnen besser waren. Sie werden oft als persönliches Versagen angesehen, das selbstverschuldet ist. Sie gehören allerdings zum Erfolg dazu. Die meisten versuchen rational zu reagieren, das Problem zu analysieren und sich danach neue Handlungsoptionen zu überlegen. Es ist wichtig, aus Fehlern zu lernen. So können Niederlagen im Endeffekt durchaus motivierend wirken. Auch die Aktiven der Werbebranche schöpfen ihre Kraft aus dem Umgang mit Freunden und der Anerkennung im Beruf. Viele schöpfen vor allem Kraft aus ihrer Leistung im Betrieb und motivieren sich so selbst. Auch die Hobbies tragen hier bei. Auffallend ist hier, daß, wenn Hobbies genannt werden, diese eher Tätigkeiten umfassen, die man zum Großteil alleine aber vor allem in Ruhe tut, wie lesen, fischen, malen, Modellbauen, sammeln, Yoga, alleine sein, wandern, Tanz, kochen, gut essen, reisen, (Mannschafts)Sport, Tiere.

Unternehmensberatung

In dieser Gruppe werden Personal- und Managementbüros sowie Consultingunternehmen zusammengefaßt. Controlling ist ein weiterer Aspekt. Unternehmensberatungsgesellschaften zeichnen sich meist durch eine unternehmerische Organisationskultur aus. Als Besonderheiten werden hier gutes Marketingmanagement, Innovationsbereitschaft, Kreativität, Risikofreude, jeden neuen Trend nutzen, ein manchmal übertriebener Hang zum Experiment etc. genannt. Die zum Teil wilde Angebotsmixtur, Opportunismus und nicht sehr geordnetes Personalmanagement können allerdings zu Problemen führen.Die Befragten dieser Gruppe waren zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 21 und 50 Jahre alt – also im Vergleich zu den anderen eine sehr junge Gruppe. Männer sind in diesem Tätigkeitsfeld extrem vorherrschend. Kaum eine Frau schafft hier den Einstieg. Rund zwei Drittel der Befragten der Stichprobe sind selbständig tätig. Von der Ausbildung her herrschen PsychologInnen und KommunikationsberaterInnen sowie kaufmännische Ausbildungen vor. Zielerreichung ist wieder ein zentraler Bestandteil der Definition von Erfolg. Ebenfalls wieder findet sich eine Zweiteilung zwischen dem subjektiven, persönlichen Erfolg der Zufriedenheit und eines glücklichen Privatlebens und dem objektiv meßbaren Erfolg, ein ertragreiches Unternehmen zu führen. Ein Befragter definierte subjektiven Erfolg als Wechselspiel zwischen Erwartungen, Zielen und Zielerreichung, während objektiver Erfolg davon bestimmt sei, was die Mehrheit darunter versteht. Die Erfüllung eigener Träume ist sicherlich unter den subjektiven Erfolgsbegriff einzuordnen ebenso wie Anerkennung und Ausgeglichenheit. Das Erreichen von Verantwortung und eines angemessenen Einkommens kann als objektives Erfolgskriterium angesehen werden. Der Wille, etwas zu erreichen, sowie die konsequente Umsetzung der eigenen Ziele sind zwei der wichtigsten Erfolgsfaktoren. Man muß sich flexibel auf neue Herausforderungen einstellen können, Ideen entwickeln und phantasiereich seine Dienstleistung zu verkaufen verstehen. Dazu bedarf es der Ehrlichkeit, Gradlinigkeit, Beharrlichkeit, Disziplin, Genauigkeit und vor allem eines guten Teams. Besonders der letzte Punkt wird immer wieder betont. Motivation der eigenen Person und der MitarbeiterInnen ist ein nicht zu vernachlässigender Erfolgsfaktor. Um die KundInnen motivieren zu können, bedarf es darüber hinaus eines stark verkaufs- und kundenorientierten Verhaltens, das auf spezielle Anforderungen eingeht. Fachwissen ist hier unabdingbar. Glück gehört natürlich auch dazu. Niederlagen sind generell Zielverfehlungen, oder spezieller unzufriedene Kunden oder einen Auftrag überhaupt nicht zu bekommen. Niederlagen wurden von den Befragten dieser Gruppe besonders stark lediglich auf das Berufsleben bezogen. Die Ursachenbehebung und Neuorientierung als Teil eines durch Niederlagen bedingten Lernprozesses werden als Strategien zur Verarbeitung angeführt. Das Motto könnte sein: "I can´t direct the wind, but I can adjust the sails."" Die Familie und Freunde sind auch für viele dieser Gruppe der Ort der Entspannung und des Krafttankens. Andere motivieren sich selbst durch ihre Ideen und Wünsche und manche entspannen sich beim Sport.

Öffentliche Verwaltung und assoziierte Institutionen

In dieser Kategorie wurden Angestellte folgender Institutionen zusammengefaßt: Ämter der Landesregierungen, Österreichische Nationalbibliothek, Geologische Bundesanstalt, ÖSTAT, gemeinnützige Genossenschaften, Kammern, Gewerkschaften u.ä. Die Befragten der Stichprobe sind 21-70 Jahre, wobei über die Hälfte zwischen 51 und 60 Jahre alt sind, was auch als Hinweis auf die Hierarchiestruktur dieser Institutionen verstanden werden kann. In den betrachteten Institutionen ist die Unterrepräsentierung von Frauen in Führungspositionen frappierend. Auf eine Frau kommen in unserer Stichprobe neun Männer. Die Mehrzahl der Befragten ist verheiratet. Während aber Männer zumeist Kinder und durchaus auch mehrere haben, hat nur eine befragte Frau Kinder. Ein großer Teil der Befragten hat ein Studium abgeschlossen, alle anderen absolvierten einschlägige Ausbildungen. Alle Befragten sind unselbständig beschäftigt. Was ist Erfolg? Die Palette der Antworten ist auch hier wieder vielfältig. Zu allererst wird Erfolg als Zielerreichung gesehen und als Möglichkeit, Vorstellungen und Pläne umsetzen zu können und zum guten Ruf der Firma beizutragen. Damit ist Erfolg auch die Fähigkeit, sich realistische Ziele zu setzen. Gute menschliche Beziehungen am Arbeitsplatz und Mitglied eines guten Teams zu sein, gehören ebenfalls dazu. Die gerechte Führung eines Teams ist ebenso ein Erfolg wie eine Führungsposition zu erreichen. Erfolg wird daher auch als Verpflichtung angesehen, die nächste Herausforderung mit gleichem Engagement zu lösen und das Beste zu leisten. In diesem Fall sind Anerkennung und positives Feedback ebenfalls Teil des Erfolges. Auch der Erfolg der anderen, wird als eigener angesehen, wenn man dazu beigetragen hat. Für manche ist Erfolg aber schlicht die Fähigkeit, glücklich zu sein und eine sinnvolle Tätigkeit zu verrichten. Klare und realistische Zieldefinitionen, Interesse und Neugierde, Fachkompetenz, Bereitschaft zu stetem Weiterlernen und rasche Auffassungsgabe, Kommunikations- und Motivationsfähigkeit, Teamgeist, Selbstvertrauen sind ein paar der wichtigsten Voraussetzungen für Erfolg. Hinzu kommen Disziplin, Beharrlichkeit, Verläßlichkeit, Entschlossenheit, Zielstrebigkeit, organisatorische Talente und wie immer etwas Glück und Freude an der Herausforderung. Es ist wichtig, Verantwortung übernehmen zu wollen und Probleme (rasch) lösen zu können. Taktieren ist eine schlechte Strategie, Geduld ist meist das Gebot der Stunde. Niederlagen sind vielfältiger Natur. Zum einen wiederum das Nicht-Erreichen von Zielen, aber auch fehlendes Feedback, fehlende Synergien und MitarbeiterInnen nicht motivieren zu können. Allgemeiner werden auch Unehrlichkeit, Mißtrauen und Intrigen anderer als Niederlage angesehen. Man muß dann vor allem Abstand gewinnen und daraus lernen, gegebenenfalls einen neuen Weg suchen und/

oder sein Verhalten ändern. Es ist in jedem Fall wichtig, hier nicht stehenzubleiben. Kraft und Motivation schöpfen viele aus der Familie und durch den Kontakt mit Freunden. Aber auch eine allgemein positive Lebenseinstellung, mit sich selbst im Reinen zu sein und physische und psychische Belastbarkeit spielen hier eine Rolle. Der Erfolg selbst ist natürlich auch eine Antriebsfeder. Natur, Sport und andere Hobbies wie Lesen, Musik und Reisen üben ebenfalls positiven Einfluß auf viele aus. Manche schöpfen auch aus ihrem Glauben Kraft.

Bildung

Hier wird ein breites Spektrum erfaßt. Zum einen die staatlichen Bildungsinstitutionen Schule und Universität/Fachhochschule, daneben aber auch private Sprach- und Nachhilfeschulen sowie Museen, die durch ihr Selbstverständnis als Teil der Volksbildung hier eingeordnet werden. Die Befragten waren zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 21 und 60 Jahre alt, es bestand allerdings ein deutliches Übergewicht der 51 bis 60-jährigen. Auch hier sind die Männer gegenüber den Frauen mit 3:1 überrepräsentiert. Auch unter den Selbständigen dieser Gruppe finden sich mehr Männer, wobei der Anteil der unselbständig Beschäftigten eindeutig überwiegt. Die Mehrzahl der befragten Männer ist verheiratet und hat Kinder. Bei den Frauen ist ca. die Hälfte verheiratet und ebenso viele haben Kinder. Betrachtet man die Ausbildung der interviewten Personen so ist festzustellen, daß die überwiegende Mehrheit einen akademischen Abschluß vorweisen kann – Nichtakademiker sind in diesem Aufgabenfeld eine Seltenheit. Erfolg wird von den Beschäftigten der verschiedenen Bildungsinstitutionen mit unterschiedlichen Gewichtungen definiert. Universitätsbedienstete und LehrerInnen betonen z.T. stark ihre Unabhängigkeit und Weisungsungebundenheit, was nicht selten mit dem Forschungsgebiet in Zusammenhang steht (z.B. Atomphysiker). Generell betonen sie, daß es ein Erfolg ist, das zum Job haben zu können, was am meisten interessiert und zufriedenstellt. Der Spaß an der Arbeit steht im Vordergrund, obwohl auch hier der finanzielle Aspekt eine Rolle spielt. Aber auch gesellschaftliche und finanzielle Anerkennung werden als Teil des Erfolges genannt. Die Betreiber privater Bildungsinstitutionen und ihre Angestellten bzw. jene die in Museen arbeiten definieren Erfolg wieder primär als Zielerreichung. Auch hier kommt dem Aspekt der persönlichen Zufriedenheit im Beruf und der gelungenen Kombination von Beruf und Privat große Bedeutung zu (Selbstverwirklichung). Hier kommt aber auch der Aspekt des Neuen stärker zur Geltung. Innovationsfähigkeit und seiner Zeit voraus zu sein bzw. Trends zu setzen, sind wesentliche Bestandteile der Definition des Erfolges. Anerkennung in finanzieller und persönlicher Hinsicht ist ebenso wichtig. Wenn es um die Frage der Gründe für Erfolg geht, ist die zuvor geschilderte Teilung nicht mehr so stark zu beobachten. Die klare und frühzeitige Zieldefinition, Fleiß, Begabung und Talent, stete Weiterbildung sowie der Wille zum Erfolg, Engagement und Ausdauer sind für alle Befragten gleichermaßen wichtig. Auch das Gespür für Entwicklungen und die damit verbundene Innovationsfähigkeit, Kreativität und Phantasie sind wichtig. Während bei den Universitätsbediensteten die eigene Arbeit und deren Ausgestaltung sowie deren Umfeld als Erfolgsfaktoren gesehen werden, was durch die dort herrschenden Arbeitsbedingungen zu erklären ist, messen die anderen Befragten dieser Kategorie der Frage des Teams und seiner Bildung zentrale Bedeutung zu. Glück und Zufall, aber auch sich bietende Chancen zu ergreifen, werden auch hier als wesentlicher Faktoren des Erfolges angenommen. Niederlagen werden sehr unterschiedlich je nach Arbeitsbereich aufgefaßt. Während für den/die eine/n politisch basierte Karrieren oder unbegründete politische Entscheidungen als Niederlage erfahren werden, ist es für den/die andere/n die Verfehlung selbst gesteckter Ziele oder die Aufgabe der eigenen Träume. Niederlagen werden aber auch umfassender definiert, z.B. als verlorener Kampf um Natur und Kultur. Es ist hier sehr stark zu erkennen, daß Niederlagen einerseits sehr speziell und andererseits im gleichen Atemzug sehr allgemein gesehen werden. Der Verlust schützenswerter natürlicher und/oder kultureller Umgebung ist eigentlich zumindest für alle direkt betroffenen Personen eine Niederlage, allerdings nur selten im beruflichen Umfeld. Was den Umgang mit Niederlagen betrifft herrscht wieder Einigkeit: gehören zum Erfolg dazu und sind als Lernprozesse positiv zu betrachten, da sie die Möglichkeit zum Überdenken der eigenen Ziele geben und Veränderungen möglich werden. Woher nehmen die Befragten ihre Kraft und Motivation für ihre erfolgreiche Berufslaufbahn? Zum Teil aus der Arbeit und dem ungebrochenen Interesse daran sowie der Faszination selbst, zum Teil aus einer gesunden Lebensführung. Manche beziehen auch aus ihrem Glauben Kraft. Auch die Familie und die Freunde als Refugium zum Kraft Tanken werden hier genannt. Für Hobbies bleibt hier offenbar noch weniger Zeit wie anderswo. Die befragten Personen geben aber am häufigsten verschiedene Sportarten, die Familie und auch sehr ruhige Tätigkeiten wie wandern, basteln oder schlafen an.

Gewerbe

Gewerbebetriebe sind laut Gewerbeordnung Unternehmen, die mit Ausnahme der Urproduktion (Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Bergbau), der Freien Berufe, der rein künstlerischen und wissenschaftlichen Betätigung, der Hauswirtschaft, des Beamtendienstes und der Tätigkeit in öffentlichen oder gemeinnützigen Betrieben für den dauernden Erwerb tätig sind. Hier handelt es sich im engeren Sinn um Unternehmen, die im Gegensatz zur Industrie im Rahmen eines Handwerks oder Kleingewerbes Produkte be- und verarbeiten. Um die Übersichtlichkeit dieses Kapitels zu wahren, ist die Gruppe Gewerbebetriebe in verschiedene Untergruppen unterteilt worden. Sie wurden folgendermaßen zusammengefaßt:

- *für den Haus- und Heimbedarf.* Hier finden sich Rahmenbildner, Türenhersteller, Glaserer, Tapezierer, Schlosser, Leuchenhersteller, Bürsten- und Pinselerzeuger, Schilderhersteller, (Elektro-)Installationen, Mechaniker und Werkzeugbauer sowie Automechaniker und -reparaturen.
- *für den körperlichen Bedarf.* Hier finden sich Optiker, Orthopäden, Lederwarenhersteller, Kürschner, Schneider, Friseure, Kosmetiker und Fleischer.
- *für den kulturellen Bedarf.* Hier finden sich Drucker und Papierhersteller, Goldschmiede, Musikinstrumentenbauer und Kunstgießer.
- Gewerbebetriebe für den Haus- und Heimbedarf

In diesem Bereich waren die für die Analyse berücksichtigten Frauen stark unterrepräsentiert. Sie finden sich als Schlosserinnen, Leuchten-herstellerinnen und Tapeziererinnen. Der Großteil der Befragten ist männlich. Das Alter der Interviewten zum Zeitpunkt der Erhebung bewegte sich zwischen 26 und 59 Jahren. Sie hatten alle in ihrem jeweiligen Bereich zumindest eine abgeschlossene Lehre bzw. die Gesellenprüfung absolviert. Knapp die Hälfte von ihnen erwarb darüberhinausgehend den Meistertitel und vereinzelt wiesen die Befragten auch die Matura (Allgemeinbildende

Höhere Schule, Handelsakademie oder Höhere Technische Lehranstalt) auf. Die meisten Interviewten in der Gruppe der 21-40jährigen waren weder verheiratet noch hatten sie Kinder. Die darauf folgenden Generationen der 41jährigen und älteren hingegen lebten zumeist in Ehe und hatten Kinder. Bis auf einen sind alle Befragten selbständige Unternehmer mit jeweils Klein- oder Mittelbetrieben. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere die Weiterbildung, lebensbegleitendes Lernen und Fachwissen in den Vordergrund rückten. Arbeitseinsatz, Disziplin, innere Kraft bzw. Selbstmotivation (Ehrgeiz), Flexibilität, Selbstbeherrschung und -vertrauen, Risikobereitschaft, Fleiß, Kreativität, Konsequenz, positives Denken und Spaß am Beruf sowie Spezialisierung wurden als weitere Erfolgsindikatoren genannt.

✶ Gewerbebetriebe für den körperlichen Bedarf

In diesem Bereich waren bei den für die Analyse herangezogenen Interviews mehr Frauen als Männer. Sie finden sich als Friseurinnen, Kosmetikerinnen, Fußpflegerinnen und Schneiderinnen. Die Männer hingegegen waren in der orthopädischen Produktion und Lederwarenmanufaktur oder als Optiker, Fleischer und Kürschner tätig. Das Alter der InterviewpartnerInnen bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 30 und 57 Jahren und war ziemlich gleich verteilt. Von der Ausbildung her schlossen fast alle nach der Lehre die Meisterprüfung ab. Nur sehr wenige machten ein Diplom oder die AHS-Matura. Der Großteil der Befragten war verheiratet und hatte auch Kinder. Alle Befragten waren Selbständige und hatten jeweils einen Kleinbetrieb. Die Betriebe der orthopädischen Produktion und der Ledermanifaktur wurden als Familienbetriebe von den Befragten übernommen. Das traf auch für einen Fußpflegesalon und eine Fleischerei zu. Alle anderen Unternehmen wurden von den Interviewten selbst gegründet. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie als wichtige Eigenschaften Bodenständigkeit, Menschlichkeit, Kommunikationsfähigkeit, Entschlossenheit, Sensibilität, Härte, Toleranz, Weitblick, Berufserfahrung, Geschäftstüchtigkeit, Ehrgeiz, Pflichtbewußtsein, Zielstrebigkeit, Selbstbewußtsein, Kreativität, Perfektion, Beständigkeit, Geduld, Fleiß und Fairneß anführten. Weiters sollte man/frau die Fähigkeiten besitzen, sich selbst Fehler einzugestehen, der Berufung zu folgen, positiv zu denken und eigene Ideen umzusetzen. Die Liebe zum Beruf ist dabei das Um und Auf des Erfolgs.

✶ Gewerbebetriebe für den kulturellen Bedarf

In diesem Bereich waren bis auf eine Frau ausschließlich Männer im Erhebungszeitraum für die Analyse herangezogen worden. Die Frau fand sich im Gewerbe der Buchbinderei, die mit handgefertigtem und handgefärbtem Papier arbeitete. Die Männer waren als Drucker, Musikinstrumentenbauer und Kunstgießer tätig. Das Alter der Befragten bewegte sich zwischen 27 und 70 Jahren. Es hatten alle den Lehrabschluß und die meisten auch die Meisterprüfung für ihr Gewerbe abgeschlossen. Einige wenige absolvierten vorher auch die Matura. Fast alle waren verheiratet und hatten Kinder. Die Befragten waren alle Selbständige mit jeweils einem Kleinbetrieb. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie Risikobereitschaft, Ausdauer, Flexibilität, Ehrgeiz, Fachwissen, Durchsetzungsvermögen, Erfolgswillen, Verantwortungsbewußtsein, sympathisches Auftreten, Zähigkeit, Optimismus, Sparsamkeit, Liebe zum Beruf, Ehrlichkeit, Perfektion, Lernbereitschaft, (Selbst-)Kritikfähigkeit und Konsequenz als wichtige Eigenschaften anführten. Auch die Fähigkeit, MitarbeiterInnen zu motivieren, wurde als Erfolgsindikator angegeben.

Gastgewerbe

✶ Hotelbetriebe

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse mehr Männer als Frauen interviewt. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 29 und 62 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Koch/Kellnerlehre über die Handelsschule bis zur AHS-, HTL- oder HAK-Matura. Beinahe alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Alle Befragten waren Nicht-Selbständige in einem mittleren oder großen Hotelbetrieb angestellt. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Spaß an der Arbeit, gesteckte Ziele erreichen, Optimismus, Aufgeschlossenheit, guten Umgang mit Menschen, Beharrlichkeit, Humor, Konsequenz und Fachwissen als wichtige Erfolgskriterien anführen.

✶ Restaurantbetriebe

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse wesentlich mehr Männer als Frauen interviewt. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 29 und 58 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Koch/Kellner- oder Elektromechanikerlehre über die Gastgewerbe- oder Hotelfachschule bis zur AHS-Matura. Beinahe alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Alle Befragten waren Selbständige mit jeweils einem kleinen, mittleren oder großen Restaurantbetrieb. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere hohen Arbeitseinsatz, Disziplin, Freude an der Arbeit, fundierte Ausbildung, Durchsetzungsvermögen, Verantwortungsbewußtsein, Kreativität, Ehrgeiz, Risikobereitschaft, guten Umgang mit Menschen und Ausdauer als wichtige Erfolgskriterien anführen.

✶ Kaffee/Konditoreien

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse gleichviele Männer wie Frauen interviewt. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 48 und 54 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Zuckerbäckerlehre bis zur Hotelfachschule. Alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie waren alle Selbständige mit jeweils einem kleinen Kaffee/Konditoreibetrieb. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere solide Ausbildung, Selbstdisziplin, Konsequenz, Kreativität, Ehrgeiz, Flexibilität und hohen Arbeitseinsatz als wichtige Erfolgskriterien anführen.

Technik

Um die Übersichtlichkeit dieses Kapitels zu wahren, ist die Gruppe der technischen Betriebe in verschiedene Untergruppen unterteilt worden. Sie gliedern sich auf in

✶ Elektroanlagenbau/Lichttechnik,
✶ Computertechnik/Softwareentwicklung,
✶ Maschinenbau,
✶ Medizin. Geräteherstellung und
✶ Anlagenbau.

✶ Elektroanlagenbau/Lichttechnik

In dieser Sparte waren im Rahmen der Erhebung für die Analyse ausschließlich Männer herangezogen worden. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 40 und 51 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reicht von der Elektrikerlehre bzw. -meisterprüfung

über die HTL-Matura bis zum Studium der chemischen Verfahrenstechnik oder Elektrotechnik. Die Befragten waren alle verheiratet und hatten Kinder. Die Hälfte von ihnen sind Selbständige mit jeweils Klein- und Mittelunternehmen. Die andere Hälfte der unselbständig Beschäftigten sind als Geschäftsführer, Gruppenleiter oder Vorstandsvorsitzende in Groß- bzw. Superunternehmen tätig. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie Optimismus, Risikobewußtsein, innere Motivation, Natürlichkeit, Professionalität, Bescheidenheit, Menschlichkeit, Offenheit, Vertrauenswürdigkeit, Organisationsfähigkeit, Überzeugungskraft, Lernwillig- und -fähigkeit, Flexibilität, soziale Kompetenz und Verläßlichkeit als wichtige Eigenschaften anführen. Außerdem wird das soziale Umfeld als prägender Faktor mitangegeben. Daß man/frau sich erreichbare Ziele stecken und sich selbst treu bleiben soll sowie hohen Arbeitseinsatz leisten und Ideen mit MitarbeiterInnen verwirklichen sind weitere Erfolgsindikatoren.

✶ Computertechnik/Softwareentwicklung

In dieser Sparte waren im Rahmen der Erhebung für die Analyse zum überwiegenden Teil Männer herangezogen, aber auch Frauen berücksichtigt worden. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 33 und 56 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von einer kaufmännischen Lehre über die HBLA für Fremdenverkehrsberufe, HAK-, HTL-Matura bis zum Studium der technischen Physik, der Handelswissenschaften bzw. Betriebswirtschaft, der Mathematik, der Informatik, Jurisprudenz und Elektrotechnik. Fast alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Es gab fast ebensoviele Nicht-Selbständige wie Selbständige. Die Nicht-Selbständigen waren vor allem als Geschäftsführer und Prokuristin in Groß- und Superunternehmen tätig. Die Selbständigen hatten vor allem Klein- und Mittelbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Konsequenz, Spaß an der Arbeit und am Lernen, Disziplin, Fleiß, Intelligenz, Glück, Ehrlichkeit, Umsetzungs-fähigkeiten, Optimismus, Offenheit, Anpassungsfähigkeit, Verläßlichkeit, Begeisterungsfähigkeit, Hartnäckigkeit, Überzeugungskraft, Kommunikations-fähigkeiten, Kreativität und Menschlichkeit als wichtige Erfolgskriterien anführen. Desweiteren ist es unerläßlich, ein Zielsystem zu erarbeiten und diese Ziele zu erreichen. Dabei muß man/frau sich 100%ig mit der Arbeit identifizieren können und bereit sein, viel zu arbeiten.

✶ Maschinenbau

In dieser Sparte wurden fast ausschließlich Männer und nur eine Frau in der Erhebungsphase für die Analyse berücksichtigt. Das Alter aller Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 37 und 83 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Werkzeugmacherlehre und Meisterprüfung, über die TGM-, HTL-Matura bis zum Studium in Maschinenbau und der Betriebswirtschaft. Fast alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie sind durchwegs Selbständige mit jeweils Klein- oder Mittelunternehmen. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Menschlichkeit, guten Umgang mit Menschen, viel Arbeit, Qualität und Service, 100%ige Leistung, Fachwissen, ständige Weiterbildung, Geschäftstüchtigkeit, solides wirtschaftliches Denken, Ehrlichkeit, Selbstdisziplin, Ethik und Rückgrat, Fleiß, Zähigkeit, innere Motivation, Ausgeglichenheit, Identifikation mit der Firma, guten Umgang mit MitarbeiterInnen, Kreativität, Phantasie, Härte, Glück, Zielstrebigkeit, Freude an der Arbeit, Kommunikationsfähigkeit und Verantwortungsbewußtsein als wichtige Faktoren anführen. Außerdem wurde hervorgehoben, daß es wesentlich sei, Profil zu zeigen und unbedingt von sich selbst überzeugt zu sein. Entscheidungen sollen selbst getroffen und durchgezogen werden ohne sich dabei von außen beeinflußen zu lassen. Dabei soll man sich seiner Stärken und Schwächen bewußt sein. Erfolgsträchtig ist es, eine Marktlücke zu finden und zu versuchen, tiefer als andere in einen Bereich hineinzuschauen und mehr in Lösungen als in Problemen zu denken sowie bei der Arbeit an die eigenen Grenzen zu gehen und diese zu überwinden. Generell gilt, daß jeder das machen soll, wozu er/sie sich berufen fühlt.

✶ Medizinische Geräteherstellung

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse ausschließlich Männer interviewt. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 46 und 53 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von einer Maschinenschlosserlehre bis zum Studium der Elektrotechnik oder Maschinenbau. Alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie sind alle Selbständige mit jeweils einem Kleinbetrieb. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Ehrgeiz, Intelligenz, Stehvermögen, Ausbildung, Begabung, breites Interesse an allem, ständiger Lernwille, Verantwortungsbewußtsein, realistische Zielsetzung, gute MitarbeiterInnenauswahl, Beziehungen und Glück als wichtige Erfolgskriterien anführen.

✶ Anlagenbau

In dieser Sparte wurden im Rahmen der Erhebung für die Analyse vor allem Männer und eine Frau berücksichtigt. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 43 und 64 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der TGM- oder HTL-Matura bis zum Studium in Tiefbautechnik oder Betriebswirtschaft, Verfahrenstechnik und Bauingenieurswesen. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Der überwiegende Teil waren Selbständige mit jeweils einem Klein- oder Mittelunternehmen. Die Nicht-Selbständigen waren als Geschäftsführer oder Bereichsleiter in Mittel- oder Großunternehmen tätig. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Mut, Selbstvertrauen, Konsequenz, Aufgeschlossenheit Neuem gegenüber, guten Umgang mit Menschen, Risikobereitschaft, Problemlösungskapazitäten, Kommunikationsvermögen, Selbstdisziplin, Begabung, Willensstärke, Innovationsfähigkeiten, Ausdauer, positive Grundeinstellung, Leistungs-orientiertheit, Freude an der Arbeit, Menschlichkeit und Fachkompetenz als wichtige Erfolgskriterien anführen. Außerdem sollen Ziele nicht aus den Augen verloren werden.

✶ *Jurisprudenz*

In dieser Analysekategorie waren signifikant mehr Männer als Frauen vertreten, v.a. unter den Befragten über 55 Jahren. Von der Altersstruktur her ist eine große Bandbreite zu verzeichnen. Durchschnittlich sind die Interviewten allerdings zwischen 40 und 70 Jahre alt. Die Mehrzahl der Befragten arbeitet in der eigenen Rechtsanwaltskanzlei. Alle InterviewpartnerInnen sind verheiratet, die meisten haben Kinder. Auf die Frage, was ausschlaggebend für den Erfolg war, antworteten alle, wenn auch mit anderen Worten, daß es ihre Zielstrebigkeit war. Es ist nötig Visionen, Ziele und Neugierde zu haben. Harte Arbeit ist dann der Schlüssel – die Identifikation mit dem Job ist sehr groß. Frauen betonen darüber hinaus häufiger ihre geistige Unabhängigkeit und ihr Glück von kompetenten Personen in ihrer Umgebung lernen zu können. Alle haben nach eigenen Angaben Freude an ihrem Beruf und sehen diesen z.T. als Möglichkeit

anderen zu helfen. Überhaupt scheint die Anerkennung für die erbrachten Leistungen viel zur Motivation beizutragen. Ein Interviewpartner meinte dazu: Er betrachte sich selbst als erfolgreich, "solange (er) das Vertrauen (seiner) Klienten genieße". Niederlagen werden natürlich als unangenehm empfunden, allerdings auch als Chance und Ansporn für zukünftige Aufgaben, die man dann noch besser erledigen will. Die älteren Interviewpartner scheinen schon ein etwas abgeklärteres Verhältnis zu ihrem Berufs- und Privatleben zu haben. Einer gibt an, daß er Kraft aus Stetigkeit, Konstanz und fehlender Hektik in seinem Leben zieht. Eine Rechtsanwältin antwortet auf diese Frage, daß sie ihre Kraft aus der Freude an der Arbeit und Leistung bezieht. Auf die Frage der Wirkung des eigenen Erfolges, gab nur ein befragter Rechtsanwalt an, daß Mitarbeiter oder Freunde "eigentlich nichts darüber sagen, weil (er) über seine Erfolge nicht offen spricht". Alle anderen gaben an, daß sie aus unterschiedlichen Gründen anerkannt und als erfolgreich betrachtet werden und sich selbst auch als erfolgreich einstufen.

Gesundheit

Es gibt mehr Ärzte als Ärztinnen. Zum Zeitpunkt der Erhebung waren die Befragten zwischen 41 und 60 Jahre alt. Männer sind durchwegs verheiratet und haben Kinder. Die Mehrheit der in der Stichprobe erfaßten Personen hat eine eigene Praxis. Erfolg ist für die Interviewten zum großen Teil ein ideell besetzter Begriff, wie Krankheiten zu heilen, Ideen umzusetzen und positive Rückmeldungen zu erhalten. Stete Weiterbildung, Schnelligkeit, Ideenreichtum und Teamarbeit werden neben Disziplin als Erfolgsfaktoren genannt. Kraft schöpfen Ärzte vor allem aus ihrem Familienleben.

Politik

Im Bereich der Politik ist es ein allgemein bekanntes und auch täglich sichtbares Phänomen, daß mehr Männer prestigeträchtige Positionen innehaben als Frauen. Das spiegelt sich auch in unserer Stichprobe wider in der Frauen im Verhältnis von 1:5 vertreten sind. Die Befragten waren zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 21 und über 70 Jahre alt. Diese ungewöhnlich große Spannweite ergibt sich auch aus den flexiblen Karriereverläufen. Es ist nie zu spät in die Politik einzusteigen, aber auch nie zu früh. Die überwiegende Mehrheit ist verheiratet, aber nicht alle haben Kinder. Von der Ausbildung her findet man eine große Vielfalt, wenn auch ein großer Teil einen Hochschulabschluß vorweisen kann. In welcher Fachrichtung dieser absolviert wurde ist für eine politische Karriere nur von sekundärer Bedeutung. Trotzdem kann man erkennen, daß juristische und wirtschaftliche Studien vorherrschen. Freiheit, politische Ziele durchzusetzen, die eigene Organisation (Partei) voranzubringen und Zufriedenheit sind für PolitikerInnen wesentliche Aspekte des Erfolges. Selbstbewußtsein, Kompetenz, der Wille zur Macht und Entwicklungen frühzeitig zu erkennen, gehören zu den wichtigsten Faktoren für Erfolg. Glaubwürdigkeit und Kompetenz sind eng miteinander verbunden. Daneben stehen Verantwortungsbewußtsein, Kommunikationsfähigkeit sowie im Team arbeiten zu können ebenfalls ganz oben auf der Anforderungsliste. Loyalität zur eigenen Partei ist entscheidend, um vorwärts zu kommen. Jüngere Befragte meinten, daß Politik kein Weg zum Erfolg sei. Diese Einschätzung bezieht sich auf zwei Aspekte. Zum einen die Politikverdrossenheit der Öffentlichkeit und zum anderen auf Organisationskultur von Parteien. Auch heute noch sind QuereinsteigerInnenkarrieren die Ausnahme. Das bedeutet für den Erfolg als PolitikerIn braucht man besonders in den großen Parteien viel Ausdauer und Geduld.

Handel

Im Handel kam es schon in den 1970er Jahren zu enormen Konzentrationsbewegungen und einem bisher nicht gekannten Einfließen von Auslandskapital, eine Entwicklung die sich zwar in den 1980er Jahren wieder abschwächte in den 1990er Jahren aber wieder stark zunahm v.a. mit Investitionen aus Deutschland und der Schweiz (Rewe übernahm den Billa-Konzern und Migros den Konsum). Um die Übersichtlichkeit dieses Kapitels zu wahren, ist die Gruppe Handel in verschiedene Untergruppen unterteilt worden.

So gibt es den Handel

- mit Spielzeug,
- mit Theaterkarten,
- mit Baustoffen bzw. –zubehör: Die österreichische Bauwirtschaft war lange Zeit von einer Gruppe von im internationalen Vergleich mittelgroßen Unternehmen dominiert, wobei ein sich beschleunigender Konzentrationsprozeß zu beobachten ist. Parallel dazu ist die Branche auch von spektakulären Pleiten erschüttert (Maculan). Nach wie vor herrschen allerdings private österreichische Unternehmen vor, wobei sich im Zuge der Konzentration immer wenigere den Markt teilen (vgl. Übernahme von Era-Bau durch den Konzern von Peter Haselsteiner 1998)
  Baustoffindustrie: Im Bereich Steine und Keramik sind viele kleinere und mittlere Erzeuger aktiv, aber auch Unternehmen, die den großen Banken zuzurechnen sind prägen das Erscheinungsbild der heimischen Baustoffindustrie.
- mit medizinische Geräten,
- mit Textilien: Textil, Bekleidung und Leder – diese drei Branchen mußten in den letzten 15 Jahren erhebliche Schrumpfungsprozesse verkraften. Die überwiegend in österreichischem Privatbesitz befindlichen mittelgroßen Unternehmen der Branche waren stark exportorientiert. Viele der bekannteren Betriebe schlitterten in den letzten Jahren in die Krise oder wurden (teilweise) verkauft (z.B. Mäser und Vossen).
- mit Werbemitteln,
- mit Brennstoffen bzw. Erdöl (u.a. Tankstellen),
- mit Schmuck,
- mit Massenwaren,
- mit Lieferungen (u.a. Speditionen): Das Speditionensgewerbe ist kleinstgewerblich strukturiert, nichtsdestotrotz waren unter den 50 größten Dienstleistungsunternehmen 1989 elf Speditionen. Mit dem Beitritt zur Europäischen Union kam es zu einer tiefgreifenden Umstrukturierung in der Branche, was zu hohen Arbeitsplatzverlusten und Konzentrationsbewegungen geführt hat.
- mit Lebensmitteln: Nahrungs- und Genußmittelindustrie – dieser Sektor war bis zum Beitritt zur EU halböffentlich organisiert und in Folge der Regulierung in der Landwirtschaft stark reglementiert. In vielen Teilbereichen gab es Monopole und Oligopole.
  Die Branche ist überwiegend kleingewerblich geprägt, trotzdem war rund die Hälfte der Betriebe Ende der 1980er Jahre im Eigentum von Raiffeisen oder multinationalen Konzernen. Innovationen und Marketing setzen nur langsam Akzente. Durch den EU-Beitritt und die Öffnung dieses Marktes kam es zu vielen Betriebsschließungen. Aber es gibt auch positive Beispiele einer Exportsteigerung. Die Konsumentenpreise sind in jedem Fall gefallen und die Produktpalette vielfältiger (Aiginger 1996, 115f.).
- mit chemischen Produkten,
- mit Blumen,
- mit (Miet-)autos,

- ✶ mit Tabakwaren,
- ✶ mit Computer und -zubehör,
- ✶ mit Sportartikel bzw. Reisen,
- ✶ mit Wohnungseinrichtungen bzw. -zubehör
- ✶ und mit (elektro-)technischen Geräten.

Im Detail:

✶ Handel mit Spielzeug:

In dieser Sparte waren die für die Analyse erhobenen erfolgreichen Männer und Frauen gleichermaßen vertreten. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 51 und 60 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre bis zur Matura, wobei tendentiell die hier befragten Männer höher qualifiziert waren als die Frauen. Es waren alle verheiratet und sie hatten in der Regel auch Kinder. Sie waren durchwegs Selbständige mit jeweils einem Klein- oder Mittelbetrieb. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Einsatzwillen, Fleiß, Glück und ein Gespür für Zeitgeist anführen.

✶ Handel mit Theaterkarten

In dieser Sparte waren wesentlich mehr erfolgreiche Frauen als Männer von den erhobenen Personen vertreten. Das Alter der Befragten zum Zeitpunkt der Interviews bewegte sich zwischen 31 und 61 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre bis zur Matura. Es gab ebenso viele Verheiratete wie Nicht-Verheiratete bzw. Befragte mit und ohne Kinder. Alle Befragten, die in die Analyse einflossen, waren durchwegs Selbständige mit jeweils einem Kleinbetrieb. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß neben harter Arbeit Fachkenntnisse im wirtschaftlichen und im Kunstbereich notwendig sind. Positives Denken mit Blick nach vorne sowie Spaß an der Arbeit werden als weitere Erfolgskriterien genannt. In der Folge sollen zwei erfolgstypische Fallbeispiele auch hier deutlich machen, wie diese allgemeinen Erfolgskriterien zu verstehen und umzusetzen sind. Es wurden diesmal zwei Interviews mit Frauen angeführt, da die Männer eher die Ausnahme in diesem Bereich darstellten.

✶ Handel mit Baustoffen bzw. –zubehör

In dieser Sparte waren auffallend mehr erfolgreiche Männer als Frauen von den für die Analyse erhobenen Personen vertreten. Das Alter der InterviewpartnerInnen bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 25 und 60 Jahren. Das Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre (v.a. Bauspengler, Zimmermann, Kfz-Mechaniker) bis zum abgeschlossenen (Wirtschafts- und Tiefbau-) Studium. Männer waren tendenziell höher qualifiziert als Frauen (keine von ihnen hatte ein abgeschlossenes Studium). Die Befragten waren alle verheiratet und hatten überwiegend auch Kinder. Der größere Teil der InterviewpartnerInnen war als GeschäftsführerInnen bzw. in leitenden Positionen als Nicht-Selbständige in Mittel- und Großbetrieben tätig. Zu den Erfolgskriterien zählen für die Befragten vor allem realistische Zielsetzungen, aber auch Visionen, Mut zum Risiko und seinen Weg ständig vor Augen zu haben. Mit angeführt wurde auch, die Balance zwischen Berufs- und Privatleben zu halten. Menschlichkeit, Humor, Ausdauer, Flexibilität, Gewissenhaftigkeit, Menschenkenntnis, Kreativität und Ehrlichkeit werden als weitere wichtige Erfolgseigenschaften angegeben. Aber auch das Elternhaus wird immer wieder als ausschlaggebend für den Erfolg angesehen. Niederlagen werden zumeist als Chance, daraus zu lernen, interpretiert: "Wer Niederlagen kennt, kennt den Sieg."

✶ Handel mit medizinischen Geräten

In dieser Sparte wurden im Erhebungszeitraum der Analyse ausschließlich Männer befragt. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Interviews zwischen 30 und 50 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Lehre bis zur BHS. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten in der Regel auch Kinder. Die Selbständigen und Nicht-Selbständigen hielten sich die Waage. Die Selbständigen hatten vor allem Klein- und Mittelbetriebe. Die Nicht-Selbständigen waren in Mittel- und Großbetrieben (als nationale Manager oder Geschäftsführer) in leitenden Positionen tätig. Als Erfolgskriterien führen die Befragten 100%igen Einsatz, starken Willen, Visionen, Konsequenz, eine eigene Linie haben, Loyalität, Mobilität, Vertrauenswürdigkeit, Offenheit für neue Ideen, Produkt- und Marktkenntnisse, mehr als andere leisten, spontan und flexibel sein sowie Sprachkenntnisse an.

✶ Handel mit Textilien

In dieser Sparte wurden mehr erfolgreiche Männer als Frauen im Rahmen des Erhebungszeitraums der Analyse erhoben. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Interviews zwischen 25 und 55 Jahren. Das Ausbildungsspektrum der Männer und Frauen reichte gleichermaßen von der abgeschlossenen Handelsschule bis zur Handelsakademie. Fast alle Befragten waren verheiratet und hatten Kinder. Sie waren durchwegs Selbständige mit jeweils einem Klein- oder Mittelbetrieb. Auffallend dabei war, daß die meisten Befragten in den Familienbetrieb eingestiegen sind bzw. diesen übernommen haben. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere die Qualität der Ware zu einem vernünftigen Preis mit fachlicher und netter Bedienung anführen. Menschlichkeit, Toleranz, Fachwissen, Verhandlungsgeschick, Glück, Arbeitseinsatz, Risikobereitschaft, gutes Timeing, Selbstbewußtsein, Durchsetzungsvermögen, Innovationspotential und die Liebe zum Beruf werden als weitere Erfolgsindikatoren genannt. Die Devise: "Alles ist möglich, wenn man will." zieht sich durch die Interviews.

✶ Handel mit Brennstoffen bzw. Erdöl (u.a. Tankstellen)

In dieser Sparte fanden sich in der Analysephase ausschließlich Männer. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 51 und 60 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Schlosserlehre bis zur AHS-Matura. Die Befragten waren alle verheiratet und hatten Kinder. Es gab mehr Nicht-Selbständige als Selbständige unter ihnen. Wobei die Nicht-Selbständigen als Geschäftsführer und Vorstandsdirektoren in Superbetrieben (über 500 MitarbeiterInnen) beschäftigt waren und die Selbständigen jeweils Kleinbetriebe hatten. Ihre Erfolgsrezepte lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie Freude und Spaß an der Arbeit, sparsam und für Ideen offen sein, viel Einsatzbereitschaft und großes Durchhaltevermögen als wichtig erachten.

✶ Handel mit Schmuck

Erfolgsrezepte lauten in diesem Bereich, das Talent des Einzelnen zu akzeptieren und zu fördern. "Nur durch die Identität mit seinem Tun kann man erfolgreich sein." Weitere Erfolgsindikatoren sind in diesem Zusammenhang Fachwissen, Fleiß, Risikobereitschaft, Bescheidenheit, Sparsamkeit und Gesundheit sowie Durchsetzungsvermögen, Beharrlichkeit und internationale Kontakte.

✶ Handel mit Lieferungen (u.a. Speditionen)

In dieser Sparte wurden im Erhebungszeitraum der Befragten für die Analyse mehr erfolgreiche Männer als Frauen interviewt. Das Alter der Befragten

bewegte sich dabei zwischen 31 und 60 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Speditions- bzw. kaufmännischen Lehre, HTL- und HAK-Matura bis zum Betriebswirtschaftsstudium. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Selbständige und Nicht-Selbständige hielten sich die Waage. Die Funktionen der Nicht-Selbständigen reichten vom Abteilungs- und Niederlassungsleiter bis zum Geschäftsführer und Aufsichtsrat in Mittel- und Großbetrieben. Die Selbständigen hatten ebenfalls jeweils Groß- und Mittelbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Fleiß, Ehrgeiz, Offenheit, Kontaktfreudigkeit, Seriosiät, Hartnäckigkeit, Identifikation mit der Tätigkeit, Fachwissen, Chancen erkennen und nützen, Flexibilität, Qualität bieten, Durchhaltevermögen, Konsequenz, Verantwortungsbewußtsein, Glaube an sich selbst und Verläßlichkeit als Erfolgsindikatoren nennen.

✶ Handel mit Lebensmitteln

In dieser Sparte waren vor allem Männer und nur eine Frau in der Analyse berücksichtigt worden. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung zwischen 35 und 61 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der kaufmännischen Lehre, über die Handelsakademie und Höhere Technische Lehranstalt bis zum Betriebswirtschafts- und Bodenkulturstudium. Die Befragten waren größtenteils verheiratet und hatten Kinder. Sie waren zum überwiegenden Teil Nicht-Selbständige, die als Geschäftsführer und Vorstandsdirektoren in Mittel- und Großbetrieben tätig sind. Die Selbständigen besitzen vor allem Kleinbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere empfehlen aus Fehlern zu lernen, niemanden zu imitieren sondern selbst das Original vorzugeben, Rückgrat und Stärke zu zeigen, konfliktfähig zu sein, Ideen zu entwickeln, mit Menschen umgehen zu können, Freizeit und Arbeit zu kombinieren, Fach- und Fremdsprachenkenntnisse aufzuweisen, wenig Kompromisse einzugehen, sich ständig weiterzubilden, Liebe zum Produkt bzw. zum Beruf mitzubringen sowie Fleiß und Konsequenz.

✶ Handel mit chemischen Produkten

In dieser Sparte waren wesentlich mehr erfolgreiche Männer als Frauen für die Analyse herangezogen worden. Das Alter der Befragten bewegte sich zum Zeitpunkt der Erhebung bei den Männern zwischen 36 und 56, bei den Frauen zwischen 50 und 69 Jahren. Fast alle Befragten hatten einen Hochschulabschluß mit technischer Ausrichtung bis auf eine Frau mit Hotelfach- und einen Mann mit Höherem Technischen Lehranstaltsabschluß. Sie waren alle verheiratet und hatten in der Regel auch Kinder. Die Anzahl der Nicht-Selbständigen war um ein Drittel höher als die der Selbständigen. Auffallend war, daß die Nicht-Selbständigen ausschließlich in Superbetrieben - als Verkaufsleiter, Geschäftsführer, Generaldirektor und Vorstandsvorsitzender - angestellt waren, während die Selbständigen Klein-, Mittel- und Großbetriebe besitzen.

Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Konsequenz beim Ziele setzen und erreichen, Hartnäckigkeit, Erfahrung, gute Kontakte, Flexibilität, Fachwissen, Ehrgeiz und Einsatzfreude, Kommunikations-fähigkeit, Intuition, Reagibilität und Nonkonformismus anführen.

✶ Handel mit Blumen

Genannte Paramater des Erfolges waren in diesem Bereich: Flexibilität, die Fähigkeit, Kontakte herstellen zu können und die Gunst der Stunde zu nützen. Niederlagen werden als Bestandteile des Erfolgs und als Anreiz, neue Ziele zu realisieren, gesehen. Anerkennung ist wichtig und Teil des Erfolges, der veranlaßt, weitere Ziele zu erreichen. Genannte Erfolgsrezepte lauten, nicht an sich selbst zu zweifeln, sondern einfach auf das gesteckte Ziel geradewegs loszugehen.

✶ Handel bzw. Vermietung von Kraftfahrzeugen

In dieser Sparte wurden zum Erhebungszeitraum für die Analyse nur Männer befragt. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Interviews zwischen 38 und 59 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte vom Handelsakademieabschluß bis zum Hochschulstudium. Die Befragten waren zum Großteil verheiratet und hatten Kinder. Selbständige und Nicht-Selbständige waren in gleicher Zahl vertreten. Die Nicht-Selbständigen waren als Geschäftsführer oder Finanzdirektor in Mittel- und Superbetrieben angestellt. Die Selbständigen besitzen vor allem jeweils Klein- und Mittelbetriebe. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere ein gewisses Maß an Sturheit, Markt- bzw. Produktkenntnisse, Streben nach Neuem, Ausdauer und persönliches Engagement, strenge Disziplin und die Fähigkeit, Kontakte aufzubauen und zu pflegen anführen. Außerdem soll das "Geschaffene" immer wieder neu in Bewegung gesetzt werden, denn der Erfolg "ist wie der Fluß, der kann nie stillstehen".

✶ Handel mit Computer und –zubehör

In dieser Sparte wurden vorwiegend Männer im Rahmen der Erhebung für die Analyse berücksichtigt. Das Alter der Befragten bewegte sich zwischen 29 und 56 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der Druckerlehre über die AHS-, HAK- und HTL-Matura bis zum Studium in Informatik, Völkerkunde, Arabistik und Mathematik. Von den Befragten, die unter 40 Jahre alt waren, waren die wenigsten verheiratet oder hatten Kinder. Diejenigen über 40 Jahre waren entweder verheiratet oder hatten eineN Lebensgefährten/in und in der Regel auch Kinder. Der Großteil der Befragten war selbständig mit jeweils einem Klein- oder Mittelunternehmen. Die unselbständig Beschäftigten waren als Geschäftsführer oder Abteilungsleiter in Mittel-, Groß- und Superbetrieben angestellt. Die Erfolgsrezepte der Interviewten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere anführten, daß man das tun solle, wovon man/frau überzeugt ist, viel Arbeit investieren und dabei an sich selbst zu glauben. Konsequenz, Mut, Aufgeschlossenheit, Kritikfähigkeit, Härte, Risikofreudigkeit, Kreativität, Kampfgeist, Optimismus, Verläßlichkeit und Wissensdurst sind zusätzliche wichtige Erfolgsindikatoren.

✶ Handel mit Sportartikel bzw. Reisen

In dieser Kategorie wurden Reise- und Sportveranstalter zusammengefaßt. Wie überall im Verkauf findet sich hier meist eine Brot-und-Spiele-Kultur. Diese Kultur ist durch eine starke Außen- und Kundenorientierung, freundliches und ansprechendes Aussehen, einen unkomplizierten lebendigen Umgangston, immer Aktivität entwickelnd und durch incentives/ Angebote charakterisiert. Ungefähr die Hälfte der hier aufgenommenen InterviewpartnerInnen ist selbständig, wobei dieses Bild gleichermaßen für Frauen wie für Männer gilt. Das Altersspektrum unter den Befragten reicht von 31 bis zu 70 Jahren, wobei mehr als die Hälfte zwischen 31 und 40 Jahre alt ist. Es sind jedoch ungleich mehr Männer verheiratet als Frauen und sie haben im Durchschnitt auch öfter Kinder. Die Ausbildung der Befragten ist zumeist die des/der Einzelhandels- bzw. Reisebürokaufmann/ frau. Persönliche und berufliche Ziele zu erreichen und Ideen umsetzen zu können, sind hier wie in allen anderen Gruppen allgemein akzeptierte

Definitionen von Erfolg. Aber auch den Freiraum, für die eigene Entwicklung zu bewahren, Unabhängigkeit, Zufriedenheit, Freude über das Erreichte und Anerkennung werden neben dem rein wirtschaftlichen Ziel einer guten Bilanz im Geschäft genannt. Familie und Beruf vereinbaren zu können, gehört für einige zum Begriff des Erfolges dazu. Um erfolgreich zu sein, muß man gerade als selbständige/r UnternehmerIn darauf achten, zwar Mut zum Risiko zu beweisen, allerdings darf man das nie mit finanziellen Abenteuern verwechseln. Eine ehrgeizige aber realistische und klare Zielsetzung ist daher unbedingt notwendig. Seriosität, Zuverlässigkeit und Durchsetzungsvermögen am Markt müssen mit Innovationsfähigkeit kombiniert werden. Aber auch hier ist es viel leichter mit einem guten Team erfolgreich zu sein, als man ist alleine. Es ist sowohl gegenüber MitarbeiterInnen als auch gegenüber KundInnen besser Schwächen zuzugeben. Das Verhalten muß berechenbar und gradlinig sein. Damit bindet man alle Beteiligten langfristig an sich und baut zum einen ein gutes Team und zum anderen einen stabilen Kundenstock auf. Motivation und kaufmännisches Talent gehören sicherlich ebenso dazu, wie Ehrgeiz und Freude am Job. Erfahrung ist ein Faktor, der hier sicherlich hilft. Wichtig dafür ist, genügend Selbstbewußtsein und Durchsetzungskraft aufzubringen. Man muß von sich und seinem Produkt überzeugt sein, Ausdauer und Geduld beweisen. Niederlagen sind eine Verfehlung der Ziele. Das ist zwar nicht angenehm, gehört aber dazu und ist eine Möglichkeit, zu lernen. Man lernt manchmal mehr aus Niederlagen als aus Erfolgen, zudem regen sie oft die Kreativität an, da man sich neue Ziele suchen muß. Es gibt hier allerdings zwei verschiedene Herangehensweisen. Für die einen sind Niederlagen alltägliche Erfahrungen für die anderen wäre es erst eine Niederlage, das eigene Geschäft aufgeben zu müssen. Ihre Kraft schöpfen die Befragten vor allem aus ihrem Verantwortungsbewußtsein einerseits gegenüber ihrem Geschäft und den MitarbeiterInnen und andererseits gegenüber der Familie, deren materielle Existenz davon abhängig ist. Aber auch das Bild von Familie als ruhender, kraftspendender Pol findet sich wieder ebenso wie die Tatsache, daß viele aus der Arbeit, dem Spaß daran und dem entstehenden Erfolg Kraft und Motivation ziehen. Besonders die Selbständigen beziehen Kraft und Motivation aus dem geschäftlichen Erfolg, da bisweilen nur mehr wenig Platz für ein Privatleben bleibt - die Firma wird an die erste Stelle gerückt. Sport in all seine Facetten ist das weitverbreitetste Hobby. Daneben stehen noch Kultur, Musik, Tiere und z.T. die eigene Familie.

✶ Handel mit Wohnungseinrichtungen bzw. –zubehör

In dieser Sparte wurden im Erhebungszeitraum für die Analyse vorwiegend Männer herangezogen. Ihr Alter bewegte sich zum Zeitpunkt der Befragung zwischen 32 und 58 Jahren. Ihr Ausbildungsspektrum reichte von der abgeschlossenen Lehre als Kaufmann, Dreher oder Tischler über die AHS-, HTL- oder HAK-Matura bis zum abgeschlossenen Studium für Architektur oder Elektrotechnik. Die Befragten waren fast alle verheiratet und hatten Kinder. Der überwiegende Teil der Interviewten war selbständig mit jeweils einem Klein- oder Mittelbetrieb. Die unselbständig Beschäftigten waren als Geschäftsführer, Direktor oder Abteilungsleiter in Großbetrieben tätig. Die Erfolgsrezepte der Befragten lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß sie insbesondere Organisationstalent, Vielseitigkeit, Flexibilität, Offenheit, Verantwortungs-bewußtsein, Verläßlichkeit, Freude an der Arbeit, Ehrgeiz und Risikobereitschaft als wichtige Eigenschaften für den Erfolg anführen. Außerdem sollte man/frau (schnelle) Entscheidungskraft, Analysefähigkeiten, Beharrlichkeit und selbstverständlich auch Fachkenntnisse besitzen. Neben harter Arbeit müssen die Ziele realistisch gesetzt und auch Neues versucht werden.

weiterführende Literatur:

Aiginger, Karl (1995). Von der Mitte aus, auf dem Weg nach vorne. Österreichs Wirtschaft in den 1980er und 1990er Jahren. In: Sieder, Reinhard/ Steinert, Franz/Tálos, Emmerich (Hg.). Österreich 1945-1995. Gesellschaft. Politik. Kultur. Verlag für Gesellschaftskritik, 268-278.

Aiginger, Karl (1996). Wirtschaftsstandort Österreich. In: Brandstaller, Trautl (Hg.). Österreich 2 ½. Anstösse zur Strukturreform. Deuticke, 105-126.

Aiginger, Karl (1997). Industriepolitik. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 557-566.

Beer, Elisabeth/Ederer, Brigitte/

Goldmann, Wilhelmine et al. (1991). Wem gehört Österreichs Wirtschaft wirklich? Orac. Bellak, Christian/Clement, Werner/

Hofer, Reinhold (1994). Wettbewerbs- und Strukturpolitik. In: Nowotny, Ewald/Winkler, Georg (Hg.). Grundzüge der Wirtschaftspolitik Österreichs. Manz, 120-154.

Butschek, Felix (1996). Statistische Reihen zur österreichischen Wirtschaftsgeschichte. Die österreichische Wirtschaft seit der Industriellen Revolution. WIFO.

Diem-Wille, Gertraud (1996). Karrierefrauen und Karrieremänner. Eine psychoanalytisch orientierte Untersuchung ihrer Lebensgeschichte und Familiendynamik. Westdeutscher Verlag.

Dirninger, Christian (1995). Entwicklungslinien und Strukturelemente der österreichischen Wirtschaftspolitik in der Zweiten Republik. In: Ders. (Hg.).Wirtschaftspolitik zwischen Konsens und Konflikt. Einsichten und Einblicke in die Strukturen und Abläufe der Wirtschaftspolitik der Zweiten Republik. Böhlau, 9-57.

Docekal, Josef (1995). Österreichs Wirtschaft im Überblick 95/96. Die österreichische Wirtschaft und ihre internationale Position in Grafiken, Tabellen und Kurzinformationen. Wien, Wirtschaftsstudie des Österreichischen Gesellschafts- und Wirtschaftsmuseums. EIM Small Business and Research

Consultancy (1997). Das Europäische Beobachtungsnetz für KMU. Fünfter Jahresbericht. Bericht an die DG XXIII der Kommission der EU des ENSR (European Network for SME Research und EIM Small Business and Research Consultancy.

Goeudevert, Daniel (1998). Wie ein Vogel im Aquarium. Aus dem Leben eines Managers. Rowohlt.

Gross, Werner (1997). Karriere(n) in der Krise. Die seelischen Kosten des beruflichen Aufstieges. Dt. Psychologen-Verlag. Krainer, Heinrich/ Eisenwort, Walter

Müller, Christian (1997). Erfolg durch Forschung. Forscher. Firmen. Fakten. Signum.

Lauber, Volkmar (1997). Wirtschafts- und Finanzpolitik. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 545-556.

Nonaka, Ikujiro,/ Takeuchi, Hirotaka (1995). The Knowledge Creating Company. How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. Oxford University Press.

Oelsnitz, Dietrich von der (1998). Als Marktpionier zu dauerhaftem Erfolg. In: Havard Businessmanager, 20(4), 24-31.

Sandgruber, Roman (1995). Ökonomie und Politik. Österreichische Wirtschaftsgeschichte vom Mittelalter bis zur Gegenwart. Ueberreuter.

Sandgruber, Roman (1996). Der "lange Schatten" der österreichischen Wirtschaftspolitik. In: Politik und Ökonomie. Wirtschaftspolitische Handlungsspielräume Österreichs. Informationen zur politischen Bildung,

Nr. 11/1996, 43-55.
Statistisches Handbuch/Jahrbuch für die Republik Österreich, diverse Ausgaben.Wien
Weber, Fritz (1997). Die wirtschaftliche Entwicklung. In: Dachs, Herbert et al. (Hg.). Handbuch des politischen Systems Österreichs. Die Zweite Republik. Manz, 25-39.
WK - Wirtschaftskammer Österreichs (1995). Jahrbuch der österreichischen Wirtschaft 1994. Statistiken. Wien.

Fußnoten: 1 Die folgende Passage bezieht sich v.a. auf Lauber 1997.
2 Es liegen keine neueren detaillierten Daten vor. Daher beziehen wir uns im folgenden Abschnitt auf Beer 1991, da es sich dabei nahezu um eine Vollerhebung handelt.
3 Dies ist natürlich nur bedingt richtig, da man gerade heute immer auch vom Risiko der Arbeitslosigkeit bedroht ist. 4 Vgl. für diesen Abschnitt Gross 1997.
5 Allerdings kommt bei variierenden Aufgabenbereichen z.T. das Problem mangelnder Qualifikation zum Tragen, die zu 10% für Ineffizienz am Arbeitsplatz verantwortlich ist (Der Standard, 9.7.1998, 20).

Signifikanzen - die häufigsten Antworten

"Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg?"

Da naturgemäß die Karrieren der Befragten äußerst unterschiedlich verliefen, waren sie sich bei der Definition des Begriffes Erfolg auf die Frage: "Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg" fast alle einig: Das Erreichen von Zielen; seien es selbst gesteckte oder durch Dritte vorgegebene. Häufig waren es die selbst gesteckten Ziele, die in Kombination mit der eigenen Zufriedenheit und Anerkennung, die für die dafür aufgebrachte Leistung von außen erfolgt, die generelle Begriffsdefinition. Unterschiedlich hingegen waren wiederum die Ziele, die jeder Einzelne als erstrebenswert erachtete. Hier unterschied sich die Definition einerseits je nach Altersgruppe und Geschlecht als auch je nach Beruf und Branche. Häufig wurde auch zwischen persönlichen/privaten als auch beruflichen/wirtschaftlichen Zielen unterschieden, auch wenn generell beides als wesentlich erachtet wurde und der wahre Erfolg in einem geglückten Mix zwischen Privatleben und beruflichem Fortkommen erachtet wurde.
Während bei jüngeren Interviewpartnern der Aufbau der Existenz, die Gründung einer Familie, Aufbau eines Beziehungs - Netzwerkes und die klassische Karriere (Erreichen von Positionen, die Entscheidungen und freie Gestaltungsmöglichkeit zulassen, sowie Einkommenssteigerung) im Vordergrund standen, waren es bei älteren Befragten meist die Absicherung des Erreichten (auch für die Familie und Nachkommen), Weitergabe von Wissen, Hilfestellung bei der Karriere Anderer (Mentoring – vor allem im Bereich Aus- und Weiterbildung) und Maximierung der Freizeit, besonders das Freispielen von Tagesgeschäften. Daß sich die Ziele im Laufe der Zeit ändern und nicht unumstößlich sind, wurde besonders von Befragten in der zweiten Lebenshälfte angesprochen. Naturgemäß unterscheiden sich die genannten Ziele besonders in unterschiedlichen Berufsgruppen und Branchen. Kaufleute konnten den Erfolg, den sie bei der Erreichung ihrer Ziele hatten, am ehesten an betriebswirtschaftlichen Kennzahlen wie Umsatz und Gewinn erkennen. Aber auch die Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen, das Schaffen eines angenehmen betrieblichen Umfeldes oder die Zufriedenheit der Mitarbeiter, der Vorgesetzten und der Kunden wurde von zahlreichen Kaufleuten, besonders von Managern in Großbetrieben, als Erfolg angesehen.
In der Dienstleistungsbranche steht Kundenzufriedenheit an oberster Stelle bei der Bewertung des eigenen Erfolges. Gastronomen waren darauf bedacht, daß sich ihre Gäste wohl fühlen, ihnen das Essen schmeckt und sie wiederkommen. Die Gewinnung zufriedener Stammkunden ist in den unterschiedlichsten Sparten persönlicher Dienstleistungen – vom Frisör bis zum Versicherungsbetreuer – der meist genannte Maßstab für Erfolg.
Während Sportler meist erreichte Tagesziele nannten, sahen Künstler den Erfolg generell langfristiger angelegt. Ein Sportler kann seinen Erfolg objektiv an Geschwindigkeit, Höhe, Weite oder Genauigkeit, etc. messen. Ob dieser Erfolg jedoch wiederholbar ist, wurde von den verschiedensten Faktoren abhängig gemacht, die zum Teil nicht im Einflußbereich des Interviewten lagen. Der schnellste Läufer des Vorjahres kann heuer erfolglos sein, wenn er sich den Fuß bricht, einen Muskel zerrt, oder wenn drei andere, neue Läuferstars antreten. Ob er dann, im fortgeschrittenen Alter auch wieder in einem anderen Beruf (als Trainer, Sportartikelhändler, Hotelier oder Werbeträger) ebenso erfolgreich sein wird ist fraglich. Für einen Künstler ist es Erfolg, wenn sein Werk auch noch kommenden Generationen Erbauung ist. Ob das Bild eines Malers nach 200 Jahren im Louvre hängt, das Werk eines Autors noch nach seinem Tod gelesen oder aufgeführt wird oder die Tonträger eines in 100 Jahren noch zu den meist gespielten Stücken im Radio zählen ist heute oft noch nicht abschätzbar. (Van Gogh, heute der teuerste Maler konnte zeitlebens nur ein einziges Bild verkaufen, auch Klimt und Schiele waren bis vor wenigen Jahren kaum gefragt.) Aber eben diese langfristig wirkenden Kriterien sind es, die für einen Künstler häufig den Erfolg ausmachen. Der einmalige Top - Ten Hit und die Goldene Schallplatte für ein Musikstück, das der Künstler möglicherweise selbst nicht für epochal hält, wird kaum als Erfolg bewertet; auch dann nicht, wenn er mit diesem Hit zum Millionär wurde. Ein hierzulande absolut bekannter Wiener Maler, dessen Werke um große Summen gehandelt werden, hält sich persönlich deshalb für nicht erfolgreich, weil sein Werk in den USA trotz allen Bemühen kaum Beachtung fand und er in keinem der wesentlichen amerikanischen Museen ausgestellt wird.
Während bei Künstlern der persönliche Erfolg, die Einzelleistung eindeutig im Vordergrund steht, wurden in anderen Branchen oft auch die Erfolge, die im Team erzielt werden, genannt. Der beste Stürmer im Fußball bleibt erfolglos, wenn er nie einen Paß bekommt. Im Team erzielte Erfolge wurden vor allem von Vertretern der Sozialberufe, der Wissenschaft, des Gesundheitswesen und der Politik häufig ungestützt genannt.

"Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?"

Diese Frage wurde häufig sehr zögerlich beantwortet. Mit einem eindeutigen Nein antworteten nur ganz wenige der Befragten, schon alleine deshalb, da die Auswahl der Interviewpartner nach ziemlich eindeutigen Erfolgskriterien erfolgte. Trotzdem war es überraschend, wie oft sich Erfolgreiche nur zu einem Teil als erfolgreich sahen. Besonders Jüngere sahen sich häufig erst am Weg dorthin, auch wenn sie schon einen Gutteil des Weges geschafft hatten. Ältere beantworteten die Frage häufig in der Art, daß sie durchaus ihre beruflichen Ziele gänzlich erreicht haben, sich aber mittlerweile neue Ziele (soziale Vorhaben, Vermittlung von Wissen, etc.) gesetzt haben, bei deren Erreichung sie jetzt erst am Anfang stehen. Ob sich jemand als

erfolgreich sieht ist meist von der Art der Zieldefinition abhängig. Sehr oft wurden von Beginn an sehr hohe Ziele gesteckt, manchmal bei Erreichung eines Zieles, neue Ziele ins Auge gefaßt. Traf eine dieser beiden Varianten auf den Interviewpartner zu, erhielten wir die Antwort: "Nein, ich sehe mich nicht als erfolgreich!" Erfolge muß man also auch genießen können um sie als solche zu empfinden.

Sich völlig unrealistische Ziele zu setzen, die sicher nie erreicht werden können wurde allgemein als nicht zielführend gesehen. Ob die Ziele, die man sich setzt aber auch wirklich erreichbar sein sollen, oder ob die Latte um ein kleines Stückchen höher gelegt werden sollte, so daß man sie nicht überspringen kann, darüber herrschte allgemeine Uneinigkeit. Ein Schauspieler meinte, wenn er selbst der Meinung ist, daß er bei einer Aufführung auf der Bühne das Optimale gegeben hätte, wäre sein Anspruch zu niedrig gewesen. Viele gaben an, daß sie mit sich kaum je zufrieden sind und sollten sie sich auch nur in die Nähe des Ziels vorgetastet haben, müßten sie sich die Latte sofort höher legen. Andere wiederum halten es für sinnlos, Zielen nachzujagen, die sie nie gänzlich erreichen können. Sie brauchen die kleinen Erfolge und wären frustriert, wenn diese aufgrund der zu hohen Zielerwartung ausbleiben würden. Was auch auffiel war die sich ändernde Beurteilung von Taten, als Erfolg bzw. Mißerfolg im Wechsel der Zeit. Manche Leistungen gelten in einem Jahr als Erfolg, einige Jahre später plötzlich als Mißerfolg. Die Beurteilung eines Werkes obliegt aber nicht nur der Zeitachse, sondern auch dem Fokus und dem Wertesystem des Betrachters. Besonders krasse Beispiele fielen bei Politikern auf. Hier wurde das Anstreben oder (Teil-) Erreichung eines Zieles manchmal zu einer gleichzeitigen Niederlage. Wenn z.B. die Verwirklichung eines Projektes, zu dem derjenige aus innerster Überzeugung stand letztlich zu einer Wahlniederlage wurde oder umgekehrt ein Projekt wegen der Reaktion der Öffentlichkeit fallengelassen werden mußte, auch wenn damit ein klarer Wahlsieg verbunden war.

Meist nur angedeutet fiel häufig die Divergenz zwischen den erreichten beruflichen Erfolgen und den verfehlten privaten Zielen auf. Das berufliche Ziel, eine leitende Position, ein gesichertes Einkommen wurde zwar erreicht, ging jedoch aufgrund ständiger Reisen und überdurchschnittlicher Arbeitsleistung zu Lasten des Privatlebens. Die Folge waren Ehescheidungen, entfremdete Kinder, verlorene Freundschaften und ein Fehlen an Freizeit und Hobbys. Auch hier wurden die Erfolge als nur relativ bewertet.

"Wie werden Sie von ihrem Umfeld gesehen?"
"Sehen sie Außenstehende als erfolgreich?"

Viel eindeutiger als die Frage nach der Selbsteinschätzung fiel die Frage nach der Fremdeinschätzung des Erfolges aus. Mehrheitlich wurde diese Frage mit einem klaren Ja beantwortet. Allerdings wurde hier auch angemerkt, daß Außenstehende nur den Erfolg, nicht aber den anstrengenden Weg dorthin und die damit verbundene Verantwortung sehen würden. Während der eigene Erfolg danach bewertet wird, ob man in seinem Beruf glücklich und zufrieden ist, welche Gestaltungsmöglichkeiten und Freiheiten man hat, wird der Erfolg von Außen wohl meist nach Position, Macht, Einkommen und Statussymbolen bewertet. Darüber kann auch die fallweise Nennung des harmonischen Familienlebens, das vom Freundeskreis als Erfolg bemerkt wird, nicht hinweg täuschen. Häufig wurde angemerkt, daß Geld, Titel und Statussymbole, die "Insignien der Macht", wie es ein Befragter ausdrückte, für den Befragten selbst absolut unwichtig seien.

Auch Neid wurde in diesem Zusammenhang häufig erwähnt. "Mitleid bekommt man geschenkt, Neid muß man sich hart erarbeiten" – unter diesem Aspekt wird Neid durchaus als Anerkennung und Zeichen des Erfolges gewertet.Worum werden die Befragten beneidet? Unselbständige in Spitzenpositionen vor allem wegen ihrer Position (in einer angesehenen Firma) und des damit verbundenen sozialen Ansehens, der Macht und wegen ihres gehobenen Einkommens. Welche Verantwortung sie zu tragen haben, wie hart sie arbeiten müssen und wie wenige Fehler sie sich (auf einem Schleudersitz an dem bereits viele andere sägen) erlauben dürfen wird vom Umfeld kaum wahrgenommen. Auch Titel geben gerne und oft Anlaß zu Neid. Wie diese Titel erworben wurden, ob durch jahrelange Ausbildung, als Berufsbezeichnung oder Auszeichnung für Leistungen wird hier kaum differenziert. Selbständige werden meist schon aufgrund der Tatsache, daß sie selbständig sind als erfolgreich gesehen. Man schreibt ihnen offensichtlich ein hohes Maß an Selbstbestimmungsmöglichkeit zu, auch wenn dies nicht der Fall ist. Von den Befragten wird impliziert, daß folgende Meinung von einer großen Zahl der Bevölkerung vertreten wird: "Wer eine eigene Firma hat, hat auch eine eigene Kasse in die er jederzeit ungestraft greifen kann." Freiberufler und Künstler werden meist wegen ihrer Unabhängigkeit (von Arbeitsort und –zeit) als erfolgreich eingestuft, Schauspieler, Schriftsteller und Sportler werden darüber hinaus auch oft wegen ihres Bekanntheitsgrades und der Medienpräsenz als erfolgreich angesehen. Medienpräsenz ist es auch, die von vielen Befragten als Medaille mit zwei Seiten erkannt wird. Während sie zu Beginn der Karriere durchaus als hilfreich gesehen wird, entwickelt sie sich später oft zur Plage. Ein Schauspieler merkte an, wie lästig es ihm ist, wenn er in einem Lokal in Hinblick auf eine TV-Rolle wie ein Kasper behandelt wird und er kaum noch ungestört ausgehen kann: "Die Tatsache, daß ich im Fernsehen quasi schon in seinem Schlafzimmer war, nehmen viele zum Anlaß mich zu duzen und setzen voraus, daß ich ihn auch kenne." Auch findet man in manchen Positionen ausschließlich in negativen Zusammenhängen mediale Beachtung. Solange nichts passiert bleibt jeder Sicherheitsbeauftragte unbeachtet. "Sobald ich in der Zeitung stehe ist etwas passiert". Das ist auch ein Grund, warum manche Interviewpartner es vorzogen anonym zu bleiben oder zu ihrem Textbeitrag kein Bild wünschten. ("Auf der Straße will ich nicht von jedem erkannt werden" war der verständliche Wunsch eines obersten Richters). Neben fehlender Zeit ist das auch der häufigste Grund, weshalb uns manche Persönlichkeiten nicht für ein Interview zur Verfügung standen. Von der eigenen Branche fühlten sich die meisten Befragten als realistischer eingeschätzt und auch als weniger erfolgreich angesehen, als von gänzlich Außenstehenden. "Bankiers unter sich reden über Kunst, Künstler unter sich über Geld."

Ein Großteil der Befragten unterschied auch danach, ob sie von ihrer Familie und ihnen nahestehenden Personen oder von gänzlich Außenstehenden bewertet werden. Häufig wurde angemerkt, daß (beruflicher) Erfolg im Familien- und Freundeskreis eine nur untergeordnete Rolle spielen, bzw. dort gänzlich andere Kriterien gelten würden. "Ob ich beruflich erfolgreich bin, ist für meinen kleinen Sohn egal, für ihn zählt nur die Zeit, die ich mit ihm verbringen kann." Das was also den beruflichen Erfolg auf einer Seite ausmachen kann, wird fallweise von Anderen als Mißerfolg wahrgenommen.

"Bei welchen Schlüsselentscheidungen
haben Sie erfolgreich entschieden?"

Häufig wurde keine einzige Entscheidung, sondern eine ganze Kette von Weichenstellungen, die mit einem Schienensystem zu vergleichen ist, genannt. Meist wurden alle Entscheidungen als wichtig erachtet und kaum jemand gab an, daß er heute gänzlich anders entscheiden würde. "In dem Moment, als die Entscheidung getroffen wurde war sie richtig und dazu hat

man auch zu stehen", ist die ziemlich einhellige Meinung. Daß man im Nachhinein oft gescheiter ist, ändert nichts daran, daß die Entscheidung zum jeweiligen Zeitpunkt richtig war. "Nur keine Entscheidung ist eine falsche Entscheidung und nur wer nichts entscheidet, macht auch nichts falsch." Entscheidungsschwäche ist aber eindeutig ein Hindernis für Erfolg und Risken einzugehen ist mit Erfolg untrennbar verbunden. Sehr oft wurde die grundlegende Entscheidung bereits in der Jugend getroffen, oft auch nicht ganz selbst bestimmt bzw. ohne daß das Endziel klar erkennbar war. Für Selbständige war meist der (riskante) Schritt in die Selbständigkeit und die Wahl der Geschäftspartner die wichtigste Weichenstellung, spätere Entscheidungen, sei es die Anschaffung einer neuen Maschine, die Ausweitung des Tätigkeitsbereiches oder die Erschließung neuer Möglichkeiten wurden häufig als Teil des alltäglichen Business gesehen, auch wenn sie oft ungeheure Tragweite hatten. Diese Veränderungen wurden zumeist von jenen Befragten als einschneidend bewertet, die den Betrieb von einem Vorgänger (z.B. Eltern oder früherem Chef) übernommen hatten. Sehr häufig wurden Auslandsaufenthalte wegen der damit verbundenen Erfahrung, der Möglichkeit Sprachen zu lernen und fremde Kulturen kennenzulernen genannt. Oft war dies ein "Abnabelungsprozess" von den Eltern, den eingefahrenen Wegen und den vorgegebenen Schablonen. "Dabei lernt man über den Tellerrand zu schauen" waren sich fast all jene mit Auslandserfahrung einig. Eine besonders wesentliche Entscheidung ist auch ein Post - Graduate Studium neben dem Beruf zu absolvieren. Vor allem Unselbständige und Beamte, die es in eine Spitzenposition schaffen wollten, nannten dies als wichtige Voraussetzung für ihre Karriere, die ihnen viel Überwindung abverlangte. Vor allem dann, wenn sie bereits Familie hatten und zeitgleich während der Berufstätigkeit studierten. Fallweise wurde die Trennung von Mitarbeitern, Partnern oder Firmen als wichtig erachtet. Auch die Ablehnung von (durchaus attraktiven) Posten, wenn diese in eine Sackgasse führen, kann eine wesentliche Entscheidung sein. Allerdings ist diese mit einem gewissen Risiko verbunden, da das Ablehnen von übertragenen Aufgaben von Vorgesetzten meist nicht goutiert wird.Die Wahl des Lebens- bzw. Ehepartners wurde nur selten als wichtigste Entscheidung genannt, wurde sie aber genannt, war das meist die einzig wichtige Weichenstellung. Diese Entscheidung wurde vor allem von älteren Befragten, die bereits seit 20 oder 30 Jahren verheiratet sind angegeben und spielte vor allem in Familienbetrieben, in dem der Partner mitwirkt, eine wichtige Rolle.

"Wie treffen Sie Entscheidungen?"

Überwiegend sind es intuitive Bauchentscheidungen und meist stand das Interesse an der Sache eindeutig im Vordergrund, auch wenn die Entscheidung nicht immer rational zu erklären und manchmal auch nicht die sinnvollste war. Selbst wenn die Entscheidung in dem Moment, wo sie getroffen wurde einen Rückschritt bedeutete, wurde zugunsten einer reizvollen Herausforderung und des Interesses entschieden. Bei Berufsentscheidungen wurde häufig auch der "Familienrat" einberufen, vor allem dann wenn es galt Entscheidungen zu treffen, welche die ganze Familie betrafen (Auslandsjobs, Übersiedlungen, drastische Einschränkungen bei der Freizeit, Finanzielle Einbussen, etc.)

"Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?"

Meist galt das Interesse nur der Branche im Allgemeinen und einer Führungsrolle, in der sich Gestaltungsmöglichkeiten ergeben. Führungseigenschaften haben sich oft schon sehr früh abgezeichnet, sei es als Klassensprecher, Pfadfinder oder in der Fußballmannschaft. "Ich wußte, daß ich Menschen gut führen und sie motivieren kann" ist eine häufige Aussage von Spitzenmanagern. Eine konkrete Karriere mit einem fixen Ziel vor Augen oder auch das jeweilige Unternehmen wurde hingegen von den Wenigsten angestrebt. In vielen Branchen ist dies auch nicht möglich, da sich die Geschäftsfelder in den letzten Jahrzehnten derartig verändert und ausgeweitet haben, daß es vor 10 Jahren weder die Branche, noch die Tätigkeit, noch die Position gab. Besonders in der Informationstechnologie, Computer-, Kommunikationsbranche und damit verwandten Sparten war die Entwicklung noch vor wenigen Jahren nicht absehbar. Die Zeiten in denen man seine Karriere in einem einzigen Unternehmen generalstabsmässig planen konnte, sind damit endgültig vorbei. "Man muß Chancen erkennen und sie nutzen", waren sich die Befragten überwiegend einig. Wann immer Aufgaben auftauchen, sollte man zupacken und auch über das Verlangte hinaus Leistung erbringen. Damit wird man positiv auffällig und (als Kandidat) für weitere Karriereschritte vorgeschlagen, sei es betriebsintern oder von Personalentwicklern oder -beratern für andere Posten, eventuell in anderen Unternehmen, angeworben. Eine Ausnahme bilden hier Familienbetriebe, in denen die Karriere durch Betriebsübernahme oft klar vorgezeichnet war.

"Was war/ist für ihren Erfolg ausschlaggebend?"

Noch vor den jeweiligen Fachkenntnissen werden vor allem soziale und persönliche Fähigkeiten an der Spitze der Antworten gereiht. Je nach Branche und Beruf sind diese natürlich unterschiedlich wichtig. Generell ist Kommunikations- und Teamfähigkeit, Konsequenz, Kreativität, Flexibilität, Offenheit gegenüber Neuem und das Erkennen von Chancen nötig um erfolgreich zu sein. (Siehe Kapitel "Welche Kriterien werden von den befragten Erfolgreichen für Erfolg als wichtig erachtet?") Unternehmer nennen darüber hinaus vor allem Risikobereitschaft, überdurchschnittlichen Arbeitseinsatz, Beharrlichkeit, Entscheidungsfreudigkeit sowie die Fähigkeit Mitarbeiter zu führen zu motivieren und mit Kunden richtig umzugehen als wichtigste Eigenschaften. Besonders das Zuhören und Erkennen von Kundenwünschen sind die Grundlagen jeder betrieblichen Innovation. Um ein Unternehmen erfolgreich zu leiten ist es auch nötig, wirtschaftliches Denken, den richtigen Umgang mit finanziellen Ressourcen und betriebswirtschaftliche Zusammenhänge, erkennen und verstehen zu können. Eine gute Idee allein reicht nicht aus, man muß auch in der Lage sein dafür das Kapital aufzubringen und das Produkt richtig zu vermarkten. Auch "Steherqualitäten" wurden immer wieder als Voraussetzung für die Selbständigkeit genannt. Man darf die "Flinte nicht gleich ins Korn werfen" und sollte sich auf einen "rauhen Wind" gefaßt machen, wenn man an die Spitze will. Firmengründungen gehen kaum problemlos über die Bühne und die Startphase ist oft von Entbehrungen und Enttäuschungen gekennzeichnet. Wer nicht bereit ist, Durststrecken in Kauf zu nehmen und sich leicht verunsichern läßt, wird als Selbständiger bald scheitern.

Spitzenmanager sehen ihre Aufgabe häufig darin, in der Lage zu sein Teams richtig zusammenzustellen, die Menschen am richtigen Platz einzusetzen und den Mitarbeitern das betriebliche Ziel vor Augen zu führen. Das Verständnis für die Probleme Anderer, auf sie einzugehen, Toleranz, aber auch Entscheidungsfreudigkeit im rechten Moment sind dazu Voraussetzung. Dabei müssen die Mitarbeiter den Manager als Führungsperson bzw. -kraft seiner natürlichen Autorität wegen, nicht aber aufgrund seiner Position anerkennen. Wer sich nur aufgrund seiner ihm verliehenen Machtposition behauptet, verliert über kurz oder lang die Unterstützung seines Umfeldes

und somit seine Effizienz. Hier kommt auch der Vorbildrolle eine wichtige Funktion zu. Ein Manager, der sich die Ärmel aufkrempelt und die Autos im Schauraum aufpoliert, wenn Not am Mann ist wird deshalb nicht belächelt, sondern man traut ihm zu, mit jeder Situation fertig zu werden. Anstatt in Problemen zu denken, müssen Lösungsvorschläge zur Diskussion gestellt und gemeinsam beschlossen werden.

Zu den getroffenen Entscheidungen muß der Manager aber allein stehen und seinen Mitarbeitern auch dann den Rücken freihalten, wenn diese Entscheidung falsch war. Dann kann man auf eine loyale Mannschaft zählen, die sich auch traut neue Vorschläge einzubringen. "Man muß in der Lage sein eigene Fehler einzugestehen und anderen Fehler zuzubilligen, um ein schlagkräftiges Team um sich zu scharen, das für den Erfolg unerläßlich ist", gaben die meisten der befragten Spitzenmanager an. Eine besondere Stärke scheint es zu erfordern, neben sich auch andere Spitzenkräfte zuzulassen, ohne zu befürchten, daß diese die eigene Autorität untergraben und einem den Rang ablaufen. Diese Angst nannten viele als Grund dafür, weshalb in manchen Unternehmen die Erfolge nur mäßig ausfallen. Ebenso wichtig ist analytisches Denken und das Verstehen großer Zusammenhänge, die für das Führen großer, internationaler Unternehmen befähigt. Bei Künstlern und Sportlern ist es vor allem die Unbeirrbarkeit, mit der man seinen eigenen Weg geht, die letztlich zum Erfolg führt. Kaum in einem anderen Beruf ist Konsequenz so hoch bewertet worden. Wenn man von der Richtigkeit des eigenen Tuns felsenfest überzeugt ist, stellt sich der Erfolg durch Hartnäckigkeit und viel Arbeit auch ein.

Politiker führten ihre Erfolge häufig auf ihr Team, das in der Lage ist, ihnen komplizierte Sachverhalte so aufzubereiten, daß sie diese allgemeinverständlich darstellen können, zurück. Zuzuhören, die wesentlichsten Punkte schnell zu erkennen und sich klar und präzise zu artikulieren, zählen hier zu den hervorragenden Eigenschaften. Neben rhetorischen Fähigkeiten, Verhandlungsfähigkeit und Konsensbereitschaft wurde vor allem die persönliche Integrität als wichtiges Merkmal genannt. Zu hohe Intellektualität, die als Überheblichkeit und mangelnde Basisnähe ausgelegt werden könnte, wäre für den politischen Erfolg eher hinderlich. "Handschlagqualität" wurde hier, wie auch in vielen andern Berufen als eine Qualität genannt, die man heute leider viel zu selten antrifft, in dieser Branche aber besonders wesentlich gewertet wurde. Als Politiker muß man auch Situationen ruhig aussitzen können. Während man in der Privatwirtschaft leicht von einer zur anderen Firma wechseln kann, ist es in der Politik nicht denkbar, mehrfach zwischen den Parteien hin und her zu wechseln. Hier muß man auf seine Chance warten, sie erkennen und ergreifen. Die Gefahr ist dabei jedoch besonders groß, daß man in eine politische Sackgasse gerät, wie immer wieder betont wurde. Oft ist es vielleicht sinnvoller eine noch so ehrenhafte Aufgabe in der Gemeinde- oder Landespolitik zugunsten einer geringer bewerteten Position in der Bundespolitik zu verzichten. In der Politik gilt vor allem der Grundsatz "They never come back", betonte ein Interviewpartner; d.h. man darf sich keinen Fehler leisten, der einen in die Schußlinie bringt. Diese Gefahr ist besonders groß, wenn man sich durch die Macht eines öffentlichen Amtes zu Arroganz und Überheblichkeit hinreißen läßt, weiß ein anderer Befragter, der sein Erfolgsgeheimnis darauf begründete, daß er sich immer darüber im klaren ist, daß ihm diese Position nur auf Zeit geborgt, keinesfalls aber ein dauerhaftes Privileg ist. Demut zu üben und sich der Vergänglichkeit dieser Art von Erfolg stets bewußt zu sein, wurde als wesentlicher Faktor des Erfolges gesehen. Ein anderer Stolperstein ist die Verquickung von politischen Funktionen und privatwirtschaftlichen Tätigkeiten. (Zahlreiche Politikerkarrieren beweisen dies auch). Es wurde jedoch oft bedauert, daß in der Politik keine privatwirtschaftlichen Zusammenhänge geschult werden und einige politische Funktionen ein Unternehmertum ausschließen. Dadurch würden immer mehr "Nur – Politiker" die Geschicke des Landes leiten, die von der Praxis keine Ahnung mehr hätten und nie vor der Aufgabe gestanden seien, selbst für die Gehälter ihrer Angestellten aufkommen zu müssen. Diese Erfahrung würde jedoch jedem Politiker guttun, meinten zahlreiche Befragte aus der Politik, ebenso wie aus allen anderen Berufssparten.

Im diplomatischen Dienst sind es Toleranz und Interesse an anderen Kulturen und Denkweisen, die neben einer hohen Bereitschaft zur Mobilität als Voraussetzung genannt wurden. An den Beispielen vieler Diplomaten aus den Reformländern zeigt sich auch, daß das Stehen zu seiner persönlichen Meinung auch unter widrigsten Umständen letztlich zum Erfolg führt. Nicht wenige wurden inhaftiert, des Landes verwiesen oder mit Berufsverbot belegt, ehe sie unter einer neuen Regierung in ihre heutige Funktion berufen wurden. Ausgeprägtes Rechtsempfinden stand meist am Anfang einer Laufbahn im Exekutivdienst oder der Jurisprudenz. Anderen zu helfen und Lösungsvorschläge zu finden, ist vor allem bei den Anwälten häufig die treibende Kraft. Nicht ein gewonnener Prozeß ist Erfolg, ihn schon im Keim zu verhindern, indem man Verträge so abfaßt, daß es zu gar keinem Streit kommt, ist der wirkliche Erfolg eines Wirtschaftsjuristen. Als Kunst wird es angesehen, wenn man einerseits in der Lage ist, die Sicht seines Mandanten zu verstehen und sie auch zu vertreten, ohne sie sich so zu eigen zu machen, daß man darüber hinaus vor den Problemen der anderen Partei blind wird. Auch als Arzt oder in anderen Sozialberufen darf man vor Mitleid nicht blind werden, waren sich die meisten Interviewten einig. Wer seinen Patienten zu sehr bedauert, auch wenn dessen Schicksal noch so schlimm ist, übersieht leicht eine Möglichkeit. Sich nicht vereinnahmen zu lassen, ohne dabei kaltschnäuzig und unmenschlich zu wirken ist in diesen Jobs, die meist als Berufung gesehen werden, kein leichtes Unterfangen.

Als Wissenschaftler, Arzt oder Forscher wirkt sich das Publizieren der eigenen Erkenntnisse fast immer positiv aus. Allerdings wird hier genau darauf geachtet, in welchen Medien man zitiert wird und wo die Gastkommentare oder Beiträge veröffentlicht werden. Wirklich zählt nur, wenn man in den internationalen Top - Publikationen Beachtung findet. Je öfter man in diesen Werken zu finden ist, um so höher steigt man im Ansehen bzw. im Ranking auf. Die Erwähnung in der Klatschspalte der lokalen Regenbogenpresse bringt für das internationale Ansehen eines Arztes rein gar nichts, auf die Anzahl und Struktur seiner Patienten kann dies jedoch sehr wohl Einfluß haben. Diese Bekanntheit außerhalb des engsten Kollegenkreises kann auch bei der Beschaffung von finanziellen Mitteln (Sponsoring, Spenden für soziale Hilfsprojekte, etc.) von enormer Bedeutung sein.

Besonders bei diesen Aufgaben, dem Auftreiben finanzieller Mittel für Forschungs- und Sozialprojekte zählen auch die sozialen Talente und die Fähigkeit, sich und sein Projekt bestmöglich verkaufen zu können. Die Vorstellung vom Forscher, der in seinem Kellerlabor still vor sich hin arbeitet ist in der heutigen Zeit, in der Budgetmittel immer mehr gekürzt werden und sich jeder um die Finanzierung seiner Arbeit eigenständig kümmern muß, überholt. Nur wer seine Idee gut kommunizieren kann, wird Chancen haben diese auch finanzieren zu können. Ein von uns befragter Atomphysiker gab an, daß er für seine Forschungsarbeit lediglich öS 100.000,- zur Verfügung gehabt hätte, die für sein Vorhaben, ein Meßinstrument (Radiodensiometer zur Feststellung von radioaktiver Strahlung im All) im Weltraum zu testen, bei weitem nicht ausgereicht hätten. Die NASA hätte für sein Forschungsvorhaben einen mehr als sechsstelligen Dollarbetrag veranschlagt, der auch ihr nicht zur Verfügung gestanden wäre. Er gab jedoch

nicht auf und wandte sich an die Russen, mit denen er im Laufe der Zeit ein so gutes Verhältnis aufbauen konnte, daß dieses Instrument nun seit mehr als einem Jahrzehnt de facto kostenlos im Orbit getestet wird. Heute interessiert sich auch die NASA für seine Forschungsergebnisse, die nur aufgrund der Kommunikationsfähigkeit seines Erfinders zustande kamen.
Im persönlichen Dienstleistungsbereich nannten die Befragten vor allem Offenheit, Freundlichkeit, Umgänglichkeit, Humor (der generell als wichtig erachtet wurde) und den Willen mit Würde zu dienen, als Hauptkriterien ihres Erfolges. In der Werbung und Medienbranche wurde naturgemäß Kreativität an oberste Stelle der Wertigkeit gereiht. Viele der Befragten gaben an, daß sie von einem Drang befallen sind, stets etwas Neues machen zu müssen. In der Werbung ist ihnen dies möglich, da sie es ständig mit anderen Aufgaben, neuen Produkten und Kunden zu tun haben, andernfalls würden sie sich vermutlich schnell langweilen. Obwohl hier jeder ein Einzelgänger ist wird Teamfähigkeit dennoch nicht völlig außer Acht gelassen. Zu den wichtigsten Aufgaben des Werbemanagers zählt es wohl, die unterschiedlichen Einzelcharaktere von Grafikern, Textern, Fotografen und sonstigen Kreativen so zu managen, daß aus den verschiedenen Einzelleistungen der Beteiligten, die sich als Individuum behandelt sehen wollen, letztlich eine homogene Kampagne entsteht, ohne daß sich der einzelne Künstler in seiner kreativen Leistung beschnitten fühlt. Am Wesentlichsten schien jedoch stets der Wille zum Erfolg und zu überdurchschnittlicher Leistung, mit dem man sich von anderen unterscheidet.

"Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt"

Meist wurden die bereits erzielten Erfolge im eigenen oder einem anderen Unternehmen genannt, weshalb jemand in eine höhere Position berufen wurde. Der Werdegang wurde von den Vorgesetzten, der Konkurrenz oder Head - Huntern beobachtet. Aufgefallen ist er durch Leistung und konnte sich im Vorstellungsgespräch gut präsentieren. Oftmals waren es auch die Ideen, die jemand bereits beim Vorstellungsgespräch zu der ausgeschriebenen Position einbringen und richtig kommunizieren konnte, die ihn von den übrigen Bewerbern abhob. Sich selbst gut verkaufen zu können wurde als wesentliches Erfolgskriterium übrigens immer wieder genannt.

"Was ist für Erfolg hinderlich?"

Am häufigsten wurde Selbstüberschätzung, übertriebener Egoismus, Eitelkeit, mangelnder Lernwille, fehlende Flexibilität, Unfähigkeit sich auf neue Situationen einstellen zu können, mangelndes Kommunikationsvermögen und sich nicht artikulieren und präsentieren zu können, genannt. Wer sich Schuhe anzieht, die ihm zwei Nummern zu groß sind wird Schiffbruch erleiden, war fast die einhellige Meinung aller. Wenn man in eine Position gestellt wird, der man (noch) nicht gewachsen ist wird man sich darin nicht wohl fühlen, nicht akzeptiert werden und in der Folge an der Aufgabe scheitern. Zu große Verbissenheit, mit der man die Dinge angeht, wurde häufig als KO-Kriterium angesehen, man sollte seine Karriere ruhig locker und unverkrampft angehen und auch in der Lage sein sich eine Auszeit zu gönnen. Obwohl Egoismus bis zu einem gewissen Grad durchaus hilfreich ist darf man es nicht übertreiben. Über Leichen zu gehen und rücksichtslos Ellenbogentechniken einzusetzen kann schnell zu einem Bumerang werden. "Spätestens dann, wenn man am linken Fuß steht erwischt es einen eiskalt." Man sollte auch anderen ihre Erfolge lassen und sich nicht stets ins Rampenlicht drängen, ohne daß man dabei sein Licht unter den Scheffel stellt. Extrovertiertheit die in Penetranz ausartet kann den Erfolg ebenso hemmen wie allzu große Introvertiertheit, Angst und Hemmungen sich selbst zu präsentieren. Daß man für den jeweiligen Beruf und seine Position die entsprechende Ausbildung, Kenntnisse, Erfahrung und Begabung mitzubringen hat ist natürlich Voraussetzung. Ebenso logisch ist es, daß Laster in jeder Form und eine extreme, exzessive Lebensführung meist als abträglich für eine steile Karriere angesehen wurden. Selbst in der Showbranche begründen hemmungslose Ausschweifungen nur selten einen dauerhaften Erfolg, auch wenn das bei manchen Popstars den Anschein hat. Häufiger sind dies jedoch nur geschickt lancierte Meldungen, die im Rahmen des Marketingkonzeptes nötig sind. Wer sich ständig auf Entziehungskur befindet, kann wohl nicht wirklich an seiner Karriere arbeiten und auf Dauer goldene Platten einspielen. Auch Schulden sind für viele Befragte – besonders Selbständige – Hemmschuhe für den Erfolg. Wer ausschließlich mit Fremdkapital beginnt und in die Abhängigkeit von Banken gerät ist nicht mehr Herr seiner Entscheidungen und wird leichter unter der Zinsenlast zusammenbrechen. Das bedeutet jedoch nicht, daß man nicht auch Risiken eingehen muß, sie müssen nur kalkulierbar und überschaubar bleiben, waren sich die Meisten einig. "Ein Mann mit einer neuen Idee gilt solange als verschroben, bis er Erfolg hat" (Mark Twain)

"Spielt/e Ihr Umfeld eine Rolle für ihren persönlichen Erfolg?"

Diese Frage wurde fast generell bejaht. Ohne soziales Umfeld, das die Leistungen beurteilt ist auch für einen Einzelkämpfer kein Erfolg möglich. Dem Umfeld wird praktisch von jedem ein hoher Stellenwert zugeschrieben, auch wenn die Leistung ganz allein im stillen Kämmerlein erbracht wird. Selbst der Maler braucht Galeristen und Kunden, mit denen er in Interaktion treten kann. Ohne gesellschaftliche Interaktion war für niemanden Erfolg denkbar.

"Welche Rolle für den persönlichen Erfolg
spielt das private, familiäre Umfeld?"

Kein Zweifel, daß es eine Rolle spielt, auch wenn sie nicht von allen Befragten als wichtig für den beruflichen Erfolg bezeichnet wurde. Man kann mit und ohne Familie erfolgreich sein, auch wenn ein geordnetes Familienleben (das ja nicht zwangsläufig einen Ehepartner und Kinder impliziert) als förderlich bezeichnet wird. Von Männern wird diese Frage häufig ausweichend und sehr allgemein beantwortet. Frau und Familie spielen für viele Manager wohl eine wichtige Rolle, diese beschränkt sich aber sehr häufig auf den passiven Part als Ruhepol und Rückzugsmöglichkeit, soweit es den beruflichen Erfolg angeht. Die Frau ist wichtig um ihm die lästigen Aufgaben im Haushalt, bei der Kindererziehung und zum Teil auch die gesellschaftlichen Verpflichtungen abzunehmen (Auswahl der Theaterkarten, Einladungen, etc.). Von anderen Befragten wird die Familie dann als förderlich bezeichnet, wenn sie einem keine zusätzlichen Aufgaben aufbürdet und problemlos funktioniert. Verständnis für die Arbeit des Mannes und den damit meist verbundenen hohen Zeitaufwand für den Beruf wird vorausgesetzt. Ein offenes Ohr für die Probleme des Partners zu haben ist wichtig, oft wird aber bedauert, daß dafür aufgrund des hohen Arbeitspensums nur beschränkt Zeit zur Verfügung steht, um so größer muß die Toleranz des Partners sein. Anders verhält es sich in kleinen Familienbetrieben, in denen die Frau mit tätig ist. Hier wird der Familie auch für das berufliche Fortkommen ein höherer Stellenwert zugebilligt. Anders als bei vielen Unselbständigen, die oft angaben es zu

schaffen Beruf und Privat strikt trennen zu können ist die Grenze zwischen Beruf und Privatleben bei Selbständigen und Freiberuflern meist sehr verschwommen. Hier ist der Partner häufig untrennbar in den Beruf involviert und dementsprechend wichtig für die Karriere. Von den männlichen Befragten, die angaben, daß die Frau einen wesentlichen Stellenwert in ihrem Leben einnimmt und auch für sein berufliches Fortkommen wichtig ist, wurde oft betont, daß sich auch die Frau selbst ständig weiterentwickelte. Wenn man sich eine Frau auswählt, die nicht ebenso mit den Aufgaben des Mannes wächst, wird entweder die Ehe scheitern, oder die berufliche Entwicklung darunter leiden. Das war die Botschaft, die man hier interpretieren konnte. Frauen messen dieser Frage (so sie als Karrierefrau überhaupt eine Familie mit Kindern im herkömmlichen Sinn hat) einen weitaus höheren Stellenwert bei. Es als Frau trotz Doppelbelastung mit Kindern und Beruf geschafft zu haben wird oft als Erfolg auf den man zu Recht stolz sein kann, bezeichnet. In echte Spitzenpositionen schafften es Frauen mit Kindern jedoch oft nur deshalb, weil sie im eigenen oder im Familienbetrieb arbeiten und die Babypause nicht gleichzeitig zu einem eminenten Karriereknick führte. Besonders Frauen betonen auch häufiger, daß sie es trotzdem alleine geschafft haben und, um nicht nur als die "logische Nachfolgerin" gesehen zu werden, Erfahrung in anderen Betrieben oder sogar im Ausland gesammelt haben, ehe sie in den Familienbetrieb einstiegen. Als Frau muß man sich meist entscheiden entweder Karriere zu machen oder Kinder groß zu ziehen wird oft nicht ganz ohne Bedauern von den kinderlosen Karrierefrauen bemerkt. Während es für Männer fast selbstverständlich ist, daß die Frau und die Kinder bei einem beruflich bedingten Ortswechsel mit übersiedeln oder es akzeptieren, daß der Mann nur fallweise daheim ist, ist der umgekehrte Fall nicht ganz so selbstverständlich, vor allem dann, wenn auch der Mann eine leitende Position bekleidet. Daß der Mann zugunsten der Karriere seiner Frau auf sein berufliches Fortkommen verzichtet ist nur in seltenen Ausnahmen der Fall, oft sind die Frauen in Spitzenpositionen daher unverheiratet und kinderlos.

Daran scheint sich auch trotz Emanzipation so schnell nichts zu ändern. Unabhängig von Alter, Geschlecht und Familienstand waren sich praktisch alle Befragten darin einig, daß ein persönliches Umfeld, welches nur Probleme bereitet für den Werdegang mehr als nur hinderlich ist: man kann keinen „Zweifrontenkrieg" erfolgreich führen. Im Zuge dieser Frage wurde auch immer wieder der persönliche Freundeskreis angesprochen, der für den Erfolg nicht ganz unwesentlich zu sein scheint. Die Meinungen dazu waren jedoch unterschiedlich.

Die einen schwören auf ganz wenige, sehr enge Freunde, deren sozialer Stand nicht unbedingt dem eigenen entsprechen muß und in deren Gesellschaft das persönliche Verhalten des einzelnen absolut keine Rolle spielt. Ob das wirklich der Fall ist, war nicht klar erkennbar, da die Befragten diese Behauptung meist in den Raum stellten, ohne daß sie mit Fakten untermauert wurde. Häufiger schien es jedoch der Fall zu sein, daß sich die Erfolgreichen auch wieder mit anderen Erfolgreichen befreunden bzw. daß sich auch der persönliche Freundeskreis adäquat weiterentwickelte. Generell scheint die Interpretation zulässig, daß Intelligenz und soziales Level durchaus dem eigenen Stand angemessen sein sollte, da auch ein gewisser Image -Transfer stattfindet.

Daß sich im vornehmen Golf Club eher keine Punks unter die Bankiers mischen ist logisch und in Likörstuben findet man nur selten einen Bankier (und wenn dann nur nach einer langen Ballnacht, nicht aber als Stammgast). Zu untersuchen wäre, inwieweit die Trennung zwischen der beruflichen Woche und dem rein privaten Wochenende strikte vollzogen wird. Hier mag es durchaus sein, daß der erfolgreiche Top - Manager, der unter der Woche ausschließlich im Hotel Sacher und im Wiener Musikverein verkehrt, am Wochenende in legerer Freizeitkleidung am Stammtisch seines Dorfwirtshauses anzutreffen ist. Ob die Wochenend - Freundschaften aus dem Feierabenddomizil jedoch über die Ortstafel hinaus wirklich Bestand haben, könnte bezweifelt werden. Viel eher scheint die Trennung zwischen Beruf und Privat auch gewisse Probleme mit sich zu bringen. Was, wenn der Saufkumpan vom Dorfwirt plötzlich im Foyer des Burgtheaters auftaucht und das soziale Umfeld des Generaldirektors mit kompromittierender Sprache entlarvt?

"Welchen Beruf übten Ihre Eltern aus?"
(Soziale Herkunft)

Die Frage nach dem Beruf der Eltern stellte der Redaktionsstab erst zuletzt beim persönlichen Steckbrief, oft wurde jedoch die soziale Herkunft schon vorher im Zuge anderer Fragen oder sogar zu Beginn des Interviews beim Karriereverlauf erwähnt. Das war vor allem dann der Fall, wenn schon Vater und Großvater in demselben Beruf (z.B. in traditionsreichen Familienbetrieben) tätig waren, die Familie einen Jahrhunderte zurück reichenden (adeligen) Stammbaum hatte oder wenn es besondere Umstände waren, unter denen der Befragte aufwuchs und die ihm besonders erwähnenswert schienen (Flüchtlinge, Heimatvertriebene, Kinder von Bergbauern mit kilometerlangen Schulwegen, Kriegswaisen, besonders kinderreiche Familien, u.ä.). Um es vorwegzunehmen, die soziale Herkunft scheint keinen absoluten Ein

fluß auf die Karriere der Befragten zu haben, denn unter den Erfolgreichen finden sich adelige Millionärssöhne ebenso wie Flüchtlinge und Kinder aus ärmlichsten Verhältnissen, die schwere Schicksale hinter sich hatten. Der Großteil der Befragten stammte jedoch aus ganz normalen "Durchschnittsfamilien", die ihren Nachkommen eine glückliche Kindheit, Schulbildung und Studium bieten konnte. Daß dieses Umfeld für die Entwicklung förderlich ist wurde kaum bestritten, sie ist aber nicht unabdingbar, wie zahlreiche Karrieren beweisen. Oft waren es sogar die widrigen Kindheitserlebnisse, die eine besondere Triebfeder darstellten. "Ich wollte es einmal besser haben als meine Eltern", "Ich wußte, daß ich nie wieder arm sein will", "Nachdem wir im Krieg alles verloren hatten, wollte ich mir wieder alles zurückerobern", "Um meinen Kindern eine bessere Kindheit zu ermöglichen arbeitete ich besonders hart." ... diese und ähnliche Aussagen waren häufig zu hören. Manche der Befragen gaben an, daß sie wohl mehr erreicht hätten, wenn sie sich, aufgrund finanzieller Notwendigkeiten, mehr anstrengen hätten müssen.

Aber auch eine gehobene Herkunft ist oft eine enorme Triebfeder: "Ich mußte meinen erfolgreichen Eltern beweisen, daß ich es auch schaffen kann." "Die Hoffnung, die meine Eltern in mich setzten, durfte ich nicht enttäuschen". Der Beruf des Vaters (bzw. eines anderen engen Familienangehörigen) wurde – wie nicht anders zu erwarten – recht häufig als Vorbild genommen, das Studium in dieser Richtung begonnen, oft wurde er jedoch später nicht weiter ausgeübt oder entsprechend modifiziert. Fallweise begannen Söhne/ Töchter auch im selben Betrieb, in dem auch schon der Vater/Mutter gearbeitet hatte, nicht immer jedoch in derselben Funktion. (Wobei hier nicht nur die Familienbetriebe gemeint sind, in denen es zur logischen Familientradition gehört, daß zumindest ein Nachkomme den Beruf des Vaters erlernt, um den Betrieb weiterführen zu können, sondern durchaus auch Betriebe, die mehrere Generationen als unselbständig Erwerbstätige beschäftigen.) Häufig ist diese Tendenz bei (staatlichen) Großbetrieben (ÖBB, Post, Voest, ...) zu beobachten.

"Welche Rolle spielt/e Ihr berufliches Umfeld (Mitarbeiter, Kollegen, Vorgesetzte) für Ihren Erfolg?"

Interessant ist, daß diesem Umfeld ein offensichtlich wesentlicherer Anteil am Erfolg zugeschrieben wird als dem familiären. Unsere Frage lautete stets gleich: "Welche Rolle spielt für Ihren Erfolg das Umfeld, einerseits das persönlich/private und andererseits das berufliche?". Nachdem die Befragten ihrer Umwelt generell einen hohen Stellenwert zubilligten, begannen Sie meist ihren Fokus auf das berufliche Umfeld zu legen, auch wenn dieses in der Fragestellung nur zweitgereiht wurde. Mit Ausnahme echter Einzelkämpfer und Solisten (Künstlern, Sportlern, oder betrieblichen "One-Man Shows") sahen fast alle in der Teamarbeit einen wesentlichen Schlüssel zum beruflichen Erfolg. Besonders wichtig ist dieser Faktor naturgemäß im Dienstleistungsgewerbe, wo die Leistung jedes einzelnen Mitarbeiters für den Erfolg des gesamten Unternehmens essentiell ist. Aber auch in allen anderen Berufen wird den Mitarbeitern eine wesentliche Rolle zugeschrieben. Nachdem die Faktoren Grund & Boden, Kapital und die reine Arbeitskraft heute im Überfluß zur Verfügung stehen (da die modernen Produktionsbetriebe immer weniger Raum beanspruchen, Kapital zur Genüge verfügbar ist und auch immer leichter zugänglich wird und es ausreichend Arbeitslose gibt, abgesehen davon, daß die fortschreitende Automatisierung immer weniger rein manuelle Arbeit erfordert), sind es vor allem Know-how, Kreativität und menschliche Fähigkeiten, die gefragt sind. Gut die Hälfte der Befragten aus allen Bereichen gab an, daß es die "Human Ressources" seien, die über Erfolg oder Mißerfolg in ihrem Unternehmen entscheiden. Einen dementsprechend hohen Stellenwert haben auch die Mitarbeiter. Sie sind das wertvollste Gut fast jeden Unternehmens und werden dementsprechend gehegt und gepflegt. Insofern haben sie wohl Einfluß auf den persönlichen Erfolg, für die Karriere dürften sie aber nur bedingt und indirekt ausschlaggebend zu sein. Viel wichtiger scheinen jedoch die Vorgesetzten und Mentoren zu sein, die auf Karriereverläufe Einfluß nehmen. Häufig wurden ehemalige Chefs, die Fähigkeiten und Talente der Befragten erkannten und richtig einsetzten als Steigbügelhalter genannt. Hilfe scheint also eher von oben als von unter zu kommen. Und diejenigen, die ihre Mitarbeiter coachen und ihnen die weiteren Karrieresprünge ermöglichen, sehen diese Aufgabe als Selbstverständlichkeit an. Weit mehr gaben an, daß sie von einem konkreten Vorgesetzten unterstützt wurden, als daß sie einen konkreten Untergebenen bei dessen Karriere helfen, das scheint für Manager zu deren selbstverständlichen Aufgaben zu zählen, die nicht explizit erwähnt werden muß. Daß man die Wahl des Teams sorgfältig durchführen sollte, war weniger überraschend, als die hohe Zahl der Befragten, die meist indirekt angaben, daß es mindestens ebenso wesentlich ist, seine Vorgesetzten sorgfältig zu wählen. Unter einem herrschsüchtigen Chef, der keine andere Meinung als die seine gelten läßt und alle Erfolge sich selbst, die Mißerfolge aber seinen Untergebenen zuschreibt, kann man keine Karriere machen. Ein Chef, der neben sich keine anderen Spitzenkräfte duldet zeigt damit persönliche und auch Führungsschwäche und kann auch nur schwache Mitarbeiter haben. Unter solch einem Vorgesetzten wird man es schwer haben selbst erfolgreich zu werden. Besser ist es sich von ihm schnell zu trennen, auch wenn es mit persönlichen Zäsuren verbunden ist. Hier ist Loyalität falsch am Platz. Der einsame Wolf, der von der Spitze herab diktiert scheint jedenfalls ausgedient zu haben. Mentoren und Förderer sind nicht nur in der Politik wichtig, auch innerhalb von Konzernen wurde ihnen eine große Bedeutung beigemessen, auch wenn man uns stets versicherte, daß man es ohne Protektion geschafft hätte, da dieser Begriff negativ - im Sinne der Vetternwirtschaft - besetzt ist. Ebenso wichtig wie der fördernde Mentor für Unselbständige, ist der richtige Geschäftspartner für Selbständige, sofern im Geschäft ein Mitinhaber vorhanden ist. Besonders in kleinen und mittleren Firmen wurde häufig die Wahl des richtigen Teilhabers, der dieselben Visionen teilt als wichtiges Erfolgskriterium genannt. Optimal schien es zu sein, wenn sich zwei an sich gegensätzliche Charaktere, bei denen die emotionale Ebene harmoniert, zu einer Unternehmung zusammenschließen. Zwei visionäre Chaoten würden gemeinsam leicht im Chaos versinken. Steht dem kreativen Visionär jedoch ein kaufmännisch denkender Realist zur Seite, scheint diese Konstellation eher Erfolg zu versprechen. Für Freiberufler (Ärzte, Architekten, Anwälte, etc.) und Forscher spielen meist die Kollegen, mit denen man sich fachlich austauschen kann eine nicht zu unterschätzende Rolle. Und hier sind es vor allem die ausländischen Freunde, die einem helfen den Horizont zu erweitern, über den Tellerrand hinaus zu sehen und einen auf neue Techniken und Erkenntnisse aufmerksam machen.

"Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?"

Dieser Frage haben wir im Hinblick auf die zahlreichen Leser, denen das persönliche Fortkommen wichtig ist, besondere Aufmerksamkeit gewidmet, da die Information ja sowohl in der aktiven, als auch in der passiven Rolle von Bedeutung sein kann. Hier sind es meist dieselben Kriterien, die für den eigenen Erfolg ausschlaggebend sind, denen Vorrang gegeben wird. Fachkenntnisse setzt man voraus, sie sind jedoch nur untergeordnet wichtig. Viel wichtiger sind persönliche und soziale Fähigkeiten, die den Ausschlag geben. Am wesentlichsten sind der Lernwille und die Lernfähigkeit, wodurch man sich offenbar jede Fachkenntnis erwerben kann; fehlt dieser Wille ist Hopfen und Malz verloren. Fachkenntnisse kann man erwerben, persönliche und soziale Fähigkeiten – als Charaktereigenschaft - hingegen nur schwer, waren sich fast alle Befragten einig. Besonders in "jungen" Unternehmen (IT-Branche, Werbung, u.ä.) ist es wichtiger, daß die "Chemie" stimmt und man ins Team paßt. Die fachlichen Fähigkeiten kann man sich danach aneignen. Tatsächlich scheinen es die persönlichen und sozialen Fähigkeiten zu sein, die zu einem überwiegenden Teil den Ausschlag geben. Auch Loyalität, die immer wieder genannt wurde, fällt in diese Sparte. In der Tat sind es zu einem überwiegenden Teil Bauchentscheidungen, die den Ausschlag geben. Auch wenn der Auswahl noch so durchtriebene Methoden vorangehen ist es doch die Sympathie, die letztlich zählt. Übrigens lassen sich nur die wenigsten von Personalisten vorschreiben, wie ihre Mitarbeiter auszusehen haben; auch wenn es die Position nicht vorsieht, die engsten Mitarbeiter werden stets genau ausgewählt. Opportunisten und Jasager werden meist absolut nicht geduldet. Will man in den Kreis der Erlesenen aufgenommen werden, sind neben fundierten Fachkenntnissen vor allem auch die richtigen Netzwerke bzw. Seilschaften nötig. Wer die nicht hat ist oft verloren.

"Wenn überhaupt, wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?"

Geld als (einzige) Motivation wurde meist sofort disqualifiziert, ob man aber Mitarbeiter überhaupt motivieren kann, darüber waren sich die Befragten nicht sofort einig. "Ein lahmes Pferd kann man zu keinem Sprinter erziehen, ein lauffreudiges Pony noch eher." Ein williges Rennpferd coacht man lieber als einen unwilligen Gaul und Selbstmotivation wird oft vorausgesetzt. Die häufigsten Motivationskriterien sind das Übertragen interessanter Aufgaben und Eigenverantwortung, das gemeinsame Festlegen von Zielen und die

Mitbestimmung der Mitarbeiter bei Entscheidungen. Mitarbeiter sind am ehesten dadurch zu motivieren, indem man sie ernst nimmt, sie um ihre Meinung fragt und diese beim Entscheidungsprozess auch berücksichtigt bzw. klar argumentiert, weshalb diese Möglichkeit ausscheidet. Transparenz und Klarheit bei allen Entscheidungen und auch darüber wo das Unternehmen und jeder einzelne Mitarbeiter steht sind wichtig um die Angestellten auf das Unternehmensziel hin auszurichten und ihnen die nötige Sicherheit zu geben. Viele Chefs gaben an, daß Motivation ihre Hauptfunktion, wenn nicht sogar ihre einzige Managementfunktion sei. Das Schaffen eines angenehmen Arbeitsklimas, Zusammenstellen der richtigen Teams, in denen die Zusammenarbeit ohne Intrigen und Mobbing funktioniert, definieren der Ziele und Kontrolle der Zielerreichung betrachten viele Spitzenmanager als Ihre Führungsaufgabe. Was in kleinen Teams und flachen Hierarchien durch die häufig erwähnte persönliche Vorbildfunktion einfach zu erreichen scheint, wird in großen Unternehmen zunehmend schwieriger, da Motivation oft indirekt über den Umweg von weiteren Führungsebenen erfolgen muß. Besonders in kleinen Unternehmen wird Motivation häufig durch gemeinsame Freizeitaktivitäten (vom Bier nach der Arbeit bis zu gemeinsamen Urlauben) erzielt. Diese Aktivitäten geben Gelegenheit zum zwanglosen Gespräch in dem jeder seine Ideen einbringen kann, der Chef von den kleinen und großen Sorgen seiner Mitarbeiter erfährt und soziales Zusammengehörigkeitsgefühl geschaffen wird. Neben dem reinen Teamgedanken steht oft auch das Schaffen eines prozeßorientierten Gemeinschaftsdenkens, über die Belange einzelner Abteilungen hinaus, im Vordergrund. Wettbewerbe, die mit Incentives oder Prämien belohnt werden sollen häufig zusätzliche Anreize schaffen. Aber nicht nur Teamgeist soll die Motivation – und damit die Produktivität - erhöhen, hoch im Kurs steht auch das Fördern des Einzelnen in seinem persönlichen Fortkommen. Seminare, Schulungen, Auslandsaufenthalte und persönliches Coaching zählen ebenso zum Instrumentarium der Motivationspendenden. Hier wird nicht nur fachliches Wissen vermittelt, sondern auch an den persönlichen Fähigkeiten gefeilt. Letztlich ist die Chance im Unternehmen Karriere zu machen, sich (nicht nur finanziell) weiterentwickeln zu können eine starke Triebfeder.

Immer mehr Unternehmen (Palmers, Hartlauer,...) erkennen, wie wichtig Motivation und Schulung, der fachlichen und persönlichen Fähigkeiten sind. Sie unterhalten dazu sogar eigene Schulungszentren mit Psychologen, Motivationstrainern und persönlichen Betreuern. "Meine Mitarbeiter sollen lernen, ihr Leben auch als Ehemann, Vater, Mutter, etc. besser zu meistern. Wenn sie im Leben, als Mensch so um 10% besser werden, dann sind sie auch im Beruf um ein Vielfaches produktiver. Umgelegt auf meine 700 Mitarbeiter kann das über Erfolg oder Mißerfolg entscheiden", war F.-J. Hartlauer im Interview überzeugt, weshalb er 1996 die Hartlauer Akademie gründete.

"Welche Rolle spielen für Sie Niederlagen?"

Dazu war es zuerst nötig den Begriff zu definieren, da auch unter Niederlage (je nach persönlicher Frustrationsgrenze) jeder etwas anderes versteht. Während der eine sich aufhängt, wenn er einen Kratzer im Autolack hat, empfindet der andere zehn Konkurse, fünf Scheidungen und eine ausgebrannte Wohnung nur als eine Befreiung von Altlasten. Niederlagen sind das nicht Erreichen und die damit verbundene Verwerfung eines Zieles; wie schwer diese empfunden wird, hängt meist von der eigenen Wertvorstellung und dem Ausmaß der Bemühungen ab. Als echte Niederlagen wurden meist nur Konkurse, schwere Krankheiten, fristlose Entlassungen, Tod eines Partners oder ähnliche Elementarereignisse gewertet und davon scheinen viele der Befragten weitgehend verschont geblieben zu sein. Kleinere Niederlagen wie das einstweilige Verfehlen einer angestrebten Position, den Verlust eines Auftrages, etwaigen Umsatzrückganges, etc. wurde meist nur als Mißerfolg, nicht aber als tragische Niederlage erlebt. Generell wurden Niederlagen als Lernmöglichkeiten und Chancen für einen Neuanfang gewertet. Dazu muß man aber bereit sein, sich selbst und anderen die Niederlagen einzugestehen und sie zu analysieren. "Niederlagen haben auch dann etwas Positives an sich, wenn es schmerzliche Erfahrungen sind," - darin waren sich fast alle einig. Man muß nur in der Lage sein, daraus positive Lehren zu ziehen, sonst sind sie sinnlos. "Hinfallen ist keine Schande, liegenbleiben hingegen schon" Unter diesem Aspekt sahen die meisten Befragten dieses Thema und bezeichneten sich häufig als "Stehaufmännchen", das in der Lage ist, Niederlagen recht gut zu verkraften. Niederlagen braucht man auch um einerseits Demut zu üben und um Erfolge als solche zu empfinden – ohne Licht kein Schatten, ohne Niederlagen kein Erfolg. In diesem Zusammenhang wurden immer wieder Vergleiche mit dem Sport laut. Nur an Niederlagen kann man etwas lernen. Wer im Tennis immer nur gegen einen schwächeren Gegner gewinnt, wird nie besser werden. Nur wenn man gegen einen stärkeren Tennisspieler spielt und dabei fast zwingend verliert, kann man seine Technik verbessern, war ein oft zitierter Satz. Und schließlich gibt es immer wieder eine Revanche, bei dem man siegen kann. Unterschieden wurde auch in Niederlagen, die man selbst verschuldet hat (durch Unachtsamkeit, schlechte Vorbereitung, falsche Vorstellungen, Fehlinterpretation einer Situation, zu hoch angesetzte Ziele, etc.) oder ob die Niederlage von außen bewirkt wurde (unvorhersehbare Ereignisse, Mißgunst, allgemeine wirtschaftliche Umstände, Konkurs eines Geschäftspartners, etc.). Fallweise verbinden sich auch interne und externe Faktoren zu komplexen Sachverhalten. Besonders bei solchen Niederlagen wurde der Fehleranalyse größte Bedeutung beigemessen. Am betroffensten waren die Interviewten dann, wenn sie trotz aller Anstrengungen ein Ziel aus eigenem Verschulden nicht erreichten; z.B. wenn sie sich auf einen Auftrag optimal vorbereiteten, umfangreiche Unterlagen dafür erstellten und den besten Preis veranschlagten, bei der Präsentation aber nicht in der Lage waren die Vorzüge ihrer Arbeit klar zu kommunizieren und deshalb einem weit schlechteren Konkurrenzangebot der Vorzug gegeben wurde. Das wurde als klare selbst verschuldete Niederlage empfunden. Betroffen reagieren viele Befragte auch auf Niederlagen, die mit einem Vertrauensbruch im Zusammenhang stehen. Ein Mitarbeiter, der unter Mitnahme des halben Kundenstockes zur Konkurrenz wechselt gibt zu denken, was man in der Einschätzung des Menschen und der Mitarbeiterführung falsch gemacht hat, daß einem derart in den Rücken gefallen wurde. Niederlagen, die von außen gesteuert sind werden weitaus weniger tragisch gesehen. Sie sind vielmehr ärgerlich aber man kann aus ihnen kaum etwas lernen, außer, daß man voraussehend auch mit dem "Worst-case Szenario" rechnen muß. An einem Feuer nach Blitzschlag ist man nicht selbst schuld, schuld ist man nur, wenn man es verabsäumte sich ausreichend zu versichern. Auch den Mitarbeitern wurden häufig Fehler zugestanden, da sie aus ihnen lernen können. Nur denselben Fehler darf man nicht mehrmals wiederholen. Wer unter dem Druck steht keine Fehler machen zu dürfen wird nicht kreativ sein und neue Ideen, die stets ein gewisses Risiko mit sich bringen, lieber für sich behalten, war häufig zu hören. Gesteht man dem Mitarbeiter Fehler zu wird damit die Kreativität gefördert und Innovationen werden möglich. Allerdings muß der Chef auch hinter den Fehlern seiner Mitarbeiter stehen und ihnen notfalls den Rücken stärken.

"Wie gehen Sie mit Niederlagen um?"

Niederlagen nach der Analyse wegzustecken ist die häufigste Form der Niederlagenbehandlung. An der Vergangenheit kann man nichts ändern, man muß einfach durch und positiv an die Zukunft denken. Besonders die Art des Krisen- und Konfliktmanagements zeichnet die Führungspersönlichkeiten aus. Wer zu lange an Niederlagen zu kauen hat, vergißt voran zu gehen. Sich fallweise nach einer Niederlage zurückzuziehen, seine Wunden zu lecken und sich zu einem neuen Angriff zu sammeln wurde als zulässig gesehen, solange die Phase der Depression nicht zu lange dauert. Häufig sind es Partner, Mitarbeiter oder Kollegen, die in dieser Zeit Rückhalt bieten und aufmuntern.

"Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?"

Gleich nach der Familie und dem persönlichen Freundeskreis wurden häufig die bereits erzielten Erfolge als Triebfeder genannt. Erfolge generieren in einer nach oben drehenden Erfolgsspirale weitere Erfolge. Ob die strikte Trennung zwischen Beruf und Privatleben zum Krafttanken nun gut oder schlecht sei, blieb für uns nicht ersichtlich und hängt vor allem von der jeweiligen Persönlichkeit, seinem Beruf und dem privaten Umfeld ab. Abschalten zu können gaben viele der Befragten als Kraftquelle an, sich in der Freizeit nicht mit beruflichen Problemen zu belasten und umgekehrt. Andere wiederum schätzten den Austausch der Gedanken auch im privaten Kreis. Zu letzterer Gruppe zählen vor allem Selbständige, Freiberufler und Künstler die aus dem Gedankenaustausch mit dem Partner, den Freunden und Kollegen neue Ideen generieren. Besonders dort wo der Lebenspartner in derselben Firma, in ähnlicher Funktion oder als mit tätiger Partner arbeitet klappt die Abgrenzung selten und wird auch nicht angestrebt. Spitzenmanager hingegen scheinen die strikte Trennung zwischen Beruf und Privat vorzuziehen. Ein gemeinsames Credo war jedoch, daß man private und berufliche Probleme keinesfalls überlagern dürfe, da sonst beide nur verstärkt, keinesfalls aber gelöst werden. Berufliche Probleme mit dem Partner zu besprechen scheint nur dann sinnvoll, wenn der Partner davon entweder auch selbst fachlich etwas versteht, oder direkt davon betroffen ist und zu der Lösung auch etwas Konstruktives beitragen kann. Sonst kann man sich die Energie im Gespräch mit den Kollegen und Mitarbeitern, die am selben Strang ziehen, holen. Sehr häufig wurden Hobbies (allen voran Sport) genannt, die als Ausgleich zum Beruf dienen und helfen die Balance zwischen Beruf und Privatleben herzustellen. Für manche Befragte zählt auch eine gewisse Religiosität zu den Kraftquellen. Diese Religiosität wurde jedoch nicht nur auf den sonntäglichen Kirchgang bezogen. Die katholische Religion, Nächstenliebe war hier ebenso anzutreffen wie die buddhistische, fernöstliche Glaubenslehre. Besonders das Yin und Yang, die Balance wurde häufig als Kraftspender genannt.

"Was sind Ihre Hobbies?"

An erster Stelle standen die verschiedensten Sportarten, gefolgt von Lesen, Kultur (Theater, Musik, Ausstellungen) und Reisen; häufig wurde die Familie, Kinder, Haus- u. Gartenarbeiten sowie der Beruf und direkt damit zusammenhängende Tätigkeiten genannt. Auffällig ist, wie viele Top-Manager früher (Amateur-) Spitzensportler waren. Ein beachtlicher Prozentsatz war in der Jugend Skilehrer, Schwimmer, Fußballspieler, Basketballer, Ruderer, Athlet, Bergsteiger oder ähnliches. Diesem Faktum wurde auch meist eine große Bedeutung für die weitere Karriere beigemessen, da sie bereits damals Teamarbeit und mit Niederlagen umzugehen lernten. Auch wenn es das Alter und die karge Freizeit nicht mehr erlauben ihren Sport wettkampfmässig auszuüben, so betätigen sie sich auch heute meist noch körperlich als Ausgleich zur oft sitzenden Tätigkeit. Fitneß wird stets als wichtiger Aspekt genannt. In fortgeschrittenem Alter stehen heute Schwimmen, Radfahren, Wandern, Joggen, Tennis, Golf, und Reiten auf der Tagesordnung ganz oben. Erstaunlich war der Anteil der Marathonläufer in den Chefetagen. Die eigenen Grenzen im Dauerlauf zu erforschen zählt zu einer beliebten Herausforderung bei Jung und Alt. Eine willkommene Abwechslung zur Alltagsroutine bieten auch zahlreiche Extremsportarten (Paragliding, Fallschirmspringen, Rafting, etc.). Diese Sportarten wurden jedoch oft nur off records genannt, da man nicht als risikoreicher Mitarbeiter eingestuft werden will. Briefmarken- und Bierdeckelsammler sind unter den Erfolgreichen kaum zu finden. Wenn schon sammeln, dann Eindrücke in fernen Ländern, Kunst und Antiquitäten. Aber vielleicht haben sich die Sammler von Kronkorken, Telefonwertkarten und Plastiksackerln auch nur nicht deklariert. Nicht deklarieren wollen sich meist auch die Jäger, da dies Anlaß zu Angriffen geben könnte. Besonders im städtischen Bereich, in dem die meisten der Interviews geführt wurden, wurde nur unter vorgehaltener Hand zugegeben, daß man Weidmann (schon gar nicht Großwildjäger) ist. Lesen ist neben Sport wohl das wichtigste Hobby. Häufig wird dies auch als Weiterbildung betrachtet, auch wenn kaum jemand ausschließlich Fachliteratur konsumiert. Kultur zu konsumieren gehört wohl zu den gesellschaftlichen Gepflogenheiten, neben dem Kulturgenuß ist hier auch die Pflege sozialer Kontakte angesagt. Man muß sich einfach auf verschiedenen Vernissagen, beim Neujahrskonzert, dem Opernball oder bei den Salzburger Festspielen einmal sehen lassen um dabei zu sein. Die Position erfordert oft die Anwesenheit bei solchen Ereignissen und mehrmals konnte man vermuten, sie würde eher der unliebsamen Pflichterfüllung zugeordnet, als ein echtes Hobby darstellen. Ein wirkliches Hobby ist meist Musik, die selbst ausgeübt wird. Viele erfolgreiche Persönlichkeiten lernten in ihrer Kindheit ein Instrument zu spielen und fühlen heute noch eine innere Zugehörigkeit zu Ihrem Instrument, das sie fallweise aus der Mottenkiste holen. In der Kindheit ein Instrument zu lernen (während andere Kinder im Hof spielen) erfordert sicherlich einiges an Disziplin, die für eine spätere Karriere nicht hinderlich ist, war die überwiegende Meinung. Reisen wurde als eines der wichtigsten Hobbies immer wieder genannt. Dieses Hobby wurde vor allem für die Entwicklung der Persönlichkeit, zum Lernen von Sprachen, Kulturen und als Chance Neues kennenzulernen hoch eingestuft. Manuelle Arbeit in Haus und Garten sehen zahlreiche Befragte als etwas an, bei dem sie am Ende des Tages etwas Greifbares vor sich haben. In ihrem Beruf ist das häufig nicht der Fall und durch ihr Hobby sind sie in der Lage das zu kompensieren. Ist die Familie ein Hobby? Scheinbar schon, denn viele Befragte gaben dieses Hobby an. Den Kindern etwas beizubringen, mit der Familie einen Ausflug zu unternehmen oder gemeinsam zu spielen wurde von vielen Befragten als entspannend und erfüllend genannt. Auch ob der Beruf Hobby sein kann, wurde von uns hinterfragt. Letztlich ist es das, was man tagtäglich zum Broterwerb macht. Meist waren es Künstler, Freiberufler und Selbständige, denen ihre Tätigkeit solch einen unbändigen Spaß machen, daß sie ihn als Hobby ansehen. Sie waren es auch, die häufig meinten, sie würden für ihr Hobby bezahlt. Für einen Fotografen gehört es einerseits zum Job, sich andere fotografische Arbeiten anzusehen, andererseits sehen sie es als Hobby eine Fotoausstellung zu besuchen oder in der Freizeit die Kamera stets griffbereit zu haben.

"Welche Ziele haben Sie?"

Gesundheit und ein erfülltes, langes Leben standen auf der Wunschliste naturgemäß ganz oben. "Wenn ich sterbe will ich wissen, daß ich stets mein Bestes gab und keinen Tag unnütz verstreichen ließ." Die Ziele wurden jedoch meist nicht in Positionen ausgedrückt, weit wichtiger ist es, eine Aufgabe zu haben, die einen freut, in der man Verantwortung zu tragen hat und etwas zu bewegen in der Lage ist. Die reizvolle, herausfordernde Aufgabe, die operative Funktion, stand meist vor den Positionen, Titeln oder Macht die es zu erreichen gilt. Auch Geld und Reichtum ist kaum jemals ein Ziel, es kann nur ein Resultat, nicht aber ein Ziel sein, waren sich die Befragten ziemlich einig. Wer nur nach Geld strebt, sonst aber kein Ziel vor Augen hat wird nichts erreichen, da sein Ziel keinem anderen nützlich ist. Ein Ziel kann nur dann honoriert werden, wenn es auch andere als Ziel erkennen und belohnen. Meist waren es kurzfristige Ziele, die man in der jeweiligen Position erreichen wollte. Täglich das Beste zu geben und die (meist von außen oder gemeinsam definierten) gesetzten Ziele zu erreichen. Positionen werden meist nicht direkt angestrebt, sondern man wird dazu eingeladen, nachdem man seine Leistungsbereitschaft unter Beweis gestellt hatte. Karrieren zu planen wurde überwiegend als nicht zielführend angesehen, da die Zeit hierfür zu schnellebig geworden sei und kaum einer heute noch einen Lebensjob finden würde. Darüber waren sich die meisten Befragten einig. Chancen kommen und die muß man einfach ergreifen. An die Zeit nach dem Job wollte kaum jemand denken. Ältere Interviewpartner sehen ihr Ziel vor allem darin, Ihr Wissen als Konsulent oder Berater weiterzugeben. In der Erhöhung der selbst bestimmten Zeit, der Loslösung vom Tagesgeschäft, der Zeitgewinnung für kreative Ideen, für Freizeit und Familie sahen viele begehrenswerte Ziele.

"Erhalten Sie – ausreichend – Anerkennung?
Wenn ja, in welcher Form?"

(Wobei der Bogen der Anerkennung vom Schulterklopfen des Kollegen bis zum Ritterschlag durch die Queen gespannt war). Die meisten Befragten dachten, daß sie Anerkennung bekommen. Am wichtigsten ist die Anerkennung, die man von seinem unmittelbaren Umfeld, der Familie und den Mitarbeitern, Vorgesetzten und Kollegen bekommt. Solange von dieser Seite Zuspruch kommt scheint alles in Ordnung zu sein. In Führungspositionen wird Anerkennung meist als nicht ausreichend empfunden. Einerseits, weil von unten hinauf nur selten gelobt wird und andererseits, weil der Druck, den die Aktionäre ausüben besonders groß ist. Wenn ein Quartalsergebnis gut war, wird das wohlwollend zur Kenntnis genommen, das nächste Quartal muß dann aber noch besser werden, ein Zurückfallen wäre ein Mißerfolg. Spitzenmanager scheinen sich längst damit abgefunden zu haben, daß ihre Leistung nur noch pekuniär gewürdigt wird. Anerkennung von Vorgesetzten (verbales Lob, Auszeichnungen) wird als angenehm empfunden, man erwartet sie aber nicht mehr. Anders wird Anerkennung von Schauspielern empfunden. Die Anerkennung des Publikums durch „Standing Ovations" ist oftmals die einzige Triebfeder. Eine gute Kritik wird als Bestätigung der eigenen Leistung bewertet, auch wenn viele Schauspieler der Meinung von Kritikern nur eine untergeordnete Rolle zuordnen. Wichtig ist die Reaktion des Publikums, nicht was ein Kritiker schreibt. Meist wird auch nur der Kritik von Sachkundigen Bedeutung beigemessen. Ob ein Außenstehender der Meinung ist etwas sei gut oder schlecht hat häufig kein Gewicht. In der Branche als Fachmann anerkannt zu werden ist mehr Auszeichnung als die Ehrennadel einer Gemeinde, weil man dort einmal übernachtet hat. Unwesentlich sind auch Formen der Anerkennung, die einem gewissen Automatismus unterliegen. Obermedizinalrat u.ä. Titel wurden meist als eine Alterserscheinung gewertet, die nicht auf die Tätigkeit bezogen sind. Auch Regierungsmitglieder legten kaum Wert auf die Medaillen, die sie in Ihrer Zeit als Regierungsmitglied bekamen ("Als Minister bekommt man automatisch alle paar Jahre goldene Orden"). Oft wurden Orden ausländischer Regierungen, mit denen sie kaum Kontakt hatten als kurios empfunden. Wirklich wesentlich empfanden unsere Interviewpartner nur solche Auszeichnungen, die sie aufgrund persönlicher überdurchschnittlicher Leitung erhielten. Trotzdem dürfen diese Ansichten nicht darüber hinweg täuschen, daß Anerkennung generell als Ermutigung gesehen wird. Besonders in Österreich sind Titel und Orden eine historisch gewachsene Form der Belobigung. Manche lassen sich ihre (Honorarkonsul- u.ä.) Titel auch einiges kosten und auch wer nur am Standesamt promoviert hat liebt es hierzulande mit Frau Doktor angesprochen zu werden. In anderen Staaten ist diese Anerkennungsform nicht nur unüblich, sondern oft auch verpönt. Ein Schweizer Diplomat darf selbst ausländische Orden (in der Schweiz sowieso nicht vorgesehen) nicht annehmen, da er damit bestechlich wäre. So unterschiedlich sind also die Bräuche.

"Ihr Lebensmotto?"

Die Frage nach dem Lebensmotto war meist durch die vorangegangenen Antworten bereits beantwortet worden. Slogans wie "Carpe Diem", "Pantha rei", "Leben und leben lassen", "The sky is the limit" kamen trotzdem häufig vor. Meist wurde jedoch nur das zuvor Gesagte bestätigt.

"Haben Sie Vorbilder?"

Diese Frage wurde unterschiedlich beantwortet. Von einer langen Liste verschiedener Personen, die den Befragten beeinflußten bis zu der Antwort, daß er sich bewußt nie ein Vorbild wählte, war alles vertreten. Die Vorbilder waren aus den unterschiedlichsten Bereichen gewählt, wobei Vorbilder aus dem unmittelbaren Bekannten- und Berufskreis häufiger konkret genannt wurden als Personen die der Betreffende nicht kannte. Trotzdem sind es hier immer wiederkehrende historische Persönlichkeiten, die häufiger erwähnt wurden: Mahatma Gandhi, Albert Schweitzer, Edison, Goethe und Leonardo da Vinci führen die Liste eindeutig an. Sie wurden gewählt, weil sie man ihnen absolute persönliche Integrität zubilligt, sie zu Ihrer Meinung auch unter den widrigsten Umständen standen oder weil man ihnen universelle Begabung gepaart mit einem absoluten Erfolgswillen und der Bereitschaft nicht aufzugeben, zuschrieb. (Interessanterweise wurde Columbus nie erwähnt – wohl deswegen, weil er sein Ziel eher durch Zufall erreichte, nicht aber durch gezielte Planung. Hätte er den Seeweg nach Indien gefunden und nicht zufällig Amerika entdeckt, wäre er wohl eher ein Vorbild.) Von den zeitgenössischen Unternehmern wurden Lee Iacocca, G.E.-Boss Jack Welch und Lou Gerstner von IBM oft noch vor Bill Gates genannt, der eher als Glückskind, nicht aber als Vorbild gesehen wird.

Von den Politikern wurde Bruno Kreisky wegen seines Charismas häufig als Vorbild angesehen. Häufig wurden auch Figl, Willy Brandt, Helmuth Schmidt, Henry Kissinger, J.F. Kennedy, Dalai Lama, Martin Luther und Gorbatschow genannt, welche die Welt durch Ihre Ideen zu verändern in der Lage waren. Als persönliche Integrationsfiguren scheinen hierzulande Kardinal König und Dr. Rudolf Kirchschläger zu gelten. Meist war es aber nicht eine einzige Person, sondern eine Vielzahl von Charaktereigenschaften

unterschiedlicher Menschen die sich jemand zum Vorbild nahm. Am prägendsten waren aber immer wieder die Eltern, Verwandten und Lehrer auch, wenn diese häufig erst zuletzt genannt wurden.

"Haben Sie zum Thema Erfolg noch weitere Anmerkungen?"

Häufig wurden – auch schon im Zuge früherer Fragen - Glück, Zufall oder günstige Konstellationen genannt, die den Erfolg ermöglichten. Was verstehen die Befragten aber unter diesen Begriffen? Ist es Glück, wenn man im Lotto gewinnt oder geht auch diesem Gewinn eine Aktion des Gewinners voraus (und sei es nur einen Lottoschein auszufüllen, ihn in die Trafik zu tragen und den Wetteinsatz zu riskieren)? Oder ist es Glück wenn man einfach nur kein Pech hat? Meist gaben die Befragten an, daß sie dem Glück durchaus etwas nachgeholfen haben, wenn auch nicht immer ganz bewußt. Und meist war das Glück auch dem Tüchtigen hold. Ein Beispiel: Häufig wurde jemand in eine Position erhoben, da sein Vorgänger aus dem Unternehmen ausschied, in Pension ging oder verstarb. Für den Interviewten war das Glück oder Zufall. Tatsächlich wären jedoch meist auch andere Aspiranten im Unternehmen für den nun vakanten Posten in Frage gekommen, einer war dafür aber am ehesten der geeignete Kandidat, da er sich schon durch frühere Erfolge hervorgehoben hatte, weil er die Aufgaben seines Vorgängers schon früher freiwillig mit übernommen hatte, wenn dieser aus krankheitsbedingten, oder ähnlichen Gründen abwesend war. Das "Glück", daß sein Vorgänger entlassen wurde war also nicht allein ausschlaggebend. Auch waren manche Mechanismen schon vorab absehbar. Unter einem fast gleichaltrigen Vorgesetzten zu werken ist weniger aussichtsreich als unter einem Vorgesetzten zu arbeiten, der um 10, 20 Jahre älter ist und voraussichtlich in den nächsten Jahren in Pension gehen wird. Dieser Konstellation kann man durchaus nachhelfen, indem man versucht in eine Abteilung zu kommen, in welcher der Chef mit 59 knapp vor der Pensionierung steht, man aber noch ausreichend Zeit hat sich in seine Agenden einzulernen. Auch wenn diese Versetzung in die entsprechende Abteilung zu Beginn ein Rückschritt ist, wäre man in einiger Zeit zur rechten Zeit, im richtigen Alter und am rechten Platz zur Stelle. Dann wäre nur noch zu überlegen, ob man von der neuen Position aus auch noch weitere Aufstiegschancen hätte oder ob diese Abteilung generell eine Sackgasse ist. Fallweise wurde eingeräumt, daß Aussehen, Körpergröße, Stimme, Auftreten und das generelle optische Erscheinungsbild eine wesentliche Rolle spielen würde. Und zwar nicht nur von Frauen und in Berufen in denen das selbstverständlich erscheinen würde wie bei Schauspielern, Moderatoren oder ähnlichen Jobs, sondern generell in allen Bereichen. "Mit meinen schlanken zwei Metern bin ich eher eine natürliche Autorität, als wenn ich um 40 cm kleiner und dick wäre" gaben einige groß gewachsene Interviewpartner unumwunden zu. Genauso wichtig wurden körperliche Vitalität und ein angenehmes Äußeres erachtet. Wer aufrecht mit einem gewinnenden Lächeln in einem Maßanzug den Raum betritt hat seinem Konkurrenten, der griesgrämig mit hängenden Schultern und im Trainingsanzug erscheint sicher einiges voraus. Auch Statussymbole spielen in diesem Zusammenhang eine gewichtige Rolle. Ein Verkäufer, der im Mercedes beim Kunden vorfährt, Maßschuhe, Rolex und Mont Blanc an sich trägt dem traut man eher zu, erfolgreich zu sein. Offensichtlich hat dieser Verkäufer ein Produkt, das von vielen anderen so geschätzt wird, daß er sich diesen Lebensstandard leisten kann. Das schafft durchaus Vertrauen in das Produkt, das seinen Preis wert sein dürfte. Sonst könnte sich das Gegenüber diese Statussymbole nicht leisten. Allerdings sollte man es nicht übertreiben sich mit den Statussymbolen der höheren Klassen zu schmücken. Ein Installateur, der im Rolls Royce und Armani-Anzug auf die Baustelle kommt, könnte leicht als zu „teurer Schaumschläger" eingestuft werden, solange sein Unternehmen nicht so groß ist, daß man von ihm sowieso nur noch Managementfunktionen erwartet. In unmittelbarem Zusammenhang mit dem vorigen Aspekt steht auch die jeweilige Unternehmenskultur in der man sich bewegt und die nicht nur von der Branche abhängig ist. Ein Bankier oder Börsenmakler an der Wall Street ist ohne dezentem Nadelstreifanzug undenkbar, den kreativen Agenturmitarbeiter erkennt man an seiner schwarzen, legeren Kleidung und so weiter. Während jedoch ein IBM-Mitarbeiter, der ohne Anzug und ohne Krawatte ins Büro kommt mit einem Verweis rechnen muß, geht es bei Microsoft oder anderen Computerunternehmen weitaus legerer zu. Will man Karriere machen tut man gut daran sich auch dieser Unternehmenskultur anzupassen. Die verschiedenartigen Unternehmenskulturen mit all ihren Vor- und Nachteilen wurden im Bezug auf Karriereplanungen immer wieder angesprochen. In kleinen und mittelgroßen Firmen ist das Betriebsklima meist familiärer, die Hierarchien flacher und die Mitbestimmung der Mitarbeiter ausgeprägter, mit Ausnahme, der von sehr autoritären Persönlichkeiten geführten Betriebe. Die Aufgaben sind in der Regel vielfältiger und lassen mehr Kreativität zu, als in Konzernstrukturen. Im Gegensatz dazu ist es innerhalb internationaler Unternehmen, bzw. Konzernen mit zahlreichen Tochterfirmen, möglich die Aufgabengebiete, Abteilungen und Dienstorte zu wechseln, ohne das Unternehmen selbst verlassen zu müssen. Dies eröffnet wieder ganz andere Möglichkeiten und somit Chancen. An der Spitze von internationalen Konzernen finden sich häufig Mitarbeiter, die schon seit je in diesem Unternehmen tätig waren und sich von Abteilung zu Abteilung, von Land zu Land nach oben arbeiten konnten. Ein Firmenwechsel war für diese Befragten deshalb nicht nötig, da die Herausforderungen innerhalb der Firma gefunden wurden, sie oft alle zwei, drei Jahre in eine andere Abteilung oder in ein anderes Land wechseln konnten. Wäre diese Jobrotation nicht im Unternehmen möglich gewesen, hätten viele das Unternehmen gewechselt um neue Aufgaben zu finden. Eben das taten zahlreiche Spitzenkräfte in mittelgroßen Unternehmen besonders oft. Häufiger Jobwechsel, der durch die Suche nach neuen Aufgaben begründet ist, wird in diesen Firmengrößen nicht nur toleriert, sondern wirkt sich wegen der damit verbundenen zusätzlichen Erfahrung scheinbar auch positiv auf den Karriereverlauf aus. Besonders in jungen Jahren "darf" man das Unternehmen häufiger wechseln um unterschiedliche Branchen und Firmenstrukturen zu erfahren. Was den Jungen als Lernwille, Erfahrungsaufbau und Flexibilität Chancen zu erkennen und zu nutzen zugute gehalten wird, wird bei älteren Personen jedoch weit differenzierter gesehen und ruft Skepsis hervor. Wer noch mit 45 jährlich das Unternehmen wechselt, weiß immer noch nicht was er will und scheint sich nicht integrieren zu können. In diesem Alter werden Job - Hopper bereits argwöhnisch betrachtet, weil er eigentlich nach seinen Lernjahren in verschiedenen kleinen und mittleren Firmen bereits seinen festen Platz (vorzugsweise in einem größeren Unternehmen mit dementsprechenden Aufgabengebieten) gefunden haben sollte. Diese Meinung herrscht wohl immer noch vor, auch wenn häufig erwähnt wird, daß der klassische Lebensarbeitsplatz mehr und mehr ausgedient hat und man sich darauf einstellen wird müssen, mehr und mehr projektbezogen eingesetzt zu werden und den Dienstgeber, ja selbst die Branche und das Arbeitsgebiet in seinem Leben mehrfach zu wechseln. Typisches Beispiel dafür sind (per Werksvertrag) angeheuerte Berater unterschiedlicher Struktur und Sanierungsmanager, die nach getaner Arbeit den Dienstgeber wechseln müssen. Besonders Letztere leben scheinbar im Spannungsfeld einer eigenartigen Schizophrenie und müssen neben Konflikt- und

Krisenmanagement vermutlich auch eine besonders dicke Haut mitbringen. Nicht nur, daß sie das Unternehmen meist durch sehr einschneidende, chirurgische Vorgehensweisen gesunden müssen und dadurch nicht gerade beliebt innerhalb der Belegschaft sind, rationalisieren sie sich auch selbst mit jedem erfolgreich abgeschlossenen Projekt weg. Nicht nur, daß es viel Einfühlungsvermögen, Verhandlungsgeschick und soziales Fingerspitzengefühl erfordert, ein Werk zu schließen und hunderte Angestellte zu entlassen, muß man auch die nötige Autorität, rhetorische Fähigkeiten und persönliche Härte mitbringen, um seinen Job erfolgreich zu beenden. Wenn es einem aber durch persönlichen Ehrgeiz gelingt, einen von einer Betriebsschließung bedrohten Standort doch zu retten und das unrentable Werk mit einer minimal invasiven Operation doch noch am Leben zu halten, kann man auf die absolute Loyalität der Belegschaft zählen. Eine wichtige Aufgabe wurde (meist unausgesprochen) auch der ganz persönlichen Öffentlichkeitsarbeit zugemessen. Das geht heute soweit, daß wir auf Anwälte und Ärzte trafen, die eine eigene PR-Abteilung beschäftigen und ohne persönlichen Pressesprecher keine Aussagen treffen. Die Erkenntnis, daß die öffentliche Meinung enorm wichtig ist, scheint sich also auch in anderen Berufen als bei Politikern und Schauspielern durchzusetzen.
Auch wenn man überbewerten will, muß man die enorme Wichtigkeit des persönlichen Auftritts, des eigenen Images und der getroffenen Aussagen für das persönliche Weiterkommen anerkennen. Natürlich ist es ein Unterschied, ob man als Fachmann im "Wall Street" - oder im "St. Pauli Journal" zitiert wird und ob man zu der Weltwirtschaft unter dem Aspekt der bevorstehenden US-Präsidentenwahl und der Annäherung von Nord- u. Südkorea oder zu weniger bedeutenden Themen, wie der Beißkorbpflicht für Rehrattler befragt wird. Im Zusammenhang mit Niederlagen ist vielleicht noch zu erwähnen, daß diese in unterschiedlichen Kulturkreisen völlig unterschiedlich bewertet werden. Wer in Österreich einen Konkurs hinter sich hat kommt kaum mehr auf die Beine, man traut ihm einfach nicht mehr. Ganz anders in den USA. Dort gilt die Devise wer einmal Schiffbruch erlitt, wird denselben Fehler wohl kein zweites, oder drittes Mal machen. Wenn jemand zum zweiten Mal pleite gegangen ist, ist er jetzt erst recht ein Geschäftspartner, da er schon genügend Erfahrung sammeln konnte (auf Kosten anderer). Jetzt darf man ihm Geld anvertrauen – er wird damit verantwortungsbewußt und kaufmännisch umgehen, da er seine Lektion bereits gelernt hat. Ein Konkurs gilt dort im Gegensatz zu Westeuropa großteils als eine gemachte Erfahrung, hier ist man damit meist ein Leben lang negativ gebrandmarkt.

"Wie lautet Ihr Ratschlag zum Erfolg?"

Sich selbst zu erkennen, seine Talente und Neigungen zu erkennen an ihnen und seinem Wissen ständig zu arbeiten (laufende Weiter- u. Fortbildung) und sich selbst in wichtigen Fragen treu zu bleiben (ohne stur zu sein). So könnte das Resümee lauten. Einige Interviewpartner zogen es aber vor keinen Ratschlag zu geben, da sie sich dazu nicht befähigt und berufen fühlten. Sie begründeten es meist damit, daß jeder seine eigenen Erfahrungen machen müßte und die Jugend heute wie auch früher ihrer Meinung nach nicht auf Ratschläge erpicht sei, daß in einer so schnellebigen Zeit wie der unseren Ratschläge, die auf früheren Erfahrungen basieren heute bereits hoffnungslos überholt seien, oder daß ihre persönliche Erfahrung und Meinung auf andere Personen und Karrieren nicht anwendbar seien. Nun, das mag zu einem Teil wohl stimmen, trotzdem denken wir, daß die in diesem Werk gesammelten Informationen, eine kleine Hilfestellung bei der Planung der Karriere bieten können. Ob jemand ein guter, anerkannter und erfolgreicher Maler wird oder nicht, hängt sicher von einer Vielzahl von Faktoren, wie seinem Talent, seinem Einfühlungsvermögen, seinem Farbgefühl, seiner Fähigkeit zur Komposition und zum Erkennen des Zeitgeistes, seiner Art, wie er sich verkauft, seine Wahl des Galeristen, seine Kontaktfähigkeit, etc. ab. Sehr wahrscheinlich wird jedoch ein Blinder kein sehr guter Maler werden. Wenn derjenige trotzdem seine Bilder teuer verkauft, wird er wahrscheinlich eher ein guter Kaufmann, denn ein begnadeter Maler sein.
Wenn jemand deshalb gerne Bankdirektor werden möchte, weil die Bank um fünfzehn Uhr sperrt, er somit denkt um vier Uhr nachmittags schon mit dick gefüllter Brieftasche seine Freizeit auf der Donauinsel verbringen zu können, sollte er die Interviews mit leitenden Bankangestellten lesen und forschen, welche Anstrengungen jene leisten mußten, und welche Talente und Fähigkeiten er für diesen Beruf daher mitbringen sollte. Wenn er dann erkannt hat, daß um vier nicht Donauinsel, sondern Vorstandssitzung oder Mitarbeiterbesprechung am Plan steht, sollte er sich am besten ein neues berufliches Ziel suchen, da er mit seiner Einstellung vermutlich nie Bankdirektor werden wird. Und sollte er es trotzdem werden wird derjenige wahrscheinlich lebenslang todunglücklich sein, weil er praktisch nie um vier auf der Donauinsel sein wird. Der wäre besser beraten sich Surflehrer oder Bootsvermieter als Berufsziele zu wählen, da sie seinen Neigungen eher entgegenkommen würden. Sehr unterschiedlich war die Meinung darüber, ob es besser sei ausschließlich seine Stärken zu trainieren oder ob man eher auf seine Schwächen eingehen soll. Während eine Mehrzahl wohl dazu tendierte seine bereits vorhandenen Fähigkeiten auszubauen, gab es auch Meinungen, die besagten, daß man besonders auf seine "Nichtstärken" sein Augenmerk legen solle und diese besonders intensiv trainiert werden sollten. Hier wird es wohl darauf ankommen, wie gravierend die Schwächen sind und ob diese für den gewählten Beruf überhaupt nötig sind. Für einen im Abschluß unsicheren Verkäufer wird das Training der Abschlußfragen vermutlich schon wichtig sein, ob er jedoch nicht so gut in Kopfrechnen ist spielt vermutlich weniger Rolle; wenn er den Abschluß einmal getätigt hat, darf er ruhig den Taschenrechner zücken. Ein Mathematikstudium würde sich für ihn vermutlich nicht bezahlt machen. Ein Tennisspieler mit einer phantastischen Rückhand schwört hingegen darauf diese Fähigkeit weiter zu intensivieren und mißt seiner schwachen Vorhand weniger Bedeutung bei, wenn er mit seiner trainierten Rückhand jeden Gegner an die Wand spielen und jedes Match gewinnen kann.

"Welche Mitgliedschaften sind ihnen wichtig?"

Außer rein berufsbedingten Mitgliedschaften, Kammern, Innungen u.ä. Funktionen sind soziale und humanitäre Organisationen ebenso wie Sportverbände die Heimat der Erfolgreichen. Lions- und Rotary-Club, Krebshilfe, Rotes Kreuz und ähnliche sozial tätige Vereine werden oft als wichtige Mitgliedschaften angegeben. Unter den tausenden Interviewpartnern fand sich aber nur ein Freimaurer, der sich dazu bekannte, dies aber nicht veröffentlicht wissen wollte, obwohl wir von mehreren definitiv wußten, daß sie Logenbrüder sind. Auch die Zugehörigkeit zu Jagdvereinen wurde meist mit Veröffenlichungsverbot belegt. (Schlagende Verbindungen und Swingerclubs wurden ebenfalls nicht genannt.) Tatsächlich sind aber solche Beziehungsnetzwerke enorm wichtig für den beruflichen Aufstieg. Sie sind jedoch insofern stigmatisiert, als davon Vetternwirtschaft abgeleitet werden könnte.

"Wie wichtig ist Erfolg?"

Eine philosophische Frage, die immer wieder auftauchte war, ob Erfolg überhaupt wichtig sei und ob es gerechtfertigt sei, darüber eine eigene Studie zu machen. Erfolg und sich darüber Gedanken zu machen ist sicher wichtig, liegt es doch in der menschlichen Natur erfolgreich sein zu wollen. Unabhängig davon, wie man Erfolg nun sieht; Ob im beruflichen, monetären, privaten, persönlichen, familiären, bezogen auf die Beliebtheit, Bekanntheit, soziale Stellung oder einfach nur auf die persönliche Zufriedenheit. Daß der Mensch stets danach strebt besser zu sein als andere, mehr zu erreichen, sich mehr leisten zu können, weiser, abgeklärter und anerkannter zu sein hat sich mittlerweile auch bis in die letzen Bastionen des Kommunismus herumgesprochen. Der Niedergang des Weltkommunismus zeugt davon, daß doch jeder Mensch nach individuellem Erfolg strebt und sich nicht mit kollektivem Erfolg zufrieden geben will. Mit der Einstellung: "Die Regierung tut so, als ob sie mich bezahlen würde – daher tue ich so, als ob ich für sie arbeiten würde" war auch im Kommunismus kaum einer zufrieden und nach der offiziellen Arbeitszeit zeigte man seinen Erfolgswillen in Nebenjobs oder in der "Beschaffung". Erfolg braucht jeder, nur ist er heute etwas komplizierter in seiner Beschreibung und im Mechanismus geworden. Vor 15000 Jahren wäre Erfolg wohl damit beschrieben worden zu überleben, 25 Jahre alt zu werden und sich fortzupflanzen. Dazu mußte man wissen, welche Pflanze giftig ist, wo man Wasser findet, wie man Feuer macht und wie man jagt. Wer schneller als ein Bär war und ihn erlegen konnte war erfolgreich. Der Bär lieferte das Fleisch sich zu ernähren, das Fell um sich zu wärmen und aus den Knochen konnte man Pfeilspitzen zum Jagen und schmückende Ketten herstellen, die es einem wiederum ermöglichten einer Frau zu imponieren um sich fortzupflanzen. War der Bär schneller, war dieser erfolgreich und man selbst erfolgloses Bärenfutter. Diese Weisheit war für Jahrtausende einfach von einer Generation zur anderen zu transportieren. Heute geht es letztlich wohl um dasselbe, nur der Mechanismus ist weitaus komplizierter geworden. Wenn man heute in einen Naturpark (oder Zoo - wo sonst gibt es überhaupt noch Bären?) geht, um dort einfach Wild zu jagen wird man verhaftet. Man muß also über Umwege zu Erfolg kommen, sich erst eine Jagdgenehmigung erwerben, eine Waffe kaufen, Jagdschein machen, ... Im Laufe der Jahrtausende wurde das originär Einfache ständig komplizierter, da jeder Mensch auf anderen Gebieten besondere Fähigkeiten entwickelte. Einer ist schlau, stark und schnell um den Bären zu erlegen, der andere bewies die Ausdauer sein Fell zu gerben, ein dritter wußte mit welchen Kräuterzutaten das Fleisch besonders delikat wird und wieder ein anderer Spezialist konnte aus den Knochen Pfeilspitzen oder Ringe schnitzen, da er dafür das nötige Werkzeug hatte. Die Spezialisierung war damit geboren. Heute ist sie soweit fortgeschritten, daß kaum einer sofort weiß, wofür er eigentlich geeignet ist. "Wir kommen als hoch spezialisierte organische Maschinen auf die Welt – leider ohne die entsprechende Gebrauchsanweisung". Um herauszufinden, welche unsere eigentliche Berufung ist und wofür wir uns nicht eignen benötigen wir heute oft mehr als ein Drittel unseres Lebens. Zeit, die uns abgeht, sollten wir erfolgreich sein wollen. Wenn dieses Werk helfen kann, diese Zeitspanne um ein, zwei Jahre zu verkürzen, so hat es seine Aufgabe wohl schon erfüllt. Ist Erfolg überhaupt wichtig? Ist Erfolgsstreben eine Notwendigkeit oder nur eine abstruse Ausgeburt unserer persönlichen Eitelkeit? Fast wäre einer der Redakteure von einem seiner Gesprächspartner hinausgeworfen worden, nachdem er seine ersten beiden Fragen "Was ist für Sie Erfolg" und "Sehen sie sich als erfolgreich" gestellt hatte. Erst nachdem wir geklärt hatten, daß Erfolg nicht ausschließlich Geld, Macht, Statussymbole und Äußerlichkeiten bedeuten muß, konnten wir eines der interessantesten Interviews (mit dem früheren Rektor der Akademie der bildenden Künste, Dr. Carl Pruscha) führen (das letztlich fast drei Stunden dauerte). Hier kamen die Unterschiede, die verschiedene Menschen mit dem Begriff "Erfolg" verbinden besonders deutlich zum Ausdruck. Um in der westlichen Welt als erfolgreich zu gelten, muß man häufig "gewinnen, was bedeuten kann andere besiegen und niederdrücken zu müssen – das ist hier eine weit verbreitete Meinung". "Der wahrlich Große braucht keinen Kleinen auf den er sich draufstellen kann um groß zu erscheinen". Unsere Gespräche mit den wahrlich Großen haben uns in dieser Meinung nur bestärkt. Manchmal wurde dieser Mangel an Konkurrenzdenken (der nicht mit fehlendem Ehrgeiz zu verwechseln ist) definitiv angesprochen. Man kann auch erfolgreich sein, ohne andere niederzudrücken, im Gegenteil, nur wer auch mit den "Kleinen" umzugehen weiß, sie akzeptiert und ihre Sorgen und Probleme versteht, kann wirklich groß werden. (Letztlich sind ja auch sie und nicht die Gruppe der Opinion Leader die Mehrheit). In anderen Kulturkreisen, wie u.a. in manchen fernöstlichen, hat Erfolg nicht nur einen anderen Stellenwert als im Abendland, es werden auch völlig andere Situationen als Sieg, oder Niederlage verstanden. Letztendlich bleibt jedoch eines allen Anschauungen gemein. Am Ende eines Lebensweges möchte man zurückblicken und zufrieden sein, mit der Art und Weise wie man gelebt hat und vielleicht sogar behaupten können: Ich habe erworben, was mir vererbt wurde.

[1] Dies ist natürlich nur bedingt richtig, da man gerade heute immer auch vom Risiko der Arbeitslosigkeit bedroht ist.

[2] Vgl. für diesen Abschnitt Gross 1997.

[3] Allerdings kommt bei variierenden Aufgabenbereichen z.T. das Problem mangelnder Qualifikation zum Tragen, die zu 10% für Ineffizienz am Arbeitsplatz verantwortlich ist (Der Standard, 9.7.1998, 20).

Schlußwort der Analyse

Selbstverständlich ist es eines einen Rat zu hören, ihn zu verstehen, ihn im Falle der Umsetzung als förderlich zu akzeptieren, seine Umsetzung in Angriff zu nehmen und schließlich die erfolgreiche Umsetzung abzuschließen. Es erfordert nicht nur die Fähigkeit Gelesenes aufnehmen zu können, sondern auch die Bereitschaft Neues, das nicht in Einklang mit der bisherigen Meinung steht, vorurteilsfrei zu prüfen. Sich zu überlegen, warum ist man in dem einen oder anderen Fall anderer Meinung.

Denkt der Autor dieser Zeilen nicht richtig? Denke man selbst nicht richtig? Oder ist es einfach so, daß man unterschiedliche Inputs, unterschiedliche Outputs verursachen? Und wenn ja, welche Unterschiede gibt es da? Leide man selbst unter Informationsmangel, oder der Autor? Gibt es andere Personen, mit denen man für sich selbst die Richtigkeit der Aussagen durch ein Gespräch weiter plausibilisieren kann? Und wenn man beschließt, diesen Rat nun in die Tat umzusetzen, und entdeckt, daß eben diese Umsetzung die Aufgabe geliebter Gewohnheiten zur Folge hätte, stellt man sich die Frage: Ist einem die Umsetzung dies wert? Überwindet man die eigene Bequemlichkeit und verändert Verhaltensweisen, oder sogar Wertvorstellungen? Wozu? Ist es einem schließlich gelungen auch diese Frage zur eigenen Zufriedenheit zu beantworten, ereilt einem plötzlich die Erkenntnis erhaltenen Rat zunächst abstrahieren zu müssen, um ihn dann für eigene Zwecke zu synthetisieren, bzw. konkretisieren zu können um daraus echten Nutzen ziehen zu können. Einfacher gesagt: „Danke für den allgemeinen Ratschlag, aber was soll ich jetzt konkret tun? Heute!? Morgen!?"

Karriereplan

Bringen sie ihren persönlichen Karriereplan zu Papier. Notieren sie ihre kurz- mittel- und langfristigen Ziele, ihre Motivation diese zu erreichen, ihre Stärken und ihre Schwächen. Versuchen sie anhand dieser Analyse festzustellen, welche Parameter des Erfolges sie bereits zu ihrer Zufriedenheit erfüllen und an welchen sie noch arbeiten müssen. Erstellen sie einen Zeitplan, in dem sie penibel festhalten, wie sie welche Schwächen ausmerzen werden, wer ihnen dabei helfen könnte, wann sie beginnen werden, wie lange es dauern wird und welche Alternativen es gäbe, wenn der vorerst eingeschlagene Weg sich als nicht richtig erweist. Suchen sie sich aus einem der drei bisher erschienenen Bände der Enzyklopädie des Erfolges ihnen geeignet scheinende Vorbilder, die sie insofern als geeignet akzeptieren können, als sie meinen über gleiche Voraussetzungen zu verfügen. Versuchen sie abzuschätzen, ob sich Rahmenbedingungen, wie Mitbewerb oder das allgemeine wirtschaftliche Umfeld verändert haben und prüfen sie, ob sie in den Fußstapfen ihres/ihrer „Vorbilder" ihrem Erfolg näher kommen können. Suchen sie auch in branchenfremden Interviews nach Ideen, die sich vielleicht für ihr Ziel verwenden, oder modifizieren lassen. „Die Menschen lernen genauso wie Schimpansen. Sie schauen sich alles von anderen ab." (Prince Charles)

Nichts ist in der heutigen Informationsgesellschaft so einfach und im Vergleich zum möglichen Nutzen so billig zu bekommen, wie Wissen. Entscheidend ist also ihr Wille. Ihr Wille Neues zu erfahren, Neues zu lernen, Neues anzunehmen, ihr Verhalten zu überdenken und die Intensität ihres Wunsches ihr Ziel erreichen zu wollen.

EIN SCHÜLER FRAGTE DEN GRIECHEN SOKRATES:

„WIE, MEIN LEHRER, KANN ICH ES SCHAFFEN, WISSEN ZU ERLANGEN?"

SOKRATES, DER EIN SEHR KRÄFTIGER MANN WAR,
SPAZIERTE MIT SEINEM SCHÜLER ZUM MEER,
PACKTE IHN UND HIELT SEINEN KOPF FÜR LANGE ZEIT UNTER WASSER.

ALS ER DEN SCHÜLER SCHLIESSLICH LOSLIESS
UND SICH DIESER NACH LUFT RINGEND AUFBÄUMTE,
SAGTE SOKRATES ZU SEINEM SCHÜLER:

„WENN DU DIR IN DEINEM LEBEN ETWAS SO SEHR WÜNSCHT,
WIE JETZT EBEN LUFT ZUM ATMEN,
DANN WIRST DU ES ERLANGEN."

Club
Carriere

Teil B

Personenteil

Erfolgreiche Vorbilder
aus Wirtschaft, Politik, Kultur und Sport
erzählen ihre Erfolge und deren Ursachen

✱ Abel-Hrdlicka Robert Mag. (FH)

● Steckbrief

Funktion: Mitglied der Geschäftsleitung. Tätig bei: Qubus Consulting & Management AG., 1040 Wien, Wiedner Hauptstraße 17. Geboren - Datum, Ort: 30. November 1969, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Beatrix. Kinder: Maximilian-Lando (2000). Schöpferische Akte: Einige Fachartikel. Mitgliedschaften: Porsche Club (besitze einen Oldtimer), Alumni Club der Fachhochschule. Hobbies: Tauchen, Hochsee-Segeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1989) studierte ich fünf Semester (1992-95) BWL an der WU Wien, und besuchte von 1998 bis 2001 die Fachhochschule für Marketing und Sales, die ich mit Auszeichnung abschloß. Ich war bereits neben meinem Studium bei King Sports und Okrina-Weiss Pressedienst angestellt. Von 1991 bis 1995 war ich als Leiter der Kundenbetreuung und als Projektleiter bei Austrosoft Weiss - Datenverarbeitung tätig, bis 1997 war ich Leiter für Marketing und Verkauf im selben Unternehmen. Ab 1995 war ich ein knappes Jahr lang Software-Trainer an der Creditanstalt Akademie. 1998 wechselte ich als Key Account Manager zur SAS Institute Software GmbH, ab 1999 war ich als Senior Consultant Direct Marketing in der Firma Master Management tätig. Seit Februar 2001 bin ich bei Qubus als Mitglied der Geschäftsleitung für die Bereiche Product Management, Content Management und Customer Care zuständig. Das Welser Unternehmen wurde vor vier Jahren gegründet, 2000 stieg Mag. Stapf (Ericsson) ins Unternehmen ein, das zu diesem Zeitpunkt in eine AG umgewandelt wurde. Zur Zeit entwickeln wir Internet-Software-Lösungen. Wir schaffen Technologien, wie „offer me", eine Internet-Software für Preisanfragen von jet2web, oder ein Video-Conference Tool.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg beginnt mit persönlichen Ambitionen, ich trenne den persönlichen vom beruflichen Erfolg. Unter letzterem verstehe ich, die Entscheidungen eines Unternehmens maßgeblich mitbestimmen zu können und als logische Konsequenz eine Führungsposition zu erreichen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich sehe mein USP in der Tatsache, daß ich als ideale Schnittstelle zwischen reinen Technikern, die wenig Verständnis für Marketing haben und den Marketing- und Vertriebsexperten, die nichts von der Technik verstehen, fungiere. Deshalb fühle ich mich in einem Technologieunternehmen, in dem ich diese Schnittstellenproblematik lösen kann, besonders wohl. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Mittlerweile ja, da ich mit dem Wechsel zu Qubus in eine Führungsposition mit allen Konsequenzen kam: Es liegt heute in meiner Verantwortung, den Erfolg im Gesamtzusammenhang zu sichern. Der Wechsel zu Qubus ist mein Einstieg in eine erfolgreiche Karriere. Ich habe die Chance, diese Karriere weiter planen zu können und fühle mich noch lange nicht am Ende meines Weges. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine wesentlichste Entscheidung traf ich indem ich neben meinem Beruf mein Studium beendete. Die zweite wesentliche Entscheidung war mein Entschluß, zu Qubus zu gehen. Dieser Wechsel war eine Gratwanderung zwischen Beruf, Ausbildung und Privatleben. Damals war ich in der Endphase meines Studiums, frisch verheiratet und mein erster Sohn kam gerade zur Welt: Der Jobwechsel wollte also gut überlegt sein. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Meine Entscheidungen basieren auf Logik. Ich spiele vor Entscheidungen alle möglichen Varianten durch - das kann mehr oder weniger viel Zeit in Anspruch nehmen. Von meinem Lehrer an der Fachhochschule, Dr. Hötschl (Kelly's), habe ich mir eine Weisheit gemerkt: „Wenn der Bauch sagt, Lösung A sei die richtige und das Hirn sagt, Lösung B, dann hat der Bauch recht." **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich begann bereits 1987, für meinen PC eigene kleine Programme zu schreiben, so hatte ich immer schon eine hohe Affinität zu der Branche. Meine jetzige Tätigkeit strebte ich bereits seit längerem an. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Weiterbildung hat für mich einen hohen Stellenwert, ich wende dafür monatlich konsequent mindestens 20 Stunden auf. Ich lese viele Fachmagazine, habe aber auch zwei allgemein wissenschaftliche Magazine abonniert, denn wenn man sich nur fachspezifisch weiterbildet, schränkt man seinen Fokus ein. Ich besuche unterschiedliche Seminare und möchte (zu Englisch, Französisch und Russisch) noch eine weitere Sprache lernen. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Fehlende Bereitschaft zur Verantwortung und mangelnder Wille zur Weiterzuentwicklung sind die größten Hindernisse. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Die „Initialzündung" ist sicher im privaten Umfeld zu suchen, da man Wertvorstellungen von Eltern, Verwandten und Geschwistern übernimmt, und es im Leben jedes Menschen auch auf deren Wert- und Erfolgsvorstellungen ankommt. Mein Vater war als jüngster Regierungsrat und Leiter der Zollkasse höchst erfolgreich, sein Erfolg beeinflußte mich ganz wesentlich. Ein wichtiger Punkt ist auch das richtige Netzwerk. Wenn man Freunde hat, die ebenfalls in entsprechenden Positionen sitzen, hilft man sich gegenseitig weiter; dieses Lobbying ist sicher hilfreich. Die Eltern beeinflussen dieses spätere Netzwerk durch die Wahl der richtigen Ausbildungsstätte ganz entscheidend mit, wie ich glaube. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein wesentlicher Faktor ist das Auftreten, neben der fachlichen Qualifikation lege ich großen Wert auf Selbständigkeit und Selbstvertrauen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Motivation von außen ist nicht möglich, man kann sich nur selbst motivieren. Meine Aufgabe ist es, ein Umfeld zu schaffen indem Selbstmotivation möglich wird und Demotivation unterbleibt. Durch das Gehalt kann man Demotivation ausschalten, nicht aber motivieren. (Herzberg-Theorie). **Welche Ziele kommunizieren Sie Ihren Mitarbeitern?** Die Unternehmensziele, den Weg dorthin und die Gründe. Ein Unternehmen ist wie ein Uhrwerk: Die einzelnen „Zahnräder" müssen ihre Aufgabe genau kennen um den Gesamterfolg sicherzustellen. Manche strategischen Entscheidungen können in dem Moment, in dem sie getroffen werden, nicht kommuniziert werden. Trotzdem müssen die Mitarbeiter von der Unternehmensführung sofort informiert werden, und dürfen wichtigen Umwälzungen nicht erst aus der Zeitung erfahren. Dazu haben wir nicht nur einen Infoletter, sondern auch zwei bis drei Mal jährlich einen Infoabend geschaffen. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** „Manöverkritik!" Auch in erfolgreichen Projekten gibt es negative Aspekte. Sich angesichts eines Mißerfolges zu verkriechen ist ein Fehler, man muß sich aus seiner emotionellen Situation befreien und den Mißerfolg objektiv bewerten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Philosophisch betrachtet besteht mein Lebensziel darin, etwas von Bestand zu schaffen, das ich an meinen Sohn weitergeben kann. Dieses Unternehmen plant mittelfristig eine Kapitalisierung, damit dieses Vorhaben gelingt, ist es mein Ziel, die Voraussetzungen dafür durch die Steigerung des Unternehmenswertes zu schaffen. **Haben**

Sie Vorbilder? Meine Vorbilder sind mein Vater Dr. Hötsch und Stephen Hawkins, dessen Lebens- und Leidensgeschichte mir vor Augen führte, daß man auch das scheinbar Unmögliche erreichen kann. Sein Buch „Eine kurze Geschichte der Zeit" kann ich jedem nur empfehlen. **Anmerkung zum Erfolg?** Ein Faktor des Erfolges ist sicher das Glück zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein. Es gibt sicher mehr Menschen, die erfolgreich sein wollen als es Positionen gibt, die als erfolgreich angesehen werden. Manche Faktoren sind nicht beeinflußbar, aber es gibt auch das Glück des Tüchtigen. Voraussetzung für jeden Erfolg ist die Bekenntnis zur besten Leistung, die Bereitschaft, stets das Quentchen mehr zu erbringen als das Umfeld.

✱ Abel-Winkler Johanna Mag.

● Steckbrief

Beruf: Rechtsanwältin. Funktion: Partnerin. Tätig bei: Rechtsanwälte Mag. Abel, Mag. Abel-Winkler, Mag. Winkelmayr., 1010 Wien, Franz-Josefs-Kai 49. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1962, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Norbert Abel. Kinder: Felicitas (1991) und Julius (1995). Hobbies: Jagd, Kochen, Lesen, Skifahren und Sommersport.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in Friesach mit fünf Geschwistern auf und besuchte dort die Schule. Dann ging ich nach Klagenfurt in die HAK und maturierte im Jahre 1981. Ich wollte Jus studieren und zog nach Wien. Ich konzentrierte mich nur auf mein Studium und war nach acht Semestern fertig. Im Jahre 1985 sponsierte ich und absolvierte mein Gerichtsjahr. Anschließend war ich in der Insolvenzabteilung des „Kreditschutzverbandes von 1870" tätig. Der nächste Schritt war die Konzipientenausbildung in einer Rechtsanwaltskanzlei. Mein Mann ist auch Rechtsanwalt, wir verbrachten gemeinsam die Konzipientenzeit und legten die Anwaltsprüfung sogar zusammen ab. Gleich danach machten wir uns selbständig. Heutzutage sind meine Schwerpunkte das Insolvenzrecht, Immobilienrecht, Wirtschaftsrecht und Handelsrecht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich eine gesunde Mischung aus Arbeit und Privatleben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Organisationstalent und Zeitmanagement (Prioritäten setzen). Nur so kann man Familie und Beruf unter einen Hut bringen. Sehr wichtig sind Genauigkeit und Pflichtbewußtsein, gute Ausbildung und ständige Weiterbildung, sowie genaue Zielvorgaben. Zu den Voraussetzungen gehören auch persönliches Engagement, Umgang mit den Menschen und Menschenkenntnis. In unserer Branche kann man manchmal mit Diplomatie sehr viel erreichen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das war der Schritt in die Selbständigkeit. Dieser Schritt ermöglichte mir eine größere Flexibilität. Mir ist wichtig, für meine Entscheidungen die Verantwortung übernehmen zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil es mir gelungen ist, trotz eines Kindes meine Ausbildung zur Rechtsanwältin zu beenden, und ich nun Familie und Beruf vereinbaren kann. Es war nicht einfach, aber ich betrachtete es als eine Herausforderung, und das motivierte mich. Unser Schritt in die Selbständigkeit war ein Sprung ins kalte Wasser. Wir hielten uns beide für geeignet und engagiert genug, sodaß wir mit viel Optimismus an die Sache herangingen. **Was ist für Ihren Führungsstil charakteristisch?** Ich bin bestrebt, meine Mitarbeiter genau und konsequent zu führen, weil es für mich notwendig ist, auch bei entsprechender Flexibilität Grenzen setzen zu können. **Welche Rolle spielt Ihre Familie?** Eine sehr große Rolle. Das ist für mich die Energiequelle. Man weiß, wofür man arbeitet und das motiviert einen sehr. **Sehen Sie es als positiv, daß Sie mit Ihrem Mann in einer Kanzlei arbeiten?** Durchaus, weil unsere Arbeit genau aufgeteilt ist und jeder den nötigen Freiraum für Entscheidungen hat. Um besseres Feedback zu bekommen, bespreche ich mit ihm komplizierte Dinge, was zu einer besseren Lösung der Probleme beiträgt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Durch zufriedene Klienten, die wieder zu uns kommen oder uns weiterempfehlen. Wenn man zum Klienten menschlich ist, dann kommt ein positives Echo zurück. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als großzügig und sehr genau. Bei uns weiß jeder Mitarbeiter, wo die Grenzen für seine Flexibilität sind. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mir sind folgende Eigenschaften wichtig: Fachkompetenz, Engagement, Flexibilität, freundliches und höfliches Umgehen mit Klienten. Außerdem ist die Teamfähigkeit verlangt, weil wenn es zwischen den Mitarbeitern nicht funktioniert, kann es zu keinem gemeinsamen Erfolg führen. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität, weil ich überzeugt bin, daß es den anderen auffällt, wenn man sich verstellt. Die Natürlichkeit öffnet viele Tore, läßt die Hemmschwelle verschwinden. Die Unnatürlichkeit im Gegenteil: verschafft eine Distanz, die für unser Geschäft, das auch auf einer Vertrauensbasis aufgebaut ist, schädigend ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Kanzlei so aufzubauen, daß wir ein breites Spektrum an Spezialisierung anbieten können. Mein persönliches Ziel ist, daß ich verstärkt in meinen fachlichen Interessensgebieten arbeiten kann und mir genügend Zeit für Fort- und Weiterbildung bleibt. Es ist für mich ein Anliegen, daß die Qualitätssicherung der Arbeit erhalten bleibt. **Wie ist Ihre Lebenseinstellung?** Auf jeden Fall eine positive. Im Leben gibt es immer wieder Tiefen und Höhen, man sollte alle Tiefen als neue Chancen sehen. Man muß über den Dingen stehen, weil es Probleme gibt, die die Zeit selbst erledigt, man muß nur die Geduld haben, darauf zu warten. Erfolg muß man nicht allen preisgeben, sonst kann es zum Erfolgsdrang führen, wo der Mensch sich mit nichts zufrieden gibt. Der Erfolg sollte ein kleines Geheimnis bleiben, das jeder für sich behält. Das garantiert Ruhe und Ausgeglichenheit.

✱ Abraham Johann

● Steckbrief

Funktion: Leiter Marketing & Sales. Tätig bei: Artware Grafik und Kunsthandels AG., 1030 Wien, Rechte Bahngasse 30-32. Geboren - Datum, Ort: 4. März 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Sandra (1979) und Kathrin (1984). Hobbies: Sport, Musik, Motorradfahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte von

1967-71 die Schriftsetzerlehre beim Globus-Verlag, wo ich bis 1990, zuletzt als technischer Leiter der EDV-Abteilung, beschäftigt war. Da der strukturelle Umbruch in diesem Gewerbe massiv war, wurde mir klar, daß ich in diesem Beruf nicht in Pension werde gehen können. Daher begann ich mich 1989 als Finanzberater ausbilden zu lassen und übte diese Tätigkeit vorerst nebenberuflich aus. 1991 war ich als selbständiger Finanzberater bei System Finanz tätig, ehe ich 1992 mein eigenes Unternehmen, die AFG Vermögensverwaltungs GmbH., die sich mit Wertpapieren, Investmentfonds, Finanzierungen, Beteiligungen und Versicherungen beschäftigte, gründete. 1993 ging ich mit der Vienna Portfolio Management AG eine Kooperation ein, absolvierte die Kammerprüfung für Vermögensberatung und war 1994 Gründungsmitglied der Epicon Vermögensverwaltungs AG, deren stellvertretender Vorsitzender ich in Folge bis 1996 war. 1996 ging ich als Partner auf selbständiger Basis eine Kooperation mit der M.A.I.L. Finanzberatung GmbH. (Tochter der Creditanstalt) ein. Von 1997-99 war ich Vertriebsleiter der M.A.I.L. im Angestelltenverhältnis und stieg aus allen anderen Firmen aus. Seit Mai 1999 bin ich wieder als freier Partner für M.A.I.L. tätig und übernahm per 1. Jänner 2000 die Leitung Marketing und Sales, sowie das Call-Center der Artware AG. Die 1993 gegründete Firmengruppe besteht aus den untereinander kooperierenden Firmen Portfolio Kunst AG. (Handel mit Originalen), Artware AG. (Vermietung von Grafikeditionen), Designware AG. (hochwertige Geschenkartikel) und dem virtuellen Gegenstück, der UpToArt.com.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das was man in seinem privaten und beruflichen Leben erreicht, worunter ich nicht die Bekleidung einer Position, sondern Umsetzungsstärke auf menschlicher Basis, ohne Intrigen und Ellenbogentechnik verstehe. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, in jedem der verschiedenen Bereiche in denen ich tätig war. Ich lebe in einer intakten Familie, es geht mir finanziell gut und ich kann meinen Job frei gestalten. Was ich hier mache ist kein Ende, sondern ein Neubeginn. **Wie erfolgreich sieht Sie Ihr Umfeld?** Außenstehende definieren Erfolg meist an Positionen und dem was man hat, da sie nicht dahinter schauen können. Für mich definiert sich Erfolg aber nicht durch Statussymbole. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine Jobs ergaben sich immer automatisch, ich suchte sie nie, sondern sie wurden an mich herangetragen. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich sehe mir die Personen im Unternehmen und das Umfeld an, nicht die finanziellen Chancen. Mir ist das soziale Umfeld wichtig, um mich entfalten zu können. Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?: Ich habe nie Karriereplanung betrieben, sie ergab sich aufgrund meiner Leistung automatisch. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine extreme Einsatzbereitschaft, worüber ich aber auch die Menschlichkeit nicht vergesse. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Ein unsympathisches Wesen und mangelnde Einsatzbereitschaft. Welche Rolle spielt die Familie? Ohne entsprechenden Partner an seiner Seite kann man nicht erfolgreich sein. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Innerhalb des Unternehmens spielt Teamcharakter eine große Rolle. Ich bin Verfechter des Teamgedankens. An die Strategie, daß sich Gegensätze anziehen glaube ich nicht, viel eher führt das dazu, daß sich die Menschen gegenseitig bekämpfen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Vorerst müssen sie ins Team passen und in weiterer Folge beobachte ich ihre Art. Aufgrund eines Lebenslaufes kann man niemanden beurteilen, es kommt auch nicht so sehr auf IQ und Ausbildung an, sondern darauf, wie sich jemand emotionell umsetzen kann. **Und wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich versuche Leistung zu erkennen und zu verbalisieren und schätze offene Kommunikation im Sinne von Team Teaching. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Menschlich kommt man nur ganz nach oben, wenn man auch ganz unten war, daher sind Niederlagen sowohl privat wie auch im Geschäftsleben ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Mich treffen Niederlagen besonders dann emotional, wenn man sie erleidet, ohne selbst dafür verantwortlich zu sein. Im Privaten sind z.B. gesundheitliche Probleme der Kinder Niederlagen, aus denen man auch wieder Kraft schöpfen kann. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem guten Familienleben und meiner extremen im positiven Sinne gemeinten Kampfbereitschaft. **Ihre Ziele?** Mein oberstes Ziel ist es, mich privat und im Job wohlzufühlen. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, ich habe so viele positive Erfahrungen gemacht und bekomme soviel Vertrauen entgegengebracht, daß ich nicht eine einzige herausheben möchte. **Haben Sie Vorbilder?** Viele, jedoch keine einzelne Person, sondern all jene, die unerfreuliche Situationen mit Humor und Kampfbereitschaft durchgestanden haben. Ein Knackpunkt war, daß ich stark kniegeschädigt bin und mehrfach Operationen über mich ergehen lassen mußte. Dabei habe ich im Krankenhaus auch wirklich schwerkranke Menschen und unterschiedliche Charaktere kennengelernt. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Wichtig ist Einsatzbereitschaft und Flexibilität. Unsere Gesellschaft unterliegt insofern einem Wandel als man nicht mehr in ein und demselben Betrieb ein Leben lang arbeiten kann.

✱ Abraham Priya Mag. und Martin

abraham & abraham
your partner for intercultural competence

● Steckbrief

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Abraham & Abraham - your partner in intercultural competence., 1190 Wien, Gallmeyer-gasse 1. Geboren - Datum, Ort: Priya: 10. November 1966, Wien; Martin: 19. Juni 1968. Schöpferische Akte: Priya: diverse Artikel; Martin: CD mit Bildern (gemeinsam mit dem Chellisten Christian Schulz). Hobbies: Priya: Modedesign, Schnitte entwerfen, Nähen, Belletristik (indische und arabische Literatur), Sport; Martin: Golf, Malerei.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Priya: Nach der Matura 1985 war ich kurz als Reprofotografin tätig und ging anschließend für zweieinhalb Jahre in die USA, wo ich Kulturanthropologie studierte und nebenbei jobbte. Zurück in Wien studierte ich hier fertig, war Trainerin für deutsch und englisch. So hatte ich schon frühzeitig mit multikulturellen Gruppen zu tun, lernte programmieren und während eines Aufenthaltes in Nordafrika

Arabisch. 1992 machte ich mich als EDV-Trainerin (damals gab es nur wenige weibliche Trainerinnen) selbständig. Meine Diplomarbeit schrieb ich über interkulturelle Kommunikation und Organisation (empirische Forschung über das Pflegepersonal im SMZ Ost); Martin: Ich maturierte 1987, war als freier Künstler (Maler) tätig und lebte von diversen Nebenjobs. 1989 begann ich ein Architekturstudium, arbeitete in Architekturbüros, im Bereich Innenraumgestaltung und Möbeldesign. Im Zuge der Planung eines Schulungszentrums für die Allianz-Versicherung kam ich 1991 mit der Firma Neuland (spezialisiert auf Seminarraumplanung) in Kontakt, für die ich anschließend einige Jahre als freier Mitarbeiter tätig war. Dadurch änderten sich meine Ziele, ich begann mich mehr für Kommunikationskonzepte zu interessieren, brach 1996 das Architekturstudium ab und begann eine Ausbildung in Gruppendynamik, soziale Verhaltenswissenschaften, Erziehungswissenschaften und Soziologie in Hagen (Deutschland); Gemeinsame Karriere: Da wir beide stets selbständig und ohne soziales Netz gearbeitet hatten, beschlossen wir 1997 unsere Fähigkeiten zusammenzulegen und gemeinsam ein Unternehmen zu gründen. Da wir festgestellt hatten, daß ein steigender Bedarf an interkulturellen Trainings besteht, wurde die Idee zu diesem Unternehmen, einem Spezialdienstleister für interkulturelle Kompetenz, geboren. Unser Unternehmen bietet Trainings und Coachings für Expatriates, die sich in Österreich akklimatisieren wollen (neue National-, Unternehmens- und Arbeitskultur) ebenso wie für österreichische Unternehmen, die in fremden Märkten oder mit ausländischen Partnern arbeiten (Vorbereitung auf Auslandseinsätze, Geschäftsreisen in fremde Kulturen, etc.) und für multikulturelle, heterogene Arbeitsteams (Umgang mit unterschiedlichen Arbeits-, Kommunikations- und Führungsstilen). Dabei können wir auf einen Stab von zahlreichen ausländischen (native speakers) Mitarbeitern zurückgreifen.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Priya: Sich mit interkulturellem Management einen Namen zu machen und in einem Markt, den es, als wir begannen, noch nicht gab, bekannt zu sein. Wir waren die ersten, die diese Art von Beratung und Training anboten; Martin: Erfolg besteht aus zwei Teilbereichen und läßt sich nicht auf ein Ziel reduzieren: Mit sich selbst zufrieden zu sein, die Anerkennung der Umwelt und die ökonomische Bestätigung. Das zusammen gibt mir das Gefühl erfolgreich zu sein; Priya: Auf persönlicher Ebene ist Erfolg etwas, das ich mir vorgenommen habe, eine Vision umsetzen zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Priya: Erfolg hat viel mit Innen- und Außenbild zu tun; Martin: In der Form sich selbst weiterzuentwickeln und mit dem was und wie ich es tue, bin ich zufrieden. Nun stellen sich auch die Faktoren von außen ein. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Priya: Im internationalen Umfeld (besonders von Amerikanern) wird unser Erfolg als etwas Positives, etwas worüber man sich vorbehaltlos mitfreuen kann, gesehen. Manche Kollegen wissen aber nicht wie sie damit umgehen sollen. Österreicher können unseren Arbeitseinsatz nicht immer nachvollziehen. Das basiert auf der kulturspezifisch unterschiedlichen Wertigkeit der Arbeit; Martin: Durchzutauchen wird als Erfolg angesehen. Stark registriert wird die Publizität, die unsere Idee mittlerweile bekommt. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Martin: Letztlich waren es viele kleine Entscheidungen, die wichtigsten Faktoren waren ein kalkuliertes Risiko einzugehen, nie aufzugeben, Rückschläge zu verkraften und trotzdem viel Energie und Leidenschaft in die Tätigkeit zu legen. **Wie erkennen Sie Chancen?** Priya: Die Geschäftsidee entstand aufgrund eigener Erfahrungen (Auslandsaufenthalt, Rückkehr nach Österreich) und meiner praxisorientierten Diplomarbeit, während derer mir diese Probleme unterkamen. Auch ist die ständig wachsende Internationalisierung ein Thema. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Martin: Selbständig zu sein, ja. Ein Kriterium für Erfolg ist Aufträge auszuwählen und auch ablehnen zu können. Wir hatten auch den Wunsch etwas gemeinsam aufzubauen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Martin: Visionen, Hartnäckigkeit, Durchhaltekraft und Einsatzfreude, die über das normale Maß hinausgehen. Wesentlich ist es sich ständig zu messen, zu analysieren und die eigene Position, zu reflektieren; Priya: Ich habe Sozialkompetenz, kann mich in andere Menschen hineindenken (Empathie), Humor und eine realistische Einschätzung was auf uns zukommt. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Martin: Fehlender Mut zum Risiko, Sicherheitsdenken, Unflexibilität, von Anderen nicht lernen zu wollen und sich nicht in die Karten sehen zu lassen; Priya: Ideenlosigkeit und Entscheidungsarmut. **Wann ist Imitation oder Originalität besser?** Martin: Obwohl wir ein neues Geschäftsfeld haben, bauen wir doch auf Bestehendes auf. Wir erfinden die Kommunikation nicht neu, sondern bauen auf vorhandene Ressourcen auf und nutzen die Verästelungen zu anderen erfolgreichen Ideen. Dazu ist es wichtig sich mit Kollegen auszutauschen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Wir hatten ein gemeinsames Ziel vor Augen und bekamen von unseren engsten Freunden Unterstützung und positives Feedback, wobei es nicht darauf ankam, ob wir Erfolg hatten oder nicht. **Und die Mitarbeiter?** Priya: Wissensaustausch und Know-how-Transfer mit unseren Kooperationspartnern ist ein wesentlicher Punkt. Zur Authentizität kooperieren wir mit zahlreichen internationalen Trainern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Martin: In einem kleinen Unternehmen ist es wichtig, daß die Chemie stimmt. Wir fordern unternehmerisches Denken und Eigenverantwortung ein. Ebenso wichtig sind fachliche Qualifikationen (Internationalität, Erfahrung, Sprachkenntnisse, wissenschaftlicher Background über interkulturelles Management) **Und wie motivieren Sie diese?** Martin: Aufgrund dieser Auswahl verfügen wir nur über motivierte Mitarbeiter, die ihre Arbeit gern machen. Instrumentalisierte Motivation gibt es bei uns nicht, wir fördern jedoch eigenverantwortliches Arbeiten als indirekte, subtile Motivation. Das ist eine Notwendigkeit; Priya: Auch freie Mitarbeiter, die zu uns kommen, weil sie die Projekte interessieren, muß man motivieren, nur gelten dabei andere Maßstäbe als bei Angestellten. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Martin: Mit Mißerfolgen, als wesentliche Lernfaktoren, muß man rechnen. Wir analysieren, ob es an uns, den Umständen, der Formulierung des Angebotes oder an Fremdeinflüssen liegt. Das Nichtzustandekommen eines Auftrages liegt oft an bürokratischen Hürden, die außerhalb unseres Bereichs liegen, daraus lernen wir, was wir im Vorfeld besser machen können; Priya: Eine Niederlage ist die Chance für einen Neuanfang. Der Frustrationspegel, was unter Niederlage verstanden wird, ist dabei immer mit der Risikobereitschaft des Individuums gekoppelt. Ihre Ziele: Die Internationalisierung unseres Unternehmens (d.h. Auslandsniederlassungen) um selbständig strategische Maßnahmen entwickeln zu können. **Bekommen Sie**

ausreichend Anerkennung? Ja, sowohl von unseren direkten Geschäftspartnern, den Unternehmen, als auch von den Seminarteilnehmern. Wichtig ist auch die gegenseitige Anerkennung, die wir uns intern geben. **Haben Sie Vorbilder?** Martin: Als Maler Paul Klee, der viel produzierte. **Anmerkung zum Erfolg?** Priya: Im Erfolg muß man sich stets selbst treu bleiben und man sollte all seine Talente so in einer Form zusammenfassen und umsetzen, daß man davon leben kann; Martin: Niemals stehenbleiben und sich ständig weiter entwickeln, auch wenn man sich auf seinen Erfolgen ausruhen könnte, ist ebenso wichtig wie nach einer Niederlage wieder aufzustehen; Priya: Unser Erfolg begründet sich darauf, daß wir keine lineare Laufbahn hatten. Dadurch wurden viele unserer Talente, die nun in diese Firma einfließen, gefördert; Martin: Wir sind von der Herkunft her heterogen. Das leben und verkaufen wir.

✱ Abril Thierry Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Berater, Trainer, Coach. Funktion: Inhaber. Tätig bei: CALL YOUR COACH., 1060 Wien, Schadekgasse 18. Geboren - Datum, Ort: 2. November 1963, Saint Etienne. Schöpferische Akte: Training (Projektmanagement und Führungsstil) in Fachzeitschriften. Hobbies: Reiten, Reisen, Kunst, Weiterbildung. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Freischaffender Künstler.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Leben war und ist durch meine Eltern (mein Vater ist spanischen und meine Mutter maltesischen Ursprungs) international geprägt. Ich wurde in Saint Etienne geboren, besuchte die Grundschule und das Gymnasium mit Altgriechisch und Latein, in Toulouse. Nach meiner, mit Auszeichnung bestandenen Matura, begann ich das Kombinationsstudium Chemie, BWL und Wirtschaftsinformatik in Straßburg, und war schon mit 22 Jahren Diplom-Ingenieur. Da ich mich immer schon als Europäer fühlte, wollte ich international tätig werden. Es gelang mir an der TU Wien eine Assistentenstelle zu erhalten und übte diese Stelle für zwei Jahre aus. Es herrschte ein gutes Arbeitsklima an der Universität, und durfte sogar meinen Militärdienst in Österreich, als "Imageträger Frankreichs" absolvieren. So wurden aus den geplanten zwei Jahren, nunmehr ein 15-jähriger Aufenthalt in Österreich. Nach Beendigung meine Tätigkeit an der TU-Wien, bewarb ich mich bei der KAPSCH AG und blieb dort für sechs Jahre, die letzten drei als Doppelleiter der Verkaufsförderungsabteilung und der Dokumentationsstelle. Seit 1995 bin ich selbständiger Berater, Trainer und Coach, mit den Schwerpunkten Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung. Außerdem bin ich als freischaffender Künstler (Maler) tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, das zu leben was ich bin. Der Sinn der Entwicklung liegt im „Erkenne dich selbst und werde der, der du bist". Erfolg ist für mich, wenn ich es schaffe, persönlich größer zu werden. Man kann nur mit und durch andere Menschen erfolgreich werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe schon sehr früh eine für mich wichtige Erkenntnis gewonnen, nämlich: „Ich habe einen guten Draht zu Menschen". Dadurch sollte sich mein weiteres Leben entscheidend ändern. Sehr wichtig war für mich die Erkenntnis, daß auch, wenn man gern in einem Unternehmen arbeitet, jedoch spürt, daß die Zeit eines Wechsels notwendig ist, man den Mut zum Wechsel aufbringt und seinem Gefühl folgend, die nächsten Schritte in Richtung des eigenen Potentials einzuleiten hat. Als sehr wichtig erachte ich die Menschen, die mir auf meinem Lebensweg halfen, mein Potential zu entwickeln. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, denn ich habe den Mut, Fragen zu stellen und Antworten zu ertragen, und außerdem lebe ich das, was ich bin. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich denke, das ist wie bei einem Kochrezept. Am Anfang, wenn man ein Gericht noch nicht kochen kann, muß man sich zunächst an der Erfahrung der Köche orientieren. Wenn man später ein Kochrezept beherrscht und zu eigen gemacht hat, kann man auch seine Originalität einfließen lassen, und somit selbst den Erfolg bestimmen. Man beginnt zu optimieren und erkennt an seinen eigenen Grenzen, daß neue Wege zielführend werden, und diese Erkenntnis führt zur Originalität. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn Menschen sich selbst, als nicht erfolgreich sehen, ist es möglich, daß sie sich Ziele gesteckt haben, welche nicht wirklich ihre eigenen Ziele sind. Meine Empfehlung ist die Überprüfung der Ziele, mittels Verstand und gefühlsmäßigen Überlegungen.

✱ Ackermann Frank

„...man muß das Rad nicht neu erfinden..."

● Steckbrief

Beruf: Chemiker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Merck Eurolab GmbH., 1147 Wien, Zimbagasse 5. Geboren - Datum, Ort: 17. September 1963, Pforzheim (Deutschland). Kinder: Mike (1990). Eltern: Siglinde und Manfred. Hobbies: Sport, Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule absolvierte ich die Ausbildung zum Chemielaborant bei der Firma Roth in Karlsruhe und wechselte anschließend zur Firma DODUCO, die sich mit Edelmetallforschung beschäftigt. Ein Jahr nach meinem Eintritt begann ich neben meiner ganztägigen Beschäftigung das Abendstudium zum Chemotechniker, das ich 1992 abschloß. 1990 begann ich bei der Firma Bender und Hobein GmbH als Außendienstmitarbeiter in der Niederlassung Karlsruhe. 1995 wurde ich Außendienstleiter bei Bender und Hobein und übernahm damit die Verantwortung für zwölf Mitarbeiter. Heute bin ich Geschäftsführer von Merck Eurolab GmbH Österreich und für 45 Mitarbeiter verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Durch meine Tätigkeit im Labor ging mir die Analyse in Fleisch und Blut über. Ich fälle Entscheidungen nachdem ich die jeweilige Situation gründlich, aber nicht zu lange, analysierte. Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist sicher meine

Entscheidungsfreude. Ich spreche die Dinge gerne offen, ehrlich und direkt an, weil ich der Meinung bin, daß man Menschen human behandeln muß. Ich lege großen Wert auf die Mitarbeiterförderung und denke, daß ich sehr gut darin bin, Mitarbeiter am richtigen Platz einzusetzen und zu motivieren. Ich habe keinen falschen Respekt vor Führungskräften: ihnen begegne ich genauso wie meinen Mitarbeitern. Der Fokus meiner Arbeit liegt darüber hinaus ganz klar beim Kunden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe mir schon oft überlegt, ob ich wirklich erfolgreich bin, oder ob mich andere erfolgreich machen. Ich fühle mich dann als erfolgreich, wenn ich Dinge bewegen kann. Ich denke, daß ich einen gewissen Erfolg habe, fühle mich jedoch immer noch verbesserungswürdig. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine beste Entscheidung war es, vom anonymen Labor in den Vertrieb zu wechseln, wo ich mit Menschen zu tun habe. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich denke, es gibt gute Originale und gute Nachbildungen, etwas zu adaptieren ist absolut zulässig, weil man das Rad nicht immer neu erfinden muß. Ich bin aber absolut gegen Ideenklau. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich bekomme sehr viel Feedback von meinem Umfeld und gelte als einer, der alte Zöpfe abschneidet, weil ich Dinge ändere und umstrukturiere. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Viele innerhalb meiner Branche haben noch nicht erkannt, daß es darum geht, Dienstleistungen zu erbringen, wir befinden uns in einer Art Hyperwettbewerb, in dem Unternehmen nur ein Interesse kennen: möglichst hohe Umsätze. Zweitens führen die niedrigen Preise zum Sterben vieler. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig ist mir die Vorgeschichte eines neuen Mitarbeiters, weiters versuche ich in Gesprächen herauszufinden, wie teamfähig er ist, welche Prioritäten er setzt und auch, wie er bei den Kollegen ankommt. Ich lege weiters großen Wert auf Flexibilität und Menschlichkeit, besonders im Fall von Führungskräften, die ich einsetze. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben eine sehr flache, klar strukturierte Hierarchie: Die drei wesentlichen Abteilungen unseres Hauses sind Innen- und Außendienst, sowie die Marketingabteilung, denen jeweils ein Leiter vorsteht. Mit diesen Führungskräften pflege ich wöchentlichen, beziehungsweise in manchen Phasen auch täglichen Kontakt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich investiere etwa ein Monat pro Jahr in Fort- und Weiterbildung. Ich bin sehr wissensdurstig und besuche somit nicht nur Seminare, sondern bilde mich auch in meiner Freizeit weiter. **Welchen Ratschlag möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann jedem jungen Menschen nur den Ratschlag geben, sich nicht von Dingen, wie Geld, Ansehen oder Titel blenden zu lassen. Gut Ding braucht Weile, man muß viel Arbeitseinsatz leisten, wenn man erfolgreich sein möchte. Die Gefahr liegt darin, daß man gerne übersieht, daß mit der Zeit das Privatleben leidet, weil man im Beruf völlig aufgeht. Also sollte man sich seines eigenen Standpunktes bewußt sein und eine gesunde Balance finden. Wenn man ein Ziel vor Augen hat, gilt es, den Weg dorthin offen, selbstkritisch und fleißig zu gehen.

✱ Adam Raimund

● Steckbrief

Beruf: Speditionskaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Translogo Speditions- und Handelsges.m.b.H., 1100 Wien, Sonnwendg. 21, 6. Straße. Geboren - Datum, Ort: 21. Mai 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Mathias und Christoph. Eltern: Raimund und Erika. Hobbies: Fallschirmspringen und Modellbau.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Speditionslehre absolvierte ich bei der Spedition Herber & Hausner. Danach wechselte ich zur Spedition Gärtner, als Sachbearbeiter für das Gebiet Frankreich und beschäftigte mich daher sehr intensiv mit dem französischen Markt. Vielleicht in Folge dessen, daß mit Kundenzufriedenheit sehr am Herzen lag, übernahm ich im Laufe der folgenden sechs Jahre bei der Firma die Leitung der Gebiete Frankreich, Spanien und Portugal. Ich besuchte sehr viele Kurse um immer am neuesten Stand zu sein. Meine Praxis und mein Wissen ermöglichten es mir im Jahr 1990 zur Spedition Danzas zu wechseln, wo ich die Leitung für Frankreich, Schweiz, Großbritannien und Irland übernahm. Da die Geschäftsführung großes Vertrauen in meine Person legte, konnte ich zeigen welche Möglichkeiten der Markt bietet. Die Schwerpunkte meiner Tätigkeit lagen in der Logistik und der Weiterentwicklung der speditionsspezifischen EDV-Anwendungen. Ein Jahr lang vollbrachte ich die Logistikdienstleistungen für die Spedition Peba in Wien. Im Jahr 1996 eröffnete ich meine heutige Firma, die Spedition Translogo als geschäftsführender Gesellschafter. Hier organisieren wir nicht nur Transporte für unsere Kunden, sondern bieten vollständige Logistiklösungen an. Ich konnte mir großes Vertrauen in meinem Umfeld aufbauen, da meine Kunden unsere Genauigkeit und unsere Ehrlichkeit schätzen. Dieses Vertrauen ermöglicht es uns, unsere Dienstleistungen so zu streuen, daß wir Lösungen für alle Problemstellungen der Kunden anbieten können. Wichtig für mich ist unsere Dienstleistungen immer zu verbessern, um sie dem Perfektionismus nahe zu führen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist Träume wahr werden zu lassen. Erfolg ist das Erreichen von Zielen als Mannschaft. Man hat sich immer die Frage zu stellen wie man Gegebenes verbessern kann. Alle durchgeführten Tätigkeiten müssen nach deren Ausführung noch einmal überdacht werden, um immer wieder Verbesserungen zu erlangen. Die Vorgangsweise des Erfolges erfolgt über den ersten Schritt, ein Ziel zu erkennen und gleichzeitig sich den Weg zum Ziel bewußt zu machen und ihn dann unerschrokken zu gehen. Auch wenn man im Mißerfolg steckt, führt der Weg zum Erfolg über die Situationsanalyse. Um erfolgreich zu sein, benötigt man auch fachspezifisches Wissen um die Kunden bestmöglich beraten zu können. Wichtig ist auch zu erkennen, daß das heutige Neue morgen schon Standard sein kann. Erfolg ist es auch für mich, wenn Kunden während eines Projektes schon über neue Projekte meinen Rat einholen. **Wann haben Sie Ihre Fähigkeiten entdeckt?** Ich habe mir immer schon klar vor Augen geführt was ich möchte und versuchte alles um es zu verwirklichen. Ich bin ein sehr analytischer Mensch und habe mir daher schon während meiner Lehre Gedanken über meine Zukunft gemacht. Ich versuche logische Abhandlungen zu systematisieren, um dadurch die bestmöglichen Resultate zu erlangen. **Wie erkennen Sie Chancen und wie nützen Sie diese?** Chancen nimmt man wahr, indem man Gegebenheiten analysiert und auf ihre Wichtigkeit überprüft. **Was möchten Sie persönlich noch erreichen?** Ich möchte mit meiner Firma und mit meinen Mitarbeitern für unsere Kunden die bestmöglichen Lösungen anbieten können. Diese Lösungen führen zum Vertrauen der Kunden und dies bedeutet, daß ich auch hohes Vertrauen meinen Mitarbei-

tern entgegenbringe, die es mir in der Zukunft ermöglichen werden, mich aus dem Alltagsgeschäft zurückziehen zu können, um über neue Möglichkeiten des Kundenservice nachzudenken. Ich möchte dann nur mehr delegierend arbeiten. **Spielten Niederlagen in Ihrem Leben, in Ihrer Karriere eine wichtige Rolle?** Ich hatte keine großen Niederlagen. Ich plane mein Leben durch bestmögliche Analyse der Zukunft. **Welche Schritte zum Erfolg empfehlen Sie - ist es Originalität oder Imitation, die zum Erfolg führt?** Jeder hat selbst zu entscheiden, nach welchen Schritten man seinen Fortgang plant. Ich liebe neue Lösungsmodelle, daher bevorzuge ich die Originalität. **Haben Sie Vorbilder?** Alle self made Menschen können als Vorbilder positiv wirken. **Wenn Sie Rat benötigen, an welchen Personenkreis wenden Sie sich?** Zu allererst analysiere ich es einmal für mich selbst. Dann spreche ich mit meiner Gattin darüber und danach wende ich mich an meinen Bekanntenkreis. Ich schätze den Lösungswillen meiner Mitarbeiter und daher werden firmeninterne Lösungen naturbedingt in Meetings erstellt. **Welche Empfehlung für den Erfolg möchten Sie an die erfolgswillige nächste Generation weitergeben?** Sich seines Zieles und des Weges zum Ziel klar zu sein. Je früher das Ziel erkannt wird desto leichter fällt es, dieses Ziel auch zu erreichen. Die größten Chancen erhält man, wenn man Marktlücken entdeckt und diese bestmöglich ausfüllt. Wichtig für Jungunternehmer ist es, ihre Ware zu verkaufen und sich nicht vom Warenfluß oder anderen Problemen ablenken zu lassen, welche auch durch andere zur Lösung geführt werden kann. Sehr wichtig ist es, den Unterschied zwischen „träumerischen" - und realistischen Daten zu erkennen.

✱ Adamovich Ludwig o. Univ. Prof. Dr. DDr. h.c.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Präsident. Tätig bei: Verfassungsgerichtshof., 1010 Wien, Judenplatz 11. Geboren - Datum, Ort: 24. August 1932, Innsbruck. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Eltern: Univ. Prof. Ludwig und Emma. Schöpferische Akte: Zahlreiche Fachpublikationen, Mitautor des Lehrbuches des „Österreichischen Staatsrechtes" (zusammen mit Prof. Funk und Doz. Holzinger). Ehrungen: 1992 Beruftstitel o.Univ. Prof., 1995 Wilhelm-Hartel-Preis der Österreichischen Akademie der Wissenschaften, Goldene Medaille der Masaryk-Universität in Brünn, 1996 Ehrendoktorat der Josef Strossmayer-Universität in Osijek, Franz Gschnitzer-Wissenschaftspreis der Universität Innsbruck, 1997 Ehrendoktorat der Karl-Franzens-Universität Graz, 1998 Ehrenmitglied der philosophisch-historischen Klasse der Österreichischen Akademie der Wissenschaften. Hobbies: Musik, Landschaft, Reisen, fremde Kulturen kennenlernen, bildende Kunst, Philosophie, Psychologie, Erkenntnistheorie, Yoga.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Bei jedem Werdegang spielt das Elternhaus eine große Rolle. Mein Vater war Universitätsprofessor für Verfassungs- und Verwaltungsrecht und der letzte Justizminister vor dem Anschluß. Nach dem Krieg wurde er zuerst Vizepräsident und dann Präsident des Verfassungsgerichtshofes. Seine Persönlichkeit hat mich sehr geprägt, obwohl es auch zu Spannungen kam, weil unsere Naturelle verschieden waren. Mein Vater war ein Pedant, ein autoritärer Mann, ich war eher chaotisch. Trotz dieser Ambivalenz war er für mich Vorbild. Meine Mutter stammt aus einer Arztfamilie und ich wollte Medizin studieren. Ich war schlecht in Mathematik und Physik und hätte am Beginn des Studiums Schwierigkeiten gehabt, was mich demotivierte und den Anstoß gab, Rechtswissenschaft zu studieren. Nach kurzer Gerichtspraxis, in der ich mich nicht sehr wohl fühlte, fing ich im Verwaltungsdienst des Landes Niederösterreich an und trat danach in den Verfassungsdienst des Bundeskanzleramtes ein, wo ich zunächst 18 Jahre tätig war. 1973 habilitierte ich mich für Verfassungsrecht und Verfassungspolitik der Universität Wien und wurde 1974 zum Ordinarius für öffentliches Recht an der Universität Graz ernannt. Mir fehlte allerdings die gewohnte Hektik. Als Dr. Willibald Pahr, der damals den Verfassungsdienst des Bundeskanzleramtes leitete, Außenminister wurde, bin ich mit der vorläufigen Leitung des Verfassungsdienstes betraut worden. 1977 wurde ich Sektionschef und leitete den Verfassungsdienst bis 1984, als ich Präsident des Verfassungsgerichtshofes wurde. Damals war diese Institution im Bereich der Justizverwaltung reformbedürftig; im Zusammenwirken mit meinen Kollegen ist es mir gelungen, positive Umwandlungen zu vollziehen und eine gute Atmosphäre zu schaffen.

● Zum Erfolg

Was waren die Voraussetzungen für Ihren Erfolg? Talent, beträchtliches Maß an Arbeit und eine Portion Glück. **Wie schlägt sich das nieder?** Damit meine ich emotionale Intelligenz, gewisse Chancen als solche zu erkennen. Wichtig ist, den Blick dafür zu haben, wo es eine Chance gibt, wieweit sie realisierbar ist und wieweit ich bereit bin, mich mit dieser Chance auseinanderzusetzen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Forderung auf beruflicher Ebene, die man zum Einklang mit dem privaten Bereich bringt. Wie man das macht, ist sehr individuell, dafür gibt es kein Rezept. Man ist dann erfolgreich, wenn man im beruflichen Bereich das Maximum erreicht, ohne dabei das Privatleben zu vernachlässigen. **Was bedeutet für Sie eine Niederlage?** Eine Niederlage ist für mich ein Mißerfolg, an dem man zumindest zum Teil schuld ist. **Wie gehen Sie damit um?** Niederlagen sind da zu da, um daraus zu lernen und zu versuchen, den gleichen Fehler nicht noch einmal zu machen, bzw. den eigenen Anteil am Mißerfolg zu reduzieren. **Was sind die Gründe für eine Niederlage?** Das Setzen von unrealistischen Zielen und Fehleinschätzung der Situation und der eigenen Person. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Bei meiner Tätigkeit muß man zwischen meinen Kollegen und meinen Mitarbeitern, für die ich Vorgesetzter bin, unterscheiden. Jeder meiner Kollegen hat eine individuelle Persönlichkeitsstruktur, die zur Kenntnis zu nehmen ist. Mit meinen Mitarbeitern versuche ich einen Kooperationsstil zu pflegen, manchmal muß man aber auch autoritär auftreten können. Dazu gehört Mut, weil dieser Weg nicht der einfachste ist. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Verbal durch Medieninteresse und durch diverse Auszeichnungen. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Wertvorstellungen zu bilden, und im Rahmen dieser Vorstellungen Entscheidungen in Eigenverantwortung zu treffen.

✱ Adrian Walter Mag.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Bereichsleiter. Tätig bei: BP Austria AG & Co., 1040 Wien, Schwarzenbergpl. 13. Geboren - Datum, Ort: 5. Dezember 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elin. Kinder: Sigrun (1983) und Maren (1987). Hobbies: Segeln, Radfahren, Musik und Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte an der Hochschule für Welthandel, die später in die Wirtschaftsuniversität

umgewandelt wurde. Während dieser Zeit wohnte ich in einem Studentenheim und war dort auch als Heimleiter tätig. In dieser Funktion hatte ich mit körperbehinderten Menschen zwischen 15 und 35 Jahren zu tun, was für mich eine sehr wertvolle Erfahrung war. Durch ein Zeitungsinserat kam ich zur „Mobil Oil Austria", und begann dort in der Tankstellenprojektabteilung. Man gewann den Eindruck, daß ich gut mit Menschen umgehen konnte, und vertraute mir den Verkauf an. 1985 wurde ich Gebietsdirektor für West- und Südösterreich. Ich war in Salzburg ansässig und lehnte einige Male ab, Funktionen in Wien zu übernehmen, bis ich letztendlich 1994 dann doch beruflich übersiedelte. Der Bereich Großhandel interessierte mich sehr und meine neue Funktion erfüllte mich außerordentlich. Das Team war optimal und wir hatten großen Erfolg. Als im Februar 1996 die Ankündigung kam, daß BP und Mobil ein Joint Venture eingehen werden, ist eine kurze Phase der Verunsicherung eingetreten. Ich wurde dann sehr bald als zuständiger Bereichs-Manager designiert. Es war eine große Aufgabe, eine neue Organisation und ein neues Team aufzubauen, und sowohl für das Unternehmen, als auch für die Menschen da zu sein. Mittlerweile kann man sagen, daß wir erfolgreich waren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Befriedigung, wenn ich sehe, daß alles in meinem Umfeld stimmt, und daß ich dazu beigetragen habe. Erfolg ist, die gesetzten Geschäftsziele zu erreichen, ohne daß dabei ein Teammitglied auf der Strecke bleibt - also nicht Zielerreichung um jeden Preis. Erfolg im privaten Bereich bedeutet für mich eine glückliche Familie, der nichts fehlt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich im Tankstellenbereich tätig war und Geschäfte in Westösterreich leitete. Damals war der Benzin in Österreich um 2,30 Schilling teurer, als in den Nachbarländern. Dank intensiver Arbeit im Team, gemeinsam mit den Partnern ist es mir gelungen, das Verkaufsvolumen zu steigern. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es waren zwei Entscheidungen, wo ich auf einen prestigeträchtigen, hochdotierten Job verzichtete, und mich für eine Arbeit entschieden habe, mit welcher ich mich identifizieren konnte. Im nachhinein haben sich beide Entscheidungen als richtige herauskristallisiert, die mich weiterbrachten. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Für mich zählt eine Mischung von beiden. Neben einer ausgeprägten Persönlichkeit, ist es wichtig, gute Ideen von anderen übernehmen zu können. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Das waren zwei Vorgänger in der Firma. Der erste, Gebietsdirektor für Tankstellen Herr Hinterseer, half mir von Anfang an, den Zusammenhang der fachlichen Dinge zu erkennen. Zweiter Vorgänger in meiner jetzigen Position, Dr. Mimikos, versuchte mir sein Wissen und seine Erfahrungen mitzuteilen. Von den beiden lernte ich auch, wie wichtig es ist, in die Lage des anderen sich versetzen zu können. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Die Kaufleute sterben aus, es herrscht kein kaufmännisches, sondern ein „Mengendenken". Die handelnden Personen sind vom Ort des Geschehens entfernt, es wird alles zentralisiert und dadurch verliert man das Gespür für ein richtiges Proceeding. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Indem ich versuche, das richtige Umfeld zu schaffen und ihnen das Gefühl zu geben, daß sie Verantwortung tragen dürfen, und dafür bevollmächtigt sind. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Drei bis vier Prozent der jährlichen Arbeitszeit, und ich wünsche es mir, mehr investieren zu können. **Welche Rolle spielt Ihre Familie in Ihrem Leben?** Meine Familie ist für mich sehr wichtig. Wir sehen uns nur am Wochenende, da sie in Salzburg ist, aber diese Zeit genießen wir dann sehr intensiv. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern eingeschätzt?** Wir machen regelmäßig eine anonyme Befragung der Mitarbeiter, um das nötige Feedback zu bekommen. Danach schätzen meine Mitarbeiter, daß sie selbständig arbeiten können, erforderliche Unterstützung bekommen und wir auch Spaß in der Abteilung haben. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Einerseits durch Gespräche mit dem Chef in Brüssel, der Feedback gibt, anderseits dadurch, daß die Leistungen unseres Bereichs auch von Kollegen anderer Bereiche anerkannt werden. Uns ist es gelungen, im Vorjahr den größten Mineralölhändler zu akquirieren, was innerhalb und außerhalb der Organisation ein starkes Echo gefunden hat. Wenn meine Chefs zu mir sagen, daß sie sich um meinen Bereich keine Sorgen machen, dann ist das für mich ein hohes Maß an Anerkennung, wobei ich immer betone, daß es sich hier um einen Teamerfolg handelt. **Ihr Motto?** Hart arbeiten, aber den Spaß nicht vergessen! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Weiter die Tätigkeit im Sinne des Konzerns auszuüben und meinen kreativen Beitrag dazu leisten zu dürfen.

✶ Ahlburg Olaf

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: RKK Informationssysteme GmbH & Co KEG., 1070 Wien, Zieglergasse 66/15. Hobbies: Tennis, Golf, Restaurieren alter Möbel.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Ausbildung an der Technischen Universität, mit Schwerpunkt Wirtschaftsingenieur und Maschinenbau, war ich anschließend mehrere Jahre als selbständiger Unternehmer und technischer Zeichner tätig. Seit Anfang 1998 bin ich in Wien Geschäftsführer der Firma RKK Informationssysteme, und bin für den gesamten österreichischen Markt verantwortlich. Ich führte die "Veridicom Security-Systeme" bei namhaften Unternehmen ein. Durch den Zusammenschluß der Firmen Avolon und der deutschen Mutter RKK GmbH, wurde auch die RKK Österreich 2000 eine Tochter des neuen Stammhauses. Mit meinem Entschluß, das Haus selbständig weiterzuführen, erwarb ich die Anteile in Form eines Management-Buy-Outs, und möchte damit eine kontinuierliche und intensive Weiterbetreuung des österreichischen Marktes sicherstellen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Entwicklung des Unternehmens, das heißt, daß das Unternehmen stetig wächst, die Kundenanfragen befriedigt werden können und die Ziele erreicht werden. Wichtig ist, daß man Kundenzufriedenheit schafft und daß man auch auf die einzelnen Mitarbeiter eingeht, denn auch die Zufriedenheit der Mitarbeiter ist ein wichtiger Punkt, um den Betrieb zum Erfolg zu verhelfen. Auch eine qua-

lifizierte Nachbetreuung ist wichtig um auch auf weitere Wünsche und Bedürfnisse einzugehen. Für mich persönlich bedeutet Erfolg auch eine Zufriedenheit mit der eigenen Arbeit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich zufrieden bin und der Ansicht bin, daß ich mich auf dem richtigen Weg befinde. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Der Mitbewerber ist für uns immer ein Thema, besonders wenn es sich um unseren Produktschwerpunkt handelt, Sicherheit von EDV-Systemen. Der Markt ist einerseits offen für dieses Thema, andererseits ist dieses Thema relativ jung. Über die Konkurrenz bin ich nicht böse, denn die Mitbewerber helfen mit, den Markt aufzubereiten. **Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend?** Sicher hat die Erziehung einen wesentlichen Anteil, denn mein Vater war selbständig, und auch mein Bruder hat den Schritt in die Selbständigkeit gewählt. Es reizte mich, selbst etwas aufzubauen, und wenn dies zum Erfolg führt, dann macht es auch noch mehr Freude. Eine Herausforderung muß die Tätigkeit allemal sein. **Wieviel Zeit pro Jahr wenden Sie für Ihre Weiterbildung auf?** Momentan verwende ich leider viel zu wenig Zeit für die eigene Fortbildung. Die eigene Fortbildung erfolgt zur Zeit bei "Learning by doing". Ich versuche den Sachverhalt immer zu analysieren, unabhängig davon ob ein Projekt erfolgreich verlaufen ist oder nicht. **Welchen Ratschlag für Erfolg können Sie weitergeben?** Einerseits muß man sich überlegen, ob die Tätigkeit Freude und Zufriedenheit bringt. Es hat keinen Sinn, etwas zu beginnen, nur weil es modern oder prestigträchtig ist. Beruf kommt von Berufung, wenn man sich dessen bewußt wird, dann hat man viel gewonnen. Geld darf nicht ausschlaggebend sein, Geld ist nicht alles. Spaß und Freude zählt mehr in dem Beruf. Wenn man etwas beginnt aufzubauen, darf man sich für keine Arbeit zu gut sein. Besonders als Führungsperson, darf man sich nicht zu gut sein, wenn Not am Mann ist, einzuspringen.

✶ Aigner Josef

● Steckbrief

Beruf: Tischler, Florist. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Aigner Naturblumensalon Inh. Karin Aigner., 1190 Wien, Döblinger Hauptstraße 57. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Florian (1991) und Jakob (1995). Eltern: Anna und Josef. Hobbies: Skifahren, Radfahren, Wandern, Schießsport.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule absolvierte ich eine dreijährige Tischlerlehre, und blieb drei Jahre als Geselle. 1986 lernte ich meine Frau kennen, und ging nach Wien. Eigentlich wollte ich in meiner Branche arbeiten, da meine Frau aber im elterlichen Floristenbetrieb tätig war, wollte ich auch in diese Branche wechseln. Ich war ein Jahr Verkäufer am Großmarkt in Inzersdorf. Von 1988-89 lernte ich bei meiner Schwiegermutter, die inzwischen ein zweites Geschäft im 2. Bezirk hat, den Beruf des Floristen, und besuchte auch die Berufsschule. 1990 heiratete ich und übernahm das Blumengeschäft in Döbling. Dieses Blumengeschäft gibt es seit der Jahrhundertwende, das Portal und die Inneneinrichtung sind noch aus dieser Zeit, und sie werden nicht verändert. Sehr wohl verändert wurde die Art der Blumenpräsentation. Besuche nationaler und internationaler Veranstaltungen waren hilfreich, um aus der traditionellen Floristik auszubrechen. Wir holten uns Anregungen, um unsere eigene individuelle Richtung zu finden. Bei uns werden Blumen, je nach Jahreszeit und dem Anlaß entsprechend, verwendet. Unsere Kunden schätzen unsere Kreativität und unsere Kompositionen. Zur Zeit beschäftigen wir fünf Mitarbeiter, und meine Frau und ich arbeiten natürlich auch mit. Unserem Stil „Natur pur" bleiben wir treu, sind aber an innovativen Gestaltungen oder auch Bindeformen immer interessiert. Wir versuchen dem blumenaufgeschlossenem Publikum den Trend in der Floristik näherzubringen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich sehe es am Umsatz, aber eigentlich macht mich die Reaktion der Kunden stolz. Nicht zuletzt auch die Anerkennung in der Kollegenschaft. **Ihr Erfolgsrezept?** Ehrgeiz und Einsatz. Das Interesse am Beruf, und nicht nur zu den Geschäftszeiten. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meine Frau, sie ist mein Ansporn. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich überlege genau, wie der Fehler passiert ist. Sicher arbeite ich weiter auf mein Ziel hin, vielleicht etwas langsamer. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Als erfolgreicher Geschäftsmann mit wenig Freizeit. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Ich bin ein kompetenter Kollege, glaube ich. **Wie sieht die Familie Ihren beruflichen Werdegang?** Meine Familie zieht am gleichen Strang. Meine Eltern sind sehr stolz auf mich. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja, als Motivation und Bestätigung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Freizeit mit Freunden, und der Familie. **Was wollen Sie noch erreichen?** Wir wollen uns nicht vergrößern, möchten aber eines der führenden Geschäfte in Wien bleiben. Unser stetes Bedürfnis ist, den persönlichen Kontakt mit unseren Kunden aufrechtzuerhalten. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Sich die verschiedenen Richtungen ansehen, schauen was zu einem am besten paßt, und soviel wie möglich selbst tun. Klein anfangen und keinesfalls etwas kopieren.

✶ Ainedter Manfred

● Steckbrief

Beruf: Rechtsanwalt. Geboren - Datum, Ort: 17. August 1951.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Promotion (1975) absolvierte ich das Gerichtsjahr und begann anschließend als Konzipient in einer Innenstadtkanzlei. Anschließend war ich dreieinhalb Jahre in einer Kanzlei in Neulengbach, ebenfalls als Konzipient tätig. Diese Tätigkeit in Neulengbach war prägend für meinen weiteren Werdegang. Am 9. September 1980 machte ich mich selbstständig und eröffnete meine Kanzlei in der Glockengasse im zweiten Wiener Gemeindebezirk.Ich habe mich um alle Kausen angenommen 1984 kam mein jetziger Partner, Hr. Dr. Trappl als Konzipent in meine Kanzlei und 1989 sind wir eine Partnerschaft eingegangen.

Ich persönlich habe mich in Richtung Strafverteidigung entwickelt und in der Kanzlei als solches, bearbeiten wir sämtliche Bereich die die Judikatur kennt.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Unter beruflichem Erfolg verstehe ich, daß man sich einen Namen und einen guten Ruf erwirbt, denn die Anwälte leben schließlich von der Mundpropaganda. Man wird weiterempfohlen und schließlich stellt dies eine Vertrauensbasis dar, und wenn man wie ich, seinerzeit eine Kanzlei eröffnet hat; damals hatte ich keinen Klienten, und mir fehlte auch der nötige Background, denn mein Vater war Rauchfangkehrermeister. Während meiner Ausbildungszeit hatte ich eine Reihe von Kollegen einzugehen, denn dies ist das „Um und Auf" für den beruflichen Erfolg. Die Basis für den Erfolg ist, daß man für den jeweiligen Klienten, das Beste durchsetzt, bzw. erreicht. Um dies erfolgreich zu praktizieren, ist es notwendig, ein dementsprechendes Fachwissen gepaart mit einem hohen Maß an Flexibilität zu haben. Als Dienstleister muß es einem klar sein, daß man für den Klienten da bin und nicht umgekehrt. **Von wo kommt die Triebfeder?** Ich hatte keine Ahnung was ich wollte, das heißt während des Gerichtsjahres habe ich mich mit den einzelnen Berufsbildern auseinander gesetzt und der Beruf des Richters und des Staatsanwaltes waren nicht mein Fach. Die Selbständigkeit hatte für mich immer schon einen Stellenwert. Vielleicht deshalb, weil mein Vater selbständig war. **Was war ausschlaggebend, daß Sie so weit gekommen sind?** Einerseits bringt Erfolg den nächsten Erfolg. Andererseits spielten sicherlich mehrere Faktoren mit, wie z.B. daß ich in der Kammer tätig bin, und somit auch eine Möglichkeit hatte, hinter die Kulissen zu blicken. Ich habe auch versucht, daß ich mich im Strafrechbereich als seriösen Verteidiger etablieren konnte. Vor zehn Jahren herrschte, nach dem Abgang großer Strafverteidiger, ein Defizit. Somit bin ich den Weg gegangen, d.h. von der „zivilen Seite" in die „strafrechtliche Seite" zu gehen. Dies war förderlich, und auch der Background des Kammerwesens war für mich von Bedeutung. Es kamen dann einige Kausen, die in den Medien sicherlich auch großen Ruf ergeben und davon lebt man auch. Es ist wichtig, daß man auch bei der Justiz einen guten Ruf genießt und dies ist mein Kapital.

Welchen Tip geben Sie der nächsten Generation für diese Tätigkeit? Zunächst muß man bereit sein, viel zu arbeiten und nicht auf „die Uhr" zu schauen. Auch so manches Wochenende muß man für den Beruf aufwenden, denn je erfolgreicher man ist, desto mehr muß man arbeiten. Seriosität ist ein wichtiges Thema. Heute ist es sicherlich anders als zu meiner Zeit, als ich begonnen habe, denn jetzt zählt die Spezialisierung. Der Generalist, als solches darf ich mich bezeichnen, ist heute nicht mehr so gefragt wie seinerzeit. Zur Zeit ist ein Überangebot vorhanden, alleine in Wien suchen 300 Konzipienten einen Job. Wichtig ist, daß man ein Spezialgebiet findet und sich damit beschäftigt. Wenn man wirklich überzeugt ist, daß man dies möchte, ist es besser man läßt die Finger davon, denn halbe Sachen funktionierten noch nie. **Wie sehen Sie die Bereiche „Beruf/ Privatleben"?** Es ist möglich, beides unter einen Hut zu bringen. Bestes Beispiel ist mein Sohn, d.h. obwohl er es mitbekommen hat, daß man sehr viel Zeit für diesen Beruf aufwenden muß, hat er trotzdem diesen Beruf gewählt. **Wie erfolgt die Führung der Mitarbeiter?** Was für den Anwalt gilt, gilt auch für die Mitarbeiter, d.h. der Mitarbeiter (Nichtjuristen) kann nur gut sein, wenn er sich für die Materie interessiert. Es ist eine interessante Tätigkeit, denn jeder Akt ist ein Schicksal. Wichtig ist ein dementsprechendes Betriebsklima zu haben. **Wie kann man bei einem Fulltimejob abschalten?** Ich konnte es früher besser als jetzt. Denn der Erfolg frißt einen vollkommen auf, die Freiräume die ich früher hatte, sind jetzt nicht mehr vorhanden. Ich sehe mich als Gefangener meines Jobs als Dienstleister. Trotzdem kann ich abschalten, d.h. wenn es die Zeit erlaubt, kann ich auch einmal länger schlafen oder einen Tag lang faulenzen.

* Albeseder Werner Mag. Dr. jur.

Steckbrief

Beruf: Wirtschaftsprüfer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: SOT Süd-Ost Treuhand Corporate Finance Consulting GmbH., 1010 Wien, Schottengasse 10. Geboren - Datum, Ort: 22. August 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Daniel (1975). Schöpferische Akte: Fachartikel zum Thema internationales Steuerrecht und Risikokapital-Finanzierungen, "Dudeligence" (Mitautor und -herausgeber gemeinsam mit Mag. Franz Heidinger), Orac 2001. Hobbies: Yoga, Meditation. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorsitzender des Aufsichtsrates der EP Naturprodukte AG.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura an der Theresianischen Akademie begann ich mich für die Studienrichtung der Rechtswissenschaften zu interessieren und promovierte 1974. Parallel dazu studierte ich Volkswirtschaft, ging jedoch nach einiger Zeit in den Bereich der Betriebswirtschaft über und beendete diesen 1977 an der Wirtschaftsuniversität Wien mit Mag.rer.soc.oec. 1975 begann ich sofort mit dem Berufspraktikum als Anwärter zum Steuerberater und verbrachte in einer Kanzlei mittlerer Größe die ersten drei Jahre meiner beruflichen Laufbahn. Ich besuchte mehr als fünfzig Ausbildungsseminare, Steuerberatung und Corporate Finance. 1978 Steuerberater; 1983 Buchprüfer; 1983 Wirtschaftsprüfer. Mein weiterer beruflicher Werdegang gestaltete sich 1978 in Form des Leiters einer Zweigniederlassung von SOT Süd-Ost Treuhand AG, Wien; 1985 bis 1992 Mitglied des Vorstandes der SOT Süd-Ost Treuhand AG, Wien; 1989 bis 1990 Deputy Chairman von Ernst & Young Eastern Europe; 1992 bis Juni 1994 Mitglied des Vorstandes der Price Waterhouse AG, Wien. Leiter der Abteilung Corporate Finance; Juli 1994 selbständig als geschäftsführender Gesellschafter der von Dr. Albeseder neu gegründeten Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft A.L.T. Albeseder & Partner Gesellschaft mbH. Ich war für zahlreiche multinationale Unternehmen als Berater und als Corporate Finance-Experte tätig. Die A.L.T. wurde 1999 mit der SOT verschmolzen. Seit diesem Jahr bekleide ich die Position des geschäftsführenden Gesellschafters der SOT Süd-Ost Treuhand Holding GmbH mit Partnergesellschaften in Wien, Linz, Klagenfurt, Salzburg, Eisenstadt und Oberwart. Eine für mich spannende, weil pionierhafte Aufgabe gestaltete sich 1986 bis 1987, als sich die Öffnung nach Osten abzeichnete. Ich beschäftigte mich intensiv mit dem Thema der osteuropäischen Staaten und ergriff als einer der ersten österreichweit in meinem damaligen beruflichen Umfeld die Initiative, sich diesem Betätigungsbereich zu widmen. Im Rahmen der internationalen Partnerschaft mit Ernst & Young war ich in den Aufbau einer Beratungsgesellschaft der verschiedenen Reformstaaten involviert. Seit 2000 bin ich Vorsitzender des Aufsichtsrates der EP Naturprodukte AG in Tirol.

Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Internationales Arbeiten bereitet mir große Freude, somit erwärmte ich mich für das internationale Steuerrecht und eignete mir umfangreiches Fachwissen an. Heute bemühe ich

mich in einem Umfeld tätig zu sein, in dem ich meinen persönlichen Neigungen nachgehen kann, gepaart mit dem Einsatz meiner Fähigkeiten. An mir beobachte ich eine große Beharrlichkeit - ich bleibe auf meiner Linie. Meine Stärke sehe ich darin, Trends relativ rasch zu erkennen, um auf diese zu setzen. Ich machte es mir zum Inhalt meines Lebens, in jeder Situation auf Gott zu vertrauen. Für unsere Unternehmensgruppe sehe ich den Föderalismus als wesentlichen Faktor des Erfolges, denn mehr als in jedem anderen System ist die Motivation der lokalen Partner gewährleistet. Den Bekanntheitsgrad unseres Namens betrachte ich als „dooropener". Wir bemühen uns um eine äußerst persönliche Beratung und Betreuung nach dem Motto „es macht uns Freude, für Sie tätig zu sein"! **Wie definieren Sie Erfolg?** Bedeutet für mich das Erreichen meiner Ziele. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Ein wesentliches Ziel, welches ich für mich formulierte, ist ein Leben zu führen, in dem ich es schaffe durch meine Tätigkeit meinen Klienten zu dienen - etwas zu bewirken, was für meine Mitmenschen Hilfestellung bedeutet-, die Menschen mit ihren umfassenden Bedürfnissen ernstzunehmen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Grundsätzlich begegne ich wichtigen Herausforderungen mit Gelassenheit und lasse mich nicht aus der Ruhe bringen, sondern bleibe in einer Metaposition, von wo aus ich entscheiden kann, was in der jeweiligen Situation das beste ist. Es sind eher die Kleinigkeiten des Alltags, die mich tendenziell aus der Ruhe bringen können. Ich pflege eine Kombination aus Rationalität und Intuition. Meistens suche ich den Kontakt mit Partnern, weil dies meist ohnehin durch die Struktur unseres Unternehmens notwendig ist – aber selbst wenn diese Notwendigkeit nicht auftritt, bin ich nicht dazu geneigt, einsame Entscheidungen zu fällen. Im Gespräch mit anderen kommen zusätzliche Aspekte dazu, die man alleine nicht gesehen hätte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung hat für mich einen gewissen Stellenwert, wenn sie in Form von Feedback ausgesprochen wird. Ich brauche Anerkennung nicht, um meinem Ego zu schmeicheln, sondern um darin bestätigt werden, die Dinge richtig zu machen. Man muß sich auch immer fragen, welche Motivation hinter Anerkennung steht: Sie ist mir dann wichtig, wenn sie ehrlich gemeint ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich glaube, daß es im Leben immer auf die Balance ankommt. Für mich sind beide Bereiche gleichrangig, auch wenn in meinem Leben der Beruf manchmal gewinnt, ist mein Ziel doch die Ausgeglichenheit zwischen meinem - den eigenen Wünschen entsprechenden - Privatleben und meinem Beruf. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Meditation; die Lebensenergie leite ich von Gott ab - ich betrachte ihn auch als Partner im Geschäftsleben, zu einem selbstverständlichen Faktum, welches ich als enorm hilfreich erlebe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine profunde, theoretische Ausbildung erachte ich als unumgänglich, diese gehört zur Akzeptanz der mitteleuropäischen Gesellschaft, gepaart mit Auslandserfahrung und interdisziplinärem Denken. Für den tatsächlichen Erfolg ist es wichtig, sich nicht allzu sehr von den Verlockungen des materiellen Erfolges in den Bann ziehen zu lassen. Es sollte eine Balance zwischen materieller und innerer Entwicklung gefunden werden. **Wie sehen Sie Niederlagen?** Die Einstellung - so gut wie möglich zu leben - es gibt keine Niederlagen, nur Erfahrungen, die wir machen; es gibt nichts, was uns aus der Bahn werfen kann - es gibt immer einen Ausweg, einen nächsten Schritt. **Wie lautet Ihre Devise?** Mein Leben in Konversation mit Gott führen. **Haben Sie ein Vorbild?** Persönlichkeiten, denen ich hohe Akzeptanz entgegenbringe auch fernab meiner beruflichen Tätigkeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin erfolgreich, weil ich manches erreichte, was ich mir vornahm, weiß aber, daß ich noch viele Schritte zu gehen habe, zu dem was ich erreichen möchte.

✱ Althuber Josef

● Steckbrief

Beruf: Güterbeförderung. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Josef Althuber Transporte., 2114 Weinsteig 5. Geboren - Datum, Ort: 30. Jänner 1955, Wagrain. Familienstand: Verheiratet mit Michele. Kinder: Pia (1979), Christoph (1977) und Michael (1979). Eltern: Frieda und Johann. Ehrungen: Mai 2000 Ehrung der Landesfeuerwehr Niederösterreich für besondere Verdienste. Hobbies: Jagen und Skifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Recycling, Sandschottergewinnung und Deichgräberei.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule war ich Arbeiter in der Atomic-Skifabrik in Wagrain. 1973 übersiedelte ich nach Wien und war als LKW- und Baggerfahrer tätig. 1983 machte ich mich mit einem Jungunternehmerkredit und einem gebrauchten Bagger in Groß Rußbach selbständig. 1985 belegte ich am WIFI in St. Pölten einen Güterbeförderungskurs und spezialisierte mich nach erfolgreichem Abschluß auf Transporte. Im Herbst 1985 habe ich den ersten LKW gekauft und den ersten LKW-Fahrer eingestellt, dieser Mann fährt heute noch immer bei mir. Schon 1986 kaufte ich den zweiten gebrauchten LKW, und danach habe ich nur noch neue Bagger und Lkws gekauft. Zur Zeit sind je fünf neue Lkws und Bagger in Betrieb, die Mitarbeiterzahl ist auf acht Leute angestiegen. 1987 verzog ich mit der Firma nach Weinsteig, kaufte 3.000 m² Industriegrund und baute selbst eine Einzelhalle, samt Bürogebäude, inklusive eigener Tankstelle. Für das Land Niederösterreich führe ich mit meinen vier Spezialfahrzeugen Winterdienste durch.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich mit Null Schilling etwas erreicht habe. Meinen Firmenstandard, den schaffen manche nicht in 80 Jahren. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Zufriedene Kunden, die ich zu 99 Prozent habe, gute Mitarbeiter und wenn noch etwas für mich übrigbleibt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Einsatz, mein Mut und mein Bekanntheitsgrad in der Umgebung, ich war als guter Baggerfahrer bekannt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden und warum?** Als ich 1997 ins Recycling Geschäft einstieg. Da es keine Deponien mehr gibt, war das in unserer Gegend hier eine Lücke. Mit einer 1,7 Millionen Recycling Anlage bereite ich Bauschutt, Asphalt und Beton zur Wiederverwertung auf. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Ich wollte als Kind schon LKW und Bagger fahren. Ich hatte von Anfang an gute Aufträge und viel Arbeit. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Zuverlässigkeit, kein Alkohol, und Mitarbeiter müssen höflich und hilfsbereit zu den Kunden sein. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als guter Chef, aber bei mir weiß ja sowieso jeder was er zu tun hat. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche/Beruf ungelöst?** Das Preisniveau und die behördlichen Auflagen, die immer mehr werden, und ins Geld gehen. **Ihr persönliches Ziel?** Meinen Fuhrpark auf dem neuesten Stand zu halten. **Ihr Rat zum Erfolg?** Zuverlässig, tüchtig und immer korrekt sein.

✱ Ameisbichler Martina

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Fitnesspark Body Flash Ameisbichler-Schrödlein., 3150 Wilhelmsburg, Kreisbacherstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 16. August 1976, Lilienfeld. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Stefan Schrödlein. Kinder: Anna-Lena und Elisa. Eltern: Rudolf und Helga. Hobbies: Familie, Freunde.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Die Pflichtschule schloß ich in Wilhelmsburg ab, besuchte anschließend die Höhere Bundeslehranstalt für wirtschaftliche Berufe in St. Pölten und beendete diese mit der Matura im Jahre 1995. Anschließend arbeitete ich ein knappes Jahr als Buchhalterin. Aufgrund der Geburt meiner zwei Kinder gab ich die Vollzeitbeschäftigung vorübergehend auf, arbeitete aber während der Karenzzeiten noch als Buchhalterin von zu Hause aus. Da mein Vater mit einem Partner (Rudolf Frühwirth), seit 1980 das Fitneßstudio (Fitneßcenter Wilhelmsburg) führte und dieses den Anforderungen der heutigen Zeit nicht mehr entsprach, wurde meinem Lebenspartner und mir die Möglichkeit geboten, daraus ein modernes Fitneßcenter zu gestalten. Dies konnten wir verwirklichen und eröffneten im Oktober 2000 nach einjähriger Umbauzeit das Studio unter dem neuem Namen „Fitneßpark Body Flesh". Unser Studio ist nicht nur mit den modernsten Wellness- und Cardiogräten, mit Gymnastikeinrichtungen, mit zwei Solarien, einer Infrarotkabine, einem Hypoxi Trainer ausgestattet, sondern bietet darüberhinaus auch Massage und sportärztliche Beratung an.. Meine eigene Ausbildung erfolgte mit besonderem Engagement, Interesse, und in Zusammenarbeit mit Fachleuten. Gemeinsam mit meinem Partner, Stefan Schrödlein, bin ich Geschäftsführerin.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wenn die Mitglieder unseres Studios mit unseren Leistungen zufrieden sind, und uns weiter empfehlen. **Was war für Sie die wichtigste Entscheidung, die zum Erfolg geführt hat?** Der Entschluß mich beruflich ganz für das Fitneßstudio zu entscheiden, mit allen „Hochs und Tiefs", die damit verbunden sind. Diese Entscheidung sehe ich als sehr weitreichend an. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die hervorragende Organisation der Arbeitsteilung mit meinem Partner. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich arbeite schnell und zielstrebig und setze meine Ziele durch. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, ich wollte schon immer selbständig sein. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, vorwiegend die Großeltern, sie unterstützen mich wo immer sie können. **Spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, ich glaube, daß ein Unternehmen völlig von der Qualität der Mitarbeiter abhängig ist. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Vorerst einmal nach den Kenntnissen des Betreffenden und durch das äußere Erscheinungsbild. Außerdem müssen unsere Mitarbeiter sehr gut mit Menschen umgehen können, eine sympathische Ausstrahlung ist daher besonders wichtig. **Wie motivieren Sie diese?** Durch ein gutes Betriebsklima und leistungsorientierte Entlohnung. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Ohne Niederlagen gibt es keinen Erfolg. **Wie gehen Sie damit um?** Ich lerne daraus. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich hatte diese Kraft schon immer, ich lebe gern. Auch wenn es oft schwer ist, zeige ich immer Stärke, denn daraus schöpfe ich dann wieder Kraft. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich wünsche mir kurzfristig, daß unser Fitneßstudio weiter floriert, und mittelfristig, ein bißchen eingeschränkten Arbeitsaufwand, sodaß ich mir dann auch wieder mehr Freizeit gönnen kann. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, durch die Medien und durch den Freundeskreis. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich sehe Anerkennung schon als Selbstbestätigung und als Motivation, um daraus wieder neue Energie zu schöpfen. **Wie definieren Sie Ihr Lebensmotto?** Ich verbessere immer wieder meine Fähigkeiten und lasse das Erreichte nie das „Letzte" sein. **Was ist Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Nicht alles zerreden, sich entscheiden und dann handeln. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, meinen Großvater. Ich möchte gern so sparsam sein wie er und sein Durchhaltevermögen haben. **Welche Empfehlungen bezüglich Erfolg können Sie weitergeben?** Einfach im „Jetzt" handeln, morgen ist es zu spät.

✱ Amelung Martin

● Steckbrief

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Martin Amelung, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Strafrecht., 80331 München, Neuhauser Str. 7. Geboren - Datum, Ort: 20. August 1937, Frankfurt a. M./D. Kinder: Daniel (1963) und Manuela (1984). Mitgliedschaften: Mitglied im Vorstand der Arbeitsgemeinschaft Strafrecht im Deutschen Anwaltsverein, Vorsitzender des Fachausschusses für Strafrecht bei der Anwaltskammer München. Hobbies: Musik (Jazz), Geschichte des Dritten Reiches. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Fortbildung für Anwälte, Vorträge.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich habe in Tübingen und München Jura studiert. Schon während meiner Referendarzeit arbeitete ich in München bei einem Strafverteidiger. Sofort nach meinem Examen 1966 machte ich mich mit meiner eigenen Kanzlei selbständig. Natürlich habe ich anfangs auch in anderen Bereichen gearbeitet, aber Strafrecht hat mich schon immer besonders interessiert. Inzwischen bin ich Fachanwalt für Strafrecht.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist, wenn ich um einen Freispruch kämpfe und ihn dann auch bekomme. Aber da sind viele Kriterien, die ich nicht in der Hand habe und die nicht von mir abhängen. Deshalb kann ich das nur sekundär nehmen. Erfolg ist Anerkennung. Letztlich ist Erfolg auch der finanzielle Erfolg. **Welche Faktoren machen Sie persönlich erfolgreich?** Ein solides juristisches Wissen - nicht wissenschaftlich oder dogmatisch durchdrungen, sondern für den Praktiker ein solides Wissen. Und ich glaube, letztlich macht es die Persönlichkeit. Ich habe eine ruhige, ausgewogene und absolut sachliche Art und versuche immer, die Dinge objektiv zu sehen und nicht blind meinen Mandanten gehorchend. Das beste juristische Examen hat keinen Wert, wenn es in den falschen Händen ist, nicht richtig angewandt und transportiert wird. Ein weiterer Faktor meines Erfolges ist, daß ich sehr direkt bin. Ich kann sehr gut die psychologische Situation erfassen, kann mich gut in andere Menschen versetzen. Fingerspitzengefühl spielt auch eine große Rolle für den Erfolg. **Was empfinden Sie als Niederlage und wie gehen Sie damit um?** Eine Niederlage ist für mich, wenn ich fest davon überzeugt bin, daß mein Mandant unschuldig ist und ich alles in mei-

ner Macht Stehende getan habe, um eine Verurteilung zu verhindern und es mir nicht gelungen ist. Bei Niederlagen versuche ich erstmals zu ergründen, ob ich nicht vielleicht doch Fehler gemacht habe und hänge mich dann in neue Fälle rein und versuche, die Niederlage durch neue Erfolge zu relativieren. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung spielt schon eine Rolle. Das allgemeine Renommee und auch die Anerkennung von Kollegen und der Justiz sind wichtig. Natürlich bekommt man auch Anerkennung von Mandanten. **Woraus beziehen Sie Kraft und Energie?** Energie habe ich in dem Moment, wenn ich Spaß an der Arbeit habe, wenn ein Fall mir Spaß macht. Man kann sagen, ich beziehe Energie aus der Freude an der Arbeit. **Welche Rolle für den Erfolg spielt die Familie und das soziale Umfeld?** Mein Vater hat auf jeden Fall eine Vorbildwirkung auf mich, obwohl er kein Jurist, sondern Mediziner war und eine Klinik führte. Von ihm habe ich sicher sehr viel gelernt. **Was sind Ihre Erfolgsziele?** In etwa zwei Jahren wird mein Sohn - der Anwalt in Berlin ist und auch Strafsachen macht - in meine Kanzlei kommen. Ich werde ihn noch ein paar Jahre beruflich begleiten und mich dann für Vortragstätigkeiten zurückziehen, also Fortbildungen machen. Denn ich glaube, es gibt wenige Anwälte wie mich, die ein solches Spektrum an Know-how und unterschiedlichen Erfahrungen haben. **Haben Sie einen Ratschlag zum Erfolg?** Man muß besser sein als sein Gegenüber - was immer schwieriger wird, denn die Staatsanwälte werden immer besser ausgebildet. Man muß sich bei jedem Mandant gründlich vorbereiten und braucht Leute um sich, die einem helfen.

✶ Andergassen Werner

● Steckbrief

Beruf: Optiker. Funktion: Inhaber. Geboren - Datum, Ort: 29. September 1956, Bozen. Familienstand: Verheiratet mit Birgit, geb. Baumann. Kinder: Kathrin (1988) und Florian (1989). Eltern: Frieda und Ludwig. Hobbies: Soziale Kontakte, Design, Basteln, Skifahren, Squash, Bergwandern und Kultur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? In Wien absolvierte ich eine Lehre zum Optiker, arbeitete in mehreren Optikergeschäften und machte schließlich in Innsbruck meine Meisterprüfung. Später lernte ich meine Frau, eine Münchnerin kennen, und bin umgezogen. Hier habe ich dann meinen Laden vor elf Jahren eröffnet. Dieser ist in München mittlerweile sehr bekannt geworden. Das war nicht ganz einfach, da es in Schwabing viel Konkurrenz gibt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn Menschen wieder in meinen Laden kommen und mich und meine Arbeit loben. Diese Anerkennung zeigt einem, daß man sich Gedanken gemacht hat, was der Kunde braucht. **Wie halten Sie der starken Konkurrenz stand?** Indem man die Kunden berät und sich mit deren Wünschen mehr auseinandersetzt, als andere. Wir haben jegliche Facetten an Kundschaft, aber alle werden bei uns gleich behandelt. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Unser gutes Service, denn wir arbeiten sehr genau. Wenn es Probleme gibt, zum Beispiel, daß Kunden unzufrieden sind, dann versuchen wir sehr kulant zu sein. Ich denke, daß für den Erfolg, den wir momentan haben, mehrere Faktoren zusammenspielen müssen. Wichtig ist immer aktuell zu bleiben, das heißt Messen oder Ausstellungen zu besuchen, sonst ist der Erfolg sehr schnell weg. **Hatten Sie Rückschläge, und wie gehen Sie damit um?** Rückschläge in dem Sinne kenne ich nicht. Es gibt auch schon Situationen, in denen man kämpfen muß, aber ich mache das schon seit ich mit dem Geschäft begonnen habe, und man kämpft weiter, egal ob es gut läuft oder schlecht. Prinzipiell motivieren mich Rückschläge erst recht wieder zum Kampf und Engagement. **Wie groß ist Ihr Betrieb?** Wir sind zu dritt, zwei Meister und ein Gehilfe. Alle zwei bis drei Jahre bilde ich auch Lehrlinge aus, aber es ist sehr zeitintensiv. **Welche Rolle spielt die Familie für den Erfolg?** Meine Frau fängt mich auf und zieht mich wieder hoch, wenn es mir schlecht geht, sie gibt mir die nötige Kraft, um weiterzumachen. Meine Eltern waren und sind ebenfalls immer ein Anlaufpunkt für mich, egal was ich gemacht habe. **Was gibt Ihnen die nötige Kraft für den Erfolg?** Meine Kunden, sie motivieren mich, selbst wenn sie nur hereinkommen, um sich mit mir zu unterhalten. Natürlich auch meine Kinder und die Kollegen. Für den körperlichen Ausgleich treibe ich etwas Sport und gehe danach zur Entspannung in die Sauna. Kraft tanken kann ich sehr gut beim Wandern. Ich nehme mir die Sonntagnachmittage frei, um in der Natur alleine meine Gedanken zu sammeln. **Was sind Ihre Pläne für die Zukunft?** Ich möchte das Geschäft so lange führen, wie ich meine Kunden zufriedenstellen kann. Von dem Moment an, wo ich merke, daß das nicht mehr so ist, möchte ich mich zurückziehen. Ich sehe es als meine Aufgabe, mit meinen Kunden weiterzumachen. Natürlich habe ich mir auch schon mal Gedanken gemacht, noch einmal von vorne anzufangen, wollte dies aber nicht aus Rücksicht zu meinen Kindern. Sie sollen in ihrem gewohnten Umfeld leben und ihre Ausbildung fertigmachen. Nächstes Jahr werde ich das Geschäft umbauen, denn nach zehn Jahren muß man wieder mal etwas tun, um sich in seinem Geschäft wohler zu fühlen. Ein Umzug kommt für mich nicht in Frage. **Haben Sie einen Ratschlag für den Erfolg?** Es ist wichtig, menschlich zu bleiben. Man muß darauf achten, wie man auf die Menschen zugeht. Man sollte mit seinen Kunden normal umgehen und nicht in irgendwelchen Sphären denken. Tödlich für das Geschäftsleben ist, wenn Arroganz ins Spiel kommt, denn der schöne Schein allein stimmt den Kunden nicht zufrieden. Man muß zuhören und gut bedienen können.

✶ Andlinger Hans

● Steckbrief

Beruf: Uhrmachermeister, Diamantengutachter. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Uhren Andlinger Juwelen., 1190 Wien, Heiligenstädter Straße 88. Geboren - Datum, Ort: 6. März 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Irene. Kinder: Gregor (1974). Eltern: Ottilie und Johann. Hobbies: Familie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Uhrmacherlehre in der Lehrwerkstätte der Stadt Wien, war mein erster Job, für ein Jahr, als Uhrmachergeselle bei einem Uhrmacher im sechsten Bezirk. Nach diesem Jahr übersiedelte ich nach Karlstein und begann mit Dispens, die einjährige Meisterklasse. 1968 absolvierte ich die Uhrmachermeisterprüfung. Zur damaligen Zeit war ich, seit dem 100-jährigem Bestehen der Schule, der Dritte, der alle Fächer mit „Sehr gut" abschloß. Zwei, von mir handgefertigte Uhren aus dieser Zeit, sind als Leihgabe im Uhrenmuseum der Stadt Wien ausgestellt. Als Uhrmachermeister war ich

dann ein Jahr bei einem Uhrmacher im dritten Bezirk, und trat 1971 in den elterlichen, vom Vater 1936 gegründeten, Familienbetrieb Uhren Andlinger, ein. 1978, als mein Vater in Pension ging, übernahm ich den Betrieb, samt zwei Mitarbeitern. 1982 absolvierte ich in Königstein den Kurs Diamantgutachten, mit der Abschlußprüfung Diamantgutachter. In dieser Zeit bildete ich auch Lehrlinge aus, außerdem erstellte ich neue Fragen für die Meisterprüfung in meiner Funktion als Prüfungsausschußmitglied (seit 1980), der Uhrmacherinnung für Lehrabschluß- und Meisterprüfungen. Heute betreibe ich die Firma mit meiner Frau gemeinsam, die für den Verkauf, Administration und Buchhaltung zuständig ist. Wir führen Uhren in verschiedensten Qualitäts- und Preislagen, sowie Schmuck in Gold und Silber, Perlen und Edelsteinen. Mein Spezialgebiet ist nach wie vor die Reparatur von modernen und antiquen Uhren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zufrieden zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ehrgeiz. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich, wenn ich etwas beginne, versuche es optimal zu beenden. Das Geschäft, auch in Jahren wie diesen, zu führen und vor allem zu beherrschen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Gleich von Anfang meiner Selbständigkeit an, aber natürlich auch schon in der Meisterschule in Karlstein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, die richtigen Geschäftspartner abzuschätzen und für die Zusammenarbeit auszuwählen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Über kurz oder lang wird es keine Nahversorgung mehr geben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Korrekt und eifrig zu sein, wie es die Generation meiner Eltern war. Der Weg eines Menschen ist nur mit Fleiß zu beschreiten und das Wort Forderung hat im Hintergrund zu stehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Firma weiter über die Hürden, die weltweit entstehen, hinüberzubringen.

✱ Andolfo Franco

● Steckbrief

Beruf: Musiker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dancing Bar Franco´s Club., 9220 Velden, Villacherstr. 37. Geboren - Datum, Ort: 7. Juli 1938, Este/Padua (Italien). Familienstand: Verheiratet mit Marianne. Kinder: Franco jun. (1968) und Paolo (1971). Ehrungen: Goldener Ehrenring von Velden, Großes Goldenes Ehrenzeichen des Landes Kärnten, 1994 Der Goldene Rathausmann (vom damaligen Bürgermeister Dr. Zilk) für die Lieder über Wien, 1996 wurde ich Cavalliere della Republica Italiana. Hobbies: Kaffeehausbesuche, Fernsehen und Angeln.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Musik interessierte mich immer, mit Akkordeon fing ich an und mit 12 Jahren komponierte ich mein erstes Stück. Mit 15 begann ich eine professionelle Karriere und mit 16 ging ich nach Sizilien. Außer Akkordeon spielte ich Gitarre und Klavier. 1959 erschien meine erste Schallplatte mit eigenen Kompositionen. Als ich durch Erkrankung meiner rechten Hand nicht mehr Klavier spielen konnte, versuchte ich es mit Gesang. **Wann kamen Sie zum ersten Mal nach Österreich?** 1957 kam ich nach Graz und bin von dort mit einer Gruppe nach Deutschland gegangen, wo ich große Erfolge erzielte. Danach war ich 3 Jahre im Libanon, später in der Schweiz, in Holland, usw. Ich bin schon 46 Jahre in der Welt unterwegs. 1966 kam ich in die Eden-Bar, wo ich bis heute ein Monat im Jahr singe. Ab 1967 sang ich jeden Sommer in Velden, seit 1989 gibt es neben dem Casino mein eigenes Lokal. Ein wichtiger Teil meines Lebens ist die Filmmusik geworden. Der größte Erfolg wurde die Musik zur Serie „Ein Schloß am Wörthersee“, die mich wieder dem breiteren Publikum näher brachte, wie seinerzeit mein Lied „Ciao, amici, ciao“. Außerdem trat ich in Las Vegas und New York auf und gab das erste Konzert in der Höhe von 12.000 Meter. **Wie war das möglich?** Es war in einem Airbus der AUA, der nach New York flog.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Selbstbestätigung. Erfolg wird von der inneren Stimme geleitet und kann auf einem Mißerfolg aufgebaut werden. Man hat Träume, an die man glaubt - dann verwirklicht man diese Träume. Das ist oft ein schwieriger Weg. Ich gehe diesen Weg langsam. Wenn etwas nicht sofort passiert, muß man trotzdem dabei bleiben und mit großer Disziplin konsequent weitergehen. **Brauchen Sie Applaus des Publikums auch jetzt noch?** Applaus ist für mich Bestätigung dafür, daß ich den Menschen Freude bereite, was sich in mir wiederum in Freude niederschlägt. Es spielt keine Rolle, ob ich für ein paar Leute oder für ein großes Auditorium singe, ich gebe immer das Beste und je schwieriger das Publikum ist, desto mehr reizt es mich, es für mich zu gewinnen. **Was ist für Sie die größte Anerkennung?** Wenn ich spüre, daß meine Botschaft ankommt, wenn ein Lied von mir lange lebt, ohne dafür viel Werbung gemacht zu haben. Meine schönsten Lieder sind leider nicht so bekannt, weil sie für unsere schnellebige Zeit vielleicht zu langsam und zu delikat sind. Umsomehr freue ich mich, wenn sie von Menschen angenommen werden. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrem Leben?** Ich bin mit meiner Frau seit mehr als dreißig Jahren verheiratet. Das ist der beste Beweis dafür, daß die Institution Familie für mich von Bedeutung ist. Meine Frau ist immer an meiner Seite und trägt zu meinem Erfolg viel bei. Sie ist mein anspruchsvollster und ehrlichster Kritiker. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Musik, aus meinem Glück und aus einer positiven Lebenseinstellung. Ich war in meinem ganzen Leben nur zwei Mal krank, da ich nicht einmal daran denke. **Was können Sie jungen Künstlern raten?** Das, was man macht, ernst zu nehmen, Respekt vor der Musik und vor dem Publikum zu haben. Nicht immer nach neuen Liedern zu streben, sondern zu versuchen, bei jedem Auftritt den Sinn des Textes und der Musik wiederzugeben und dabei an die Gefühle des Publikums zu denken. Man soll selbst an die Musik glauben, sonst lohnt es sich nicht, damit anzufangen. Für mich bedeutet die Musik alles und wenn ich noch einmal auf die Welt kommen sollte, würde ich das Gleiche wieder tun, vielleicht noch intensiver. **Ihre Devise?** An das zu denken, was man morgen macht und das Gestrige für die Geschichte archivieren.

✱ Anger-Koch Ines Mag.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Oemanko Lagerbetriebs- und Transport GmbH., 1210 Wien, Tauzlgasse 4. Geboren - Datum, Ort: 7. Juni 1971, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Stephane. El-

tern: Karl und Margit. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer und ÖVP. Hobbies: Reiten, Skifahren, Rollerbladen und Lesen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Schon während meines Studiums verdiente ich mir mein erstes Geld im elterlichen Betrieb und konnte die Strukturen in unserer Firma kennenlernen. Nach der Universität jobbte ich in verschiedenen Tätigkeiten, um mir einen wirtschaftlichen Überblick zu verschaffen. Ich wurde dann 1997 von der Österreichischen Volkspartei abgeworben, um politisches Marketing durchzuführen. Nach einem interessanten Jahr bei der Partei übernahm ich die Stelle als Assistentin Junior Consulting, bei einer Public Relation-Agentur. Diese interessante Aufgabe beendete ich, als ich mit meiner Familie beschloß nur mehr für unsere Firma dazusein. Nach der Konzessionsprüfung und Controlling-Kursen wurde ich im April 1999 zur Gefahrengutbeauftragten und stellvertretenden Geschäftsführerin in unserer Firma.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich ein gutes Feedback von meinen Kunden und Mitarbeitern bekomme. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Natürlich, denn wenn man dreißig Mitarbeiter führen muß, bedeutet das jede Menge Verantwortung; und Erfolg ist, wenn alle zufrieden sind. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich möchte sagen, in der Entscheidung unsere Firma zu übernehmen und weiterzuführen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Von meiner Familie bekomme ich positiven Zuspruch durch die Übernahme des Betriebes, von meinen Mitarbeitern, weil sie auf einen gesicherten Arbeitsplatz blicken können, und von meinen Freunden bekomme ich auch Anerkennung, da sie ja sehen, was ich mache. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Familie hat mich immer in jeder Hinsicht unterstützt und ist hinter mir gestanden. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Meine eiserne Disziplin in allen Belangen. Wenn ich ein klares Ziel vor Augen habe, steuere ich darauf zu und lasse mich durch nichts abbringen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich würde sagen, es ist mir passiert; aber angestrebt im Sinne eines Familienbetriebes habe ich meine Tätigkeit schon. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter sollten verläßlich sein und in unseren Betrieb Erfahrung mitbringen. Ansonsten verlasse ich mich auf mein Gefühl. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich gebe ihnen das Gefühl, daß sie ein wichtiger Teil des Unternehmens sind, bzw. selbst Unternehmer für ihren Bereich sind. Es gibt bei Erfolg auch Gehaltsaufbesserungen. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Ja, ich finde Tiefs ganz wichtig um die Hochs wieder schätzen zu können; man darf dabei nicht vergessen, wer man ist, und was man kann. Man muß aus Fehlern ganz einfach lernen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich entwickle aus meiner anfänglichen Traurigkeit meinen Power, um weiterzumachen. Ich glaube, wichtig ist, sich nicht unterkriegen zu lassen, und wenn man gestolpert ist, wieder aufzustehen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Image. Die Transportbranche war immer dafür verantwortlich, wenn im Verkehr etwas schief lief. Wenn Straßen defekt sind, bei Unfällen, in Umweltfragen, usw. **Wie sehen Sie Ihre Position in Ihrer Branche?** Es ist ein unglaublicher, persönlicher und auch wirtschaftlicher Wettkampf. **Wie leben Sie mit dem Mitbewerb?** Ich versuche in jedem Bereich mitzuhalten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Kraft schöpfe ich aus meiner Beziehung, meiner Familie und Freunden, die mir in Gesprächen Ihren Beistand versichern. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte, daß die Firma guten Profit abwirft, und daß ich privat noch Zeit für meine Familie und Freunde habe. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn man von seinen Stammkunden durch seinen Einsatz und seine soziale Kompetenz Zuspruch bekommt, dann freut einen das natürlich. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Die Anerkennung zeigt mir, daß ich nicht nur im geschäftlichen, sondern auch im menschlichen Bereich richtig liege. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** „Gut Ding braucht Weile" und „Nichts übers Knie brechen" sind meine Lebensmaxime. **Haben Sie ein persönliches Erfolgsrezept?** Da die Kraft meines ersten Gedankens, welcher meine Handlungen bisher bestimmt hat, weiter zu führen. **Haben Sie Vorbilder?** Zum Beispiel Kaiserin Maria Theresia, die damals den Männern schon bewiesen hat, daß auch eine Frau ein Land regieren kann, und meinen Vater. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte sein Ziel definieren und es dann Schritt für Schritt verfolgen, dabei seine Träume nicht verlieren und Mensch bleiben.

Angst Josef Dipl.-Ing.

Steckbrief

Beruf: Ingenieurkonsulent für Vermessungswesen. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Staatlich befugter und beeideter Ingenieurkonsulent für Vermessungswesen - Dipl.-Ing. Josef Angst., 1020 Wien, Mayerg. 11. Geboren - Datum, Ort: 7. Februar 1937, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Dipl.-Ing. Michaela (1970) und Dipl. Ing. Robert (1971). Eltern: Dr. Josef und Maria. Schöpferische Akte: Herausgeber der Zeitung Vermessung Angst aktuell. Hobbies: Skifahren, Tennis.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Tatsache, daß ich noch während des Studiums viel Praxis gesammelt habe erachte ich heute als wesentlich für meinen beruflichen Werdegang. Ich studierte an der Technischen Universität in Wien und war drei Jahre beim damaligen Institutsvorstand beschäftigt. Insgesamt dauerte meine Assistententätigkeit sieben Jahre. Nach der Befugnis arbeitete ich zuerst parallel am Institut und selbständig. 1968 gründete ich mein eigenes Büro.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Spaß an der Arbeit, der den überdurchschnittlichen Einsatz rechtfertigt. Ich empfinde es als Erfolg, daß ich bei Null begonnen habe und mich, relativ rasch, positiv entwickelt habe. Nach zehn Jahren hatten wir bereits 35 Mitarbeiter, 1994 hatten wir 65 Leute und jetzt sind es 50, und zum Glück haben wir viel Arbeit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine frühzeitige Konzentration auf die berufliche Tätigkeit. Ich habe mit 22 Jahren zu arbeiten begonnen und gewann dadurch einen gewissen Vorsprung. Ich erkannte früh zukünftige Entwicklungen in der Branche und war einer der ersten, der CAD im Vermessungswesen eingeführt hat. Von Bedeutung ist, daß ich immer versuche, auf die neuesten Trends einzugehen. 1997 bekam ich als erste Ingenieurkonsulentenfirma für Vermessungswesen in Österreich die Zertifikation ISO 9001. Eine der Grundvoraussetzungen für Erfolg ist eine intensive kontinuierliche Arbeit. Ich bin froh, daß meine Tochter in meine Fußstapfen getreten ist und in der Firma bereits als meine Vertreterin fungiert. Sie hat ein Studium des Vermessungswesens und den Master of Science in Engineering Management absolviert und ist in erster Linie für die Personal- und wirtschaftlichen Angelegenheiten zuständig. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Privat war meine erfolgreichste Entscheidung die Heirat mei-

ner Frau. Beruflich traf ich einige erfolgreiche Entscheidungen, beispielsweise indem ich ein Haus erwarb und so den Betrieb vergrößern konnte. Weiters gründete ich Niederlassungen im Ausland. Als meine wichtigste Entscheidung betrachte ich die Einführung der EDV in die Organisation des Unternehmens. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich denke, eine gute Mischung aus beiden führt am ehesten zum Erfolg. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Die Familie spielt bei mir eine große Rolle, obwohl sie, wenn ich ganz ehrlich bin, zu kurz gekommen ist. Ich bin stolz, daß meine Frau mir Verständnis entgegen brachte und daß mein Familienleben harmonisch verläuft. Ich bin auch mit der Erziehung meiner Kinder zufrieden. Meine Tochter, wie erwähnt, ist meine rechte Hand, mein Sohn ist Dipl. Ing. für Architektur, daß heißt, er ist von der Branche auch nicht weit entfernt. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch die Art und Weise wie die Leute mit mir umgehen und durch Erfolge unserer Niederlassungen im Ausland (Deutschland, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Kroation und Bosnien). **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Entscheidend ist für mich das fachliche Können. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Die Ideen und Vorgaben kommen von mir und das, was ich von den Mitarbeitern bekomme, war mir immer zu wenig. Zum Teil liegt es wahrscheinlich an meinem Führungsstil. Jetzt allerdings, mit der Zertifikation ISO 9001 hat sich die Lage verändert und ich hoffe, daß dadurch die Kreativität meiner Mitarbeiter gestärkt wird. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, in Zukunft nicht mehr so viel Einsatz zu leisten und das Unternehmen sukzessive an meine Tochter zu übergeben.

✱ Antel Franz Prof.

● Steckbrief

Beruf: Regisseur. Funktion: Regisseur. Geboren - Datum, Ort: 28. Juni 1913, Wien. Familienstand: Sybille. Hobbies: FFF-Fußball (FC Antel und Vienna), Frauen und Film. Kochen-Österreichischer Hobbykoch 1997.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihres Lebens? Meine Geburt. Der 20. Mai 1941, als mein Schiff vor Kreta von den Engländern versenkt wurde, und ich als einer von wenigen überlebte.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Etwas zu schaffen, was vom Publikum anerkannt wird. (Den Absolutheitsanspruch der Kritiker lehne ich ab, Kritik anerkenne ich nur von jemandem, der sich wirklich auskennt.) **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe das Filmen von der Pike auf gelernt. Schon als Bub hatte ich eine Schmalfilmkamera, in der Schule habe ich Drehbücher unter dem Pult geschrieben. In Zeiten dauernden Umbruchs bin ich nie stehen geblieben. Film ist umgesetzte Erfahrung, Regie hat mit Technik zu tun. Als Improvisationstalent ersetze ich durch einen Ast, den ich an einem von Arbeitern gerüttelten Lastwagen vorbeitrage, teure Fahraufnahmen. Ich hatte immer den Willen, mich durchzusetzen - ich will dabeisein, ich will hinauf! Glück gehört auch dazu, Schwierigkeiten habe ich immer versucht auszuweichen, ich lebe gerne bequem. **Was war Ihr größter Erfolg?** Einmalig ist, daß ich seit 50 Jahren mit über 100 Filmen Dauererfolg habe. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Zum Beispiel meinen Strauss-Film. Ich hatte das Publikum falsch eingeschätzt, der Film wurde ein Flop. Niederlagen muntern auf, es besser zu machen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus schlechten Kritiken und daraus, daß ich Feinde habe. **Haben Sie Vorbilder?** Willi Forst, als dessen würdiger Nachfolger ich mich sehe. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Man braucht den richtigen Riecher, was gerade beim Publikum „geht". Nach dem Krieg, als die Leute ausgehungert nach Natur und Frieden waren, habe ich den Heimatfilm erfunden. In der Aufbauzeit, der Zeit der Nostalgie, waren die Kaiserfilme gefragt. Die ersten österreichischen Sexfilme schuf ich mit den Wirtinnen-Filmen. Wichtig ist das rege Interesse daran, was in der Welt passiert - ein Instinkt für Zeittrends.

✱ Antl Christian

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Bau- und Möbeltischlerei Josef Antel GmbH., 2351 Wiener Neudorf, Europaplatz 21. Geboren - Datum, Ort: 5. August 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Hobbies: Klassische Musik, Kochen und Wein.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Unterstufe der AHS und anschließend die vierjährige Fachschule (HTL) für Innenausbau in Mödling. Während meiner Schulzeit arbeitete ich bereits im väterlichen Unternehmen, 1981 trat ich vollständig in die Firma ein. Einige Jahre später machte ich die Meisterprüfung, in der zweiten Jahreshälfte 1999 übernahm ich schließlich die Geschäftsführung, da mein Vater in Pension ging. Heute führe ich das Unternehmen gemeinsam mit meiner Frau. Die Tischlerei Josef Antl ist eine reine Bautischlerei für Fenster-, Tür-, Tor- und Portal-Spezialneuanfertigungen und Instandsetzungen. Unser Betätigungsfeld erstreckt sich von Renovierung, Sanierung und Neuanfertigungen in enger Zusammenarbeit mit dem Bundesdenkmalamt. Derzeit beschäftigen wir 13 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit Mitarbeitern wie auch Kunden so umzugehen, daß alle zufriedengestellt werden. Erfolgreich fühle ich mich dann, wenn ich meine Vorstellungen mit denen des Kunden in Einklang bringen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, daß mein Einfühlungsvermögen für einen Gutteil meines Erfolges verantwortlich ist. Ich arbeite sehr viel und kann gut mit den Kunden umgehen. Das Unternehmen zeichnet sich vor allem durch hervorragende Kundenberatung aus: unser Bestreben ist es, dem Kunden die günstigste, nicht unbedingt die billigste, Variante einer Instandsetzung oder Erneuerung anzubieten. Dazu gehören auch alternative Möglichkeiten wie etwa erhöhte Wärme- oder Schalldämmung, wobei wir stets darauf bedacht sind, daß die Fenster, Türen, Tore und Portale im Einklang mit dem historischen Baukörper stehen. Dabei gilt: Kein Auftrag ist zu klein. Qualität beginnt für uns bereits beim Basismaterial, daher werden von uns nur qualitativ hochwertige, streng ausgesuchte Holzarten verwendet. Vor allem nehmen wir die Ideen unserer Kunden ernst. Die fachliche Kompetenz unserer Mitarbeiter hat für uns einen ganz besonderen Stellenwert, die Atmosphäre innerhalb des Betriebes ist sehr familiär, und diese Einheit schätzen auch unsere Kunden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich insofern als erfolg-

reich, als ich von kulturtragenden Institutionen wie dem Bundesdenkmalamt oder der Erzdiözese hoch geschätzt und weiterempfohlen werde. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität ist in unserem Unternehmen zu einem Großteil sehr wichtig, da wir darauf spezialisiert sind, alte Bausubstanz zu erhalten und somit in hohem Maß kreativ sein müssen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung äußert sich für mich durch Kundenzufriedenheit. Sie ist mir sehr wichtig, da ich in diesem Bereich ein sehr sensibler Mensch bin. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unsere Branche leidet unter dem allgemeinen Preisdruck; dies ist für mich vor allem deshalb sehr schwierig, weil ich meine Mitarbeiter leistungsgerecht entlohnen muß und möchte. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle beim Erfolg des Unternehmens, da sie fachlich kompetent sind und bis zu einem gewissen Grad eigenverantwortlich handeln, vor allem bilden wir eine Einheit, die sich auf den unternehmerischen Erfolg auswirkt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Da ich mich mit meinen Mitarbeitern sozusagen auf eine Stufe stelle und ihnen wirkliches Vertrauen entgegenbringe, erwarte ich mir auch den Widerhall, nicht nur was die Leistung betrifft, die ohnehin stimmt, aber vor allem Ehrlichkeit und Akzeptanz betreffend. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich lege großen Wert darauf, meine Mitarbeiter zu betreuen; auch im Fall von persönlichen Problemen können diese jederzeit mit mir sprechen. Der menschliche Aspekt ist mir sehr wichtig: Ich betrachte meine Mitarbeiter als Persönlichkeiten, nicht als Arbeiter. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Auf der nächsten Ebene unter mir befindet sich der Werkstättenleiter, diesem sind wiederum die Spezialfacharbeiter unterstellt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich muß mich ständig weiterbilden, weil ich neue Entwicklungen und Trends verfolgen muß, um qualitativ immer am neuesten Stand zu sein. Ich wende deshalb pro Jahr etwa ein Monat für die eigene Fortbildung auf.

✱ Antonu Helmuth MBA

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: BMC Software GmbH., 1200 Wien, Handelskai 94-96, Millenium Tower. Geboren - Datum, Ort: 27. Mai 1967, Wien. Mitgliedschaften: Alumni Donauuniversität Krems. Hobbies: Laufen, Windsurfen, Radfahren, Badminton, Musik, Haus und Garten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1982-85 absolvierte ich bei der CA eine Bankkaufmannlehre und war noch weitere zwei Jahre in der CA im Kundenkontakt tätig und merkte, daß mir der Umgang mit Menschen Spaß macht. Bereits in dieser Zeit bildete ich mich weiter und absolvierte 1986/87 eine EDV-Ausbildung. Nach einer kurzen Anstellung bei American Express (1988) wechselte ich in die EDV-Branche. Drei Jahre war ich bei "Dato" (Bereich Datensicherung) im Vertrieb tätig und knüpfte dort meine ersten Kontakte in der IT-Branche. 1991 absolvierte ich eine zweijährige Marketing- und Exportmanagement-Ausbildung und wechselte ins Software-Business zu Ernst & Young Case Technology, wo ich dreieinhalb Jahre im Verkauf tätig war. 1993 ging ich zu Oracle in den Key-account-Bereich und war in dieser Aufbauphase bis Mai 1997 für Handel und Industrie zuständig. In dieser Zeit bereitete ich 1995 mich durch das MBA-Studium an der Donauuniversität Krems vor, ein wichtiger Meilenstein in meiner Karriere. 1997 kam ich zu BMC, war zuerst im Key-account-Vertrieb tätig, wurde nach einem halben Jahr Vertriebsleiter und bin seit September 1999 Geschäftsführer. BMC sorgt mit Softwarelösungen dafür, daß kritische Kundenapplikationen abgesichert sind, (Verhinderung von Abstürzen, Sicherheit im Zugriffsbereich und Wiederherstellen von geschäftskritischen Applikationen nach Systemabstürzen). Wir sind ausschließlich im B2B-Bereich für die 200 größten österreichischen Unternehmen tätig. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Houston wurde 1980 gegründet, zählt zu den weltweit führenden Softwareherstellern und ist in der Forbes 500 Liste aufgeführt (1,7 Mrd. $ Umsatz, 6.000 Mitarbeiter weltweit).

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Weiterentwicklung im Sinne der eigenen Ziele (nicht nur hierarchisch, sondern Übernahme von interessanten Aufgaben). Zu sehen, daß man etwas aktiv verändern und bewegen kann. Auch persönliche Zufriedenheit gehört zum Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Absolut, da ich das Ziel, das ich mir nach meiner CA-Zeit gesetzt hatte "in einer interessanten Branche und Aufgabenstellung in kurzer Zeit eine Führungsrolle zu übernehmen" erreicht habe. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Ich denke schon. Außenstehende sehen, daß ich in jungen Jahren eine Geschäftsführerposition erreichte und daß das Unternehmen seit meiner Übernahme wieder erfolgreich ist. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Im Sommer 1999 war die Situation in der Firma für die Mitarbeiter sehr unbefriedigend und viele wollten gehen. Damals entschied ich mich, mich nicht zurückzuziehen, sondern zu versuchen etwas aktiv zu verändern. Also zeigte ich auf höchster Ebene im Europamanagement Mißstände auf. Diese Vorgehensweise ist in einem internationalen Konzern äußerst riskant, da ich damit mehrere Hierarchiestufen übersprang. Letztlich legte das aber den Grundstein dafür, daß ich zum Geschäftsführer bestellt wurde. **Warum wurden Sie dann für diese Position ausgewählt?** Ich hatte die Akzeptanz der Mitarbeiter und die Mannschaft stand hinter mir. Aufgrund meiner früheren Verkaufserfolge traute man mir die Position zu, da man sah, daß ich ziel- und resultatorientiert zu arbeiten in der Lage bin. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Man braucht nicht nur ein konkretes Ziel auf das man hinarbeitet (sei es beruflich oder privat), sondern auch die Konsequenz die Schritte in die richtige Richtung einzuleiten, auch wenn es unangenehme Dinge sind. Innerhalb des Teams braucht man Personen, die die Umsetzung des Zieles mitverfolgen. Dazu ist die Fähigkeit Leute zu begeistern und sie im Boot zu halten wesentlich. **Wann erkannten Sie Ihre Talente?** Im Zuge meiner Weiterentwicklung erkannte ich meine Stärken und Schwächen und versuchte meine Schwächen durch weiterbildende Maßnahmen auszugleichen. Daß Kundenkontakt meine Stärke ist erkannte ich schon bei Ernst & Young und Oracle. Das MBA-Studium gab mir das psychologische Wissen und Sozialkompetenz, die für eine Führungsposition wesentlich ist. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Planlosigkeit, Einzelkämpfertum, Probleme im Umgang mit Menschen und (aus meiner Sicht) Spezialistentum. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Für den Erfolg ist das Umfeld (Mitarbeiter) nur insofern relevant, als man für den gesamten Unternehmenserfolg (und somit auch den eigenen Erfolg) ein gutes Team braucht. Wesentlich ist die Unternehmenskultur, die jungen Leuten und Quereinsteigern Vertrauen schenkt. Das war in meinem Fall so. Die Familie und Partnerschaft gibt mir den nötigen Rückhalt, Ausgleich und Mo-

tivation. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Qualifikation muß mit den Anforderungen übereinstimmen. Das ist die Grundlage. Der Rest ist Intuition, ob jemand ins Team paßt. Wesentlich ist Engagement, Ehrgeiz, Kreativität und auch Dinge in Frage zu stellen. **Und wie motivieren Sie diese?** Motivation geschieht über das Zusammengehörigkeitsgefühl. Das ist die Grundeinstellung im Hause. Die Motivationsmöglichkeiten sind je nach Einzelbedürfnis sehr verschieden und reicht von Geld über Weiterentwicklungsmöglichkeiten bis zu flexiblen Arbeitszeiten. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Ich habe eine hohe Frustrationsgrenze. Mich frustriert es, wenn ich aufgrund von Unverständnis und Inkompetenz gegen Windmühlen kämpfen muß und Ziele deshalb nicht erreicht werden, weil Machtspiele und persönliche Interessen höher eingestuft wurden als die tatsächlichen Ziele. Als Niederlage empfinde ich es auch, wenn ich gute Mitarbeiter nicht halten kann. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich versuche meine Freizeit so zu gestalten, daß ich abschalten und regenerieren kann. Das beherrsche ich aber noch nicht sehr lange. **Ihre Ziele?** In den nächsten fünf Jahren möchte ich ein eigenes Unternehmen aufbauen. Ein weiteres Ziel ist es, mich noch in eine ganz andere Richtung zu entwickeln und eventuell nochmals zu studieren. Dafür möchte ich die Zeit und den finanziellen Rückhalt haben. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Zu wenig. Je weiter man nach oben kommt, um so weniger wird die Anerkennung, da man fälschlicherweise glaubt, Führungskräfte brauchen keine Anerkennung mehr. Anerkennung bekomme ich privat. **Anmerkung zum Erfolg?** Ausgeglichenheit zwischen Beruf und Privatleben ist eine wichtige Voraussetzung für Erfolg. Ebenso wichtig ist es, Persönlichkeit und Charakter zu bewahren, um sich auch noch in den Spiegel sehen zu können. Man sollte zu dem was man tut stehen und nicht um jeden Preis erfolgreich sein wollen. Es ist entscheidend, daß man das Gefühl behält, daß man nicht fehlerlos ist und zu seinen Fehlern und Schwächen stehen. Für mich war es eine positive Erfahrung, daß ich jeweils nach einigen Jahren die Position wechselte. Mich reizt es stets neue Aufgaben zu übernehmen und Jobwechsel ist für meine Entwicklung, Reifung und Erfahrung wichtig.

✱ Aprea Johanna

● Steckbrief

Beruf: Bürokauffrau und Gastwirtin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Mutti Landgasthof Aprea., 2123 Schleinbach, Am Bahnhof 6. Geboren - Datum, Ort: 16. November 1945, Groß Schweinbarth. Familienstand: Verheiratet mit Francesco. Kinder: Johannes und Rosemarie (1969), Isabella (1972) und Franco (1979). Eltern: Maria Magdalena und Johann. Hobbies: Spazieren und Rad fahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der zweijährigen Handelsschule war ich neun Jahre bei der Fürst Liechtensteinischen Zentralverwaltung, in Wien, im Büro tätig. 1972 übernahm ich mit meinem Mann, der Koch ist, den von meinen Eltern 1931 gekauften, elterlichen Gastwirtschaftsbetrieb, hier am Bahnhof in Schleinbach. Mit einem Bürgeskredit haben wir dann sofort mit der Renovierung und dem Aufbau begonnen. Im ersten Stock entstanden dadurch fünf Fremdenzimmer , vier Doppel- und ein Einzelzimmer. Im Jahr 1986 wurde ein Saal, mit dazugehöriger Küche dazu gebaut. Zur Zeit beschäftigen wir sechs Mitarbeiter, mein Mann und mein Sohn Johannes sind die Köche, und ich bin überall, und erledige die Buchhaltung. Im Lokal haben wir für 100 Leute, im Saal nocheinmal für 240, und im Sommer, im schattigen Naturgarten nocheinmal für 60 Personen Platz. Für spezielle Gartenfeste kann der Garten auf 400 Plätze erweitert werden. Da mein Mann Italiener ist, gibt es auf unserer Karte neben der bodenständigen Küche auch italienische Spezialitäten. Unsere Gäste kommen aus der Umgebung, aber auch, vornehmlich an Wochenenden, aus Wien.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich und warum? Ja, weil ich den traditionellen Gastwirtschaftsbetrieb nicht nur weiterführen konnte, sondern auch zu einem modernen, gutbürgerlichen Gastbetrieb mit Fremdenzimmer ausbauen konnte. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Eine gewisse Freude an allem, natürlich bin ich auch stolz darauf, daß die Gäste uns gern besuchen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der totale Umbau des Lokals und die dadurch größere Kapazität. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** 1974/1975, als das Geschäft fertig war, und viel mehr Leute kamen als früher. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Freundlichkeit, Ehrlichkeit, gepflegtes Aussehen. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als gute Chefin, meine Mitarbeiterinnen sind zum Teil, schon sehr lang hier, eine seit 25 Jahren, und sie wohnt in Wien. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meine Mutter, sie ist fast im ganzen Weinviertel bekannt für ihre gute Küche und ihre Freundlichkeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche/Beruf ungelöst?** Veranstaltungen, die in Zelten oder Sälen von Vereinen veranstaltet werden, wo kein Gastwirt mehr gebraucht wird. **Ihr persönliches Ziel?** Diesen Betrieb in Ordnung meinem Sohn Johannes übergeben.

✱ Arbace Tommaso

● Steckbrief

Beruf: Touristikkaufmann, Wirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tommaso Arbace Ristorante., 2344 Maria Enzersdorf, Franz-Josef-Straße 49. Geboren - Datum, Ort: 19. Oktober 1959, Wien. Kinder: Anna (1999). Eltern: Erika und Libero. Hobbies: Familie, Beruf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1980 besuchte ich die Hotelfachschule Kleßheim in Salzburg, und schloß mit dem Diplom-Touristikkaufmann ab. Mein erster Job war im elterlichen Restaurant in Wien, als Stütze meines Vaters, in Service, Küche und im Büro. Danach reiste ich drei Jahre durch Europa und die USA. Dazwischen jobbte ich immer wieder im Hotel- und Gastgewerbe, um mir diese, für später wichtigen Erfahrungen, leisten zu können. 1986 war ich noch einmal ein Jahr im Restaurant meines Vaters beschäftigt, und danach arbeitete ich noch in diversen gastronomischen Betrieben in Wien. 1992 eröffnete ich mein eigenes italienisches Restaurant in Maria Enzersdorf. Mit wenig Ersparnissen und einem Existenzgründungskredit habe ich dieses Lokal geschaffen, von Grund auf umgebaut und nach meinen Vorstellungen gestaltet. Die Eigenheit meines Lokals ist, daß man mich besucht, wie einen guten Bekannten, der sie kulinarisch verwöhnt, denn in der Küche werke ich allein. Zur Seite stehen mir einige, von mir selbst, für meinen Betrieb individuell geschulte

Mitarbeiter. Es gibt keine Speisekarte, der Gast läßt sich von der Speisenfolge überraschen. Dazu wird passender Wein serviert.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Selbstbestätigung das Richtige getan zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine Symbiose aus der Küche, dem Ambiente und dem eigenwilligen Konzept. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich zufrieden bin. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich war schon von Anfang an von meinem Erfolg überzeugt. Trotzdem ist es immer ein angenehmer Kampf - ewigen Erfolg gibt es nicht. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ja, von Wien nach Maria Enzersdorf zu übersiedeln, in dieses Haus meiner Familie, in dem heute mein Lokal ist. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Viele Leute lassen sich zu sehr von Lokalführern beeinflussen und haben oft keine eigene Meinung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter müssen sich in mein spezielles Arbeitskonzept einfügen und auch als persönliche Gastgeber fungieren können. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Freundschaftlich, aber respektvoll. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung pro Jahr?** Aus Zeitmangel nur ein Seminar, aber ich lese sehr viel. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Zuerst muß man sich zu 100 Prozent identifizieren, was man machen möchte. Es sollte die Lieblingsbeschäftigung sein, dann klappt es sicher. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Auch weiterhin etwas zu tun, was mich und meine Gäste zufrieden stellt.

Armbruster Clemens Dipl.-Maschinenbauingenieur, Dipl.-Wirtschaftsing.

Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: PROMATIS Consulting GmbH., 1020 Wien, Handelskai 388. Geboren - Datum, Ort: 11. März 1967, Hornberg (Deutschland). Familienstand: Verheiratet mit Bettina. Kinder: Marie (1998) und Joelle (2000). Schöpferische Akte: Diplomarbeiten, Fachbeiträge in der Fachpresse, Projektpräsentationen. Hobbies: Sport, Radfahren, Squash, Skifahren, Familie, Motorradfahren, Jazz.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich komme aus Deutschland und legte mein Abitur an einem technischen Gymnasium ab. Danach studierte ich Maschinenbau an der Fachhochschule Offenburg und absolvierte zusätzlich den Aufbaustudiengang zum Wirtschaftsingenieur. Im Anschluß daran war ich eineinhalb Jahre lang bei einem Elektromagnethersteller tätig und wechselte anschließend zu PROMATIS. Dort arbeitete ich zunächst drei Jahre lang in Karlsbad (Deutschland) im Vertrieb. 1999 kam ich nach Wien und wurde dort Geschäftsführer. PROMATIS ist ein IT-Dienstleistungsunternehmen und Produkthaus mit Stammhaus in Deutschland. Die Wiener Tochter bietet auf Oracle basierende Systeme und beschäftigt sich einerseits mit der Entwicklung individueller Datenbankapplikationen, andererseits mit der Einführung von Standardsoftware im Oracleumfeld. Zu unseren Kunden zählen die AMA, Steyr Daimler Puch, die ÖBB, die ABV Bausparkasse und sonstige Unternehmen aller Branchen. Mein Verantwortungsbereich erstreckt sich über den gesamtösterreichischen Raum, ich führe das Unternehmen mit 50 Mitarbeitern.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, den eigenen und den äußeren Erwartungen gerecht zu werden beziehungsweise diese zu übertreffen. Der Faktor Freude ist dabei sehr wesentlich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr hartnäckiger und konsequenter Mensch und kann sehr gut mit schwierigen Situationen umgehen. Ich stehe voll hinter meiner Firma und identifiziere mich dem Unternehmen. Ich kann sehr gut auf Menschen eingehen und habe Führungsqualitäten. Zu meinen Stärken zählt meine Kommunikationsfähigkeit und Offenheit Mitarbeitern und Kunden gegenüber. Das Unternehmen steht für Gesamtlösungen und profitiert von seinem großen Mitarbeiterpool in Deutschland, der ein sehr umfassendes Know-how bietet. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich heute sehr erfolgreich und bin zufrieden mit dem Erreichten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich differenziere dabei ganz stark zwischen den verschiedenen Herausforderungen und Problemen. Im menschlichen Bereich bin ich sehr kompromißbereit. Wirklich schwerwiegende Probleme löse ich selten allein, sondern suche das Gespräch. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf Offenheit und Kommunikationsstärke. Wichtig ist mir ein gutes Betriebsklima, das auf Vertrauen, Harmonie und dem offenen Gespräch basiert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll Dinge anstreben, bei denen man sich nicht verstellen muß, sich also das suchen was man wirklich will! Man soll sich auf Neues einlassen und durchaus für Dinge offen sein, die man ursprünglich nicht angestrebt hat. Man muß speziell in einer neuen Stelle Engagement erbringen; weiters sollte man sich mit dem Unternehmen identifizieren können, in dem man arbeitet. Ich denke, es ist darüber hinaus wichtig, seine Leistungen nicht zu verstecken, sondern sie in einem gewissen Rahmen zu kommunizieren. Gute Ausbildung ist eine Basis für den Erfolg, sie darf aber nicht überbewertet werden, weil sie sich im Berufsleben immer wieder relativiert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin momentan sehr glücklich mit meiner Position und möchte so erfolgreich bleiben wie ich es derzeit bin. Meine mittelfristigen unternehmerischen Ziele sind Wachstum und die Beibehaltung des guten Betriebsklimas der österreichischen Niederlassung.

Artlieb Michael

Steckbrief

Beruf: Werbegraphik Designer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: !4GRAPHICS Michael Artlieb., 2100 Korneuburg, Am Hafen 6 (Blue Danube Park). Geboren - Datum, Ort: 29. April 1965, Wien. Eltern: Martha und Herbert. Hobbies: Beruf.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1985 begann ich mit dem Studium der Publizistik- und Politikwissenschaft. 1987 brach ich es ab, besuchte drei Jahre die PÄDAK/Wien 21 und schloß mit der Lehramtsprüfung für Hauptschule in den Gegenständen Englisch, Geographie und Wirtschaftskunde ab. In den folgenden zwei Jahren jobbte ich als Kellner in einem Beisl. 1992 wechselte ich die Branche und arbeitete in einer Satz- und Lithoanstalt in Wien als Graphiker. Nach der Einschulungsphase

erkannte ich, daß dies der Weg ist, mich zu verwirklichen. In dieser Firma waren wir ein Superteam und ich lernte viel. 1997 wagte ich dann mit einem Existenzgründungskredit den Schritt in die Selbständigkeit und eröffnete mein Büro in Korneuburg. Ich begann mit einem Mitarbeiter, der heute noch bei mir ist. Wir entwerfen auf Wunsch unserer Kunden alles: vom Logo über Visitenkarten, Briefpapier, Inserate, Webseiten, Broschüren, Flyers und auch Zeitschriften. Für die Sony-Playstation sind wir von Beginn an für den gesamten Printauftritt zuständig, ein weiterer Kunde ist die Korneuburger Eventagentur „Event Partner Austria", die unter anderem für die erfolgreiche Produktion von „Dinner & Crime", dem „Mörderischen Abendessen" verantwortlich ist. Unsere Aufgabe in diesem Zusammenhang war die Gestaltung des Logos, der Werbemittel, sowie einiger Requisiten. Ein neues und langfristiges Projekt ist die Gestaltung des neuen Branchenmagazins CONT, welches sich mit Neuigkeiten aus der Entertainmentbranche befaßt. Ein weiterer neuer Schwerpunkt ist unsere Tätigkeit für Congress & Management; eine Agentur, die Ärztekongresse organisiert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, von dem leben zu können, was ich gerne mache und mir meine persönliche Freiheit wahren zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, eine Kombination aus Talent, Einsatz und auch ein bißchen Glück war ausschlaggebend für meinen Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, im Sinne meiner Definition fühle ich mich erfolgreich. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ziemlich von Anfang an; nach jedem positiven Feedback einer unserer Arbeiten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich den Schritt in die Selbständigkeit wagte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt in diesem freien Gewerbe leider eine gewisse Zahl an relativ unprofessionellen Mitbewerbern, die das Preisniveau drücken. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Kreatives Talent, Zuverlässigkeit und Teamfähigkeit sind für mich in der Zusammenarbeit mit Mitarbeitern wichtig. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Wir haben eine spezielle Situation: wir sind keine Kollegen, sondern Freunde und deshalb ein optimal eingespieltes Team. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Habt Mut zur Eigenverantwortung und übernehmt sie auch! **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, den eingeschlagenen Weg erfolgreich weiterzugehen.

✱ Artner Johann

● Steckbrief

Beruf: Schuhmacher, Orthopädie-Schuhmachermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Schuhhaus Johann Artner OHG., 2130 Mistelbach, Hauptplatz 9. Geboren - Datum, Ort: 4. Februar 1940, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Mag. Günther (1973) und Dipl.-Ing. Dr. Martin (1968). Eltern: Katharina und Leopold. Ehrungen: 2000 Silberne Ehrenmedaille der Wirtschaftskammer Niederösterreich, 1998 Silberne Ehrennadel vom österreichischen Wirtschaftsbund. Mitgliedschaften: Seit 2000 Aufsichtsratvorsitzender der Weinviertler Volksbank, Funktionär seit 1967. Hobbies: Fotografieren und Gartenarbeit.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Schuhmacher-Lehre in Wolkersdorf kam ich zurück nach Mistelbach und arbeitete im elterlichen, vom Vater 1930 gegründeten Schuhmacher Meisterbetrieb mit Schuhhandel. 1961 absolvierte ich die Meisterprüfung für das Schuhmacher Handwerk und 1962 die Meisterprüfung für das Orthopädie Schuhmacher Handwerk. Bereits zu diesem Zeitpunkt machte ich mich selbständig, im väterlichen Betrieb, um den Beruf des Orthopädie Schuhmachers ausüben zu können. Als 1967 mein Vater starb, übernahm ich den Betrieb. 1971 habe ich das Haus käuflich erworben und den Verkaufsraum vergrößert. 1976 wurde die Firma in eine OHG umgewandelt, zusammen mit meiner Frau Elfriede. 1977 haben wir groß zu - und umgebaut. Zur Zeit beschäftige ich neun Damen im Verkauf, und einen Schuhmacher - Gesellen. Meine Frau ist die Seele des Geschäftes, sie ist verantwortlich für den Verkauf, Einkauf und die Buchhaltung. Mein Bereich ist die Orthopädie und das Schuhservice in der eigenen, angrenzenden Schuhwerkstatt. Unser Geschäft lebt hauptsächlich vom Verkauf. Meine Kunden kommen von weit und breit um Markenschuhe einzukaufen. Wir führen auch Über - und Untergrößen, die Anfertigung der größten Schuhe, waren Herrenschuhe in Größe 52.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, zusammen mit meiner Frau habe ich es zu etwas gebracht, und unsere Söhne zu erfolgreichen Menschen erzogen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Nur arbeiten, wenig Urlaub, wenig Freizeit und die richtige Partnerin, die diesen Weg auch mitgeht. **Jemand, ohne den Sie nicht so weit wären?** Das ist wieder meine Frau, wir haben alles zusammen aufgebaut. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** Durch den elterlichen Betrieb war der berufliche Werdegang schon gegeben. Als ich übernahm, waren wir drei Schuhhändler in Mistelbach, heute bin ich seit 22 Jahren alleiniger, selbständiger Betrieb, neben vielen Verkaufs - Ketten - Betrieben. **Wie, vermuten Sie, sieht Sie Ihr Freund?** Der schätzt mich als Freund. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als angenehmer Chef, meine Mitarbeiterinnen sind zum Teil schon zwischen 20 - 30 Jahren bei mir. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Neben der Frau, als Familienoberhaupt. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja, aber wenig, und ich brauche sie auch nicht, denn heute scheint es selbstverständlich zu sein, daß man gute Arbeit leistet. **Woher kommt die Kraft?** Daheim und in meinem Garten. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Der Standort ist wichtig und die Konkurrenz gehört geprüft. Ohne Kapital kann man heute nicht beginnen. Beim Schuheinkauf muß man die größte Sorgfalt walten lassen, wir besuchten laufend Schuhmessen und Informationsveranstaltungen, bezüglich Farben und Trends, und der Kontakt mit Kollegen ist auch wichtig.

✱ Artner Martin

● Steckbrief

Beruf: Gärtnermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Artner Waldviertler Baumschulbetrieb., 3972 Reichenau am Freiwald 9 Geboren - Datum, Ort: 15. Oktober 1964, Freistadt. Familienstand: Verheiratet mit Edeltraud. Kinder: Christian (1984) und Sarah-Johanna (1988). Schöpferische Akte: Fachartikel. Hobbies: Natur, moderne Musik.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Beendigung der Pflichtschule begann ich eine Gärtnerlehre in Linz. Schon während dieser dreijährigen Ausbildung erkannte ich, daß die Arbeit im Glashaus nicht meinen Vorstellungen entspricht. Ich befaßte mich ab diesem Zeitpunkt in verstärktem Maße mit Gartengestaltung. Nach einem Wechsel des Arbeitsplatzes konnte ich meine Neigungen zur Entfaltung bringen. In dieser Zeit legte ich auch die für dieses Gewerbe notwendige Meisterprüfung ab und machte mich 1998 im Waldviertel mit einer Biobaumschule selbständig. Eines meiner Hauptanliegen ist es, alte Obstsorten wieder zu aktivieren und sie einer weiteren Verbreitung zuzuführen. Ich kaufe die Wildlinge, veredle sie und verkaufe sie, nicht nur in Österreich, sondern in ganz Europa.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit persönlicher Zufriedenheit, die aus der Verwirklichung der eigenen Ziele stammt. Erfolg hat für mich sehr wenig mit wirtschaftlicher Entwicklung zu tun Ich fühle mich persönlich erfolgreich, wenn ich meine Ziele im Obst- und Gartenbau verwirklichen und davon leben kann. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin Individualist und suche immer nach neuen Wegen in Geschäftsfeldern, die andere schon längst aufgaben. Ich befasse mich mit einer Marktnische, dem alten in Vergessenheit geratenem Obst, und bin damit vergleichsweise sehr erfolgreich. Neben dem wirtschaftlichen Erfolg ist es mir bei weitem wichtiger, daß die alten Obstsorten nicht in Vergessenheit geraten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Neben meinem persönlichen Interesse war es eine enttäuschende Erfahrung, die ich während meiner Lehrzeit machte: Ich mußte dort mit großen Mengen von Gift hantieren und wollte Alternativen dafür finden. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ursprünglich hatte ich nicht vor, mich selbständig zu machen. Im Laufe meiner beruflichen und persönlichen Entwicklung und nach gewissen Erkenntnissen wurde der Schritt in die Selbständigkeit immer klarer. **Welche Einflüsse gab es bei Ihrer Berufswahl?** Es gab für mich nur zwei Alternativen: Holz oder Natur. Ich entschied mich für die Natur und bin glücklich damit. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Schon als Kind hatte ich einen eigenen Garten und somit war die Richtung vorgegeben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es waren keine sehr großen herausragenden Entscheidungen, die ich zu treffen hatte. Schlußendlich waren aber die vielen kleinen Entscheidungen offensichtlich die richtigen. Besonders interessante Erfahrungen konnte ich aufgrund meiner Kandidatur und in weiterer Folge als Betriebsrat sammeln. Eine wichtige Entscheidung scheint mir jene gewesen zu sein, wieder zurück ins Waldviertel zu gehen und mich selbständig zu machen. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich entscheide gern allein. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich werde täglich mit neuen Erkenntnissen konfrontiert und sehe bei manchen auch gewisse Chancen für mich und das Unternehmen. Ich stütze mich dabei auf den Erfahrungsaustausch mit Kollegen aber auch auf Medien wie die Fachliteratur oder das Internet. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Als Eigentümer einer Biobaumschule bin einer der wenigen Idealisten, die sich die Führung eines solchen Unternehmens „antun". Dabei kämpfe ich mit dem Problem, daß es für diese Art von Unternehmen keine nur ansatzweise vorhandenen Richtlinien gibt. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine große Rolle bei meinem Erfolge. Bei einem meiner vorherigen Arbeitgeber war ich Betriebsrat für über 200 Firmenangehörige und erkannte, daß das Wohlergehen eines Unternehmens in starkem Maße von seinen Mitarbeitern abhängt. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Meine Familie ist und war für mich immer besonders bedeutsam. Besonders in der Zeit des Aufbaus des Unternehmens konnte ich auf die große Hilfe meiner Frau vertrauen. Dadurch konnte ich ohne nennenswerten Druck das Unternehmen vom Start weg zum Erfolg führen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Die Fortbildung liegt bei mir im täglichen Forschen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich freue mich zwar über die Anerkennung, bin aber schlußendlich nicht sehr glücklich damit. Das kommt davon, daß ich nicht gern im Rampenlicht stehe. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mir einen mittleren Lebensstandard leisten können, habe aber keine Ambitionen reich zu werden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Hohes persönliches Engagement ist unumgänglich. Man darf nicht immer nur auf Sicherheit bedacht sein, sondern muß auch manchmal Risiken eingehen.

✱ Arturo Raffaele

Steckbrief

Beruf: Kommunikations- und Verkaufsberater. Funktion: Client Service Director und Mitglied der Geschäftsleitung. Tätig bei: Lowe Lintas GGK Werbeagentur GmbH., 1144 Wien, Linzer Straße 375. Ehrungen: Unter anderem dreimal Österreichischer Marketingstaatspreis des Bundesministeriums für wirtschaftliche Angelegenheiten: 1998 für max.mobil, 1999 für Österreich Werbung, 2001 max.mobil. Hobbies: Musik, Sport, gutes Essen und Getränke und Sonne.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Karriere begann eigentlich mit einem Ferialpraktikum bei der GGK, weil ich einen Praxisnachweis brauchte, um den Fachhochschullehrgang für Marketing und Verkauf besuchen zu können. Dazu kam es jedoch nicht, da ich durch dieses Praktikum die Gelegenheit erhielt als Assistent in einer anderen Werbeagentur, nämlich bei HDM Dornald zu beginnen. Nach fast einem Jahr wechselte ich zur Werbeagentur LINTAS, wo ich als Berater unter anderem für Eskimo, oder Fiat tätig war. Die folgenden drei Praxisjahre lehrten mich unglaublich viel. Ich arbeitete kurz für eine Direktmarketing Agentur im Ausland und kehrte schließlich wieder nach Österreich in die LINTAS zurück. Nach einem Jahr wechselte ich als Etatdirektor und Kontaktgruppenleiter zu Young & Rubicam Vienna und betreute dort Kunden wie Baumax, Bipa oder BMW. Zwei Jahre später kehrte ich zu meinem Ausgangspunkt der GGK zurück. Dort betreute ich unter anderem die Bank Austria, max.mobil und die Tageszeitung KURIER. Nach drei Jahren wechselte ich für ein Jahr als Geschäftsführer in eine Direktmarketing Agentur, um jedoch letztendlich wieder bei der GGK und der klassischen Werbung zu landen. Seitdem bin

ich in der GGK tätig, die mittlerweile zur Lowe Lintas GGK wurde. Heute bin ich Client Service Director, oberster Berater und Mitglied der Geschäftsleitung. Operativ bin ich für einen von vier großen Kundenblöcken des Unternehmens verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, immer wieder etwas Neues zu erleben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wenn ich etwas erreichen will, bin ich sehr zielstrebig und lasse einfach nicht locker, bis ich am Ziel bin. Ich denke, daß meine Willensstärke in Kombination mit meiner sozialen Intelligenz meinen Erfolg ausmachen. Teamarbeit als bedeutender Parameter fällt mir leicht, da ich gerne mit anderen Menschen zusammenarbeite. Ich bin sehr flexibel und kann mich sehr gut auf neue Situationen einstellen, weiters bin ich ein gelassener und positiv denkender Mensch. Ich lebe und liebe meinen Beruf. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich fühle mich erfolgreich und zufrieden mit dem Erreichten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf eine gute Beziehung zu meinen Mitarbeitern und habe gerne Menschen um mich, die mir sympathisch sind. Weiters erwarte ich von meinen Mitarbeitern Eigenverantwortlichkeit, Selbständigkeit und einen gewissen Mut, womit ich das Gefühl dafür meine, wie weit man gehen kann. Generell sehe ich diesen Bereich sehr emotionell, weil wir Menschen sind, die für Menschen arbeiten. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Ich würde den Rat geben, in sich selbst hineinzuhören. Man muß für sich selbst feststellen, wo die eigenen Talente und Vorlieben sind und sich einen Beruf suchen, in dem man diese Vorlieben ausleben kann. Wenn man Berufs- und Privatleben nicht trennen muß, weil der Beruf Spaß macht, ist man erfolgreich. Gute Ausbildung ist sicher nicht schlecht, aber auch nicht unabdingbar, wenn man sich für etwas interessiert, bildet man sich automatisch selbst weiter, egal in welcher Form. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen heute in der Stabilisierung bzw. in der Weiterentwicklung meiner Position im Unternehmen, im Erkennen von Trends und im Versuch, als Person in jeder Hinsicht aktuell zu bleiben.

✱ Auer Eva-Maria Mag.

● Steckbrief

Beruf: Personalentwicklerin. Funktion: Recruiting und Development. Tätig bei: SAP Österreich GmbH., 1020 Wien, Lassallestraße 7b. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1972, Melk. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Jörg. Eltern: Franz und Theresia. Hobbies: Singen, Tanzen, Freunde, Lesen, Kino.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Matura an der Handelsakademie Zwettl studierte ich Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien. Im Laufe meines Studiums entwickelte ich eine Affinität für Personalmanagement und so fand ich nach Beendigung meines Studiums 1996 eine Anstellung im Personalwesen der Österreichischen Bundesbahnen. Während meiner Dienstzeit reformierten wir das Lehrlings- und Gesundheitswesen der ÖBB. Wir betreuten 55.000 Mitarbeiter in ganz Österreich in Fragen der Aus- und Weiterbildung und implementierten moderne Tools der Personalentwicklung. Da ich jedoch zusätzlich zu den konzeptionellen und strategischen Tätigkeiten operative Aufgaben im Personal Coaching Prozeß übernehmen wollte, wechselte ich im Juli 2000 als Recruiting & Development Manager zu SAP Österreich. Hier trage ich die Verantwortung für den gesamten Vertrieb Österreich, das Marketing, die Bereiche IT, Finanz- und Administration und die Abteilungen Training- und Schulung. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** In unserer Abteilung beschäftigen wir uns mit Recruiting, Development und Human Resources und sind im österreichischen und osteuropäischen Raum tätig. Die Firma SAP selbst beschäftigt über 25.000 Mitarbeiter in 100 Staaten weltweit und ist heute der Marktführer von e-business Softwarelösungen.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person bzw. das Unternehmen an sich Erfolg? Ich bin sehr begeisterungsfähig, zielstrebig und besitze sehr hohe Sensibilität meinen Mitmenschen gegenüber. Ich besitze Durchsetzungskraft, Kompetenz und setze entworfene Konzepte geradlinig und ökonomisch um. **Wie definieren Sie Erfolg?** Es ist mir wichtig, am Abend mit dem Gefühl nach Hause zu kommen, heute wieder etwas bewegt und verändert zu haben. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Ich möchte eine Weiterbildung im Bereich Coaching machen und mich in diesem Bereich vertiefen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schöpfe die Kraft aus meinen Freizeitaktivitäten. Ich singe sehr gerne und mache zur Zeit auch eine Gesangsausbildung. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich sollte auf mein Inneres hören und herausfinden, was ich will und wie ich meine Ideen umsetzen kann. Ich sollte praktische Erfahrungen sammeln, um eine ausgereifte Persönlichkeit zu entwickeln. Eine gute Ausbildung ist eine Eintrittskarte, aber kein Garant für Erfolg. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich muß Niederlagen analysieren und als Lernprozeß sehen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Weniger ist mehr und Qualität vor Quantität. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin mit mir zufrieden, habe aber noch viel vor und strebe nach Vervollkommnung meiner Persönlichkeit.

✱ Auer Karl

● Steckbrief

Beruf: Elektroinstallateurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Auer Karl Elektroinstallationen., 1100 Wien, Waldgasse 47. Geboren - Datum, Ort: 22. März 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Michael (1986) und Mathias (1988). Eltern: Martha und Jakob. Hobbies: Laufen (6x wöchentlich, beste Marathonzeit 2:55:11), Fitnesstraining, Fußball und Schi fahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule begann ich eine dreieinhalbjährige Elektroinstallateurlehre bei Firma Elektro Josef Hehn GesmbH. Insgesamt war ich 15 Jahre in diesem Betrieb tätig. Nach acht Jahren absolvierte ich im selbigen Unternehmen eine Technikerausbildung (zweieinhalb Jahre Abendschule und danach die

Meisterprüfung). Tätigkeit im Büro, verantwortlich für die Ausarbeitung von Kostenvoranschlägen und technischen Konzepten. Außerdem oblag mir die Betreuung einiger Mitarbeiter und Kunden. Nach sieben Jahren in dieser Position, machte ich mich 1992 selbständig. Das Lokal in der Waldgasse übernahm ich ablösfrei und adaptierte es in Eigenregie, so daß ich mit der Arbeit beginnen konnte. Vorerst mit fünf Mitarbeitern und einem Jungunternehmerkredit. Meine Frau war von Anfang an, halbtags, mit der Büroarbeit betraut. Heute beschäftige ich neben meiner Frau noch zirka 18 Mitarbeiter. Zu meinem Kundenkreis gehören Groß- und Mittelbetriebe, aber auch Privatpersonen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, denn ich begann ohne finanzielle Unterstützung und habe in relativ kurzer Zeit ein gut florierendes Unternehmen auf die Beine gestellt, in dem sich auch die Mitarbeiter wohl und zugehörig fühlen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich war immer strebsam und ehrgeizig, habe viel Energie geopfert und habe das Gespür, mit Kunden umzugehen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Sofort, ich wußte es geht, und es mußte funktionieren. **Ihre Vorbilder?** Zum Teil meinen Chef, beeindruckend war seine ähnliche Anfangssituation, er zeigte mir vor, daß es möglich ist, weiterzukommen. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht geschafft hätten?** Ja, meine Frau un meine Mitarbeiter waren für mich sehr wichtig. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, und sie ist wichtig für mich. Sie spornt an und motiviert zu neuen Leistungen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Strebsam, ehrgeizig und sehr zuverlässig. Bei Bekannten kann das aber auch in Neid umschlagen. Meine Mitarbeiter sehen mich als kompetenten und sehr sozialen Vorgesetzten, da ich den Betrieb eher familiär führe. Für mich ist die Kundenzufriedenheit oberstes Gebot, und meine langjährigen, erstklassigen Mitarbeiter repräsentieren unsere Firmenphilosophie. Meine Familie sieht mich als konsequent, umgänglich und als Familienmensch, leider nur am Wochenende. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Kraft und innere Ruhe erreiche ich durch das Laufen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das, was ich geschaffen habe, aufrecht zu erhalten. Ich habe vor, in den nächsten 15 Jahren noch sehr eifrig weiter zu arbeiten, um mich dann zurückzuziehen. Vielleicht können mein Zwillingsbruder und meine Söhne einen Teil meiner Aufgaben übernehmen, dann kann ich mich etwas zurückziehen um mehr Zeit für mich selbst zu haben.. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mit geringen finanziellen Mitteln für Anschaffung von Werkzeug sowie einem Firmenauto hat man in unserem Gewerbe die Möglichkeit zur selbständigen Erwerbstätigkeit. Ehrgeiz und Fleiß sind immer nötig. wenn man noch keine eigenen Kunden hat, kann man anfangs Kollegen als Subunternehmer unterstützen.

✱ Baar-Baarenfels Sabine

● Steckbrief

Beruf: PR-Agentin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Baar-Baarenfels Public Relations & Co OEG., 1010 Wien, Köllnerhofgasse 2. Geboren - Datum, Ort: 10. November 1968, Wien. Schöpferische Akte: Kolumnen im „Lady-Journal“ der Presse. Hobbies: Golf, Reisen, Radfahren, Lesen, Faulenzen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Als schlechte Schülerin, deren Zeugnisnoten stets zwischen befriedigend bis nicht genügend standen, brach ich die Schule mit 17 Jahren ab. Ich ging auf Reisen und arbeitete anschließend einige Jahre als Model. Nebenbei jobbte ich in den verschiedensten Werbe- und Filmfirmen als Assistentin, bis zur Kabelträgerin. 1992, begann ich bei der Zeitschrift Diva als Redaktionsassistentin, wo ich nach rund eineinhalb Jahren zur Ressortleiterin Mode, avancierte. In dieser Zeit erkannte ich einerseits die Schwächen verschiedener PR-Agenturen, und konnte mir als kommunikativer Typ gute Kontakte zu Modefirmen in Wien, Mailand, Paris und Deutschland schaffen. Bereits während meiner Tätigkeit bei Diva betreute ich meinen ersten Kunden und so erkannte ich meine Stärken in diesem Bereich. Ende 1998 schied ich bei Diva aus und machte mich im Anschluß mit meinem PR-Unternehmen in Wien selbständig. Von Anfang an hatte ich mich auf die Bereiche Mode, Kosmetik und Lifestyle spezialisiert, da ich in diesem Bereich viele Kontakte hatte, von meinen Ex-Kollegen aus der Medienbranche auf Unterstützung rechnen konnte, und das Geschäft damit eine gewisse Eigendynamik bekam. Heute betreue ich z.B. Unternehmen wie Trussardi, Missoni, Bundy&Bundy, Kaufhaus Steffl, Wiener Modesekretariat, Camel Active, aber auch die Turnauer AG., die nichts mit Mode zu tun hat. Neben klassischer PR. betreue ich auch Events, wie z.B. Eröffnungen von Girbaud, Missoni-Boutiquen, Messebetreuungen, Modegalas oder “Supermodel of the year 2000”. Um meinen Kunden grenzüberschreitende Betreuung anbieten zu können, eröffnete ich im Frühjahr 2000 eine Filiale in München.

> „Die Branche ergibt sich aufgrund der Talente.“

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet nicht nur Geld, sondern vor allem ein hohes Maß an Lebensqualität. Durch meine Liebe zur Arbeit wurde ich nicht nur fleißiger und genauer, sondern bin dadurch auch besser als so manche andere Agentur. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Insofern, als ich es schaffte, schon nach einem Jahr meine Mieten und Angestellten aus dem laufenden Betrieb zahlen zu können, und meine Umsatzerwartungen übertroffen wurden. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Absolut. Meine Familie und Freunde sind auf mich stolz, ich werde als professionell eingestuft, und man sagt mir nach penetrant nett zu sein, so daß mir nie jemand böse ist. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich begann nicht mit einem riesigen Büro, arbeitete zuerst von zu Hause aus und stieg anschließend in eine Bürogemeinschaft ein. Dort fand ich Unterstützung und konnte viel lernen. Erst Ende 2000 leiste ich mir ein eigenes Stadtbüro in Wien. Diese sukzessive Entwicklung war für meinen Start genau richtig. **Wie erkennen Sie Chancen?** Während meines ersten Jobs, den ich noch während meiner Diva-Zeit machte, erkannte ich, daß ich diese Arbeit beherrsche, da ich einerseits selbst schreiben kann und andererseits auch genau wußte, worauf es ankommt. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Die Branche ergab sich aufgrund meiner Talente. Selbständig wurde ich, weil ich nur dann erfolgreich sein kann, wenn ich nicht ständig anderen Rede und Antwort stehen muß. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin kommunikativ, habe eine schnelle Auffassungsgabe, reagiere schnell und flexibel und bin 110-prozentig bei der Arbeit. Letztlich denke ich, auch die nötige Sensibilität anderen Menschen gegenüber zu besitzen. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Überzogenes Selbstvertrauen und wenn man seinen Job nicht liebt. Alles entscheidend ist die Persönlichkeitsstruktur. Zur Selbstän-

digkeit gehört auch eine große Portion Mut. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** In meinem Fall hatte das Umfeld keinerlei Einfluß auf meinen Erfolg, da ich mir alles ganz allein aufgebaut habe. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Chemie muß stimmen, ich setze Liebe zu Neuem, Interesse und Bereitschaft voraus, alles andere ist eine reine Bauchentscheidung. **Wie motivieren Sie diese?** Meine Mitarbeiter sind von sich aus total motiviert. Ich bin ein humorvoller Mensch, wir lachen viel, haben aber auch voreinander Respekt. Beim Gehalt gibt es eine Stufenregelung, wenn es das Geschäft trägt zahle ich meine Mitarbeiter auch besser. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen vertrage ich nur schlecht. Bei einer Niederlage bin ich im ersten Moment sehr niedergeschlagen, motiviere mich aber in der Sekunde. Trotz aller Existenzängste, die man als Jungunternehmerin hat bin ich ein absoluter Optimist, der sich nicht so schnell unterkriegen läßt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich bin meines Lebens froh und genieße die Freizeit, die ich mit einem engen Kreis mir nahe stehenden Menschen verbringe. Als "närrisches Hendl" suche ich in meinem Leben nach Harmonie und kann Berufliches und Privates sehr gut trennen. **Ihre Ziele?** Vor zwei Jahren sagte ich im Freundeskreis, daß ich in 10 Jahren an der Börse wäre. Ich will ein kleines, kompaktes Unternehmen, im überschaubarem Rahmen aufbauen, und damit aufhören, um meinen Hobbies zu frönen und eventuell im Consultingbereich weiter tätig zu sein. Ich habe nicht vor mein ganzes Leben zu arbeiten und durch den Job krank zu werden. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, meine Kunden lieben mich und erzählen es der ganzen Welt. Das ist für mich eine besondere Wertschätzung. **Ihr Lebensmotto?** Spaß an der Arbeit und am Leben. **Ihre Vorbilder?** Von Elisabeth Himigl-Himmer, der Grand Dame der österreichischen PR-Szene, konnte ich durch das Beobachten ihrer Arbeit sehr viel lernen. **Ihr Ratschlag zum Erfolg?** Das Wichtigste im Leben ist sich selbst zu definieren, seine Interessen abzugrenzen und das zu tun, was man machen will. Dazu muß man auch von überlieferten Konventionen loslassen können.

✱ Bacher Christoph

● Steckbrief

Beruf: Maler- und Anstreicher, Schilderhersteller, Vergolder- und Staffierermeister. Funktion: Eigentümer. Geboren - Datum, Ort: 26. Februar 1968, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Eltern: Ernestine und Herbert. Hobbies: Malen, Beruf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1982-1986 lernte ich vier Jahre den Doppelberuf Maler- und Anstreicher und Schilderhersteller. Der Lehrherr war mein Vater; mein Großvater gründete 1911 diesen Malerei - Anstreicher- und Vergoldungs- Meisterbetrieb. Als Geselle sammelte ich internationale Erfahrung in den deutschsprachigen Nachbarländern. 1992 absolvierte ich in Baden-Leesdorf die dreisemestrige Meisterschule für Maler und kunsthandwerkliche Techniken. Danach lernte ich in der Schweiz den Zweit- und Drittberuf, den Vergolder- und Staffierer. Dazu besuchte ich die einjährige Schule und legte die Meisterprüfung 1996 in München ab. Die Prüfung zum Schildermalermeister hatte ich bereits 1994 in St. Pölten abgelegt. 1997 kam ich zum Vater, in den elterlichen Betrieb zurück und im März 1998, als mein Vater in Pension ging, übernahm ich die Firma. Wir sind ein alteingesessener, traditioneller Familienbetrieb und hauptsächlich am Privatsektor tätig. Der Hauptzweig ist der Maler- und Anstreicherbetrieb sowie die Schilderherstellung. Das zweite Standbein liegt im Bereich der Denkmalpflege. Dieser Zweig wurde schon vom Großvater praktiziert, aber in der Zeit meines Vaters bestand lange Jahre kein Bedarf. Mich interessiert diese Sparte besonders und ich habe mich auf das Restaurieren von Malereien und auf Vergoldungen in sakralen und profanen Bauwerken spezialisiert. Zur Zeit beschäftige ich sechs Mitarbeiter, ich arbeite fleißig mit und auch meine Eltern helfen aus.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich habe das Glück, einen Beruf zu haben, der mir Spaß macht. Der Erfolg hat sich daraus ergeben und gibt mir ein Gefühl der Sicherheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Erfahrung in mehreren Firmen, wo ich die Gelegenheit hatte, die Lage von der Unternehmerseite, und auch hinter die Kulissen zu sehen. Außerdem spielt meine Erziehung bei meinem beruflichen Werdegang sicher eine große Rolle. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, meinen Großvater, der mir den Genen nach am ähnlichsten ist. Von ihm habe ich das handwerkliche Geschick geerbt. Ein Vorbild für mich war natürlich auch mein Vater, der mir durch seine Beständigkeit und Energie einen gut eingeführten Betrieb übergeben konnte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mit meinem Können das gesamte Spektrum des Berufsbildes abdecken kann. **Ab wann empfanden Sie sich erfolgreich?** Durch drei Meisterprüfungen und eine Konzessionsprüfung als Bodenleger wird einem schon der richtige Weg bestätigt. Positive Rückmeldungen der Kunden haben mich schon lange, bevor ich selbständig wurde, sicher gemacht, daß ich erfolgreich arbeiten kann. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Entscheidend war mein Schritt in die Welt hinaus, meine zehn „Wanderjahre". In diesen Jahren habe ich viel gesehen und gelernt. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Der Respekt ist vorhanden und dadurch, daß ich richtig mitarbeite und meine Erfahrungswerte weitergebe, sehen sie mich sicher als kompetenten Chef. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtige Faktoren sind für mich persönliches Auftreten, positive Ausstrahlung, Freude an der Arbeit und Verläßlichkeit. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Seit meiner Selbständigkeit besteht meine Weiterbildung wegen Zeitmangel nur noch in Form von Fachliteratur. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll sich auf althergebrachte Wertigkeiten besinnen. **Welche Ziele haben Sie sich noch gesteckt?** Mein Ziel ist, diesen in der dritten Generation befindlichen, traditionellen Familienbetrieb den Zeitanforderungen entsprechend mit Erfolg weiterzuführen.

✱ Bacher Hans Thomas

● Steckbrief

Beruf: Werbekaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Futura enterprises Agentur für Kommunikation., 1121 Wien, Aichholzgasse 57b. Geboren - Datum, Ort: 29. Mai 1969, Wien. Hobbies: Kunst, Kultur, Musik, Reisen, Tauchen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin gelernter Groß- und Einzelindustriekaufmann, und war nach meiner Ausbildung als erster Verkäufer bei der Schlafwagen und Touristikgesellschaft tätig. Nebenbei machte ich mich 1989 mit einer Modelagentur in Österreich, Tschechien und Rumänien selbständig. Diesen Betrieb verkaufte ich später an einen

Mitbewerber, und ging in den Marketing- und Werbebereich zu Mc Donalds Österreich, bevor ich mich 1995 erneut mit meiner heutigen Agentur für Werbung und Kommunikation selbständig machte. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Mein Unternehmen beschäftigt sich mit Kommunikationslösungen im klassischen und modernen Sinn. Meine Zielgruppe setzt sich sowohl aus Firmen als auch aus Privatkunden zusammen, die ihre interne und externe Kommunikation verbessern wollen. Zu meinem Kundenkreis zählen einerseits kleine Unternehmen, andererseits aber auch Großkunden, wie die Bank Austria, Lauda Air, die Wirtschaftskammer oder Bahlsen, im gesamteuropäischen Raum. Wir bieten unseren Kunden ein sehr breites Spektrum an innovativen Gesamtlösungen am Kommunikationssektor, das von Werbung und PR in den Bereich Technik und elektronische Medien reicht. So entwickelten wir die Idee der Werbekondome, die auf dem Lifeball und auf Messen verteilt werden, und des Promotion-Popcorns, das nach dem gleichen Prinzip funktioniert. Über diese Werbeträger kann ich direkten Kontakt zu meinen Kunden herstellen.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin deshalb so erfolgreich, weil ich mich gut verkaufen kann. Ich kann mich voll mit meinem Unternehmen und den Produkten, die ich anbiete, identifizieren. Meine Stärken liegen dabei in der Kundenberatung und im Verkauf. Ich versuche, gemeinsam mit dem Kunden Probleme zu erkennen, und Lösungen zu finden. Ich bin ein engagierter, neugieriger Mensch, und ich kann auch längere Durststrecken überstehen. Weiters bin ich sehr kreativ. In meinem Unternehmen lege ich sehr hohen Wert auf Teamarbeit und auf ein gutes Betriebsklima. **Wie definieren Sie Erfolg?** Ich definiere Erfolg nach der Maslowschen Pyramide. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Mein Ziel ist, das, was ich mir wünsche, zu erfüllen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Energiequelle ist das Reisen, die Kultur, oder auch einfach das bewußte Nichtstun. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Wenn man von einer Sache überzeugt ist, soll man sie auch machen. Wenn man weiß, was man will, muß man sich eine Strategie zurechtlegen, wo man in einem Jahr, beziehungsweise in fünf Jahren sein will. Diese Ziele sollte man unbedingt festhalten, indem man sie niederschreibt, und danach in Teilschritten verfolgen. Eine gute Ausbildung ist nicht immer der Garant, um Erfolg zu haben. Oft genügen gute, innovative Ideen und eine hohe Auffassungsgabe. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Man muß sich sagen, daß nach jedem Tief ein Hoch kommt; wichtig wäre der Rückhalt von Familie und Freunden. Es ist wichtig, über seine Probleme zu sprechen, weil sich im Gespräch mit Anderen oft neue Perspektiven ergeben. Man kann aus seinen Fehlern teilweise lernen, aber nicht jede Niederlage beruht auf eigenen Fehlern. **Ihr Motto?** Lebe das Leben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich heute als erfolgreich und zufrieden und habe noch viel vor.

✱ Bacher Reinhold Dipl.-Ing., MSc.

● Steckbrief

Beruf: Ziviltechniker. Funktion: tech. Geschäftsführung. Tätig bei: Diplom-Ingenieur Reinhold A. Bacher., 1050 Wien, Emil-Kralik-G. 3. Geboren - Datum, Ort: 26. Juni 1957, Salzburg. Kinder: Caroline (1980) und Clemens (1985). Eltern: Anton und Maria. Mitgliedschaften: Golfclub Gut Altentann, EM-Alumni-Club (Oakland University). Hobbies: Golf, Skifahren, Musik (ich spiele Jazz-Trompete).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1975 kam ich nach Wien um zu studieren, und bereits während meines Studiums war ich in der EVU Ingenieur-Gesellschaft als Ferialpraktikant beschäftigt. Als ich 1984 das Studium beendete, habe ich mich um das Büro in Wien gekümmert, und mein Vater hat das Büro in Salzburg weitergeführt. 1989 habe ich alle notwendigen Bedingungen erfüllt, um die Befugnis eines Ziviltechnikers zu erlangen, und seit 1990 bin ich Ziviltechniker.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist das Vermögen, jene Dinge in die Realität umzusetzen, die man sich vorgenommen hat. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich kenne mich in meinem Metier sehr gut aus und glaube, meinen Beruf zu beherrschen. Weiters sind Umgangsformen und Können notwendig, man muß fachliche Qualifikation vermitteln können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nach meiner oben genannten Definition nur teilweise, da ich meine mir gesteckten Ziele nicht 100-prozentig erreicht habe. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, habe ich. Wenn mich ein Kunde weiterempfiehlt, ist das für mich sehr viel wert. Mundpropaganda ist besonders wichtig. **Haben Sie Mißerfolge erlebt?** Ja, es gibt zwei Arten von Mißerfolg. Den Mißerfolg, einen Auftrag nicht gewinnen zu können. Und den Mißerfolg, einen Auftrag nicht zur Zufriedenheit des Kunden abwickeln zu können. Mißerfolge sollte man analysieren, und aus den Fehlern lernen. Man muß aus Fehlern lernen können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Zum Erfolg im Beruf gehört die Ruhe und alle anderen Vorteile einer Familie. Ich nehme sie nicht in Anspruch, denn ich habe den Beruf immer vor die Familie gestellt. Das ist sicherlich im nachhinein schlechter, weil man gewisse Dinge nicht wiederholen kann, z.B. ein Kind heranwachsen sehen. Man kann in späteren Jahren versuchen zu kompensieren bzw. die geringe Zeit, die man sich reserviert, intensiver zu gestalten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die beste und kostengünstigste Motivation ist, die Mitarbeiter zu loben. Natürlich gehören andere Randbedingungen dazu, die aber nicht ins Unermeßliche wachsen dürfen: ein leistungsadäquates Gehalt und ein ordentliches Umfeld am Arbeitsplatz sind sehr motivierend. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Wissen, daß es eben immer ein Weitergehen geben muß. Daß man nicht stagnieren kann, denn es geht alles noch besser, noch effizienter und noch schneller. Meine Kraft schöpfe ich auch aus der Möglichkeit, auch wenn diese sehr beschränkt ist, zeitweise am Wochenende abzuschalten und vielleicht Golf zu spielen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mein Büro mittelfristig so organisieren, daß ich selbst, der ich nicht jünger werde, letztendlich nicht mehr so viel arbeite. Bei gleichem Verdienst sich selbst zurücknehmen zu können, und den anderen die Last des Tages zu übergeben. **Ihr Lebensmotto?** Da gibt es einige: „Stetes Streben nach Perfektion", oder auf meinen Beruf abzielend: „Planung ist (hoffentlich nicht nur) das Ersetzen des Zufalls durch den Irrtum" bzw. „Ein Ziel ist ein Traum mit einem Termin" (Steve Smith) und zuletzt durchaus auch Gültigkeit hat: „Reichtümer sind nicht das Ziel des Lebens, sondern ein Mittel zum Leben" (H. W. Beecher). **Wie sollte man bei der Berufswahl vorgehen?** Ich glaube, am besten, wenn man in sich hineinhört, analysiert, was für einen Zweck der Beruf haben soll (ist der Beruf das Mittel zum Zweck um zu

leben, oder ist der Zweck des Lebens der Beruf - im Sinne von Berufung - auszuüben?). Sind die Hobbies, denen ich nachgehe, wirklich nur Zeitvertreib oder könnte ich mir vorstellen, davon zu leben? Kann ich davon leben? Ein Beruf muß Freude machen (was nicht heißt, daß mir mein Beruf immer nur Freude bereitet). Nur wenn ich das, was ich tue, auch gerne tue, kann ich in diesem Beruf auch erfolgreich sein (was dann immer noch nicht heißt, daß ich auch tatsächlich darin erfolgreich bin). **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß den Beruf, den man ausüben will und in welchem man erfolgreich sein möchte, unbedingt mögen. Wichtig erscheint mir eine profunde Ausbildung und daher ein entsprechendes Fachwissen. Es soll nicht vergessen werden, daß Erfolg mehr Transpiration als Inspiration ist, denn von nichts kommt nichts. Erfolg hat ein wichtiges Transportmittel und das ist die Kommunikation. Man darf nicht glauben, daß man die Weisheit mit dem Löffel gefressen hat. Es gibt Leute, die glauben, sie sind der Nabel der Welt.

✶ Bachkönig Edith Dr.

b&b multimedia production

● Steckbrief

Beruf: Journalistin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Bachkönig & Bachkönig OEG., 1040 Wien, Leibenfrostgasse 8/32. Geboren - Datum, Ort: 14. Mai 1958, Fürstenfeld. Eltern: Elsa und Franz. Schöpferische Akte: Radiobeiträge, Dokumentationen für alle europäische Fernsehstationen. Hobbies: Chello und Klavier spielen, Snowboard fahren, Schwimmen, Wein keltern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Redakteurin beim ORF, Filmproduzentin.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich Politikwissenschaft und wurde anschließend freie Mitarbeiterin im ORF. Dort arbeitete ich sowohl im Hörfunk als auch im Fernsehen, in den Bereichen aktuelle Berichterstattung und Innenpolitik. Nach sieben Jahren wechselte ich zum ORF nach Wien, in das Wissenschaftsressort. Ich betreue auf Ö1, Ö2 (Regionalsender) und Ö3 das Morgen-, Mittags- und Abendjournal, die Nachrichten und die Science Website auf orf.on. Zeitweilig mache ich zusätzlich Projekte für 3Sat. Weiters gründete ich Anfang 1999 gemeinsam mit meinem Bruder das Filmproduktionsunternehmen Bachkönig & Bachkönig OEG. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Mein Unternehmen ist auf Imagefilme für Firmen und für das Internet, und große Dokumentationen (zum Beispiel: „Der verbliebene Schatten. Auf den Spuren Hitlers in Österreich") spezialisiert, nebenbei produzieren wir Zuspielungen für ORF-Symposien. Zu unseren Kunden zählen Pharmafirmen wie Novartis, Baxter, Wyeth-Lederle, Roche und Pharmacia, außerdem Max-Mobil, Bank Austria, Stadt Wien, Österreichische Ärztekammer und die Fernsehstationen ORF und Pro Sieben.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin bereit, Verantwortung zu übernehmen. Ich bin ein Mensch, dem es schnell zu langweilig wird, wenn er längere Zeit das gleiche macht, deshalb suche ich immer wieder neue Herausforderungen. Ich bin sehr risikofreudig und brauche immer wieder den Kick des Neuen. Ich stürze mich immer voll hinein, auch wenn ich dann möglicherweise ins Schwimmen gerate. Ich bin gewissermaßen ein sehr duldsamer Mensch, und kann auch dann durchhalten, wenn es zäh wird. Ich lasse mich nicht so schnell aus der Bahn werfen und brauche ständige Beschäftigung. Meine Stärke liegt ganz eindeutig im kreativen Bereich, ich entwickle Ideen und knüpfe Kontakte, denn ich bin sehr kommunikativ. Ich kann aber auch meine Schwächen erkennen, und kann Dinge wie Technik oder Buchhaltung an andere delegieren. Teamarbeit ist für mich etwas ganz Essentielles, und ich verlasse mich bei der Zusammenarbeit mit Menschen sehr stark auf meine Intuition. Es macht den Erfolg meines Unternehmens aus, daß ich meinen Kunden etwas bieten will, das anwendbar ist. Ich biete nicht nur den Film, sondern auch die diversen Anwendungen: Kurzfassungen für das Internet, B-Rolls für den Fernseheinsatz von Rohmaterial und Schaltungen im Wartezimmerfernsehen Med-TV, das im Oktober 2001 in Österreichs Arztpraxen startet. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, das zu machen, was mir Spaß und Freude macht. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Mein Ziel ist, mich, auch im Hinblick auf den internationalen Markt, weiterzuentwickeln und schöne Filme zu machen, die dem Publikum auch gefallen.

Woraus schöpfen Sie Kraft? Eine meiner Energiequellen ist Yoga. Ich habe dadurch gelernt, mich wirklich zu konzentrieren. Weiters ist mir neben dem Kontakt zu Freunden die Beziehung zu meiner Familie extrem wichtig, die im Burgenland lebt. Viel Kraft schöpfe ich auch aus der Natur und aus der bewußten Einsamkeit, in der ich völlig abschalten kann. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man soll sich vor allem nicht vorschnell beeindrucken lassen, keine Angst haben und sich auf sich selbst verlassen. Man muß sich gegen Menschen durchsetzen, die nur scheinbar besser sind. Daneben ist es unbedingt erforderlich, zu lernen. Man braucht das nötige Handwerk, um sich seine Träume zu erfüllen. Man soll vorlaut sein, man soll fragen und nicht lockerlassen. Von selbst kommt nichts. Man soll sich auch nicht auf Geld fixieren, nur jobben, um Geld zu verdienen, bringt nichts. Ich kann jedem nur raten, sich in jungen Jahren weiterzubilden und seine Zeit effizient zu nützen. Man braucht ein Ziel, das man ganz konsequent verfolgen muß. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Mein Credo ist, niemanden zu benachteiligen. Es ist mir sehr wichtig, menschlich und offen zu bleiben. Deshalb bin ich auch politisch aktiv und engagiere mich in der Grünen Wirtschaft. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Verglichen mit meinem Umfeld sehe ich mich durchaus als erfolgreich, aber persönlich empfinde ich mein Tun als meinen beglückenden Alltag. **Ihre Vorbilder?** Ich hatte ein Vorbild; das war meine Deutschlehrerin, die leider schon gestorben ist. Sie setzte sich sehr stark mit Theater auseinander; war ein unheimlich kreativer, positiver Mensch mit großem Durchsetzungsvermögen, und kämpfte ihr ganzes Leben lang gegen starre Strukturen. Ganz generell sehe ich in starken Frauen immer wieder Vorbilder, die mir einfach durch ihre Aktivität und Energie, durch ihr schöpferisches Tun und ihr Leben gegen die Konventionen imponieren.

✶ Bachl Josef

● Steckbrief

Beruf: Bürokaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: OMV Tankstelle Bachl Josef., 3580 Frauenhofen, Wienerstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 29. Juli 1965, Stockerau. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Maria. Kinder: Josef (1984) und Verena (1985). Hobbies: Familie.

„Die Mitarbeiter sind bei der Entwicklung eines Unternehmens ein wesentlicher Faktor."

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich anstelle des Polytechnischen Lehrganges für ein Jahr die Handelsschule. Anschließend begann ich eine dreijährige Lehre als Bürokaufmann in einem Unternehmen der Raiffeisen-Lagerhäuser. 1983 legte ich die Lehrabschlußprüfung mit Auszeichnung ab. Nach dieser Prüfung war ich für weitere zwei Jahre in der Buchhaltung dieses Betriebes beschäftigt. Danach folgte das Bundesheer und anschließend trat ich wieder in das Lagerhaus ein, aber diesmal im Verkauf. 1989 ging ich von diesem Unternehmen weg, und arbeitete im selben Jahr als Lagerleiter für eine Fensterfirma in Tulln. Noch im selben Jahr machte ich mich selbständig und übernahm eine Total-Tankstelle im Zentrum von Horn. Nach der Fusion von Total und OMV wurde mir die Übernahme einer Tankstelle in Frauenhofen (westlich von Horn) angeboten. Dieses Angebot nahm ich an, weil ich mir an diesem Standort bessere Geschäftsmöglichkeiten erwartete. Seit diesem Zeitpunkt betreibe ich diesen Betrieb. 1998 legte ich noch zusätzlich die Konzessionsprüfung für das Gast- und Schankgewerbe ab.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Für mich ist Erfolg, wenn ich aus der wirtschaftlichen Entwicklung meines Unternehmens und aus dem privaten Familienleben eine persönliche Zufriedenheit erlange. Dabei ist es mir besonders wichtig, neben dem hohen persönlichen Engagement im Betrieb, auch ausreichend Zeit für die Familie und besonders für die Kinder zu haben. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe die Eigenschaft, mich in die Situation der Kunden, der Mitarbeiter aber auch in die der OMV versetzen zu können. Dadurch verstehe ich die Zusammenhänge und es fallen mir die Beurteilungen leichter. Ich versuche alle Ereignisse zu hinterfragen und versetze mich immer geistig in die Lage des anderen. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Schon während meiner Schulzeit zeigte es sich, daß ich im Umgang mit Zahlen sehr geschickt bin. Ich war in meiner Klasse der beste Rechner. Somit war für mich klar, daß es etwas mit Büro oder Buchhaltung zu tun haben wird. Die Entscheidung für die Lehre als Bürokaufmann war dann nur logisch. Ursprünglich wollte ich die Handelsschule fertig absolvieren, aber nachdem im Ort die Lehrstelle für den Bürokaufmann frei wurde, entschied ich mich dafür. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Die Mitarbeiter sind bei der Entwicklung meines Unternehmens ein wesentlicher Faktor. Ich bin allerdings in der glücklichen Lage, einen großen Teil des Personals mit Familienmitgliedern besetzen zu können. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Ein intaktes Familienleben ist mir für meine persönliche Zufriedenheit sehr wichtig. Dadurch, daß meine Lebensgefährtin auch im Unternehmen arbeitet, und die Situation kennt, hat sie auch das notwendige Verständnis für mein großes persönliches Engagement. Ich nehme mir einen Tag pro Woche frei und diesen Tag verbringe ich ausschließlich mit meiner Familie. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war die Übernahme der Total-Tankstelle in Horn. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Um eine richtige Entscheidung treffen zu können, bilde ich mir zuerst selbst eine Meinung, hole die Meinungen von anderen Personen ein und entscheide dann alleine. Wenn ich eine Entscheidung treffe, dann stehe ich auch dazu. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich halte sehr viel von Weiterbildung und Schulungen. Mein Partner die OMV, bietet mir auf diesem Sektor eine große Palette an Möglichkeiten. Zusätzlich besuche ich noch private Seminare bzgl. Management und Unternehmensführung. Dies alles ist zwar sehr kostspielig, aber unter dem Strich rechnet es sich. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Es muß eine große Vertrauenswürdigkeit gegeben sein und es muß die Chemie zwischen den Mitarbeitern und der Firmenleitung stimmen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Grundsätzlich ist es so, daß mir die Anerkennung, das Lob oder der Dank wichtiger als der wirtschaftliche Erfolg ist. Ich brauche diese Erfolgserlebnisse und beziehe daraus meine Motivation und die Erkenntnis, auf dem richtigen Weg zu sein. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer Entwicklung?** Mißerfolge spielen in meiner Karriere keine besondere Rolle. Wenn Probleme auftauchen, analysiere ich sie und ziehe meine Konsequenzen daraus. Für mich ist es selbstverständlich, wenn man erfolgreich sein will, muß man auch mit Niederlagen umgehen können. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Kraft schöpfe ich aus meinem freien Tag. An diesem Tag, den ich im Rahmen meiner Familie verbringe, gibt es weder Streit noch Streß. Meistens machen wir Ausflüge und genießen ein harmonisches und friedliches Zusammensein.. **Ihre Ziele?** Meine großen Ziele sind weiterhin die Akzeptanz bei meinen Kunden und die Anerkennung in der Gesellschaft. Ein persönliches Ziel ist es, mich beruflich etwas zurücknehmen zu können und somit mehr Zeit für die Familie und im besonderen für die Kinder zu haben. **Haben Sie Vorbilder?** Persönliche Vorbilder gibt es für mich nicht. Es gibt allerdings Menschen mit bestimmten Eigenschaften, die ich sehr bewundere. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Vor dem Schritt in die Selbständigkeit muß man genau planen und sich der Tragweite dieser Entscheidung vollkommen bewußt sein. Ein am Anfang erstellter Plan muß laufend beobachtet werden, um sich nicht in andere, weniger attraktive Geschäftsfelder zu verlaufen. Sobald man erkennt, daß man von den Zielen abkommt, muß man sofort gegensteuern und wieder versuchen, auf den richtigen Weg zurückzukommen. Man muß jede Möglichkeit der Schulung und Weiterbildung annehmen um am laufenden zu bleiben.

* Backhausen Reinhard Ing.

Steckbrief

Beruf: Textilunternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Joh.Backhausen & Söhne GesmbH., 1010 Wien, Kärntner Straße 33. Mitgliedschaften: Viele Mitgliedschaften in wirtschaftlichen Bereichen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Das wichtigste um überhaupt von Karriereschritten sprechen zu können ist eine fundierte Ausbildung. Die Auswahl einer vielseitig orientierten Ausbildungsschiene ist wesentlich um erfolgreich agieren zu können. Die Prioritätssetzung bei der Ausbildungswahl, beginnt in den Kombinationsmöglichkeiten der kaufmännischen, fachspezifischen und den unternehmerischen beziehungsweise den persönlichkeitsbildenden strukturiert durchdachten Auswahlkriterien. Eine sehr wichtige, oft vernachlässigte Form, ist die praktische Umsetzung des

Erlernten. Ich selbst, war in London, Paris, New York und München und konnte dadurch die verschiedensten Internationalen Erfahrungen sammeln, welche über Mißerfolg oder Erfolg entscheiden können. Unabdingbar ist die Erfahrungskette aus vielen verschiedenen Ebenen in unterschiedlichen Unternehmen derselben Branche, um internationalen Generalismus verkörpern zu können. Dadurch entsteht Flexibilität, welche der heutigen schnellebigen Zeit entsprechend, als Prämisse des Erfolges zu sehen ist. Ich bin in meinem seit 150 Jahren bestehenden Familien-Unternehmen in der Position des Geschäftsführenden Gesellschafters zu finden und bin seit 18 Jahren und in sechster Generation für unsere Unternehmen tätig. Wir sind 1817 von Köln nach Wien gezogen und haben 1849 eine Weberei gegründet. Unsere Produktion übersiedelte 1870 in eine alte Glasfabrik im Waldviertel. Seither produzieren wir im Waldviertel. Wir wurden nie zu einzelnen Karriereschritten gezwungen, und da es in meinem Falle Spaß bereitete, bin ich mit Freude dabei.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich sehe mich als Menschen welcher gerne lebt, arbeitet und ein positives Grundgefühl sein Eigen nennt, der aber sehr realitätsbezogen konsequent arbeitet. **Was ist für Sie persönlich Erfolg?** Für mich ist Erfolg, wenn ich Visionen habe und diese Visionen verfolgen und verwirklichen kann. Wesentlich um Visionen verwirklichen zu können, ist die Erreichung von Zielen in Teilbereichen. Der Weg als Ziel, ist die globale innere Ansicht um von Niederlagen nicht zerschmettert zu werden. Positives Denken und genaue Zielfocusierung bedingt die Erreichung der Visionen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die menschlichen Entwicklungsformen können nur durch harte Arbeit an sich selbst zur Entfaltung gebracht werden. Alles in Frage zu stellen, ist der Weg der Vervollkommnung. Immer besser werden zu wollen ohne sich zu verherrlichen, erlaubt Gelegenheiten als realistisch wahrzunehmende Chance im Leben umgesetzt zu werden. Durch die Verbesserung des eigenen Ichs, welche ich auch über die Beobachtung von anderen erfolgreichen Menschen erfahre, lerne ich täglich dazu. Die erworbenen Erkenntnisse adaptiere ich und baue sie aus. Ich liebe Veränderungen in all Ihrer Tragweite. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Imitation ist immer schlecht. Die guten Dinge erkennen und adaptieren ist die Form der originellen Kreativität. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir sind eine pyramidenförmige Unternehmensform. Nach mir folgt die mittlere Managementebene, mit den unterschiedlichsten Abteilungen mit den einzelnen Strukturverteilungen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** In unserem Unternehmen, ist je nach Aufgabengebiet ein eigener Plan zur Weiterbildung gesteckt, den ich hier nicht mit Zeit bemessen möchte. Ich lege jedoch sehr viel Wert auf gut geschulte MitarbeiterInnen, da ich das Unternehmen kontinuierlich weiterentwickeln möchte. **Welche Probleme scheinen Ihnen in Ihrer Brache als ungelöst?** Probleme sind immer in leichterer und schwerer Form zu finden. Der Umgang mit Problemen liegt im Agieren. Schwierig in unserer Branche ist die internationale Preispolitik. Wir haben es geschafft, eine eigene Marktnische zu kreieren und sind daher international wie auch national erfolgreich im Wirtschaftsleben integriert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Qualifikation ist eine Grundbedingung, welche ich jedoch nicht überbewerte. Das sympathische Auftreten, die menschliche Qualifikation ist für mich eine sehr bedeutende Fähigkeit. **Wie lösen Sie schwierige Problemstellungen?** Das Sprichwort: „Wenn Du schnell bist, gehe einen Schritt zurück" bewahrheitete sich immer wieder. Die Erfassung aller Facetten eines Problems und die eigene Entscheidungsfähigkeit, gepaart mit dem Mut zu seinen Entscheidungen zu stehen, ist die Urmutter der Problemlösungen. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Ich glaube, daß Offenheit gegenüber anderen Menschen einen großen Teil des Erfolges ausmacht. Geschäftspartner sind keine Geschäftsmaschinen, sondern Menschen mit Gefühlen und Schicksalen. Wenn Menschen erkennen, wie wichtig Charakter, Eigenpräsentation und Sprachlehre sind, haben Sie den Weg des Erfolges erkannt. Die Knochenarbeit ist immer nötig, aber prinzipiell ist alles erreichbar.

✶ Bajlicz Othmar

Steckbrief

Beruf: Gastronom und Konzertveranstalter. Funktion: Inhaber. Tätig bei: „Chelsea" GastronomiebetriebsgmbH., 1080 Wien, U-Bahnbögen 29-31; 1060 Wien, Honbostelgasse 16-18. Geboren - Datum, Ort: 11. September 1952, Oberwart. Kinder: Wendy (1997). Schöpferische Akte: Von 1987 bis 2000 Herausgeber des "Chelsea Chronicle", einer Spezial-Musikzeitung. Hobbies: Musik, Fußball, Reisen & Whiskeys (ich mache öfter spezielle, individuelle Fußball- und Musikreisen, Schottland- und Distillerie-Rundreisen).

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1970 war ich bis 1982 Profifußballer (bei FC Eisenstadt, Wacker Innsbruck und VOEST Linz), ehe ich meine zweite große Liebe neben dem Fußball, die Musik, zu meinem Beruf machte. 1985 eröffnete ich das "Chelsea" in der Piaristengasse (Wien 8.) mit Hilfe meiner Ex-Gattin, die schon etwas Erfahrung in der Gastronomie hatte. Die Kombination meiner musikalischen Interessen und dem gastronomischem Know-how meiner Frau machten den Erfolg des Chelsea´s von Anfang an aus. Wir waren damals das erste Lokal, das im Bereich der U-Musik kompetent und konsequent war und neben ständiger Live-Musik (In- und ausländische Bands) auch täglich verschiedene Diskjockeys boten. Da das alte Chelsea in einem Wohnhaus angesiedelt war, mußten wir diesen Standort 1995 aufgeben, weil uns der Mietvertrag aufgrund andauernder Anrainerbeschwerden entzogen wurde. Nach einer neunmonatigen Umbauphase konnten wir das Lokal an den neuen, größeren und besser ausgestatteten Standort in den U-Bahn-Bögen verlegen.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das, was man tut, gern zu tun, von denen an die es sich richtet, gut aufgenommen und frequentiert, und von der breiten Öffentlichkeit positiv beurteilt zu werden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Schon, da ich durch meine Tätigkeit nicht nur finanziell unabhängig bin, sondern auch selbst bestimmen kann was ich mache, und als Person Anerkennung finde. Der Name Chelsea ist nicht nur im Bezirk, sondern auch überregional und international bekannt. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich wollte mein zweites Hobby nach dem Fußball, die Musik, zu meinem Beruf machen, und das gelang mir auch. **Wie erkennen Sie Chancen?** Zu Beginn war es ein Sprung ins kalte Wasser. In der Musikszene muß man

Veränderungen nicht nur erkennen, sondern auch darauf reagieren. Dabei muß man auch wissen, ob man nur einem Modetrend aufsitzt und dadurch Fehler macht. Wichtig ist, dazu ständig auf dem Laufenden zu sein und den entsprechenden Mix zwischen Altem und Neuem zu finden. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Risikobereitschaft, Konsequenz (dranbleiben, sich nicht beirren zu lassen und die eigene Linie konsequent zu verfolgen) und Fachwissen, das man nirgends lernen kann. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Ideenlosigkeit, und nur von anderen zu kopieren wird auch von anderen schnell entlarvt. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** In meinem Fall spielte nur das Umfeld von zwei oder drei unmittelbaren Vertrauten, die auch das fachliche Können mitbrachten, eine Rolle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Qualität der Leistung ist das primäre Kriterium für mich. **Wie motivieren Sie diese?** In 24-tägigen Mitarbeitersitzungen erörtern wir Fehler und ich vermittle den Mitarbeitern, daß Gästezufriedenheit und Top-Leistung an oberster Stelle stehen.

Wie gehen Sie mit schwierigen Situationen um? Als wir die Räumungsklage im alten Chelsea bekamen, wußte ich, daß das was wir machen funktioniert und war mir sicher, daß es an dem neuen Platz noch besser funktionieren würde, da die Schwierigkeiten wegfallen würden. Wesentlich ist in dem Zusammenhang die Risikobereitschaft. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, sowohl von den Gästen als auch aus der Musikszene und durch jahrelange positive Berichte in den Medien. **Haben Sie Vorbilder?** In meiner Branche nicht, wohl aber im Laufe meines Fan-Lebens, wo ich einige Vorbilder hatte, die mir schon allein durch ihre Lieder Hilfe waren. **Ist Imitation oder Originalität besser?** Jedes erfolgreiche Lokal hat seine eigene Charakteristik, die auch erkannt wird. Das, was diese Originalität ausmacht, muß man letztlich selbst herausfinden, man darf sich dazu aber ruhig im Ausland etwas abschauen.

✱ Bamberger Franz KommR.

● Steckbrief

Beruf: Steinmetz, Baumeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Franz Bamberger GmbH, Steinmetzbetrieb., 2514 Traiskirchen, Wr. Neustädter Bundesstraße 137-139. Geboren - Datum, Ort: 23. Jänner 1943, Pfaffstätten. Familienstand: Verheriatet mit Renate. Kinder: Petra, Bettina und Verena. Eltern: Franz und Lucia. Ehrungen: Ehrenbürger der Technischen Universität Wien. Mitgliedschaften: Lionsclub Wien Marc Aurel, Obmann des Sportvereines Traiskirchen, Vizepräsident des UEAPME, Bundesinnungsmeister der Steinmetze, Präsident IFA, Präsident IBW, Mitglied der Sektionsleitung Bundessektion Gewerbe. Hobbies: Tennis, Golf.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Obwohl mein Traumberuf eigentlich Rechtsanwalt gewesen wäre, wandte ich mich mit fünfzehn Jahren dem Steinmetzgewerbe zu, da mein Vater einen solchen Betrieb führte und erkrankte. So mußte ich meine Schullaufbahn beenden und absolvierte die Lehre zum Steinmetz im elterlichen Betrieb. Zwischen 20 und 26 durchlief ich die verschiedensten Funktionen im Unternehmen, absolvierte die Meisterprüfung und wurde autodidaktisch und in WIFI-Kursen Baumeister. 1972 übernahm ich den Betrieb, der sich zu dieser Zeit hauptsächlich mit Grabsteinen beschäftigte. Ich konzentrierte mich mehr auf das Baugewerbe und konnte den Betrieb sukzessive durch das Aufkaufen von Konkurrenzbetrieben ausbauen. Heute beschäftige ich rund 140 Mitarbeiter und bin international tätig.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person bzw. das Unternehmen an sich Erfolg? Ich habe sehr viel Freude an meiner Tätigkeit und konnte mit meinem Unternehmen sehr stark von der Konjunktur der siebziger Jahre profitieren. Das Steinmetzgewerbe ist ein sehr klein strukturiertes Gewerbe mit einem Einzugsradius von 30 bis 50 Kilometern. Meine Neugierde und meine Risikobereitschaft trugen dazu bei, mich vom Alltäglichen wegzubewegen und immer wieder neue Herausforderungen anzunehmen. Ich konnte mir mit der Zeit sehr viel Erfahrung aneignen und wurde somit für immer mehr Projekte, vor allem im Ausland, engagiert.

Ich glaube, das Finden von neuen Nischen ist ein sehr starker Faktor für meinen Erfolg. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, es aus doch sehr bescheidenen Verhältnissen zur „Nummer Drei" in Österreich gebracht zu haben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein großes Ziel ist es, den Übergang in die Pension zu schaffen und die Früchte meiner Pension genießen zu können, weiters habe ich auch geschäftlich noch sehr viel vor. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Eine erfolgreiche Situation ergab sich aus der Übernahme eines Betriebes in Wien, den ich als Schauraum ausbaute, und der sich als sehr positiv für mein Unternehmen erwiesen hat. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich entscheide mich bei der Zusammenarbeit mit Mitarbeitern sehr subjektiv nach ihrer Erscheinung und ihrem Auftreten, bin aber dazu bereit, vor allem jungen Mitarbeitern Chancen zu geben, indem ich ihnen sehr wichtige Funktionen übertrage. Wesentlich sind für mich Lernbereitschaft, Wille und Engagement. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Es gibt in meinem Unternehmen drei Ebenen: Die Geschäftsleitung, einen kaufmännischen, einen technischen Leiter und den Bereich des Controlling auf einer Ebene, darunter sechs Techniker und ein Baustellenleiter und parallel dazu der Verkauf, und schließlich die untere Ebene der restlichen Mitarbeiter.

Wie oft kommunizieren Sie mit Ihren Mitarbeitern? Wir führen alle zwei Wochen ein Gespräch mit der technischen Leitung, und dieser Austausch erweist sich für mich als gutes Führungsinstrument. **Welche Probleme scheinen Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Nach konjunkturellen Durchhängern Anfang der Neunziger erleben wir derzeit die Tendenz zur Preisverflachung. Im Moment haben wir zwar wieder gute Konjunktur, die auch durch das günstige Winterwetter bedingt wurde, doch die Preise bleiben auf dem niedrigen Niveau, weil durch sie ein permanenter Überlebenskampf geführt wird. Außerdem ist unsere Branche auch dem Winterklima ausgeliefert, was sich durch den Knick in den Arbeitslosenstatistiken in der ersten Jahreshälfte ja bekanntlich Jahr für Jahr bemerkbar macht. Derzeit werden durch die Liberalisierung der Konzessionsvergabe, jeder Geselle mit ein wenig Erfahrung kann nun einen eigenen Betrieb eröffnen, sehr viele kleine Betriebe eröffnet, wobei erst die Zukunft zeigen wird, wie sinnvoll das ist. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Die beiden wichtigsten Ratschläge, die ich geben kann, sind, wirkliches Interesse an seiner Tätigkeit zu zeigen, sich zu engagieren und Sprachen zu lernen. Wenn man sich selbst keine visionären Ziele steckt und zu schnell mit etwas zufrieden ist, wird man nie zum Erfolg kommen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich heute im Sinne meiner Definition als erfolgreich, weil ich einen gutgehenden Betrieb führe und Aufgaben wahrnehme, die mich interessieren und weil ich eine Familie habe, die mir sehr viel Rückhalt bietet.

✱ Barth Gerald

● Steckbrief

Beruf: Hotel- und Gastgewerbeassistent. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Do & Co Baden Restaurant und VeranstaltungsgmbH., 2500 Baden, Kaiser Franz Ring 1. Geboren - Datum, Ort: 5. Mai 1976, Eggenburg. Familienstand: Verheiratet mit Karola. Kinder: Stefan (1998). Eltern: Margit und Karl. Hobbies: Radfahren, Snowboarden, Fachlektüre.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern führten ein Café in Pulkau, in dem ich schon in sehr jungen Jahren mitarbeitete, obwohl mich meine Eltern nicht dazu drängten, es machte mir einfach Spaß. Nach der Hauptschule besuchte ich die Interkulturelle Hotelfachschule in Retz, und war beim ersten österreichisch–tschechischen Jahrgang dabei. Als Schulsprecher erkannte ich bald meine Qualitäten als Teamleader. Nachdem ich die Hotelfachschule beendet hatte, wollte ich den dreijährigen Aufbaulehrgang am Semmering absolvieren, entschied mich jedoch nach eineinhalb Jahren, die Schule abzubrechen, da ich im Zuge meiner Praxis im Hotel Windegg in Tirol bereits mit achtzehn Jahren, als Sousschef in der Küche aufgenommen wurde, und meine Chancen im Berufsleben nützen wollte. Nachdem ich meinen Präsenzdienst geleistet hatte, ging ich 1995 zu DO & CO Baden und absolvierte das Trainee–Programm. Dabei durchlief ich verschiedene Stationen, wurde nach eineinhalb Jahren Chef de Rang im Restaurant, und übernahm schließlich die Serviceleitung im Bistro. Danach übernahm ich die operative Leitung des Hauses, 1999 wurde ich Geschäftsführer. Ich bin heute für 100 Mitarbeiter verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Ziele zu erreichen, die ich mir gesteckt habe. Ich fühle mich erfolgreich, wenn mir meine Tätigkeit Freude macht, und wenn ich Anerkennung aus meinem Team und von meinen Vorgesetzten bekomme. Zum Erfolg gehört für mich auch ein harmonisches Privatleben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Erfolg beruht sicher zu einem guten Teil auf meiner positiven Lebenseinstellung und meiner guten Laune, die ansteckend auf das ganze Team und auch auf die Kunden, also die Gäste, wirkt. Ich war immer sehr motiviert, und bin ein Mensch der nach vorne schaut. Meine Arbeit macht mir unheimlich viel Spaß. Ich bin ein sehr einfühlsamer Mensch und kann mich gut in andere hineinversetzen. Ich habe sehr viel Fachwissen, bin aber auch sehr begabt auf meinem Gebiet – es war mir schon als Kind klar, daß ich in die Gastronomie gehen würde. Ich bin sehr ausdauernd und konsequent, außerdem hatte ich das Glück, immer zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein.Ich bin überhaupt nicht stur, und kann es akzeptieren, wenn Jemand eine bessere Idee hat als ich, und scheue mich nicht, Hilfe zu suchen. Darüber hinaus bin ich sehr lernwillig und habe immer versucht, nicht nur Vorbilder zu haben, sondern auch mit meinen Vorbildern zu arbeiten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als sehr erfolgreich, weil ich mit 25 Jahren dort bin, wo ich eigentlich mit 35 gern sein wollte. Ich bin zufrieden, weil ich mir mein Leben selbst einteilen kann und sehr viel Anerkennung für meinen persönlichen Einsatz erfahre. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich glaube, daß unser Zukunftsproblem darin liegt, Mitarbeiter für die Gastronomie zu gewinnen. Die Schulen legen bei der Ausbildung sehr wenig Wert auf die Praxis, und heute sind sehr wenige gewillt, nach einer fünfjährigen Ausbildung mit Matura ganz unten anzufangen, was aber in unserer Branche äußerst wichtig ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das Wichtigste überhaupt ist für mich Teamwork. Wesentlich ist mir dabei, daß meine Mitarbeiter aus der Gastronomie kommen; ich bevorzuge eindeutig jene, deren Eltern einen gastronomischen Betrieb führen. Ich lege großen Wert auf die Karrierepläne meiner Mitarbeiter, weil es meiner Meinung nach sehr viel über einen Menschen aussagt, wenn er schon beim Vorstellungsgespräch ganz genau weiß, wohin er eigentlich will. Grundsätzlich entscheide ich mich sehr intuitiv, Zeugnisse sind mir nicht wichtig. Mit negativ eingestellten Menschen, die alles hinterfragen, bevor sie es noch versucht haben, könnte ich absolut nicht zusammenarbeiten. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich motiviere einerseits durch meine positive Einstellung, weiters gebe ich sehr klare Anweisungen, die ich als persönliche Ziele für den jeweiligen Mitarbeiter formuliere. Dabei hat jeder freie Hand in der Umsetzung. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Der administrative Bereich in unserem Betrieb wird von mir und meiner Stellvertreterin betreut, wobei meine Kollegin eher für das Controlling zuständig ist, und ich mich eher auf den operativen Bereich konzentriere. Danach folgen auf einer unteren Ebene die einzelnen Abteilungen, das heißt: Drei Restaurantleiter, ein Barleiter, ein Veranstaltungsleiter und eine administrative Veranstaltungsleiterin. Dabei gibt es ein tägliches Meeting mit allen Abteilungsleitern, in dem der Tagesablauf und eventuelle Probleme besprochen werden. Darüber hinaus veranstalte ich einmal pro Monat eine ausführliche Besprechung. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich sehe es heute als gewisses Defizit, die Schule am Semmering nicht beendet zu haben, und möchte jetzt wieder vermehrt auf die eigene theoretische Weiterbildung achten. Vom Unternehmen her absolviere ich derzeit sehr viele Schulungen, die etwa zwei bis drei Wochen im Jahr ausmachen. Demnächst werde ich ein einjähriges Intensivtraining in Linz beginnen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine privaten Ziele sind ein Refugium in Spanien und eine Hütte in Österreich, wohin ich mich mit meiner Familie im Urlaub zurückziehen kann. In meinem Beruf bin ich derzeit sehr zufrieden, ich möchte in diesem Unternehmen bleiben und eventuell international tätig sein.

✱ Bartos Peter Mag.

● Steckbrief

Beruf: Steuerberater. Tätig bei: BDO Auxilia Treuhand GmbH., 1010 Wien, Herrengasse 2-4. Geboren - Datum, Ort: 13. Mai 1970. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Eltern: Walter und Edeltraud. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied der Österreichischen Gesellschaft der Wirtschaftstreuhänder. Hobbies: Lesen, Schach, Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitglied des Aufsichtsrates bei Bruck Invest AG.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierten Klasse Gymnasium wechselte ich an die HTBLA, Fachrichtung Ma-

schinenbau, in Wien I und legte dort 1989 die Matura ab. Anschließend studierte ich BWL an der WU Wien mit Spezialisierung Unternehmensrechnung und Revision, Umwelt- und Finanzrecht, sowie Umweltökonomie. Von April bis Juli 1994 verbrachte ich ein Auslandstrimester an der University of Surrey in Großbritannien, im März 1995 erfolgte meine Sponsion zum Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften.
Während meiner Schul- und Studienzeit arbeitete ich immer in verschiedenen Firmen, um mein Budget aufzubessern. Im April 1995 trat ich als Revisor in die BDO Auxilia Treuhand GmbH ein, wo ich zunächst drei Jahre Praxis absolvierte und anschließend zur Steuerberaterprüfung antrat. Seit 1999 bin ich Steuerberater und in den Bereichen finanzielle Abwicklung von Projekten im öffentlichen Bereich und klassischer Steuerberatung sowie Wirtschaftsprüfung tätig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, im Team etwas zustande zu bringen, ohne ein harmonisches Privatleben zu gefährden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In meiner sich schnell ändernden Branche ist Fortbildung ein wichtiges Thema. Neben hoher fachlicher Qualifikation ist aber vor allem der Umgang mit den Mitmenschen wesentlich. Man muß sich auf Kunden einstellen und braucht ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen, um herauszufinden was der Kunde eigentlich braucht. Dabei muß oft der Spagat zwischen dem was man voraussetzen kann und dem was der Kunde noch nicht weiß, glücken.
Es ist vor allem ganz wesentlich, das Wissen so zu simplifizieren, daß der Kunde auch tatsächlichen Nutzen daraus ziehen kann und ihn gleichzeitig nicht mit einem zu einfachen „Blatt Papier" vor den Kopf zu stoßen. Ich denke, daß dies gerade in einem beratenden Beruf wie meinem die größte Herausforderung darstellt. Wesentlich ist außerdem die Freude an der Tätigkeit, schließlich arbeite ich im Dienstleistungssektor und muß auch über die normalen Arbeitszeiten hinaus Leistungen erbringen; zum Beispiel, wenn ein Kunde sagt, es sei dringend. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Das ist situationsabhängig. Nach guten Leistungen kann man sich punktuell erfolgreich fühlen. Generell gibt es aber genug Menschen, zu denen ich durchaus auch aufschaue. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine beste Entscheidung war jene, bei meiner derzeitigen Firma zu beginnen – sie basierte auf Intuition. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung im Sinne von positivem Feedback ist mir sicherlich sehr wichtig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein Kriterium ist sicherlich die Ausbildung, wobei besonderer Wert auf WU Abgänger aus den Fachbereichen Steuer-, Unternehmensberatung und Revision gelegt wird. Für mich ist eine gute Mischung aus Fachwissen und Selbstbewußtsein wichtig. Weiters ist es ganz wesentlich, dem Kunden gegenüber kompetent und freundlich zu sein. Leistungsbereitschaft ist Voraussetzung. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir sind insgesamt 90 Mitarbeiter in insgesamt sieben Teams, es gibt die Ebene der Geschäftsführer (Wirtschaftsprüfer), der Prokuristen, Steuerberater und der Revisoren. Die Hierarchie ist mehr fachlicher Natur und in der Realität eher flach.
Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Das Privatleben spielt sicherlich eine große Rolle, weil ein harmonisches Privatleben und Verständnis für die beruflichen Anforderungen des Partners wichtig ist, um sich im Beruf entfalten zu können. Ich versuche zumindest, mir aber die Wochenenden freizuhalten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich muß mich ständig weiterbilden und verwende etwa drei bis vier Wochen pro Jahr für meine persönliche Fortbildung.

✱ Bartsch Silvia

Steckbrief

Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Salon Silvia - Silvia Bartsch., 1030 Wien, Erbergerstrasse. 25. Geboren - Datum, Ort: 14. Mai 1956, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Robert. Eltern: Maria und Alois. Mitgliedschaften: Beirätin im Verein der Erdberger Kaufleute. Hobbies: Radfahren, Schwimmen, Eislaufen und Lesen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Polytechnischen Lehrgang absolvierte ich eine dreijährige Friseurlehre, und schloß 1974 mit dem besten Zeugnis die Berufsschule ab. Als Friseurgesellin bin ich einige Jahre im Lehrbetrieb geblieben. Weil mein Chef in Pension ging, machte ich 1989 die Meisterprüfung. Erst wollte ich gar nicht selbständig werden, doch einen neuen Vorgesetzten wollte ich als langjährige Mitarbeiterin auch nicht akzeptieren. Letztendlich wollte ich meinen seit 1971 aufgebauten Kundenstock nicht verlieren, und habe am 1. Jänner 1990 diesen Salon samt einer Friseurin übernommen. Mit meinen Ersparnissen und einem Kredit habe ich das Geschäft weitergeführt, und nach und nach renoviert. Wir sind ein Salon für Damen, Herren und Kinder und arbeiten zur Zeit zu zweit. Wir versuchen für jedes Alter die richtige modische Frisur (mit Farbe) zu empfehlen. Zu unserem Kundenkreis gehören Menschen jeder Altersklasse. Langjährige, ältere Damen und Herren, die das Haus nicht mehr verlassen können, werden von uns auch daheim weiter betreut. Wir sind ein Kommunikationszentrum (seit 1998 hängt ein Briefkasten für Anregungen an den Bezirksvorsteher hier im Salon), ein Friseur mit Wohnzimmeratmosphäre für die Menschen der Umgebung aus allen Berufen. Im August 2001 bin ich 30 Jahre im Geschäft.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich beliebt bin, meine Kunden haben mich gerne. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Menschlichkeit! Ich bin immer freundlich und gut aufgelegt, ich strahle Lebensfreude aus. **Hatten Sie ein Vorbild?** Von meinem strengen, aber korrekten Chef habe ich viel gelernt, - das war die alte Schule. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Mein Mann, - ich hätte mir die Selbständigkeit allein nicht zugetraut. Er hat mich unterstützt, menschlich und auch finanziell. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** In den ersten Monaten meiner Selbständigkeit. Meine Kundinnen haben mich darin bestärkt. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Meine Freundin hat mich gern, sieht mich als Arbeitstier, bewundert mich, aber beneidet mich nicht. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Wir arbeiten kooperativ, in einem freundschaftlichen Verhältnis. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Sie sehen in mir die tüchtige Geschäftsfrau. **Erfahren Sie Anerkennung?** Hie und da. Wäre aber wichtig als Motivation. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Bei langen Spaziergängen in der Natur, mit meinem Mann, und beim Lesen. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich will mein Geschäft weiterführen, bis zur Pension, und hoffe natürlich, daß meine Kundschaft mir weiter die Treue hält. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** 50 Prozent Eigenkapital ist heute das Wichtigste. Außerdem muß man bereit sein, viel Zeit fürs Geschäft zu opfern, und mit Liebe arbeiten.

✱ Bastl Alfred Mag. Architekt

● Steckbrief
Tätig bei: Architekt Alfred Bastl - Staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker., 2100 Korneuburg, Gärtnergasse 5. Geboren - Datum, Ort: 22. Mai 1931, Korneuburg. Ehrungen: Silberne Ehrennadel der Stadtgemeinde Korneuburg.

● Karriere
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Volks- und Hauptschule in Korneuburg und danach die Lehrer zum Maurer bei der Firma Scharinger in Korneuburg. Von 1947 bis 1952 besuchte ich die Bundesgewerbeschule in Wien I, höhere Abteilung für Hochbau, mit anschließender Matura. Nach der Matura ging ich für ein Jahr als Bautechniker zurück in meinen ehemaligen Lehrbetrieb. Anschließend war ich bei Architekt Purr als Angestellter und Werkstudent tätig. Ich entschloß mich 1953, Architektur zu studieren und absolvierte mein Studium von 1953 bis 1956 an der Akademie der Bildenden Künste in Wien I bei Professor Lois Welzenbacher. Während meiner Studienzeit war ich bei Hochschulassistent Architekt Tinhofer als Werkstudent tätig, im letzten Studienjahr war ich als Berufsschullehrer an der gewerblichen Berufsschule in Korneuburg tätig. Nach meinem Studienabschluß 1956 war ich in Wien bei Architekt Kammel beschäftigt. Mit dem Bescheid des Bundesministeriums für Handel und Wiederaufbau 1958 wurde mir die Tätigkeit auf dem Gebiet der Architektur und des Hochbaues bewilligt, und somit war ich berechtigt, Gebäudeplanungen auszuführen. Nachdem ich 1961 die Ziviltechnikerprüfung abgelegt hatte, erlangte ich am 31. Juli 1961die volle Befugnis eines Architekten. Nach Planungen von Wohnbauten und Industrieanlagen beschäftigte ich mich hauptsächlich mit dem Schul- und Kindergartenbau in Niederösterreich.

● Zum Erfolg
Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn meine Kunden mit dem Geschaffenen zufrieden sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich legte immer großen Wert auf meine Aus- und Weiterbildung und interessierte mich stark für meinen Beruf. Mein Unternehmen zeichnet sich durch individuelle Kundenberatung und Kundenservice aus. Ich lege großen Wert auf langfristige Kundenbindung und berate meine Kunden umfassend. Ich zeichne mich durch höchste Qualität meiner Arbeit, langjährige Berufserfahrung, ein hohes Maß an Fachwissen und unbedingte Verläßlichkeit aus. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich habe in meinem Leben viel erreicht und fühle mich deshalb heute erfolgreich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann der jungen Generation nur zu guter Ausbildung raten! Heute ist der Standard schon sehr hoch, also sollte man unbedingt eine gute, solide Grundausbildung anstreben. Man darf sich aber nicht auf seine Schul- oder Universitätsbildung verlassen, sondern muß auch danach ständig Bereitschaft zur Weiterbildung zeigen. Wesentlich ist es, sich einen den eigenen Begabungen und Talenten entsprechenden Beruf zu suchen, sich Ziele zu stecken und diese konsequent zu verfolgen. Das wichtigste ist und bleibt, darüber hinaus die Menschlichkeit. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht heute darin, mein Unternehmen noch einige Zeit lang weiterzuführen und mich sodann in den wohlverdienten Ruhestand zurückzuziehen.

✱ Bauer Hannes Mag.

● Steckbrief
Funktion: Prokurist, Personal- und Einkaufsleiter. Tätig bei: Billerbeck Rheumalind Traumalind GmbH., 1220 Wien, Meissauergasse 23. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1966, Wels. Hobbies: Tennis, Skifahren, Radfahren, Reisen.

● Karriere
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Handelswissenschaften mit Schwerpunkt Marketing an der WU Wien. Nach Abschluß des Studiums orientierte ich mich in Richtung Marketing und Verkauf und begann bei einem belgischen Chemieunternehmen. Wir hatten drei Standorte, ich war als Verkaufsleiter-Assistent tätig und damit beschäftigt, die Importprodukte aus der Gruppe zu vertreiben. Zusätzlich trug ich die Verantwortung für die Produktionsabstimmung und war für die Entwicklung und Erstellung der Handbücher für die Qualitätssicherung mitverantwortlich. Nach vier Jahren wechselte ich in den Großhandel und übernahm bei der Firma Schneiders 1995 die Verkaufsleitung für Spielwaren in Österreich. Da ich mit der Strukturphilosophie des Unternehmens nicht konform ging, wechselte ich vor eineinhalb Jahren ins Unternehmen Billerbeck und übe heute die Position des Prokuristen mit den Aufgabengebieten Einkauf, Personal und Abstimmung zwischen Vertrieb und Produktion aus.

● Zum Erfolg
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe Erfolg in der Umsetzung der Möglichkeiten des Unternehmens: Der Gleichklang zwischen der Eigenerwartung und dem Firmenprofil ergibt Erfolg. Außerdem liegt Erfolg für mich in der positiven Motivation von Kunden und Mitarbeitern. Ich kann nur über die Firmenphilosophie und die Produktmöglichkeiten eines Unternehmens, erfolgsorientiert arbeiten. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ausschlaggebend für meine Entwicklung und schließlich für meine heutige Position war mein weites Wissensspektrum. Ich interessiere mich permanent für Neues und halte stets Ausschau nach Möglichkeiten, Verantwortung zu übernehmen, da ich Selbständigkeit als Grundvoraussetzung für ein Berufsleben sehe. Eine meiner Stärken ist strategisches Denken in der Entscheidungsfindung. Ich studierte wie geplant Marketing und arbeitete in der Folge bewußt in zwei verschiedenen Bereichen des Verkaufs, um diese Erfahrungen später im Marketing anwenden zu können. Durch mein hohes Fachwissen und mein offenes Wesen kann ich sehr gut auf Kunden zugehen, dabei lege ich stets größten Wert auf gute und seriöse Beratung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Heute fühle ich mich erfolgreich und aktiv, allerdings habe ich zu Beginn meiner beruflichen Laufbahn Ziele definiert, da ich bis Mitte 40 erreicht haben will. Je nach Zielerreichung kann ich dann eine Bewertung hinsichtlich Erfolg vornehmen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ein Freund machte mich auf eine berufliche Möglichkeit aufmerksam, die ich wahrnahm, obwohl ich die Möglichkeit eigentlich schon ad acta gelegt hatte. Dadurch prägte er zwar nicht unbedingt meinen Lebensweg, ich konnte mich aber positiv verändern. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihr Branche als ungelöst?** Unsere Branche kämpft mit einer Konzentration auf zwei große Gruppen, die ihre

Entwicklung über Masse und Preis realisieren. Als Markenartikler ist man daher verstärkt mit Billiganbietern konfrontiert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Im Außendienst brauchen wir vor allem branchenerfahrene Mitarbeiter, Im Innendienst zählt ein teamorientiertes und niveauvolles persönliches Erscheinungsbild. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Sehr wichtig ist es, den Mitarbeitern die Firmenphilosophie und die Ziele des Unternehmens zu vergegenwärtigen. Nur über unsere Mitarbeiter können wir erfolgreich agieren, daher bieten wir unseren Angestellten die Möglichkeit sich zu profilieren. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben in Wien 55 Mitarbeiter, die von Dr. Meinl und mir geführt werden. Danach folgen die Ebenen Abteilungsleiter, Produktionsleiter, Vertriebsleiter und Buchhaltungsleitung. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Da ich aus einer Unternehmerfamilie komme, lernte ich schon sehr früh, Berufs- und Privatleben nicht zu trennen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen entweder in der Selbständigkeit oder in einer geschäftsführenden Funktion, da ich meine Ideen eigenverantwortlich umsetzen möchte.

✱ Bauer Ludwig

„Mein Rezept ist eine fundierte Grundausbildung und hoher Arbeitseinsatz."

● Steckbrief

Beruf: Gärtnermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Waldviertler Baumschulen Ludwig Bauer., 3843 Dobersberg, Merkengersch 13. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1958, Waidhofen an der Thaya. Familienstand: Verheiratet mit Anita. Kinder: Stefanie (1986), Katharina (1990), Ludwig (1991) und Jakob (1993). Mitgliedschaften: Bundesfachsektion der Baumschulen, Feuerwehr, Junggärtner, Pfarrkirchenrat. Hobbies: Radfahren, Reiten und Fahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die Gartenbau-Fachschule in Langenlois. 1977 trat ich in den elterlichen Betrieb ein und war vorerst mit der Produktion befaßt. Im Jahr darauf mußte ich zum Bundesheer und kam 1979 wieder in den Betrieb zurück. Ab 1981 wurde mir von meinem Vater die Abteilung Verkauf übertragen. Noch im selben Jahr wurde ich Teilhaber dieses Unternehmens. 1984 heiratete ich, und nach weiteren vier Jahren übernahm ich den Betrieb von meinen Eltern endgültig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Für mich steht die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens an vorderster Stelle. Wenn die Kennzahlen des Betriebes stimmen und die Umsätze weiterhin steigen, dann verbuche ich das als einen persönlichen Erfolg für mich. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Mein Rezept ist eine fundierte Grundausbildung und hoher Arbeitseinsatz. Wir beschäftigen nur eine Handvoll Mitarbeiter, und da muß man als Chef mit anpacken. Dadurch hat man das Geschäft im Griff und kennt alle eventuell auftretenden Probleme. Ein weiterer Teil des Rezeptes ist mein organisatorisches Talent. Es vergeht kein Abend, an dem ich nicht den darauffolgenden Arbeitstag völlig durchgeplant hätte. Dies ist deshalb notwendig, weil unsere Tätigkeit sehr stark vom Wetter abhängig ist und man sehr flexibel sein muß. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Neben meinem großen persönlichen Engagement für das Unternehmen, sehe ich die größte Stütze in der Mitarbeit meiner Ehepartnerin Anita. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Schon als Kind befaßte ich mich mit dem Garten und dem Setzen von Pflanzen. Die Übernahme des Betriebes zeichnete sich schon sehr bald ab. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe täglich Entscheidungen zu treffen. Davor scheue ich mich auch nicht. Die erfolgreichste und für meine Entwicklung wichtigste Entscheidung war die Übernahme des elterlichen Betriebes und der damit verbundene Schritt in die Selbständigkeit. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Für die größeren Entscheidungen nehme ich gern Ratgeber in Anspruch. In erster Linie ist dies meine Frau. **Wie erkennen Sie Chancen?** Indem ich mich laufend weiterbilde und den Markt genau beobachte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ursprünglich wollte ich Koch werden. Meine Eltern machten mir aber unmißverständlich klar, daß dieser Betrieb in weiterer Folge eine Führung braucht. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Schon in der Kindheit entdeckte ich meine Neigung zur Natur und im besonderen zur Gartengestaltung.

Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Ein großer Teil der Baumärkte verkauft Pflanzen aus dem EU-Raum, zwar in sehr schlechter Qualität, aber zu Tiefstpreisen. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Nachdem meine Frau im Unternehmen beschäftigt ist, spielt die Familie eine besonders große Rolle in meiner Karriere. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Qualifikation sind mir einige persönliche Eigenschaften sehr wichtig. Dazu gehört Pünktlichkeit und Ehrlichkeit. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen deshalb eine große Rolle in meiner betrieblichen Entwicklung, weil ich mich auf sie verlassen kann und sie voll hinter mir und dem Unternehmen stehen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch laufende Gespräche, und indem ich den Erfolg ideell mit ihnen teile.

Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung? Ich nütze alle mir zur Verfügung stehende Fachliteratur und besuche mindestens drei Mal pro Jahr ein Seminar oder einen Kurs. Dabei geht es mir nicht nur um die Erweiterung des fachlichen Wissens, sondern auch um Geschäftsfelder wie Marketing, Verwaltung und Unternehmensführung. Weiters nütze ich die Möglichkeit des Erfahrungsaustausches mit den Branchenkollegen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Nach der Erledigung eines Auftrages, bekomme ich immer wieder Lob und Dank für die Gartengestaltung. Das freut mich und ist gleichzeitig wieder neue Motivation für die Mitarbeiter, für die Familie aber auch für mich. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Seit der Übernahme des Betriebes gab es noch keine nennenswerten Mißerfolge. Kleinere Pannen muß man wegstecken und daraus lernen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Es gibt in meiner Freizeit zwei Fixpunkte: am Donnerstag Abend mache ich eine Radtour, und der Sonntag gehört der Familie. Dies genügt um mich zu entspannen und wieder neue Kraft zu tanken. **Haben Sie Vorbilder?** Mein Vater war und ist auch jetzt noch ein Vorbild für mich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Vision und mein großes persönliches Ziel ist es, einem Nachfolger einen wirtschaftlich gut fundierten Betrieb übergeben zu können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das wichtigste ist eine gute Grundausbildung und die Bereitschaft zu hohem persönlichen Engagement.

✱ Bauer Rudolf

● Steckbrief

Funktion: Marketingdirektor, Prokurist. Tätig bei: Colt Telecom Austria GmbH., 1010 Wien, Kärtner Ring 12. Geboren - Datum, Ort: 28. Juni 1966, Eggenburg. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Clemens Maria (1993), Vincenc Gabriel (1995), Clara Luise (1997). Eltern: Rudolf und Franziska. Schöpferische Akte: Artikel in der Fachpresse. Hobbies: Familie, Kunst, Kultur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorträge am bfi und diversen Akademien.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin nach dem HTL-Abschluß für Elektrotechnik direkt ins Berufsleben eingestiegen und habe bei Schrack begonnen, im Qualitätsbereich zu arbeiten. Ich habe damals schon gewußt, daß diese Anstellung nicht die Erfüllung meines Lebens sein kann. Dann bin ich durch Zufall in ein sehr großes Projekt von Schrack eingestiegen und habe die Chance bekommen, nach Schweden zu gehen. Als ich von dort zurückkam, habe ich den Wunsch geäußert, weg von der Technik in den Managementbereich zu kommen. Um mir den theoretischen Background dafür anzueignen, habe ich das Studium der Betriebs- und Wirtschaftsinformatik an der TU Wien begonnen, den ersten Studienabschnitt abgeschlossen, dann aber aufgehört, weil der Institutsvorstand nach Zürich ging. Zudem war der damals neue Studienzweig überlaufen, und es ergaben sich massive Zeitprobleme, das Studium neben der Arbeit zu absolvieren. Danach nahm ich ein Angebot von B&O an, und war dort drei Jahre lang Marketing- und Werbeleiter, parallel dazu studierte ich Werbung und Verkauf an der WU Wien, und machte im Anschluß daran den Gewerbeschein für Werbeagenturen und Werbemittel. Zu diesem Zeitpunkt ging ich zurück zu Schrack-Ericsson und übernahm dort das Marketing für den Key-Account, nach eineinhalb Jahren den Geschäftsbereich. Nach weiteren eineinhalb Jahren baute ich mit vier weiteren Mitarbeitern die Consulting-Organisation auf. Nach 15 Jahren wollte ich zwar eigentlich aus der Telekom-Branche aussteigen, doch es kam 1998 das Angebot von COLT Telecom, das ich annahm. Heute bin ich Marketingdirektor, das heißt verantwortlich für Werbung, Marketing, Öffentlichkeitsarbeit und die gesamte strategische Produktentwicklung. Zu unseren Kunden zählen die Deutsche und die Wiener Börse, die Österreichische Kontrollbank, namhafte E-Commerce-Plattformen und die SMS-Plattform U-Boot. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** COLT Telecom steht in erster Linie für hochleistungsfähige Systeme für Daten- und Internetdienste. Das vollredundante Glasfasernetz mit seiner praktisch unbegrenzten Kapazität, das wir europaweit errichtet haben, macht unser Unternehmen zum ersten Ansprechpartner für anspruchsvolle Datenleistungen. Unsere Kompetenz heißt Qualität, Zuverlässigkeit und Sicherheit. Flexibilität ist die Maxime mit der wir an die Lösung anspruchsvoller Kundenwünsche herangehen. Worauf wir als Unternehmen weiters sehr stolz sind, sind unsere Mitarbeiter. Es macht den Leuten Spaß, hier zu arbeiten, und dieses Wohlfühlen wird auf den Kunden projiziert. Ich sehe den Kunden als Partner und nicht als König; wir wollen uns auf einer gut ausbalancierten Ebene positionieren.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie Erfolg? Prinzipiell ist es für mich die wesentlichste Voraussetzung für Erfolg, daß ich meine Aufgabe liebe, und Spaß an meiner Arbeit habe. Ich bin ein sehr gefühlsbetonter Mensch, und sehe das auch als Vorteil. Ich brauche die Herausforderung, und ich liebe es im Team zu arbeiten. Ich glaube, was meinen Erfolg ausgemacht hat ist weiters, daß ich es nie darauf angelegt habe, Erfolg zu haben. **Wie definieren Sie Erfolg?** Für mich persönlich ist Erfolg etwas, das sich tief im Herzen und in der Magengegend abspielt: ein Gefühl, das man weder mit Maßeinheiten versehen, noch in Zahlen ausdrücken kann. Erfolg ist reine Selbsteinschätzung, kombiniert mit einem ganz geringen Teil Fremdeinschätzung. Selbst große Anerkennung von außen hilft nichts, wenn man selbst nicht das Gefühl hat, erfolgreich zu sein. Für mich ist Erfolg dann spürbar, wenn ich am Abend bei der Bürotür hinausgehe: in diesem Augenblick habe ich ein Gefühl, und wenn es positiv ist, dann ist das Erfolg. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Energiequelle ist meine Familie; obwohl ich ein Mensch bin, der viel und gerne arbeitet, hat sie oberste Priorität. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man soll niemals versuchen, etwas mit Druck zu erreichen. Man muß sich selbst Zeit geben, darf die Geduld nicht verlieren. Erfolg läßt sich weder erzwingen noch erpressen, er ist mit keiner Ausbildung der Welt zu erreichen. Er passiert dann, wenn man Freude und Spaß an seiner Arbeit hat. Man darf sich vor nichts fürchten – es wird überall mit Wasser gekocht; nichts ist unlösbar, wenn man sich sagt:"ich will es und ich kann es". Alles wird Routine, wenn man nicht aktiv daran arbeitet – und wenn eine Sache Routine wird, verliert man die Lust daran. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Niederlagen sind Ereignisse, aus denen man lernen kann. Ich freue mich über jeden Fehler, der passiert, denn Fehler sind essentielle Bestandteile des Lernprozesses. Ich persönlich sehe das Leben als eine Hochschaubahn. Das Schlimmste was ich mir vorstellen kann, ist das Leben als eine Nullinie, denn wer das Tief nicht kennt, kennt auch das Hoch nicht. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich glaube das Wichtigste im Leben ist, sich selbst zu finden, und seine Prioritäten zu ordnen – nicht als Projekt, das irgendwann abgeschlossen sein wird, sondern als Prozeß. Man darf nie aufhören, an sich selbst zu arbeiten. Wesentlich ist es ferner, menschlich zu bleiben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, obwohl Erfolg für mich nie ein großes Thema war. Ich behaupte von mir, ehrgeizig zu sein, das hängt damit zusammen, daß ich für die Dinge, die mir wichtig sind, einfach kämpfe. **Ihre Vorbilder?** Es gab eine Person, die ich persönlich nicht einmal kennengelernt habe, es ist der Großvater einer Freundin von mir. Er war Arzt, und hat in der Nazizeit etwas getan, wofür ich ihn wirklich bewundere. Er wurde von den Nazis gezwungen, in einem KZ zu arbeiten, und hat am selben Tag noch das Lager an die Amerikaner verraten, es wurde noch in derselben Nacht befreit. Er hat damals Leben und Ruf riskiert, und hat es dennoch getan. Ich hoffe, nie in die Situation zu kommen, so eine Lösung zu finden, aber es ist für mich bewundernswert, alles zu riskieren, was einem lieb und teuer ist – und deshalb ist dieser Mensch ein Vorbild für mich.

✱ Baumann Hans

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: DPD Direct Parcel Distribution Austria GmbH., 1110 Wien, Warneckerstraße 8. Geboren - Datum, Ort: 8. März 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Edith. Kinder: Elisabeth und Andrea. Eltern: Hilda und Friedrich. Hobbies: Skifahren, Radfahren, Schwimmen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater war in der Transportbranche tätig. Ich strebte ein Studium an, und begann es in die Realität umzusetzen, dann verschlug es mich nach Schweden. Als mein Vater krank wurde, übernahm ich kurzfristig die Leitung der Firma. Danach kam zur Speditionsfirma Orienttransport, der Schwerpunkt der Firma waren Transporte in die ehemalig Sowjetunion, wir arbeiten mit der Firma Sovtransawto zusammen. Ich war sehr erfolgreich in meiner Tätigkeit, und arbeitete mich bis zum Leiter der Importabteilung hinauf. Als das Unternehmen verkauft wurde, wechselte ich zur Firma Gebrüder Weiss, wo ich die Importleitung übernahm. Die nächste Karrierestufe war die Übernahme der Leitung der Filiale, der Firma in Wien. 1988 begann ich mit dem Aufbau der Tochterfirma APS, wo ich seit Beginn die Geschäftsführung über hatte. Ende 1996 stand ich vor der Alternative entweder die Filialleitung oder die Geschäftsführung aufzugeben, weil der Umfang der Arbeit immer größer wurde. Ich entschloß mich die Firma APS, die von DPD gekauft wurde, weiterzuleiten. 1997 wurde ein Franchisevertrag mit der DPD-Europa unterschrieben und seit dieser Zeit leite ich das Unternehmen in einer Holding-Funktion.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mit meinen Mitarbeitern zusammen die gesteckten Ziele zu erreichen.. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Vielfältige praxisbezogene Ausbildung, wo der kaufmännische Aspekt eine große Rolle spielt, ebenso Gefühl für den Markt, und langjährige Erfahrung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach Sympathie, mir ist wichtig, daß die Chemie stimmt. Großen Wert lege ich auf soziale Kompetenz, weil ich langjährige Mitarbeiter brauche, mit welchen ich gut auskommen kann. **Wie lösen Sie schwierige Situationen?** Wenn die Situation mit dem Unternehmen zusammenhängt, bespreche ich sie mit den Mitarbeitern und bringe es auf den Punkt. Erst dann wird die Entscheidung von mir getroffen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt einige Probleme im Logistikbereich, unter anderem im Bereich der Distribution. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte, daß unser Unternehmen federführend bleibt, daß ich es weiter erfolgreich führe und mit der Zeit, dem von mir vorbereiteten Nachfolger, übergebe.

* Baumgartner Walter KommR.

Steckbrief

Beruf: Immobilienmakler und Immobilienverwalter. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Komm.-Rat Walter Baumgartner Beh. konz. Immobilienmakler und Immobilienverwalter., 1010 Wien, Am Hof 5/18. Geboren - Datum, Ort: 11. Juni 1941, Klosterneuburg. Familienstand: Verheiratet mit Edith. Kinder: Gerald und Stefanie. Hobbies: Reisen und Tennis.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Volksschule und das Gymnasium in Klosterneuburg. Nach der Matura (1959) war ich bei der Firma Brenner Immobilien tätig. Wichtig war es, Beziehungen zu Menschen in Klosterneuburg zu haben. Mein Werdegang wurde bei einem Realbüro fortgeführt, welches ich bald darauf übernahm, und bis 1974 selbständig führte. Im Jahr 1974 begann ich bei der Firma IVG in Wien als Immobilienmakler und Verwalter. Bald darauf machte ich mich wieder selbständig und führte mit einem Partner unser Immobilienbüro in der Thaliastraße 16. Wir vermittelten, kauften und verkauften Immobilien. Herr Thomas Bernhard trat 1981 aus. Zur selben Zeit trat mein Bruder in mein Unternehmen ein, und wir forcierten die Verwaltungstätigkeiten. Mit Herrn Dr. Muhr fand ich 1986 einen Geschäftspartner, mit dem ich bis 1994 zusammen arbeitete. Jetzt führe ich mit meinem Neffen und mit meinem Bruder das Unternehmen.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Eigentlich schon, da ich einen gewünschten Standard erreicht habe und mit meinen privaten und geschäftlichen Möglichkeiten zufrieden bin. Sehr wichtig ist mir meine gute Ehe. Die Liebe und das Verständnis meiner Frau gibt mir den Rückhalt, den ich benötige, um beruflich erfolgreich zu sein. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Erfolg ist die Kombination des inneren Friedens mit der Möglichkeit des Gelderwerbes. Letzteres ist er nicht alles, aber ein wesentlicher Teil der Tätigkeit, um das Leben abrunden zu können. Erfolg ist jedoch nur möglich, wenn man es schafft, auch im privaten Bereich nach seinen Vorstellungen zu leben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das Erkennen von Geschäften und die konsequente Durchführung des vorgenommenen Weges. Das Kaufen und Verkaufen von Immobilien und Grundstücken brachte mir den gewünschten Erfolg. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir sind zur Zeit drei Mitarbeiter: mein Bruder, mein Neffe und ich. Jeder einzelne von uns hat den eigenen Aufgabenbereich und arbeitet autark. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche, bzw. in Ihrem Beruf ungelöst?** Es herrscht ein schwieriger Konkurrenzkampf wegen problematischer Vorgangsweisen diverser Kollegen. Die Aneignung von bereits in Vermittlung gegebenen Objekten ist zwar gesetzlich geregelt, aber die Kontrolle und die Einhaltung der Gesetze werden immer noch nicht ordnungsgemäß durchgeführt. Die Vorgangsweise dieser Kollegen ist keine Rechtsverletzung, sondern eine Zuwiderhandlung der Standesregeln, daher nicht wirklich kontrollierbar. **Wie lösen Sie besonders schwierige Situationen?** Ich überlege in Ruhe und nach den gewonnenen Erkenntnissen fallen die Entscheidungen. **Was glauben Sie: ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität. Imitation ist nicht empfehlenswert, da das Nachahmen nicht die Höhe des Erfolges erreicht, welche die Originalität als kreative Maßnahme der gesetzten Tätigkeiten hervorbringt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Hausverstand und Flexibilität sind die wichtigsten Eigenschaften eines guten Vermittlers, und nach diesen Kriterien wähle ich die für uns in Frage kommende Person aus. Unbescholtenheit und Ehrlichkeit sind die weiteren Faktoren, auf die ich größten Wert lege. **Was möchten Sie persönlich noch erreichen?** Ich werde mich ins Privatleben zurückziehen und das Unternehmen einem Nachfolger übergeben. **Welchen Ratschlag für den Erfolg können Sie weitergeben?** Einen fünfjährigen Zielsetzungsplan mit einer genauen Zielvorstellung ist die Methode, welche sich mir als leichteste erwiesen hat.

✱ Bausbek Alfred

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Gschf.. Tätig bei: „Marco Polo" Cafe-Restaurant., 1020 Wien, Nordbahnstr. 36. Geboren - Datum, Ort: 9. Juli 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Markus (1978). Eltern: Leopold und Liliane. Besondere Vorfahren: Leopold Bausbek (Vater) - Gründer der „Marco Polo Gruppe". Ehrungen: Verleihung des Umweltzertifikates 2001. Hobbies: Tennis, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Lehre als KFZ-Mechaniker beendete ich 1977, anschließend übte ich meinen Beruf ein halbes Jahr aus und war daraufhin beim Bundesheer. Danach war ich ein Jahr Versicherungskaufmann, wechselte zur Post, begann als Paketzusteller und schied nach neun Jahren als stellvertretender Betriebsrat für 800 Personen aus. Als pragmatisierter Beamter beendete ich meinen Dienstvertrag und wurde in der Baufirma meines Vaters Einkaufsleiter für Hotelbauten in der Sowjetunion. Ich sammelte durch diese Tätigkeit vielseitige Erfahrungen und schlug 1982 den Weg in die Gastronomie ein, indem ich ein Restaurant pachtete. In der Zwischenzeit machte ich die Konzessionsprüfung. Heute führe ich zwei Restaurants, wobei eines auf Busgruppen spezialisiert und einem Hotel angeschlossen ist. In Zukunft möchte ich im Bereich Catering erweitern. **Sonstige Tätigkeiten?** Geschäftsführer des Restaurants „Salzkammergut" im 5. Bezirk.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich führe Dienstleistungsbetriebe und achte sehr darauf, daß die Gäste mit der Küche und dem Service zufrieden sind und wiederkommen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich heute durchaus als erfolgreich, suche aber auch immer wieder neue Aufgaben und akzeptiere die Höhen und Tiefen meines Lebens als Unternehmer. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin ein Mensch, der im Fall eines Problems zuerst einmal das offene Gespräch sucht und so gemeinsame Lösungen findet. Dabei versuche ich, direkt auf den Punkt zu kommen und nicht um den heißen Brei herumzureden. Ich wünsche mir auch von meinen Gästen offene Kritik, die Frage, ob es geschmeckt hat, ist bei mir keine Floskel, sondern ernst gemeint. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Derzeit kämpfen wir mit sehr hohen Nebenkosten, die beispielsweise durch die Erhöhung und Zurücknehmen der Mehrwertsteuer im Vorjahr entstanden. Scheinbar zerbricht sich der Staat nicht den Kopf darüber, welche Probleme somit der Gastronomie erwachsen. Wir mußten unsere Registrierkasse zweimal umstellen lassen, für die Kosten interessiert sich die Regierung natürlich nicht. Weiters wünsche ich mir im Bereich der Kontrollen Gerechtigkeit. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich würde mir von Mitarbeitern gutes Auftreten, gepflegtes Äußeres und gute Kommunikationsfähigkeit beziehungsweise Freundlichkeit und Höflichkeit wünschen, obwohl meine Erwartungen an neue Mitarbeiter derzeit offenbar zu hoch gesteckt sind und man mir seitens des AMS die denkbar ungeeignetsten Bewerber schickt. **Was sind Ihre Ziele?** Die bestehenden Betriebe weiterhin optimal zu führen und den Bereich Catering auszuweiten. Mein privates Ziel ist in zehn Jahren viel weniger zu arbeiten und mehr Zeit für mich zu haben. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Es ist mir Motivation, meinem Vater zu beweisen, daß ich gut bin - daraus hole ich meine Kraft. **Ihr Erfolgsrezept?** Es gibt kein generelles Rezept. Man muß die Augen offen halten und mit halbwegs vernünftigen Menschenverstand agieren. Mir erscheint es wichtig Glück zu haben und eine Chance zu bekommen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ich freue mich, wenn Gäste sagen, daß es ihnen bei uns gefallen hat und sie wiederkommen wollen.

✱ Bausbek Andreas Ing.

● Steckbrief

Beruf: Tischler. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Bausbek Innenausbau Ges.m.b.H., 1120 Wien, Michael Bernhard-Gasse 12-14. Geboren - Datum, Ort: 6. Jänner 1974, Wien. Eltern: Christine und Gustav. Mitgliedschaften: Ranger & Rover Gruppe 1/Wien (15-19-jährige Jugendliche) der Pfadfinder und Pfadfinderinnen Österreichs. Hobbies: Pfadfinderei und Modellfliegen (früher Selbstbau).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Vier Jahre Bundesrealgymnasium und fünf Jahre HTL für Möbel und Innenausbau mit Ingenieur-Abschluß. Mein erster Job war bei der Firma Möbel Ludwig für ein halbes Jahr als Verkäufer und Abteilungsleiter. 1985 wechselte ich den bestehenden, väterlichen Tischlereibetrieb. Die ersten zwei Jahre habe ich hauptsächlich in der Werkstatt verbracht, um mehr Praxis zu bekommen. Danach bin ich ins Büro gewechselt, teilweise mit allgemeiner Bürotätigkeit, aber auch schon mit Kundenbetreuung, zusammen mit meinem Vater. Es war bereits geplant, daß ich in den Betrieb einsteige. 1997 ist mein Vater leider aus gesundheitlichen Gründen ausgefallen, im Zuge dessen wurde der Betrieb in Form einer Ges.m.b.H. gegründet. 1999 ist mein Vater dann endgültig in Pension gegangen und ich wurde alleiniger Geschäftsführer. Seit 1999 bin ich auch berechtigt Lehrlinge auszubilden. Im Innenbereich verarbeiten wir Holz, mit Partnerfirmen für Glas, Stein und Stoffe. Spezialisiert sind wir auf Maßmöbel und exklusive Sonderanfertigungen. Wir verwenden ausschließlich hochwertiges Material (Holz und Beschläge) und gehen auf Kundenwünsche speziell ein. Wir bieten unseren Kunden Gesamtlösungen, bei einer Küche zum Beispiel samt Fliesenleger, Installateur und Elektriker. Zur Zeit beschäftigen wir 13 Mitarbeiter. Hauptkunden sind Zweit- und Dritteinreicher und Privatkunden, die sich an hochwertigen Interieur erfreuen wollen. Vereinzelt fertigen wir auch Geschäftseinrichtungen und arbeiten für Architekten.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, denn die Arbeit macht mir Spaß. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich versuche jeden Kunden gleich zu behandeln und zufriedenzustellen. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meinen Vater! Die Arbeit, die mein Vater machte, gefällt nicht nur mir. Er hat sich dadurch bei der Gesellschaftsschicht, die Wert auf gutes Wohnen legt, einen Namen gemacht. **Gibt es jemanden, ohne dem Sie nicht soweit wären?** Natür-

lich auch mein Vater, obwohl diese schnelle Übernahme nicht geplant war. **Wie glauben Sie, sehen Sie Ihre Freunde?** Als erfolgreichen Geschäftsmann, auf den man sich 100-prozentig verlassen kann, obwohl sie zum Teil nicht verstehen können, daß ich mich total dem Betrieb widme. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Auf der einen Seite sind sie froh, daß ich den Betrieb so schnell übernommen habe und bewundern es auch. Einige sind die Arbeitsweise meines Vaters gewohnt gewesen und es bedurfte einer leichten Umgewöhnung. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Meine Eltern sind glücklich und stolz, daß ich mich so schnell entschieden habe, den väterlichen Betrieb weiterzuführen. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, jeder braucht Anerkennung und Lob, und sie steigern das Selbstbewußtsein. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Freizeit mit den Pfadfindern. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich wäre schon zufrieden, wenn ich die Firma in der jetzigen Form weiterführen könnte, die Auftragslage ist gut. Geheimer Wunsch ist es, noch effizienter zu arbeiten und den Namen „Bausbek" noch bekannter zu machen. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Mit jedem Kunden in allen Bereichen offen und ehrlich sprechen. Angemessenes Eigenkapital halte ich heutzutage für notwendig und würde anfangs auch nicht zu schnell wachsen. Möglichst viele Türen offen lassen, eher keine Spezialisierung, das wäre meine Meinung.

✱ Bayer Bernd

„Grundsätzlich sollte man gleichmäßige Qualität liefern."

● Steckbrief

Beruf: Friseur- und Perückenmachermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bernd Bayer „Coiffeur Bernd"., 1090 Wien, Serviteng. 10. Geboren - Datum, Ort: 10. September 1942, Bad Deutsch-altenburg. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Eltern: Margarethe und Josef. Ehrungen: Nationale und Internationale Preise. Mitgliedschaften: Generalsekretär der Akademie der Friseurkunst Österreichs, Vorsitzender der Lehrabschlußprüfung in der Landesinnung Wien. Hobbies: Computer, Tennis, Wandern, Fernsehen und Heurigenbesuche.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule absolvierte ich die dreijährige Friseurlehre und blieb noch zwei Jahre im Lehrbetrieb. In der Lehrzeit spezialisierte ich mich sehr schnell auf Herrenfriseur. Nach dem Präsenzdienst war ich ein Jahr bei Szenoner auf der Mariahilferstraße tätig, wechselte dann für drei Jahre zur Firma Batizovsky in der Servitengasse und daraufhin war ich drei Jahre bei der Firma RA-ME in der Walfischgasse.

Im Juli 1970 übernahm ich, dieses mir bereits bekannte Friseurgeschäft, von meinem früheren Chef, Herrn Batizovsky, mit einem monatlichen Ratenvertrag. Damals war es ein Herren- und Damensalon und 1973 habe ich dann renoviert. Das Geschäft wurde mit viel Liebe und Geschmack in einen eleganten, reinen Herrensalon, umgestaltet. Ich arbeite allein, streng nach Terminvereinbarung, halbtags steht mir eine Friseurin zur Seite, die auch manikürt. 99,9 Prozent meines Kundenstocks sind Stammkunden aus allen Berufen, bis hinauf zur Politik.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil mir die Arbeit noch immer Spaß macht und ich mit meinen 59 Jahren viele junge Herren zu meinen Stammkunden zähle. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Es gibt einige gleichwertige, aber keinen besseren Herrenfriseur in Wien. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ja, meine Vorbilder waren immer die Herren die im Nationalteam, Österreich vertraten, und 1964 war ich einer von ihnen. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Es hat einige Herren in der Innung, aber auch in der Akademie gegeben, die väterliche Freunde waren und mir immer mit Rat und Tat zur Seite standen. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Sehr bald nach der Renovierung, aber die ersten Jahre und diese Abzahlungsraten, da habe ich schon sehr kämpfen müssen. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich verzweifle bald, aber da richtet mich meine Frau schnell wieder auf. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Als fleißigen, erfolgreichen Geschäftsmann. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als angenehmer Chef, mit dem man es bereits seit 17 Jahren aushalten kann. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Meine Frau hat in 34 Jahren Ehe noch nie mit mir gestritten, wir diskutieren aber über alles. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja sehr, weil ich eine Jungfrau vom Sternzeichen bin, und die ist eitel. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** In den meiste Fällen bin ich, sobald ich mein Geschäft abschließe, privat. Aus den Hobbys schöpfe ich Kraft. **Haben Sie noch ein Ziel?** Das Geschäft soll so weiter laufen und mein Ziel ist, für meine vielen Stammkunden einen brauchbaren Nachfolger zu finden. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Grundsätzlich sollte man gleichmäßige Qualität liefern. Freundlichkeit, Pünktlichkeit und Sauberkeit sind die Säulen dieses Geschäfts.

✱ Beck Alfred

SoftSys

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber und Geschäftsführer. Tätig bei: SoftSys Informations- Systeme GesmbH., 1060 Wien, Mariahilferstraße 47. Geboren - Datum, Ort: 15. März 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Lorraine. Kinder: Jennifer. Hobbies: Skifahren und Laufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Zum Teil beruht mein Werdegang auf Neigung und Zufall. Zufälle sind für mich das Wahrnehmen und Nützen von Chancen. Nach meiner Schulausbildung arbeitete ich zwei Jahre im Schalterdienst bei der Österreichischen Post, und absolvierte danach meinen Präsenzdienst. Danach arbeitete ich in der Regel- und Messtechnik bei Honeywell Austria. Die Schwesterfirma Honeywell Bull beschäftigte sich in der Computerbranche, und wurde durch die damals revolutionären Einblendungen von der Zeitnehmung und Ergebnisaufstellungen in den Fernsehbildschirm weltbekannt. Ich arbeitete die ersten drei Jahre in der Lagerkartei und da sich das Unternehmen entschied, selbst Computersysteme einzusetzen, wurden Mitarbeiter getestet. Nach dem Test trat der Personalchef an mich heran, um mich von einem neuen Aufgabengebiet zu überzeugen. Ich nahm die Stelle an und genoß die monatelange, sehr interessante Ausbildungszeit. Ich war

23 Jahre bei Honeywell Austria beschäftigt und konnte dadurch die gesamte Entwicklung (Lochkarten, Lochkartensortierer, fixe Speicherplatten, Wechselplatten, RAM-Speicher aus aufgefädelten Ferritringen, die ersten Bildschirmterminals, Textverarbeitungsgeräte mit Bildschirm bis zu den PCs) in der EDV Branche miterleben. Nach 18 Jahren als Abteilungsleiter (I/S Manager), mit einem hohen Anteil an Reisetätigkeit bei Honeywell Austria, war es meine Aufgabe meinen Job wegzurationalisieren. Dies durch Aufteilung der Aufgaben und Verantwortungen national und international im Konzern zu verteilen. 1994 gründete ich gemeinsam mit einem Mitarbeiter von Honeywell Austria, die Firma SoftSys Informations-Systeme und arbeitete nur mehr als Konsulent für das Unternehmen Honeywell Austria.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist, wenn meine getätigten Leistungen problemfrei funktionieren, daß ich finanziell unabhängig bin, und daß ich mein Berufs- und Privatleben im Griff habe. Wichtig für mich ist, daß ich agieren kann und nicht reagieren muß. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein hoher persönlicher Einsatz mit sehr viel Arbeit, qualitativ hochwertige Leistungen, die wieder gute Referenzen erzeugen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich nicht unbedingt – ich mußte für jeden Erfolg entsprechend hart arbeiten. Mir ist nichts bloß durch Glück zugefallen. Ein Ja und Nein stellt sich für mich als richtige Antwort. Als Unselbständiger war ich sehr erfolgreich. Mit über 40 Jahren sich der Selbstständigkeit zu stellen ist keine leichte Aufgabe, da man den Erfolg erst nach Jahren erkennen kann. Manchmal ist es einfach wichtiger, eine Idee zu leben und mehr Einsatz zu leisten. Für die nahe Zukunft jedoch plane ich weniger Arbeitseinsatz und mehr Freizeit und private Zufriedenheit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Es gibt ein naturgemäßes Überangebot an Soft- und Hardware und EDV Dienstleistern. Der Endkunde hat das Problem, daß er kaum wissen kann was er aus dem Angebot am Markt tatsächlich benötigt. Nur in größeren Firmen mit eigenem EDV Personal ist dieses Wissen, abhängig von der Qualität des Personals, ausreichend oder teilweise vorhanden. Bei den Dienstleistern in der EDV Branche sind häufig gute Spezialisten tätig, die Kenntnisse und die Erfahrung über Geschäftsabläufe ist gering oder fehlt. Im Gespräch Endkunde und EDV Dienstleister verstehen die Personen einander nicht. Der eine spricht Business und der andere EDV Fachchinesisch. Zwangsläufig sind da schon spätere Probleme vorprogrammiert. Als EDV Dienstleister haben wir die Aufgabe den Endkunden entsprechend zu beraten. Wir müssen aus den Angaben und Wünschen des Kunden und dem Studium der Branche und der Geschäftsabläufe beim Kunden herausfinden, was tatsächlich benötigt wird. Basierend darauf können die entsprechenden Lösungen an Hard- und Software gewählt werden beziehungsweise Individuallösungen konzipiert werden. Oftmals würde die Beiziehung eines Betriebsberaters den Einsatz neuer EDV Lösungen problemfreier gestalten. Doch mittlere bis kleinere Betriebe scheuen sich Betriebsberater zu konsultieren, da sie anfänglich nur die Kosten und nicht den Nutzen sehen.

✱ Beck Anneliese Dr. med.

● Steckbrief

Beruf: Ärztin, tätig in Privat-Praxis. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Dr.med. Anneliese Beck, Fachärztin für Anästiologie und Hals-Nasen-Ohren-Krankheiten/ Allergologie-Neuro-Otologie., 80331 München, Herzog-Wilhelm-Straße 17. Geboren - Datum, Ort: 25. Juli 1935, Magdeburg. Eltern: Maria und Dipl.-Ing. Erich Beck. Hobbies: Literatur, Geschichte, Wissenschaften, Natur und Bergwandern, Musik und Kultur im weitesten Sinne.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? In den Nachkriegsjahren mußte ich elfmal die Schule wechseln, habe aber zur regulären Zeit mein Abitur gemacht und dann sogleich in München das Medizinstudium begonnen. Nach dem dort wiederum zur regulären Zeit abgelegten Physikum studierte ich ein Semester lang in Innsbruck, um 1960 in München das Staatsexamen abzulegen. Die Doktorarbeit -eine große experimentelle Arbeit- schrieb ich während des Studiums. Ein halbes Jahr nach dem Staatsexamen promovierte ich Magna cum laude. Während der zweijährigen Medizinalassistentenzeit arbeitete ich in verschiedenen Kliniken in München, im Bayerischen Wald und im Allgäu, dann begann ich mit der Ausbildung zum Facharzt für Anästhesie in einer damals berühmten Unfallklinik im Ruhrgebiet; die Beendigung erfolgte in der Universitätsklinik München. Anschließend machte ich meinen Facharzt für Hals-Nasen-Ohren-Heilkunde in Karlsruhe und ließ mich sodann 1972 in Ottobrunn als Hals-Nasen-Ohren-Arzt nieder. Nach 17 Jahren fragte die BfA an, ob ich für sie nicht gutachterlich tätig sein möchte, und kurz darauf kamen auch die Berufsgenossenschaften hinzu. Vier Jahre lang war ich mit meiner Freundin in Gemeinschaftspraxis tätig, nachdem ein junger Kollege aus Göttingen Ottobrunn übernommen hatte. Neben den inzwischen erworbenen Zusatzbezeichnungen Allergologie und Neuro-Otologie erwarb ich noch die der Doppler-Sonographie nach Ablegung einer Prüfung vor der kassenärztlichen Vereinigung. Sodann beschäftigte ich mich mit der Bioresonanztherapie, einem energetischen Therapieverfahren. Nach erneutem Verkauf der Kassenpraxis eröffnete ich -ebenso wie meine Freundin- diese Praxis, in der vorwiegend -neben gutachterlicher Tätigkeit- die Bioresonanztherapie betrieben wird.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Berufliche Erfüllung. Ich muß in meinem Beruf glücklich sein. Als Erfolg empfinde ich die Anerkennung von Patienten und Kollegen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich kann sehr gut mit Leuten umgehen. Einer meiner Professoren hat mir beigebracht, mir die Menschen genau anzusehen, denn so kann ich oftmals sofort eine Diagnose erstellen. Denn die Haut, die Augen und der Allgemeinzustand lassen oft schon auf die Krankheit schließen. So weiß man dann auch, wie man mit dem Menschen umgehen muß. Die Würde des Menschen ist mir dabei sehr wichtig. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Es ist sehr niederschmetternd, wenn der Patient nicht gesund wird, aber man darf daran nicht verzweifeln, denn das andere läuft parallel weiter, das heißt, andere Patienten werden gesund. Dies ist wiederum tröstlich. Aus Niederlagen, die aus eigenen Fehlern entstehen, sollte man versuchen zu lernen. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Ich bin sehr dankbar für mein Elternhaus, meine Eltern haben immer zusammengehalten. Von ihnen habe ich den Glauben an die Sinnhaftigkeit des Lebens. Ich glaube, daß ist in meinem Beruf sehr wichtig. Selbst habe ich keine Kinder, wollte eigentlich auch keine. Ich gehe jetzt schon sehr lange mit meinem Partner durchs Leben, und da wir beide kinderlos sind, war eine Entfaltung beider Seiten möglich. **Woraus schöp-**

fen Sie Kraft? Aus dem Umfeld in dem ich lebe, ich habe einen sehr schönen Freundeskreis. Außerdem liebe ich die Literatur und bin interessiert im künstlerischen Bereich, da mein Partner Künstler ist. Ausgleich für den beruflichen Streß gibt mir die Natur und das Interesse an der Architektur. Kräfte sammeln kann ich auf meinen Reisen. **Ihre Ziele?** Ich weiß aus medizinischen Gründen, daß jedes biologische Gewebe ein Training braucht, sowohl geistig, als auch körperlich. Eigentlich habe ich alle meine Ziele schon erreicht, ich weiß auch nicht, was ich nach Beendigung der Berufstätigkeit machen werde. Ich habe keine bestimmte Begabung für etwas, vielleicht werde ich meine Fremdsprachenkenntnisse erweitern oder schreiben. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Selbstvertrauen, wenn einer etwas kann, dann kann ich das auch.

✱ Beck Herbert A.

● Steckbrief

Beruf: Prokurist. Funktion: Hauptabteilungsleiter, Responsible Gaming/Gästeangelegenheiten. Tätig bei: Casinos Austria AG., 1010 Wien, Mölkerbastei 5/Dr. Karl Lueger Ring 14. Geboren - Datum, Ort: 19. November 1954, Wien. Schöpferische Akte: Buchbeitrag in "Wenn Spielen zur Sucht wird", "Gästepolitik und ordnungspolitische Mitverantwortung", Fachartikel. Ehrungen: Silbernes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich. Mitgliedschaften: Rotary, Johanniter-Orden. Hobbies: Klassische Musik, Oper, Lesen, Skifahren, Reiten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1973) begann ich das Studium Jus und Philosophie und war bereits ab 1972, zuletzt als stellvertretender Sekretär, bei den Wiener internationalen Hochschulkursen an der Uni Wien, beschäftigt. In dieser Funktion war ich mit der Organisation der Vortragsreihen und Sprachkursen betraut, und lernte viele interessante Menschen, wie Viktor Frankl, Konrad Lorenz oder Franz Ringel kennen. 1982 wechselte ich in die Administration der Casinos (zuerst in Linz und im Jahr darauf in Wien). Da diese Tätigkeit viel mit Nachtarbeit verbunden war, sah ich es erst nur als Zwischenlösung an. 1987 wurde ich als Assistent meines Vorgängers in die Zentrale berufen und wurde zwei Jahre später zum Leiter der Abteilung Gästeangelegenheiten bestellt. In dieser Funktion habe ich mit den Schattenseiten des Spielens zu tun. Zu meinen Aufgaben zählt der Kontakt zu den Betroffenen, den gefährdeten Personen (bis hin zur Sperre), ebenso wie Kontakte zur Öffentlichkeit und Selbsthilfegruppen, genauso wie die Beobachtung der diesbezüglichen Forschungen (Spielsucht/Krankheit) und Gesetzesentwicklung im In- und Ausland.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? An der Bedeutung des Wortes orientiert, heißt Erfolg für mich, daß das erwartete Ergebnis einer Tätigkeit eintritt. Sonst habe ich zum Erfolgsbegriff (soziales Ansehen) eher ein distanziertes Verhältnis, da Erfolg ein Verbrauchsartikel ist, der dazu genutzt wird um seine Konsumbedürfnisse zu erfüllen. Geprägt von meinem Vater, wuchs ich mit evangelisch-protestantischen Wertvorstellungen, die ich auch lebe, auf. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** In meiner Definition ja, ich will aber nicht in den Medien als erfolgreich genannt werden, da hier Erfolg zu äußerlich und finanziell betont wird. Zum Erfolg braucht man letztlich auch etwas Glück. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Ja, da meine berufliche Entwicklung auch äußere Erfolgskriterien beinhaltet. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich 1987 das Angebot in die Zentrale zu gehen annahm, da ich somit die Chance bekam im Unternehmen zu bleiben, aber doch etwas anders, das auch Entwicklungsmöglichkeiten bot, zu machen. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Entscheidungen treffe ich eher fundiert und überlegt. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich überlege mir, was man von mir erwartet und ob die Aufgabe zu meinen Interessen und Fähigkeiten paßt. Dabei verlasse ich mich auf mein inneres Gefühl. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** In Aufgaben muß man hineinwachsen und sich langfristig in die Aufgabe und die sich ändernden Anforderungen hineindenken. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Da die Voraussetzungen Kenntnis des Produktes, der damit verbunden Probleme und das Klientel zu kennen waren, konnte die Stelle nur intern besetzt werden. Der Vorschlag mich mit dieser Aufgabe zu betrauen kam vom Personalchef, und Dr. Wallner entschied sich auch gleich für mich. Die Gründe dafür waren vermutlich mein Interesse für die Thematik, Fingerspitzengefühl, zuhören zu können, Verhandlungsgeschick und Kompromißfähigkeit. Im Spannungsfeld zwischen den unternehmerischen Interessen und sozialen Aspekten ist besonderes Einfühlungsvermögen nötig. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Zu starke Selbstzweifel ebenso wie übertriebene Selbstherrlichkeit. Die richtige Selbsteinschätzung als gefestigte Persönlichkeit ist für den dauerhaften Erfolg wesentlich.

Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg? Ohne privaten Rückhalt in der Familie und einer Vertrauensbasis im beruflichen Umfeld, ist es keinem der Beteiligten möglich, erfolgreich zu sein. An Erfolg im Alleingang glaube ich nicht. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Da wir mit besonders vielen vertraulichen Dingen zu tun haben, lege ich größten Wert auf persönliches Vertrauen. Dazu brauche ich ein längeres Gespräch um mir ein Bild machen zu können. **Und wie motivieren Sie diese?** Positive Verstärkung halte ich für besser als die Rute ins Fenster zu stellen. Mitarbeitern muß man auch Selbstachtung lassen, damit sie die Zielvorgaben annehmen können. Von der motivierenden Wirkung des Geldes halte ich nicht viel. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Wenn der erwartete Erfolg unerwarteter Weise nicht eintrifft oder von äußeren Umständen durchkreuzt wird. **Wie gehen Sie mit Ihnen um?** Entscheidend ist, sich mit den Erfolgswünschen nie so eng zu verbinden, daß die eigene Person, die eigene Wertigkeit und die eigenen Wertvorstellungen von Niederlagen beeinträchtigt werden. **Ihre Ziele?** Innerhalb der nächsten beiden Jahre will ich eine nach neuesten Erkenntnissen im Detail ausgearbeitete Corporate Responsible Gaming Policy, bzw. deren Relaunch, in die Betriebe hinauszutragen. Mein Lebensziel ist, ein Segen für andere zu sein. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, einerseits vom Vorstand und den Mitarbeitern, aber auch von den Betroffenen, die mir oft erst nach Jahren Anerkennung aussprechen. Das aber bestätigt meine Arbeit. **Haben Sie Vorbilder?** Zu einem Teil Martin Luther wegen der Ausgewogenheit zwischen hohen ethischen, religiösen Ansprüchen und der Bereitschaft, die in der Lebenspraxis erforderlichen Dinge mit dem nötigen Punch durchzusetzen. **Anmerkung zum Erfolg?** Wichtig ist, daß man das was einem selbst wichtig ist als Erfolg ansieht und nicht das, was der Zeitgeist einem vorgibt, und sich nicht an Statussymbolen zu messen.

✱ Beck Johann Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: GMO Management- und EDV Organisationsberatung GmbH., 1010 Wien, Himmelpfortg. 13. Geboren - Datum, Ort: 30. Juni 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Erika. Kinder: Florian (1986) und Julia (1995). Eltern: Johann und Hertha. Hobbies: Familie, Sport (Golf, Sqash), Gartengestaltung.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Prägend für mich war, daß meine Eltern großen Wert auf die Ausbildung legten. Mein Vater wiederholte oft den Satz: „Ein Professor kann Schafshirt sein, aber ein Schafshirt kann nie Professor sein", und das merkte ich mir. Trotz der bescheidenen finanziellen Möglichkeiten, ermöglichten mir meine Eltern das Studium, was mich mit Pflichtbewußtsein erfüllte, das Studium so schnell wie möglich abzuschließen. Von Kindheit an interessierte mich die Kombination zwischen der Technik und der Wirtschaft und ist bis heute geblieben. In gewissem Maße war für mich die Offiziersausbildung prägend, weil ich dabei lernte, Dinge strukturierend anzugehen. Während des Studiums ist mein Vater verstorben, und ich mußte die Vaterrolle in der Familie übernehmen. So lernte ich früh mit Verantwortung umzugehen. Um das Studium finanzieren zu können, nahm ich ein Stipendium in Anspruch und war immer bestrebt, sehr gute Noten zu bekommen. In acht Semestern absolvierte ich meine Ausbildung an der technischen Universität und fing mit der Suche nach einer Stelle an. Auf Empfehlung eines Studienkollegen trat ich bei einer Versicherungsgesellschaft ein und wurde mit 26 Jahren mit der Position des Abteilungsleiter - Stellvertreters, betraut. In Folge einer internen Entwicklung wurde eine Gruppe im Bereich EDV gegründet, die ich acht Jahre lang leitete. Nach einer Umstrukturierung des Unternehmens, welche im Jahre 1993 durchgeführt wurde, wechselte ich zur Firma GMO und fing dort als Senior - Berater an. Nach einem halben Jahr wurde ich in den Führungskreis aufgenommen und bekam die Verantwortung über einige Leute übertragen. Aufgrund meiner erfolgreichen Tätigkeit im Unternehmen, unter anderem bei den Kunden, fragte man mich, ob ich nicht Interesse hätte, die Position des Geschäftsführers zu übernehmen. Jetzt führe ich gemeinsam mit einem zweiten Geschäftsführer die Firma und nach seiner Pensionierung, die in ein paar Jahren erfolgt, werde ich die Alleinverantwortung übernehmen.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Es ist wichtig, einen Mentor zu haben, welcher dein Potential erkennt, und Vertrauen in deine Person setzt. Von Bedeutung ist die Ausbildung und Zielstrebigkeit. Mir war bewußt, daß ich mit dem Studium schnell fertig sein muß, die Vorstellungen von meiner beruflichen Tätigkeit waren auch klar. Eine der Voraussetzungen ist die Gabe, den Beruf, die Weiterbildung und die Familie unter einen Hut zu bringen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Die Anerkennung meiner Person und meiner Tätigkeit, von meiner Umgebung. Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn es mir gelingt, das, was ich mir vornahm, für mich zufriedenstellend zu realisieren, und ein positives Echo von außen dafür zu bekommen. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Aufgrund meiner persönlichen Rückschläge - der frühe Tod meines Vaters, schwere Krankheiten von mir und meiner Frau, die zum Glück überwunden sind, unseren geistig behinderten Sohn, lernte ich Dinge zu relativieren und den Willen zu stärken, alles, was auf mich zukommt, zu schaffen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Religiosität, aus den überwundenen Rückschlägen, aus dem Wissen, daß ich Leute in meiner Umgebung habe, die für mich da sind, aus einer sinnvollen Tätigkeit, und daraus resultierenden Erfolgen.

✱ Becker Michael Dipl.-Kfm.

„...durch Leistung auf sich aufmerksam machen, auf Chancen warten und diese wahrnehmen."

● Steckbrief

Beruf: Diplomkaufmann. Funktion: Geschäftsleiter und Einzelprokurist. Tätig bei: Mettler Toledo GmbH., 1100 Wien, Favoritner Gewerbering 17. Geboren - Datum, Ort: 15. Mai 1965, Hildesheim (Deutschland). Familienstand: Verheiratet mit Michaela. Eltern: Edeltraud und Horst. Hobbies: Radfahren, Tennis spielen und Ski fahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abitur 1984 absolvierte ich 15 Monate Bundeswehr. Danach begann ich das Studium der BWL in Gießen. In den Semesterferien habe ich durch diverse Jobs das Studium mitfinanziert. Von 1987-1991 war ich Hilfswissenschaftler am Lehrstuhl für Statistik. Als mein Vater erkrankte, unterbrach ich 1990 mein Studium und übernahm für sieben Monate den elterlichen Betrieb. 1991 konnte ich mein Studium abschließen und mein erster Job war wissenschaftlicher Assistent. Während dieser Tätigkeit hielt ich Vorlesungen und Übungen über Mathematik und Statistik. Im Februar 1992 bekam ich eine Anstellung bei Mettler Toledo in Gießen, im Bereich Unternehmensplanung. Ab 1993 war ich mit dem Aufbau des Vertriebscontrolling beschäftigt. 1994 begann ich an den Wochenenden mit der Zusatzausbildung zum Direkt - Marketing Fachwirt. Februar 1995 wurde ich von der Firma in die Schwestergesellschaft nach Wien entsendet, um das Vertriebscontrolling in Österreich einzuführen, und war verantwortlich für Direktmarketing - Aktivitäten. 1996 erhielt ich Einzelprokura und wurde zum Geschäftsleiter bestellt. Als Pate für die Slowakei war ich verantwortlich, die dortige Gesellschaft zu etablieren. Seit 1996 bin ich Mitglied der strategischen Leitung für Deutschland/ Österreich/Schweiz und die angrenzenden Ostländer. Extrem wichtig war mir die Mitarbeiter zu motivieren, diesen neuen Weg mitzugehen. Einher gingen Teambildungs - Maßnahmen und die Intensivierung der Zusammenfügung nicht nur auf fachlicher, sondern auch auf sozialer Ebene der einzelnen Mitarbeiter (Verkauf - Service - Innendienst). Die Fokussierung lag auf der Kundenbindung und natürlich auch auf Neukunden - Gewinnung. Zur Zeit beschäftigen wir in Österreich 44 Mitarbeiter. Unser Kundenklientell ist der klassische Industriebetrieb jeder Größe, wie z. B. die Österreichische Post und Groß - sowie Kleinkunden im Lebensmittelhandel.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil es dem Unternehmen und somit auch mir gut geht. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe meine Leute motiviert, unterstützt mit Überzeugungskraft, und das Ganze vorgelebt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Bereits 1997. Nach einem halben Jahr in meiner Position kamen die ersten Früchte. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Eher Kritik ist mir wichtig, als Reflexion. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich versuche sie zu analysieren und zu kontrollieren, dann suche ich nach anderen Möglichkeiten. Auf

jeden Fall bemühe ich mich daraus zu lernen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als kollegialer Chef. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als zuverlässig, ehrgeizig, locker und sicherlich auch erfolgreich und sehr freundlich. Meine Frau sieht mich auch zuverlässig, ehrlich und familiär. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Sport und dem Freundeskreis. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll durch Leistung auf sich aufmerksam machen, auf seine Chance warten können und dann wahrnehmen. Außerdem soll man sich bemühen, soziale Kompetenz aufzubauen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Gesellschaft mit der besten Performance zu werden.

✱ Beer Franz

● Steckbrief

Beruf: Gastwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gasthof Renner, Werner Renner GmbH., 1190 Wien, Nussdorfer Platz 4. Geboren - Datum, Ort: 27. Juni 1961, Korneuburg. Familienstand: Verheiratet mit Susanne. Kinder: Martina (1987) und Manuela (1984). Eltern: Walter und Theresia. Ehrungen: 1999, 2000 und 2001 eine Haube. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Inhaber von: Landgasthof „Hoadkeller" und Tanzbar „Seitensprung" in 2203 Putzing, Hoadweg.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte in Mistelbach die landwirtschaftliche Fachschule und beendete diese nach drei Jahren. In der Zwischenzeit bauten meine Eltern in Putzing in Niederösterreich ein großes Heurigenlokal auf, das ich nach Ablegung der Konzessionsprüfung mit meiner Frau übernahm. Meine Frau lernte ich bei dieser Prüfung kennen, und 1983 heirateten wir. 1994 erweiterten wir den Betrieb um eine Tanzbar. 1997 trat mein Schwiegervater an uns heran, den Gasthof Renner weiterzuführen. Seither betreiben meine Frau und ich beide Betriebe sehr erfolgreich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn ich von meinen Gästen Lob für die ausgezeichnete Küche bekomme. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** „Am Beginn des sagenumwobenen Märchenlandes wo Wein, Schmalzbrot, Fröhlichkeit und Heurigenlieder ihre Heimat haben" steht unser seit 1827 existierendes altes Gasthaus. Als Familienbetrieb mit langjähriger Tradition sind wir stets bemüht, unseren Gästen nur das Beste zu bieten. Daher kaufen wir nur hochwertige, frische Produkte, die wir in unserer hauseigenen Fleischerei verarbeiten und mit größter Sorgfalt in der Küche nach alten Familenrezepten zubereiten. Wir sind bekannt für unsere großen Portionen. Für unseren Erfolg ist auch ausschlaggebend, daß wir dem Gast einen perfekten Platz bieten, um stundenlang mit der Seele zu baumeln und den Lärm der Welt zu vergessen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich glaube, meine Frau und ich haben sehr viel erreicht, dennoch würde ich gerne noch erfolgreicher sein, weil ich glaube, daß es uns aufgrund der Leistung die wir erbringen eigentlich besser gehen müßte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Mich stört in meiner Branche die Bürokratie. Auch die Steuerbelastungen und Lohnnebenkosten haben die Führung eines Betriebes in den letzten Jahren erschwert. Wenn die Lohnnebenkosten niedriger wären, könnte ich mehr Personal einstellen und somit auch meinen Gästen ein noch besseres Service bieten. Dazu kommt, daß man generell sehr schwer gutes Personal bekommt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich sehe mich selbst nicht als Chef, sondern als Kollege, und erwarte von meinen Mitarbeitern trotzdem Anerkennung meiner Person als Chef und eine gewisse Loyalität. Auf Zeugnisse lege ich keinen großen Wert, wichtig sind mir Einfühlungsvermögen und Freundlichkeit dem Gast gegenüber, sowie die Fähigkeit, Beziehungen zu den Gästen zu entwickeln. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich delegiere manche Probleme an meine Frau, weil sie sehr viel Fingerspitzengefühl und Sensibilität besitzt. Grundsätzlich agiere ich angesichts von Problemen selten spontan sondern eher analytisch, ich lasse mir viel Zeit und hole den Rat meiner Frau und meiner Mitarbeiter ein, bevor ich an die Lösung herangehe. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Lokale weiterhin erfolgreich zu führen, die Kundenfrequenz zu steigern und die hohe Qualität zu halten. In einigen Jahren möchte ich ein bißchen zurücktreten und mehr in das Privatleben investieren. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Kraft schöpfe ich ausschließlich aus der Harmonie in der Familie - aus dem Gemeinsamen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Das Rezept für Erfolg liegt in der Freude am Tun, nur dann macht man seine Tätigkeit gut. **Ihr Lebensmotto?** „Lieber zuviel essen, als zuwenig trinken".

✱ Behacker Heinz

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: Vereinigte Pensionskasse AG., 1020 Wien, Obere Donaustrasse 49-53. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Gabriele. Kinder: Thomas (1977), Markus (1978) und Alexander (1990). Eltern: Margarethe und Karl. Hobbies: Laufen, Ski fahren, Schwimmen und Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine beiden Elternteile waren Angestellte- der Vater war Prokurist bei der „Meindl AG", die Mutter übte ihre Tätigkeit als Vorstandssekretärin in der Privatwirtschaft aus. Der Vater lebte mir vor, wie man den beruflichen Erfolg erreicht. In meiner Kindheit war ich in ein sehr gutes Umfeld eingebettet, und das prägte mich für mein ganzes Leben. Meine Interessen lagen im technischen Bereich- Mathematik, Darstellende Geometrie, auch Sprachen interessier-

ten mich. Ein Ziel war mir, unbedingt die Matura zu schaffen, was mir auch gelungen ist. Unmittelbar nach der Matura trat ich in die Zentralsparkasse der Gemeinde Wien ein, wo ich als Privat- und Kommerzkundenberater eingesetzt wurde. Um meiner Aufgabe perfekt zu entsprechen, absolvierte ich eine dreijährige Ausbildung und schloß sie mit der Sparkassenprüfung ab. Im Anschluß daran absolvierte ich neben der Berufstätigkeit einen Abendlehrgang für Werbung und Verkauf an der Wirtschaftsuniversität in Wien. Nach Absolvierung dieses Lehrganges bekam ich einen anderen Verantwortungsbereich, nämlich die Bundesländerwerbung übertragen. Die Arbeit in der Werbeabteilung der Zentralsparkasse und Kommerzialbank empfand ich als eine Herausforderung. Für mich ergab sich die Möglichkeit, mein theoretisch erworbenes Wissen in die Tat umzusetzen. Mein Einsatz wurde anerkannt, nach einigen Jahren wechselte ich zum Bereich Öffentlichkeitsarbeit und übernahm die Leitung des Veranstaltungsreferates. Ab 1987 war ich in der Marketing Abteilung der Zentralsparkasse und Kommerzialbank tätig, wo ich mit der Projektleitung bei diversen Marketingschwerpunkten der Bank beauftragt war.
So bekam ich die Chance, mich mit diversen Bereichen des Unternehmens auseinanderzusetzen. Aufgrund meines Bekanntheitsgrades konnte ich die Chance wahrnehmen, ein Traineeprogramm in den Bereichen Wertpapier, Organisation, Personal und Ausbildung zu absolvieren. 1990 betraute man mich mit der Vorbereitung einer überbetrieblichen Pensionskasse. Infolge dieser Tätigkeit gründete man die Wiener Städtische Pensionskasse AG, wo ich die Prokura erteilt bekam. Meine Verantwortungsbereiche umfaßten Vertrieb, Marketing, Werbung, PR und Veranlagungskoordination. 1994 erfolgte die Fusion der Bank Austria - Wiener Städtischen Pensionskasse AG mit der S- Pensionskasse AG. Es entstand die Vereinigte Pensionskasse AG. Am 2. 2000 ernannte man mich zum Abteilungsdirektor der Bank Austria AG und erteilte mir den Diensttitel Direktor in der Vereinigten Pensionskasse AG.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Für mich persönliche Ziele zu formulieren und diese Ziele durch ein entsprechendes Engagement und Glück erreichen zu können. Mein Ziel war, eine Führungsposition zu übernehmen, und diese Tatsache, daß es mir gelungen ist, eine schöne, verantwortungsvolle Aufgabe inne zu haben, empfinde ich als Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Kontinuität , mit welcher ich Ziele im Sinne des Unternehmens immer verfolgte. Die Gabe, Mitarbeiter zu führen und sie zu motivieren, willig zu sein, strategische Ziele des Unternehmens zu erreichen. Zu den wichtigen Voraussetzungen für meinen Erfolg gehören kaufmännische Kenntnisse, Kontaktfähigkeit, Teamfähigkeit, und der Wille mit dem Team kooperativ zu arbeiten. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich lebe Ihnen eine gewisse Einstellung zum Beruf vor und versuche eine Vorbildsfunktion nach bestem Wissen und Gewissen zu übernehmen. Wichtig ist, den Mitarbeitern das Gefühl zu geben, daß man hinter ihnen steht, ihre Fehler toleriert und immer für sie da ist. Mein größte Motivation ist, Ihnen ein Zeichen des Vertrauens zu geben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche die knappe Zeit, die ich für meine Familie habe, so intensiv wie möglich zu verbringen und sie den gemeinsamen Aktivitäten zu widmen. Wichtig ist der Familie das Gefühl zu geben, daß man sich auf mich verlassen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Daß es mir gelingt, in meiner neue Funktion das Unternehmen zu optimieren die Stolpersteine aus dem Weg zu räumen, und ein perfekt funktionierendes Mitarbeitern zu schaffen.

✱ Beier Herbert Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Architekt, staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Architekt Dipl.-Ing. Herbert Beier staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker, allgemein beeideter gerichtlicher Sachverständiger, 1100 Wien, Puchsbaumgasse 19. Geboren - Datum, Ort: 24. Mai 1947, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Maria. Kinder: Sebastian (1982) und Matthias (1985). Eltern: Josef und Gertrud. Schöpferische Akte: Fachartikel in der Fachpresse. Mitgliedschaften: Wiener Wirtschaftsclub. Hobbies: Golf, Tennisspielen, Skifahren, Hochseesegeln, Bergwandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Matura 1965 studierte ich Architektur in Wien. Ich schloß das Studium 1972 ab und begann als Architekt bei Matthias Szauer in Eisenstadt zu arbeiten. Meine Aufgaben lagen in der Planung von Schulbau-, Wohnungsbau und Flächenwidmungsprojekten. 1976 wurde ich Projektleiter für Neubauten. In diesem Zusammenhang wurde ich mit der Planung des Krankenhauses in Oberwart und anschließend mit dem Projekt Feuerwehrzentrale in Stockerau beauftragt. In dieser Zeit legte ich auch meine Ziviltechnikerprüfung ab. 1977 begann ich meine selbständige Tätigkeit als Architekt in Wien und suchte um die Befugniserweiterung an, die ich auch alsbald erhielt. Ich setzte meine beruflichen Schwerpunkte in den Bereichen Landesplanung, Althaussanierung und Geschäftsbauten. Unter anderem plante ich Anfang der 80iger Jahre die Sonderanstalt Favoriten, viele Nordsee Restaurants und die Parlamentsdirektion. Seit 1990 bin ich auch allgemein beeideter gerichtlicher Sachverständiger. Zur Zeit begleiten wir das Pilotprojekt der Fassadensanierung des Parlaments. Neben meiner beruflichen Tätigkeit begann ich 1963 intensiv Leichtathletik zu betreiben. 1968 machte ich die Ausbildung als Schilehrer an der Universitätsturnanstalt in Wien.
Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen? Wir bieten ein besonders breites Spektrum der Architektur an. Das reicht von Raumordnung über Geschäfts- und Industriebau bis hin zu Wohnbau und Innendesign. Den Schwerpunkt bildete jedoch immer die Auseinandersetzung mit alter Bausubstanz und der Dialog mit dem Auftraggeber. Mit dem Anspruch auf verwirklichte Corporate Identity gestalten wir Textil-Verkaufsgeschäfte von der Fassade bis hin zum Detail der Einrichtung. Mit alter Substanz behutsam umzugehen, Büros in Barockpalais, Strafanstalten in Jugendstilbauten und Schuhgeschäften in ausgebauten, revitalisierten Gründerbauhäusern zu verwirklichen, ist unser Anliegen. Zu unseren Kunden zählen unter anderem die Gemeinde Wien. Hier haben wir zum Beispiel gerade die Wohnbausiedlung im 21. Bezirk in der Ödenburger Straße fertig gestellt. Aber auch die Bundesgebäudeverwaltung ist unser Kunde. Hier können wir die Sonderanstalten im 10. und im 15. Bezirk als Referenz vorweisen. Weiters arbeiten wir zusammen mit Nordsee GesmbH, Fabrini Schmuck, Uhren- Optik Vertriebs GmbH, Libro Disk Handels AG, verschiedene Banken und die Ekazent Bautenverwaltung GesmbH. Die Bausummen schwanken zwischen drei und 100 Millionen Schilling.

Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg verantwortlich? Unsere Devise lautet: „Ein Planer kann nur mit dem Bauherrn qualitativ hochwertig schaffen". Unsere Stärken liegen in höchstem Qualitätsstandard, intensivem persönlichen Kontakt mit den Kunden, absoluter Termintreue und außerordentlicher Fachkompetenz in diesem Bereich. Ich persönlich bin zielorientiert, liebe meinen Beruf und kann sehr gut mit Menschen umgehen. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist zu einem Teil eine materielle Sache und definiert sich durch die Geschäftszahlen am Ende eines Jahres. Erfolg ist aber auch das Feed Back meiner Kunden. Wenn sie zufrieden sind, weiß ich, daß ich eine gute Leistung vollbracht habe. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Kreative Arbeit und der Anreiz ein Problem zu lösen, geben mir Kraft. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Selbstkritik und Kreativität sind wichtig. Außerdem darf ich mir im Leben nicht immer nur den leichtesten Weg aussuchen, sondern muß bereit sein, Kraft, Arbeit und Ausdauer in Umsetzung meiner Ziele zu investieren. Ich muß mir Ziele setzen und diese mit Hilfe von Selbstreflexion verwirklichen. Eine gute Grundausbildung ist ebenfalls sehr wichtig. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich muß mir selbst gegenüber ehrlich sein. Mein Vater war immer mein Vorbild. Ihm war wichtig, was er von sich denkt und nicht was andere von ihm denken. Und, er war immer mit seinem Leben zufrieden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin mit dem zufrieden, was ich erreicht habe.

✱ Beinhardt Ewald

„Den Leitspruch vom lebenslangen Lernen in die Tat umsetzen."

Steckbrief

Funktion: Retail Marketing Manager. Tätig bei: BP Austria AG & Co., 1041 Wien, Schwarzenbergplatz 13. Geboren - Datum, Ort: 13. Jänner 1963, Tulln. Familienstand: Verheiratet mit Sandra. Kinder: Katharina. Eltern: Josef und Hermine. Hobbies: Laufen, Lesen, Internet.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Handelsakademie, da ich mich schon in der Hauptschule für den kaufmännischen Bereich interessierte. In weiterer Folge arbeitete ich zwei Jahre lang in einer metallverarbeitenden Firma in Tulln, die sich auf die Herstellung von Kleinbedarf spezialisiert hatte. Dort war ich Lagerleiter und konnte viel Erfahrung auf dem Gebiet des Managements beziehungsweise der Organisation sammeln. Nebenbei begann ich BWL zu studieren, gab das Studium jedoch wieder auf, da mich mein Beruf sehr stark beanspruchte, und ich zudem andere Wege zum Aufstieg sah. Danach zog ich nach Wien, ging als Product Manager für technische Leuchten zur Firma Tungsram, und 1989 in den Installateurgroßhandel, wo ich im Marketing tätig war. 1990 wechselte ich schließlich zur Firma BP, in die Abteilung für Marketingkonzepte, war von 1992 bis 1995 in Deutschland, und übernahm, wieder zurück in Wien, die Stelle des Gebietsverkaufsleiters im Außendienst. 1997 wurde ich Category Manager für den Shop und Carwash-Bereich innerhalb des Retail Marketings, und nach zwei Jahren Marketing Manager.

Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Es war für mich ausschlaggebend, daß ich mich auf meinem Gebiet sehr stark spezialisierte. Ich bin ganz bewußt kein Generalist, weil ich auf meinem Sektor tiefes Verständnis für das Geschäft entwickeln wollte. Ich versuche, immer am Punkt zu bleiben; das heißt, am kleinsten wirtschaftlichen Faktor, dem Point of Sale, Anteil zu nehmen und mir anzusehen, was definitiv vor Ort passiert. Nur so kann ich im Anschluß bessere Konzepte entwickeln, die sich nach oben hin auswirken. Ich übernehme gerne die Verantwortung, und bin ein sehr zuverlässiger Mensch, dem man absolut vertrauen kann. Weiters muß ich immer ein Ziel definieren, das ich dann in aller Konsequenz verfolge. Ich denke, ich kann meine Ressourcen auf dem Weg dorthin sehr gut einteilen. Ich setze den Leitspruch vom lebenslangen Lernen in die Tat um und bin offen für neue Technologien, wie zum Beispiel das Internet. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich selbst unmittelbar einen wesentlichen Anteil zum Erfolg eines Unternehmens beisteuern kann. Erfolg bedeutet weiters, eigenständige Ideen zu entwickeln und im alltäglichen Leben umsetzen zu können. **Wie ist Ihre persönliche Zielsetzung?** Ich bin ein Mensch, der sich sowohl berufliche als auch private Ziele steckt. Dabei ist das Endziel Flexibilität und man muß auf dem Weg dorthin immer wieder neu adaptiert werden. In meiner Zielverfolgung bin ich sehr strikt, kann jedoch sofort reagieren, wenn sich die Gegebenheiten ändern. Das heißt, ich lege eigentlich die Rahmenbedingungen fest, und verfolge danach jeweils den sinnvollsten Weg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Es gibt in unserer Firma selbstverständlich einen fixierten Bewerbungs- und Auswahlprozeß: jeder Job wird zunächst einmal intern ausgeschrieben, und erst wenn es im Haus selbst keine Möglichkeiten gibt, einen Mitarbeiter zu rekrutieren, wird die Stelle extern ausgeschrieben. Das Unternehmen schreibt ganz bestimmte Anforderungsprofile vor, die Bewerber werden in Gesprächen getestet, ob sie für eine bestimmte Stelle geeignet sind. Dabei steht die fachliche Qualifikation an höchster Stelle, wir haben kaum Neueinsteiger, sondern suchen immer nur Spezialisten. Je mehr ein Bewerber durch Querdenken glänzt, desto besser paßt er auch in unser Team, da er es durch neue Ideen belebt. **Welche Probleme sehen Sie in Ihrer Branche?** Wir haben ein selbständiges Vertriebsnetz von Tankstellen und Franchise-Nehmern, und somit selbst nicht unmittelbar mit dem Konsumenten zu tun, sondern mit unseren Mittlern. Diese müssen unsere Konzepte regional und global umsetzen. Die Schwierigkeit unserer Branche liegt sicherlich darin, daß sie sehr harten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen unterworfen ist. Dazu kommt, daß die Öffentlichkeit derzeit sehr stark auf die Mineral- und Treibstoffpreise fokussiert ist, und sehr emotionell auf Preisveränderungen reagiert. Wir müssen daher sehr kosteneffizient arbeiten und dabei ein freundliches und serviceorientiertes Tankstellennetz bieten. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Ich glaube, daß ich mich sehr erfolgreich entschied, indem ich nach Deutschland ging. Dort war ich plötzlich innerhalb der BP in einem enorm großen Umfeld tätig, in dem Entscheidungen sehr gravierende Auswirkungen hatten, und nicht sehr leicht korrigiert werden konnten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich fühle mich erfolgreich, weil ich es unter sehr harten Konkurrenzbedingungen in einem äußerst leistungsorientierten Betrieb zu einem Managementposten gebracht habe. **Wann war Ihnen klar, daß Sie eine leitende Position anstreben?** Ich habe eigentlich nie diese Art der Karriere bewußt angestrebt, aber ich wollte im Sinne meiner Definition von Erfolg Entscheidungsträger werden, und meinen Beitrag zum Erfolg eines Unternehmens leisten. Ich wollte immer jemand sein, der auf seinem Gebiet äußerst kompetent ist, ob ich dabei Manager, Sachbearbeiter oder sonstiger Mitarbeiter bin. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Ich absolviere jährlich Trainings im Ausmaß von acht bis zehn Tagen. Dane-

ben versuche ich mich ständig, mich durch Lesen fachlich weiterzubilden; damit verbringe ich mindestens eine Stunde pro Tag. **Möchten Sie einen Ratschlag für die nächste Generation weitergeben?** Ich würde auf jeden Fall zu einer soliden Ausbildung raten; darin inkludiert sollten unbedingt auch Fremdsprachen sein. Weiters soll man sich relativ früh darüber klar werden, wohin man eigentlich gehen will, und lernen, Verantwortung zu übernehmen. **Ist Ihnen Anerkennung wichtig?** Es gehört zur Philosophie von BP, den Mitarbeitern permanentes Feedback zu geben. Anerkennung ist mir, nicht nur in dieser standardisierten Form, auf jeder Ebene wichtig, sei es von meiner Frau oder von meinen Geschäftspartnern.

✱ Bellen Van der Alexander

● Steckbrief

Beruf: Universitäts-Professor für Wirtschaft. Funktion: Univ. Prof.. Tätig bei: Institut für Wirtschaftswissenschaften, UNI Wien., 1010 Wien, Hohenstauffeng. 9. Geboren - Datum, Ort: 18. Jänner 1944, Wien. Familienstand: Brigitte, geb. Hüttner. Kinder: Nicolai (1963) und Florian (1968). Hobbies: Wandern.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meinem Studium war ich von 1968-76 Assistent am Institut für Finanzwissenschaften der Universität in Innsbruck, von 1972-74 war ich Research Fellow am internationalen Institut für Management und Verwaltung im Wissenschaftszentrum in Berlin. Meine Habilitation (Finanzwissenschaft) machte ich 1975 und wurde 1976 ao. Univ. Prof. an der Universität Innsbruck. Von 1977-80 war ich an der Verwaltungsakademie des Bundes in Wien, wurde 1980 o. Univ. Prof. für Volkswirtschaftslehre an der Universität in Wien, 1990-94 Dekan bzw. Stellvertretender Dekan an der SOWI-Fakultät und seit November 1994 bin ich Abgeordneter zum Nationalrat im Klub der Grünen. Seit 1997 bin ich Bundessprecher der Grünen. Meine Forschungsschwerpunkte am Institut für Wirtschaftswissenschaften sind Planungs- und Finanzierungsverfahren im öffentlichen Sektor: z.B. Kosten-Nutzen-Analysen, Infrastrukturfinanzierung, Steuerpolitik, öffentliche Ausgaben, staatliche Regulierungspolitik, öffentliche Unternehmen, Verkehrspolitik und Umweltökonomie.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Das zu erreichen, was man sich als Ziel vorgenommen hat (manchmal stellt sich nicht das ein, was man sich vorgestellt hat). Erfolg ist nicht unbedingt mit Geld zu messen, aber es ist beruhigend, wenn man aus der Situation herauswächst, wo man jeden Schilling umdrehen muß. In der Wissenschaft ist es ein Erfolg, eine Professur zu bekommen. Dabei muß man sehr viel Glück haben, weil es wesentlich mehr Bewerber als Positionen gibt. In der Politik ist es ein Erfolg, wenn die Partei mehr Stimmen bekommt, als sie bereits hat. Es wäre ein Erfolg, wenn sich Österreich zu einem aufgeklärten und sozialbewußten Land entwickeln würde und nicht ein Land bleibt, das von kleinkrämerischen Interessen dominiert wird. Der Erfolg in der Politik ist nicht nur in Stimmen, sondern auch an der allgemeinen Atmosphäre im Land spürbar. **Wann ist man erfolgreich?** In der Wissenschaft ist man dann erfolgreich, wenn man einen Nobelpreis bekommt, oder wenn man jedes Jahr 3 Artikel in den weltbesten Zeitschriften publiziert. Diesen Erfolg habe ich nicht und werde ich auch nicht haben. In beschränktem und bescheidenem Rahmen bin ich in der Wissenschaft aber doch erfolgreich. Seit einiger Zeit ist bei mir auch Politik dazu gekommen. Es schadet natürlich nicht, wenn man in die Wissenschaft und in die Politik eine gewisse Intelligenz mitbringt, aber viele in der Politik haben es auch ohne akademische Ausbildung geschafft. In der Politik braucht man eher ein Gespür für Menschen und Problemstellungen. In beiden Fällen (Wissenschaft und Politik) braucht man Glück. **Was verstehen Sie unter Glück?** Daß im richtigen Moment Dinge passieren, auf die man keinen Einfluß hat, dennoch muß man diese dann aber gleich nutzen. Mein Glück in der Wissenschaft war, daß mein Vorgänger nach Bonn ging und die Stelle frei wurde. Bei jeder Entscheidung geht man von der Vergangenheit aus, wie jemand war, und nicht von der Zukunft, wie jemand wird. Das macht verschiedene Nominierungen nicht gerade einfach. **Wie sehen Ihre Erfolgsziele aus?** Wenn ich aus der aktiven Rolle der Partei zurücktrete, möchte ich eine stabilere, attraktivere und regierungsfähigere Grüne Partei hinterlassen. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Die Familie ist ein Sicherheitsnetz, welches in psychologischer und finanzieller Hinsicht nicht leicht ersetzt werden kann. Eine gut funktionierende Familie ist was Schönes. Für die Karriere kann die Familie ein störender Faktor werden, weil man Karriere meistens zwischen 30 und 40 Jahren macht, und wenn man verheiratet ist und Kinder hat, führt es dann unvermeidlich zu einem Zeitproblem. Ein erheblicher Teil meiner Karriere ist zu Lasten der Familie gegangen, aber man sollte nicht eitel sein und sagen: „Es wäre besser gewesen, wenn ich mehr Zeit der Familie gewidmet hätte", weil man nie weiß, wofür es gut war. Man kann nur das Ergebnis und nicht die Entwicklung messen. Ich habe in jungen Jahren meinen Weg definiert und bin dann diesen Weg gegangen. Meine Prioritäten haben sich im Laufe der Zeit nicht geändert. Was sich änderte, die innere Einstellung. Heute wäre ich nicht bereit, hohe Risken zu lasten Dritter einzugehen und würde überlegen, ob sie den Preis wert sind. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** In der Wissenschaft verbal durch Gespräche mit einem eingeschränkten Kreis von Kollegen. In der Politik aus den Medien, die unberechenbar sind. Die eigenen Leute in der Partei äußern ihre Meinung aber klar und deutlich. **Wer hat Sie geprägt?** Meine Eltern. Sie gaben mir viel Wärme und brachten mir Pflichtgefühl bei, aber auch das Gefühl der Zweifelhaftigkeit von Bindungen, das Gefühl des Provisoriums. Sie waren Emigranten und dachten, daß sie auch wieder gehen würden, wenn sich die Situation ändert. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Interesse an Neuem. **Ihr Spruch?** Mir gefällt der Spruch des berühmten Komikers der 30er Jahre W. C. Fields, der für seine bitterzynischen Bemerkungen bekannt war: „Wer Hunde und Kinder schlägt, kann kein ganz schlechter Mensch sein". Der Sinn dieses Satzes bedeutet für mich, daß man Werte durch Kontraste hervorheben kann, indem man das Gegenteil davon sagt, was erwartet wird.

✱ Benda Walter

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Auto-Benda Mercedes-Benz., 1110 Wien, Simmeringer Hauptstr. 1. Geboren - Datum, Ort: 8. April 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Liselotte. Kinder: Susanne (1984) und Walter (1981). Eltern: Johann und Ludmilla. Ehrungen: 1995, 1996, 1997, 1998 Staatsmeister Wasserski. Mitgliedschaften: Präsident d. Wasserskiclubs IWWC, Gremium Autohandel des freien Wirtschaftsverbandes. Hob-

„Der Weg zum Erfolg sollte eine nie aufhörende Droge für jeden Menschen sein."

bies: Wasserski, Skifahren, Autofahren, Lesen, Museen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten? Geschäftsführender Gesellschafter Auto Benda-Honda, Geschäftsführender Gesellschafter WB GmbH in München, Kammertätigkeit im freien Wirtschaftsverband.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Grundschule besuchte ich eine fünfjährige Hotelfachschule und anschließend wollte ich Medizin studieren. Aber oft kommt es im Leben anders als man denkt, und da ich mich in meiner frühen Jugend schon sehr für Autos interessierte, begann ich Autorennen zu fahren. So kam ich dann auch als Verkäufer zur Firma Wiesenthal. Dann 1973 ging ich zur Firma Denzel und war dort für den gesamten Neuwagenverkauf der Automarke Volvo verantwortlich. Im Juni 1974 habe ich mich dann im Autohandel selbständig gemacht. Ich habe mich dabei auf den Verkauf von Neu- und Gebrauchtwagen der Marke Mercedes spezialisiert. 1982 bin ich wegen des U-Bahn-Baues aus der Hainburgerstraße im 3. Bezirk nach Rennweg 110 übersiedelt. In diesem Zuge errichteten wir eine eigene Werkstätte. 1994 haben wir dann auch die Marke Honda in den Vertrieb genommen. 1995 erwarb ich das Grundstück auf der Simmeringer Hauptstraße und begann mit dem Bau eines neues Autohauses, wo wir uns auch heute noch befinden. Bei diesem Bau haben wir besonderen Wert auf Architektur, Lichteinfall und gute Atmosphäre gelegt. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir haben zwei Firmen: Seit 1974 die protokollierte Einzelfirma Benda und seit 1999 die Autobender GesmbH, die sich exklusiv mit dem Verkauf von Honda beschäftigt. Wir verkaufen neue und gebrauchte Autos der Marke Honda und Mercedes. Wir haben eine hauseigene Werkstätte, eine eigene Lackiererei und eine Leihwagenfirma integriert. Wir wollen für die Kunden bestmögliche Dienstleistungsqualität schaffen. Demnach sind wir sehr kundenorientiert und versuchen für den Kunden jederzeit da zu sein.

Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Wir als Unternehmen sind erfolgreich, weil wir hervorragende Qualität, eine große Vielfalt an Produkten, ein ausgezeichnetes Dienstleistungsangebot auf allen Bereichen bieten und wir uns mit jedem Kunden und seinem Auto individuell auseinandersetzen. Also der Kunde steht bei uns im Mittelpunkt. Das muß man sich vorstellen wie einen älteren Herrn, der in seinem Viertel in Wien aufgewachsen und alt geworden ist, aber alles rund um ihn hat sich verändert, die schnellebige Zeit hinterläßt seine Spuren und er fühlt sich in seiner Umgebung nicht mehr wohl. So versuchen wir jeden einzelnen Kunden das Gefühl zu geben, wirklich für ihn da zu sein, auf seine Probleme einzugehen und sich wirklich Zeit für ihn zu nehmen. Diese Kundenbindung macht den Erfolg unseres Unternehmens aus. Ich selbst als Persönlichkeit hatte nie eine andere Möglichkeit als erfolgreich zu sein, da ich mit Null angefangen habe. Meine Vision war immer, anders zu sein als andere Autohändler. Ich wollte mich immer von allen anderen abheben. Und ich habe es geschafft, weil Ich großes Einfühlungsvermögen habe und mich in meine Kunden hervorragend hineinversetzen kann, also ich bin immer und gerne für jeden Kunden da. Ich zeige hohes Engagement, weil mir die Arbeit Freude macht und ich meine Kunden gerne glücklich sehe, wenn Sie mein Autohaus voller Stolz und Freude mit einem neuen Wagen verlassen, genau mit dem was sie eigentlich immer haben wollten, es aber wo anders nicht bekommen haben. **Wie definieren Sie Erfolg?** Der Weg zum Erfolg sollte eine nie aufhörende Droge eines jeden Menschen sein. Erfolg kann es sein eine Familie zu gründen und aus seinen Kindern rechtschaffene Menschen zu machen. Für mich ist und war Erfolg immer das zu tun und umzusetzen, wo andere sagten, das ist unmöglich, das wirst du nie schaffen. Für mich war gerade das immer ein Anstoß, Erfolg zu haben, wo andere gescheitert sind, und meine Ziele umzusetzen. Ich bin ein sehr begeisterter Wasserschifahrer- und Alpinschifahrer. Ich nehme an Europa- oder Staatsmeisterschaften teil. Da frage ich mich dann manchmal, warum ich mich nicht zurücklehne und am Wochenende abspanne, anstatt an einem wilden Rennen teilzunehmen. Aber ich habe einen ausgeprägten, gesunden Ehrgeiz, der mich dazu bringt, auch auf anderen Gebieten als meinem alltäglichen Leben Erfolg zu haben. Es ist doch toll in einem sportlichen Bewerb ganz vorne dabei zu sein, vor allem wenn ich weiß, daß die Konkurrenten hinter mir 20 und mehr Jahre jünger sind. Das ist für mich gleichzeitig eine wahnsinnige Motivation. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Ich habe mir oft utopische Ziele gesetzt, habe aber dabei immer an meine Visionen und Ziele geglaubt und mir von niemand etwas dreinreden lassen. Und ich habe wahrhaftig alle meine Ziele umgesetzt. Ziele zu haben ist sehr wichtig, es fördert die Motivation und läßt kleine Niederlagen auf dem Weg zum großen Erfolg als Siege erscheinen.

Wie begegnen Sie Niederlagen? Ich glaube, daß zu erfolgreichen Menschen Niederlagen gehören. Ich selbst konnte früher damit nicht sehr gut umgehen, weil ich solche Niederlagen immer als mein persönliches Unvermögen hingestellt habe. Ich war enttäuscht von mir, von der Person, mit der die Niederlage zu tun hatte. Eigentlich sollte man Niederlagen willkommen heißen, denn sie bringen viele Erfahrungen. Ich muß mir sagen, das ist ja eigentlich gar keine Niederlage, im Gegenteil, es ist eine Entwicklung, die mich vielleicht sogar vor größerem Schaden bewahrt hat. Ich muß nur die nötige positive und optimistische Einstellung mitbringen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft, Ihre Energie zum Erfolg?** Ich nehme meine Kraft aus vielen Bereichen. Einerseits aus meiner Familie, aus meiner Frau und meinen Kindern, die zu anständigen Menschen herangewachsen sind. Und durch meine aggressiven Sportarten wie Wasserschifahren, der immerhin ein Wettkampfsport ist, nehme ich die Kraft, das tägliche Leben, das eigentlich auch zum Großteil aus Wettbewerb besteht, zu meistern und mich zu motivieren.

Welche Ratschläge geben Sie weiter? Jeder sollte für sich selbst wissen, was er will im Leben. Dann muß ich an meine Visionen glauben. Es gibt viele geschickte Leute im modernen Media Business, im Telekommunikationsbereich, die sich gut verkaufen können. Auch wenn meine guten Ideen von Verwandten und Freunden als Lächerlichkeiten abgetan werden, darf ich nie aufgeben an mich zu glauben. Irgendwann werde ich es schaffen, ich muß meinen Weg nur gehen. Was ich dazu noch brauche sind Eigenverantwortung, Rechtschaffenheit, Risikobereitschaft, etwas Spielleidenschaft. Dann muß ich meine Entscheidungen treffen und diese konsequent durchziehen. Eine gute Ausbildung ist meist wichtig, ich bin aber der Meinung, daß Praxis genauso wichtig ist und ein junger Mensch von seine Lehrern nicht demotiviert werden darf. Der Glaube und die Umsetzung meiner eigenen Ideen ist wichtig, sonst nichts. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wenn ich mein Leben heute zurückverfolge, kann ich sagen, wenn ich ganz ehrlich zu mir bin, daß ich alles erreicht habe, was ich wollte, sowohl im beruflichen als auch im privaten Leben. Aber ob ich in Zukunft erfolgreich sein werde, das weiß ich heute nicht.

✱ Benedek Peter

● Steckbrief

Beruf: Geigenbaumeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Peter Benedek Geigenbaumeister., 80331 München, Peterspl. 9. Geboren - Datum, Ort: 14. Juni 1947, Klausenburg. Familienstand: Verheiratet mit Elke Benedek, geb. Namenhauer. Kinder: Benjamin (1991). Eltern: Prof. Franz Paul und Agnes Benedek. Hobbies: Ungarische Instrumente, Reisen, Kultur, Tanzen, Schwimmen und Squash.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich muß dazu erwähnen, daß es früher weltweit nur wenige Geigenbauschulen gab, sodaß ich keine große Auswahl hatte. Ich begann meine Ausbildung zum Geigenbauer an der Geigenbauschule in Mittenwald. Meine dreijährige Gesellenzeit verbrachte ich bei Geigenbaumeister Jürgen Joh. Schröder in Frankfurt am Main. Danach folgte ein halbjähriger Meisterkurs mit Meisterprüfung wieder in der Mittenwalder Geigenbauschule, unter der Leitung von Direktor Konrad Leonhardt. Meine wichtigste Ausbildungsstätte im Bezug auf historische Instrumente und deren Restauration war danach in London.

● Zum Erfolg

Worauf haben Sie sich spezialisiert? Mein Spezialgebiet ist der Handel mit Streichinstrumenten. Ich kaufe Instrumente an, repariere und restauriere sie in meiner Werkstatt. Nachdem sie klanglich eingestellt perfekt eingestellt sind, werden sie zum Verkauf angeboten. Wir reparieren Geigen, Bratschen, Celli - von einfachen Schülergeigen bis hin zu den wertvollsten Instrumenten - und die dazu gehörenden Bögen von Musikern, Sammlern, Orchestern, wie z.B.: der Bayerischen Staatsoper. Wir bauen auch neue Instrumente, kommen jedoch leider aus Zeitmangel immer seltener dazu. Neue Bögen hingegen werden regelmäßig angefertigt. **Wann sind Sie erfolgreich?** Der Erfolg zeigt sich, wenn Kunden Vertrauen haben, mit unserer Arbeit zufrieden sind und regelmäßig unsere Dienste in Anspruch nehmen. Wir sind auch international orientiert - unsere Käufer wie auch Lieferanten sind weltweit verstreut. In meiner Werkstatt arbeitet immer mindestens ein nicht deutschsprachiger Mitarbeiter, die Werkstattsprache ist deshalb zeitweise Englisch. Einige meiner Geigenbauer absolvierten ihre Ausbildung im Ausland. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich komme aus einer Musikerfamilie. Mein Vater, der Musikprofessor war, brachte mich auf die Idee, Geigenbau zu erlernen. Von großer Bedeutung war auch, den richtigen Ausbildungsplatz zu finden. Mit einem gleichaltrigen Münchner Kollegen und Freund habe ich erreicht, dass hiesige Musiker und Sammler ihre wertvollen Instrumente, wie Geigen von Stradivari etc., hier in München reparieren und restaurieren lassen, statt diese - wie früher üblich - nach Paris oder London zu bringen. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist, dass ich der ungarischen Sprache mächtig bin. Deshalb finde ich rasch Kontakt zu ungarischen Musikern. Da sie manchmal sehr schöne und wertvolle Instrumente besitzen, konnte ich viele Eindrücke, Erfahrungen und Fotos sammeln, die mir vor einigen Jahren sehr hilfreich beim Schreiben meines Buches über Ungarischen Geigenbau waren. **Hatten Sie Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Wir hatten auch schwierige Zeiten, in denen ich stets versuchte, „zu retten, was zu retten war". Es gab Momente, in denen ich überlegte, ob es überhaupt noch rentabel ist, meine Tätigkeit so umfangreich weiter zu führen, oder ob ich nicht vielleicht in kleinerem Rahmen weiterarbeiten sollte. Ich versuchte, meine Geschäftsbeziehungen international auszuweiten; die EU erleichtert hier Vieles, da die Einfuhrbeschränkungen und Zölle entfallen. Gute Nerven waren auch notwendig, da sonst nicht alles zu schaffen wäre. Ich versuche immer, alles gut durchzukalkulieren und die Chancen zu nützen, die sich mir bieten. Zur Zeit läuft wieder alles wie in besten Zeiten, eine gewisse Vorsicht ist jedoch immer angebracht. **Was sind Ihre Erfolgsziele?** Ich würde gern meinen jetzigen Standard, der zur Zeit sehr gut ist, aufrecht erhalten. Meinen Beruf möchte ich so lange wie möglich ausüben, da er mir sehr viel Freude bereitet. **Welche Rolle für den Erfolg spielt Familie?** Ich bin besonders durch meinen Vater stark beeinflußt worden. Er war ein „Arbeitstier", was sich auch auf mich ausgewirkt hat. Den Umgang mit Kunden erlernte ich ebenfalls von ihm. Heute würde alles ohne die Hilfe meiner Frau nicht so gut funktionieren. Sie kümmert sich nicht nur um unser Kind und den Haushalt, sie hilft mir auch bei wichtigen Geschäften. Bei der Gestaltung meines Buches „Ungarischer Geigenbau" war meine Frau zu einem großen Teil mitbeteiligt. **Haben Sie einen Ratschlag für den Erfolg?** Wichtig sind die Liebe zum Beruf, Ehrlichkeit, Aufgeschlossenheit und Offenheit anderen Menschen gegenüber. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Da mein Beruf gleichzeitig mein Hobby ist, empfinde ich eher positiven Stress. Glücklicherweise komme ich mit sehr wenig Schlaf aus. Dies ist sehr hilfreich, da meine Arbeit viel Zeit in Anspruch nimmt - etwa 80 Arbeitsstunden pro Woche. Privaten Ausgleich finde ich im Kreise meiner Familie, beim Sport, kulturellen Veranstaltungen und Reisen.

✱ Benesch Gerald MMag. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Beamter. Funktion: Administrativer Direktor. Tätig bei: Bundesamt und Forschungszentrum für Landwirtschaft., 1226 Wien, Spargelfeldgasse 191. Geboren - Datum, Ort: 6. November 1963, Wien. Schöpferische Akte: Dissertation: Jus-Verwaltungsrecht. Hobbies: Sport, Sprachen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Schon während

meiner Schulzeit verspürte ich den Wunsch, zwei Studienrichtungen zu absolvieren: Jus und BWL. Ich schloß beide Studien ab, wobei ich meinen Schwerpunkt in der Betriebswirtschaft sah. Danach promovierte ich in Jus und absolvierte, um Berufsschwerpunkte herauszukristallisieren, mein Gerichtsjahr. Danach arbeitete ich zweieinhalb Jahre lang in der Revisionsabteilung mit Schwerpunkt Beteiligungsprüfung der Erste österreichische Spar-Casse-Bank AG. Da man in dieser Branche als Revisor sehr viel aufzeigen, jedoch nichts verändern kann, änderte ich meine Beratertätigkeit, indem ich in das Bundesministerium für Land- und Forstwirtschaft wechselte. Dort begann ich in der Rechtsabteilung der Rechtssektion und war für die Bereiche Kraftwerksbau und internationale Abkommen bezüglich grenzüberschreitende Gewässerprobleme mit Nachbarländern, wie Tschechien, Ungarn und der Slowakei zuständig. Mein damaliger Chef bot mir alle Möglichkeiten zur Weiterbildung an, ich wurde sein Nachfolger und war stellvertretender Bevollmächtigter in zwei Kommissionen. Ich konnte jedoch nicht voll in diese Funktion einsteigen, da der Präsidialchef mich in die heutige Position als administrativer Direktor berief. Seit Juli 1999 vertrete ich die rechtlichen und wirtschaftlichen Belange des Unternehmens und kann somit mein Wissen kombiniert anwenden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich betrachte das Erreichen meiner Ziele als oberste Priorität, wobei der Weg das Ziel ist. Wenn ich es schaffe, Projekte zum Laufen zu bringen und diese erfolgreich umsetze, dann ist es Erfolg. Wenn Kollegen und Kolleginnen im Haus betonen, daß meine Arbeit etwas bewirkt, dann fühle ich mich natürlich auch erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mir wird nachgesagt, daß ich mit Menschen im positiven Einklang stehe. Ich entwickelte das Gefühl dafür, mit schwierigen Situationen umzugehen indem ich für Deeskalierung sorge. Eine positive Kombination der Gefühls- und Sachebene war mir immer wichtig. Ich stehe hinter meinen Projekten und verliere mich nicht in Detailarbeiten. Ich kann Menschen dazu motivieren, ihre Ideen umzusetzen, trage gerne Verantwortung und stehe zu meinen Entscheidungen. Eines meiner Mottos lautet: Erfolg folgt den Taten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Arbeitsalltag sehe ich mich als erfolgreich, da ich in kurzer Zeit sehr viel erreichte, internationale Tätigkeiten durchführte und Verantwortung trage. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Sehr wichtig war für mich mein DISS-Vater in Innsbruck, der mir sowohl Thema als auch Aufbereitung in Eigenverantwortung übertrug. Seither arbeite ich selbständiger, lebenslanges Lernen ist für mich ein Muß. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Rückschläge sind nicht gelöste Problemstellungen. Tatsächlich kann man die meisten Probleme lösen, so maches Problem löst sich auch von selbst. Wenn es zu Rückschlägen kommt, analysiere ich die Situation erst einmal. Somit versuche ich in den Rückschlägen noch etwas positives zu erkennen, das Positive zu bewahren und daraus Schlüsse zu ziehen, sodaß es nicht permanent zu Rückschlägen kommt. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Jeder Mitarbeiter ist für mich eine sehr wertvolle Person, meine Mitarbeiter wissen, daß ich für jeden da bin. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich folge der übergeordneten Funktionsüberwachung durch meinen Vorgesetzten und bin für folgende Aufgabengebiete zuständig: exekutive Bereiche der Verwaltung (Personal, Budgetplanung und -zuteilung), gesamter Rechtsbereich (Zivilrecht und Einzelmaterien), die Landwirtschaftsstelle mit allen Verhandlungsverfahren inklusive aller Ausschreibungen, die technische Instandhaltung, der administrative Bereich des Qualitätsmanagements und Sicherung des Hauses. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sich niemals entmutigen lassen, das Ziel immer vor Augen haben, Rückschläge verarbeiten.

✱ Benesch Thomas

● Steckbrief

Beruf: Tätowierer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tattoo Piercing by Jaks., 2344 Maria Enzersdorf, Hauptstraße 16. Geboren - Datum, Ort: 2. Dezember 1969, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Jutta. Kinder: Naomi (1999). Eltern: Ida und Franz. Mitgliedschaften: Tattoo-pool. Hobbies: Zeichnen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Installateur- und Heizungsbaulehre, jobbte ich in mehreren Firmen als Servicetechniker. Nach drei Jahren flog ich privat nach Asien, und lernte dort die Kunst des Tätowierens. Da ich als Kind lange Zeit krank war, und viel im Haus war, entwickelte ich in mir die Phantasie, und drückte sie durch Zeichnen aus. Nun schien mir das Tätowieren als ursprünglichste Kunstform. Meine ersten Kunden in Thailand waren amerikanische Touristen. 1994 kam ich wieder nach Österreich zurück, meine Frau eröffnete ein Textilgeschäft mit asiatischen Kleidungsstücken, vornehmlich aus Yakwolle und Hanf. Mit einem Jungunternehmerkredit mieteten wir dieses Lokal und 1996 wurde dann aus unserem kleinen Geschäft ein Tattoo- und Piercingstudio. Ich arbeite zusammen mit meiner Frau, die hauptsächlich für die Kundenbetreuung und die Büroarbeit zuständig ist. Von Anfang an ist mein Freund Andreas Pum, der auch in Asien dabei war, als Piercer an meiner Seite. Kurze Zeit später vergrößerten wir das Geschäft um zwei weitere Räume. Um uns in der Szene zu etablieren sind wir in der ersten Zeit auf sämtlichen Technofesten, Clubbings und Bikerveranstaltungen mit einem Zelt vertreten gewesen. Seit der Eröffnung des Donauplex im November 1999, sind wir auch hier mit einem 70m² großen Tattoo- und Piercingstudio vertreten, und seit Juli 2000 haben wir auch ein Geschäft im Generali Center. Seit Jänner 2001 sind wir zusätzlich in der SCS, dort arbeiten wir momentan gemeinsam mit Indian Dreams, dem Piercing Stand. Zur Zeit beschäftige ich fünf Mitarbeiter und zwei Gast-Tätowierer. Unsere Kunden kommen aus allen Gesellschaftsschichten und Altersgruppen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich mit dem, was ich gern tue, existieren kann. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Respekt, den ich Menschen entgegenbringe, Freundlichkeit, Service, unser Ambiente, individuelle Beratung und meine künstlerische Begabung. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meine Frau Jutta, weil sie diejenige ist, die mich laufend anspornt. Sie ist mein strengster Kritiker. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Das Tätowiergeschäft ist von Anfang an gut gelaufen, ab 1998 war die Anlaufphase vorbei und ich immer auf längere Zeit ausgebucht. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Zum Beispiel haben wir unser anfänglich gut gehendes Textilgeschäft, sehr bald umgewandelt, als es nicht mehr so gut lief. Wir haben Flexibilität und Mut für Neues gezeigt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als erfolg-

reicher und trotzdem genügsamer, hilfsbereiter Mensch, auf den man sich verlassen kann. Meine Mitarbeiter sehen mich als Chef, wenn ich auch nicht überall gleichzeitig sein kann. Meine Eltern sind sicher stolz auf mich, ich bin ein Familienmensch. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, das ist wichtig, es ist die Bestätigung daß ich gut bin. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie und aus Urlauben in Asien. **Ihre Ziele?** Ich möchte international noch bekannter werden, und bin auf dem besten Weg dorthin. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Erst sich fürs tätowieren bezahlen lassen, wenn man es richtig beherrscht. Die Beratung, das persönliche Gespräch sind besonders wichtig, man darf nie vergessen, daß der Kunde dieses Tattoo ein Leben lang hat und damit glücklich sein muß. Die Lösung eines Gewerbescheins ist schwierig geworden.

✱ Benigni Wolfgang H.

● Steckbrief

Beruf: Hotelkaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Sodexho MM Catering GmbH., 1190 Wien, Iglaseegasse 23. Geboren - Datum, Ort: 18. Juli 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Catharine und Nikolaus. Eltern: Heinrich und Christine. Hobbies: Skifahren, Reiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach vier Jahren Gymnasium absolvierte ich auf eigenen Wunsch die Hotelfachschule in Bad Gleichenberg, die ich 1981 beendete. Zudem absolvierte ich die Konzessionsprüfung mit Ausbilderprüfung. Nach der Schule stieg ich in das Hotel Imperial Wien ein, wo ich verschiedene Stationen – vom Empfangsbereich bis zum Controlling – durchlief. Die folgenden sieben Jahre im Imperial betrachte ich heute als meine wirkliche Ausbildung. Danach wechselte ich mit dem damaligen Generaldirektor in das Marriott Wien und somit von einem Traditionsbetrieb in ein damals ultramodernes Hotel. Nach einem Jahr besuchte ich die Cornell University, Ithaca, New York, wo ich Managementseminare absolvierte. Dort wurde ich abgeworben und zog mit meiner Familie in die USA, um als Assistant Director Guest Services und Assistant Executive Housekeeping Manager im Ritz–Carlton Buckhead, Atlanta zu arbeiten. Nach zwei Jahren wechselte ich nach Köln, wo ich Stellvertretender Direktor des Excelsior Hotel Ernst wurde. Dort blieb ich wiederum etwa zwei Jahre und ging in selber Position für ein Jahr ins Sheraton Hotel und in weiterer Folge nach Hinterzarten (Deutschland), wo ich Geschäftsführender Generaldirektor des Parkhotel Adler war. 1995 endete der Pachtvertrag und ich wechselte zu Sodexho, wo ich seither Geschäftsführer bin. Heute bin ich für 300 Mitarbeiter in 30 österreichischen Standorten verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat viele Väter und bedeutet für jeden etwas anderes. Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich eine harmonische Balance zwischen Beruf und Privatleben erreichen kann. Erfolg ist immer langfristig, vor allem im wirtschaftlichen Bereich kann man sehr schnell kurzfristige Erfolge erzielen, die aber nichts wert sind – echter Erfolg besteht im langfristigen Erreichen von Zielen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich betrachtete die Hotelfachschule sehr kritisch als theoretischen Ausgangspunkt für meine Karriere und wußte bereits während meiner Schulzeit, daß ich mir mit dieser Ausbildung lediglich die theoretischen Grundsteine für die Praxis legen konnte. Ich wählte meine Schritte immer sehr bewußt – der Zufall spielte in meiner Karriere kaum eine Rolle, weder Arbeitgeber noch das Timing betreffend. Ich habe mir mein Leben lang sehr klare Ziele gesteckt, die ich immer vor mir sah. Eine wichtige Prägung erfuhr ich durch mein Leben im Internat, wo ich sehr früh lernte, selbständig zu werden. Mein Fachwissen und meine Erfahrung sind heute weiters zwei sehr wesentliche Parameter meines Erfolges. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich aufgrund meines Weges heute als sehr erfolgreich, weil ich meine Ziele immer erreichen konnte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es sind in jedem Bereich andere Faktoren maßgeblich – im Allgemeinen ist die fachliche Qualifikation ausschlaggebend. Es war mir in meinen früheren Positionen wichtig, alle Mitarbeiter selbst kennenzulernen, die direkt mit dem Gast zu tun haben, weil sie uns nach außen vertreten. Hier beeindruckten mich keine Zeugnisse, sondern Freundlichkeit und eine gewinnende Persönlichkeit. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Sodexho ist das größte Unternehmen in der Gemeinschaftsgastronomie (mit Sitz in Paris), das es weltweit gibt. Ich bin als Geschäftsführer für Österreich verantwortlich, darunter gibt es nicht sehr viele Stufen der Hierarchie: Es gibt in den 30 Standorten jeweils einen Betriebsleiter, der wiederum einen Bereichsleiter unterstellt ist, der bis zu zehn dieser Standorte betreut. Diesen ist ein Regionaldirektor übergeordnet, der direkt an mich berichtet. Das gesamte Headoffice ist hier in Wien beheimatet. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wesentlich ist es, sich im Leben zurechtzufinden! In der Schule bekommt man zwar Informationen, die eine gute Basis darstellen mögen; viel wichtiger ist es, sich selbst organisieren zu können und selbständig zu werden. Ich kann jedem ans Herz legen, Lösungen für die Zukunft zu suchen anstatt über Probleme der Vergangenheit zu diskutieren.

✱ Berger Manfred

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechanikermeister, Spenglermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: M. Berger GmbH, VW Audi Händler und Kundendienst., 2500 Baden, Grundauerweg 10. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1958, Kienau-Liebenau. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Manfred (1981) und Bernhard (1983). Eltern: Franz und Theresia. Hobbies: Laufen, Mountainbikefahren, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich in Wien bei Porsche die Lehre zum Karosseriespengler, da es in Oberösterreich keine geeignete Lehrstelle für mich gab. 1976 legte ich die Prüfung zum Facharbeiter ab, leistete meinen Präsenzdienst und war weiterhin bei Porsche tätig. 1980 machte ich die Meisterprüfung zum Kfz-Spengler und wurde Werkstättenmeister in der selben Firma. 1983 wechselte ich in den technischen Außendienst der Porsche Bank Repräsentanz Wien und wurde 1986 Pächter des VW-Audi-Betriebes

in Frauenkirchen. 1987 legte ich die Meisterprüfung zum Kfz-Mechaniker ab und wandelte zwei Jahre später die Einzelfirma in die Manfred Berger GmbH um. 1992 übernahm ich zusätzlich einen VW-Audi-Händlerbetrieb in Baden, den ich heute mit etwa 59 Beschäftigten führe. 1996 führte ich einen großen Umbau in Frauenkirchen durch, erweiterte ein Jahr später die Ausstellungshalle in Baden und wurde 1998 nach ISO 9002 zertifiziert. Am 1. April 2001 übernahm ich meine dritte Firma, die Lechner GmbH in Berndorf mit 38 Beschäftigten. Insgesamt bin ich heute für 119 Beschäftigte verantwortlich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele zu haben und diese konsequent zu verfolgen, beziehungsweise zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, der Grundstock meines Erfolges war meine Kindheit in einer intakten Familie, wofür ich sehr dankbar bin. Ich genoß bei Porsche eine sehr fundierte und hochwertige Ausbildung und ergriff immer wieder die Chance, mich weiterzubilden. Meine Vision war immer die Selbständigkeit. Ich habe mir immer Ziele gesteckt, die gleichzeitig realistisch und visionär waren. Meine enorme Leistungsbereitschaft und die Bereitschaft, mich zu verändern wurden von Porsche Austria, meinem heutigen starken Partner stets honoriert. Wesentlich ist dabei auch meine räumliche Flexibilität, sowie meine Fähigkeit, auf Menschen zuzugehen. Weiters denke ich, daß meine positive Lebenseinstellung, meine Fitneß, sowie meine Gesundheit mit einen Teil zu meinem heutigen Erfolg beitragen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich weniger als erfolgreich, sondern vielmehr als tüchtig. Wenn ich mich erfolgreich fühle, dann ganz bestimmt, weil mir meine Tätigkeit große Freude bereitet und ich die Ziele die ich mir gesteckt habe bis jetzt erreichen beziehungsweise auch übertreffen konnte. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt in meiner beruflichen Laufbahn zwei sehr wichtige Personen, die mich in meiner Entwicklung förderten: Dipl.-Ing. Kaschnitz und Klaus Hirs. Diese beiden Persönlichkeiten zeigten mir den Weg auf und unterstützten mich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Motivierte Mitarbeiter spielen bei meinem Erfolg eine große Rolle, ohne sie könnte ich keinen Erfolg haben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern hohe fachliche Qualifikation, Freundlichkeit und Orientierung am Kunden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lege grundsätzlich sehr großen Wert auf persönliche Beziehungen zu meinen Mitarbeitern und veranstalte beispielsweise große Feste, weil ich es wichtig finde, daß man miteinander auch locker plaudern kann. Ein wesentlicher Faktor der Motivation ist die Kommunikation der Unternehmensziele und das Vorleben meiner eigenen Philosophie. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich bin Geschäftsführer aller drei Betriebe, meine Gattin ist Geschäftsführerin des Betriebes in Frauenkirchen und Prokuristin in Baden. Weiters sind meine beiden Brüder in mein Unternehmen involviert: mein Bruder Johann ist der Werkstättenleiter in Baden, Ferdinand führt den Betrieb in Frauenkirchen. Unter der Ebene des Geschäftsführers gibt es die drei Bereiche Verkauf, Kundendienst und Finanzen; darunter befinden sich die jeweiligen Abteilungsleiter und Meister. Ich kommuniziere dabei bis ganz nach unten, weil ich denke, daß sich so ein positives Betriebsklima ergibt, das für den Erfolg des Unternehmens sehr wesentlich ist. Generell kann jeder meiner Mitarbeiter auch mit persönlichen Problemen zu mir kommen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung ist mir sehr wichtig, ich investiere mindestens zwei bis drei Wochen pro Jahr in die eigene Weiterbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß die Tätigkeit anstreben, an der man die meiste Freude empfindet, dann wird sich der Erfolg von selbst einstellen. **Ihr Lebensmotto?** Ziele haben, daran glauben und in diesem Sinne handeln.

✱ Berger Peter

Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Walter Kigler KG, Großhandel mit Sicherheitsglas., 1100 Wien, Doerenkampg. 5. Geboren - Datum, Ort: 12. Dezember 1945, Wien. Hobbies: Modellbau Flugzeuge und Autos.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura trat ich 1966 in die Firma Kigler ein, die damals 5 Mitarbeiter beschäftigte. 1968 wurde ich zum Prokuristen ernannt. In den nächsten Jahren wurde unsere Firma auf- und ausgebaut. 1987 wurde die Firma in eine GesmbH umgewandelt und weiter ausgebaut. Seit 1989 bin ich geschäftsführender Gesellschafter. Im Jahre 1995 starb dann Herr Kigler.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Persönlicher Erfolg sind alle Dinge, die ich mir vorgenommen habe und die von mir positiv erledigt werden sowohl im privaten als auch im geschäftlichen Bereich. **Sehen Sie sich persönlich als erfolgreich?** Ja, da ich seit Anbeginn bei der Firma bin und das Unternehmen gemeinsam mit Herrn Kigler in diesem Gewerbe zur Nummer eins gemacht habe. Diese Expansion sehe ich als gemeinsamen, aber auch persönlichen Erfolg. **Was sollte man auf seinem Weg zum Erfolg beachten, was vermeiden?** Ich muß ein Ziel definieren und dieses dann konsequent verfolgen. Trotzdem muß ich immer für alle Dinge offen bleiben. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Manche Leute planen eher kurzfristig, andere langfristig, das ist eine personenbezogene Sache. Ich selbst plane immer zwei bis drei Jahre im voraus. Die Ziele müssen aber immer realistisch bleiben und von mir erreicht werden können. **Wie begegnen Sie Mißerfolgen?** Früher haben mich Mißerfolge oftmals aus der Bahn geworfen, heute habe ich gelernt damit umzugehen und ich nehme Quereinflüsse nicht mehr so ernst wie früher. Ich lasse sie auf mich zukommen, behalte sie aber im Auge und versuche sie zu verwerten, in dem ich sie analysiere und daraus lerne. **Haben Sie Ihre heutige Position bereits in jungen Jahren angestrebt?** Meine Position hat sich aus der Situation heraus ergeben, da ich von Anfang an dabei war und das gesamte Geschäft von der Picke auf gelernt habe. **Wie stehen Sie zur Teamarbeit und Motivation?** Ohne Teamarbeit geht gar nichts. Unser Unternehmen umfaßt 30 Mitarbeiter und ist geteilt in Lager und Büro. Ich versuche immer die Kommunikation zwischen beiden Gruppen zu fördern und trete für ein gegenseitiges Verständnis ein. Wir ziehen alle an einem Strang, haben ein gutes Betriebsklima und durch Einzelgespräche fördern wir die Motivation der Mitarbeiter. Was ich auch gelernt habe ist Arbeit zu delegieren. Früher habe ich immer versucht, alles selbst zu machen. Heute gebe ich gerne Verantwortung ab, wodurch ich die Bereitschaft und Motivation meiner Mitarbeiter steigere. **Woraus schöpfen**

Sie Ihre Kraft, Ihre Energie zum Erfolg? Normalerweise gehe ich am Freitag um 14 Uhr nach Hause und lasse das Unternehmen im Büro zurück. Ich schalte zu Hause sofort ab und tanke dadurch wieder Kraft für meine Arbeit. **Hatten Sie ein bestimmtes Vorbild oder eine Lebensphilosophie?** Herr Kigler hat mich von Anfang an sehr beeindruckt und von ihm habe ich viel gelernt. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir bieten eine große Vielfalt rund ums Auto. Unser Versorgungs- und Vertriebsnetz ist in ganz Österreich unschlagbar. Wenn eine Werkstätte zum Beispiel bis 9:00 Uhr bestellt, liefern wir noch bis 12:00 Uhr desselben Tages. Bestellt sie bis 12:00 Uhr liefern wir am selben Tag bis spätestens 16:00 Uhr. Das alles im Umkreis bis 40 km von Wien entfernt versteht sich. Wir beliefern aber natürlich den gesamten österreichischen Markt mit insgesamt 4.800 Kunden.

bin selbst von meinem Beruf begeistert und kann diese Einstellung sehr gut auf andere übertragen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Gottvertrauen, den Glauben an mich selbst, von den Menschen die ich liebe und aus der Natur. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Auf Menschlichkeit nicht vergessen, positives Denken und das gesteckte Ziel nie aus den Augen verlieren. **Ihr Lebensmotto?** Das Leben ist schön, und ich nehme es wie es kommt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann einem jungen Menschen nur raten, sich ein Ziel zu setzen und es konsequent zu verfolgen. Man muß sich fragen, was man wirklich will, dann wird man auch Interesse an seiner Tätigkeit haben und sich voll darauf konzentrieren. Gute Ausbildung ist dabei ein Muß, Weiterbildung ist absolut notwendig.

✱ Bernhard Helga

● Steckbrief
Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Coiffeur Cut Noir., 1090 Wien, Kinderspitalgasse 4. Geboren - Datum, Ort: 9. Februar 1944, Kittsee. Kinder: Peter (1961) und Sibylle (1971). Hobbies: Beruf, Malerei und Kräuter.

● Karriere
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1959 begann ich meine Lehre und ging anschließend nach Wien, wo ich mich mit Abendkursen weiterbildete. Ich heiratete und führte mit meinem Ehemann 23 Jahre lang ein Geschäft. Nach unserer Trennung machte ich die Konzessionsprüfung, kaufte mir ein Geschäft und eröffnete dieses im Februar 1990.

● Zum Erfolg
Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ein hohes Maß an Selbstvertrauen, Disziplin, Durchhaltevermögen und Fleiß. Bei den Kunden versuche ich beste Qualität zu bieten, ein gutes Beratungsgespräche zu führen und mit gutem Service eine entspannte Atmosphäre zu schaffen. Ich bin davon überzeugt, daß Fröhlichkeit ansteckend ist, und ich bin ein sehr offener Mensch, der auf andere zugeht. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Geschäftliche Probleme löse ich in aller Ruhe und dabei sehr konsequent. Ich bin ein Mensch, der nicht unbedingt Ratschläge erteilt: ich kann auch einfach nur zuhören. Bei privaten Problemen dränge ich niemanden; ich warte, bis er mit mir darüber sprechen will. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich erfolgreich, weil ich das erreichen konnte was ich wollte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich würde mir in unserer Branche flexible Öffnungszeiten wünschen, weil ich die Bedürfnisse meiner Kunden in diesem Bereich derzeit nicht immer erfüllen kann. Weiters sollte man sich grundsätzlich eine neue Lösung für die Lohnsteuer am Dienstleistungssektor überlegen, da die Lohnnebenkosten im Moment meiner Meinung nach viel zu hoch sind. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern Kompetenz und die Fähigkeit zur Arbeit im Team. Das allerwichtigste ist mir ein gutes Betriebsklima. Wesentlich ist mir Einfühlungsvermögen und die eigene Authentizität. Fachliches Wissen und ständige Weiterbildung setze ich natürlich voraus. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich

✱ Bernheimer Konrad O. Dipl.-Kfm.

● Steckbrief
Beruf: Kunst- und Antiquitätenhändler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bernheimer, Fine Old Masters, founded 1864., 80333 München, Brienner Str. 7 und 14 St. James´s Chambers, 2 Ryder Street, London SWIY 6QA, Großbritannien. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1950, Rubio (Venezuela). Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Mitgliedschaften: Executive Boardmember der TEFAF - The European Fine Art Foundation. Mitglied der Society of London Art Dealers, Mitglied der British Antiques Dealer´s Association, Präsident der Gesellschaft Deutscher Kunsthändler e.V., Mitglied im Syndicat National des Antiquaires Paris, Mitglied im Münchner Herrenclub, Mitglied der Rotarer München-Schwabing, Mitglied im The Royal Automobile Club London, Maitre der Commanderie de Bordeaux ´d Munich. Hobbies: Kunst, Kultur, Musik, Wein, Landwirtschaft, Golf, Sonstige geschäftliche Tätigkeit: Mit-Eigentümer einer Kaffe-Plantage in Venezuela.

● Karriere
Wie war Ihr Werdegang? Ich wurde in eine Kunsthändlerfamilie hineingeboren. Ich bin jetzt in der vierten Generation Kunsthändler. Ich habe eine Firma geerbt, die zwar einen sehr schönen, alten Namen hatte, die aber im Grunde genommen nach wie vor das Konzept des 19. Jahrhunderts hatte. Unsere Firma wurde durch meinen Urgroßvater 1864 in München gegründet. Als er 1918 starb, war er damals das wohl mit Abstand größte Kunst- und Einrichtungshaus Europas. Was das Konzept damals ausmachte war „Alles unter einem Dach", von Stoffen über alle Bereiche des Einrichtens bis hin zu der Abteilung der Antiquitäten. Im Prinzip war beim Wiederaufbau nach dem Zweiten Weltkrieg alles noch genauso wie im ausgehenden 19. Jahrhundert. Mit sechs Jahren kam ich nach München zu meinem Großvater, Konsul Otto Bernheimer, der mich jeden Tag nach der Schule in die Welt der Antiquitäten und der Kunst einführte. Ich besuchte in München und in Marquartstein die Schule und studierte anschließend in München Betriebswirtschaft mit der Spezialisierung auf Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung und Kunstgeschichte. 1976 absolvierte ich ein Studienjahr bei Christie´s in London im Chinese Department. 1977 kehrte ich nach München zurück und trat in die Firma meines Großvaters ein. Ich wurde persönlich haftender Gesellschafter und übernahm die Geschäftsleitung. Als ich 1977 die Firma übernahm, übernahm ich immer noch das alte Konzept, mit 57 Angestellten. Mir war sehr bald klar, daß das nicht die Zukunft sein konnte. Ich wußte, daß ich Kunsthändler werden wollte, aber kein Interior Decorator. Also begann ich die Firma umzustrukturieren, was nicht unproblematisch war. In den ersten zehn Jahren strukturierte ich Schritt für Schritt die Firma um und redu-

zierte das Personal, um das ganze auf rentable Füße zu stellen. Dazu gehörte nicht nur die Konzentration auf die Abteilungen, die sich wirklich lohnten, sondern vor allen Dingen die Konzentration auf die Geschäftszweige, die mich ganz persönlich interessieren. Ich bin sehr traditionsbewußt, aber ich bin nicht der Ansicht, daß Traditionsbewußtsein heißt, daß man eine Firma so weiterführt, wie man sie übernommen hat und daß man die Firma, so wie sie immer war erhalten kann, sondern man muß die Firma auf seine eigene Persönlichkeit und auf die Zeit hinmodellieren, wenn sie auch weiterhin erfolgreich sein soll. Ich wollte mich auf den Kunsthandel konzentrieren und auch internationaler werden. Die Firma bestand 1977 aus 15 Gesellschaftern, alles Familienmitglieder. Um effizienter arbeiten zu können, begann ich sehr bald, Gesellschafter-Anteile aufzukaufen. 1982 konnte ich fast die Hälfte der Kommandit-Anteile erwerben. 1985 gründete ich meine Londoner Firma. 1987/1988 verkaufte ich das Bernheimer Palais am Lenbachplatz, das mein Urgroßvater hatte erbauen lassen, und erwarb die restlichen Gesellschafter-Anteile. Dieser Verkauf gab mir die Möglichkeit, das zu verwirklichen, was ich eigentlich wollte - nämlich Kunsthandel auf allerhöchstem Niveau. Ich eröffnete eine eigene Kunsthandelsfirma am Promenadeplatz. Mein Interesse an Bildern wurde von meinem Großvater geweckt, der häufig mit mir ins Museum ging. 1998 zogen wir dann in die Galerieräume in der Brienner Straße um. Unsere Schwerpunkte sind Gemälde alter Meister des 16., 17. und 18. Jahrhunderts. Wir sind heute in Deutschland unumstritten die Nummer Eins auf dem Gebiet der alten Meister und spielen auch in Europa in der Obersten Liga mit. Wir sind auf verschiedenen Messen vertreten - auf der TEFAF in Maastricht, auf der The Grosvenor House Art & Antiques Fair in London, auf der Biennale des Antiquaires in Paris und auf der Kunstmesse in München.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg haben ist etwas, was einem in irgendeiner Weise Genugtuung gibt. Wenn man das Gefühl hat, die Arbeit lohnt sich. Und ich mache etwas, das mir Freude bereitet, wo ich 100%ig dahinterstehe. Geld verdienen spielt dabei keine Rolle. Wobei man natürlich Geld braucht, um ein schönes und angenehmes Leben zu führen. Ich denke, wenn man ein schönes Leben als Gesamtkunstwerk sieht, gehört auch die intensive Beschäftigung mit der Kunst und den schönen Dingen dazu, die uns die Welt bietet. Es gehört auch dazu, daß man sich wohlfühlt, daß man sich in seiner eigenen Haut wohlfühlt. Daß man sich selbst annimmt, sich selbst gerne mag. Ich glaube, das ist ganz entscheidend. Ich glaube, es gibt kaum Menschen, die wirklich erfolgreich sind, die sich selbst nicht mögen. Ich meine das nicht im Sinne von Eitelkeit, sondern mit sich im reinen sein und in sich selbst ruhen, das ist ganz wichtig. Ich habe das Glück, daß ich mich schon relativ früh in meiner Waage gefunden habe. Ich kann von mir sagen, daß ich mit mir selbst im reinen bin und das gibt einem Selbstsicherheit. Erfolg ohne Selbstsicherheit halte ich für undenkbar. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ein Geheimnis meines Erfolges als Kunsthändler ist mit Sicherheit, daß ich immer versucht habe, Dinge unter ganz persönlichen Kriterien zu kaufen. Jedes Bild, das ich kaufe, kaufe ich eigentlich so, als würde ich es für mich selbst kaufen. Ich kaufe nie für den Markt oder weil ich glaube, daß sich so etwas verkaufen läßt, oder weil ich denke, daß ich dafür einen Kunden hätte. Jedes Bild, das man bei mir sieht, ist mein ganz persönlicher Kunstgeschmack und mit diesen Bildern würde ich am liebsten auch leben. Ich bin überzeugt, daß das der Grund ist, warum man mir nachsagt, ich sei ein guter Verkäufer. **Was gibt Ihnen Kraft und Energie?** In jungen Jahren habe ich ganz intensiv autogenes Training gemacht. Ich bin nicht religiös im kirchlichen Sinne, obwohl meine Familie sowohl einen jüdischen als auch einen katholischen Hintergrund hat. Ich glaube aber schon an einen Gott, an ein höheres Wesen. Eine ganz entscheidende Rolle spielt meine Familie. Die Sicherheit, die einem ein glückliches Zuhause gibt, ist ganz entscheidend. Eine glückliche familiäre Gemeinschaft ist schon etwas sehr Wichtiges. Ich glaube, daß es dann auch die Fähigkeit der Konzentration auf Wesentliches ist - sich an Wichtiges zu erinnern und Unwichtiges zu vergessen. **Was sind Ihre Ziele, was wollen Sie erreichen?** Ich glaube, in dem Moment, wo man sagt, ich habe eine Stufe erreicht, auf der ich eigentlich nur noch das halten möchte, was ich bisher erreicht habe, dann ist das der erste Schritt nach unten. Das heißt für mich, keine Ziele mehr zu haben, denn ich denke, es genügt nicht, den Level, auf dem man ist, halten zu wollen. Man muß immer versuchen weiterzugehen. Es gibt ja auch zum Glück immer noch eine Steigerung. Bei mir wäre das zum Beispiel, noch bessere, noch schönere Bilder. In dem, was ich mache einfach noch besser zu werden. Und sicherlich möchte ich auch mehr Zeit haben. Mehr Zeit, um zu lesen. Um in die Bibliothek zu gehen, zu recherchieren und zu lesen. Für den Spaß, in der Bibliothek etwas zu finden, habe ich im Moment leider keine Zeit.

✱ Biasutti Sabine

„Es ist generell wichtig, den Beruf mit Freude auszuüben - egal was man macht."

● Steckbrief

Beruf: Dekorateurin und Bühnenbildnerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Body & Soul Model Agency Vienna., 1060 Wien, Gumpendorferstraße 9. Geboren - Datum, Ort: 21. März 1966, Unter Premstätten. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Eltern: Rudolf und Anna-Maria. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer, Wirtschaftskammer Wien (im Ausschuß). Hobbies: Malen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule rieten mir meine Lehrer, eine kreative Laufbahn einzuschlagen und so besuchte ich die HTBLA - Kunst/Ortweinschule in Graz. 1984 schloß ich die Schule ab und arbeitete im Anschluß daran bei Kastner und Öhler Graz als Fotodekorateurin. Im Oktober 1984 begann ich zusätzlich selbständig tätig zu werden, da mich meine Arbeit nicht auslastete. Ich veranstaltete einige Modeschauen und Model-Workshops, und machte mich schließlich im Mai 1985 selbständig. Im Dezember 1998 eröffnete ich zudem einen Filialbetrieb in Wien. Ende 1999 entschlossen mein Mann und ich uns, endgültig nach Wien zu gehen, und schlossen das Büro in Graz. Das Unternehmen ist eine reine Modellagentur.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, einen ruhigen, gesicherten Lebensweg einzuschlagen, auf dem man keine Existenzsorgen haben muß und von der Umwelt akzeptiert zu werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein Mensch, der sehr viel Durchsetzungsvermögen besitzt und lernte durch einige Niederlagen, daß man hartnäckig bleiben und weitermachen muß. Da mein Vater Unternehmer war, sah ich schon von Kindesbeinen an die Vor- und Nachteile der Selbständigkeit und obwohl es nicht mein definiertes Ziel war, mich selbständig zu machen, versuchte ich es einfach – neben meinem geregelten

Beruf. Die beiden wesentlichen Stärken, die mich in meinem Beruf erfolgreich machen, sind Flexibilität und Organisationstalent. Außerdem habe ich ein sehr gutes Gespür für Talente und kann generell gut mit Menschen – egal ob Kunde oder Model – umgehen. Meine Agentur ist nicht auf besonders junge und trendige Models spezialisiert; wir suchen für unsere Kunden wirklich jeden Typen, auch in Zusammenarbeit mit internationalen Partneragenturen. Ich lege großen Wert auf sehr persönlichen Kundenkontakt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich noch nicht am Ziel angekommen, aber ich sehe mich als erfolgreich, weil meine Agentur hier in Wien auf große Akzeptanz stößt und wir auch wichtige Großkunden betreuen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Es gab in meiner Laufbahn sicher genügend solche Situationen; mein Durchhaltevermögen und mein unbedingter Wille, nicht aufzugeben waren ausschlaggebend dafür, daß ich immer wieder weitermachte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unsere Branche leidet sehr stark unter dem Preisdumping. Man zahlt heute einem Model weniger für einen Arbeitstag als früher; es gibt innerhalb der Branche sehr viele schwarze Schafe, denen man keinen Riegel vorschieben kann, weil dies noch immer ein freies Gewerbe ist. Weiters gibt es leider hin und wieder Skandale, die von den Medien breitgetreten werden und uns alle in Verruf bringen. Es ist mitunter schwierig, sich selbst als seriösen Partner zu präsentieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es ist mir wichtig, daß unsere Agentur nach außen hin ein einheitliches Bild ergibt; auch bei freien Mitarbeitern lege ich großen Wert auf eine gemeinsame Linie. Wir pflegen ein sehr kollegiales Arbeitsklima. Weiters sind mir Sprachkenntnisse sehr wichtig, da wir mit internationalen Models arbeiten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben ist mir sehr wichtig, da ich in meinem Beruf nur gut sein kann, wenn ich ein harmonisches Umfeld habe. Mein Ehemann ist ebenfalls selbständig; er hat sich nach einer Karriere als Tänzer auf Computergrafik spezialisiert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, daß man sich ganz genau informieren sollte, bevor man sich selbständig macht. Ausbildung ist eine gute Grundvoraussetzung. Ich denke, daß es generell wichtig ist, seinen Beruf mit Freude auszuüben – egal, was man macht.

✱ Biegler Siegfried

„...Erfahrung und Gespür, den Blick für die Vergangenheit, und vor allem ein Ziel."

● Steckbrief

Beruf: Kraftfahrzeugmechnikermeister. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: A. Ebner GesmbH., 2353 Guntramsdorf, Triesterstr. 92. Geboren - Datum, Ort: 2.Jänner 1941, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Anneliese, geb. Ebner. Kinder: Wolfgang, Norbert und Monika. Hobbies: Hunde, Bauernhof mit Landwirtschaft.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Für mich stand immer fest, daß ich mich sobald als möglich selbständig mache, und so übernahm ich mit 21 Jahren, nach meiner abgeschlossenen Kraftfahrzeugmechanikerlehre und einer kurzen Tätigkeit als Mechaniker, eine Tankstelle. Erweiterte diese schrittweise mit einem Serviceangebot und einer Kraftfahrzeug Werkstätte, und war zusätzlich als Gemeinderat, beziehungsweise in der Kammer tätig. Da ich schlecht beraten wurde, mußte ich 1978 den Ausgleich als Konkurs anmelden. Die folgende Zeit war sehr schwierig. Ich arbeitete als Taxiunternehmer im Immobilienhandel. Da man jedoch das tun soll, was man gelernt hat, versuchte ich wieder in meiner Branche Fuß zu fassen. Dies gelang mir 1981 mit einer kleinen Werkstatt im dritten Bezirk. Ich fing sehr bescheiden an, konnte jedoch bald vergrößern, übernahm zusätzlich 1990 einen Opel-Betrieb im 12. Bezirk, Ketzergasse, und hatten im dritten Bezirk einen Chrysler - Servicebetrieb. 1995 eröffnete ich meine derzeitige Firma als Chryslerhändler für den Bezirk Mödling, verkaufte 1997 den Opel-Betrieb und meine Firma im dritten Bezirk, um mich ganz auf den neuen Betrieb konzentrieren zu können.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist für dann gegeben wenn ich mit meiner beruflichen Tätigkeit zufrieden bin, und sie auch gerne mache. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zunächst eine große Portion Glück. Das heißt, daß ich zum richtigen Zeitpunkt das Richtige tat. Dazu gehört berufliche Erfahrung und Gespür, beziehungsweise der Blick für die Vergangenheit, und vor allem ein Ziel. Mein Ziel war es immer, einmal selbständig zu sein, und einen größeren Autobetrieb zu haben. Darauf habe ich konsequent hingearbeitet und habe mich durch Niederlagen nicht unterkriegen lassen. Meinen Erfolg erreiche ich durch zufriedene Kunden indem ich ehrlich bin, versuche auf die Persönlichkeit der Kunde einzugehen, Kompetenz vermittle, beste Arbeitsqualität erbringe, und termingerecht arbeite. Die Kunde ist das Kapital der Zukunft. Für mich ist aber ebenso wichtig, daß auch ich mit meiner Leistung zufrieden bin. Dafür arbeite ich viel und Intensiv, zeige Initiative bei der Kundenfindung, indem ich zum Beispiel meine Visitenkarten verteile, tue dies alles gerne, und freue mich an meinem Erfolg, der mich zufrieden macht. Man darf sich jedoch nicht zufrieden geben, sondern muß immer weiterstreben denn Stillstand ist Rückschritt. **Was zeichnet Ihre Firma aus?** Kompetente, freundliche Beratung, große Auswahl und prompte Lieferung bei Neuwagen, bestgepflegte Gebrauchtwagen und deren Kostenberechnung gemeinsam mit den Kunden, sowie optimale Leistungen unserer Werkstätte, denn durch zufriedene Kunden der Werkstätte komme ich wieder zu Autokäufern.

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich bin an meiner Niederlage nicht gescheitert sondern habe wieder einen schönen Betrieb aufgebaut. **Ist Anerkennung für den Erfolg wichtig?** Ja. Sie erhöht das Glücksgefühl, ist eine Bestätigung der Leistung und hebt das Selbstvertrauen. **Spielt Familie eine Rolle beim Erfolg?** Ohne meine Familie hätte ich nicht so erfolgreich sein können. Meine Frau hat immer Verständnis für mich und stand zu mir. Wir arbeiteten gemeinsam an der Erreichung meines Zieles. Jetzt arbeiten meine Söhne in der Firma mit, was sicherlich sehr zu dem Erfolg beiträgt. Mit Fremden wäre es nicht möglich gewesen in der kurzen Zeit zum Erfolg zu kommen.

Welche Rolle spielen Mitarbeiter beim Erfolg? Sie sind sehr wichtig. Wir haben derzeit 38 Mitarbeiter. Diese müssen der Firma gegenüber loyal sein. Man muß sie begeistern können ihnen, Visionen für die Firma, beziehungsweise erreichbare Ziele vorgeben, und sie müssen gute Arbeit leisten. Dafür werden sie mit laufenden Schulungen unterstützt. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Der Konkurs war eine große Niederlage für mich. Ich wurde schlecht beraten, mußte die Konsequenzen tragen, ließ mich nicht unterkriegen und wußte, daß ich es schaffen werde. Denn ich wußte, was ich kann, und dies konnte mir nicht genommen werden.

✱ Bigler Harald Ing.

● Steckbrief

Beruf: Baumeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: PBM BaugesellschaftmbH - Ing. Harald Bigler., 2340 Mödling, Brühlerstraße 28. Geboren - Datum, Ort: 1. November 1966, Wels. Eltern: Christine und Heinrich. Ehrungen: 1998 Dorferneuerungspreis des Landes Niederösterreich. Hobbies: Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HTL-Matura 1989, arbeitete ich drei Jahre als Bautechniker. 1992 trat ich in die Firma PBM, von meinem Vater 1987 gegründeten Betrieb, als Bauleiter ein. 1999 absolvierte ich die Baumeisterprüfung, und seit diesem Zeitpunkt bin ich gewerberechtlicher Geschäftsführer der PBM GmbH. Zu meinem Aufgabengebiet gehört die Betreuung der Baustellen, sowie die Besichtigung und die Angebotsstellung für neue Baustellen. Mein Vater, der handelsrechtlicher Geschäftsführer ist, führt den Betrieb vom Büro aus. Zur Zeit beschäftigen wir 20 Arbeiter und eine Sekretärin. Unsere Kunden sind Gemeinden, soziale Bauträger und Privatkunden. Wir erledigen Bauvorhaben von der Grundstückssuche bis zur schlüsselfertigen Übergabe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich zurück blicke und sehe, was wir in den letzten 15 Jahren gebaut haben, empfinde ich ein Erfolgsgefühl. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Fachliche Kompetenz, auch auf dem kaufmännischen Sektor, mein Durchhaltevermögen und meine Bescheidenheit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin stolz darauf, daß unsere Firma so dasteht. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Bereits nach den ersten zwei Jahren der Firmengründung, da sah man, daß es funktioniert, die Aufträge waren da. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Betriebsgründung 1987, an der ich schon beteiligt war. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Vor zwei Jahren hatten wir enorme Außenstände, das war verhängnisvoll für den Betrieb. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Engagement der Innung könnte stärker sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich entscheide mich nach dem ersten Gespräch, das Zeugnis ist eine kleine Hilfe, aber nicht aussagekräftig. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als kompetenter, kollegialer Vorgesetzter. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Klein anfangen und nicht schnell groß werden. Größe heißt nicht immer mehr Profit. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Firma weiter in eine erfolgreiche Zukunft zu führen. **Hatten Sie Vorbilder?** Meinen Vater, der diesen Betrieb mit mir gegründet hat und erfolgreich ist.

✱ Bilek Jutta

● Steckbrief

Beruf: Angestellte. Funktion: Betriebsleiterin. Tätig bei: Donauturm, Aussichtsturm und RestaurationsbetriebsgmbH., 1110 Wien, Simmeringer Hauptstraße 96-100. Geboren - Datum, Ort: 23. August 1966, Baden. Kinder: Christoph (1989). Eltern: Elisabeth und Kurt. Hobbies: Chiatsu, Tai-Chi, Motorradfahren, Schwimmen und Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern, die im Gastgewerbe tätig waren, rieten mir von dieser Branche ab, da sie wußten, wieviel Zeit dieser Beruf in Anspruch nimmt. Also entschloß ich mich, eine Lehre zur Friseurin und Perückenmacherin zu machen. Es stellte sich jedoch heraus, daß ich eine Allergie habe; somit konnte ich diesen Beruf nicht ausüben. Daraufhin lernte ich den Beruf der Maskenbildnerin, fand aber keine Beschäftigung und faßte schließlich doch im Gastgewerbe Fuß. Parallel zu Seminaren, die ich besuchte, um mich weiterzubilden, arbeitete ich in einem Hotel im Service. Ich kletterte die Karriereleiter sukzessive hinauf, bis ich schließlich als Chef de Service tätig war. Anschließend wechselte ich zur „Donauturm, Aussichtsturm und RestaurationsbetriebsgmbH" und wurde als stellvertretende Restaurantleiterin eingestellt. 1999 wurde ich Betriebsleiterin vom „Rialto" - heute „Isola" - und vom „Bier und Bier".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als großen Erfolg empfinde ich den Einklang zwischen Beruf und Familienleben, der sich durch meine Arbeitszeiten leider etwas schwierig gestaltet. Ich kann mir aber ein Leben ohne meine Arbeit nicht vorstellen. Geld ist wichtig, um meine Existenz zu finanzieren, spielt für mich aber keine sehr große Rolle. Wenn es mir nur ums Geld ginge, würde ich als Kellnerin arbeiten und dabei wahrscheinlich mehr verdienen als jetzt. Für mich ist es einfach wichtig, daß mich meine Arbeit fordert und mir Spaß macht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Fleiß, Grundwissen, permanente Weiterbildung, Kommunikationsgabe, überdurchschnittlicher Einsatz und die Fähigkeit, selbständig zu arbeiten - diese Faktoren sind es, die meinen Erfolg ausmachen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich entschied mich erfolgreich, als ich die Leitung der beiden Lokale übernahm. Dadurch wurde mein Aufgabengebiet vielfältiger. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich empfinde Originalität auf jeden Fall als den besseren Weg und bin kein Mensch, der Imitation schätzt. Wenn man eine eigene Idee hat, empfindet man bei deren Umsetzung viel mehr Freude. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung wird mir durch die Gäste, die meine Kontaktfreudigkeit und Offenheit schätzen, durch die Beförderung in der Firma, sowie durch Mitarbeiter vermittelt, die eine gute Meinung von mir haben und zu schätzen wissen, was ich für sie tue. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich versuche, es beim nächsten Mal besser zu machen. Depressive Phasen dauern bei mir nicht lange und ich halte mich auch nicht mit der Suche nach einem Schuldigen auf, sondern versuche eine Lösung zu finden. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man schätzt die Mischung aus demokratischen und autoritären Elementen, die ich an den Tag lege. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus Chiatsu und Thai-Chi. Es ist wichtig, Körper und Geist in Einklang zu bringen. Außerdem schöpfe ich Kraft aus meiner positiven Lebenseinstellung und meinen Erfolgserlebnissen.

✱ Binder Ernst

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Restaurant Brunnenstöckl., 2620 Neunkirchen, Hauptplatz 12. Geboren - Datum, Ort: 9. Jänner 1954, Wiener

Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Anneliese. Kinder: Verena (1980) und Stefan (1984). Eltern: Karl und Ernestine. Schöpferische Akte: "Die kalte Küche", "Obendrüber Untendurch", "Die Semmering Küche", "Das wilde Kochbuch". Ehrungen: Gewinner des Weltcup der Köche 1986 in Luxemburg. Mitgliedschaften: Berufsverband der Köche, FF Gloggnitz, Tennisclub. Hobbies: Wandern, Skifahren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Hauptschule besuchte ich ein Jahr lang die Handelsakademie, entschied mich jedoch für eine Lehre als Koch, die ich von 1969 bis 1972 absolvierte. Anschließend ging ich auf Saison, war kurze Zeit in Frankreich, arbeitete im Hotel Bristol in Wien, und bis 1982 im Restaurant Drei Husaren. Ab 1982 war ich im Hotel Panhans tätig, von 1987 bis 1990 leitete ich ein Hotel in der Steiermark. 1990 machte ich mich selbständig und gründete das Restaurant Brunnenstöckl in Neunkirchen. Der Gedanke der Selbständigkeit kam mir schon sehr früh, da ich täglich bis zu vierzehn Stunden arbeiten mußte – und in der Gastronomie ist es nicht üblich, die Überstunden finanziell abgegolten zu bekommen. So dachte ich mir – wenn ich schon so viel arbeite, dann möchte ich es für mich selbst tun.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Ziele zu erreichen, und hebt den Stellenwert in der Gesellschaft. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In erster Linie waren Fleiß und harte Arbeit ausschlaggebend für meinen Erfolg. Es war nicht immer leicht, die Karriereleiter zu erklimmen, denn dabei ist nicht nur Können und fachliches Wissen von Bedeutung, sondern vor allem enormes Durchhaltevermögen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich persönlich sehe mich als erfolgreich, weil ich meinen Erfolg an meinem Image messen kann. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich eigentlich seit Beginn meiner beruflichen Laufbahn als erfolgreich, weil ich das Glück hatte, immer wieder in Positionen tätig zu sein, in denen ich gefordert wurde und meine Ziele erreichen konnte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich glaube, daß ich mich in jeder Situation intuitiv richtig entschieden habe. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Es gab sicherlich in meinem Leben mehrere solche Situationen, die ich aber letztlich im Team meistern konnte. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich glaube, gute Imitation ist in meinem Geschäft besser als ein schlechtes Original: Ich muß etwas anbieten, von dem ich weiß, daß es bei meinen Gästen gut ankommt – und nicht um jeden Preis etwas kreieren, das nicht angenommen wird. Selbstverständlich gibt es in meiner Küche auch ganz spezielle Ableitungen, die meine Originalität ausdrücken. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich muß an dieser Stelle einen Mann ganz besonders hervorheben, der mich menschlich wie auch fachlich zeit meines Lebens faszinierte: dieser ganz spezielle Mensch ist Ewald Plachutta, der Chef der Drei Husaren. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die höchste Anerkennung die ich als Koch erfahren kann ist die Zufriedenheit meiner Gäste. Solches Lob ist mit Geld nicht aufzuwiegen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem in unserer Branche besteht sicherlich in den unregelmäßigen Arbeitszeiten und in der Gesetzgebung. Selbst wenn ein Mitarbeiter bei mir von sich aus mehr leisten will, ist das vom Gesetzgeber her nicht erlaubt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne gute Mitarbeiter kann ich nicht erfolgreich sein, Teamarbeit ist in unserer Branche etwas ganz Wichtiges! Wenn man Teamarbeit an oberster Stelle etabliert, hat man mehr oder weniger die Gewißheit, daß es auch in schwierigen Zeiten ein Miteinander gibt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In erster Linie müssen meine Mitarbeiter fachlich versiert sein, darüber hinaus ist für mich die menschliche Komponente ausschlaggebend. Im Service ist natürlich auch ein gewisses Aussehen und Auftreten wichtig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bei den derzeitigen Gegebenheiten kann ich eigentlich nur davon abraten, sich in dieser Branche selbständig zu machen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein großer Traum ist es, mit 45 Jahren auszusteigen und mir den Traum von der einsamen Insel zu verwirklichen, auf der man Urlaub mit Arbeit verbinden kann. **Ihr Lebensmotto?** Nicht leben um zu arbeiten, sondern arbeiten um zu leben.

✱ Binder Karl

Steckbrief

Beruf: Dipl.-KH-Betriebswirt. Funktion: Kaufmännischer Direktor. Tätig bei: Krankenhaus Gmünd., 3950 Gmünd, Conrathstraße 17. Geboren - Datum, Ort: 14. November 1961, Gmünd. Kinder: Miriam (1987) und Lukas (1993). Schöpferische Akte: "Die Planung von Leistungen des technischen Dienstes, mit Hilfe der zentralen Leittechnik und elektronischen Datenverarbeitung", " Anforderungen an Krankenhaus - EDV - Systeme aus der Sicht der Verwaltung", "Digitale (elektronische) Krankenakte – Erfahrungsbericht", "Blockheizkraftwerk A.ö. Krankenhaus Gmünd", "Digitale (elektronische) Krankenakte", "Leistungsorientierte Krankenhausfinanzierung". Mitgliedschaften: Obmann des Vereins der Eltern behinderter Kinder im Raum Gmünd, Umweltgemeinderat der Stadt Gmünd. Hobbies: Tennis, Skifahren, Musik, Malen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gemeinderates der Stadtgemeinde Gmünd seit 11/ 1996 .

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule absolvierte ich die Handelsschule und durchlief die Ausbildungen für den EDV - System - Manager, für den Diplom - Krankenhaus - Betriebswirt und für den akademisch geprüften Krankenhausmanager, an der WU in Wien. Ich trat 1978 im Krankenhaus Gmünd ein. In den Jahren 1979-86 war ich mit dem Materialeinkauf befaßt, sowie als Inventarbuchhalter tätig. 1982 absolvierte ich den Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer, 1984 betreute ich im Krankenhaus sämtliche wirtschaftlich-administrativen Belange im EDV-Bereich, und 1985 wurden mir die Bereiche Kostenrechnung, Statistik und Controlling übertragen. Ab 1990 übertrug man mir die Position des Stellvertreters des Verwaltungsdirektors, und ab 1991 die des kaufmännischen Direktors.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich ein Ziel erreiche und dadurch persönliche Zufriedenheit erfahre. **Ihr Erfolgsrezept?** Zu meinem Erfolgsrezept gehört Selbstvertrauen, Selbstbewußtsein, Konsequenz, Ausdauer und der Aufbau von Beziehungsebenen

zu maßgebenden Persönlichkeiten. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es war ausschließlich mein hohes persönliches Engagement für meine Karriere verantwortlich. Durch meine Kenntnisse in der EDV kannte ich die Zusammenhänge im Krankenhaus, und das Wissen daraus war meiner Entwicklung mit Sicherheit förderlich. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ich begann meine berufliche Entwicklung zwar im Krankenhaus in Gmünd, hatte aber zu dieser Zeit noch keine Ambitionen Direktor zu werden. Durch meinen intensiven Einsatz für das Krankenhaus, ergab sich in weiterer Folge die Möglichkeit, für meine persönliche Entwicklung in diesem Haus. Ein großer Vorteil für meine Entfaltung waren meine Kenntnisse in der EDV und in der Programmierung. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Durch den frühen Tod meiner Eltern entwickelte sich in mir eine große soziale Verantwortung. Diese konnte ich am besten durch die Arbeit im Krankenhaus verwirklichen. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Ich hatte das Glück, von meinen Vorgängern und von den älteren Mitarbeitern viel lernen zu können. Sie waren somit eine Hilfe für meine berufliche Entwicklung. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Durch mein hohes persönliches Interesse an der beruflichen Entwicklung und meine beruflich - soziale Verantwortung vernachlässige ich meine Familie. Zwei Ehen scheiterten dadurch. Trotzdem sehe ich die Familie als positiven, notwendigen Rückhalt und Refugium der Ruhe. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste Entscheidung war, die für das Studium des diplomierten Krankenhausbetriebswirtes. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Ich entscheide gern allein. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Die wichtigsten Eigenschaften meiner Mitarbeiter sind hohes Engagement, Ehrlichkeit, Offenheit und die Freunde an der Mitarbeit. Ich erwarte mir von meinen Mitarbeitern, daß sie unternehmerisch denken und auch ihre Ideen einbringen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Es tut mir zwar gut, wenn man meine Leistungen anerkennt, aber die persönliche Genugtuung habe ich bereits beim Erreichen eines Ziels. Ich sehe die Anerkennung als notwendiges Feedback und gleichzeitig als Motivation für mich und mein Team. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer beruflichen Entwicklung?** Große Niederlagen gab es bis jetzt nicht. Bei doch fallweise auftretenden Mißerfolgen versuche ich es so lang, bis es dann funktioniert. Bei Fehlschlägen ist mir wichtig, daraus zu lernen. Man sollte einen Fehler nicht zweimal machen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Einerseits ist es Sport, in Form von Tennis und Skilauf, andererseits ist es Malen (Aquarelle, Tuschzeichnungen), und die Musik in einer eigenen Band. **Was wollen Sie noch erreichen?** Mein oberstes Ziel ist, das Krankenhaus Gmünd für die Bevölkerung zu erhalten. Ein weiteres Ziel ist, das Förderzentrum für Behinderte in positiver Richtung weiterzuführen. **Ihr Lebensmotto?** Jeden Tag so zu nehmen wie er kommt, ohne Vorurteile und ohne zu große Erwartungen. **Haben Sie Vorbilder?** Im beruflichen Bereich brauche ich keine Vorbilder, ich orientiere mich lieber an meinen eigenen Erfahrungen. Im Sport gibt es Vorbilder für mich, die allerdings kaum erreichbar scheinen. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Man soll sich einen Beruf wählen, in dem man seine persönliche Zufriedenheit erlangen kann und in dem man Spaß und Freude empfindet.

✱ Binder Raimund Dipl.-Ing. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Maschinenbauer. Funktion: Prokurist, Abteilungsdirektor, Leitung AE. Tätig bei: Generali Office-Service und Consulting AG., 1220 Wien, Kratochwiljestr. 4. Geboren - Datum, Ort: 12. Mai 1960, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Johanna. Kinder: Marie-Claire. Eltern: Raimund und Herta. Hobbies: Tennis, Skifahren, Bergsteigen, Mountainbiken und Laufen.

> „...frei von Vorurteilen und ehrlich zu sich selbst sein.“

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1975-80 HTBL und VA St. Pölten, Maschinenbau, Maturaabschluß. 1980-81 Abiturientenlehrgang an der HAK I des Fonds der Wiener Kaufmannschaft, SBWL: Marketing und Werbung, 1982-88 TU-Wien, Doktoratsstudium der technischen Wissenschaften, Promotion zum Dr. techn., 1995-96 Post Graduate Managementlehrgang an der WU Wien. 05.1988-09.1988 freier Mitarbeiter der Firma Systec Industrieautomatisations GmbH, Assistent der Geschäftsleitung, 10.1988-06.1989 Vertragsassistent am Institut für Betriebswissenschaften, Arbeitswissenschaft und Betriebswirtschaftslehre der TU Wien, mit dem Schwerpunkt Erstellung von Konzepten zur Einführung einer Studienrichtung Wirtschaftsingenieurwesen an der TU Wien. 07.1989-06.1993 Universitätsassistent am Institut für Betriebswissenschaften, Arbeitswissenschaft und Betriebswirtschaftslehre der TU Wien, Arbeitsschwerpunkte: CIM, PPS, Organisations- und Informationsstrukturplanung, Lean Production, Organisationsentwicklung und Projektmanagement in Lehre und Forschung, sowie bei Industrieberatungsprojekten. 1988-93 nebenberufliche Tätigkeit als Konsulent der AGIPLAN Planungsgesellschaft und der SYSTEC GmbH, seit 1990 Lehrauftrag an der TU Wien (PPS am PC) und ab September 1993 bis 1998 Leiter der Anwendungsentwicklung-Verkaufsunterstützung bei der Interunfall AG. Im Jahre 1998 wurde mir die Leitung der operativen Anwendungsentwicklung in der Generali-Gruppe übertragen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Selbst gesteckte Ziele zu erreichen und von relevantem Umfeld Anerkennung zu erlangen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Gewisse Natürlichkeit und Bescheidenheit. Relativ frei von Vorurteilen zu sein und ehrlich zu sich selbst zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich bis jetzt alle meine gesteckten Ziele überschritten habe und überwiegend positives Feedback aus meinem Umfeld beziehe. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Emotional, ärgerlich; ich reagiere mich aber z.B. durch Laufen ab - so bleibt nichts zurück. Außerdem versuche ich zu analysieren, neue Wege zu suchen; für mich gibt es keine ungelösten Probleme. Entweder ich bewältige das Problem oder ich löse mich von ihm. **Wie sehen Sie Ihre Position in Ihrer Branche?** Die Informatik wird auch zukünftig einen Erfolgsfaktor in der Versicherungsbranche darstellen. Der persönliche Erfolg eines Informatikverantwortlichen hängt davon ab, wie weit er es schafft, auf Kundenbedürfnisse einzugehen. **Was scheint in Ihrer Branche als ungelöst?** In der Informatik von Versicherungen gibt es wie überall das Problem der schnellen Veränderung und das damit verbundene Recourcenproblem. **Wie leben Sie mit der Konkurrenz?** Die Versicherungsbranche leidet zur Zeit an einer noch nicht vollständigen Liberalisierung des Versicherungsmarktes und macht sich gewisse Wettbewerbsprobleme selbst. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Meiner Meinung nach kann man Mitarbeiter nicht motivieren, sehr wohl kann man aber „Motivationshemmer“ aus dem Weg räumen. Darüber hinaus ver-

suche ich jedem Mitarbeiter das Gefühl zu geben, daß er wichtig ist. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Familienleben?** Meine Eltern vermittelten mir eine grundsätzlich positive Lebenseinstellung und auch ein gewisses Maß an Pflichtbewußtsein. Positives Klima in der Familie sowie Vertrauen geben emotionalen und mentalen Rückhalt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich versuche körperlich fit zu bleiben. Mental schöpfe ich Kraft, indem ich mich schnell zu entspannen versuche. Hobbies sind sehr wichtig als Ausgleich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich glaube, daß zu einem erfolgreichen Menschen ein gewisses, von der Natur gegebenes Charisma gehört. Rein intellektuelle Erfolgsmechanismen sind eher nur Strohfeuer und wirken nur kurzfristig. Gewisse Menschen sind von Natur aus klassische „Looser", tragen aber in der Folge auch noch selbst zu diesem Image bei.

✱ Birsak Leopold Dr.med.

● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Innere Medizin. Funktion: Inhaber. Geboren - Datum, Ort: 4. April 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Michael (1989). Eltern: Anna und Leopold. Mitgliedschaften: Gitarrist in der Band Woodsdocs. Hobbies: Musik machen, Fußball spielen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1979 studierte ich Medizin an der Universität Wien, und promovierte 1986. Schon in der Studienzeit hatte ich verschiedene Jobs und ein Stipendium; meine Frau ging bereits arbeiten. Nach der Promotion arbeitete ich als Gastarzt an der psychiatrischen Universitätsklinik Wien. Ab 1988 war ich Turnusarzt im LKH-Mödling, zwei Monate danach wurde ich Assistent an der internen Abteilung. 1993 wurde ich Facharzt für innere Medizin und gleichzeitig Oberarzt, und eröffnete im September meine Privatordination in Maria Enzersdorf. 1995 wechselte ich ins Hartmannspital nach Wien, als erster Oberarzt und verblieb dort bis August 2000. Seither bin ich ausschließlich in meiner Ordination tätig. Zur Zeit beschäftige ich eine Assistentin und an zwei Tagen in der Woche mietet sich ein Freund und Musikerkollege bei mir in der Praxis ein. Er ist Facharzt für Neurologie. Mein Spezialgebiet ist die Gastroenterologie, aber ich decke auch den kardiologischen Bereich ab.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ein Lebensgefühl, bei dem man sich wohl fühlt, ein Gefühl der subjektiven Sicherheit. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das unbedingte Festhalten und Verwirklichen einer Vision, der eigenen Ordination. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich aus den, mir vorhandenen Möglichkeiten, für meine Familie und mich das Optimale geschaffen habe, und dazu noch ein glückliches Leben führen kann. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Zeitpunkt, als ich mich aus Zeitgründen zwischen Spitalstätigkeit und Ordination entscheiden mußte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war die Entscheidung, Medizin zu studieren, denn diese ist erst gefallen, als ich 24 war und mit 26 habe ich dann zu studieren begonnen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Entwicklung am Gesundheitssektor. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Vieles passiert aus dem Bauch heraus. Ich führe keine Soll und Haben Liste. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als angenehmer Chef, bei dem sich die Mitarbeiter sicher wohl fühlen. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung?** Eine Woche pro Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das unbedingte Eingehen auf den Menschen, auf seine Bedürfnisse und Nöte, einfach den Menschen sehen, das ist das Wichtigste. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Ein Nahziel ist die Verlegung der Ordination nach Guntramsdorf.

✱ Bischof Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Designer und Innenarchitekt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Wolfgang Bischof Design, Innenarchitektur., 1010 Wien, Judenplatz 6. Geboren - Datum, Ort: 24. Februar 1940. Hobbies: Malen und Teppiche entwerfen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich versuchte den handwerklichen Weg zu gehen, das heißt, ich wollte Gold- und Silberschmied werden, dies hat aber nicht funktioniert. Somit habe ich mich auf den kaufmännischen Bereich konzentriert und bin über diesen Bereich in die „Kreativbranche" gekommen. Zuerst begann ich in der Textilbranche, anschließend in noch jungen Jahren in die Einrichtungsbranche eingestiegen. Schon als Kind war ich mit Künstlern befreundet und die Klassik als auch die Moderne haben mich begeistert. Durch mein autodidaktisches Verhalten eignete ich mir meine Fähigkeiten und Fertigkeiten selbst an. Es folgten Auslandsaufenthalte, wo ich viele Eindrücke gewinnen konnte. Bereits als Jugendlicher habe ich nicht nur die Kunst als Ziel gesehen, sondern parallel dazu war für mich immer der Mensch sehr wichtig, das heißt die Psychologie hat mich immer sehr beeindruckt. Der Mensch mit seinen Sinnen und Bedürfnissen stand für mich im Mittelpunkt meines Handelns. Nachdem ich mich immer mehr weiterentwickelte, war es vor 30 Jahren soweit, daß ich mein Ziel nur in der Selbständigkeit sehen konnte. Damals begann ich mit „Null", in einem kleinen Geschäft im 7. Bezirk, welches ich vom Vorgänger übernommen habe und konzentrierte mich auf die „Moderne". Ich war damals der erste „Moderne". Seinerzeit ist man in Österreich noch auf der „Dänischen Welle" geschwommen. Auch ich habe damals Möbel aus Acrylglas entworfen. Dies hat sich durchgesetzt, und auch andere Unternehmen begannen sich mit der gleichen Materie zu beschäftigen. Zwischenzeitlich gibt es heute aber nicht mehr viele Unternehmen die dies noch praktizieren.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Man kann beruflichen Erfolg von zwei Seiten sehen, einerseits aus dem kaufmännischen Denken heraus, das heißt Umsatz und Gewinn, andererseits, daß man sich mit schönen Dingen beschäftigt und an den Schönheiten seine Wertigkeit findet. Wichtig ist, ein hohes Maß an psychologischem Grundverständnis zu besitzen. Ich habe dies nicht auf einer Hochschule gelernt, sondern durch den Kontakt mit anderen Mitmenschen im Laufe der Zeit, wie im kreativen Bereich. Wich-

tig ist, daß man heute, wenn man sich mit Menschen auseinandersetzt, was sehr schön sein kann, vieles erkennen kann - in Form von Sprache und Körperhaltung, aber auch aus den Ritualen und Verhaltensmustern. Nach diesen Fakten gehe ich auch heute vor, wenn sich jemand seine Wohnung einrichten möchte. Es ist der größte Fehler wenn sich der Suchende sofort Möbel kauft denn wichtig ist, daß man sich selbst erkennt und auch findet ohne sich, was sehr wichtig ist, sich selbst zu erkennen und zu finden; dies ist möglich, wenn man den Suchenden auf den richtigen Weg zu Bedürfnissen führt, denn „Die eigenen vier Wände richtet man für sich selbst, und nicht für hundert andere Mitmenschen ein". **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Den Erfolg sehe ich in meiner Zufriedenheit, die ich durch die „schönen Dinge" bekomme und dies zu meiner Befriedigung. **Gab es Vorbilder?** Vorbilder im eigentlichen Sinn hat es nie gegeben. **Wie sehen Sie die Bereiche „Beruf/Privatleben"?** Das private Umfeld ist nicht immer auf der gleichen Schiene wie meine berufliche Tätigkeit. Dadurch, daß ich das Gesamte, was ich getan habe, ein Teil von mir selbst ist. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Mein Wissen habe ich auch weitergegeben, auch meinen Mitbewerbern. Ich habe nie aus einer Idee ein Geheimnis gemacht, denn der Mitbewerber ist eine Herausforderung; wenn ich gut bin, und ein anderer mich nachmachen möchte, kann ich mich daran orientieren. Der Konkurrent ist kein geistiger Mitbewerber. Die absoluten Konkurrenten sind die großen Möbelhäuser - warum, weil ich die Firmenleiter nicht ansprechen kann, was furchtbar ist, weil die die Menschen durch ihren Einfluß bewerben. Ich übe keinen Einfluß aus, weil ich ein Gespräch führe - dies ist der Unterschied.

✱ Bisgaard Nikolai Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Funktion: General Manager, Geschäftsführer. Tätig bei: Viennatone GmbH., 1160 Wien, Fröbelgasse 28. Geboren - Datum, Ort: 18. November 1951, Kopenhagen (Dänemark). Familienstand: Verheiratet mit Jannette. Kinder: Katrine (1980). Eltern: Ole und Annegrete. Besondere Vorfahren: Großvater Axel Emil Bisgaard (Psychiater). Schöpferische Akte: Wissenschaftliche Artikel in Fachpresse. Hobbies: Kochen, Skifahren, Musik, Tennis. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitglied des Global Management, Kopenhagen, Vortragstätigkeiten, Patientenbetreuung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Ausbildung zum Elektronikingenieur, neben der ich immer schon in verschiedenen Firmen arbeitete, stieg ich in eine dänische Computerfirma ein und wechselte 1978 als Entwicklungsingenieur in ein dänisches Unternehmen, das Hörgeräte herstellt. 1984 wurde ich Entwicklungsleiter. Seit 7. Januar 2001 bin ich General Manager von Re-Sound Viennatone in Wien, wobei ich zudem immer noch in der Produktentwicklung arbeite. Zu zwanzig Prozent bin ich weiterhin in Kopenhagen tätig. Ich trage die Verantwortung für etwa hundert Mitarbeiter. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Viennatone beschäftigt sich vorwiegend mit dem Verkauf, aber auch mit der Produktion von Hörgeräten. Jahrzehntelange Zusammenarbeit zwischen Herstellern und Benützern hat dazu geführt, daß Viennatone heute für jeden Hörverlust das passende Gerät anbieten kann und über ein umfangreiches Programm an Geräten verfügt, die von Hinter-dem-Ohr, Gehörgang-, und Im-Ohr-Geräten bis zu Tinnitus-Therapiegeräten reicht. Wir legen höchsten Wert auf Qualität und investieren sehr viel in neue Technologien und vor allem auf ansprechendes Design, weil wir somit die Lebensqualität unserer Kunden beziehungsweise Patienten stark verbessern können. Eine unserer Spezialitäten ist weiters die Entwicklung einer neuartigen Software zur Verbesserung des Klanges.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Anerkennung und Respekt von außen zu erfahren. Natürlich macht sich Erfolg auch durch Wohlstand bemerkbar, aber das ist bei weitem nicht das wichtigste daran. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, daß ich sehr gut kommunizieren kann, und fühle mich in meiner Tätigkeit sehr wohl. Ich pendle zwischen Wien und Kopenhagen, und denke sehr international. Ich suche immer wieder neue Herausforderungen, weil mich das Neue interessiert. Meine weiteren Stärken sind meine Kreativität und die Fähigkeit, vernetzt zu denken und so immer wieder neue Zusammenhänge und Möglichkeiten zu entdecken. Des weiteren bin ich ein sehr geduldiger und konsequenter Mensch, und identifiziere mich sehr stark mit dem Unternehmen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich zufrieden mit dem Erreichten, habe aber auch noch viele Ziele. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte mir von Mitarbeitern Ernsthaftigkeit und Kreativität. Weiters ist für mich die Selbständigkeit ein wichtiges Kriterium, ich arbeite gern mit Menschen, denen ich in dieser Hinsicht blind vertrauen kann, und die ich nicht ständig kontrollieren muß. Entscheidungen müssen im Unternehmen ja schließlich auch dann gefällt werden können, wenn ich nicht anwesend bin. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, auch weiterhin ein schönes Leben führen zu können und Spaß an meiner Arbeit zu haben. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Ich glaube nicht, daß es einen universellen Ratschlag gibt, aber ich glaube, eine ganz wichtige Grundvoraussetzung für Erfolg ist eine positive Lebenseinstellung. Veränderungen sollte man als wichtige Chancen begreifen. Basis für jeden Erfolg ist und bleibt eine gute Ausbildung, es ist darüber hinaus ganz wesentlich, sich zu engagieren und aktiv zu sein. Weites denke ich, daß ständige Fortbildung im Beruf etwas ist, das immer mehr an Bedeutung gewinnt.

✱ Bittner Elisabeth

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Tätig bei: Active + Relax GmbH Center Co KG., 3830 Waidhofen/Thaya, Moritz Schadek-Gasse. Geboren - Datum, Ort: 22. März 1957, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Bernhard. Kinder: Stefan (1981) und Thomas (1983). Hobbies: Sport, Sprachen und Pflanzen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Statio-

nen Ihrer Karriere? Ich begann meine berufliche Entwicklung im Strickerei-Betrieb meiner Eltern in Salzburg. Dort absolvierte ich eine dreijährige Lehre als Bürokaufmann und durchlief in diesem Unternehmen alle wichtigen Stationen, die für eine unternehmerische Entwicklung notwendig waren. Dann lernte ich meinen Mann kennen, ging mit ihm ins Waldviertel und änderte mein berufliches Betätigungsfeld von Strickwaren zu Holz. Nach einer Einarbeitungszeit von vier Jahren bekam ich meine Kinder. Ab 1987 befaßte ich mich in unserem Betrieb mit der Verwaltung, den Finanzen und dem Marketing. In den nächsten Jahren suchte ich eine neuerliche Herausforderung und wollte ein eigenes Unternehmen gründen. Aufgrund der Gegebenheiten in Waidhofen an der Thaya begann ich mich für ein Fitneßstudio zu interessieren, und eröffnete 1995. Zur Zeit ist es so, daß sich nicht nur das Fitneßstudio, sondern auch ein dazugehöriges Restaurant vorbildlich entwickelt.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Wenn ich mit mir und meiner Arbeit zufrieden bin, die anstehenden Aufgaben und Probleme lösen kann, dann ist das ein persönlicher Erfolg für mich. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe für die verschiedenen Bereiche meines Unternehmens ein genaues Konzept. An dieses Konzept halte ich mich strikt. Außerdem verfolge ich konkrete Ziele und lasse diese nicht aus den Augen. Auch wenn sich die Entwicklung für kurze Zeit vom Ziel entfernt, bringe ich sie immer wieder auf den richtigen Weg zurück. Ich bin sehr hartnäckig in der Verfolgung von Zielen und mir ist der monetäre Erfolg nicht das allein selig machende. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** In allen meinen Entscheidungen steht nicht das Geld, sondern der Mensch im Mittelpunkt. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Von meinen Eltern her war es geplant, daß ich in der Strickerei in Salzburg bleibe, das wollte ich aber nicht. Die Entscheidung für das Fitneßstudio kam erst nachdem ich meine Kinder hatte und mir um deren Freizeit Gedanken machte. **Welche Einflüsse gab es bei der Wahl des zu gründenden Unternehmens?** In erster Linie war es der Gedanke, was wohl meine Kinder in ihrer Freizeit machen werden. Ich dachte mir: Sport statt Drogen. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Meine Mitarbeiter sind ganz maßgebend am Erfolg des Unternehmens beteiligt. Ich bin in der glücklichen Lage, ein sehr gutes Team zur Seite zu haben. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Nachdem meine Eltern selbst Unternehmer waren und mein Ehepartner auch Unternehmer ist, gibt es ein generelles Verständnis für hohes persönliches Engagement. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wahrscheinlich war es die Entscheidung von Salzburg wegzugehen. Eine weitere große, schwierige aber dennoch erfolgreiche Entscheidung war die Gründung des Fitneßstudios in Waidhofen an der Thaya. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Größere Entscheidungen treffe ich gern gemeinsam mit meinem Ehepartner. Zur Entscheidungsfindung höre ich mir auch die Meinungen meiner Geschäftsführerin und der entsprechenden Mitarbeiter an. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich besuche laufend Seminare und Kongresse um am laufenden zu bleiben und meine Chancen zu erkennen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nachdem meine Mitarbeiter laufend mit den Kunden zu tun haben, müssen sie freundlich und sympathisch sein. In den firmeninternen Angelegenheiten erwarte ich absolute Ehrlichkeit. Neue Mitarbeiter müssen teamfähig sein und es muß die Chemie zwischen den Mitarbeitern aber auch zwischen Personal und Führung stimmen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich freue mich über Anerkennung und sehe sie als das notwendige Feedback für den Weg zum Erfolg. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer Karriere?** Ich sehe gewisse „unangenehme" Dinge nicht als Niederlage sondern als Herausforderung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Einerseits betreibe ich für mich persönlich Fitneß in meinem Studio, andererseits ist mein Badezimmer ein Refugium für die Entspannung und zum Aufladen meiner Batterien. Nach größeren Anstrengungen entspanne ich mich bei einem Kurzurlaub. **Ihre Ziele?** Mein großes Ziel ist, meine Kinder in das Unternehmen zu integrieren. Ich möchte ihnen aber dabei alle Freiheiten für ihre Entscheidungen lassen. Als mittelfristiges Ziel sehe ich die positive Entwicklung des eigenen Unternehmens. In weiterer Folge stelle ich mir vor, mich selbst aus dem Betrieb etwas zurückzunehmen und mehr für das Controlling verantwortlich zu sein.

✱ Blak Johann Alexander

● Steckbrief

Funktion: Verkaufsleiter. Tätig bei: Novartis Nutrition GmbH., 1205 Wien, Handelskai 52. Geboren - Datum, Ort: 21. Jänner 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Astrid. Hobbies: Laufen, Wandern, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule, das Gymnasium und schloß danach die Handelsakademie mit Auszeichnung ab. Ich begann, da ich mir zwar ein Studium vorzustellen wußte, jedoch eher ein praxisorientierter Mensch bin, den Schritt ins Berufsleben bei der Firma Unilever in der Produktionsplanung. Danach importierte ich Lebensmittel für die Firma Heinrich Weiss. Da wir ein kleineres Unternehmen waren, profitierte ich durch meine Möglichkeiten im Verkauf und in der Einkaufsebene. Diese Aufgabe erklärte mir die globalen Zusammenhänge eines Unternehmens, und ich profitiere heute von meinem damals erlernten Wissen. Nach fünf Jahren wechselte ich als Key-Account-Manager zu Melitta-Granini. Als dieser Bereich verkauft wurde, wechselte ich in selber Position zu Kellogg´s. als sich mir die Möglichkeit bot bei Novartis Nutrition GmbH einzusteigen, nahm ich diese Herausforderung an, somit bin nun seit sechs Jahren in diesem Unternehmen, seit vier Jahren als nationaler Verkaufsleiter und als Prokurist für Health & Functional Nutrition (Marken: Ovomaltine, Isostar, Aviva-funktionelle Ernährung) und der Führung von zwölf Mitarbeitern tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Vornehmen und Erreichen von Zielen, nach ethischen Vorgangsweisen. Erfolg ist in beruflichen und privaten Bereichen zu finden, wobei man immer Glück (zur richtigen Zeit, am richtigen Ort, mit der richtigen Person) benötigt, um auch tatsächlich zufrieden sein zu können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Prinzip ja. Bei einer Selbstbetrachtung ist das private Leben, das Berufsleben und das Umfeld als Bewertung herbeizuführen. Es gibt immer Menschen, die als erfolgreicher oder als weniger erfolgreich betrachtet werden können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In dem ich das Unternehmen in Österreich zielgerichtet und firmenphilosophisch führe. Als erfolgreich sehe ich mich auch, wenn in schwierigen Situationen Mitarbeiter Lösungsmodelle einbringen. Ausschlaggebend ist auch meine Ausbildung, und meine

Entscheidungsfähigkeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir dürfen rechtlicher Natur nach nicht die Effizienz unserer Produkte anpreisen, da dies eine gesundheits- und krankheitsbezogene Aussage (verschreibungs-, bzw. apothekenpflichtig) darstellen würde. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** In Österreich gibt es wesentlich zwei Sektoren. Ein Sektor ist der klassische Pharmabereich und der zweite nennt sich Consumer Health (Konsumentengesundheit). **Wie lösten Sie besonders schwierige Situationen?** Dies hängt immer von der Problemstellung ab. Je nach Situation, erfolgen die verschiedenen Vorgangsweisen, welche von Gruppenentscheidungen und Expertenentscheidungen, bis zu offenen Gruppendiskussionen führen kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Menschen, welche sich verkaufen können und kommunikativer Natur sind, werden alles leichter schaffen und wahrscheinlich erfolgreicher als andere sein.

✱ Blanckenstein Michael

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Blanckenstein Werbung., 3100 St. Pölten, Geboren - Datum, Ort: 11. Februar 1974. Mitgliedschaften: Obmann im Reitverein und im Ausbildungszentrum Stefanihof. Hobbies: Reiten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meinem Schulabgang versuchte ich mich in verschiedenen Branchen, begann aber dann meine Karriere in einem Unternehmen für Werbegestaltung in Wien. In der Zwischenzeit besuchte ich für kurze Zeit wieder die Schule. Dann absolvierte ich im WIFI die Werbeakademie und das Kolleg für Diplomgrafiker. 1994 schloß ich das Studium für den Projektleiter für Messe- und Ausstellungsbau, und 1995 als Diplom-Graphik-Designer ab. Im Jahr 1996 gründete ich mein eigenes Unternehmen in Sankt Pölten. In den vergangenen Jahr absolvierte ich den Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer. 1997 bekam ich meinen ersten großen Auftrag für einen Messestand bei der IFABO in Wien. Dieser Stand brachte mir mit einer vergleichsweise einfachen Idee hohe Resonanz. Der Auftraggeber war begeistert und mit meiner Arbeit sehr zufrieden. In den letzten Jahren entwickelte sich das Unternehmen sehr positiv, und ich bin für die Zukunft sehr optimistisch.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Einerseits ist es die positive, wirtschaftliche Entwicklung meines Unternehmens, andererseits ist es aber auch die Anerkennung durch die Auftraggeber. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Ich bin ein Einmann-Unternehmen und arbeite viel mit anderen Unternehmern zusammen. Ich plane und organisiere die verschiedenen Projekte, die Ausführung überlasse ich Sub-Unternehmen. Dabei ist mir jedoch die persönliche Betreuung durch mich sehr wichtig. Meine Stärke ist wohl die intensive Beratung und Betreuung der Kunden und Auftraggeber. Mir ist im Kontakt mit den Kunden das persönliche Gespräch sehr wichtig. **War etwas besonderes für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es war wohl mein hoher persönlicher Einsatz. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ich hatte noch während meiner Schulzeit keine Vorstellung von meiner zukünftigen beruflichen Entwicklung. Als Kind malte und rechnete ich zwar gern, aber mein Talent für Graphik und Gestaltung kam erst bei meiner ersten Stelle in Wien zum Vorschein. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** In meinem eigenen Unternehmen spielen Mitarbeiter keine Rolle. Ich habe aber immer noch Kontakt zu den Kollegen aus vergangenen Dienstverhältnissen. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Bei meinem ersten Dienstgeber. Vorher hatte ich nur das Gefühl gut zeichnen und malen zu können. Daß es zu einer Karriere und zur Gründung eines eigenen Unternehmens reichen würde, glaubte ich damals noch nicht. **Wie erkennen Sie Chancen?** Zur Zeit habe ich zwar große Erfolge mit dem Bau von Messeständen, das heißt aber nicht, daß ich diesem Genre treu bleiben werde. Ich bin bezüglich der Werbung sehr offen und auch bereit, mich in anderen Geschäftsfeldern zu etablieren. In den vergangenen Monaten war ich auch mit Plakaten und der Gestaltung von Schaufenstern befaßt. Nachdem ich sehr vielseitig bin und die Durchführung der Projekte auslagere, sehe ich große Chancen für mich und mein Unternehmen für die nächste Zukunft. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Sollte ich in weiterer Zukunft Mitarbeiter in meinem Unternehmen engagieren, so erwarte ich großes persönliches Engagement und den selben Enthusiasmus wie bei mir. Der Mitarbeiter muß sich mit den ihm übertragenen Projekten identifizieren können, und er muß selbständig damit zurechtkommen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich bin begeisterter Reiter und verbringe meine Freizeit am Pferd. Während dieser Zeit kann ich vollkommen abschalten und mich dabei entspannen um wieder Kraft zu schöpfen. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich werde mein Unternehmen so weiterführen, daß sich eine kontinuierliche positive Wirtschaftsentwicklung ergibt. Ich werde mich in allen unternehmerischen Bereichen weiterentwickeln. Als kurzfristiges Ziel werde ich einen Besprechungs- und einen Repräsentationsraum einrichten. **Haben Sie Vorbilder?** Einer meiner ehemaligen Dienstgeber ist für mich ein großes Vorbild. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Alles ausprobieren und sich nicht entmutigen lassen. Wenn aber ein Mißerfolg sichtbar wird, sofort abbrechen und ein neues Geschäftsfeld beginnen.

✱ Blasnek Fritz

● Steckbrief

Beruf: Hotelkaufmann und Gastronom. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Hotel „Goldener Anker"., 2333 Leopoldsdorf, Hauptstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 26. September 1955, Ulm/Donau. Familienstand: Verheiratet mit Jutta. Kinder: Andreas (1974). Eltern: Katharina und Stefan. Hobbies: Technik, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit 2001 Ortsgruppenleiter von Leopoldsdorf beim Wirtschaftsbund Niederösterreich.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Hotelfachschule in Bad Gleichenberg, ging ich nach Wien und war in verschiedenen Betrieben als Kellner tätig. Unter anderem im Wiener Hilton, in den Austria Hotels und in den Lembacher Gastronomiebetrieben in

der SCS. Dort begann ich als Betriebsassistent und schaffte es bis zum Betriebsleiter, als der ich für drei Betriebe verantwortlich war. In dieser Zeit absolvierte ich Schulungsprogramme des weltweiten Mövenpick-Konzerns. 1978 wechselte ich zur Firma Wigast, nahm an Managementschulungen teil und leitete die gesamte Gastronomie der Wiener Stadthalle. Nach einem Jahr eröffnete ich weitere Betriebe für die Wigast, es waren drei Eröffnungen der Pizza-Paradiese. Ende 1981 stieg ich in den elterlichen, vom Großvater 1956 gegründeten, Gastwirtschaftsbetrieb ein, da mein Vater erkrankte. Als mein Vater 1983 starb, übernahm ich den Betrieb und stockte den Pensionsbetrieb 1985 auf 40 Zimmer auf. Die Gaststube wurde als erstes renoviert und 1990 der Wintergarten, mit 90 Sitzplätzen dazu gebaut. 1996 sperrte ich das Hotel und baute es zu Wohnungen um. Außerdem wurde das Restaurant um einen Veranstaltungsraum, mit 40 Plätzen, aufgestockt. Ein Teil der Gaststätte wurde zum Erlebnislokal „Bierhafen", mit Platz für 40 Gäste, umgebaut. Zur Zeit beschäftige ich fünf Mitarbeiter. Wir bieten Balkanspezialitäten, Wiener- und internationale Küche, und das durchgehend. In unserem Veranstaltungskalender finden monatlich wechselnde Aktivitäten statt. Einmal im Monat veranstalte ich für meine Gäste ein „All inklusive Buffet", für 99 Schilling. Meist findet es am letzten Donnerstag im Monat statt, wo wir zwischen 160 und 180 Gäste bewirten, die ihre Plätze vorbestellen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Anerkennung im fachmännischen, wirtschaftlichen und unternehmerischen Bereich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sicher mein Durchhaltevermögen, aber auch der positive Blick in die Zukunft, um Trends zu erkennen, und Veränderungen herbeizuführen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich mir die Szene in der Gastronomie betrachte, dann kann man nicht wirklich sagen, daß das in der heutigen Zeit eine boomende Branche ist. Trotzdem kann ich wirtschaftlich gut bestehen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach dem Umbau 1985, der so schwierig begonnen hatte. Aber sicher auch schon in meiner Angestelltenzeit, als ich mit 23 Jahren einen Betrieb mit über 100 Mitarbeitern leitete. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1996 mit der Umstrukturierung, das Hotel zu schließen und Wohnungen zu vermieten. Aber auch die Gastronomie strategisch und auch finanzpolitisch umzugestalten. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Beim Hotelumbau 1985, durch die Aufstockung wurde das Dach abgedeckt, und in dieser Nacht begann es stark zu regnen. Die Hotelgäste saßen zum Teil mit Schirmen im Bett, die Tapeten hingen von den Wänden und das Wasser lief bis in den Keller. Teppiche und Möbel waren kaputt, die Gäste wurden aber noch in der Nacht in befreundete Pensionen umquartiert. Am nächsten Morgen, ohne eine Stunde Schlaf, war ich dann der Verzweiflung nahe. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Unregelmäßigkeit der Auslastung. Es gibt Tage, da könnte das Geschäft doppelt so groß sein und andere, da würde ein Viertel des Lokals reichen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Freundlichkeit und fachliche Qualifikation. Gepflegtes Aussehen ist aber auch nicht unwichtig. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Entscheidungsträger und Ansprechperson für alle Probleme. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zwei bis drei Wochen im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das wichtigste ist die persönliche Weiterbildung und Entwicklung. Viel Lesen und durch Praxis den Umgang mit Leuten üben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Im Ort in der Gastronomie die Nummer Eins zu sein. **Hatten Sie Vorbilder?** Ja, Direktor Wöss, er kam von Mövenpick und war mein Chef bei der Wigast. Er war ein Förderer, hatte einen strengen, aber kameradschaftlichen Führungsstil und war sehr erfolgreich.

✱ Blei Gerold Cyrill

Steckbrief

Beruf: Bäckermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Bäckerei & Nahversorger Cyrill Blei GmbH., 2070 Retz, Hauptplatz 22. Geboren - Datum, Ort: 4. März 1966. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Laurenz (1996) und Gabriel (1997). Hobbies: Radfahren, Fußball.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach vier Jahren Realgymnasium und drei Jahren Handelsschule absolvierte ich den Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer. Nach der Lehre und der Lehrabschlußprüfung legte ich im Alter von 21 Jahren die Meisterprüfung für das Bäckergewerbe ab. Ich war ausschließlich im elterlichen Betrieb beschäftigt und begann meine berufliche Entwicklung in diesem Unternehmen als Fahrverkäufer. Erst dann befaßte ich mich intensiv mit der Produktion von Backwaren und der Umstrukturierung des Unternehmens vom Lebensmittelhandel zur Bäckerei. Nach der Gründung einer GmbH zog sich mein Vater aus dem Unternehmen zurück, und ich übernahm den Betrieb. Ich konzentrierte mich ab diesem Zeitpunkt mehr auf die Bäckerei und ihrer Expansion.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn, wie bei mir, die Arbeit Spaß macht, und die Familie zufrieden ist, so ist das ein persönlicher Erfolg. Dazu gehört natürlich noch eine positive wirtschaftliche Entwicklung. Das trifft auch auf mich zu. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin Mitglied in einer österreichischen Erfa-Gruppe, die von einer deutschen Unternehmensberatung betreut wird. Die Erkenntnisse die ich aus den Kontakten mit den Kollegen erfahre, sind für mich und für die Entwicklung des Betriebes sehr viel wert. Wir treffen uns zwei bis dreimal pro Jahr und vergleichen unsere Betriebe, und die dazugehörigen Kennzahlen. Wir stützen uns dabei nicht nur auf die Erfahrungen der österreichischen, sondern auch auf die der deutschen Branchenkollegen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Basis in Form des elterlichen Betriebes war bereits vorhanden. Nach Umstrukturierungen und unserem gemeinsamen hohen Arbeitseinsatz ergab sich der Erfolg von selbst. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ursprünglich wäre ich gern Tierarzt geworden. Aufgrund des elterlichen Betriebes und dessen Weiterführung entschied ich mich aber dann für die Bäckerei. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Der überwiegende Teil meiner Mitarbeiter ist die Stammannschaft. Dies ist ein Team, auf das ich mich voll verlassen kann. Beim Rest der Belegschaft gibt es ein laufendes Kommen und Gehen. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Für mich ist die Familie deshalb meiner Entwicklung sehr förderlich, weil meine Frau auch im Betrieb tätig ist, die Familie aber auch meinen Rückhalt und meine Zone der Entspannung darstellt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung für die

Loslösung von den Lebensmittelbetrieben und zur größeren Konzentration auf die Bäckerei war wohl die erfolgreichste. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich entscheide prinzipiell und auch gern allein. Bin mir aber der vollen Verantwortung bewußt und versuche auch deshalb bei der Entscheidungsfindung möglichst sorgfältig zu sein. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich befasse mich gern mit den Erfahrungen meiner Kollegen in der Projektgruppe. Nicht alle Erkenntnisse sind für mich anwendbar, aber in Summe kann ich mir viel davon ableiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Qualifikation ist es mir wichtig, daß der zukünftige Mitarbeiter auch wirklich arbeiten will. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Die Fortbildung wird immer mehr. Nicht nur daß ich selbst versuche am laufenden zu bleiben, werden auch die Mitarbeiter entsprechend geschult. Ich selbst nutze alle mir zur Verfügung stehenden Seminare und Kongresse. Z.B. biete ich dem Backstubenleiter neben diversen Kursen zweimal pro Jahr die Möglichkeit zu einem Erfahrungsaustausch mit anderen Kollegen in anderen Betrieben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich finde kaum Mitarbeiter, die bereit sind während des Wochenendes zu arbeiten. Das Problem dabei ist, daß die ganze Region vom Tourismus spricht, aber niemand im Tourismus arbeiten möchte. Ein anderes Problem sind die zu geringen Kosten für den Transport, sonst wäre es nicht möglich, daß deutsche Bäcker nach Österreich liefern können. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Für besondere Leistungen erfahren wir immer wieder besondere Anerkennung und Dank. Dies freut mich, und ich sehe ihn gleichzeitig als neuerliche Motivation für meine Mitarbeiter. **Welche Rolle spielen Niederlagen für Sie?** Mißerfolge spielen für mich keine wesentliche Rolle. Zuerst ärgere ich mich kurz darüber, aber dann ziehe ich meine Konsequenzen und versuche daraus zu lernen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die größte Entspannung erfahre ich aus meinem persönlichen Umfeld, der Familie. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Solange ich diesen Betrieb leite, arbeite ich an einer positiven wirtschaftlichen Entwicklung dieses Unternehmens. **Ihr Lebensmotto?** Für Qualität gibt es keinen Ersatz. Man muß an das Leben herangehen, es wird einem nicht nachgetragen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Nachdem sich alles sehr rasch ändert, kann ich nur empfehlen, selbst Erfahrungen zu machen.

✱ Blimlinger Thomas Mag.

„...mir immer den Spiegel vorhalten um zu sehen, ob der Erfolg etwas an mir verändert."

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann, Trafikant. Funktion: Bezirksvorsteher. Tätig bei: Bezirksvorstehung für den 7. Bezirk., 1070 Wien, Hermanngasse 24-26. Geboren - Datum, Ort: 9. Jänner 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Barbara Zuschnig. Kinder: Johanna (1996). Hobbies: Klassische Musik, Konzerte, Klavierspielen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1975) studierte ich bis 1987 Volkswirtschaftslehre. Da ich nach dem Tod meines Vaters seine Trafik übernahm, hatte ich das Studium nur nebenher gemacht und sogar einmal für zwei Jahre unterbrochen. Die Trafik habe ich noch heute, muß sie aber nun abgeben, da ich als Bezirksvorsteher nebenbei keinen anderen Beruf ausüben darf. Mein politisches Engagement begann 1986, als ich begann in der Bezirksgruppe der Grünen mitzuarbeiten, wurde 1991 Bezirksrat und Mitglied des Bundesvorstandes der Grünen Bildungswerkstatt, wodurch ich mit den Spitzen der Parteileitung in Kontakt kam. 1992 wurde ich Bundesfinanzreferent der Grünen, arbeitete aber weiterhin im Bezirk mit und wurde 1996 Clubobmann der Grünen im Bezirk. 1998 legte ich meine Funktion im Bundesvorstand zurück, um mich auf die Kommunalpolitik zu konzentrieren. Nachdem wir 1999 als erste Grünen die EU Wahl gewonnen hatten, war das für mich der Anstoß, mich zu bemühen auch bei der Kommunalwahl im 7. Bezirk die Nummer Eins zu werden, was uns ja auch gelungen ist.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Sich Ziele, die nicht unrealistisch aber doch etwas riskant sind, zu setzen und sie auch zu erreichen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin ein sehr kommunikativer Mensch, der ohne Scheu auf alle Menschen zugehen kann. Das ist besonders in der Kommunalpolitik wichtig. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein Umfeld vermittelt mir, daß es meinen Erfolg schätzt und ich bekomme durchaus positive Signale. Ich muß mir aber immer auch den Spiegel vorhalten, ob der Erfolg etwas an mir verändert. Man muß lernen mit Erfolg umzugehen, denn so eine Position, in der man auch etwas Macht hat, kann einen Menschen verändern. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich 1991 gedrängt wurde in die Bildungswerkstätte zu gehen, nahm ich an; daraus ergaben sich weitere Kontakte und das war der Einstieg, der alles weitere prägte, und zu meiner heutigen Position führte. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich erkannte, daß ich durch das Hineingehen in die Parteistruktur, indem ich in den inneren Kreis kam, die Chance hatte, Menschen kennenzulernen und so die nächste Stufe erreichen konnte. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, ab 1999 war es mein klares Ziel Bezirksvorsteher zu werden. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Ich kenne den Bezirk genau, da ich seit meiner Geburt im Bezirk lebe, und man kennt mich, da ich auch durch meine Trafik hier bekannt bin. Auch meine Kommuniktionsfähigkeit, Durchsetzungsvermögen und ein herzeigbares Äußeres und Auftreten waren entscheidend. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Verbissenheit; man muß auf dem Boden bleiben und die Dinge gelassen sehen. Nach außen sollte man authentisch und ehrlich sein. Um des Erfolges willen darf man nie seine Authentizität verlieren. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Besonders das private Umfeld hat Einfluß auf den Erfolg, da es darauf ankommt, wie dieses Umfeld Erfolg definiert und ob es einen dabei unterstützt oder hindert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach fachlicher und besonders sozialer Kompetenz, Teamfähigkeit und Kommunikationsbereitschaft. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Motivation ist wesentlich. Einbinden in gemeinsame Entscheidungen, besonders was das gemeinsame Arbeiten, Mitsprache und Mitbestimmungsrecht bei Arbeitsabläufen betrifft, stärkt die Motivation. Das Wissen darum, weshalb jemand etwas macht, ist für eine positive Zusammenarbeit unerläßlich. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Ich kann mit Niederlagen ganz gut umgehen, da ich darin Chancen sehe, sich Möglichkeiten zu öffnen und Neues auszuprobieren. Niederlagen sehe ich neutral bis positiv; sie bestimmen mein Leben nicht nachhaltig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich bin ein aktiver Mensch, der seine Kraft aus der Arbeit schöpft. Durch meine Aktivitäten motiviere ich mich selbst, ich will die Dinge im Laufen halten. Gespräche und der Austausch mit mir wichtigen Menschen ist mir auch eine Kraftquelle. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin noch nicht am Zenit meiner Karriere und kann in der Politik sicher noch mehr

erreichen, in Positionen oder Funktionen kann ich aber kein Ziel ausdrücken. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, ich merke in Gesprächen Interesse an dem was ich mache. **Haben Sie Vorbilder?** Mein Vorvorgänger Herbert Tamchina erfüllte seine Position kommunikativ und kollegial und dient mir damit als Vorbild in dieser Funktion. **Ist Imitation oder Originalität besser um erfolgreich zu sein?** Ich halte Originalität generell für besser. **Anmerkung zum Erfolg?** In der Politik wird Erfolg durch andere Faktoren als in der Wirtschaft bestimmt. In der Politik ist der Erfolg weniger von einzelnen Personen als mehr von der Partei und Ideologien bestimmt. Im Gegensatz zur Wirtschaft ist Politik nicht profitorientiert, daher ist der Weg zum Erfolg und um sich durchzusetzen hier auch anders als in der Wirtschaft. Auch die Definition von Erfolg unterscheidet sich in der Politik, der Wirtschaft oder der Kultur voneinander.

✶ Blohm Peter

● Steckbrief

Beruf: Hundeabrichter und Kaufmann. Funktion: Besitzer. Tätig bei: Hundeschule Blohm., 1230 Wien, Brunnerstraße 93. Geboren - Datum, Ort: 2. Mai 1941, Prag. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Peter Michael Alexander (1999). Eltern: Lieselotte. Hobbies: Hunde, Aquarien, Pferde.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich besuchte die Mittelschule und nach der vierten Klasse begann ich mich zum technischen Zeichner auszubilden. Danach arbeitete ich als Heizungs-Installateur im Technischen Museum und habe nebenbei Hunde als Hobby betrieben. Einmal erfuhr ich, daß man beim Gebrauchshundeverein einen Trainer sucht und ging dorthin. So verließ ich das Technische Museum und machte mein Hobby zum Beruf. Ich unterzog mich diverser Ausbildungen, die ich alle positiv abschloß. Bald darauf machte ich mich selbständig und begann an meinem Erfolg zu arbeiten. Die zufriedenen Kunden empfahlen mich weiter, und so hatte ich mir in der Branche bald einen Namen geschaffen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Gabe, meine Kunden zufriedenzustellen. **Was ist Ihr Erfolgsgeheimnis?** In der Arbeit ganz aufzugehen, sprich, sich mit den Aufgaben zu identifizieren und alles, was man angefangen hat, positiv abzuschließen. Wenn man sich Ziele setzt, muß man mit Konsequenz und viel Selbstdisziplin daran arbeiten, daß diese auch erfüllt werden. **Was sind Ihre größten Erfolgserlebnisse?** Im Laufe der Zeit richtete ich Hunde für viele prominente Persönlichkeiten ab und konnte dadurch mit diesen Leuten kommunizieren. So richtete ich Schutzhunde für den ehemaligen Außenminister Ohler, für die Frau von Udo Jürgens, Matche Jürgens, ab. Ich war Stuntman für Gregory Peck, arbeitete an einigen Spielfilmen mit, unter anderem beim Fernsehfilm „Wien braucht Glück". Meine Hunde werden für Werbefilme gebraucht, was mich auch freut. **Was bieten Sie Ihren Kunden Besonderes an?** Außer höchstpersönlicher Betreuung, die auf beiderseitigem Vertrauen basiert, organisiere ich zum Beispiel Hunde-Wandertage, wo die Besitzer, ich und die Hunde etwas zusammen unternehmen und das Angenehme mit dem Nützlichen verbunden wird. Einmal im Jahr veranstalte ich Urlaub mit Hund am Wörthersee in Velden, wo man sich gut erholt und mit dem Hund arbeitet. Diese neuen Formen der Betreuung sind bei den Kunden sehr beliebt geworden. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Die netten Freundschaften, die sich aus meiner Arbeit ergeben. **Was ist Ihnen beim Abrichten eines Hundes wichtig?** Daß die Hunde ihren Besitzern folgen und, wenn notwendig, ihn beschützen können, aber nie aggressiv, sondern immer freundlich sind. Ich habe oft dutzende Hunde diverser Rassen bei mir und sie sind absolut friedlich - es kommt zu keinen unangenehmen Zwischenfällen. Um das zu erreichen, muß man natürlich mit Leib und Seele beim Beruf sein und viel Erfahrung besitzen. **Welche Rolle spielt die Familie für Sie?** Sie ist mein Lebensinhalt. Ich bin glücklich verheiratet und mein kleiner Sohn Peter Michael Alexander, der mit den Hunden aufwächst und sich vor ihnen nicht fürchtet, bereitet mir jeden Tag sehr viel Freude. **Was sind Ihre Ziele?** Den Status quo beruflich und privat beizubehalten und das Leben weiter schön leben zu können.

✶ Bock Friedrich Dipl.-Kfm. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Dipl.-Kfm. Dr. Friedrich Bock - Unternehmensberatung., 1230 Wien, Josef Bühlgasse 13. Geboren - Datum, Ort: 14. Februar 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Kfm. Dr. Viktoria. Kinder: Albert (1974) und Barbara (1977). Schöpferische Akte: Fachpublikationen im Internet. Mitgliedschaften: ÖVP und Stiftung Pro Scientia. Hobbies: Lesen, Sammeln alter Ansichtskarten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Promotion 1967 stieg ich bei IBM Österreich im Bereich Vertrieb in das Berufsleben ein. Nachdem ich 1980 für einige Jahre in die Europäische Zentrale nach Paris gewechselt war, kam ich wieder zurück nach Österreich und blieb bis 1990 im Vorstand der Firma. Im Jahr der politischen Wende in Osteuropa, 1990 ging ich in den Osten und war zwei Jahre lang als Generaldirektor von IBM Ungarn tätig, ein Jahr Vorstandsmitglied der Filiale in Moskau und schied 2000 schließlich aus der Firma aus, um als selbständiger Unternehmensberater tätig zu sein; unter anderem auch für IBM. Ich bin seit meiner Jugend gesellschaftspolitisch aktiv. Seit 15 Jahren bin ich für die Wirtschaftskammer Österreichs, sowohl auf Wiener als auch auf Bundesebene als Ausschußmitglied tätig. Zudem bin ich Vorsitzender der seit 1988 bestehenden Arbeitsgemeinschaft, einer Vereinigung der wichtigsten Interessensvertretungen auf dem Gebiet der Informationswirtschaft. Dazu gehören etwa 40.000 Betriebe aus den Sparten Medien, Elektronik und Computerhandel, und der Verband der Österreichischen Zeitungsherausgeber. Die Informationsgesellschaft versteht sich als Sprachrohr für den Wirtschaftsstandort Österreich; Ziel ist es, die Informationsgesellschaft des 21. Jahrhunderts in einer digitalisierten und globalisierten Welt ökonomisch zu stärken. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Als Unternehmensberater bin ich spezialisiert auf elektronisches Business und Informationstechnologien. Weiters beschäftige ich mich mit dem Thema Prozeßmanagement und halte Vorstandsseminare.

Zum Erfolg

Warum haben Sie persönlich Erfolg? Es gibt eine Reihe von Erfolgsfaktoren. Die wichtigsten sind sicher persönliches Engagement und Arbeit; man muß selbst die Ärmel aufkrempeln und arbeiten. Der zweite Faktor ist die Fähigkeit, richtig und rechtzeitig zu delegieren. Ich halte es überdies für wichtig, ununterbrochen zu lernen. Selbstverständlich gewinnen Konkurrenzfähigkeit und Geschwindigkeit auch immer mehr an Bedeutung. Ich versuche selbst auch immer, über den Tellerrand zu blicken und flexibel zu sein. Ich begnüge mich nicht damit, Spezialist auf einem bestimmten Gebiet zu sein, sondern hatte, speziell bei IBM, die unterschiedlichsten Managementpositionen inne. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg besteht aus zwei Teilen. Erstens im Erreichen gesteckter Ziele, zweitens in der Anerkennung der Umgebung. Erfolg ist immer etwas, was im Wettbewerb mit anderen entsteht. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem persönlichen Umfeld schöpfe ich viel Energie. Die Unterstützung aus der Familie ist eine wichtige Kraftquelle für mich. Weiters ist für mich die Basis der persönlichen Überzeugung wesentlich. Die Tatsache, ein kritischer, aber überzeugter Christ zu sein, ist neben dem Lernen und Wissen eine weitere Motivationsquelle der geistigen Herausforderung. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Wichtig ist, daß man seine Begabungen und Interessen rechtzeitig erkennt. Zweitens muß man ein Ziel definieren, wobei man das Ziel und seine Position auf dem Weg dorthin immer wieder hinterfragen muß; man soll nicht stur daran festhalten. Weiters sind neben einer guten Ausbildung, die ich als absolute Voraussetzung sehe, Toleranz, Weltoffenheit und Aufgeschlossenheit ganz wesentlich. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Man darf niemals aufgeben, das ist auch mein Lebensmotto. Fehler sind als Grundlage für einen Lernprozeß zu sehen, man darf sich durch sie nicht entmutigen lassen, sondern soll sein Ziel modifizieren, bzw. seine Strategie ändern. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin zufrieden mit dem Erreichten, aber ich habe noch vieles vor.

✱ Bock Leopold

„...gesunder Hausverstand, Zufriedenheit und Freude an der Tätigkeit."

Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Leopold Bock & Josef Kohl GmbH., 3452 Atzenbrugg, Schloßplatz 5. Geboren - Datum, Ort: 21. September 1949.

Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Hauptschule begann ich mit der Tischlerlehre und 1975 legte ich die Gesellenprüfung ab. Von 1975-83 war ich als Betriebsleiter in einer Tischlerei tätig. 1983 legte ich mit Erfolg die Meisterprüfung ab, und am 1. August 1983 machte ich mich mit meinem Partner, Leopold Kohl, selbständig.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Wenn ich Spaß und Zufriedenheit aus meiner Tätigkeit bekomme, dann ist es Erfolg. Selbstverständlich muß auch ein wirtschaftlicher Erfolg gegeben sein. Um die Tätigkeit erfolgreich auszuüben, bedarf es neben dem Fachwissen, viel Erfahrung, handwerkliches Geschick. Aber auch Kontaktfähigkeit darf kein Fremdwort sein, denn Beratungsqualität steht immer noch am Beginn eines erfolgreichen Auftrages. Zur Führung eines Betriebes gehören betriebswirtschaftliche Kenntnisse und dementsprechend ausgebildete Mitarbeiter. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich war ein sehr guter Schüler und meine Lehrer und auch mein Vater wollten, daß ich das Gymnasium besuche. Ich habe immer schon gern gebastelt, und Geometrie war mein Lieblingsfach. Mein Wunschberuf war Mechaniker oder Tischler. Als Mechaniker bekam ich seinerzeit keine Lehrstelle, somit bin ich in Atzenbrugg in eine Tischlerei als Lehrling eingetreten. Die Lehrzeit war wirklich lehrreich, weil ich schon in dieser Zeit zum selbständigen Arbeiten angehalten worden war. An erster Stelle, steht die Qualität der Leistung. Wenn man der Meinung ist, daß man billige Ware liefern kann, dann wird dies zum Gegenteil des Erfolges führen. Durch meine Qualitätsarbeit bin ich vom Hotel Imperial und Hotel Bristol in Wien, mit der Renovierung sämtlicher Türen und Türstöcke beauftragt worden. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Wichtig ist, Interesse zu haben und immer für Neues aufgeschlossen zu sein, denn im Bereich der Holzverarbeitung hat sich in den letzten Jahren sehr viel geändert. Handwerkliches Geschick und Liebe zum Material sind die wesentlichen Voraussetzungen um diesen Beruf erfolgreich auszuüben. Ebenso sollte man die Möglichkeit wahrnehmen, während der Ferienzeit bereits einige Tage in einer Tischlerei zu verbringen, um einen Überblick über die Tätigkeit zu gewinnen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin zufrieden, mit dem was ich erreicht habe. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Ich glaube, daß man diese Bereiche nicht trennen kann. Im Bereich der Selbständigkeit ist es von eminenter Bedeutung, daß der Partner mitmacht, das heißt wenn der Partner gegen die Selbständigkeit ist, kann man die Selbständigkeit vergessen. Denn als Selbständiger muß man so manche Einbußen hinnehmen, man kommt nicht um 16 Uhr nach Hause, manchmal gibt es auch Abendtermine, und so manchen Samstag verbringt man berufsbedingt außer Haus. Ohne Akzeptanz des Partners ist eine erfolgreiche Selbständigkeit nicht möglich. **Gab es ein Erfolgsrezept?** Nein, für mich zählte immer der gesunde Hausverstand, Zufriedenheit und Freude an der Tätigkeit. **Ist der Mitbewerber am Markt für Sie ein Thema?** Nein, in Wien, wo ich jetzt in den beiden genannten Hotels arbeite, gibt es keine Mitbewerber für mich. Ich mache auch bei keiner öffentlichen Ausschreibung mit, dies ist aber auch nicht meine Zielgruppe. Ich arbeite mit Architekten zusammen und durch diese Kooperation trifft mich der Mitbewerber nicht.

✱ Bock Ute

„...nicht immer alles persönlich nehmen und nicht wegen jeder Kleinigkeit beleidigt sein."

Steckbrief

Beruf: Erzieherin, Sozialpädagogin, Beamtin. Funktion: Heimleiterin. Tätig bei: Amt für Jugend und Familie., 1100 Wien, Zohmanngasse 28. Geboren - Datum, Ort: 27. Juni 1942, Linz. Eltern: Barbara und Engelbert. Ehrungen: 2000 UNHCR - Preis 1999 für Flüchtlingsarbeit.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1960 besuchte ich einen Abiturientenkurs für ein Jahr mit HAK-Abschluß. Erst war ich ein Jahr in der Privatwirtschaft, in einem Büro als Kontoristin.

1962 fing ich bei der Stadt Wien, als Erzieherin in Biedermannsdorf, zu arbeiten an. Nebenbei besuchte ich einen Erzieherfachkurs und nach einem Jahr legte ich die Prüfung ab. 1969 begann ich als Heimmutter in der Zohmanngasse, im Wiener Gesellenheim. Zur Heimleiterin wurde ich 1976 bestellt. Heute sind wir ein Wohnheim für Jugendliche bis 19 Jahre, die aus allen anderen Institutionen herausfallen. Ich versuche sie rasch arbeitsmäßig einzugliedern, Kurse und Ausbildungen zu forcieren. Das Ziel ist, daß sie möglichst rasch in eine eigene Wohnung verselbständigt werden können. Viele Jugendliche, es sind ca. 50 Prozent Ausländer, und kommen mit Schulden und anderen Schwierigkeiten, wie offene Strafen oder ausständige Gerichtsverhandlungen. Ich sorge dafür, daß sie ihre Verpflichtungen einhalten lernen. Zur Zeit trage ich Verantwortung für ca. 50 junge Menschen. Sie werden von der Gemeinde versorgt, wenn sie Arbeit gefunden haben, tragen sie die Mietkosten und zwei Mahlzeiten selbst. Außerdem ist in allen vier Stockwerken eine Teeküche, wo man sich auch selbst verpflegen kann, und jedes kleine Einzelzimmer hat einen Kühlschrank. Zu meinen speziellen Aufgaben gehört auch die Verwaltung und die Kassa- und Inventarführung. Zur Seite stehen mir ein pädagogischer Leiter und vier Sozialpädagogen, außerdem stehen mir vier Wohnungen zur Verfügung, wo ich 23 Schwarzafrikaner untergebracht habe, diese Aktion ist auch sehr arbeitsintensiv.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, mein Ziel ist, daß diese jungen Menschen sehr bald ohne fremde Hilfe leben können und das ist mir schon sehr oft gelungen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich gebe nicht auf. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Von meinem Vorgänger, Herrn Grestenberger, konnte ich sehr viel lernen und übernehmen. Er hat mich gelehrt, daß man nicht alles persönlich nehmen soll, und nicht wegen jeder Kleinigkeit beleidigt sein soll. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß Sie Erfolg haben werden?** Schon in Biedermannsdorf, im Sonderschul-Kinderheim, dort versuchte ich, Kinder die gut lernten, in eine normale Schule einzugliedern. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Berührt mich nicht sehr. Ich versuche es direkt wieder, das ist für mich der Alltag. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Leicht verrückt. Erfolgreich sieht man mich aber schon, glaube ich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Ich komme mit allen sehr gut zurecht, es besteht zwar ein großer Altersunterschied, aber wir harmonieren sehr gut. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja, es ist eine Rückenstärkung, man hängt nicht so im luftleeren Raum. 1999, als die Unruhen wegen der Schwarzafrikaner waren, bekam ich viel positive Post. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Abschalten ist so gut wie unmöglich, und es fehlt mir auch nicht. Kraft schöpfe ich aus dem Erfolg. **Was wollen Sie erreichen?** Das Ausländerproblem würde ich gern in Ordnung bringen. Für mich ist es unbefriedigend, wenn man einen 18-jährigen sagen muß, daß wir für ihn nicht mehr zuständig sind. **Ihr Ratschlag für Erfolg in Ihrer Branche?** Man muß wissen, daß es kein Privatleben gibt. Ich z.B. habe kein Weihnachten, Silvester oder Ostern mit meiner Familie verbracht. Ich war immer hier in dieser Großfamilie. Gerade wenn alle anderen frei haben, ist man hier besonders gefordert, in der Nacht und am Wochenende.

✱ Bockelmann Udo Jürgen alias Udo Jürgens

Steckbrief

Beruf: Künstler. Funktion: Künstler. Geboren - Datum, Ort: 30. September 1934, Klagenfurt.

Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1939 die erste Mundharmonika, 1942 das erste Akkordeon, 1948 Musikstudium - Fächer: Klavier, Harmonielehre, Komposition, Gesang. 1951 Erster Auftritt: Tanzmusik im Gasthof Valzachi - Stundenlohn: öS 5,- Radiomoderator beim Radiostudio Klagenfurt. 1954 "Es waren weiße Chrysanthemen" – Megaflop. 1960 "Jenny" Nr. 1 – Hit in Belgien, Komposition des Welthits für Shirley Bassey "Reach for the Stars". 1963 "Tausend Träume" – Riesenhit in Österreich, Kompositionen für Gus Backus, Gerhard Wendland, Rex Gildo, die englische Version von "Warum, nur warum", nämlich "Walk away", verkaufte sich 1,5 Mio. mal und wurde Nr. 1 in England und Nr. 2 in den USA. Quincy Jones produziert mit Sarah Vaughn seinen Song "Right or Wrong". 1966 Dritte Teilnahme und 1. Platz beim "Grand Prix Eurovision de la Chanson" mit "Merci Chérie". Erste LP mit u.a. dem Titel "Siebzehn Jahr, blondes Haar". 1971 Sammy Davis jr., Al Martino interpretieren seine Lieder. 1972 Udo singt erstmals japanisch: "Wakare no asa" wird Nr.1 in Japan. 1974 Gemeinsamer Auftritt mit Shirley Bassey im riesigen Maracána-Stadion in Rio de Janeiro. "Alguién Canté" wird ein monatelanger Südamerika Hit. 1975 "Griechischer Wein" – Bing Crosby interpretiert später das Lied auf seiner letzten LP. 1976 Goldene Schallplatten. 1977 "Aber bitte mit Sahne". 1978 "Buenos Dias Argentina", in nur 5 Wochen Gold, in 2 Monaten Platin. 1979 8-Minuten Komposition "Wort" aufgenommen mit den Berliner Philharmonikern. 1980 Konzerttournee mit 110 Konzerten und 330.000 Besuchern. Bekanntheitsgrad in Deutschland 95%. 1987 in der Sendung "Heute abend in Beijing" in Peking im Duett mit der chinesischen Star-Sängerin Cheng Fangyang. 1992 200.000 Zuschauer auf der Donauinsel in Wien, 1993 Unterzeichnung eines lebenslangen Schallplattenvertrages mit Ariola, 1994 Remake "Aber bitte mit Sahne"; wieder Gold. Damit ist er der einzige deutschsprachige Musiker, der 4 Jahrzehnte hindurch Goldene Schalllplatten entgegennehmen durfte. 1995 "Großes Ehrenzeichen der Republik Österreich". 1997 Die 14. Konzerttournee mit insgesamt 111 Konzerte und rund 330.000 Zuschauern. Insgesamt über 70 Millionen verkaufte Tonträger. "Aber bitte mit Sahne" auch Gold in BRD.

Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ausschlaggebend ist Talent, Eigenständigkeit und ein bißchen Glück. Ich habe nie geglaubt, soweit zu kommen, wie ich gekommen bin. Als ich von zu Hause wegging, fragten meine Eltern immer, wie es mir denn als Musiker ginge. Selbstverständlich sagte ich immer: „Fantastisch". In Wahrheit spielte ich in einem Café mit einer Trinkgeldtasse auf dem Klavier und hoffte, dort nicht ewig spielen zu müssen. Ich bin ein verträglicher Mensch und suche Harmonie. In meiner gesamten Karriere habe ich zum Beispiel nur 2 Manager gehabt. Nach 15 Jahren war es verständlich, daß es mit dem ersten Manager nicht mehr so klappte. Jeder hatte das Gefühl, der andere verdiente zu viel und machte zuwenig - es überlebt sich einfach. Was noch entscheidend für einen lang anhaltenden Erfolg in der Musikbranche ist, ist Eigenständigkeit. Als ich den ersten großen Hit landete (Griechischer Wein, ein Mega-Hit, der den griechischen Wein-Export um 30% ansteigen ließ, was eine staatsempfangsähnliche Einladung von Karamanlis, dem griechischen Ministerpräsidenten, zur Fol-

ge hatte), bat mich die Plattenfirma 3-5 weitere griechische Songs zu liefern, da die Marketing-Chancen zu diesem Zeitpunkt natürlich sehr gut waren. Aber genau das habe ich nicht gemacht. Ich hatte einen einzigen „griechischen" Song geschrieben und mein nächster war „Ein ehrenwertes Haus". Das hat verhindert, daß ich vom Markt den Stempel einer Kategorie verpaßt bekam, und somit ist es mir immer gelungen, als Musiker zeitlos zu sein. **Ahnten Sie immer schon, daß sie berühmt werden?** Ich habe an den meisten Tagen schon daran geglaubt, daß ich mit meiner Musik Erfolg haben werde, aber daß ich soweit komme, daran habe ich nicht im Traum gedacht. Wie führen Sie Ihre Mitarbeiter? Bei den Musikern achte ich besonders auf Ausstrahlung und Harmonie. Es ist absolut nicht sinnvoll nur nach der musikalischen Qualität zu gehen. Wir haben schon oft den Musiker bevorzugt, der uns anderen Freude an der Arbeit vermittelt und sich harmonisch in die Gemeinschaft einfügt. **Was gibt Ihnen Kraft?** Das Publikum, die Fans, der Markt. **Wenn man so ein großer Musiker ist wie Sie, wieviel zählt für Sie das Urteil des Publikums, also von Laien?** Musik für Musiker zu machen halte ich für falsch. Musik ist da, um etwas zu bewegen, also muß sie die Leute erreichen. Und dafür ist der Geschmack des Publikums richtig und entscheidend. **Ihr Tip für erfolgsstrebende Musiker?** Bewahren Sie sich die Eigenständigkeit, machen Sie Ihre Musik, vielleicht kommt der Trend, der Ihre Musik gefragt sein läßt.

✱ Böckmann Hermann

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Leiter Vertrieb und Marketing. Tätig bei: S-Bausparkasse der österreichischen Sparkassen AG., 1031 Wien, Beatrixgasse 27. Geboren - Datum, Ort: 16. Mai 1956, Wien. Schöpferische Akte: Beiträge in Fachzeitschriften. Hobbies: Radfahren, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meinem Präsenzdienst trat ich in die damalige Girozentrale ein, die später von der Erste Bank gekauft wurde, und arbeitete dort in der Innenrevision, wo ich sehr wertvolle Erfahrungen sammeln konnte. Nach circa fünf Jahren (1982) wechselte ich in die Marketingabteilung der S-Bausparkasse, die damals als eigener Bereich der Girozentrale geführt wurde. Parallel dazu absolvierte ich den Universitätslehrgang Werbung und Verkauf an der WU Wien, weil ich in einem Bereich arbeiten wollte, in dem ich gestalterisch tätig sein kann. Im Rahmen dieses Bereiches übte ich die verschiedensten Tätigkeiten, wie Verkaufsförderung, klassische Werbung, etc. aus, und wurde nach einigen Jahren zum Stellvertretenden Leiter der Abteilung ernannt. In weiterer Folge bekam ich 1997 die Leitung des Marketing zugesprochen, im Jahr 2000 zusätzlich die Leitung des Sparkassenvertriebes. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Die S-Bausparkasse, die Bausparkasse der Österreichischen Sparkasse, hat rund 1,5 Millionen Kunden. Der Vorteil für den Kunden ist die Philosophie des Unternehmens, die sich sehr stark am Service orientiert, und dem Kunden im Bereich Bauen und Wohnen eine Reihe von Dienstleistungen gratis zur Verfügung stellt. Wir unterscheiden uns beispielsweise dadurch von unseren Mitbewerbern, daß jeder Kunde, der sich für die Finanzierung eines eigenen Hauses interessiert, bei uns auch die kostenlose Beratung durch einen Architekten in Anspruch nehmen kann. Weiters bieten wir spezielle kostenlose Kundenveranstaltungen zum Thema Bau- und Wohnbereich und eine Palette an Servicebüchern, die dem Kunden zum Selbstkostenbereich angeboten werden.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Aus meiner Sicht ist persönlicher Erfolg dann gegeben, wenn man auf der beruflichen Ebene beispielweise neue Kundenmaßnahmen entwicket, die sich am Markt sehr erfolgreich platzieren lassen. Ich trenne den beruflichen und privaten Erfolg sehr stark; in meinem Privatleben sehe ich die Harmonie als Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Grundsätzlich sehe ich meine Entwicklung sowohl beruflich als auch privat als erfolgreich an. **Welchen Stellenwert hat persönliche Anerkennung für Sie?** Selbstverständlich schätze ich Anerkennung vom Vorstand und freue mich darüber. Es ist umgekehrt mein Prinzip, daß besondere Leistungen im Team auch entsprechend hervorgehoben werden müssen. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Es war für mich eine wichtige Entscheidung, neben der Marketing- auch die Vertriebsleitung zu übernehmen. Mir wurde damals klar, daß ich somit die Projekte, die ich am grünen Tisch entwickle und niederschreibe, auch selbst umsetzen kann. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren Zielen vor?** Ein Ziel muß so beschaffen sein, daß es einen Ansporn darstellt, ohne daß dabei die Latte zu hoch liegt. Zu niedrig gesteckte Ziele sind keine Herausforderung, zu hoch gesteckte Ziele kann man nicht erreichen. In der Alltagsarbeit zählen die kleinen Schritte, wobei man natürlich in einem Unternehmen eine Vision braucht, an der man sich orientieren kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Aus meiner Sicht ist Zielstrebigkeit absolut notwendig, um etwas zu erreichen. Deshalb ist es wesentlich, sich konsequent „Schritt für Schritt" über die nah gesteckten Ziele dem großen Ziel zu nähern. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Die Aufnahme eines neuen Kollegen in unser Team erfolgt immer sehr offenherzig, weil innerhalb des Teams eine sehr große Vertrauensbasis herrscht. Es ist ganz wesentlich, daß die Chemie zwischen den Kollegen stimmt. **Wie motivieren Sie diese?** Ich motiviere Mitarbeiter durch die Anerkennung von besonderen Leistungen. **Wie sehen Sie den Begriff Teamarbeit und wie setzen Sie Teamarbeit ein?** In unserem Unternehmen hat Teamarbeit, nicht nur innerhalb der Abteilungen, sondern auch im Bereich der sich überschneidenden Projekte, einen sehr hohen Stellenwert. Es ist eine große Herausforderung, Mitarbeiter so zusammenzusetzen, daß sie ein gutes Team bilden. Im Bereich des Marketing ist Teamarbeit zur gemeinsamen Ideenfindung sehr gefragt, und gerade in dieser Phase versuche ich, jede Anregung ernst zu nehmen, und das Ausscheiden von Ideen erst in einer zweiten Phase vorzunehmen, damit sich wirklich jeder einbringen kann. **Wie reagieren Sie auf unvorhergesehene Quereinflüsse?** Es macht die Spannung in einer Arbeitssituation aus, daß Prozesse nie so planmäßig laufen, wie man es vielleicht erwartet. Es ist eine schöne Herausforderung, solche Situationen positiv zu bewältigen. Ich glaube, man muß für sich herausfinden, wo das Positive im Unerwarteten liegt, und es als Chance sehen, die man nutzen kann. **Wie würden Sie mit Niederlagen umgehen?** Auch im Mißerfolg liegen Chancen. Durch eine genaue Analyse einer Niederlage ergeben sich gute Ansatzpunkte für einen neuen Erfolg. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich beziehe meine Kraft einerseits aus meinem harmonischen Familienleben. Am Wochenende kann ich ganz bewußt abschalten. Andererseits schöpfe ich viel Energie aus Erfolgserlebnissen in meinem Beruf.

✱ Bohinc Hannes

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Generaldirektor und Inhaber. Tätig bei: Wett-Punkt BetriebsgmbH., 2320 Schwechat, Hauptplatz 2.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura an der HAK eröffnete ich ein Kaffeehaus, und in Folge weitere Betriebe im Bereich des Gastro-Amusements (eine Kegelbahn, ein Eissalon und eine Diskothek). Schließlich setzte ich mich sehr intensiv mit Sportwetten auseinander und eröffnete mehrere Wettbüros, die damals in der heutigen Form, kombiniert mit Gastronomie, noch nicht üblich waren. Dabei entwikkelte ich eine neue Software, speziell für den Kontrollbereich. Heute bin ich Inhaber der Wettpunkt-Cafés und Geschäftsführer der FSG, der Freizeit Gastronomie und Sportanlagenvermietungs GmbH, die österreichweit Betriebe aus dem Bereich Unterhaltung und Sportwetten umfaßt.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Der erste Grund für meinen Erfolg ist meine gute Ausbildung, an zweiter Stelle steht meine Fähigkeit, die richtigen Entscheidungen zu treffen, und auch umzusetzen. Ich bringe viel Engagement mit, weil ich es für den größten Fehler halte, sich auf die Basis einer guten Ausbildung zu verlassen. Mein Unternehmen ist deshalb so erfolgreich, weil es sich ausschließlich an den Wünschen des Kunden orientiert, wir bieten Fullservice für Freizeitgestaltung. Dabei legen wir großen Wert auf perfekte Standorte, die richtige Größe des Betriebes, Investitionen in den Bereichen, die dem Kunden zur Verfügung stehen. Wir bieten alle Dienstleistungen (wie auch beispielsweise Kulinarisches) rund um die Uhr, es gibt keine Schließungszeiten, und wir beschäftigen ausschließlich perfekt geschultes, kompetentes Personal. Wir bieten unseren Mitarbeitern ein angenehmes, seriöses Umfeld, nur so können sie den Kunden bestmöglichst betreuen und in der Folge auch selbst erfolgreich sein, sich selbst verwirklichen. Wir betreiben sehr viele traditionsreiche Betriebe unter dem Namen „Wettpunkt", wobei das jeweilige Lokal aber in seiner altehrwürdigen Tradition nicht verändert wird; das ist mir ein großes Anliegen. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist, wenn man das eingesetzte Geld in kurzer Zeit wieder zurückverdienen kann, und mit seinen Investitionen einen Grundstein legt, der die Basis für die Zufriedenheit der Kunden und der Mitarbeiter darstellt. Geld ist nur insofern wichtig, als man damit auch etwas Vernünftiges schaffen kann, zum Beispiel neue Arbeitsplätze. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Kraftquelle ist der Rückhalt aus meiner Familie, in weiterer Folge auch der Rückhalt aus der Firma. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man muß selbstkritisch überlegen, wo die eigenen Talente liegen. Oft muß man Dinge hintanstellen, von denen man glaubt, sie gut zu können, weil man sie gerne macht: hier muß man die Selbstdisziplin besitzen, sich zu fragen, kann ich die Ziele die ich mir gesteckt habe, überhaupt erreichen, oder muß ich mir neue Ziele setzen? Man darf sich heute nicht auf eine gute Ausbildung verlassen, man muß sich immer weiterentwickeln – durch Kurse oder eigenes Interesse, und dieses persönliche Engagement kann auch zu Veränderungen im Berufsleben führen. Um erfolgreich zu sein, muß man unter Umständen viele Entbehrungen auf sich nehmen; man muß für den Erfolg auch persönliche Voraussetzungen haben, muß dafür geschaffen sein, Risiken einzugehen und eine große Portion Selbstwertgefühl besitzen. Man muß erst ans Geldverdienen denken, bevor man ans Geldausgeben denkt. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Man muß Niederlagen selbstkritisch betrachten. Man darf nicht irgendeiner Situation oder jemandem anderen die Schuld daran geben, sondern muß sich eingestehen, daß man selbst einen Fehler gemacht hat. Dann hat man die Chance, daraus zu lernen, und wieder neu zu beginnen. **Ihr Motto?** Mein Leitfaden heißt schlicht und einfach: Ich kann nicht verlieren. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich in meinem Leben schon viel erreicht habe, das ich erreichen wollte. **Ihre Ziele?** Mein Ziel ist es, einen internationalen Konzern zu schaffen und an die Börse zu bringen. **Ihre Vorbilder?** Ich hatte eigentlich nie Zeit, über Idole nachzudenken.

✱ Böhm Bernhard

● Steckbrief

Beruf: Vertriebsleiter. Funktion: Vertriebsleiter. Tätig bei: COSCOM Computer Ges.m.b.H., 1120 Wien, Schönbrunner Schloßstr. 5 Geboren - Datum, Ort: 5. Jänner 1960. Hobbies: Abschalten kann ich heute sehr gut beim Autofahren, und besuche zweimal wöchentlich das Fitnesstudio.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine berufliche Laufbahn begann ich als Leihtechniker, heute bezeichnet man diese Art der Tätigkeit - als Personalbereitstellung. Ich war damals als Konstrukteur am Zeichenbrett tätig. Seinerzeit betreute ich 25 Firmen. Später beschäftigte ich mich mit dem Vertrieb von Werkzeugmaschinen, war als Verkaufsassistent im Bereich „Software" erfolgreich und somit öffnete sich die Karriere in diesem Bereich. Zwischenzeitlich bin ich bereits neun Jahre in diesem Bereich tätig und habe es bis zum Prokuristen gebracht. Ende 1998 schied ich aus dem Unternehmen aus und seit Jänner 1999 im obengenannter Firma tätig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Beruflicher Erfolg ist meßbar am Grad der Kundenzufriedenheit. Dies wirkt sich kurzfristig allerdings nicht auf die Geschäftszahlen aus, längerfristig jedoch sehr wohl. Dazu ist es notwendig, neben der Fachkompetenz, die verkäuferischen Fähigkeiten zu besitzen. **Von wo kommt die Triebfeder?** Einerseits aus der Herausforderung, andererseits aus dem Willen, Karriere zu machen. Ich habe es seinerzeit bis zur Prokura gebracht, hatte jedoch damals keine Möglichkeit meine

Karriere fortzusetzen. Aus dieser Situation heraus habe ich mich entschlossen, die an mir verbrochenen Fehler nicht noch einmal zu machen und wollte den Beweis antreten, daß es auch anders funktioniert. Dies war sicherlich für mich die wesentliche Triebfeder. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, sehr erfolgreich, denn wir haben einen hohen Anteil an zufriedenen Kunden und auch die Produkte sind erstklassig und genießen eine hohe Akzeptanz. Es hat eine Reihe von Faktoren gegeben, daß wir uns als Unternehmen als erfolgreich bezeichnen. **Wie sehen Sie die Bereiche „Beruf/Privatleben"?** Ich lebe in einer harmonischen Partnerschaft, wenn alles gut geht, wird sich demnächst Nachwuchs einstellen. Für meine Partnerin und mich zählen jene Parameter, welche auch im beruflichen Alltag einen hohen Stellenwert haben, das heißt, was im Beruf als Erfolg betrachtet wird, praktizieren wir auch in ähnlicher Form im Privatleben. Darüber hinaus braucht man eine perfekte Zeiteinteilung damit der Privatbereich nicht zu kurz kommt. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Wir wollen im Technischen Bereich noch mehr Lösungen anbieten, als wie bisher. Für unsere österreichische Niederlassung zählt der Umsatz, das heißt wir wollen den Umsatz steigern und das Niveau verbessern.

✱ Böhm Edgar

● Steckbrief

Beruf: Unterhaltungschef. Funktion: Unterhaltungschef. Tätig bei: ORF., 1130 Wien, Würzburggasse 30. Geboren - Datum, Ort: 28. Dezember 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva Gabriele, geb. Schaginger. Kinder: Sophie (1983) und Marie-Christine (1986). Eltern: Richard und Anna-Maria. Schöpferische Akte: Buch: „Das Österreichische Buch der Rekorde". Mitgliedschaften: Rotary. Hobbies: Sammeln von Erstausgaben österreichischer Autoren und Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wollte schon immer einen künstlerischen Beruf haben. Um diesem Wunsch näher zu kommen, habe ich begonnen, Theaterwissenschaften zu studieren. Im Jahre 1974 habe ich Kontakte zu Professor Ernst Haeusserman, dem damaligen Direktor des Theaters in der Josefstadt, hergestellt. Er hat damals ein Institut für Kulturmanagement gegründet, welches als praktische Unterstützung für das Universitätsstudium konzipiert wurde. Ich war bei der Aufbauphase dabei und habe auch selbst diesen Lehrgang absolviert, was mir später zugute gekommen ist. In dieser Zeit lernte ich viele Leute aus der Kunstbranche, unter anderem vom ORF kennen, und im Jahre 1975 habe ich als Ferialpraktikant dort begonnen. Damals hat man beim ORF junge Leute gesucht, die gewissen Vorstellungen entsprachen, und ich wurde ziemlich schnell für interessante Aufgaben eingesetzt. In kurzer Zeit habe ich viele Positionen kennengelernt: Regieassistent, Redakteur, Autor und Regisseur. Eine Zeitlang habe ich die Kindersendung „Fortsetzung folgt nicht" präsentiert. Danach habe ich in anderen Bereichen beim Fernsehen gearbeitet, unter anderem bei internationalen Koproduktionen und bei großen Shows. 1989 wurde ich Leiter des Kinderfernsehens, wir waren damals zweieinhalb Stunden täglich auf Sendung. Es war eine sehr interessante und erfolgreiche Zeit. Im Jahre 1991 wurde ich, überraschend für mich, Programmleiter von Ö3. Das war meine erste Begegnung mit dem Medium Radio. Wir haben in einem jungen Team gearbeitet und haben sehr viel Neues kreiert. Im Jahre 1996 hat Generalintendant Zeiler mich mit der Produktion der Samstag-Hauptabend-Programmshow „Champion" beauftragt. Das war wieder ein Teamerfolg. Wir haben unsere gesetzten Ziele um 30 Prozent übererfüllt. Seit 1997 bin ich wieder beim Radio. Ich habe die neue Position, wie auch die vorigen, gern angenommen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn man sich gemeinsam ein Ziel setzt und dann in kollektiver Anstrengung dieses Ziel auch erreicht. Ich habe Erfolg immer nur als etwas Teilbares erlebt, nie als rein persönliches Eigentum. Wenn man Erfolg allein hat, dann kann man die Freude daran mit niemanden teilen, und das ist halb so schön. In unserer Branche, wo so viele verschiedene Berufe vorhanden sind, kann man nur von einem gemeinsamen Erfolg sprechen. Erfolg ist nicht nur immer ein Quoten- oder ein Reichweitenerfolg. Wichtig ist, daß man Themen plaziert, die plötzlich relevant sind und über die gesprochen wird. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Disziplin. Erfolg ist nichts Zufälliges. Ich habe großen Respekt vor den Menschen, die sich zum Beispiel nur durch Disziplin das Rauchen abgewöhnen. Das ist für mich Erfolg. Zu den Erfolgsvoraussetzungen gehören klare Zielsetzungen und das Erreichen von diesen Zielen mit Disziplin, Konsequenz und Fleiß. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Zeitpunkt, als ich die Matura hinter mir hatte, weil ich diesen Lebensabschnitt nicht sehr genossen habe. Am meisten störte mich der Zwang von außen, was oft nicht im Einklang mit meinen Interessen war und zu inneren Spannungen führte. Als ich das machen konnte, was mich interessiert, begann ich mich als erfolgreich zu empfinden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich mich bereit erklärte, vom Medium Fernsehen zum Medium Radio zu wechseln. Das bedeutete für mich ein neues unvorhersehbares Feld und gleichzeitig eine unbegrenzte Anzahl an Möglichkeiten. Wir schafften komplett neu den Sender Ö3, welcher sich kurz danach als sehr erfolgreicher erwiesen hat. Das war für mich eine schöne Zeit und ich denke an diese Zeit sehr gern zurück. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Im Laufe meiner über 25-jährigen Tätigkeit beim ORF bin ich eine Anzahl von interessanten Persönlichkeiten begegnet, die mich prägten und von denen ich viel lernte. Mir fällt es aber schwer, sie einzeln aufzuzählen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Heute, am 24. April 2001 sage ich, daß es das neue Mediengesetz ist, welches im Entstehen ist, weil es, meiner Meinung nach, niemandem hilft; niemanden fördert und viel zerschlägt, was früher gut funktionierte. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu werden?** Ich bin für meine Mischung. Man kann von vielen Leuten viel lernen, viel übernehmen, aber man darf die nicht kopieren, sprich, nicht imitieren. Wichtig ist, daß man sich selber treu bleibt, daß man einige Identität nicht verliert. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ja, die kommt einerseits von der Öffentlichkeit, die in unserer Branche normal ist, und andererseits von den Mitarbeitern, die ich aufbauen kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach ihrer Persönlichkeit. Ich lege einen großen Wert, auf Know-how, auf Fachwissen, auf Fleiß und Intelligenz, auf die Lernbereitschaft. Mein Motto ist die Zusammenarbeit. Die Mitarbeiter müssen imstande sein, eigene Persönlichkeit in das Team einzubringen und das verlangt, wie man heute sagt, ein hohes Maß an sozialer Kompetenz. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als ein teamorientierter Führer. Als meine Stärken sehen sie auch meine sehr klare

Zielbeschreibung und die Gabe, gut zu motivieren. Ich apelliere nicht nur an die Vernunft, sonder auch an die Gefühle. Ich weiß, wie man ein Team für ein Ziel begeistern kann, um dann dieses Ziel gemeinsam erfolgreich erreichen zu können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Durch strenge Disziplin. Ich plane Termine mit meiner Familie mit der gleichen Korrektheit, wie berufliche Termine. Die Zeit mit meiner Frau und meinen Töchtern ist in meinem Kalender genauso fixiert, wie die im Beruf. Die beste Voraussetzung dafür ist, das Eine mit dem Anderen zu vereinbaren, also ein korrektes Zeitmanagement. Erfolg setzt auch ein harmonisches Privatleben voraus. Mein Erfolg ist, daß ich mit meiner Frau 25 Jahre glücklich zusammen bin. Wir führen ein sehr schönes intaktes Familienleben. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Fünf bis sechs Tage im Jahr. Bei uns im Unternehmen werden Seminare für diverse Funktionen veranstaltet, und ich nehme für mich passende in Anspruch. Die Zeit im Urlaub verwende ich auch dafür, was ich als „Fortbildung" betrachte, für gesunde Ernährung, sportliche Aktivitäten, und einer geringen Auseinandersetzung mit Materien, die mich interessieren. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Zum großen Teil aus dem Sport, den ich regelmäßig betreibe und aus einem unerschütterlichen Optimismus. Ich bin ein absoluter Sanguiniker. **Ihre Vorbilder?** Meine Eltern und meine Lehrer. Die haben mir Hochachtung vor anderen beigebracht, die Gabe des Verzeihens und eine gewisse Leidensfähigkeit. Man muß mit Menschen duldsam sein und sie tolerieren können. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Am Anfang bin ich sehr wehleidig. Dann baue ich mich selbst auf und orientiere mich an einem anderen Ziel. Zum Glück sind mir Niederlagen nicht so oft passiert. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg kann man nur gemeinsam erreichen. Wenn man glaubt, man kann Erfolg allein erreichen, dann liegt man völlig falsch.

✱ Böhm Hellfried Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Funktion: Nationaler Projektkoordinator der Europäischen Forschungs- und Entwicklungsinitiative (EUREKA). Tätig bei: Wirtschaftskammer Österreich., 1040 Wien, Wiedner Hauptstraße 76/5. Geboren - Datum, Ort: 14. März 1942, Graz. Eltern: Franz und Olga. Schöpferische Akte: Zahlreiche Fotoausstellungen, zwei Fotobände: Peru (1982), Pinguin Verlag Innsbruck; Mexiko (1996), Flint River Verlag London. Ehrungen: 1985 Verleihung des Verdienstordens der Republik Ägypten, 1992 Verleihung des Goldenen Ehrenzeichens für Verdienste um die Republik Österreich. Hobbies: Fotografie, Lesen, Schreiben, Kochen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1960 am Realgymnasium RG I Stubenbastei in Wien und studierte anschließend an der Universität Wien und an der Wirtschaftsuniversität Wien. Im Sommer 1967 und 1969 war ich Volontär an der AHST Athen in Griechenland. 1968 schoß ich mein Studium an der WU mit dem Titel Diplomkaufmann ab, im Jahre 1970 erfolgte mein Eintritt in die Wirtschaftskammer, wo ich in der Abteilung für Außenhandel und Handelspolitik tätig war. 1971 wurde ich stellvertretender Handelsdelegierter an der Außenhandelsstelle Bombay in Indien. In den Jahren 1973 bis 1985 war ich Handelsattaché an der AHST Bukarest (Rumänien), Lima (Peru) und Kairo (Ägypten). 1985 wurde ich Handelsrat an der AHST Mexiko, diese Tätigkeit übte ich bis 1997 aus. Im Juni 1997 kehrte ich wieder zurück in Wien, wo ich seither als Projektkoordinator der Europäischen Forschungs- und Entwicklungsinitiative (EUREKA) in der Wirtschaftskammer Österreich tätig bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, jene Ziele zu erreichen, die ich mir gesteckt habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß ich ein großer Individualist bin: Ich habe mein ganzes Leben lang versucht, meine eigenen Vorstellungen durchzusetzen. Ich bin ein Mensch, der sich ständig Ziele steckt und sie sehr konsequent verfolgt. Während meiner Tätigkeit an den verschiedenen Außenhandelsstellen war ich beruflich immer auf mich allein gestellt und agierte völlig selbständig, diese Eigenverantwortung strebte ich schon früh an. Mobilität war für mich schon als Kind Teil meines Lebens, durch meine vielen Reisen lernte ich, mich in die jeweilige Gesellschaft einzugliedern. Dazu gehört das Aneignen der jeweiligen Landessprache, weil man die Mentalität eines Landes viel besser versteht, wenn man sich mit den Menschen in ihrer eigenen Sprache unterhalten kann. Auch die Fotografie interessierte mich schon sehr früh - mein Erfolg dahingehend fußt größtenteils auf meinem Talent, im richtigen Moment auf den Auslöser zu drücken; aber auch auf den Techniken, die ich mir aneignete. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute als erfolgreich, da ich in meinem Leben bisher sehr viel erreichen konnte und noch lange nicht am Ende meiner Wünsche und Ziele angelangt bin. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielten immer eine tragende Rolle bei meinem Erfolg; wesentlich ist es für mich, sie in einer Art und Weise zu führen, daß wir gemeinsam die vorgegebenen Ziele realisieren können. Charaktereigenschaften, die ich nicht dulden kann sind Illoyalität, Faulheit und Unehrlichkeit. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich übertrage meinen Mitarbeitern immer ein hohes Maß an Verantwortung, um ihnen das Gefühl zu geben, selbst die Möglichkeit zu haben, etwas zu bewegen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich ständig fort, weil Fortbildung meiner Meinung nach ein fortwährender Prozeß ist. Letztendlich ist jeder Artikel, den ich lese ein Stück Bildung die ich mir aneigne. Ich muß an dieser Stelle erwähnen, daß ich mein ganzes Leben lang Autodidakt war, weil ich ein unglaublich wißbegieriger Mensch bin. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich empfinde es als äußerst wichtig, sich zunächst einmal Grundwissen anzueignen, wobei ich persönlich - gerade im Zeitalter der Globalisierung - den Stellenwert der Sprachen sehr hoch einschätze. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Beruflich sehe ich mich heute eigentlich am Ende meiner Karriereleiter angekommen. Ich werde noch zwei bis drei Jahre in der Wirtschaftskammer tätig sein, meine Ziele liegen heute auf dem Gebiet der Fotografie und künstlerischen Betätigung.

✱ Böhm Werner Ing.

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Techniker, Fahrschullehrer und Rauchfangkehrermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Fahrschule Ing. Werner Böhm., 2340 Mödling, Neusiedlerstraße 52. Geboren - Datum, Ort: 24. Jänner 1961, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Kinder: Eric (1995). Eltern: Leopoldine

und Harald. Hobbies: Freunde, Segeln, Kraftfahrzeuge.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HTL-Matura, im Bereich Kfz-Bau, war ich dreieinhalb Jahre als Konstrukteur bei der Firma Steyr-Daimler-Puch tätig, und war mitverantwortlich für die Entwicklung des Radpanzers „Pandur", der jetzt zur Flughafensicherung in Schwechat eingesetzt wird. Parallel dazu half ich meinem Vater im elterlichen, vom Großvater 1952 gegründeten, Rauchfangkehrerbetrieb. 1985 absolvierte ich mit Dispens die Rauchfangkehrermeisterprüfung, und im selben Jahr auch die Fahrschullehrerprüfung. Bis 1991 arbeitete ich tagsüber im elterlichen Betrieb als Rauchfangkehrer, und nachmittags und abends als Fahrschullehrer in einer Badener Fahrschule. Als mein Vater 1991 in Pension ging, übernahm ich den Rauchfangkehrerbetrieb. Ich beschäftige einen Mitarbeiter, und bin selbst mit der Administration und sämtlichen Arten von Befundungen beschäftigt. Im April 1992 gründete ich, nach dreijährigen massiven behördlichen Schwierigkeiten, hier im Haus, meine eigene Fahrschule. Heute beschäftige ich sechs Mitarbeiter. Unser Motto lautet, alles ist möglich, wir sind bemüht, sowohl von den Fahrzeugen her, wie auch von den Unterrichtsmitteln, immer am neuesten Stand zu sein.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Sowohl privat, als auch geschäftlich anerkannt zu werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Kommunikationsfähigkeit, Bauernschläue und eine gewisse Härte, die ich mir im Laufe der Zeit angeeignet habe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Eine Triebfeder in mir, läßt mich nie zur Ruhe kommen. Ich bin stolz, wenn ich meine Autos in Mödling fahren sehe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab der HTL-Zeit, dort war ich schon Abteilungssprecher und habe meine Mitschüler der Direktion gegenüber vertreten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung die Fahrschullehrerprüfung zu machen. Es war auch für meine menschliche Entwicklung sehr wichtig. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Nur vor der Gründung, im dreijährigen Kampf um den Befähigungsnachweis. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Die Verbindung zwischen unserer Interessensvertretung und der Niederösterreichischen Landesregierung, da fehlt mir der Teamgeist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen meine, von mir vorgegebenen, Eckpfeiler bedingungslos akzeptieren. Wir sind ein Team, und ich zeige den Weg. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Leithammel, der aber genauso zu den Hammeln dazugehört. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka 14 Tage im Jahr, und sämtliche Neuerungen, die laufend vom Parlament verabschiedet werden, müssen gelesen und umgesetzt werden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einfach nur durchhalten und Mensch bleiben. Für jedes Problem gibt es eine Lösung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele sind nahezu erreicht, ich möchte den Stand und den Standard erhalten. **Gab es Vorbilder?** Aus menschlicher Sicht gab es meinen Vater, er ist praktizierende Waage, seit 70 Jahren gut aufgelegt und ausgeglichen.

✱ Böhm Wolfgang

„Durch Hartnäckigkeit, hohen Arbeitseinsatz und gutes Personal Qualität garantieren."

Steckbrief

Beruf: Transportkaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Leonhard Böhm TransportgmbH & Co KG., 1160 Wien, Starchantgasse 12A; 2103 Langenzersdorf, Pappelstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 21. Oktober 1970, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Maximilian und Katharina (1999). Eltern: Maria und Leonhard. Schöpferische Akte: Fachartikel für Fachzeitschriften. Hobbies: Familie.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Handelsschule stieg ich in den elterlichen, vom Vater 1972 gegründeten Transportbetrieb, als Fahrer ein. 1992 übernahm ich die Bürotätigkeiten und war noch immer Springer bei den Fahrern, wenn Not am Mann war. Die Konzessionsprüfung für das Transportgewerbe absolvierte ich 1995. Im Mai 1999 gründete ich mit einem Freund die Firma Bio-Gast, wir handeln mit kontrolliert biologischen Lebensmittel für Großküchen. Im Sommer 1999 übernahm ich eine eingesessene Transportfima, die ich in die Böhm-Transport GmbH umwandelte. Im Herbst 2000 übernahm ich den väterlichen Betrieb, die durch mich 1997 nach DIN 9002 ISO zertifiziert wurde. Wir transportieren Waren aller Art von Ost nach West, der Gedanke ist der Austausch der Waren zwischen den angrenzenden Ostländern und der EU. Zur Zeit fahren wir mit 21 Fernverkehrs-LKW´s, und beschäftigen ca. 25 Mitarbeiter.

Zum Erfolg

Gab es eine Situation, die für Ihren Erfolg wesentlich war? Die Gründung der Biogast als zweites Standbein. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Nach Praxis, Arbeitswillen und Verläßlichkeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Personalproblem, es gibt kaum Fernfahrer. Es gibt österreichweit 16 arbeitslose Fernfahrer. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Man will uns die Öko-Punkte um 30 Prozent kürzen, damit der Transit durch Österreich reduziert wird. Ich stelle mir diese Lösung als undurchführbar vor. Man vergißt ganz, daß wir ein sehr großer Deviseneinbringer für den österreichischen Staat sind. **Haben Sie einen Ratschlag für die nächste Generation?** Nur mit gutem Personal beginnen, einen stinkenden Fisch entfernen, er verseucht den ganzen Teich. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung pro Jahr?** Zu wenig, ca. fünf Tage. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich den Betrieb trotz immer härter werdender Umstände, erfolgreich weiter führe. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Unterschiedlich, Fernfahrer sind eher Einzelgänger. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Hartnäckigkeit, hoher Arbeitseinsatz gutes Personal und auch die Zertifizierung. Dadurch wird dem Kunden garantiert, daß wir Qualität bieten, also gute Dienstleistung. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit 1998, als sich mein Vater zurückzog. Mit der Biogast Firma ist die Einführungsarbeit geschafft, und die gegenwärtigen Umstände (BSE und Schweinepest) wirken sich auf unser Geschäft recht günstig aus, die Gesellschaft ist und ißt bewußter. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Überleben und dabei Geld verdienen. **Hatten Sie Vorbilder?** Herrn Grad, einen Transportunternehmer, er hat auch den Familienbetrieb übernommen und ihn zu einem

renommierten Betrieb ausgebaut. Natürlich auch meinen Vater, der diesen Betrieb aus dem Nichts gegründet und 28 Jahre erfolgreich geführt hat. **Ihr Ziel?** Biogast weiter aufzubauen, zu vergrößern und die Firma Böhm in dieser Größe zu belassen und weiter erfolgreich zu führen.

✱ Bolnberger Andreas

„...sich unbedingt Zeit nehmen um herauszufinden, was man wirklich will: man wird nur dort gut sein, wo man Freude und Spaß hat."

● Steckbrief

Beruf: Grafikdesigner. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Linie B Grafik und Design Andreas Bolnberger., 1120 Wien, Ehrenfelsgasse 17/1/3. Geboren - Datum, Ort: 5. Jänner 1974, Wien. Ehrungen: Branchenbezogene Auszeichnungen. Hobbies: Kunst, Malen, Schwimmen, Radfahren, Fotografie, Filmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Beratertätigkeiten für Unternehmen im Bereich Grafik und Design.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura absolvierte ich das dreijährige College mit Meisterklasse Grafik und Design, und den Hochschullehrgang für Werbung und Verkauf in Wien. Daneben machte ich Seminare und Kurse als Zusatzausbildung. Während meiner Ausbildung arbeitete ich immer schon in verschiedenen Agenturen, danach war ich einige Zeit in einem Studio im fünften Bezirk tätig. 1998 machte ich mich gemeinsam mit einer Kollegin selbständig, und führe mein Unternehmen bis dato. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Der Schwerpunkt meines Unternehmens liegt darin, die Ausstattung der visuellen Kommunikation, also Logos, Visitenkarten, Drucksorten, Homepages etc., für Unternehmen zu konzipieren. Ein weiterer Schwerpunkt liegt im Bereich Magazine, Zeitschriften und Redesign von Zeitungsköpfen. Zu meinem Kundenkreis zählen vor allem Klein- und Mittelbetriebe in Österreich und teilweise im Ausland, angefangen von Tischlereien und Blumenhändlern bis hin zu Weinhändlern, Arztpraxen oder Anwaltskanzleien. Meine größeren Kunden sind zum Beispiel die Bausparkasse, Nextra, und die Wirtschaftskammer, wobei ich in diesem Bereich Teilprojekte realisiere. Meinen kleineren Kunden biete ich ein sehr persönliches Gesamtkonzept, das vom ersten Entwurf bis zur Verpackung reicht. Bei der Umsetzung arbeite ich mit einem Netzwerk von Spezialisten. Abgesehen davon biete ich auch noch reine Beratung für Firmen im Rahmen des WIFI.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Mein Unternehmen steht und fällt mit meiner Person. Ich kann mich sehr gut in meine Kunden hineinversetzen, und glaube, daß dies eine sehr wesentliche Stärke in meinem Beruf ist. Dieses Einfühlungsvermögen basiert auch auf meinem guten Allgemeinwissen. Besonders im Bereich Klein- und Mittelunternehmen grenzt meine Tätigkeit oft schon beinahe an Unternehmensberatung, wenn es zum Beispiel darum geht, ein neues Logo zu kreieren, weil der Klient findet, sein Image sei zu altmodisch. Ich bin ein sehr qualitätsbewußter Mensch, und messe meinen Erfolg an der Zufriedenheit meiner Kunden. Da ich ein sehr kleines Unternehmen führe, kann ich mich sehr intensiv auf meine Kunden einlassen und habe die Freiheit, die Aufträge sehr persönlich und individuell zu gestalten. Abgesehen davon, daß ich ein sehr kreativer Mensch bin, bin ich durchaus auch Perfektionist, und lege höchsten Wert auf Genauigkeit, Verläßlichkeit und Pünktlichkeit. Ich bin ein Tüftler, und setze mich sehr intensiv mit den Dingen auseinander, weil mir mein Beruf unheimlich viel Spaß macht. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich persönlich das Erreichen der Ziele, die ich mir gesteckt habe. Erfolg ist meiner Meinung nach sehr subjektiv, und bezieht sich für mich nicht auf viel Geld, sondern auf die persönliche Zufriedenheit im Kleinen. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Mein berufliches Ziel ist, ein anerkanntes und qualitativ hochwertiges Studio zu führen. Mein persönliches Ziel ist es, ich selbst zu bleiben, und meinen Kunden persönliche und freundliche Beratung zu bieten. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Aus eigener Erfahrung weiß ich, daß man sich unbedingt Zeit nehmen soll, das herauszufinden, was man wirklich will, weil man nur dort gut sein kann, wo man Freude und Spaß hat. Wenn man dieses Ziel wirklich, auch im Rahmen seiner Ausbildung verfolgt, ist das beinahe schon ein Garant für Erfolg. Eine gute und umfassende Ausbildung ist heute wichtiger denn je; man sollte sich Zusatzqualifikationen aneignen, und soviel Praxiserfahrung wie möglich sammeln, sich heute nicht mehr nur auf das Studium verlassen. Auf dem Weg zum Erfolg zählen zudem die eigene Überzeugung und der Wille, sein Ziel zu erreichen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Im Falle von Rückschlägen ist es enorm wichtig, erst einmal Rückhalt von seinem Umfeld, sei es die Familie oder der Freundeskreis, zu erfahren. Wesentlich ist, einfach nicht aufzugeben. Es ist auch durchaus wichtig, Rat und die Hilfe von außen anzunehmen und andere Meinungen einzuholen, um nicht in einer Sackgasse zu enden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich heute insofern als erfolgreich, als ich mich als selbständiger Unternehmer etablieren konnte. Ich bin glücklich und zufrieden mit meiner Arbeit, weil ich bisher alles erreicht habe, was ich wollte, habe aber noch viel vor.

✱ Bondi de Antoni Anton Dr.

● Steckbrief

Beruf: Immobilienberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bondi Consult - Bondi Immobilien-Consulting GmbH., 1040 Wien, Taubstummeng. 5. Geboren - Datum, Ort: 25. Mai 1958, Villach. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Alexandra (1990) und Cathrine (1993). Eltern: Anton und Katharina. Hobbies: Kinder, Tennis, Skifahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Vater ist Beamter, meine Mutter Verkäuferin. Mich hat eine freie Erziehung in meinem Elternhaus geprägt. Meine Eltern meinten, daß ich selbst entscheiden sollte, was ich machen will und daß sie mich nach Möglichkeit unterstützen werden. Ich entschloß mich für das Studium der Rechtswissenschaften und absolvierte es in acht Semestern. Neben dem Studium arbeitete ich freiwillig beim Bundesheer und bin mit der Zeit zum Reserveoffizier avanciert. Diesen Weg kann ich jedem empfehlen. Erstens, man kann einsteigen und aufhören, wie es einem paßt, zweitens, ist es ein gut bezahlter Job. Wichtig ist, daß man lernt, Verantwortung zu übernehmen und Entscheidungen zu treffen. 1981 war ich fertig und wußte, daß ich mit zwei Dingen nie etwas zu tun

haben möchte, mit Immobilien und mit Insolvenzen. Ich wollte aber auch kein Rechtsanwalt oder Richter werden und interessierte mich eher für die Wirtschaft. Durch Zufall bekam ich eine Assistentenstelle am Institut für Verfassungsrecht. Ich sah aber diese Tätigkeit nur als Übergang in die Wirtschaft. Parallel dazu bewarb ich mich bei einigen Personalbüros und ich bekam die Chance die Leitung der Rechtsabteilung bei einer der größten Immobilienfirmen zu übernehmen. Der Chef der Firma war nicht sicher, ob ich für diese Tätigkeit geeignet bin, weil ich praktisch keine Erfahrung in der Branche hatte. Er betrieb mit mir einen Kuhhandel - drei Monate Probezeit. Ich war zehn Jahre dort. Vom juristischen Bereich bin ich zum Verwaltungsbereich übergegangen, dann zum Bau- und Verkauf. Zum Schluß war ich Geschäftsführer einer Tochtergesellschaft mit internationalen Immobilienprojekten. Mein Chef, ein fördernder Choleriker, prägte mich sehr. Er verlangte viel, hat mir aber sehr viel Freiraum gelassen und mich nach außen immer unterstützt. Bei ihm habe ich gelernt, viel selbst zu organisieren, war nach drei Jahren seine rechte Hand und habe alles gemacht, was zu machen war. Es war ein CA-Unternehmen und nach der Fusion kam ein anderer Chef, mit dem ich mich nicht verstand. Ich beschloß, zu gehen. Von Dr. Alexander Maculan bekam ich das Angebot, in eine internationale Bau- und Development Firma einzusteigen. Ich blieb von 1992-96 und beschäftigte mich immer mehr mit Immobilien. Nach der Umstrukturierung traf ich die Entscheidung, mich selbständig zu machen. Der Grund dafür war die Überzeugung, daß ich genug Erfahrung gesammelt hatte, um im eigenen Interesse selbständig agieren zu können. Gemeinsam mit einem Partner gründete ich ein Development-Unternehmen, das sich auf Moskau konzentrierte. Wir hatten Glück, sofort den Auftrag für den Bau der Zentrale der Bank Austria und in weiterer Folge für BASF und die Deutsche Commerzbank zu bekommen. Nach dem Crash in Rußland im August 1998 bin ich aus dieser Firma ausgestiegen und konzentriere mich derzeit auf das neugegründete Unternehmen Bondi Consult mit dem Schwerpunkt der Tätigkeiten in Österreich und in Osteuropa.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Beruflich ist es die richtige Definition von Zielen und das Erreichen dieser Ziele. Privat sollte es zu keinem Zielkonflikt mit dem Beruf kommen. Es ist Erfolg, wenn das Umfeld den Beruf akzeptiert und einem entgegenkommt. **Welche Rolle spielt die Familie?** Sie ist ein Ruhepol, auf den ich mich zurückziehen kann und den ich als Ausgleich zum Beruf betrachte. Dort finde ich meine seelische Ruhe. Ich versuche, den beruflichen vom privaten Bereich zu trennen und Probleme der Firma nicht mit nach Hause zu nehmen. **Was ist der Schlüssel Ihres Erfolges?** Immer offen für neue Tätigkeiten zu sein, die auch nicht unbedingt im eigenen Tätigkeitsbereich liegen. Bereit zu sein, sich zu verändern und dazuzulernen, realistische Ziele zu setzen und keinen Gespenstern nachzulaufen. Man darf sich nicht belügen lassen und man muß Mut und auch Konsequenz haben, nein zu sagen, wenn die Aufgabe die eigenen Möglichkeiten übersteigt. Das heißt, rechtzeitig zu selektieren. Im Geschäftsleben ist es sehr wichtig, daß man wieder den Weg findet, um mit Menschen zu sprechen, von denen man sich beruflich getrennt hat. Man muß Bekanntschaften pflegen und mit Menschen in Kontakt bleiben. Von Bedeutung ist es, die Aufgaben zu teilen. Wir wickeln zu viert Geschäfte im Wert von zwei Milliarden Schilling ab. Das ist nur auf Kooperationsbasis möglich. Man arbeitet in der Gruppe und man teilt die Aufgaben unter den Profis auf. Das ist meiner Ansicht nach vernünftiger, als selbst zu expandieren. **Ihr Motto?** Flexibel bleiben und rechtzeitig reagieren.

✱ Bortenschlager Peter Dipl.-Ing. OSR.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer und Vorstandsdirektor. Tätig bei: Entsorgungsbetriebe Simmering Ges.m.b.H., 1110 Wien, 11. Haidequerstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 6. Oktober 1943, Wien. Kinder: Michaela und Rainer. Eltern: Franz und Katharina. Hobbies: Basketball und Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich stamme aus einer einfachen Arbeiterfamilie, die es mir ermöglichte, die Mittelschule zu besuchen. Nach der Matura absolvierte ich an der Universität für Bodenkultur das Studium der Kulturtechnik und Wasserwirtschaft, welches ich mit meiner Sponsion am 31. Oktober 1969 erfolgreich abschloß. Dem Rat meines Vaters folgend entschloß ich mich die Beamtenlaufbahn ein zu schlagen und begann meine Tätigkeit bei der Stadt Wien bei der Magistratsabteilung 30- Kanalisation. Bereits in relativ jungen Jahren wurde ich 1986 zum Leiter dieser Magistratsabteilung bestellt und bereits drei Jahre später in die Stadtbaudirektion berufen und mit der Leitung der Gruppe „Umwelttechnik und Technische Betriebe" betraut. In dieser Gruppe waren sämtliche Ent- und Versorgungsbetriebe der Stadt Wien angesiedelt (Leitung von 10.000 Beamten). Während dieser Zeit durfte ich als beamteter Partner des damaligen Wiener Umweltstadtrates, Dr. Michael Häupl, vieles in meiner Heimatstadt Wien zum Wohle meiner Mitbewohner verändern und strukturieren. Schließlich wurde ich 1995 beauftragt, ein ökologisch optimiertes Gesamtprojekt für den Gewässerschutz in Wien zu erarbeiten. Dieses Projekt sah mit einem Kostenaufwand von ATS 13 Mrd. die Erweiterung der Hauptkläranlage Wien, die Errichtung von Entlastungskanälen beim Donaukanal, Wienfluß und der Liesing, sowie die Umgestaltung des Wienflußes und der Liesing vor. Anfang 1996 wurde ich nach 26 Jahren Tätigkeit im Magistrat der Stadt Wien im öffentlichen Interesse karenziert und als Geschäftsführer der Entsorgungsbetriebe Simmering GesmbH mit der Umsetzung der geplanten Maßnahmen beauftragt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich durfte während meiner nunmehr 32jährigen Tätigkeit sehr vieles für die Stadt bewegen und werte es als persönlichen Erfolg, daß die meisten der durch mich vorgeschlagenen Maßnahmen tatsächlich umgesetzt wurden. Für mich bedeutet Erfolg, Aufgaben übertragen zu bekommen und diese ordentlich und zur Zufriedenheit des Auftragsgebers abwickeln zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich war zur richtigen Zeit am richtigen Ort und habe die richtigen Entscheidungen getroffen. Ich habe ohne Karriereschritte zu planen mit Begeisterung meine Arbeit erledigt und bin stolz darauf nicht nur von meinen Vorgesetzten, sondern auch von meinen Mitarbeitern, geschätzt zu werden. Als Erfolg sehe ich auch die Tatsache, daß ich auch in schwierigen Zeiten niemals medial kritisiert wurde. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich kann in aller Bescheidenheit, Demut und Dankbarkeit sagen: ja. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich glaube, daß sowohl von der technischen, als auch von der gesetzlichen Seite die Hauptprobleme geregelt sind. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** 130 Mitar-

beiter sind mit dem Betrieb der Hauptkläranlage Wien, der Ausschreibung, Planung, Bauaufsicht, der sodann größten und modernsten Kläranlage Europas, sowie mit der Koordinierung der Errichtung der oben zitierten Entlastungskanäle befaßt. Dieser Stab setzt sich aus einem kaufmännischen und einem technischen Vorstandsdirektor, dessen Position ich abdecken darf, zwei Prokuristen, 21 unmittelbaren Führungsmitarbeitern, sowie aus 105 beamteten, jedoch abgeordeten Mitarbeitern, zusammen. Ihr Lebensmotto: Mit Abstand leben, meine Aufgaben erfüllen und leben lassen.

✱ Bösel-Zalud Lucia

● Steckbrief

Funktion: Vertriebsleiterin, Web Server Managerin für Unix-Systeme. Tätig bei: IBM Österreich GmbH., 1020 Wien, Obere Donaustraße 95. Geboren - Datum, Ort: 8. Dezember 1954.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Matura an der Handelsakademie (1975) begann ich mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre . Im August 1975 erfolgte der Eintritt bei IBM in der Abteilung Administration "Stab". Von 1979 bis 1986 war ich im Bereich Marketing "Stab" tätig, und 1986 wechselte ich in den Bereich Vertrieb. Nach einer eingehenden Schulung war ich im Bereich Vertrieb für Behörden und öffentliche Institutionen, tätig. Ab 1988 beschäftigte ich mich dem Vertrieb von IBM Personal Computer. Nach der Geburt meiner Tochter 1998, war ich als Programm-Manager "IBM PS im Mittelstand" tätig. Ende 2000 übernahm ich die Funktion des Sales-Manager-Enterprise-Server.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Unter beruflichem Erfolg verstehe ich, eine Karriere zu machen, welche ohne einer Chance nicht möglich wäre. Wenn man nach einer gewissen Zeit auch Anerkennung von Kunden bekommt, dann ist es Erfolg, wobei die Lebensqualität nicht darunter leiden darf, und auch mein Privatleben nicht zu kurz kommen soll. Nur beruflichen Erfolg zu haben, ist für mich zu wenig, das Privatleben hat ebenso einen hohen Stellenwert für mich wie der berufliche Bereich. Wenn ich dies nicht unter einen Hut bringen könnte, wäre dies kein Erfolg für mich. Dazu ist ein hohes Maß an Flexibilität, Anpassungsfähigkeit, Kooperationsbereitschaft und Willensstärke, neben der fachlichen Kompetenz notwendig. Daß Erfolg ohne persönlichen Einsatz nicht möglich ist, versteht sich von selbst. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Organisation und Netzwerk sind unbedingt notwendig, einen Partner zu haben, der mitmacht. Darunter verstehe ich, die völlige Verpflichtung des Partners für Haus, Familie und Kind. Dank der Flexibilität im Beruf, das heißt, daß man "Teleworking" auch zu Hause machen kann und Flexibilität im Sinne der Arbeitszeit, sind jene Parameter, die einer berufstätigen Frau das Leben leichter machen. **Was war die Triebfeder um diesen Job zu auszuüben?** Einerseits wächst man in diese Situation hinein, andererseits hat mich diese Materie immer interessiert, das heißt mein Interesse ist bereits in der Handelsakademie geweckt worden, und darüber hinaus bin ich gern mit Menschen zusammen. Verkaufen ist für mich sehr interessant. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich war eine der ersten weiblichen Sales-Manager in Österreich. Die Selbstmotivation und das Durchhaltevermögen waren sicher wesentliche Punkte meinerseits um zu bestehen. Ebenso zählte dazu, daß seitens des Dienstgebers die Förderung der einzelnen Mitarbeiter forciert wurde, denn auch wenn man als Frau sehr gut in der betreffenden Materie ist, so geht es nicht ohne Förderer. Jetzt haben sich die Zeiten geändert, das heißt, es gibt immer mehr Frauen auch in Managementpositionen, und auch das Potential wird immer großer. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Es ist eine Mischung aus individueller Motivation und Konzernstrategie, denn schließlich muß man auf jeden einzelnen Mitarbeiter eingehen können, und jeder Mensch ist bekanntlich seitens der Persönlichkeit, anders. Ich behaupte, nur Coaching nach der klassischen Lehre kann nicht funktionieren. **Welchen Ratschlag können Sie der nächsten Generation mitgeben?** Keine einseitige Ausbildung zu absolvieren.Neben der fachlichen Ausbildung, welche im Vordergrund stehen sollte, zählt im Dienstleistungsbereich immer mehr die psychologische Komponente. Diese erwähnte Komponente wird leider heutzutage noch immer zu wenig berücksichtigt. Besonders in den berufsbildenden Schulen sollte man dem Thema Verkauf ein größeres Augenmerk entgegenbringen, denn es gibt sehr viele Menschen, die sich vor dem Thema Verkauf fürchten, besonders bei Schulabgängern trifft dies zu. **Wie können Sie abschalten?** Ich fahre täglich eine dreiviertel Stunde nach Hause und diese Zeit benütze ich um den Tag im Geiste zu wiederholen, und über so manche Situationen nachzudenken. Wenn ich zu Hause angelangt bin, dann ist der berufliche Alltag weit weg. Meine Tochter bringt mich auf andere Gedanken und läßt mir nicht viel Zeit für andere Aktivitäten; auch wenn ich gern Sport betreibe, doch dies ist zur Zeit zweitrangig. **Was ist für Erfolg ausschlaggebend?** Wichtig ist, daß man zuerst das Rüstzeug lernt und auch die Praxis kennenlernt um erst im zweiten Schritt an die Karriere zu denken. Bei IBM hat Schulung und Ausbildung, und dies nicht nur in fachlicher Hinsicht, sondern auch was die eigene Persönlichkeit betrifft, einen sehr hohen Stellenwert. Weiters sollte man immer über den "eigenen Tellerrand" blicken, unabhängig ob man eine Führungskraft ist oder nicht.

✱ Böttcher Hans Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Beruf: Dipl.-Kaufmann. Funktion: Bereichsleiter Kundendienste und Werbung. Tätig bei: Austrian Airlines., 1107 Wien, Fontanastraße 1. Geboren - Datum, Ort: 3. März 1958, Giessen (Deutschland). Familienstand: Verheiratet mit Eva-Miriam. Kinder: Anna-Madeleine (1999). Mitgliedschaften: Marketingbeirat Österreich Werbung, Sounding Board Marketing Star Alliance, Deutsche Handelskammer in Österreich, International House New York. Hobbies: Theater, Skifahren und Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte bis 1986 Betriebswirtschaftslehre an der Universität in Mannheim und absolvierte während des Studiums internationale Praktika, bekam ein Rotary Auslandsstipendium und war Repräsentant des Auswärtigen Amts bei der UNO in New York. Ich arbeitete in verschiedenen Führungspositionen in renommierten Firmen in der Markenartikelindustrie und im Handel. Dort sammelte ich intensive Erfahrungen in Marketing, Einkauf und Vertrieb. Seit 1. September 2000 bin ich in meiner derzeitigen Position bei Austrian Airlines.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Austrian Airlines muß sich in schnell ändernden internationalen Märkten behaupten. Aufgabe dabei ist, zu wissen, was der jeweilige Kunde will, um ihm dafür ein wettbewerbsstarkes Produkt anzubieten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, sonst würde ich nicht hier sitzen. Meine Aufgabe ist es, die Mitarbeiter zu motivieren, sie zu koordinieren und die verschiedenen Interessen sinnvoll in ein Produkt umzusetzen und attraktivere sowie kreativere Lösungen als der internationale Wettbewerb anzubieten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mein Verhalten ist die Ausgewogenheit zwischen zielgerichtetem Vorgehen und den sozialen Bedürfnissen des Einzelnen, das heißt, Ziele im Team zu verfolgen. Dazu ist konstruktive Selbstkritik nötig. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** An Werbung war ich schon vor meinem Studium interessiert und hatte bei jeder meiner Karrierestationen mit Marketing und Werbung zu tun. Die besondere Herausforderung bei dieser Position ist, daß ich es nicht nur mit einem Produkt zu tun habe, sondern daß hier die Komponente Mensch dazu kommt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe gelernt, national und international mit ganz unterschiedlichen Anforderungen umzugehen. Mein Erfolg basiert auf der Kombination von Rationalität (darunter verstehe ich kalkulierbar zu sein) und Emotionalität. Dies bedeutet für mich, als Team erfolgreich zu sein, mit Geduld auf Probleme der Mitarbeiter einzugehen, sie zu respektieren und motivieren zu können. Besonders in unserer schnellebigen Zeit ist die soziale Komponente der Schlüssel zum Erfolg. Ebenso wesentlich ist das mehrdimensionale Denken, einen roten Faden im Kopf zu haben, aber trotzdem noch die Details zu sehen und die Exekution im Auge zu behalten. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Hierarchisches Denken und mangelnde Flexibilität. Besonders im Airline-Business darf man keine Grenzen kennen. Man hat alle Kulturen an Bord und muß daher auch für jede Situation eine Antwort haben. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Das Umfeld hat sicher Einfluß auf den Erfolg. Man muß sich in der Austrian Airlines Group mit ihren unterschiedlichen Unternehmenskulturen ebenso wohl fühlen, wie mit der Österreichischen Mentalität. **Welche Rolle spielt die Familie?** Als begeisterter Familienvater hole ich mir hier ebenso Kraft, wie aus der Natur. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach sozialer Kompetenz, fachlichem Know-how und jeweiligem Potential. Jeder Mitarbeiter muß sich für die nächste Stufe qualifizieren, er muß sich flexibel auf sich ändernde Voraussetzungen einstellen und Lösungen anbieten können. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich gebe Ziele nicht diktatorisch vor, sondern wir erarbeiten, tragen und setzen sie gemeinsam um. Ich gebe meinen Mitarbeitern möglichst viel Handlungsspielraum samt Verantwortung, damit sie sich identifizieren und auch selbst wachsen können. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Man wird nie nur Erfolg haben. Wesentlich ist, bei der Entscheidungsfindung ein Höchstmaß an Sicherheit, Objektivität und Kundenorientierung zu verfolgen. Wenn man von einer Idee überzeugt ist, muß man für sie kämpfen, um andere davon so überzeugen können, daß sie von diesen mitgetragen wird. Keinesfalls darf man schnell aufgeben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Nicht Hierarchien oder Funktionen sind mein Ziel, sondern für Austrian Airlines überzeugende Arbeit zu leisten. Alles weitere ergibt sich von selbst. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Als Führungskraft sollte man so reif sein, daß man sach- und zielorientiert Dinge bewegt und nicht nach Anerkennung strebt. Die schönste Anerkennung ist die Zufriedenheit der Kunden und seiner Mitarbeiter. **Ihr Lebensmotto?** Ich bin aus dem Grunde meines Herzens ein positiv denkender Mensch. Wenn man offen ist, sieht man viele schöne Dinge des Lebens. Besonders die Luftfahrt ist ein „grenzenloser" Bereich, in dem aus der inneren Begeisterung heraus ein Funke springen kann. **Haben Sie Vorbilder?** Ich habe in jedem meiner Lebensabschnitte interessante Persönlichkeiten kennengelernt. Unabhängig von den Funktionen oder der gesellschaftlichen Stellung kann man überall von Menschen bzw. Kulturen lernen.

Boyer Sonja

Steckbrief

Funktion: Niederlassungsleiterin und gewerberechtliche Geschäftsführerin für den Bereich Personalberatung. Tätig bei: I.K. Hofmann GesmbH., 1190 Wien, Muthgasse 64/4. Geboren - Datum, Ort: 24. Juli 1961. Hobbies: Tennis.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura absolvierte ich eine halbjährige kaufmännische Ausbildung und war anschließend ein Jahr berufstätig. Mit 20 Jahren machte ich mich mit einem Partner selbständig. Diese Zeit der Selbständigkeit war für meine weitere berufliche Laufbahn von Bedeutung. In diesem Elektrounternehmen kümmerte ich mich um die kaufmännischen Bereiche. Nach dreieinhalb Jahren verkaufte ich meine Anteile und wechselte zu einem gemeinnützigen Bauunternehmen, wo ich primär für die Verkaufsagenden, zuständig war. Während dieser Tätigkeit absolvierte ich eine EDV-Ausbildung, lernte programmieren und wechselte zu einem EDV-Unternehmen, wo ich mich mit dem Bereich der Kundenwünsche und Bedarfserhebungen beschäftigte, und Einschulungen in ganz Österreich durchführte. 1995 wechselte ich ins Personalwesen, war drei Jahre bei einem Mittbewerb tätig und eröffnete 1998 für I.K. Hofmann die Wiener Niederlassung. 1999 absolvierte ich die Unternehmensberaterausbildung und die Konzessionsprüfung. Seit Jänner 2000 bin ich gewerberechtliche Geschäftsführerin der I.K. Hofmann in Österreich für den Bereich Personalberatung.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich bin der Meinung, daß jeder erfolgreich sein kann, wenn er will. Der berufliche Erfolg ist meiner Ansicht nach, von der Ausbildung unabhängig, das heißt, den Beruf muß man von der Ausbildung trennen, denn man kann während der schulischen Ausbildung sehr gut sein, in der Praxis jedoch versagen, und auch umgekehrt. Wesentlich ist allerdings, daß man, wenn man Erfolg haben möchte, eine berufsbegleitende Ausbildung absolviert. Sich jahrelang einer theoretischen Ausbildung zu widmen, ist noch lang nicht die Basis für Erfolg. Um Erfolg in der Praxis zu haben, ist es wesentlich, daß man ein hohes Maß an Durchsetzungsvermögen hat, und Ziele definieren und auch verfolgen kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es war für mich eine große Herausforderung, die Wiener Niederlassung aufzubauen. Weiters wollte ich nicht im Bereich der Personalbereitstellung stehen bleiben, sondern mich auch im Bereich der Personalberatung etablieren. Es war für mich ein Ziel, die Ausbildung zu machen und die Konzessionsprüfung zu schaffen, und dies in der Aufbauphase. Einige Mitmenschen in meiner Umgebung zweifelten daran, daß ich dies schaffen würde. Somit war dies eine sehr große Herausforderung. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, die Zahlen sprechen für

sich. **Welchen Ratschlag für Erfolg können Sie weitergeben?** Eine fundierte kaufmännische Ausbildung ist sicher notwendig, denn in dieser Funktion ist man mit Budgetierungen und anderen kaufmännischen Problemen konfrontiert. Wichtig ist, daß man sich in einem renommierten Unternehmen, die ersten beruflichen Sporen, verdient. Persönlicher Einsatz und dabei nicht auf die Uhr zu schauen, ist sicher notwendig, wenn man Erfolg haben möchte. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Wenn man seine berufliche Tätigkeit ernst nimmt, und berufliche Ziele erreichen möchte, leidet sicher das Privatleben. Es beginnt damit, daß man sich selbst verändert, zuerst langsam aber stetig, das heißt der Beruf färbt auf den jeweiligen Menschen ab und formt ihn. **Was war Ihnen wichtiger, Tätigkeit oder Position?** Primär die Position, weil ich aufgrund meines persönlichen Einsatzes, immer die nächste Hürde bewältigen wollte. Ich konnte mich in diese Branche sehr gut selbst einbringen. **Was sind Ihre Ziele?** Primäres Ziel ist, daß das Unternehmen Marktführer wird. Irgendwann möchte ich mich nur um Beratung kümmern, und das österreichweit.

✱ Brader Alexander

„...eruieren, wo die eigenen Talente stecken, sich dementsprechend fortbilden und sich richtig engagieren."

● Steckbrief

Beruf: Konditor, Pattessier, Gastronom. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Wolfgang Streb „Haus der Biere"., 2340 Mödling, Babenbergergasse 2. Geboren - Datum, Ort: 15. November 1976, Mödling. Eltern: Marianne und Helmut. Hobbies: Lesen, Home-Kino, Begutachtung von jeglichen gastronomischen Betrieben; sportliche Tätigkeiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Konditorlehre in Mödling wechselte ich an die Gastgewerbefachschule nach Wien (am Judenplatz) unter der Leitung von Herrn Direktor Zodl, die ich nach einem Jahr mit dem Diplom als Pattissier abschloß. 1994 ging ich als Saisonkraft drei Monate nach Dornbirn. Danach war ich ein Jahr lang bei den Vereinigten Bühnen Wiens als Pattissier und Buffetleiter tätig. Im Sommer 1995 war ich zwei Monate bei den Drei Husaren als Chefpattissier, bevor ich für ein halbes Jahr nach London ging. Ich arbeitete im Hilton, das von Alain Perrier (Exicotuchef) geleitet wurde, als Chef de Partie. Nach Wien zurückgekehrt, begann ich in der Wintersaison im Hotel Sacher unter der Leitung des Chefkonditors Herrn Fliegler als Konditor und stellte unter anderem die Sacher Torte her. 1997 wechselte ich als Bartender ins Edison auf der Alserstraße und absolvierte dort meinen Barkurs unter der Leitung von Nabil Erkin. Danach war ich Barkeeper. Anfang 1998 - noch während des Zivildienstes - übernahm ich bereits den Job als Geschäftsführer hier in Mödling, im „Haus der Biere". Das ist ein Cafe-Restaurant mit 36 Flaschenbieren und vier offenen Bieren. Wir haben eine traditionelle österreichische, „rustikale" Küche. Zur Zeit beschäftigen wir neun Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mitit seinen eigenen Kräften und Talenten ein ganz bestimmtes Ziel zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Engagement. Ich habe mich immer über meinen Job hinaus interessiert und auch orientiert. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich in dieser kurzen Zeit sehr viel gesehen und erreicht habe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Bereits nach der Gastgewerbefachschule. Was nicht zuletzt ein Verdienst des Herrn Professor Zodl war; er förderte mich, weil er durch seine Menschenkenntnis und berufliche Erfahrung meine Talente erkannt hatte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ohne die Vereinigten Bühnen Wiens wäre ich heute vielleicht nicht so weit. Mit der Übernahme des Buffets traf ich eine meiner erfolgreichsten Entscheidungen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die nicht vorhandene Zusammenarbeit der Gastronomen. Größere Veranstaltungen, wie etwa Straßenfeste, sind durch diese Einstellung nicht überall möglich, obwohl man dadurch ein breites Publikum ansprechen könnte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die entscheidenden Kriterien sind für mich Auftreten, Engagement, Wissen und Können. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Respektperson mit Richtlinien, die alles zum Wohl des Gastes tut. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es ist wesentlich, zu eruieren, wo die eigenen Talente stecken, erst danach kann man sich dementsprechend fortbilden und sich richtig engagieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich vielleicht noch in diesem Jahr mit der Durchführung von Veranstaltungen selbständig machen.

✱ Brand Michaela Mag.

● Steckbrief

Beruf: Wirtschaftspsychologin. Funktion: Personalentwicklerin. Tätig bei: BENE Büromöbel., 1010 Wien, Renngasse 6. Geboren - Datum, Ort: 14. Februar 1968, Wien. Eltern: Helga und Dipl.-Ing. Walter. Schöpferische Akte: 1992 wurde meine Diplomarbeit im Rahmen eines Kongresses veröffentlicht, außerdem Artikel für Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: 1993 Mitbegründerin des Vereins „Team Mental". Hobbies: Reisen, Bridge, Lesen, Tennis, Inlineskaten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1986 begann ich mein Studium der Psychologie an der Universität Wien. Studienschwerpunkte waren die Wirtschaftsarbeits-, Organisations- und Betriebspsychologie, welche ich 1992 mit der Sponsion abschloß. Bereits während der Studienzeit arbeitete ich im elterlichen Ziviltechnikerbüro und finanzierte mir so mein Studium. Von 1991-94 wurde ich Personal- und Organisationsentwicklerin ausgebildet. In dieser Zeit besuchte ich auch verschiedenste Lehrveranstaltungen an der WU Wien, Studienrichtung BWL. 1992 absolvierte ich den halbjährigen Intensivkurs „Arbeitsrecht im Personalwesen". Parallel dazu absolvierte ich 1997 beim ÖTZNLP die Ausbildung bis zum NLP-Master-Practicioner. Beim WIFI Wien nahm ich 1999 sechs Monate am Lehrgang Train Key teil, ebenfalls mit Diplomabschluß. Von 1993-97 war ich beim BFI Wien als Team- und Projektleiterin, Trainerin und Psychologin im Bereich „Outplacement" vollbeschäftigt. 1997-99 war ich Leiterin der Personalentwicklung bei der ÖAG Handelsbeteiligungs AG (1000 Mitarbeiter), und seit Jänner 2000 bin ich bei Bene (1200 Mitarbeiter). Mein derzeitiges Aufgabengebiet ist die Leitung der Personalentwicklung. Meine sechs

Kollegen und ich sehen uns als strategische Partner für die Geschäftsleitung und die Führungskräfte, für den Bereich Human Recources Management.

Zum Erfolg

Gibt es eine besondere Situation, in der Sie erfolgreich entschieden haben? Der Schritt vom öffentlichen Bereich in die Privatwirtschaft. In der Privatwirtschaft ist vieles leichter und rascher umsetzbar. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Bei der Personalauswahl sind Persönlichkeit, Interesse und Engagement wichtiger als die fachliche Qualifikation. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Problem ist sicher, daß Personalentwicklung oft als das Wichtigste betont wird, wenn es aber um die Investition geht, sich als nicht ganz so wichtig herausstellt. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Wenn man mit bestimmten Vorstellungen und auch Vereinbarungen in einen Job geht, und sich das Verantwortungsgebiet, aber auch die Arbeitssituation schon nach kürzester Zeit sich immer wieder verändert. **Haben Sie einen Ratschlag für Erfolg?** Lebenslanges Lernen halte ich für kein Schlagwort, und neugierig sein auf sich selbst und die Welt ist wichtig. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Zirka drei Wochen; ich lese permanent Fachzeitschriften und Bücher, und informiere mich im Internet. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich mein, vor zwölf Jahren gesetztes Ziel, Personalarbeit in der Privatwirtschaft, erreicht habe. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ein Ziel zu haben, den Weg und die Resourcen zu überlegen und dann loszumarschieren. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Als mir in meinem ersten Job, nach drei Monaten, die Verantwortung für zwei Projekte und ein siebenköpfiges Team übertragen wurde. **Ihr Ziel?** Ein weit gestecktes Ziel ist sicher, Personalentwicklungsarbeit bedeutender zu machen, den Stellenwert, den sie hat, in der Wirtschaft auch deutlich klar zu machen.

✱ Brandhofer Ferdinand

Steckbrief

Beruf: Küchenchef. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Gemeindeamt der Marktgemeinde Emmersdorf., 3644 Emmersdorf 22. Geboren - Datum, Ort: 10. September 1955, Lehen. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Claudia (1981), Manuela (1983) und Maria (1989). Schöpferische Akte: Co-Autor eines Diätkochbuches. Ehrungen: Feuerwehr: Verdienstkreuz 3. Klasse von Niederösterreich; 25-jährige Verdienstmedaille der Freiwilligen Feuerwhr; ÖKB-Wehrdienst Erinnerungsmedaille, Goldenes Ehrenzeichen des Landesverbandes ÖKB-NÖ; Silbernes Ehrenzeichen vom Blasmusikverband Niederösterreich und Verdienstzeichen für ersprießliche Tätigkeit der Blasmusik Niederösterreich. Hobbies: 28 Jahre bei der FFW in Lehen und Gossam, und 14 Jahre Leiter des Verwaltungsdienstes; 31 Jahre aktiver Musiker (Baß) im Musikverein Lehen; zehn Jahre Tanz- und Unterhaltungsmusiker bei einer Band; Wandern:- Mark Aurel Marsch (60km) und Langstreckenmärsche. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Tourismus und Finanzverwaltung der Gemeinde.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Volksschule besuchte ich in Lehen und die Hauptschule in Emmersdorf. Nach einem Jahr Handelsschule in Ybbs/Donau begann ich eine Lehre als Zukkerbäcker in Marbach/Donau, Konditorei Braun, und schloß diese 1974 ab. Im Anschluß daran ging ich zum Bundesheer und nach dessen Abschluß bewarb ich mich im Stiftsrestaurant Göttweig, wo ich in der Zeit von 1974-78 als Patissier tätig war. Dort konnte ich mir auch Kenntnisse über die Gastronomie und den Küchenbetrieb aneignen. Im März 1977 schloß ich die Meisterprüfung für Zuckerbäcker und Konditor ab, und im Jänner 1978 begann ich als Schichtleiter in der Krankenhausküche des Allgemein öffentlichen. Krankenhauses der Stadtgemeinde Melk zu arbeiten, und bin dort seit 1984 als Küchenleiter und Vertragsbediensteter angestellt. Zusätzlich habe ich auch noch die Ausbildung zum diätisch geschulten Koch im WIFI St. Pölten sowie die Lehrlingsausbildnerprüfung für Koch und Konditor absolviert. Vor drei Jahren wurde der Wirtschaftstrakt des Krankenhauses neu ausgebaut und eröffnet, wobei zusätzlich zu der Patienten und Personalverpflegung, auch noch Essen auf Rädern für die Senioren in Melk und Nachbargemeinden angeboten wird. Die Zustellung erfolgt über das Rote Kreuz und dem Samariter Bund. Bezüglich meiner zweiten Berufsschiene, begann ich als Gemeinderat in Emmersdorf 1987. Acht Jahre später wurde ich zum Vizebürgermeister und heuer zum Bürgermeister der Marktgemeinde gewählt. Die Gemeinde besteht aus 15 Katastralgemeinden, die sich aus ursprünglich drei Altgemeinden entwickelten. Derzeit haben wir etwa 1700 Einwohner (+200 Zweitwohnbesitzer), wobei unsere Gemeinde über eine knapp 30m² Fläche verfügt. Wir nennen uns gern "das westliche Tor zur Wachau", und können auch bis zu 40.000 touristische Nächtigungen verzeichnen. Sehr wichtig für diese Entwicklung war auch, daß es uns gelang, in den letzten Jahren Schiffs- und Bootsanlegestellen zu errichten und somit in den Linienverkehr der Wachauer Schiffahrt aufgenommen zu werden. Wir haben auch einen gemeindeeigenen Campingplatz. Besonders stolz sind wir auf unsere gastronomischen Familienbetriebe. Um die Nächtigungskapazitäten zu gewährleisten gibt es die Möglichkeit in den verschiedensten Kategorien, wie Hotels, Pensionen, Privatquartieren bis zum Urlaub am Bauernhof, Unterkunft zu finden. Unsere Marktgemeinde bietet auch geführte Radtouren in die Wachau, durch den Nibelungengau und in der eigenen Gemeinde an, wodurch wir uns zum "Radlerdorf" der Wachau, einen Namen gemacht haben. Die Freizeitanlage in Luberegg bietet Naturstrand-Bademöglichkeiten sowie einen Beachvolleyballplatz und einen Motorsporthafen mit 220 Stellplätzen. Das Schloß Luberegg mit seinem Museum (im Besitz der Fürstin Anita von Hohenberg), rundet mit jährlichen Ausstellungen das kulturelle Programm unserer Gemeinde ab. Die Dorferneuerung findet kontinuierlich statt. In der Altgemeinde Gossam wurde ein altes Gasthaus adaptiert und im Laufe der Jahre für die Erwachsenenbildung, gesellschaftliche Zusammenkünfte und dörfliche Feste, genützt. Seit neun Jahren gibt es dort auch ein Hoftheater, das immer jeweils im August Theaterstücke zum Besten gibt. Durch mein Mitwirken im Vereinsvorstand des Dorferneuerungsvereins Gossam, hatte ich die Möglichkeit, Erfahrungen im organisatorischen Bereich zu sammeln sowie die gesellschaftlichen Bedürfnisse einer Gemeinde kennenzulernen. Diese Erfahrung kann ich nun in meinem jetzigen Amt als Bürgermeister, das ich seit 13. März 2001 innehabe, verstärkt einbringen. Eine der Hauptaufgaben, bezüglich der Entwicklung der Gemeinde, die ich gemeinsam mit meinem Vorgänger, Oberschulrat Direktor Anton Mayr, plante, sind der Abschluß der Ortsraumgestaltung des Marktplatzes und die Neuentwicklung des Flächenwidmungsplanes. Um der Abwanderung der Jugend und Jungfamilien entgegen zu wirken, konnte im November 2000 der Spa-

tenstich für den großvolumigen Wohnbau in Emmersdorf getätigt werden (neun Wohnungen). Von der Gedesag werden auch 20 Eigenheime auf dem ehemaligen Areal der Villa Vergani errichtet. Um den Tourismusort Emmersdorf wieder an die Donau zu bringen (durch die Bundesstraße 3, getrennt) wird zur Zeit mit dem Bau einer Ufer- und Promenadengestaltung begonnen (eine vierjährige Bauphase steht uns bevor). Im übrigen fördert die günstige Anbindung an die A1 und die Westbahn den Ausflugstourismus in unsere wunderschöne Marktgemeinde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ein Mensch schon in der Kindheit und Jugend eine ausgewogene Erziehung hat, die sich über die Schulausbildung fortsetzt, dann ist ein guter Baustein für zukünftige Erfolge gelegt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Führung von Menschen und die Koordination von Arbeitsbereichen. Organisation von Events (Feuerwehr- Landesleistungsbewerbe, Wachaumarathon, Ballveranstaltungen, etc.). Die Gemeinde touristisch in der Region zu vertreten, gelingt mir auch sehr gut. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Dies war die Entscheidung in die Lokalpolitik einzusteigen, und mich im Gesellschaftsleben, durch Funktionen in verschiedenen Vereinen, zu profilieren. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich bilde mich ständig beruflich und politisch weiter. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich bin in diese Tätigkeit hinein gewachsen. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich angesehen?** Ja, meine Freunde haben mir am 1. Mai einen Maibaum vor meinem Haus aufgestellt. **Spielt die Familie und Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, natürlich, die Familie gibt mir den nötigen Rückhalt und die Mitarbeiter sind auch sehr wichtig. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich akzeptiere sie und laß mich nicht klein kriegen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie, der Natur, der positiven Freizeitgestaltung und durch die Erreichung meiner angestrebten Ziele. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Eine rege Entwicklung unserer Marktgemeinde zum Wohle aller Gemeindebürger. Im Speziellen wünsche ich mir eine Entwicklung im Tourismus, aber auch in der Landwirtschaft. **Ihr Lebensmotto?** Einer für alle und alle für einen. **Haben Sie Vorbilder?** Leopold Figl. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mit einem gewissen Maß der Dinge, die Grenzen des gesellschaftlichen Lebens zu erkennen.

✱ Brandstätter Jürgen

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Gesellschafter. Tätig bei: BSW easyNET OEG., 2351 Wiener Neudorf, Brown Boveristraße 8/1. Geboren - Datum, Ort: 4. Mai 1970, Mödling. Mitgliedschaften: , Hobbies: Musik, Sport, Motocross.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte an der HTL für Nachrichtentechnik und Elektronik, und studierte zunächst Informatik an der TU Wien. Neben meinem Studium arbeitete ich auf halb-selbständiger Basis, nach dem sechsten Semester nahm das Arbeitspensum jedoch so stark zu, daß ich mich schließlich im Winter 1996 mit zwei Freunden selbständig machte. Da jeder von uns über Kontakte verfügte, bekamen wir bald viele Aufträge und legten somit den Grundstein für das heutige Unternehmen easyNET. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** easyNET ist eine Firma, die Software für das Internet herstellt. Wir gestalten technisch anspruchsvolle Webseiten und haben uns dabei auf größere Projekte spezialisiert. Zu unseren Kunden zählen zum Beispiel www.betandwin.com. Wir bieten unseren Kunden Kompetenz und Fachwissen, und legen höchsten Wert auf Qualität. Unser Konzept beruht auf Know-how, einer guten Organisation und absoluter Professionalität.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie Erfolg? Ich glaube, daß es das Wichtigste ist, bewußt zu leben. Ich versuche immer, aus den Dingen, die mir widerfahren, zu lernen. Man muß sich auch ein gewisses Maß an Bescheidenheit aneignen. Natürlich braucht man Selbstvertrauen und den Willen zum Erfolg, aber man darf nie überheblich werden. Wenn man diesen Bezug zum Boden nicht verliert, kann man auch nie in Abhängigkeiten, zum Beispiel von Geld, geraten. Ich habe nie krampfhaft versucht, erfolgreich zu sein. Ein Parameter meines Erfolg ist das analytische Denken. Ich versuche ständig, mich selbst zu hinterfragen und zu lernen. Ich glaube, ich habe aber darüberhinaus auch ein sehr gutes Gefühl bei Entscheidungen, und erreiche so eine gute Balance zwischen rationalen und emotionalen Entscheidungsparametern. Weiters halte ich Teamarbeit für etwas enorm wichtiges, schließlich basiert unsere Firma auf diesem Prinzip. Man darf sich selbst nicht überbewerten und muß zuhören können, um dadurch ein Problem aus einem anderen Blickwinkel sehen zu können. Hinsichtlich unserer Mitarbeiter ist es für uns ganz wesentlich neben der fachlichen Qualifikation auch Sympathie zu entdecken. In unserem Team zählt vor allem soziale Kompetenz, die sich in Höflichkeit den Kunden und den Kollegen gegenüber äußert. **Wie definieren Sie Erfolg?** Für mich ist Erfolg, im Leben zufrieden und glücklich zu werden. Glücklich ist man dann, wenn man das, was man tut, wirklich genießen kann. Nicht das Ziel, sondern der Weg dorthin ist wichtig. Anerkennung von außen ist natürlich schön, vor allem dann, wenn sie von engen Freunden kommt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Grundsätzlich verlangt mir meine Arbeit schon allein deshalb nicht so viel Kraft ab, weil sie mir Spaß macht. Es ist dennoch Tenor unseres Unternehmens, an den Wochenenden völlig abschalten zu können. Deshalb nehme ich mir auch keine Arbeit mit nach Hause. Ich schöpfe viel Energie aus dem Sport, aus der Familie und aus privaten Beziehungen. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man kann durch ein Studium, abgesehen von dem Fachwissen, das man sich auf einer Universität aneignet, auch enormen Weitblick gewinnen. Es ist meiner Meinung nach nicht wichtig, nach dem Studium einen Titel zu haben. Viel wesentlicher ist die Freude an der Tätigkeit, ganz egal was man tut. Es ist grundsätzlich falsch, etwas mit Gewalt erreichen zu wollen: man erreicht dann vielleicht ein Ziel, aber man hat dabei nichts gewonnen, weil man auf dem Weg dorthin unglücklich war. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Man kann aus jeder Niederlage etwas positives gewinnen, und dann ist sie keine Niederlage mehr. Selbst vermeintlich definitiv negative Dinge beinhalten positives, man muß sie nur sehen können. Vielleicht ermöglicht gerade das Schiefgehen des einen Projektes den Start eines neuen noch lukrativeren. Man muß stets die Gesamtsituation im Auge behalten, also nicht nur die geschäftliche, sondern auch die private. Man macht manchmal den Fehler irgendein Detail zu hoch zu bewerten, und dadurch unglücklich zu werden. Dem muß man aktiv entgegenwirken, indem man sich immer die positiven Sachen in seinem Leben vor Augen hält, und wie gesagt: man kann überall etwas positives finden. **Sehen**

Sie sich selbst als erfolgreich? Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil sich jede wichtige Entscheidung, die ich getroffen habe, im Nachhinein als richtig herausstellte. Auch einen Anteil meines Erfolges machen meine beiden Partner aus, die ich sehr schätze. Dabei glaube ich aber, daß man eigentlich gar keine falschen Entscheidungen treffen kann: jede Entscheidung verändert das Leben in eine bestimmte Richtung, man muß den Weg, den man dadurch geht, akzeptieren und ebenso genießen können. **Ihre Vorbilder?** Eines meiner Vorbilder ist mein Vater, der mir, selbst Unternehmer, schon einen gewissen Weg aufgezeigt hat.

✱ Brandstätter Wolfgang Dipl.-Ing. Dr.

DonauBetrieb

Österreichische Donau-Betriebs-AG

● Steckbrief

Beruf: Bergingenieur. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Österreichische Donau-Betriebs-AG., 1200 Wien, Brigittenauer Sporn 7. Geboren - Datum, Ort: 25. Februar 1958, Wien. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel in Fachzeitschriften. Hobbies: Lesen und Bergwandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1983 beendete ich mein Studium (Bergwesen) an der Montanuniversität in Leoben und promovierte 1988 ebendort. Ab dem fünften Semester war ich Studienassistent bis 1983, dann Universitätsassistent am Institut für Bergbaukunde, das ich 1987 verließ. Ich ging zur Salzach Kohlenbergbau Gesellschaft, bei der ich zunächst als Betriebsassistent und parallel dazu in der Controllingabteilung tätig war. Für kurze Zeit war ich auch Betriebsleiter und ab Mai 1990 Geschäftsführer. Diese Funktion hatte ich bis Ende Dezember 1991 inne. Im Mai 1992 übernahm ich die Funktio eines Vorstandes in der Österreichischen Donau-Betriebs-AG.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Das Unternehmen beschäftigt sich als Spezial-Tiefbauunternehmen mit Wasserbau, Naßbau, Landschaftsbau und Meßwesen. Dabei sind wir schwerpunktmäßig in Österreich tätig, haben aber auch Kunden im Ausland. Zu unserem Kundenkreis gehören die Öffentliche Hand, sowie Bau- und Energieversorgungsunternehmen. Derzeit befinden wir uns in einer Phase der Privatisierung; wir sind bereits ausgegliedert, Hauptaktionär ist aber nach wie vor die Republik. Die Österreichische Donau-Betriebs-AG zeichnet sich durch hohes Qualitätsbewußtsein und ein ebenso hohes Maß an Fachwissen, gepaart mit langjähriger Erfahrung sowie Innovation aus. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich habe in meinem Leben viel erreicht und fühle mich erfolgreich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn ein Problem vorliegt, versuche ich zunächst einmal, mir eine umfassende Basisinformation zu beschaffen, wobei ich in manchen Fragen Experten hinzuziehe, um danach eine genaue Analyse vorzunehmen. Das erlaubt mir eine Erstellung, Überprüfung und Bewertung der verschiedenen Alternativen und letztlich die Auswahl der optimalen Lösung, die natürlich immer vom jeweiligen Problem selbst abhängig ist. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Donau hat als Hauptwassertransport- und Verkehrsweg noch zu wenig Bedeutung. Die derzeitige Auslastung beträgt nur etwa 10 bis 15 Prozent der möglichen Kapazität. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege bei meinen Mitarbeitern großen Wert auf Selbständigkeit und Eigeninitiative in der Weiterbildung. Wichtig sind mir weiters Teamfähigkeit und Loyalität zum Unternehmen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Das Unternehmen gliedert sich in drei bis vier hierarchische Ebenen und beschäftigt etwa 130 Mitarbeiter. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Man muß eine innere Überzeugung haben. Permanente, konsequente Ausbildung aus eigenem Antrieb anstreben, die nicht von anderen bestimmt wird, und das natürlich auch sehr wichtige Glück. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ein innerer Antrieb, der mich kreativ wirken läßt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Den Status, den ich schon erreicht habe, zu halten und auszubauen. Mein persönliches Ziel ist, meine Kinder auf vernünftige Weise zum Erwachsensein zu bringen und sie Selbständigkeit zu lehren. **Ihr Lebensmotto?** Mit Demut die übertragenen Aufgaben erfüllen und rechtzeitig die Grenzen der Realität erkennen.

✱ Brandtner Johann

„Ehrlichkeit, Glück und ständige, konsequente Arbeit!"

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Eigentümer und Geschäftsführer. Tätig bei: Eigentümer und Geschäftsführer., 1110 Wien, Molostr. 1. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1954, Tulln. Familienstand: Verheiratet mit Edith. Kinder: Susanne (1977). Eltern: Katharina und Johann. Hobbies: Musik hören und Gitarre spielen.

● Karriere

Wie war Ihr Wedegang? Nach der Hauptschule drei Jahre Lehrzeit zum Speditions-Kaufmann bis 1973. In Österreich und Deutschland war ich von 1973-76 mit einer Band als Profi-Gitarrist unterwegs. Ab 1977 in einem Transportbetrieb als LKW-Disponent. 1981 wechselte ich dann zu Züst & Bachmeier Speditions GmbH als Verkehrssachbearbeiter, LKW-Disponent und war auch für den Verkauf zuständig. Ab 1991 wurde ich mit der Einzelprokura betraut. 1994 ging ich zur Firma Spätsoft-Cityped, dort habe ich die Neumöbel-Logistikschiene für Österreich und Südtirol am Standplatz Salzburg entwickelt. 1996 trat die Firma Züst & Bachmeier an mich heran und bat mich, das inzwischen heruntergewirtschaftete Unternehmen zu bereinigen, aktivieren und sanieren. Von Juni 1996 bis Juni 1997 habe ich das Gewünschte erledigt , alles in Ordnung gebracht Ich erstelle die Bilanzen für 1994/95 und 1996 neu, gewann Altkunden wieder neu und zusätzlich habe ich neue Kunden ins Unternehmen gebracht. Am 1. Juli

1997 kaufte ich dann das Unternehmen, mit Eigen- und Fremdkapital. Wir sind eine internationale Spedition und eine Neumöbel-Spedition mit zwei Standorten, in Wien und in Salzburg. Von da aus verteilen wir österreich- und südtirolweit Neumöbel für Stammkunden wie: Kika, Leiner, Lutz und sämtliche andere Möbelhändler und Tischlereien. Auf der internationalen Schiene gibt es zwei Abteilungen, die Luftfracht weltweit und den Verzollungsbereich mit Abfertigungen für die Ein- und Ausfuhr. Der Logistikbereich ist für namhafte Firmen (Grundig, Henkel, HTM-Tyrolia, Coca-Cola und Manner) im Zustellbereich tätig. Wir kommissionieren und stellen täglich zu, EDV mäßig gesteuert, natürlich mit eigenem, selbst erstellten Logistikprogramm! Neben unserem eigenen Fuhrpark beschäftige ich auch Transport-Unternehmen und habe zur Zeit 16 Mitarbeiter. Die Übernahme 1997 erfolgte mit sieben Millionen Schilling Umsatz; 2000 haben wir mit 328 aktiven Kunden über 50 Millionen Schilling Umsatz gemacht.

● Zum Erfolg

Sind Sie erfolgreich? Ja,ich habe heute, in dieser Zeit etwas geschaffen! **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Was haben Sie gemacht? Was hat Ihnen zum Erfolg verholfen? Ehrlichkeit, Glück und ständige, konsequente Arbeit, das sind 60-70 Stunden die Woche, von Montag bis Sonntag! **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich handle selbst und treffe Entscheidungen allein. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Ab 1994 begann's! Bei der neuen Firma, der Spätsoft-Citysped, konnte ich meine unternehmerische Denkart verwirklichen. **Wie glauben Sie, daß man Sie sieht?** Als guten Verkäufer und Geschäftsmann und als ehrlichen Kumpel! **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Zu gutmütig und sehr loyal! Ich lasse meinen Mitarbeitern viele Freiheiten, aber natürlich muß das Geschäft einwandfrei laufen. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Sie beklagen die spärliche Freizeit. **Erfahren Sie Anerkennung?** Das brauche ich nicht! Ich weiß, meine Arbeit ist in Ordnung! **Woraus kommt die Kraft?** Wie können Sie Energie tanken? Abschalten? Ich habe sie einfach und vertraue auf Gott! **Was wollen Sie erreichen?** Noch 5 Jahre so weiterarbeiten, mein Ziel ist, meiner Tochter einen Grundstein mitzugeben. Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt: Wichtig ist unternehmerisches Denken, Ideen zu haben und sie auch umsetzen! Im kleinen Stil beginnen und kontinuierlich wachsen! Trotzdem kann man heutzutage ohne Eigenkapital nicht beginnen!

✱ Brauer Arik

● Steckbrief

Beruf: Maler, Musiker. Funktion: Selbst.. Geboren - Datum, Ort: 4. Jänner 1929, Wien. Familienstand: Neomi. Kinder: Timna (1961), Talia (1963) und Ruth (1972). Schöpferische Akte: Verschiedene Publikationen über die eigenen Werke, Märchenbücher für Kinder, „Zigeunerziege“ (Kurzgeschichten), „Das Runde fliegt“ (Sachbuch über persönlich Erlebtes), über 10 Schallplatten mit Musicals, Chansons und hebräischen Volksliedern. Ehrungen: 2 goldene Schallplatten für „Arik Brauer“. Hobbies: Sport, Alpinismus, Skifahren, Surfen und Reiten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten? Von 1985-97 unterrichtete ich an der Akademie für bildende Künste.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Unter den Nazis konnte ich nur bis zu meinem 13. Lebensjahr zur Schule gehen und mußte mir mein Allgemeinwissen anlesen, hier geht mir heute manchmal etwas ab, obwohl ich 6 Sprachen spreche. 1945 ging ich mit 16 an die Akademie der bildenden Künste und nach meiner Ausbildung reiste ich 1951 nach Paris, Algerien, Nordafrika und Israel. In Israel lebte ich von 1958-65. Meine Karriere machte ich in Israel und Paris.

Meine erste erfolgreiche Ausstellung war in Paris und mit einer Wanderausstellung (Wr. Schule des phantastischen Realismus), die von 1960-61 auf der ganzen Welt gezeigt wurde, wurden meine Werke bekannt. Seither habe ich ständig auf der ganzen Welt ausgestellt. In meiner Anfangszeit musizierte ich in Paris mit meiner Frau und so sind auch mehrere Platten mit Chansons und hebräischen Volksliedern entstanden. In Österreich ist die Platte „Arik Brauer“ mit Wiener Chansons 1971 bekannt geworden und hat 2 goldene Schallplatten erreicht. In den 70er Jahren entstand mein erstes Musical „Alles was Flügel hat fliegt“, in den 80er Jahren machte ich für die Wiener Festwochen das Singspiel „Sieben auf einen Streich“ und in den 90er Jahren „Sesam öffne dich“. Daneben entwarf ich Bühnenbilder, unter anderem für die Opernhäuser in Wien, Zürich und Paris (für mich war Paris optimal). Im Bereich Architektur entwarf ich das „Brauer Haus“, die Autobahnraststation Lindach, die Kirche am Tabor und baue zur Zeit in Israel an einer Piazza.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Anerkennung zu bekommen. Die Folgen dieser Anerkennung sind Geld, materielle Güter, Bewunderung und Akzeptanz. Einen Beitrag zur Kulturgeschichte zu leisten. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ja, ich bekomme relative Anerkennung. **Sehen Außenstehende Sie als erfolgreich?** Ja, sie sehen ein erfolgreiches Leben, das in geordneten Bahnen verläuft und eine intakte Familie. Kollegen sind geteilter Meinung, wobei der Neid eine große Rolle spielt. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Intelligenz als allumfassende Grundlage, das Glück, zur rechten Zeit am rechten Ort zu sein. Irgendwann setzt eine Dynamik ein und man wird von den Medien zu einer Symbolfigur hochstilisiert. Die Begabung wird irgendwann erkannt, dann kann der Erfolg auch nicht ausbleiben, denn Kunst ist auch ein Wirtschaftszweig. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Selbstbewußtsein, eine Portion Chuzpe und Durchsetzungsvermögen.

Welche Rolle spielt die Familie? Ich brauche ein ausbalanciertes Leben, um in Ruhe arbeiten zu können. **Haben Sie Vorbilder?** Breughel, Bosch und Dali. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Positive Reaktionen von Kritikern und Publikum. Ab einem gewissen Level ist Lob selbstverständlich. **Kennen Sie Niederlagen?** Mein erstes Musical „Alles was Flügel hat fliegt“ wurde stark kritisiert und ich wußte, daß ich dabei auch Fehler gemacht hatte. Aber für einen erfolgreichen ist ein nur kleiner Erfolg schon eine Niederlage. Ich habe 15 Jahre die USA mit Ausstellungen bestürmt, ohne sie erobert zu haben, trotzdem verkaufte ich dort viel. **Wie gehen Sie damit um?** Schwächen nagen an mir, aber bei Neid habe ich eine sehr dicke Haut. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus einem harmonischen Familienleben und einer intimen Beziehung zur Natur. **Ihre Ziele?** Der weitere Erfolg meines Werkes wird vom Lauf der Kunstgeschichte abhängen und nicht mehr von meinem Talent. **Ihr Lebensmotto?** Ich meisterte immer alle Probleme durch leidenschaftliches Arbeiten. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Es gibt keinen Trick, wie man große Ausstellungen macht, das ist abhängig von der Person und der Umgebung. Wichtig ist, daß man etwas macht, das für die Gesellschaft einen hohen Wert hat und von ihr auch honoriert wird.

✱ Brauer Ruth

● Steckbrief

Beruf: Darstellerin. Geboren - Datum, Ort: 08. Februar 1972, Wien. Eltern: Neomi und Prof. Arik Brauer. Hobbies: Theater, Lesen, Malen.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Ich bin in einer künstlerischen Familie aufgewachsen und lernte früh harte Arbeit und Disziplin kennen. Mit 8 Jahren begann ich mit dem Ballett und mußte Schmerzen überwinden, um ans Ziel zu kommen. Ich wurde in Israel groß und dort, wo es nicht angebracht war, daß Kinder am Land nach der Schule noch arbeiten, mußte ich Klavier und Tanz üben. Meine Neigung zum Theater kristallisierte sich früh heraus und in der Amerikanischen Schule, die ich in Wien besuchte, lebte ich sie auch aus. 1990 bestand ich die Aufnahmeprüfung in die Musicalschule des Theaters an der Wien, wo ich Gesang, Tanz und Schauspiel lernte. Mein erstes Engagement war die Julia in „Romeo und Julia" von Shakespeare, die ich auf der Freiluftbühne in der Burg von Perchtoldsdorf verkörperte. Prägnant waren für mich Sally Bowles in „Kabarett", Judy Garland, die ich von ihrem 13. bis zu ihrem 48. Lebensjahr zeigte, eine der Hauptrollen in „Jipsy 2" und Konstanze im Musical „Mozart".

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Möglichkeit, auf der Bühne die Wahrheit zu leben und sich selbst und seinen Talenten treu zu bleiben. Es ist für mich ein Erfolg, das Gefühl des „Gebens" von der Bühne zu vermitteln. **Wie sieht Ihr Schlüssel zum Erfolg aus?** Man muß die Seele weiterbilden, weil sie bei den Schauspielern ein Instrument ist, auf welchem wir spielen. **Was ist für Sie ein Mißerfolg?** Die Möglichkeit, eigene Grenzen zu erkennen, woran man arbeiten muß. Ein Mißerfolg ist ein Anlaß zum Nachdenken und ein Ansporn für die weitere Arbeit. **Welche Art der Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Die Anerkennung von mir selbst und von meinen Eltern, was ich als Motor empfinde, den Erfolg anzustreben. Mit der Zeit befreit man sich von dieser Abhängigkeit und macht das primär für sich. Man freut sich natürlich, wenn das beim Publikum gut ankommt. **Wie lautet Ihre Botschaft an die, die Schauspieler werden möchten?** Man darf nicht vergessen, woher das Theater kommt - aus einem Ritual. Wenn man auf der Bühne nicht das Gefühl hat, selbst für einen Augenblick völlig frei zu sein, sollte man sich für einen anderen Beruf entscheiden. Der Darsteller muß sich auf der Bühne zu Hause fühlen. **Wie lautet Ihr Spruch?** Ohne Risiko keine Ekstase !

✱ Bräuer Franz

● Steckbrief

Beruf: Molker- und Käsermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Frischdienst Bräuer GmbH., 3385 Prinzersdorf, Untere Bergfeldgasse 3. Geboren - Datum, Ort: 14. Jänner 1945, Zwettl. Familienstand: Verheiratet mit Leopoldine. Kinder: Elisabeth (1969), Franz (1970) und Viktoria (1983). Mitgliedschaften: Kameradschaftsverein, Verschönerungsverein. Hobbies: Hund, Garten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierten Klasse Realgymnasium besuchte ich die HTL für Maschinenbau in St. Pölten. Anschließend begann ich eine dreijährige Lehre als Molker und Käser, schloß diese erfolgreich ab und absolvierte dann die Meisterprüfung. 1970 trat ich als Betriebsleiter in die Dienste der Firma Mirimi in Pöggstall ein. 1982 wurde mir die technische Leitung der Mirimi-Niederösterreich in Prinzersdorf übertragen, 1987 wurde ich Werksleiter, wieder in Pöggstall. Nach dem geschäftlichen Niedergang der Mirimi eröffnete ich 1993 ein technisches Büro, und begann mit diesem Schritt meine persönliche Selbständigkeit. Seit 1997 betreibe ich zusätzlich den Frischdienst in Form eines Großhandels mit Zustelldienst für die Gastronomie, Hotelerie, Bäckereien und für Großküchen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Ich fühle mich dann als erfolgreich, wenn ich die in mich gesetzten Erwartungen und meine eigenen Ziele erfüllen kann. Besonders das Erreichen von selbst gesteckten und realistischen Zielen ist nicht nur für den eigenen Erfolg, sondern auch für meine Motivation sehr wichtig. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Mein persönlicher und wirtschaftlicher Erfolg kommt aus dem Erkennen von neuen Marktsegmenten, einer zielstrebigen Arbeit, und auch von ein wenig Glück. **War etwas Besonderes für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Firma Milchfrisch hatte eine große Anzahl von Kleinkunden, konnte oder wollte diese Kunden aus Rentabilitätsgründen nicht beliefern. Diese Kunden übernahm ich und baute mir aus diesen Abnehmern einen eigenen Kundenstock auf. Im Lauf der Zeit und durch meine gute Arbeit konnte ich auch größere Kunden für unser Unternehmen gewinnen. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Eigentlich wollte ich in der Molkereiwirtschaft als Führungskraft bleiben, aber nach der Schließung der Mirimi war dieser Traum vorbei. Nachdem ich mein technisches Büro eröffnete, suchte ich immer wieder nach Möglichkeiten in die Molkereiwirtschaft zurückzukehren. Mit dem Frischdienst gelang mir das vorbildlich. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Mein Vater als Molkereidirektor hatte bei meiner Berufswahl sehr großen Einfluß. Selbst hatte ich damals Ambitionen für die Mineralölbranche. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Am Anfang meiner Entwicklung war ich der klassische Einzelkämpfer, aber bald erkannte ich, daß man als Team viel effizienter arbeiten kann. Jetzt weiß ich, daß meine Mitarbeiter sehr viel zum wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens beitragen. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Nachdem meine Ehepartnerin auch in Unternehmen arbeitet, spielt die Familie für mich und für die Entwicklung des Betriebes eine sehr große Rolle. Nachdem meine Frau die Situation im Unternehmen kennt, hat sie auch großes Verständnis für mein starkes Engagement im Betrieb. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Neben der Gründung des technischen Büros und dem gleichzeitigen Schritt in die Selbständigkeit, war es wohl die Gründung des Frischdienstes. **Bei Entscheidungen größerer Tragweite entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Für größere Entscheidungen verlasse ich mich gern auf die Meinung meiner Familie. Wenn eine größere Entscheidung ansteht, rufe ich zum Wochenende alle Familienmitglieder zu mir, und wir entscheiden gemeinsam. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich lege besonderen Wert darauf, daß der neue Mitarbeiter aus einer völlig anderen Branche kommt. Dadurch ist er noch nicht vorbelastet und ist neu gefordert. Neben der fachlichen Qualifikation gibt es für mich und für eine gedeihliche Zusammenarbeit einige wesentliche persönliche Eigenschaften.

Dazu gehören Pünktlichkeit, Ehrlichkeit, Korrektheit, Teamfähigkeit und Loyalität. Für die Entscheidung zur Aufnahme eines neuen Mitarbeiters verlasse ich mich auf ein langes, persönliches Gespräch. In dieser Besprechung versuche ich alle relevanten Kriterien auszuloten, und entscheide dann prompt. Mit dieser Methode habe ich sehr guten Erfolg und somit ausgezeichnete Mitarbeiter und ein sehr gutes Klima im Unternehmen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung, Lob und Dank gibt es kaum, bis gar nicht. Ausgezeichnete Arbeit und guter Service von unserem Frischdienst ist für die Kunden selbstverständlich. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich erlange meine Ruhe und Entspannung durch den Umgang mit meinem Hund. Er verlangt, daß ich mindestens dreimal pro Tag mit ihm einen ausgedehnten Spaziergang mache. In dieser Zeit kann ich mich sehr gut entspannen, und bin gleichzeitig kreativ für neue Projekte im Unternehmen. Weitere Kraft schöpfe ich aus der häuslichen Gartenarbeit. **Was wollen Sie noch erreichen?** Mein Ziel ist, den Frischdienst so weit auszubauen, daß er große nationale Anerkennung erfährt. Alle anderen von mir selbst erstellten Ziele konnte ich bereits realisieren. **Haben Sie Vorbilder?** Es gibt für mich keine persönlichen Vorbilder. Ich orientiere mich an meinen Erfolgen und all meinen selbst erworbenen Erfahrungen. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Die nächste Generation muß ihre Erfahrungen selbst sammeln.

✶ Brauneder Gerhard

„Fleiß, Glück und Selbstbewußtsein."

● Steckbrief

Beruf: Friseur und Perückenmacher. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Damen-Frisör-Herren Gerhard Brauneder., 2361 Laxenburg, Herzog-Albrechtstraße 5-7. Geboren - Datum, Ort: 27. November 1954, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Sabine (1981) und Susanne (1982). Eltern: Ruth und Franz. Hobbies: Lesen (geschichtliche Romane und Thriller), TV (hauptsächlich Sport), Reisen, Kartenspielen, Freundschaften pflegen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ab dem zweiten Monat meiner Lehrzeit fuhr ich jeden Montag nach Wien in die WIFI, wo ich fünf Kurse besuchte. Es waren Haarschneidekurse, denn ich wollte in meinem Bereich sehr gut sein. Die Meisterprüfung legte ich bereits 1975 mit Dispens ab und war ab 2. Jänner 1975 selbständig. Ich übernahm ein eingeführtes Friseurgeschäft mit einem Mitarbeiter. Mir wurde ein Kredit über öS 150.000 Schilling bewilligt und mein Vater stand mir mit Rat und Tat zur Seite. Zusammen haben wir dann im Sommer 1975 das Geschäft etwas verschönert. 1977 bin ich dann mit meinem Geschäft in die Herzog-Albrechtstraße umgezogen. Im März 1992 übernahm ich zusätzlich einen bestehenden Salon in Biedermannsdorf, dort sind drei Mitarbeiter beschäftigt. Seit Jänner 1998 besitze ich auch noch einen Friseursalon in Vösendorf, ein eingeführtes Geschäft, welches ich erst nach meinen Vorstellungen aufbaute und wo heute fünf Mitarbeiterinnen arbeiten. Zur Zeit beschäftige ich fünf Lehrlinge und bildete bereits 30 aus. Meine Frau erledigt die Buchhaltung und hilft auch gelegentlich aus. Wir sind ein klassischer Damen-, Herren- und Kinderfriseur, großen Wert lege ich in allen Salons auf präzise Terminvereinbarung, damit kein Kunde warten muß. Für Kranke kommen wir auch nach Hause und Gehbehinderte hole ich kostenlos ab und bringe sie auch wieder nach Hause, das ist unser Service menschlicher Art. Alle Mitarbeiter werden laufend weitergeschult, dadurch sind wir immer am letzten Stand.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Wenn man in der heutigen Zeit solange selbständig ist wie ich, dann ist das Erfolg. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Fleiß, Glück und Selbstbewußtsein. **Wann waren Sie sicher, daß Sie erfolgreich werden?** Nach einem halben Jahr Selbständigkeit war mir bewußt, daß das was ich mache fruchtbar ist. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Gewisse Dinge sind einfach nicht zu ändern. Meine beste Angestellte hatte einen schweren Motorradunfall und war einige Monate arbeitsunfähig. In dieser Zeit habe ich den halben Damenkundenstock in Laxenburg verloren. **Wie glauben Sie werden Sie von Freunden gesehen?** Sie respektieren was ich leiste, halten mich für erfolgreich und beneiden mich nicht. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Wir haben ein eher familiäres Verhältnis. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Meinem Töchtern bin ich sicher ein Vorbild, meine jünger Tochter ist Friseurin in Wien. **Erfahren Sie Anerkennung?** Als Unternehmer bekommt man eigentlich kaum Lob, es wäre aber schon wichtig für die Motivation und Selbstbewußtseinsstärkung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Per Kopfhörer genieße ich die Musik von Pink Floyd und lese. Dabei kann ich kurzfristig entspannen und außerdem tanke ich in der Familie Kraft. Als Unternehmer kann man nie so ganz abschalten. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich werde das, was ich habe noch weiter stabilisieren. Mein Wunsch wäre, daß meine Tochter Susanne die drei Geschäfte übernimmt. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Am Anfang in vielen, verschiedenen Betrieben im In- und Ausland arbeiten. Kaufmännische Schulungen besuchen, wegen der Kalkulation, die Meisterprüfung ist da nicht ausreichend. Einen frequentierten Standort auswählen. Fleiß und auch gute Nerven sind unbedingt nötig.

✶ Brauneis Walter

● Steckbrief

Beruf: Kredit- und Anlageberater. Tätig bei: Kredit- und Anlageberater Walter Brauneis., 2326 Maria Lanzendorf, Hauptstr. 37. Geboren - Datum, Ort: 23. April 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Martina. Kinder: Jacqueline (1989) und Christopher (1996). Eltern: Hilda und Walter.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Da mein Vater starb als ich 14 Jahre war konnte ich nicht wie geplant die Graphische Lehr- und Versuchsanstalt besuchen, sondern trat 1972 als jugendlicher Angestellter bei der Österreichischen Länderbank ein. Ich kündigte dort 1977 wegen der geringen Verdienstmöglichkeiten und begann bei der Generali Versicherung als Verkäufer für Lebensversicherungen. Ich war persönlich von diesem Produkt überzeugt, was sich sehr positiv für meinen Verkaufser-

folg erwies. Im Dezember 1978 verlieh man mir den Titel Inspektor und ich wurde zum Gruppenleiter ernannt. Wir hatten ein sehr gutes Arbeitsklima, was für mich als Einzelgänger eine neue und gute Erfahrung war. Da ich hauptsächlich abends arbeitete, mit meiner Tageseinteilung nicht zufrieden war und vormittags Zeit hatte, nahm ich Mitte 1979 zusätzlich eine gut bezahlte Beschäftigung von 6 - 12 Uhr bei der Niederösterreichischen Molkerei an. Dies wurde mir bald zuviel, und war für meine Partnerschaft nicht günstig. So vereinbarte ich mit der Versicherung meine Tätigkeit auf privater Basis weiterzuführen, - was nicht optimal war. Im Oktober 1979 kündigte ich bei der Versicherung und war bis Ende 1980 bei der NÖM. Zu diesem Zeitpunkt wollte ich wieder in einer Bank arbeiten, bewarb mich bei der Bawag und wurde für die Außendienst-Kundenbetreuung aufgenommen. Da sich das anfänglich gute Verhältnis zu meinem Vorgesetzten verschlechterte und ich keine Aufstiegsmöglichkeiten sah, kündigte ich 1989 und trat bei der Länderbank - Kapitalanlagen - GmbH. Wie schon bei der BAWAG betreute ich die Mitarbeiter des ORF und der Firma Siemens, war um diese stets bemüht und baute ein gutes Verhältnis zu ihnen auf. Dies war für mich der Schlüssel zum Erfolg. Da ich mit den Geschäftsgebarungen nicht einverstanden war, kündigte ich im Juli 1990. In der Folge hatte ich zum ersten Mal Existenzängste, war vier Monate arbeitslos und überlegte in dieser Zeit „was zu tun ist". So kam ich auf die Idee als selbständiger Vermittler zwischen Kunde und Bank zu fungieren. Da dies eine völlig neue Idee war und ich sozusagen Pionierarbeit leistete, mußte ich nicht nur bei den Banken, sondern auch bei den zuständigen Behörden Überzeugungsarbeit leisten, bis ich die nötigen Konzessionen erhielt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Daß ich mich „morgens beim Rasieren in den Spiegel schauen kann", das heißt, Erfolg bedeutet für mich äußerst reell zu arbeiten und trotzdem wirtschaftlich zu wachsen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Idee war, daß ich Kunden zu jener Bank vermittle wo er, je nach Bedarf die besten Konditionen hat und dies kann ich durch meine Selbständigkeit und Unabhängigkeit von den Geldinstituten. Ich lege größten Wert auf meinen guten Ruf und verzichte lieber auf finanzielle Vorteile, als mit unlauteren Mitteln etwas zu erreichen. Eine ehrliche Aufklärung des Kunden über die Vor- und Nachteile seines Vorhabens ist ebenso wichtig, wie seine eigene und freie Entscheidung. Dies ist für mich der einzig richtige Weg, denn ich möchte auch so behandelt werden. Dazu kommt, daß ich mit Freude und Interesse arbeite und über ein entsprechendes Fachwissen verfüge. Ich rede gerne mit Menschen um, stelle mich auf deren Bedürfnisse ein und habe mir dadurch gute Menschenkenntnisse angeeignet. Vertrauen in den Kunden ist ebenso wichtig wie zu hinterfragen, daß man sich nicht von den Bedürfnissen und Wünschen des Kunden im Beratungsgespräch entfernt.
Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich habe einiges erreicht. **Wie erfahren Sie Anerkennung und ist sie für den Erfolg wesentlich?** Durch die Zufriedenheit meiner Kunden erhalte ich die Bestätigung für meine Arbeitsweise. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Ja, ich glaube dies ist das Wesentlichste für den Erfolg, da Unterstützung, Verständnis und Ansporn aus der Partnerschaft, der Familie kommt. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Das kann ich nicht beurteilen, ich arbeite allein. Der Bankenbereich ist sehr sensibel, ich bin in meiner Arbeitsweise eher ein Perfektionist und bin der Meinung „Was ich selbst mache, von dem weiß ich, daß es gemacht ist." **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich bin immer bereit für einen Neubeginn.

✱ Brauner Sana

● Steckbrief

Funktion: Chefredakteurin. Tätig bei: Die Information für Verbraucher ZeitschriftenverlagsgmbH & Co KG., 1170 Wien, Halirschgasse 16. Geboren - Datum, Ort: 26. März 1967, Lazarevac (Serbien, im ehemaligen Jugoslawien). Familienstand: Verheiratet mit Helmut. Kinder: Alexander (1999). Schöpferische Akte: Reiseartikel. Hobbies: Asiatische Bewegungslehre, Tauchen, Fotografie, Beruf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Firmeninterne Seminare zu Kommunikation und Persönlichkeitsbildung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura an einer Handelsakademie studierte ich zwei Jahre lang BWL. Bereits 1988 schrieb ich für dieses Unternehmen einen Reisebericht über Mexiko, der von der Zeitschrift eins zu eins abgedruckt wurde. So merkte ich, daß ich auf diesem Gebiet talentiert bin, und schrieb weiterhin Artikel für den Reiseteil. Binnen drei Monaten war ich für dieses Ressort verantwortlich und wurde immer stärker in das Unternehmen integriert. Die Zeitschrift erschien zu dieser Zeit monatlich, nach etwa einem Jahr kam sie vierzehntägig heraus, und so entschloß ich mich 1989, fix im Angestelltenverhältnis zu beginnen, da ich kaum mehr Zeit für mein Studium hatte. Ich übernahm zusätzlich zum Reiseteil auch das Umweltressort, gab mit der Zeit auch spirituellen und ganzheitlichen Themen Raum und führte eine Reisemarktübersicht ein, die von den Lesern sehr hoch geschätzt wurde. Anfang der 90er Jahre wurde die Technik in unserer Redaktion sehr stark modernisiert, die gesamte Zeitung wird seitdem hier im Haus hergestellt. Ab 1996 erschien sie wöchentlich, mit Ende des Jahres übernahm ich die Chefredaktion. Ihr Einkauf ist eine seit heuer wieder vierzehntägig erscheinende Gratiszeitschrift mit einer Auflage von 900.000 mit Verbreitung Wien, Niederösterreich und nördliches Burgenland. Dort geht sie an alle Ortschaften mit bis zu 2.000 Haushalten. Wir haben sozusagen zwei Arten von Kunden: erstens den Leser, dessen Erwartungshaltung wir erfüllen müssen, damit er die Zeitschrift weiterhin liest; und zweitens den Inserenten, dessen Erfolg vom Leseinteresse unserer Leser abhängt. Zu unseren Inserenten zählen alle seriösen Unternehmen, die ihre Produkte in unserer Zeitschrift präsentieren möchten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg spielt sich für mich im Gefühlsbereich ab und hat nichts mit Geld zu tun. Erfolg ist für mich ein Erlebnis, das in mir das gewisse Kribbeln auslöst und sich erst in zweiter Linie auf meinem Konto niederschlägt – er löst eine Kettenreaktion der Begeisterung aus, da ich ihn immer mit allen Mitarbeitern teile. Persönlicher Erfolg ist somit die beste Motivation für mich und mein Umfeld. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein Mensch, der die Dinge immer zu hundert Prozent macht und habe einen starken Drang zur Selbstverwirklichung. Ich liebe es, im Team zu arbeiten, übernehme gerne die Verantwortung und kann sehr gut delegieren. Im Zuge meiner tiefgehenden Beschäftigung mit der traditionellen Chinesischen Medizin wurde mir bewußt, daß meine Begabung als "Herztyp" ganz klar in der Zusammenarbeit mit

anderen Menschen liegt. Ich entscheide sehr oft intuitiv und aus dem Bauch heraus. Meine Arbeit macht mir unheimlich viel Spaß und ist gleichzeitig mein Hobby. Unsere Zeitschrift zeichnet sich schlicht durch ihre Andersartigkeit aus. Wir sind für unsere Leser und Kunden völlig transparent und bieten in jedem Fall neutrale und objektive Information (über Telekommunikation, Bauen & Wohnen, Elektronik, Gesundheit, Lifestyle, Wellness, Reise und Motor), aus der die Leser tatsächlichen Nutzen ziehen können. Zu unserer Philosophie gehört die Bewußtseinsentwicklung des Lesers – er kann durch die Lektüre unseres Produktes auf allen Ebenen mündig werden. Als Gratismedium ist es uns besonders wichtig, wertvolle Inhalte zu transportieren, da unsere Leser besonders kritisch sind. Deshalb bieten wir den Inserenten wirklich mehr als andere Medien. Heute ist auch das Internet für uns sehr wichtig, weil wir dadurch das tatsächliche Interesse unserer Leser noch besser abschätzen können: Es loggen sich auch viele ein, die den Einkauf nicht direkt in den Haushalt geliefert bekommen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich bisher viel erreicht habe. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege bei meinen Mitarbeitern großen Wert auf fachliche Kenntnisse und speziell auf Gesundheit. Ich habe nichts davon, wenn meine Mitarbeiter sich total verausgaben, unter Streß arbeiten und keinen Urlaub nehmen. Weiters werden unsere Mitarbeiter, die als Marketingberater im Außendienst tätig sind, drei Monate lang intensiv geschult, um in ihrem Fachbereich absolut sattelfest zu werden, da wir höchsten Wert auf individuelle und persönliche Kundenberatung legen. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Man muß sich fragen, was man wirklich will und seiner inneren Stimme folgen. Auf keinen Fall sollte man irgendwelchen Trends nachlaufen, nur weil sie gewinnträchtig erscheinen: das führt zu Unzufriedenheit, und in diesem Fall kann man in seinem Beruf nicht erfolgreich sein. Eine gute Ausbildung ist Basis; wesentlicher ist die Bereitschaft, sich ständig weiterzubilden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser Ziel ist es, Schritt für Schritt bis Ende 2002 in ganz Österreich mit einer Auflage von zwei Millionen Exemplaren zu erscheinen. Sobald dieses Ziel erreicht ist, wird Ihr Einkauf auch wieder wöchentlich erscheinen. Mein persönliches Ziel ist die Ausbildung in der Ernährungslehre nach ayurvedischem und chinesischem Prinzip, sowie immer offen zu sein für alles Schöne, womit mich das Universum glücklich macht.

✱ Braunias Ernst

● Steckbrief

Beruf: Filmarchitekt. Funktion: Selbständig. Geboren - Datum, Ort: 10. April 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Maria-Luise. Kinder: Julia (1975). Schöpferische Akte: Fachartikel über Filmarchitektur in der Zeitschrift „Architektur", mit 19 war ich Redakteur für „Neues Österreich" und „WiWo" und Architekturredakteur für „Kurier" und „Furche". Mitgliedschaften: Präsident des Österreichischen Schiffsmodellverbandes (AÖSMV). Hobbies: Fotografie (eigene Dunkelkammer), Sammeln von Kameras, Malerei (aktiv), Sammeln von internationaler, moderner, zeitgenössischer Kunst, Tontaubenschießen, Jagd, Fliegenfischen, Schiffmodellbau (ich baue alte Dampfschiffe nach Plänen, komplett mit Brennern, Dampfmaschine, etc.), früher sammelte ich alte Sportwägen (Morgan, Singer Le Mans) heute habe ich noch einen alten LandRover.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1960) studierte ich an der Akademie für angewandte Kunst (Meisterklasse für Industriedesign und Architektur) bis 1964, und war anschließend bei so renommierten Architekten wie Prof. Schwanzer (Mitarbeit am Museum des 20. Jahrhundert, Prof. Holzbauer, Prof. Hollein, Falkner oder Schweighofer beschäftigt, ehe ich mich 1968 mit zwei Partnern in Salzburg mit einem Designbüro selbständig machte. Da einer meiner Partner die Tyrolia-Sicherheitsbindung erfunden hatte, waren wir besonders im Bereich Sportdesign (Oberflächendesign von Skiern, Fangriemen, etc.) tätig, und entwickelten ein Hausboot, von dem man die Wohnzelle abbauen und an Land auch als Wohnwagen nutzen konnte. 1969 wurden wir vom Tyrolia-Chef KommR. Kurt Smolka, der selbst unter Multipler Sklerose litt, als freie Designer engagiert. Unser Auftrag war, uns in der Welt umzusehen und für Tyrolia (ursprünglich war es eine Beschläge-Firma, die auch Schnallen, Schuhstrecker und ähnliches produzierte) neue Produkte (z.B. Stiefelstrecker, Skischuhträger, Fangriemen, etc.) zu erfinden, zu entwerfen und zu entwikkeln. Diese Zeit war ein wichtiger Lebensabschnitt, da wir völlig frei, Dinge entwickeln konnten. 1971 wurde das Unternehmen an die US-Firma AMF verkauft und damit war es mit unserer Karriere dort vorbei. Nachdem ich wieder einige Jahre selbständig war, ging ich zu Architekt Prof. Wöhrle, der eben mit dem Projekt der Musikhochschule Salzburg beschäftigt war. Dort war ich die folgenden vier Jahre mit der Betreuung dieses Projektes im Bereich der Innenausstattung (von der Planung des Theaters für 400 Personen, des Orgelsaales, des Aktsaales bis hin zu der Detaileinrichtung inklusive Sessel und Tische), betraut. Von diesem weisen, alten Mann soviel - von Verhandlungsführung bis zu Rhetorik - lernen zu können, war ein weiterer wichtiger Schritt in meiner Entwicklung. Es ist ein Glücksfall, wenn man auf solche Menschen trifft, die einen weiterbringen und die Augen öffnen. Ab 1978 begann ich Kulissen für Werbespots mit derselben Akribie, wie alle meine anderen Projekte zu entwerfen. Nach den ersten 20 Spots, die jeweils gut bezahlt wurden, hatte ich bereits genug Routine und Erfahrung, daß ich von bekannten Produktionsfirmen engagiert wurde. 1982 wurde ich für den ersten TV-Spielfilm („Wohin und zurück oder an uns glaubt Gott nicht mehr" von Axel Corti), der 1938 in Wien, Paris, Marseilles und Nordfrankreich spielt, verpflichtet. Nach diesem Film, der so erfolgreich war, daß noch zwei weitere Folgen und eine Kinofassung gedreht wurde, folgten weitere Aufträge für historische Filme, und bald galt ich in der Filmbranche als Spezialist für dieses Genre. Ab 1985 war ich als freier Mitarbeiter für den ORF tätig, entwarf die Kulissen für kleine TV-Spiele, Studioaufbauten (z.B. „Die große Chance", „Top-Spot", Showbühnen, Kindernachmittag, etc.), war an rund 30 TV-Filmen (darunter vier Tatort- und neun Eurocop-Folgen mit wechselnden Regisseuren) und zwei Kinofilmen („Muttertag", „Freispiel") beteiligt. Nachdem beim ORF ab der zweiten Hälfte der 90-er Jahre die Sparschraube immer stärker angezogen wurde, arbeite ich heute vor allem für Koproduktions-Spielfilme (Österreich/Deutschland, Österreich/Schweiz/Italien, Österreich/USA).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn man mit einer Tätigkeit (egal ob im kreativen, sozialen oder einem anderen Bereich) Anerkennung bei seiner Familie, den Freunden, den Menschen, die einem wichtig sind, und auch bei der Allgemeinheit, in der Gesellschaft Anerkennung findet. Das Tüpfelchen darauf ist, wenn man damit seinen Lebensunterhalt finanzieren kann und sich auch noch die schönen Dinge des Lebens wie reisen oder sammeln leisten kann. Erfolg ist, wenn man etwas findet, das einem Spaß macht und wovon man leben kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sicher nicht Ehrgeiz, sondern Talent, Gelassenheit gegenüber den Alltagsschwierigkeiten und schlußendlich meine selbst anerzogene Allge-

meinbildung. Kein Studium kann einem das spezielle Wissen vermitteln, das einen in einem Beruf herausragend macht, man muß sich stets selbst weiterbilden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich fand immer Dinge, die etwas anderes als die vorangehende Tätigkeit waren, und kam so zu meiner Neigung. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Bei jedem meiner Schritte. Das Büro in Salzburg aufzumachen, es wieder aufzugeben und Sportartikel zu entwerfen, zurück in die Architektur zu gehen ebenso wie der Schritt in die Filmbranche. Jeder Schritt war eine neue Herausforderung, und die Entscheidung erwies sich nachträglich immer als richtig. Vor allem hatte ich auch das Glück die richtige Frau zu heiraten. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Wenn mir eine Idee gefällt, entscheide ich immer ohne viel nachzudenken, nehme Angebote spontan an und bin dabei immer relativ leichtsinnig. Ich denke, das ist bei Kreativen so, sie sind schlechte Kaufleute und wollen keine langwierigen Gagenverhandlungen. Wäre das anders, wäre ich ja Buchhalter geworden. **Ist Imitation oder Originalität besser um erfolgreich zu sein?** Originalität gebe ich eindeutig den Vorzug, auch wenn unbewußt etwas vorhanden ist, das man aufgrund seines angeeigneten Wissens kopiert oder auf dem man aufbaut. Vorrangig ist aber in jedem Fall das kreative Experimentieren - so war ich beispielsweise der Erste, der für den ORF Laser - Licht einsetzte. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Architektur faszinierte mich immer schon ebenso wie Malerei. Bereits mit 14 Jahren verschlang ich einschlägige Bücher und heute bin ich ein wandelndes Lexikon über Malerei. Im Café Hawelka lernte ich schon zeitig zahlreiche Kreative kennen, die heute zu den arrivierten Künstlern zählen, und begann bereits mit 21 Jahren Kunst zu sammeln. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Rund 50 Prozent meiner Zeit wende ich für Lesen, Recherche und Informationsbeschaffung auf. Erst vor einigen Jahren begann ich Computergrafik und Webdesign zu lernen, und bin heute ein Computerfreak. Ich glaube absolut an Hirntraining. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Menschenverachtung, Kontaktlosigkeit, Überheblichkeit und Selbstüberschätzung. Wenn jemand in einer Position sitzt, von der er absolut nichts versteht und dabei glaubt, daß er weiß Gott wer ist, kann sogar ich rabiat werden. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg?** Geordnete private Verhältnisse sind sicher sehr wichtig. Ich hatte nicht nur Glück bei der Partnerwahl, sondern auch die Kindererziehung scheinbar richtig gemacht. Im gesellschaftlichen Umfeld ist die beste Möglichkeit Kompromisse zu machen, wobei man den besseren Teil des Kompromisses noch optimieren kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich kenne meist schon was die Leute bisher gemacht haben, und habe auch den Mut sogenannten Außenseitern eine Chance zu geben. Dafür habe ich ein gutes Gespür. Wichtig ist , daß die Chemie stimmt, damit in den paar Wochen am Set alles funktioniert. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich erkläre allen Mitarbeitern den Inhalt des Filmes, binde sie in die Geschichte ein, damit sie wissen, wofür sie arbeiten und sich aufgrund der umfangreichen Infos über das Projekt damit identifizieren können. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Für mich ist es eine Niederlage, wenn ich mit jemandem eine Vereinbarung treffe, die auf Vertrauen aufgebaut ist und sich der Partner nicht daran hält. Darunter leide ich furchtbar, bin aber nicht nachtragend und nach kurzer Zeit habe ich es so überwunden, daß ich demjenigen sogar nochmals hereinfallen kann. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich war selten gezwungen meine letzten psychischen Reserven - woher die auch immer kommen mögen - einzusetzen. Meine Reserven habe ich vermutlich daher, daß ich ein glückliches Leben führe. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Solange ich lebe, will ich dieser Tätigkeit nachgehen, und habe nicht vor, in Pension zu gehen. Zwischen den einzelnen Projekten bleibt mir auch heute schon genug Zeit um mich zu regenerieren. Natürlich möchte ich immer noch größere Projekte bekommen und noch mehr gefordert werden. Ich denke, daß jeder Kreative bis zum „Schluß" arbeiten will, nicht nur deshalb, weil wir sozial schlecht abgesichert sind. Ich habe eigentlich alles und schon alles ausprobiert, daher habe ich auch keine materiellen Ziele - es genügt mir, wenn ich meine Miete und die laufenden Ausgaben bezahlen kann, und es für mein Frühstück im Kaffeehaus reicht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung aus der Branche ist, wenn ich wieder einen neuen Job bekomme. **Ihr Lebensmotto?** Mit Arbeit, die mir Spaß macht, meinen Lebensunterhalt zu bestreiten. **Haben Sie Vorbilder?** Branchenspezifisch sind deutsche Filmarchitekten der 30-er Jahre (z.B. für „Metropolis") Vorbilder, auch Menschen, die auf kulturellem Gebiet die Besten waren und sich auch gegen politische oder gesellschaftliche Widerstände und Ablehnung durchsetzten. **Anmerkung zum Erfolg?** Wenn unsere Gesellschaft politisch in der Art weitermacht, daß die Menschen an die Kandarre genommen werden und ihnen gesagt wird, was gut oder schlecht ist, werden wir bald einen Rückfall der kulturellen Aktivitäten erleben. Alle Kreativen und gescheiten Leute sind aufgerufen dagegen anzukämpfen. Es darf nicht geschehen, daß Journalisten für das was sie schreiben eingeschränkt werden und nur noch „Staatskunst" produziert wird. Diese Tendenz ist - wenn man Zeitungen aufmerksam liest - schon absehbar.

* Breinl Arne-Gernot Mag. Dr.

Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: GETwork Personaldienstleistungen GmbH., 1030 Wien, Hainburger Straße 11. Geboren - Datum, Ort: 22. Juni 1973, Wien. Kinder: Dipl.-Kfm. Dr. Gert und Mag. Ute. Schöpferische Akte: Privatstiftungsgesetz, Analyse der Stiftungsurkunden und Firmenbuchauszüge, Service Fachverlag 1995, Typologie der Privatstiftung, Service Fachverlag 1997. Ehrungen: Aufnahme in das Center of Excellence Programm der Universität für leistungsstarke Studenten, Leistungsstipendium für den ersten und zweiten Studienabschnitt. Mitgliedschaften: Althiezinger, ALUMNI–Club. Hobbies: Reisen (mehr als 30 Länder auf fünf Kontinenten), Motorradfahren, Sport, Politik.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Neusprachliche Gymnasium in der Fichtnergasse Wien 13, und verbrachte das Wintersemester 1988 im Rahmen eines Schüleraustauschprogrammes der Ronald S. Lauder Foundation in Zusammenarbeit mit dem Wiener Stadtschulrat, an der Bischop Ford High School in New York City. Nach meiner Matura studierte ich BWL an der Wirtschaftsuniversität Wien, wobei ich das Leistungsstipendium der Universität (sowohl für den ersten, als auch für den zweiten Studienabschnitt) zuerkannt bekam, da ich in Mindeststudienzeit studierte, und dabei einen Notendurchschnitt unter 2,0 vorweisen konnte. Meine Diplomprüfung (Unternehmensrechnung und Revision bei Prof. Egger) bestand ich mit Sehr Gut, meine Dissertation wurde ebenfalls mit Sehr Gut bewertet. Meine Diplomarbeit und eine Seminararbeit, die ich im Rahmen meines Doktoratsstudiums schrieb, wurden als Bücher veröffentlicht. Nach meinem Studium war ich als Berufsanwärter-Steuerberater in einer Wirtschaftsprüfungskanzlei tätig, und betreute parallel dazu bereits dieses Unternehmen als externer Berater. Am 15. März 2000 stieg ich als Geschäftsführer bei Getwork ein. Das Unternehmen beschäftigt sich mit Personalbereitstellung quer durch alle Sparten innerhalb Österreichs. Dabei bin ich für etwa 20 interne Mitarbeiter zuständig. Zu unseren Kunden

gehören renommierte internationale und nationale Konzerne, sowie österreichische Klein- und Mittelbetriebe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich zu delegieren, Streß bewältigen zu können und mein Privat- und Berufsleben in eine Balance zu bringen, die es mir erlaubt, am Wochenende abzuschalten, um am Montag wieder in Form zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, eine gewisse Intelligenz gepaart mit Konsequenz ist die Voraussetzung für meinen Erfolg. Dazu kommt die menschliche Komponente, die, wie ich denke, den Ausschlag gibt. Ich bin ein sehr ruhiger Mensch und weiters der Überzeugung, daß man ein Unternehmen im Team führen kann, wenngleich es manchmal sehr wohl nötig ist, Anweisungen sehr deutlich auszusprechen. Ich denke, daß man in jeder Situation anders auf die Menschen zugehen muß, und ich besitze die Fähigkeit, Menschen flexibel zu begegnen und sie individuell zu motivieren. Das Unternehmen selbst zeichnet sich durch absolute Seriosität, Schnelligkeit, Ehrlichkeit und die Flexibilität gegenüber seinen Kunden aus. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Mein größter Erfolg war bis jetzt, in Mindestzeit studiert und doch immer gelebt zu haben. Ich habe einen sehr bunten Bekanntenkreis, habe viel erlebt und verrückte Dinge gemacht, und bin dabei doch beruflich konsequent geblieben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Derzeit liegen noch viele unerledigte Dinge auf meinem Schreibtisch, da ich die Firma in keinem guten Zustand übernommen habe. Doch ich habe vor, meine Mitarbeiter so zu schulen, daß sie diese Aufgaben genauso gut erledigen können wie ich. In der Regel ist meine Stärke im Lösen von Problemen eine sehr gute und genaue Systematik, die mir die Unterscheidung von Symptom und Ursache und das Erkennen von Prozeßabläufen in Theorie und vor allem Praxis erlaubt. Manchmal ist es notwendig, kurzfristig die Symptome zu lösen, ich bin aber grundsätzlich ein Mensch, der die Ursache eines Problems transparent macht und bekämpft. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Ich kann jedem nur raten, möglichst er selbst zu bleiben! Man kann mittelfristig sicherlich Erfolg haben indem man sich verstellt – aber für den langfristigen Erfolg wird einem dazu die Kraft fehlen. Ein Einzelgänger kann krampfhaft versuchen, ein guter Teamplayer zu werden; letztlich wird es ihm wahrscheinlich nicht gelingen. Es ist wichtig, in sich hineinzuhören, um herauszufinden, was man wirklich will – nicht nur fachlich, denn die fachlichen Grenzen verschwimmen immer mehr. Weiters soll man sich nicht den Modeströmungen anpassen, sondern genau das machen, was den eigenen Talenten und Fähigkeiten entspricht. Ein Studium ist wichtige Voraussetzung um erfolgreich zu sein, weil es in erster Linie zeigt, daß man konsequent ist, und etwas zu Ende bringen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein privates Ziel ist die Harmonie schlechthin, gepaart mit einem gesunden Lebenswandel. Weiters möchte ich wieder reisen. Mein berufliches Ziel ist es, mich nicht allzusehr in meine Tätigkeit zu "verbeißen", dabei aber alles zu versuchen um erfolgreich zu sein – in dem Bewußtsein, mich selbst in den Spiegel sehen zu können und mir dabei sagen zu können: ich habe alles versucht.

✱ Breiter Josef Ing.

● Steckbrief

Beruf: Tischler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ing. Josef Breiter Bau- und Möbeltischlerei und Einrichtungshaus., 2620 Neunkrichen, Daneggerstraße 1-3. Geboren - Datum, Ort: 22. Mai 1951, Neunkirchen. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Birgit (1978) und Irene (1985). Eltern: Johann und Hilde. Schöpferische Akte: Vorbereitungsunterlagen für die Meisterprüfung zum Tischler. Ehrungen: Ehrenring der Stadtgemeinde Neunkirchen, Goldene Ehrenring und Ehrennadel der Tischler, Silberne Ehrenmaidalle der Wirtschaftskammer. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer, Innung, Obmann des Wirtschaftsvereines Neunkirchen, Normungsinstitut, Holzforschung Austria. Hobbies: Wassersport, Radfahren, Skifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bundesinnungsmeister der Tischler Österreich, Obmann der Sektion Gewerbe, Handwerk, Dienstleistung der Wirtschaftskammer Niederösterreich, Sachverständiger.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura an der HTL Mödling mit Fachrichtung Möbel und Innenausbau 1970 leistete ich den Präsenzdienst ab und war anschließend bis 1975 im elterlichen Betrieb tätig. Ich absolvierte die Tischlermeisterprüfung und übernahm die Tischlerei. 1990 machte ich zusätzlich die Konzessionsprüfung für Technische Büros, um auch offiziell planerische Tätigkeiten voll durchführen zu können.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich das Erreichen selbstgesteckter Ziele. Dabei definiere ich Erfolg im besonderen in der Zufriedenheit sowohl meiner Kunden als auch meiner Mitarbeiter. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war ganz sicher meine Konsequenz, mit der ich meine Ziele tatsächlich erreichte. Ich möchte die Aufgaben die an mich gestellt werden immer ordnungsgemäß und zur Zufriedenheit aller durchführen und denke, daß meine Ausdauer eine wesentliche Rolle an meinem Erfolg spielt. Mein Unternehmen erfüllt alle Kundenwünsche von der Planung bis zur Endfertigung der Möbel bzw. von Fenstern und Türen. Wir verwenden hochwertige Materialien, ausgewählte Holzarten und neue Technologien und fertigen unter Rücksichtnahme auf Tradition. Zudem lege ich größten Wert auf persönliche und individuelle Kundenberatung und bin sehr flexibel und kostengünstig. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich mit Freude auf das Erreichte zurückblicken kann. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich ab jenem Moment als erfolgreich, ab dem mein Unternehmen harmonisch lief und ich von der Umgebung anerkannt wurde. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich betrachte es als eine sehr erfolgreiche Entscheidung, mich in meinen Kammerfunktionen für die Öffentlichkeit zur Verfügung gestellt zu haben. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Es gab einige wirtschaftlich schwierige Situationen, in denen ich selbst beinahe aufgegeben hätte, dann aber doch immer wieder die Entscheidung traf, weiterzumachen. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität ist meines Erachtens immer besser als Imitation, wobei ich es durchaus gut finde, sich an Vorbildern zu orientieren und diese Erkenntnisse mit der eigenen Individualität umzusetzen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater hat mich, nicht nur beruflich, sehr stark geprägt, weil ich schon als Kind miterlebte,

daß er nicht nur in seinem Gewerbe, sondern auch in öffentlichen Funktionen erfolgreich war. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfuhr sehr große Anerkennung vor allem durch das Erreichen meiner heutigen Funktionen, weil ich somit etwas wesentliches für meine Kollegen leisten kann und ihr Vertrauen genieße. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle an meinem Erfolg, deshalb lege ich großen Wert auf ihre fachliche Ausbildung und ständige Weiterbildung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter müssen eigenverantwortlich und flexibel agieren und bereit sein, Lösungen zu finden, wenn ich selbst nicht anwesend bin. Wichtig ist mir ein gut funktionierendes Betriebsklima und Loyalität zum Unternehmen.

✱ Breitler Walter

„Eine Niederlage bedeutet doppelten Einsatz beim nächsten Projekt!“

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Sport Breitler., 3143 Pyhra 16. Geboren - Datum, Ort: 19. April 1962. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Thomas (1982), Tina (1992), Julia (1993) und Tanja (1997). Ehrungen: Diverse Meisterehrungen im Fußball. Hobbies: Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die zweijährige Handelsschule und trat dann als Arbeiter in ein Sägewerk ein. Nach vier Monaten absolvierte ich den Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer, und begann anschließend mit einer Tätigkeit im Verkauf, einer Elektroeinzelhandels-Firma. Nach einem Jahr wollte ich mich beruflich verändern und arbeitete während einer Zeit von drei Jahren an einer Tankstelle. Dann ging ich zur Post als Zusteller. Nach sieben Jahren bei der Post eröffnete ich 1992 ein Geschäft für Sportbekleidung in Lilienfeld. Nach weiteren vier Jahren wurde mir dieses Geschäft zu klein, und ich übersiedelte mit dem Unternehmen nach Pyhra.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich fühle mich dann als erfolgreich, wenn ich in meinem Sinne und im Sinne des Unternehmens etwas bewegen kann. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin nicht nur hartnäckig, sondern auch stur. Gleichzeitig arbeite ich sehr viel, und opfere einen großen Teil meiner Freizeit und des Privatlebens dem Unternehmen. Dabei geht es nicht um die körperliche Arbeit, sondern hauptsächlich um die Präsenz bei den Fußballclubs, und dies oftmals während der Wochenenden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** In meinem persönlichen Umfeld gab es viel negative Stimmung zu meiner Entwicklung als selbständiger Unternehmer. Dies motivierte mich sehr stark und ich wollte allen zeigen, daß ich erfolgreich sein werde. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Während meiner gesamten beruflichen Entwicklung spielte ich immer mit dem Gedanken, mich selbständig zu machen. Die Beschäftigung bei der Post gefiel mir sehr gut, nur das schlechte Wetter störte mich manchmal. Nachdem ich schon als kleines Kind gern Fußball spielte, und dieses Interesse bis heute andauert, kam ich zum Handel mit Bekleidung für Fußballmannschaften. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Es gibt in unserem Unternehmen zwei Mitarbeiter die ganz wesentlich an der positiven Entwicklung des Betriebes beteiligt sind. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Nachdem meine Frau zum Teil auch im Betrieb tätig ist, hat sie das notwendige Verständnis für mein großes persönliches Engagement und der geringen Freizeit, die für die Familie bleibt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erfolgreichste, aber auch die schwierigste Entscheidung war die für die Gründung des Unternehmens. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Ich bilde mir sofort eine Meinung, erkundige mich aber dann noch bei kompetenten Persönlichkeiten über deren Ansicht. Bevor ich mich endgültig festlege, wäge ich alle Meinungen gegeneinander ab, und entscheide dann endgültig. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Besondere Möglichkeiten zur Weiterbildung in unserem Fach, der Bekleidung, gibt es nicht. Es wechseln die Kollektionen und daran muß man sich halten. Für die Optimierung der Abläufe im operativen Geschäft bediene ich mich der Fachliteratur. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein Mitarbeiter in unserem Unternehmen muß eine starke Beziehung zum Sport haben. Er muß Antialkoholiker, ehrlich und zuverlässig sein. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es kommt immer wieder vor, daß man unsere Leistungen schätzt und sich bei uns bedankt. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Eine Niederlage bedeutet für mich doppelten Einsatz beim nächsten Projekt. Es ist für mich selbstverständlich, daß nicht alles gelingen kann. Aus den Fehlern versuche ich zu lernen, weil ich einen Fehler nicht gern zweimal mache. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich bin körperlich gut in Form und betreibe ein Unternehmen, daß mir nicht nur Spaß macht, sondern gleichzeitig mein Hobby darstellt. Für diese Art der Beschäftigung ist es nicht nötig, zusätzlich Kraft zu schöpfen. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Ich möchte dieses Unternehmen so weiterführen wie bisher, und in bescheidenem Rahmen expandieren. Ich stelle mir eine Reihe von Niederlassungen in größeren Städten Österreichs vor. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Als Erstes muß man sich klar darüber sein, was man wirklich will. Wenn man sich definitiv entschieden hat, darf man sich durch andere Personen nicht beeinflussen lassen. Man muß versuchen seinen eigenen Weg zu gehen.

✱ Brennenstuhl Dirk Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Funktion: Verkaufsdirektor. Tätig bei: Lindt & Sprüngli (Austria) GmbH., 1100 Wien, Hebbelplatz 5. Geboren - Datum, Ort: 3. August 1966. Hobbies: Fitneß.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Ich besuchte ein Internat in Salem am Bodensee, in Deutschland. Nach dem Abitur absolvierte ich bei der Deutschen Bundeswehr meinen Präsenzdienst und begann anschließend mit dem Studium der Betriebswirtschaft. Dieses Studium schloß ich mit dem Titel Diplomkaufmann ab. Bereits während des Studiums arbeitete ich in einem Softwareunternehmen. Nach dem Studium trat ich dann in dieses Unternehmen ein und war einige Zeit in Italien, um meine Sprachkenntnisse zu verbessern. Nach einiger Zeit wechselte ich zu Kraft-Jacobs-Suchard, ins Marketing, nach Bremen (1992), und wechselte später in den Key Account-Bereich. Ich konnte damals internationale Konzernluft schnuppern, und bin mit den anderen Niederlassungen in Europa in Kon-

takt gekommen. Im Herbst 1995 wechselte ich zu Lindt&Sprüngli und war in Baden-Württemberg als Gebietsverkaufsleiter tätig. Im Sommer 1999 kam ich als Verkaufsleiter in die Österreichniederlassung von Lindt&Sprüngli.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Als Verkaufsleiter spiegelt sich Erfolg in Umsatzzahlen, weiters gibt es den qualitativen Erfolg, das heißt wie arbeitet ein Team zusammen. Dies ist deshalb von Bedeutung, um auch menschlich etwas bewegen zu können. Wir verwenden sehr viel Zeit für Schulungen und Ausbildung unserer Mitarbeiter, denn dies kommt schließlich dem Unternehmenserfolg zugute. Neben dem Fachwissen ist es notwendig, daß man sich auf die Mitarbeiter einstellen kann, denn der Mentalitätsunterschied ist für mich gewaltig. Wichtig ist, daß man aktiv zuhören kann, um den Gesprächspartner zu verstehen. Besonders für eine Führungsperson sehe ich diese Fähigkeit als wesentlich an, denn jede Führungsperson ist eine Art von Katalysator, und dazu bedarf es, daß man die Mitarbeiter versteht. Besonders wenn man länderübergreifend arbeitet, gilt es auch die jeweilige Mentalität zu verstehen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es gehört Glück dazu, daß man zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort ist. In meiner Karriere hat es markante Stationen gegeben, die mich auf die derzeitige Tätigkeit vorbereitet haben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, mit 34 Jahren Verkaufsdirektor zu sein, sehe ich als Erfolg. In unserem Konzern gibt es nicht viele, die dies geschafft haben. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Ich bin glücklich, daß beide Bereiche funktionieren, das heißt einerseits füllt mich mein Job aus, und andererseits habe ich eine Partnerin gefunden, die meine berufliche Tätigkeit akzeptiert. Wir wissen beide, was wir wollen, und sie hat mich unterstützt, daß ich diese einmalige Chance seinerzeit genützt habe, das heißt daß ich diese Position in Österreich angenommen habe. Obwohl meine Partnerin in Deutschland lebt, ist das Privatleben für mich ein wichtiger Rückhalt. Wir führen zwar eine Wochenendbeziehung, welche aber sehr gut funktioniert. Wichtig ist, daß man Balance zwischen diesen Bereichen findet. **Welchen Ratschlag können Sie Neueinsteigern mitgeben?** Das Berufsbild ändert sich laufend, ich glaube, daß es in zehn Jahren vielleicht keinen klassischen Außendienstmitarbeiter, so wie wir ihn heute kennen, mehr geben wird. Aus meiner Erfahrung kann ich behaupten, daß es wichtig ist, daß man ein Studium, sei es an der Universität oder Fachhochschule, in kürzester Zeit absolviert. Vertrieb kann man nicht studieren, aber die Theorie kann man an einer höher bildenden Schule erlernen. Ideal wäre, in einem Unternehmen als Außendienstmitarbeiter die Erfahrung in der Praxis zu sammeln, auch wenn man keine Matura hat, kann man viel lernen und auch erreichen. Im Rahmen meiner Tätigkeit habe ich auch mit Bewerbungen zu tun und dabei sehe ich immer wieder, daß die Absolventen einer Universität glauben, sie können alles, doch primär zählt die Praxis. Die Universität verlangt förmlich den Einzelkämpfer, das Berufsleben fordert aber den Teammenschen. Auch die Kommunikation im Vertrieb muß man erst lernen. **Gibt es ein Erfolgsrezept?** Wichtig ist, wenn man im Vertrieb tätig sein will, daß man die Sprache beherrscht, nicht nur die fachspezifischen Ausdrücke, sondern auch die Mentalität und den Dialekt. Weiters soll man die Erfolgserlebnisse genießen, aber auch lernen mit Niederlagen umzugehen. Wenn jemand eine Karriere im Vertrieb machen möchte, zählt die Außendienstpraxis, ohne der geht es nicht. **Wie lebt es sich mit dem Mitbewerber am Markt?** In Österreich ist man näher am Konkurrenten und man lernt den Mitbewerber sehr schnell kennen. Konkurrent ist eine wichtige Sache im täglichen Geschäft, das heißt man beäugt sich gegenseitig, und beobachtet wie sich der Markt entwickelt. Mit unseren Produkten heben wir uns etwas vom normalen Markt der Schokoladehersteller ab. In Österreich wird aufgrund meiner Erfahrung sehr gute Arbeit in diesem Bereich geleistet.

✶ Brenner Markus Ing. Mag.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Catro Personalsuche und Auswahl GmbH., 1080 Wien, Trautsongasse 6. Geboren - Datum, Ort: 8. Jänner 1964, Hainburg. Kinder: Mona (1997) und Batya (2001). Hobbies: Familie, Ballsport (Tennis - ausgebildeter Tennislehrer, Hockey - 15 Jahre als Leistungssport, Mitglied der Österreichischen Nationalmannschaft, Golf), Lesen, Philosophie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HTL-Matura (Elektrotechnik bis 1983) studierte ich BWL, und war neben dem Studium von 1984 bis 1989 Assistent an der HTL Mödling, da ich auf eigenen Beinen stehen und finanziell unabhängig sein wollte. 1989 ging ich zur Econsult Betriebsberatungs GmbH., wo ich bis 2000 am Aufbau des Unternehmens von vier auf 45 Mitarbeiter beteiligt war, und im dortigen Geschäftsführer Dr. Peter Scharmüller einen Mentor fand, der mir nicht nur half, sondern vor allem tun ließ. Ab 1997 war ich im Unternehmen für die Stabstelle PR & Kommunikation verantwortlich, und war von 2000 bis Februar 2001 Mitglied der Geschäftsleitung (Bereich Marketing &PE, Bereichsleiter Zeit- und Leistungsmanagement), bevor ich per 1. März 2001 als Geschäftsführer zur CATRO Personalsuche & -auswahl GmbH wechselte. Spezialität dieses Unternehmens ist, sich auf nichts zu spezialisieren, sondern die gesamte Bandbreite im Markt abzudecken. Wir sind sowohl im Headhunting-Bereich wie auch im Bereich inseratgestützter Personalsuche branchenübergreifend (in Kurier, Standard und OÖ-Nachrichten sind wir Marktführer bei Personalanzeigen) tätig und darüber hinaus auditieren wir bestehende Personalressourcen (erheben des Potentials, Personalentwicklung, von Stärken und Schwächen eines Teams, Assesment Center), und stehen als externer Dienstleister für das Outsourcing der Personalabteilung zur Verfügung. Die Unternehmensgruppe besteht aus der CATRO Management, CATRO Personal, der CATRO Creativ der CATRO Media der CATRO Tourismus und der Consulting AG. Neben den österreichischen Unternehmen ist Catro auch mit je zwei Firmen in Ungarn und Polen und über Kooperationspartner in Tschechien, der Slowakei und in Bulgarien vertreten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Gesteckte lang-, mittel- oder kurzfristige Ziele, auch in Teilschritten, zu erreichen. Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?: Neugierde, Beharrlichkeit und Lernbereitschaft (man muß auch erkennen, daß es Phasen gibt, in denen man von anderen Menschen lernen kann) ebenso wie Kommunikationsbereitschaft. Unternehmensberater leben davon, daß sie von ihren Kunden auch emotional anerkannt werden. Wenn ich von etwas überzeugt bin, kann ich auch andere Menschen davon überzeugen, meine Ideen und Vorstellungen gut kommunizie-

ren und durch meine Überredungskunst auch Andere mit ins Boot holen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** In Sinne meiner Definition ja, weil ich in einer Position bin, in der ich das tun kann, was mir vorschwebte und ich gewisse Freiheiten habe, ohne ständig irgendwohin Reports senden zu müssen, und der unternehmerische Erfolg von meinen tagtäglichen Entscheidungen, die ich treffen kann, abhängt. Ich bin sehr generalistisch interessiert, das deckt sich auch mit der Unternehmensphilosophie sich nicht zu spezialisieren. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Vermutlich ist meine Grundeinstellung der Grund für einzelne Entscheidungen und die daraus resultierenden Schritte. Ich bin selten, und wenn, dann nur kurze Zeit mit etwas zufrieden und versuche sofort zu erkennen, was man noch besser machen kann. Diese Grundtendenz mit der bestehenden Situation nicht lange zufrieden zu sein und stets Neues anzustreben, ist die Grundlage meiner Entscheidungen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich brauche Anerkennung und glaube auch am Verhalten anderer zu erkennen, daß ich sie bekomme. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich angesehen?** In gewisser Weise vermutlich schon. Je weiter weg Jemand ist, um so mehr werden nur noch die Statussymbole gesehen. Engere Bekannte sehen vermutlich, daß ich zufrieden wirke, wenig Zeit habe, und ziehen daraus ihre Schlüsse. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Entscheidungen laufen auf mehreren Ebenen ab; Grundsatzentscheidungen treffe ich für mich sehr schnell, kommuniziere sie aber nicht sofort nach außen um mir die Möglichkeit zu geben, sie eventuell noch zu revidieren. Teilentscheidungen zu fällen ist mir häufig lieber, bevor ich das ganze Konzept ewig lange ausarbeite. Wenn ich mich entschieden habe etwas zu machen, dann setze ich es langfristig auf jeden Fall um.

Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt? Nicht die Branche, die Funktion aber sehr wohl. Ich wollte immer schon eine Gruppe führen und suchte immer schon die Verantwortung. In einem Unternehmen wollte ich an einer zentralen Schaltstelle und in einer Position, in der ich viel bewegen und ein generalistisches Management betreiben kann, sitzen. In die Branche entwickelte ich mich letztendlich hinein. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Mein Credo ist: „Leben heißt Lernen". Ich lese praktisch nur Fachliteratur, nutze die Zeit beim Autofahren um englischprachige Sender zu hören, im TV sehe ich CNN und besuche ca. fünf Tage pro Jahr Sprach- oder Spezialseminare. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg?** Die Familie ist der Kern des Lebens. Ich habe dabei eine stabile Insel von Rückzugsmöglichkeiten. Allein schon das Wissen, daß man Rückhalt hat ist wesentlich, um sich etwas zu trauen. Die partnerschaftliche Beziehung mit seiner Familie, Frau und Kindern ist ebenso wesentlich wie das Feedback von Menschen, deren Urteil man vertrauen kann. Ähnlich ist es auch mit dem beruflichem Umfeld. Wichtig sind mir Personen, auf die ich mich verlassen kann, Loyalität, Handschlagqualität und offene, ehrliche Kritik. Sobald das gegeben ist, kann ich mich schnell in etwas hinein entwickeln. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich versuche die Belegschaft hinzuzuziehen und auch deren Urteil zu hören, da ich auch deren Akzeptanz brauche. Meine Mitarbeiter suche ich ebenso aus wie ich auch sonst für externe Zwecke Mitarbeiter auswähle: Psychologische Tests, Leistungstests, persönliche Gespräche, Rollenspiel, und indem sich zwei bis drei Menschen unabhängig ihr Urteil bilden. Generell ist es wesentlich zu erkennen, daß die Person eigenständig in ihrem Verhalten ist, selbstbewußt, selbstbestimmt und in der Lage ist, sich in ein Team einzufügen in dem es eine Rolle spielen kann. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Generell haben Menschen bereits Eigenmotivation. Durch Anschaffen kann man langfristig niemanden motivieren, sondern indem man die richtigen Rahmenbedingungen schafft und den Mitarbeitern Wertschätzung zukommen läßt. Wesentlich ist es, die Mitarbeiter nicht zu demotivieren. Rein finanzielle Motivation, die schnell zum Gewohnheitsrecht wird, lehne ich ab; unsere Entlohnung ist sowieso leistungsabhängig. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Wenn ich mich mit einer Idee nicht durchsetzen kann, ist das kurzfristig eine Niederlage, ich überlege aber sofort, wie ich mein Ziel doch noch erreichen kann ohne gleich zu verzweifeln. Wenn ich von einer Idee überzeugt bin, nehme ich einen neuen Anlauf oder ich habe nach einer Nachdenkpause erkannt, daß die Idee doch nicht so gut gewesen wäre, und mir das Ziel nicht so wichtig ist. Im Bereich der Niederlagen sehe ich viele Parallelen zum Leistungssport, der mein Sozialverhalten stark prägte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es muß wohl eine gewisse innere Unruhe sein, die für den Erfolg im landläufigen, wirtschaftlichen, kämpferischen Sinn verantwortlich ist. Das ist zwingende Voraussetzung etwas zu verlassen um etwas anderes zu tun: „Das Bessere ist der Feind des Guten." **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Aufgabe hier ist die Marke Catro verstärkt als qualitativ hochwertig zu positionieren und ihren Marktwert zu steigern. Das mittelfristige Fünfjahresziel ist die Bekanntheitssteigerung um zehn bis 15 Prozent und auch im Osten eine entsprechende Bekanntheit zu erreichen. Mein Ziel ist nicht schnelles, sondern stetes Wachstum durch stete Verbesserungsprozesse. **Haben Sie Vorbilder?** Im beruflichen Leben habe ich nur abschreckende Beispiele, der Rest ist ein Mix aus Mentoren und einzelnen Menschen, die ich schätze, denen ich aber nicht nacheifere.

✱ Bretz Angela

● Steckbrief

Beruf: Hotelfachfrau, Köchin und Kellnerin und Reisebüroassistentin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Bretz Heurigenschenke., 2203 Großebersdorf, Enzersfelderstr. 58 Geboren - Datum, Ort: 23. April 1972, Wien. Kinder: Julia (1999). Eltern: Gerlinde und Stefan. Mitgliedschaften: Fußballclub FC Gemp. Hobbies: Aerobic und Ski fahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach vier Jahren Gymnasium besuchte ich die fünfjährige Hotelfachschule mit Matura - Abschluß 1991. Meinen ersten Job bekam ich in einem Reisebüro im Büro. 1993 wechselte ich in ein anderes Reisebüro, diesmal bereits als Büroleiterin. März 1997 übernahm ich dann den elterlichen, seit 1980 bestehenden und von den Eltern gegründeten Heurigen - Restaurant - Betrieb, hier in Großebersdorf. Wir sind ein Familienbetrieb mit eigenen Weingärten. Ein Heuriger, der das ganze Jahr (Donnerstag, Freitag, Samstag und Sonntag) geöffnet hat, mit einem kalten Buffet und warmen Speisen a la carte. 1984 schon, haben meine Eltern das Kellerlokal ausgebaut und so entspricht es auch heute noch den Anforderungen eines gutbürgerlichen Heurigenlokals mit Platz für 150 Gäste. Davon gibt es einen Saal für Festlichkeiten mit zirka 70 Sitzgelegenheiten. Freitag abends findet in diesem Raum der wöchentliche Clubabend des Country - Clubs Großebersdorf statt. Im Sommer kommen noch zwei Terrassen (120 Plätze) mit einer Tanzfläche und großem Holzkohlengrill dazu. Unsere Gäste sind zu 90 Prozent Stammgäste aus der Umgebung, aber auch aus Wien.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich den mir anvertrauten Betrieb erfolgreich weiterführte. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Mein persönliches Engagement. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Meine Eltern, weil sie mir meinen Lebensweg vorgegeben haben. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Das war klar vom Anfang an. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ziehe mich ein wenig zurück und versuche das das Beste daraus zu machen. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als engagierte, erfolgreiche, junge Geschäftsfrau. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Aushilfskräfte bei Veranstaltungen sehen mich sicher auch als Kollegin, weil ich ja immer mitarbeite. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Meine Eltern sind sehr erfreut, daß der Familienbetrieb weiter besteht. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, ich denke sie ist für jeden wichtig. Sie spornt mich an, um erfolgreich weiter arbeiten zu können. **Woher kommt die Kraft?** Aus dem Zusammenleben mit meiner Tochter und meinem Lebensgefährten. **Haben Sie noch ein Ziel?** Den Betrieb noch weiter auszubauen. Ich denke auch an ein Tanzcafe, etwas für junges Publikum, aber das ist noch Zukunftsmusik. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Der Gast will persönlich betreut werden, Freundlichkeit ist sehr wichtig. Auch heute noch ist der Gast König, aber alles darf und braucht man sich auch nicht bieten zu lassen. Die Qualität die man bietet, muß gleichbleibend sein.

✱ Breyer Ingrid

Steckbrief

Beruf: Angestellte. Funktion: Geschäftsführerin Interne Organisation. Tätig bei: Mediacom GmbH., 1100 Wien, Wienerbergstraße 7. Geboren - Datum, Ort: 6. April 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gerhard. Kinder: Nora (1982). Eltern: Maria und Karl. Hobbies: Lesen, Golf, Musical.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HAK-Matura 1968, war ich für zweieinhalb Jahre im Marktforschungsinstitut INFO als Assistentin tätig. Anschließend war ich Kontakt-Sekretärin bei der Werbeagentur Mc Cann. 1973 wechselte ich zur Werbeagentur Team/BBDO, als Chefsekretärin, von 1975- 1990 war ich bei der Agentur DMB&B. Beginnend als Kontaktsekretärin, avancierte ich nach eineinhalb Jahren zur Kontakt-Assistentin und in Folge zum Kontakter. 1990 kam ich zur Mediacom, und war zuständig für die Kunden Master Foods und Procter & Gamble. 1998 baute ich hier im Haus die Abteilung Electronic Media-Buying auf, und wurde im Oktober 2000 zum Managing Director Internal Services bestellt. Wir sind eine Agentur für Media Beratung, Forschung, Planung und Einkauf. Der interne Bereich ist zuständig für Personal, EDV und die interne Organisation, wobei mir die Personalecke, zur Zeit beschäftigen wir 74 Mitarbeiter, besonders am Herzen liegt.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich denke, daß die Position eines Geschäftsführers in der Karriereleiter weit oben angesiedelt ist, und dieses als Erfolg anzusehen ist. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Dinge solange zu tun, bis man sie wirklich beherrscht, und dann permanent den Tätigkeitsbereich zu erweitern. Ich habe versucht meine Kompetenzen auszuweiten, und bin immer neugierig geblieben. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meine unmittelbaren Chefs, sie hatten mich arbeiten lassen, und mir das nötige Vertrauen geschenkt. **Wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Von zu Hause her wurde ich mit einem großen Potential an Selbstvertrauen ausgestattet, und für mich war klar, daß ich die Matura machen werde, obwohl dies für meine Eltern nicht ganz einfach war. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Daraus habe ich immer Lehren gezogen. Fehler dürfen kein zweites Mal passieren. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Von Freunden als starker Mensch, obwohl sie natürlich auch meine verletzlichen Seiten kennen, und wissen, daß ich mit Ungerechtigkeiten nur sehr schwer umgehen kann. Meine Mitarbeiter schätzen sicher an mir mein ehrliches Interesse an ihnen, und damit die Möglichkeit offen mit mir reden zu können, aber auch, daß mich nichts aus der Ruhe bringt. Für meine Familie bin ich der ruhende Pol. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, das hat jeder gern. Es tut gut, wenn man in der Sicht seiner Dinge unterstützt wird. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Sicher aus meiner Familie. **Was möchten Sie noch erreichen?** Meinen Bereich optimal aufzubauen, damit ich dann unbesorgt in Pension gehen kann. **Ihr Rat zum Erfolg?** Schauen und probieren. Ich wünsche den jungen Menschen solche Chefs, wie ich sie hatte, und zwar welche, die ihnen etwas zutrauen. Bereiche sollte man delegieren können, das ist aber immer ein Lernprozeß.

✱ Brock Harald MMag. Dr.

„Lernbereit bleiben, nicht arrogant sein."

Steckbrief

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Prokurist. Tätig bei: Wiener Lokalbahnen AG., 1121 Wien, Eichenstr. 1. Geboren - Datum, Ort: 11. Juli 1950, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Achim (1979) und Vera (1982). Eltern: Luzia und Leopold. Hobbies: Tennis und Wandern.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach neun Jahren Humanistisches Gymnasium - Matura 1969. Nach dem Bundesheer begann ich mein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der WU Wien. Parallel dazu studierte ich an der Universität Wien Jus. Sponsion 1975, Doktorat 1979. Mit Ferialjobs besserte ich mein Taschengeld auf. 1977 bin ich als Direktionsassistent in die Wiener Lokalbahnen AG eingetreten. 1979 kam ich in die Abteilung für den finanziellen Bereich und 1982 wurde ich zum Abteilungsleiter der gesamten kaufmännischen Gruppe. 1984 wurde ich zum Prokurist bestellt. Wir betreiben die Badener Bahn. Eine Privatbahn, (250 Mitarbeiter) mit positiver Entwicklung in der Vergangenheit. Das bedeutet; Verdopplung der Frequenz innerhalb der letzten 15 Jahre und schwarze Zahlen in den letzten Jahren. In Niederösterreich betreiben wir zusätzlich einen größeren Busverkehr mit 100 Mitarbeitern und zirka 50 Bussen. Außerdem führe ich ein Reisebüro in Baden, welches ebenso zur Wiener Lokalbahnen AG gehört. 1999 wurde die Wiener Lokalbahnen - Verkehrsdienste GmbH gegründet, zur Abwicklung von Behinderten-Transporten, mit ebenfalls 100 Mitarbeitern. Mit meinen 14 Mitarbeitern im Verwaltungsbereich bin ich zu-

ständig für die Buchhaltung, Personal- und Lohnbüro, Rechtsdienst, Marketing und Verkauf.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja! Mein Erfolg ist der Erfolg der Badener Bahn. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin der Finanzminister hier - und habe immer auf die Kosten geachtet. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ja, der erste Vorstandsdirektor, Herrn Sima. Er ist sehr dynamisch und auch sehr überinteressiert an dem Fortkommen der Firma. **Gibt es jemanden, ohne dem Sie nicht so weit wären?** Meine Eltern! Sie haben mir mein Studium ermöglicht und somit die Voraussetzung für meinen Werdegang ermöglicht. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Immer wieder, nochmals probieren. Ich bin da etwas „zäh" und beweise ein gewisses Durchhaltevermögen. **Wie glauben Sie, daß man Sie sieht, z.B. Ihre Freunde?** Als erfolgreichen, verläßlichen Partner. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Ich habe eher einen autoritären Führungssti - jedoch ausrechenbar. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Ich bin auch daheim leicht autoritär geprägt. **Ist Anerkennung wichtig für Sie?** Ja, man freut sich, dient zur Stärkung des eigenen Egos. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schlafe sehr lange und gut. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ja, weiter in der jetzigen Position Erfolg zu haben. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Sprachen lernen. Wichtig ist eine gewisse soziale Kompetenz, nicht arrogant sein und lernbereit bleiben.

✱ Brocza Sieglinde

Steckbrief

Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Pizzeria Lindes Gast & Cafestüberl., 3200 Weinburg, Mariazeller Straße 4. Geboren - Datum, Ort: 3. April 1955, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Werner. Kinder: Regina (1974) und Elvira (1976). Eltern: Kurt und Susanne. Mitgliedschaften: Naturfreunde, professionelle Mitgliedschaften. Hobbies: Joggen, Skifahren, Wandern, Rolleskaten.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Die Volksschule besuchte ich in Weinburg und die Hauptschule in Obergrafendorf. Im Anschluß daran beschloß ich gleich in den Arbeitsprozeß einzusteigen und nahm eine Stelle bei der Firma Philips in Wien an, dort war ich bis 1974 tätig. Im gleichen Jahr bekam ich mein erstes Kind, und nach dem Karrenzurlaub begann ich bei der Firma Teich, Aluminiumwerk, ein in meiner Heimatgemeinde ansässiges Unternehmen, zu arbeiten. Bei dieser Firma war ich insgesamt 18 Jahre tätig und unterbrach meine Arbeit nur einmal, nämlich anläßlich der Geburt meines zweiten Kindes 1976. Im Jahre 1992 wechselte ich, aus familiären Gründen, meinem Beruf und entschied mich eine Pizzeria in Weinburg, die damals von meiner Schwiegermutter geleitet wurde, zu pachten. Aus diesem Grunde legte ich auch 1993 die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe bei der Handelskammer in Wien ab (Kurs WIFI, St. Pölten) und bin seit dieser Zeit in der Pizzeria tätig. Mein Lokal hat einen eingesessenen Kundenstock und ich bin zufrieden mit dem Standort. Seit meiner Übernahme habe ich auch verschieden Investitionen vorgenommen. Ursprünglich war auf diesem Grundstück eine Tankstelle, die später entfernt wurde. Das auf dem gleich Grundstück gebaute Gasthaus wurde später in eine Pizzeria umbenannt. Zusätzlich zu Pizzas bieten wir auch Hausmannskost an. Meine Gäste können sich auch beim Billard spielen, beim Tart-Game, Photoplayer und Wuzzeltisch unterhalten.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich bei den Gästen beliebt bin, dann nenne ich das Erfolg. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Übernahme der Pizzeria, zu der ich mich eigentlich nur aus privaten Gründen entschloß, dies aber nicht bereute. Ich bin sehr kontaktfreudig und kann gut mit den Gästen umgehen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich arbeite gern, bin flink und ordnungsliebend und setze mich, in dem was ich plane, durch. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nein, das hat sich ergeben. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg einen Rolle?** Ja, natürlich. Mein Mann arbeitet in meinem Lokal auch mit. **Spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, ich habe sehr tüchtige Mitarbeiterinnen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich stelle meist ungelernte Arbeitskräfte ein und lege größten Wert auf deren Verläßlichkeit. Auch achte ich auf das äußere Erscheinungsbild. **Wie motivieren Sie diese?** Ich habe eine sehr gutes Betriebsklima und verstehe mich mit meinen Mitarbeitern sehr gut. **Was verstehen Sie unter Niederlagen?** Ich sehe eine Niederlage, wo immer sie im Leben auftritt, als Schicksalsschlag an. **Wie gehen Sie damit um?** Ich muß selbst mit ihnen fertig werden. Das beste ist für mich, an mir selbst weiter zu arbeiten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich jogge, auch akzeptiere ich Schicksalsschläge und schöpfe auch Kraft aus der Erinnerung. **Was wollen Sie noch erreichen?** Daß das Geschäft so weiter läuft wie bisher. Ich freue mich auf die Pension und möchte gesund bleiben. **Wie definieren Sie Ihr Lebensmotto?** Durch Bescheidenheit sich ein zufriedenes Leben gestalten. **Welche Empfehlungen bezüglich Erfolg möchten Sie gern weitergeben?** Jede angestrebte Arbeit, die mit Liebe gemacht werden, wird letztendlich immer erfolgreich sein.

✱ Bronner Oscar

Steckbrief

Beruf: Journalist. Funktion: Herausgeber. Tätig bei: „Der Standard"., 1010 Wien, Herrengasse 19-21.

Karriere

Was war für Ihren Werdegang prägend? Von meinem Vater - Musiker und Kabarettist - lernte ich, daß man das, was man macht, gerne machen sollte. Durch die Übersiedlungen meiner Familie wechselte ich mehrere Schulen; bei der Auswahl des Berufes ließen mir meine Eltern freie Wahl. Nach der Matura begann ich mit dem Studium und beschäftigte mich hauptsächlich mit der Soziologie. Seit meinem 17. Lebensjahr jobbte ich, mit 18 Jahren begann ich mit Journalismus. **Wie kamen Sie zu diesem Beruf?** Durch Zufall lernte ich den Chefredaktuer einer Zeitung kennen, stellte ihm viele neugierige Fragen, was dazu führte, daß er mir anbot, in der lokalen Redaktion als Volontär hineinzuschnuppern. Durch diese Tätigkeit merkte ich, daß mich dieses Metier interessierte und die Bindung zum Journalismus wurde immer stärker. Es kam die Zeit, wo ich intensiver studierte, dann arbeitete ich fürs Fernsehen und Radio, danach wurde ich Freelancer. Die Unzufriedenheit mit den vorhandenen Medien in Österreich wurde immer größer; so wuchs der Wunsch, eine eigene Zeitschrift zu gründen. Da ich weder Geld

noch wirtschaftliche Erfahrung hatte, entschloß ich mich, zuerst eine Werbeagentur zu gründen. 1969 fand ich einen Partner, der zum Teil mein neues Unternehmen finanzierte, ich trug meinen Beitrag aus dem Gewinn der Werbeagentur bei und es wurde die Zeitschrift „Trend" gegründet. 1970 erfolgte die Gründung vom „profil". **Was wollten Sie mit diesen Medien erzielen?** Die Unabhängigkeit, die Tiefe und den Qualitäts-Journalismus. Es gelang mir, gute Journalisten um mich zu sammeln, die gemeinsam mit mir die Medienlandschaft in Österreich verändern wollten, was uns gelang. 1974 kam es zu Schwierigkeiten mit der Konkurrenz, die nicht zu bewältigen waren. So verkaufte ich beide Zeitschriften, ging nach New York, wo ich die andere Seite meines Lebens auslebte, nämlich malte und Bildhauerei betrieb. Meine Werke stellte ich sowohl in Europa als auch in Amerika aus und blieb bis 1986 in New York. In all den Jahren konsumierte ich aktiv Medien, las die beste Zeitung der Welt, die „New York Times" und dachte daran, eine österreichische Qualitäts-Tageszeitung zu gründen, was mir im Jahr 1988 mit der Gründung des „Standard" gelang.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Dinge zu realisieren, die mir wichtig sind. Bei der Malerei war das Bild ein Maßstab für den Erfolg. Wenn das Bild gelungen war, fühlte ich mich erfolgreich und dachte nicht an die äußeren Merkmale. Ich war in der glücklichen Lage, meine Werke nicht verkaufen zu müssen, weil ich meine Existenz nach dem Verkauf der beiden Zeitschriften dadurch finanzieren konnte. Bei den Medien ist man zum Erfolg von außen verurteilt, und man gewinnt entweder Anerkennung oder man scheitert. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Mein Leitfaden - das, was man macht, gerne zu machen, das Gefühl, daß es so eine Zeitung, die mir vorschwebte, in Österreich fehlte, und nicht zuletzt das Glück; damit meine ich eine Konstellation, die einem hilft. **Wie lautet Ihre Botschaft an die Jugend?** Man soll im Leben das machen, was einem wichtig ist. Man darf sich von den Leuten nicht beirren lassen, Dinge für nicht realisierbar halten, und muß an sich selbst glauben.

✱ Bronold Ilse

● Steckbrief

Beruf: Floristin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Blumen Ilse Bronold., 1180 Wien, Währingerstr. 132. Geboren - Datum, Ort: 14. Oktober 1948, Wien. Kinder: Tanja (1970). Besondere Vorfahren: Großvater August Bronold war Gründer der Gärtnerei, Mutter Ilse Bronold war Opernsängerin und hat in zweiter Generation die Gärtnerei geführt. Ehrungen: 95-jähriges Firmenbestehen seit 1904; verliehen von der Innung. Hobbies: Beruf, Natur, Tiere und Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Großvater August Bronold, der ursprüngliche Besitzer der Gärtnerei in Wien Sievering und der Blumenhandlung in Währing, übergab meiner Mutter unerwartet das Unternehmen. Somit verlebte ich bereits die Kinderjahre in diesem Metier. Mein beruflicher Werdegang war dadurch vorgezeichnet. Ich besuchte die Gartenbaufachschule in Langenlois für Gärtnerei und Floristik. Anschließend führte ich die Blumenhandlung meiner Mutter, eröffnete jedoch gleichzeitig zwei eigene Geschäfte. Kurzfristig übernahm ich die Verantwortung für drei Betriebe, konzentrierte mich aber nach dem Zurückziehen meiner Mutter auf das traditionelle Geschäft in Wien Währing und gab die bestehenden Betriebe weiter. Ich verkaufte die Gärtnerei und führe bis dato mit sieben Mitarbeiterinnen dieses Unternehmen. Die Bemühungen meinerseits gehen in Richtung exquisite Floristik, ausgefallene Pflanzen, dekorative Keramik und Tischdekorationen. Den Schwerpunkt setze ich in die Advent- und Weihnachtszeit, wenn ich in das einzigartige Ambiente alter Kellergewölbe einlade.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich liebe meinen Beruf und empfinde sehr viel Freude an meiner Tätigkeit. **Was bedeutet Erfolg für Sie?** Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit Anerkennung der Mühe von Seiten der Kunden, dies weckt in mir ein Glücksgefühl. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich heute erfolgreich und zufrieden, obwohl ich noch sehr viel vorhabe. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf Kollegialität und wirklich gute Zusammenarbeit unter den Mitarbeitern, da in meinem Unternehmen ein sehr familiäres Klima herrscht. Wesentliche Eigenschaften sind für mich Zuverlässigkeit, Ehrlichkeit und Pünktlichkeit. Ich erwarte von meinen Mitarbeitern, daß sie sich und mir Fehler eingestehen können, denn Fehler können einfach passieren. Fachliche Kompetenz setze ich in jedem Fall voraus, daneben zählen Freundlichkeit und gute Kundenberatung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Diese schöpfe ich aus dem Erfolg. Ebenso aus meinem Umfeld, wenn dieses nach meinen Vorstellungen in Harmonie gestaltet ist. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Nicht in Details verlieren, exakt definieren, mit vertrauten Personen sprechen, den Fehler korrigieren und für die Zukunft daraus lernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Gesund zu bleiben, um Kraft für meinen doch anstrengenden Beruf zu haben und die Energie aufzubringen, den Unternehmensstandard zu halten und zu steigern. **Ihr Lebensmotto?** Die Liebe zu meinem Beruf, zur Natur und zu den Blumen zieht sich wie ein roter Faden durch mein ganzes Leben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Nach der Überlegung, was ich machen möchte und der überaus wichtigen, fundierten Ausbildung einfach mit vollem Einsatz das gesteckte Ziel zu erreichen. Will man Erfolg, muß man sich jeden Tag neu motivieren, nicht in Theorien stecken bleiben, die Entscheidungen in die Tat umsetzen und handeln.

✱ Bröthaler Franz Ing.

● Steckbrief

Beruf: Agraringenieur. Funktion: Filialleiter. Tätig bei: Raiffeisen Lagerhaus-Mostviertel Mitte., 3382 Loosdorf, Hürmerstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 9. September 1960,. Lilienfeld. Familienstand: Verheiratet mit Monika, geb. Leputsch. Kinder: Katharina (1984), Andrea (1985), Franz (1989) und Julia (1991). Eltern: Franz und Berta. Hobbies: Motorradfahren, Skifahren, Campen, Heimwerken.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Die Volksschule besuchte ich in Kaumberg und die Hauptschule in Weißenbach/Triesting und in Hainfeld. Ich besuchte das Franzisko-Josefinum in Wieselburg, Fachrichtung Landwirtschaft, und schloß dieses mit der Matura, im Jahre 1980,

„Ich möchte mit mir und meiner Umwelt in Ausgeglichenheit leben."

ab. Anschließend leistete ich den Präsenzdienst und wurde gleich darauf beim damaligen Verband der ländlichen Genossenschaften Niederösterreich (heutige RWA- Raiffeisen Ware Austria AG), angestellt. Meine diesbezügliche Ausbildung genoß ich in Pöchlarn und in Wien. Meine erste verantwortungsvolle Tätigkeit übte ich in St. Veit/Gölsen in der Zeit von 1983-1985, als Geschäftsführer des Maschinenrings, aus. Danach bewarb ich mich für eine Position in unserer Filiale in Pöchlarn, und wurde dort als Kassier eingesetzt, wo ich sieben Jahre tätig war. Die eigenständigen Unternehmen, (die sich zum Raiffeisen-Lagerhaus zusammenschlossen) fusionierten sich in Pöchlarn und Loosdorf. Ich bewarb mich 1993 um die Stelle als Filialleiter in Loosdorf, und bin in dieser Funktion bis zum heutigen Tag tätig. Mehrere Fusionen fanden noch in den vergangen Jahren statt, wobei durch die letzte, der Betrieb Raiffeisen-Lagerhaus/Mostviertel-Mitte entstand. Derzeit tätigt dieser einen Umsatz von 740 Millionen Schilling und verfügt über 235 Mitarbeiter. Während meiner Tätigkeit als Filialleiter, trat Österreich der EU bei, was zur Folge hatte, daß die landwirtschaftlichen Produktpreise 50 Prozent an Wert verloren. Trotzdem ist uns eine Umsatzsteigerung, auf dem hiesigen Standort Loosdorf, von 35 auf 55 Millionen Schilling, gelungen. Dies brachte ich vorwiegend durch Gewinnung von Neukunden zustande, zur Zeit haben wir 2.900 Mitglieder. Durch den Strukturwandel in der Landwirtschaft (klein- und mittelgroße Betriebe verpachteten ihre Gründe an Vollerwerbsbauern), was die Bewirtschaftung von Großflächen, und damit eine Steigerung des Getreideumsatzes, zur Folge hatte. Die Bauern unserer Umgebung produzieren vielfach Qualitätsweizen, den wir über unsere Muttergesellschaft vermarkten können. Zusätzlich zu der Vermarktung der landwirtschaftlichen Produkten (Mais, Weizen, Gerste, Erbsen, Hirse, Raps, Sonnenblumen) betreiben wir auch einen Brennstoffhandel (feste Brennstoffe, Heizöl) und einen Einzelhandel mit landwirtschaftlichen Produkte (Futter- und Pflanzenschutzmittel, etc.). Unsere Übernahmemenge beträgt 9.000 Tonnen, und wir verfügen über eine Lagerkapazität von 3.000 Tonnen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich jedes Jahr fünf neue Kunden gewinnen kann, dann sehe ich das als Erfolg an. **Was war für Sie die wichtigste Entscheidung, die zu Ihrem jetzigen Erfolg geführt hat?** Diese waren drei. Erstens, die Wahl des richtigen Lebenspartners, dann der Eintritt in die heutige Lagerhausgenossenschaft, und letztendlich der Wechsel zum heutigen Tätigkeitsbereich innerhalb des Unternehmens. **Sehen die Mitarbeiter Sie als erfolgreich?** Ich habe mit ihnen eine sehr legeres Verhältnis. Ich denke schon, daß sie mich als erfolgreich ansehen. **Sehen Freunde Sie als erfolgreich?** Ja, aber sie "sticheln" bezüglich meines Einkommens, das ihrer Meinung nach, gemessen an meinem Einsatz, zu gering ist. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin sehr kontaktfreudig und kann mit meinen Kunden gut umgehen. Mit den meisten von ihnen habe ich auch ein sehr persönliches Verhältnis. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ein gewisses Durchsetzungsvermögen ist mir gegeben. Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle. Ja, eine sehr wesentliche. Ich finde bei meiner Familie sehr viel Verständnis für meine Arbeit. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich entscheide nach fachlichen Kriterien und nach der Teamfähigkeit des Einzelnen. Von Empfehlungen halte ich im Prinzip gar nichts. **Wie motivieren Sie diese?** Wir haben ein sehr gutes kollegiales Verhältnis untereinander. Viele unserer Mitarbeiter sind selbst Landwirte (haben eine Nebenerwerbswirtschaft) und verstehen sehr viel von unseren Produkten und dem gesamten Ablauf unserer Tätigkeit. Sie sind daher sehr kompetent und die Arbeit macht ihnen Spaß. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, vorwiegend von den Kunden. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Wenn ich z.B. Kunden verliere. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schöpfe sie aus der Familie und aus dem Erfolg, den ich durch meine Arbeit habe. Auch das Vorankommen meines privaten Hausbaues gibt mir sehr viel Freude und Kraft. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich möchte auf alle Fälle, daß der Standort der Filiale hier gesichert wird. **Wie definieren Sie Ihr Lebensmotto?** Ich möchte mit mir und meiner Umwelt in Ausgeglichenheit leben. **Welche Empfehlungen bezüglich Erfolg möchten Sie gern weitergeben?** Die Ausbildung und die Liebe zum Beruf ist überaus wichtig. Das Wichtigste aber wird immer der persönliche Bezug zum Kunden bleiben.

✱ Bruckberger Walter KommR.

„Eigenmotivation und der Glaube an sich selbst sind das wichtigste."

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Bruckberger Garagen GmbH., 1100 Wien, Schleierg. 4. Geboren - Datum, Ort: 8. April 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Waltraud. Kinder: Claudia (1973). Eltern: Rudolf und Elfriede. Besondere Vorfahren: Johann Bruckberger Unternehmensgründer 1886 in Wien. Ehrungen: 1992 silbernes Ehrenzeichen der Wirtschaftskammer, 1997 Verleihung des Titels Kommerzialrat durch den Bundespräsidenten. Hobbies: Oldtimer der Marke Mercedes Cabrio, Computer und Garten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtratsvorsitzender d. Verbandes der österreichischen Taxis, Vorsitzender des Beirates unserer GmbH sowie Funktionär in der Wirtschaftskammer d. Ausschußes f. d. Fachgruppe Wien.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die Handelsschule um anschließend in den elterlichen Betrieb einzutreten. Meine Eltern besaßen schließlich das älteste Mietwagengewerbe in Wien. Mein Bruder und ich sollten das Unternehmen später gemeinsam führen. Nach der Handelsschule begann ich meine praktische Ausbildung in einem Wiener Autogroßhandel. Dort war ich dann fünf Jahre beschäftigt. Zuletzt, mit Anfang 20 wurde ich dort Lagerleiter, bis ich dann 1965 in den elterlichen Betrieb einstieg. Damals leitete mein Vater und mein Onkel den Betrieb. 1971, als mein Vater in Rente ging, erfolgte dann die Teilung des Betriebes. Einen Teil, also 4 Taxis erhielten mein Bruder und ich, den Rest, das waren drei Stück erhielt der Sohn meines Onkels. Ich übernahm den administrativen, wirtschaftlichen Teil und mein Bruder den Fuhrpark als technischer Leiter. Wir strukturierten den Betrieb um und wurden so zu einer Genossenschaft. Um damals an ein weiteres Taxi zu kommen, mußte man für jedes Fahrzeug eine eigene Konzession um ca. 200.000 Schilling erwerben. Wir

erwarben also zehn Konzessionen bis 1991 diese Kaufpflicht gefallen ist, wodurch wir unser Unternehmen auf 24 Fahrzeuge aufstocken konnten. Gleichzeitig haben wir 1971 die Tankstelle, die uns ebenfalls von unserem Vater hinterlassen wurde, in Wien 10 ausgebaut und eine neue Waschstraße errichtet. 1975 wurde ich als Vorstandsmitglied in den Verband des österreichischen Taxis (VÖT) berufen und als Funktionär in Kammer des Ausschuß für die Fachgruppe Wien gewählt. Später haben wir weitere Grundstücke erworben und unser Unternehmen erweitert. 1982 bin ich in den Aufsichtsrat des VÖT bestellt worden. 1989 wurde ich zum Aufsichtsratsvorsitzenden gewählt und 1992 erhielt ich vom damaligen Kammerpräsident des Bereichs Verkehr Dietrich die silberne Ehrenmedaille für Verdienste in der Wirtschaftskammer. 1995 wurde ich vom Bundespräsidenten mit dem Kommerzialrat als Funktionär mit 25jähriger Tätigkeit in der Kammer ausgezeichnet. Da dieser Titel innerhalb unserer Fachgruppe zuletzt vor 10 Jahren verliehen wurde, war es für mich eine besondere Auszeichnung. In den letzten drei Jahren haben wir die Taxigenossenschaft in eine GmbH umgewandelt, in der ich heute der Beiratsvorsitzende bin. Weiters bin ich sowohl als Unternehmensprüfer im Rathaus, mit der Aufgabe Unternehmer auf ihre Unternehmertauglichkeit zu prüfen, als auch als gerichtlich beeidigter Sachverständiger tätig. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Im Jahr der Gründung 1886 präsentierte sich unser Mietwagengewerbe natürlich als Fiakerbetrieb mit einem Höchstbestand von 72 Pferden. Unsere renommierten Fiakerstandplätze waren vor dem Hotel Sacher und vor dem Moulin Rouge. Zu den Anfängen meines Vaters gab es noch Fiaker. Doch auch er hatte wie alle jungen Leute andere Ansichten und so führte er im Jahr 1906 das Auto als Mietfuhrwerk ein. Von den ersten 50 Autos die überhaupt nach Wien geliefert wurden, erhielten wird damals 5. Heute stellen wir das größte Funktaxiunternehmen Wiens mit 1400 Funktaxis. Erst kürzlich haben wir ein neues dreistöckiges Betriebsgebäude im 23. Bezirk erworben, in das wir auch in den nächsten zwei bis drei Monaten einziehen werden. Dann werden wir die größte Funktaxizentrale Österreichs. Wir betreiben einige Tochterfirmen, nämlich die Taxicash, in der sie mit Kreditkarte zahlen können, dann eine Werbefirma für das Bekleben der Taxis mit Werbungen. Und erst heuer habe ich mit meiner Gattin gemeinsam ein Flughafentaxi unter dem Namen „Schwechater Airport Taxi" gegründet. Dieses Airport Taxi transportiert vorwiegend Geschäftsleute, die von uns dann auch weiter als bis in die Innenstadt, nämlich auch nach Linz oder Salzburg transportiert werden. Wir sind sehr qualitätsbewußt und wollen unseren Kunden höchsten Komfort und größte Sicherheit bieten. Daher haben wir auch eigene Taxis mit integrierten Kindersitzen und die neusten Mercedes im Vertriebsnetz.

● Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg verantwortlich? Für mich persönlich ist die Familie sehr wichtig und da meine Frau immer zu 100 Prozent hinter mir stand, mich in allen Belangen immer unterstützte, konnte ich viel Kraft für meine Arbeit schöpfen. Also ist auch sie an meinem Erfolg wesentlich beteiligt. Ich persönlich besitze große Fachkompetenz, die ich von meinem Vater von klein auf erhalten habe. Außerdem liebe ich meinen Beruf, zeige großes berufliches Engagement und habe immer zur richtigen Zeit den Mut zur Expansion und zur Investition gehabt. Ich bin außerdem sehr konsequent und zielstrebig und als ältestes Unternehmen in dieser Branche in Wien bürgt unser Name für beste Qualität. **Wie definieren Sie Erfolg?** Wenn ich mir das was ich mir vornehme zu 100 % und mehr umsetzen kann. Schon als Kind wollte ich einen Fuhrpark mit vier Fahrzeugen mit integrierten Radios. Dieses erste Ziele verfolgte ich und setzte es auch um. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Mein Ziel ist das neu gegründete Airport Taxi Unternehmen zu einem florierendem Geschäft auszubauen, um es dann meiner Tochter zu hinterlassen. Denn auch mein Vater hinterließ mir ein florierendes Unternehmen und so will auch ich meinem Kind ein eigenes Unternehmen aufbauen und es ihr hinterlassen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Alles was ich mir in meinem Leben vorgenommen habe, habe ich erreicht. Dabei erlebte ich nie eine wirklich große Niederlage, weil ich immer so weit voraus blicke, daß es erst gar nie zu einer Niederlage kommen kann. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft bzw. Ihre Energie zum Erfolg?** Meine Frau und meine Tochter sind mir sehr wichtig und geben mir sehr viel an Kraft. Meine vielen Funktionstätigkeiten kosten oft doch viel Substanz und so tanke ich dann meine Energien im Privatbereich wieder auf. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Eigenmotivation und der Glaube an sich selbst ist das Wichtigste. Eine gewisses Maß an Fähigkeit und Naturtalent in der Sache, mit der man sich beschäftigt gehört natürlich auch dazu. Die Liebe zu meiner Arbeit ist wichtig und ich muß besser sein, als die anderen. Erfolgreich sein heißt auch viel zu arbeiten, zielstrebig zu sein und konsequent in der Verfolgung meiner Pläne zu sein. In unserem Gewerbe muß ich dazu noch eine gewisse Härte und Durchsetzungsvermögen mitbringen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Motto oder Leitfaden besaß ich nicht. Mir imponierten jedoch immer Unternehmer, die ihr Unternehmen vorbildlich geführt haben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich kann heute von mir ohne Einschränkungen behaupten, daß ich erfolgreich bin. Denn ich habe wie gesagt, alles erreicht, was ich bis jetzt in meinem Leben erreichen wollte. Was ich jetzt noch will ist den Fuhrpark am Flughafen zum Erfolg führen und mein Privatleben genießen.

✶ Bruckner Markus

BRUX-GRAPHIX
WERBE GRAFIK DESIGN

● Steckbrief

Beruf: Typographiker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Brux-Graphix Werbe, Grafik & Design Markus Bruckner., 3380 Pöchlarn, Weiherweg 3. Geboren - Datum, Ort: 28. Oktober 1972, St. Pölten. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Brigitta Hiesberger. Eltern: Erwin und Charlotte. Hobbies: Motorradfahren (Harley-Davidson Klub, Erlauf), Sparsamkeit, Freunde. Unser Klub macht ein Mal im Jahr einen "Lack und Leder Ball", wobei ein gewisser Prozentsatz für karitative Zwecke zur Verfügung gestellt wird.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach den Grundschulen in Pöchlarn besuchte ich ein Jahr lang die Fachschule für Uhrmacher und Mikromechanik in Karlstein/Thaya. Im Anschluß daran begann ich eine Lehre als Schriftsetzer in der Druckerei Radinger in Scheibbs, die ich 1991 mit der Gesellenprüfung abschloß. Im gleichen Jahr leistete ich den Präsenzdienst ab und nahm eine Stelle als Reprophotograph bei der Firma Interletter (produziert hauptsächlich Wochenzeitungen) in Wien an, wo ich bis 1997 tätig war. Im gleichen Jahr besuchte ich verschiedene Weiterbildungskurse im Bereich des Desktop Publishing (DTP), beschloß, meinen Arbeitgeber zu wechseln und nahm 1998 eine Stelle als Schriftsetzer und Graphiker bei der Firma Lahnsteiner in Wieselburg an. Anfang 1999

machte ich mich am hiesigen Standort als Werbegraphiker selbständig und arbeitete zu Beginn noch einige Zeit für die Firma Lahnsteiner weiter. Den Kundenstock baute ich mir bis zum heutigen Tag durch meinen Freundeskreis und Mundpropaganda auf. Er setzt sich aus Klein- und Mittelbetrieben, Gemeinden und Privatpersonen zusammen. Meine Tätigkeit umfaßt die graphische Produktion von Autobeschriftungen, Firmentafeln, Geschäftsdrucksorten, Flugblättern und Werbeaussendungen; Layout und Erstellung von Inseraten, Textilbeschriftungen; Layout Satz und Repro der Gemeindezeitung für Pöchlarn; Fahnen für Firmen, Großplakate, Entwicklung von Logos und die Erstellung von Gesamtwerbekonzepten. Mein Kundenstock ist konstant im Wachsen begriffen, ich weite mein Programm kontinuierlich aus. Ich arbeite an Stickarbeiten (Logoentwürfen, Texten), sowie Entwürfen für Werbemittel, wie Feuerzeuge, Kugelschreiber, etc. Im übrigen erstelle ich dem Kunden von der Skizze bis zur Produktion ein gesamtes Konzept inklusive Kosten und Lieferdauer, da ich über eine solide technische Ausstattung verfüge. Zum jetztigen Zeitpunkt arbeite ich immer noch alleine, trage mich jedoch mit dem Gedanken, in Zukunft mit freiberuflichen Mitarbeitern zusammenzuarbeiten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich umfassende Zufriedenheit. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Fähigkeiten sind eine Kombination aus Einsatzbereitschaft, Kreativität und Durchsetzungskraft. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Großen und Ganzen sehe ich mich erfolgreich. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Meine Kontaktfreudigkeit und mein Ordnungssinn. Ich biete hohe Qualität, halte die Liefertermine ein und betreue meine Kunden auch nachdem das Produkt fertiggestellt wurde: "after sale service" wird bei mir ganz groß geschrieben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die wichtigste Entscheidung war mein Schritt in die Selbständigkeit, obwohl ich dies zu Beginn als einen Sprung ins kalte Wasser empfand. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich angesehen?** Ich denke schon. Meine Eltern und meine Lebenspartnerin werben in der Öffentlichkeit für mich, stehen hinter mir und freuen sich über meine Selbständigkeit. Vieler meiner Freunde sind auch meine Kunden. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Auf jeden Fall. Ich finde große Unterstützung durch meine Lebensgefährtin. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, von Kunden, der Gemeinde und allgemein von meinem Umfeld. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich vergesse sie einfach lerne aus meinen Fehlern und denke nicht weiter über sie nach. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe sehr viel Kraft aus meinem Familienleben und meinem Freundeskreis. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, meine Firma kontinuierlich weiter aufzubauen. **Ihr Lebensmotto?** Froh sein, glücklich sein und sich nicht unterkriegen lassen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich versuche aus jeder Situation das beste herauszuholen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll mutig sein, zu seinen Entscheidungen stehen und diese auch vor sich selbst und anderen vertreten. Gründlichkeit im Denken und Handeln ist eine gute Voraussetzung um erfolgreich zu werden. Generell soll man keine halben Sachen machen.

✱ Brudny Klaus

● Steckbrief

Beruf: Textiltechniker und -kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Klaus Brudny & CO KEG., 3400 Klosterneuburg, Kierlingerstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 23. Juni 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Irene. Kinder: Michael, Martin und Markus. Eltern: Maria und Rudolf. Schöpferische Akte: Mitarbeiter beim Buch „Wiederkehr der Kelten", Verfasser zweier Bücher über Heilen mit Edelsteinen bzw. Heilen mit Händen. Mitgliedschaften: Präsident des Österreichischen Verbands für Radioästhesie und Geobiologie.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Unterstufengymnasium besuchte ich die Textilfachschule in der Spengergasse in Wien, schloß diese 1962 ab und war anschließend einige Jahre als selbständiger Handelsvertreter im Textilbereich tätig. Nebenbei arbeitete ich im Geschäft meines Vaters. In den folgenden 20 Jahren war ich bei der UNIDO, davon zehn Jahre als Sicherheitsbeamter, dies bildete die Basis für meine spätere Tätigkeit als Sozial- und Lebensberater tätig. Weitere zehn Jahre arbeitete ich in der Finanzabteilung, zuletzt als Abteilungsleiter. Dies interessierte mich wegen meiner kaufmännischen Ausbildung sehr. In dieser Zeit war ich zusätzlich fünf Jahre als Taxifahrer tätig, nebenbei ab 1972 als Versicherungs- und Wüstenrotberater und absolvierte die Ausbildung zum Radiestheten, Masseur und für alternative Heilmethoden in Seminaren auf der ganzen Welt. 1988 machte ich mich selbständig und erwarb die nötigen Gewerbescheine für meine Tätigkeit.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Daß ich anderen helfen kann ist für mich das wichtigste, und daß ich das tun kann, was mir Freude bereitet. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich machte sehr viel gleichzeitig und verschaffte mir einen sehr großen Hintergrund in allen Bereichen. Wesentlich für meine Arbeit ist der Spaß an dem was ich tue. Ein Teil des Erfolgs liegt in der entsprechenden Umgangsweise mit den Kunden und in der intensiven Beratung. Ich achte sehr auf die Bedürfnisse der Kunden und verkaufe auch nur Artikel, von denen ich überzeugt bin. Studienreisen in die ganze Welt, die ich für inzwischen 6.000 Seminarteilnehmer in Europa durchführe, erweitern und vertiefen immer wieder meinen Horizont. Ich setze auch Techniken ein, wie autogenes Training, für mich persönlich ein. Selbstvertrauen und -kritik sind sehr wichtig, ebenso Kreativität, handwerkliches Geschick und die Fähigkeit der Vernetzung aller Bereiche, in denen ich tätig bin. Ich sehe auch jeden Tag als neues Abenteuer. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin zufrieden, das was ich tue macht mir Spaß und mehr brauche ich nicht. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Natürlich, sie ist wichtig für die Motivation. **Haben Sie Zielsetzungen?** Ja, ich setze mir am Anfang des Jahres immer neue Ziele und versuche sie auch zu erreichen. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Selbstdisziplin und Selbständigkeit haben mir schon meine Eltern beigebracht. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich analysiere sehr genau und entwickle ein Programm zur Lösung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Energien hole ich mir aus der Natur, der Musik, der Musiktherapie, über Steine, Atemtechniken oder Meditation. **Ihr Erfolgsrezept?** Mit Freude zielstrebig anderen helfen zu wollen. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, meinen Vater und meine Lehrer. **Welchen Ratschlag würden Sie**

gern weitergeben? Hart arbeiten, Grundwissen aneignen, flexibel sein und persönliche Dinge hintenanstellen, sonst schafft man seine Ziele nicht. Sobald es in Arbeit ausartet, hat man keinen Spaß mehr.

✱ Brunner Ernst Ing.

● Steckbrief

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Industrie AutomatisierungsgmbH., 2722 Weikersdorf, Industriestraße 2. Geboren - Datum, Ort: 29. April 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Thomas (1976) und Martina (1979). Eltern: Ernst und Rosa. Mitgliedschaften: Industriellenvereinigung. Hobbies: Tennis, Motorrad, Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule absolvierte ich mit 18 Jahren die Lehre zum Elektriker. Anschließend trat ich in einen Maschinenbaubetrieb ein und begann 1979 mit der HTL in Wiener Neustadt, einer Abendschule für Berufstätige. 1984 schloß ich diese mit der Matura ab, arbeitete kurz als Elektrotechniker und gründete gemeinsam mit zwei Partnern 1986 die Industrieautomatisierungs Gesellschaft IAG. Von 1992 bis 1996 besuchte ich den Universitätslehrgang Betriebswirtschaftslehre in Wiener Neustadt, um mir die theoretischen Grundlagen anzueignen. Heute beschäftigen wir 75 Mitarbeiter. Das Unternehmen beschäftigt sich mit dem Bau von Industrieautomatisierungsanlagen im Allgemeinen und hat sich auf Automaten für die Erzeugung von Bremsbelägen spezialisiert. Auf diesem Feld sind wir international, besonders in der EU und den USA tätig, wobei der EU-Anteil zwei Drittel beträgt; unseren Zukunftsmarkt sehen wir jedoch in den USA.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolgreich sein bedeutet für mich, Ziele zu erreichen, die man sich vorgenommen hat, und zwar ohne daß das Privatleben dabei Schaden nimmt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich nehme mir genug Zeit für Entscheidungen und treffe sie im Allgemeinen rasch. Ich erkenne meine Chancen sehr intuitiv. Ich sehe eine meiner wesentlichen Stärken in der Führung von Mitarbeitern, und glaube, daß meine Bereitschaft zur ständigen Weiterbildung für meinen Erfolg ausschlaggebend ist. Weiters muß ich erwähnen, daß meine Frau mich in allen Schritten unterstützt. Ich bin ein sehr aufrechter Mensch und schätze diese Qualität auch an meinen Kunden und Lieferanten. Schwierige Situationen meistere ich, indem ich mich lange damit beschäftige, mit der gewonnenen Erkenntnis Entscheidungen treffe, und diese dann konsequent durchziehe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich selbst als erfolgreich, weil ich mit dem bisher Erreichten zufrieden bin. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich betrachte die Entscheidung, meine Ausbildung zu vervollständigen, als eine sehr erfolgreiche. Eine weitere wichtige Entscheidung war es, die Firma zu gründen. Diese Entscheidung fiel, nachdem ich in einer Firma gearbeitet hatte, die sehr gute Produkte erzeugte, gleichzeitig jedoch sehr schlecht wirtschaftete. Ich dachte damals, das könnte man besser machen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein berufliches Umfeld sieht mich als erfolgreich; meine Freunde wissen oft nicht einmal genau was ich mache, weil ich sehr strikt zwischen Beruf und Privatleben trenne. Mein engeres familiäres Umfeld spielt insofern eine große Rolle an meinem Erfolg, als ich sehr viel Anerkennung erhalte, die ich auch brauche. **Welches Problem erscheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Unsere Branche leidet unter Facharbeitermangel, und dieses Problem wird sich in nächster Zeit sogar noch verschärfen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege größten Wert auf Verläßlichkeit und die Bereitschaft zur Kommunikation. Wesentlich ist für mich die fachliche Qualifikation, wobei der Mitarbeiter noch nicht fertig ausgebildet sein muß, weil man die Ausbildung punktuell nachholen kann. Wichtig ist mir die Teamfähigkeit meiner Mitarbeiter und die gute Zusammenarbeit innerhalb unseres Betriebes. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Grundsätzlich kommuniziere ich unseren Mitarbeitern alle wichtigen Ziele und die dazugehörigen Informationen. Zusätzlich versuche ich die Mitarbeiter durch persönliche Gespräche zu motivieren, wobei Lob, wenn es angebracht ist, ein sehr wichtiger Bestandteil ist. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich investiere etwa fünf bis sechs Stunden pro Woche für meine eigene Weiterbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kenne kein Erfolgsrezept an sich. Ich finde, man sollte seine Einstellung zum Erfolg für sich selbst definieren: Erfolg zu haben ist ebenso wichtig wie Anerkennung von außen; beides darf man jedoch nicht überbewerten. Jedenfalls darf man Rückschläge im beruflichen Bereich nicht zu tragisch nehmen, weil man sich immer wieder beweisen kann, daß man Erfolg haben kann, wenn man wirklich will. Es ist wesentlich, sich Ziele zu stecken und diese konsequent zu verfolgen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele im geschäftlichen Bereich kann ich ganz klar definieren, indem ich das Unternehmen so erfolgreich wie bisher weiterführen möchte. Weiters möchte ich in Zukunft mehr Zeit für mich in Anspruch nehmen können.

✱ Brunner Eva Maria

● Steckbrief

Beruf: Medizinisch, technische Assistentin und diplomierte Schriftpsycholgin. Geboren - Datum, Ort: 4. Mai 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Hermann. Kinder: Florian (1984) und Martina (1985). Eltern: Ernst und Margarete. Hobbies: Lesen, Tennis, Skifahren, Theater, Musik.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Die Zeit, die ich in der strengen Klosterschule Maria Regina verbrachte, hinterließ Spuren in meiner Entwicklung. Mein Wunsch war, Medizin zu studieren, was aus finanziellen Gründen nicht möglich war - ich bin die zweitälteste von vier Kindern, und meine Eltern konnten mich beim Studium nicht unterstützen. So entschloß ich mich für eine Ausbildung zur medizinisch - technischen Assistentin, und nach deren Absolvierung begab ich mich in die Schweiz, um dort zu arbeiten, und gleichzeitig meine Kenntnisse in der französischen Sprache zu vervollkommnen. Aufgrund meiner fundierten Ausbildung hatte

ich von Anfang an einen hohen Stellenwert, und avancierte relativ bald zur Leiterin des Labors, wo 19 Mitarbeiter beschäftigt waren. Obwohl es mir nicht leicht gefallen ist, mit der Mentalität der Leute im Einklang zu sein, traf ich die Entscheidung dort zu bleiben, weil es mich beruflich erfüllte. Nach sechs Jahren kehrte ich nach Wien zurück, und begann nach einer Beschäftigung zu suchen. Es ist mir gelungen, eine Stelle an der 2. Frauenklinik des AKH zu bekommen, wo ich mich mit den cytogenemischen Untersuchungen beschäftigte, was mich neben der Itisldogie auch interessiert. Inzwischen heiratete ich und bekam mein erstes Kind. Nach der Karenz arbeitete ich weiter bis zur Geburt meiner Tochter, und als meine zweite Tochter zur Welt kam, entschloß ich mich, zu Hause zu bleiben. Zehn Jahre kümmerte ich mich um meine Kinder, aufgrund der Tätigkeit meines Mannes waren wir zu dieser Zeit öfters im Ausland, unter anderem in Holland. Als wir nach Wien zurückkehrten, verspürte ich den Wunsch, wieder zu arbeiten, wollte aber keine fixe Stelle annehmen, da es mir wichtig war, für meine Kinder immer erreichbar zu sein. Da empfahl mir mein Mann, mich mit der Graphologie zu beschäftigen, da er wußte, daß es mich schon länger faszinierte.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? In meiner Jugend lernte ich in Kärnten eine Professorin aus Dänemark kennen, die Graphologie unterrichtete. Sie verbrachte dort ihren Urlaub, und wir hatten die Möglichkeit, viel Zeit miteinander zu verbringen. Sie erzählte mir über ihre Arbeit und vermittelte mir die Begeisterung für diese Arbeit. Optimismus, Durchhaltevermögen, Begeisterung und die Überzeugung der Tätigkeit. **Was ist nötig, um diesen Beruf ausüben zu können?** In Österreich ist dies ein freies Gewerbe und leider glauben dadurch viele, daß man sich so einfach Graphologe nennen kann. Das schadet unserem Ruf, und bringt auch den Leuten nichts, die diese Dienstleistung in Anspruch nehmen möchten. Ich absolvierte eine zweijährige Ausbildung bei Professor Muckenschnabel, und seiner Frau welcher vor über 25 Jahren die Österreichische Gesellschaft für Schriftpsychologie (ÖGS), gründete. Nach Abschluß der Ausbildung meldete ich mein Gewerbe an, und im Lauf der Zeit kristallisierte sich mein Schwerpunkt heraus, Betriebs- und Personalgutachten. Ich bekomme von Firmen den Auftrag, aufgrund der Schrift die Bewerber zu begutachten. Man hat nur mit der Schrift zu tun, ich habe keinen Kontakt zu diesen Menschen, weil ich mich von der äußeren Erscheinung nicht beeinflussen lassen darf. So gesehen kann man bei jedem Gutachten mit einer Objektivität rechnen. Diese Methode, die sich in Österreich noch in den Kinderschuhen befindet, ist ein Deutschland und vorallen in Frankreich und in der Schweizist sehr groß verbreitet. **Wie definieren Sie Erfolg?** Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn ich sehe, daß meine Persönlichkeit und meine Tätigkeit akzeptiert und anerkannt wird. **Wie verarbeiten Sie Mißerfolge?** Im ersten Moment bin ich sehr betroffen, dann versuche ich zu erkennen, warum es passiert ist, und wo die Ursachen zu suchen sind. Da ich in ein erfolgsorientierter Mensch bin, bedrücken mich Mißerfolge lang, ich gebe aber nicht auf, sondern kämpfe weiter. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Sie ist das Zentrum meines Lebens. Ich würde sofort meinen Beruf zurückstellen, wenn ich spüre, daß meine Familie darunter leidet. Der hohe Stellenwert der Familie war mitbestimmend für die Entscheidung, mich meiner jetzigen Tätigkeit zu widmen, die ich von zu Hause ausüben kann. **Welche Art der Anerkennung schätzen Sie?** Ehrliches Lob, Wertschätzung meiner Persönlichkeit, und die Liebe meiner Nächsten. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Geborgenheit zu Hause, wo ich glücklich und zufrieden bin, außerdem aus Spaziergängen mit dem Hund.

✱ Brunner Markus

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Küchenchef. Tätig bei: Restaurant „Cantinetta Antinori“., 1010 Wien, Jasomirgottstraße 3-5. Geboren - Datum, Ort: 23. April 1974, Rappoltenkirchen. Eltern: Josef und Gertraude.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Während meiner Kochlehre (1989-92) im Hotel Europa in Wien und einundhalb Jahre im Restaurant Corso bei Herrn Gerer, bekam ich ein breites Grundwissen vermittelt. Die Lehre bei Herrn Gerer war eine sehr harte Schule, er stellte große Ansprüche, aber ich lernte sehr viel. 1993-94 war ich in Lech am Arlberg als Chef - Tournard, danach von 1994-97 Chef - Saucier im ANA Grand Hotel Wien, und wurde danach vom Restaurant „Cantinetta Antinori“ abgeworben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, daß man das erreicht, was man sich vorgestellt hat. Für mich heißt das erfolgreich zu sein oder Beruf zu wechseln. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ohne Zweifel die sehr frühe Berufsentscheidung und, daß ich mich auf dem Weg dorthin durch nichts aufhalten ließ. Ich setzte meinen Kopf immer durch und äußerte meine Meinung. Für einige Jahre verzichtete ich auf Freizeit, was nicht einfach war, und investierte Gefühl und Begabung für den Beruf, Kreativität, genaue bewußte Zielsetzung und immensen Energie- und Krafteinsatz. Wichtig ist das Erkennen der Grenzen der eigenen körperlichen Kapazitäten, nicht darüber hinauszugehen, aber im Rahmen, dieser vollen Einsatz zu erbringen. Verantwortungsbewußtsein den Gästen und Mitarbeitern gegenüber, Flexibilität im Umgang mit den Mitarbeitern, besonders in Streßsituationen die richtigen Antworten zu geben, Ruhe zu bewahren, und den Menschen gegenüber Einfühlungsvermögen zu zeigen. Ich biete bodenständige, nicht verfälschte Küche. Mein großer Ehrgeiz, das zu erreichen, was ich mir vorgenommen habe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, durch die Position, die ich in meinem Alter erreicht habe. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Ohne Originalität im Sinne von Kreativität kann man in meinem Beruf nicht an die Spitze kommen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, Herr Witzigmann während der Lehre. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung kam ständig, vor allem von Seiten der Gäste, und das ist mir wichtig, denn es motiviert. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Gewisse Schwierigkeiten stellt das Finden von entsprechend gutem Personal dar. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Sehr erfolgreich, meine Familie ist stolz auf mich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Das Team spielt eine große Rolle. Anfänglich war es sehr wichtig, mein Können zu beweisen, jetzt arbeite ich voll mit und werde bei einem guten kollegialen Verhältnis akzeptiert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Qualifikation ist ein harmonisches Gefüge innerhalb des Teams wesentlich. Dies ergibt sich eher, wenn unter den Mitarbeitern kein zu großer Altersunterschied besteht. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben im Restaurant einen Geschäftsführer und dessen Assistenten, sowie

zehn Mitarbeiter im Service, mich als Küchenchef und weitere acht Mitarbeiter in der Küche. Da wir ein junges Team sind, herrscht eine eher flache hierarchische Struktur mit kollegialem Verhältnis. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ungefähr drei bis vier Wochen jährlich. In dieser Zeit belege ich Kurse und versuche, so oft wie möglich, sowohl im In-, als auch im Ausland, Restaurants zu besuchen. Dazu kommt die laufende Beschäftigung mit der Fachliteratur. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Von Seiten meiner Eltern wurde nie Druck auf mich ausgeübt und ich hatte völlig freie Berufswahl. Die Toleranz meiner Freundin ist mir sehr wichtig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Jugend und aus der Freude am Beruf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ziele setzen, trachten; versuchen, sie ohne Rücksicht auf Verluste zu erreichen, 100% Einsatz und viel Freude am Beruf. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Mir in Österreich einen guten, bekannten Namen zu schaffen, die körperlichen Grenzen nicht zu überschreiten, denn kein Beruf ist das wert, und ich habe persönlich nichts davon.

✱ Brunner Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Fahrrad-, Moped- und Kfz-Mechanikermeister und Allgemein-Mechanikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Fahrrad- und Moped-mechaniker Wolfgang Brunner., 1160 Wien, Gegengasse 37. Geboren - Datum, Ort: 26.Juli 1942, Haldensleben (Deutschland). Familienstand: Verheiratet mit Gertrude. Eltern: Erna und Bruno. Mitgliedschaften: Alpiner Verein „Alpenfreunde“ und ich bin Kammermitglied. Hobbies: Wandern, Bergsteigen und Fotografieren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorträge über Fahrradtechnik an der Volkshochschule Wien.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dreieinhalb Jahren Lehrzeit in Wien blieb ich noch ein Jahr im Lehrbetrieb und wechselte dann zu einer anderen Fahrradwerkstätte, und blieb bis 1965, also sieben Jahre. In dieser Zeit bereitete ich mich nebenher abends auf die Meisterprüfung vor und absolvierte sie 1966. Als Meister ging ich dann für zirka vier Jahre in eine Motorradwerkstätte, wo ich die Gelegenheit hatte, nach entsprechender Vorbereitung abends die Kraftfahrzeug-Mechanikermeisterprüfung zu absolvieren. 1970 ging ich für ein Jahr in eine Großhandlesfirma mit Autozubehör, dort war ich im Büro und für alles was anfiel, zuständig. 1971 machte ich mich selbständig mit einer kleinen Werkstätte am Südtirolerplatz. Damals habe ich mit 10000 Schilling Erspartem und meinem Werkzeug begonnen. 1975 ergab sich die Gelegenheit in meiner Wohngegend, hier dieses Geschäftslokal zu übernehmen, welches bereits seit 1937, als Fahrradwerkstätte existierte. 1976 habe ich dann die kleine Werkstatt am Südtirolerplatz aufgegeben. Es gab Zeiten, wo ich bis zu fünf Mitarbeiter hatte, heute arbeite ich allein. Im Sommer beschäftige ich eine Aushilfe. Mein Geschäft ist eine Werkstätte. In diesem Betrieb befinden sich zirka 100000 verschiedene Ersatzteile. Meine Kunden kommen schon seit vielen Jahren zu mir und auch von weit her.

● Zum Erfolg

Sind Sie erfolgreich? Ja, denn meine Kunden halten mir die Treue. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Für mich ist wichtig, daß der Kunde zufrieden ist, und reperaturmäßig ist bei mir vieles möglich, was woanders oft nicht geht. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Mein Lehrherr, er vermittelte mir genaues Arbeiten und das Bemühen für den Kunden. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Recht schnell, ich hatte vom Anfang an Erfolg, so viele Reparaturen, daß ich sofort davon leben konnte, auch während der Aufbauphase schon, das war damals eine andere Zeit. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich tüftle solange bis es funktioniert. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als umgänglichen Menschen, der immer um Lösungen bemüht ist. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Ja, auch sie sieht mich als Problemlöser. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, es freut mich sehr, wenn meine Kunden zufrieden sind. Dieses Lob ist auch eine Art Ersatz für besseren materiellen Erfolg. **Woraus können Sie Kraft schöpfen?** Aus der Gewißheit, daß die ganze Umgebung mich mag und meine Leistung anerkennt. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ich möchte einen ordentlich geführten Betrieb an einen Nachfolger übergeben, ab 2002. **Ein Tip für die Um - und Nachwelt?** Sorgfältig arbeiten, keinesfalls schlampig sein.

✱ Brzezinski Krzysztof Mag.

● Steckbrief

Beruf: Musikpädagoge und Musiker. Funktion: Direktor, Kapellmeister. Tätig bei: Musikschule Groß Sieghارts., 3812 Groß Sieghارts, Schloßplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 4. Jänner 1962, Gora Pulawska (Polen). Familienstand: Verheiratet mit Marta. Kinder: Michael (1996) und Barbara (2000) Ehrungen: Kavalierskreuz des Verdienstordens der Republik Polen, Ehrenkreuz des Radetzkyordens. Hobbies: Fotographie, Film, Literatur und Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich besuchte 1969-75 die Grundschule in meiner Heimat. Während dieser Zeit widmete ich mich der Musik, besuchte eine staatliche Musikschule. Im Alter von 13 Jahren mußte ich wegen musikalischer Ausbildung von meiner Familie weg und besuchte bis 1981 das Musikgymnasium in Lublin, welches ich mit Auszeichnung abschloß. 1981 gewann ich bereits den nationalen Wettbewerb für Nachwuchsbläser in Polen. 1981-83 studierte ich an der Hochschule für Musik in Breslau. Im Alter von 21 Jahren ging ich nach einer Frankreich-Konzertreise nicht mehr zurück nach Polen, sondern zu meinem Bruder nach Österreich. Noch im selben Jahr setzte ich das Studium an der Musikuniversität in Wien fort. 1986 schloß ich das Studium im Konzertfach Posaune mit einstimmiger Auszeichnung ab. Ich schrieb eine Diplomarbeit zum Thema: „Zur Literatur für Tenorposaune“. Das offizielle Österreich würdigte mein Abschneiden mit meiner Diplomarbeit mit dem Würdigungspreis, verliehen durch den damaligen Wissenschaftsminister Dr. Heinz Fischer. Nebenbei absolvierte ich das Zweitstudium Musikpädagogik. Als außerordentlicher Höher studierte ich sieben Semester das Fach „Atem-, Stimm- und Bewegungserziehung“. 1988 be-

kam ich die österreichischer Staatsbürgerschaft. Seit 1988 leite ich die Musikschule in Groß-Siegharts und bin Kapellmeister der örtlichen Stadtkapelle. Ich unternahm als Solist, Kammer - uns Orchestermusiker in verschiedenen Ländern Europas die Konzertreisen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Für große Künstler ist der Erfolg etwas völlig anderes als für mich. Für mich hat der Erfolg mit der persönlichen Zufriedenheit zu tun. Wenn man etwas gerne und mit Liebe macht, und dafür auch andere begeistern kann, dann ist das persönlicher Erfolg. Ich fühle mich sehr zufrieden und in bescheidenem Maß auch erfolgreich, wenn es mir gelingt, einem nicht besonders talentierten Schüler Freude an der Musik zu vermitteln. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Ich habe Ideen und diese Ideen versuche ich mit großer Konsequenz umzusetzen. Neben meiner fachlich-musikalischen Kompetenz habe ich wahrscheinlich auch das notwendige Gespür im Umgang mit Menschen. Dabei geht es mir nicht nur um die Betreuung der Schüler, sondern auch um die zwischenmenschlichen Beziehungen im Dienste der Kultur und im besonderen der Musik. Für den Erfolg ist auch eine bestimmte innere Ruhe notwendig, diese habe ich. **War etwas besonderes für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin leidenschaftlicher Musiker und bin auch gläubiger Katholik. Auch mein großer persönlicher Einsatz und mein Gespür im Umgang mit Menschen waren wohl für meinen beruflichen Erfolg verantwortlich. Ich habe eine für mich sehr angenehme Eigenschaft, sich auf etwas wesentliches konzentrieren zu können. Ich halte nichts davon, verschiedene Dinge gleichzeitig zu beginnen. Ich konzentrierte mich auf etwas und führe es durch bis zum Ende oder bis zum Ergebnis. Mein tiefer Glaube zu Christus half mir immer auf meinem Weg und auch auf meiner beruflichen Entwicklung. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Anfänglich spielte ich auf mit Wasser gefüllten Flaschen und auf dem Kamm. Ich stammte aus einer armen Familie, aber meine Eltern halfen mir jedoch, meine ersten musikalischen Schritte in der Schulzeit zu machen. Bald entdeckten meine Lehrer mein Talent und so entwikkelte sich mein Studium und die berufliche Entfaltung. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Als Musiker bin ich naturgemäß auf mich selbst gestellt. In der Schule spielen jedoch die Mitarbeiter oder Lehrerkollegen eine große Rolle. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Ich bin in familiärer Hinsicht ein sehr glücklicher Mensch. Durch meinen starken persönlichen Einsatz habe ich manchmal ein schlechtes Gewissen der Familie gegenüber. Ich habe eine wunderbare Frau, sie ist Sängerin. Sie hat zum Glück das künstlerische Verständnis für meine Aufgaben und die von mir angenommenen Herausforderungen. **Entscheiden Sie vorwiegend alleine oder mit Ratgebern?** Alleine zu entscheiden wird immer schwieriger und ist auch mit großem Risiko verbunden. Für meine innere Ruhe und zur Absicherung entscheide ich gerne nach Rücksprache mit meinen Ratgebern. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Die wichtigsten Kriterien sind die Einstellung und die Moral bei der Arbeit. Wenn mich ein Bewerber sofort darum fragt, wie viel er verdienen wird, bin ich bereits etwas skeptisch. Eine positive Geisteshaltung ist ebenfalls wichtig um im Team erfolgreich sein zu können. Die Entlohnung der Kollegen oder Mitarbeiter darf nie im Vordergrund stehen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Die Anerkennung bekommt man kaum von den eigenen Leuten, denn die sind daran gewöhnt, daß alles funktioniert. Manchmal ist es auch der Neid, der die Anerkennung verhindert. Viel öfter bekommen wir die Anerkennung von den Zuhörern bzw. von den Eltern von Schülern. Die Anerkennung freut mich sehr und ist für mich die Bestätigung für mein Engagement. Ich erkenne darin auf dem richtigen Weg zu sein. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Das sind die wenigen freien Tage und die Ferien. Diese verbringe ich größtenteils in Polen. **Was wollen Sie noch erreichen?** Über die Zukunft zu sprechen ist für mich sehr schwierig. Als Kind war es mein Ziel, Orchestermusiker zu werden. Die Umstände ergaben eine andere Entwicklung. Egal was auf mich zukommt, ich bin immer bereit mich umzustellen. Am Herzen legt mir der Abbau von Grenzen und von Haß. **Ihr Lebensmotto?** Musik verbindet. Und: Habe ein Herz und schaue ins Herz hinein. Wo es kein Herz gibt, kann die Musik nicht existieren. **Welche Empfehlungen würden Sie gern weitergeben?** Die Konkurrenz unter Künstlern ist sehr groß. Ich würde empfehlen, sich völlig zu spezialisieren, wobei die allgemeine Ausbildung eine große Rolle spielen sollte.

✶ Bubendorfer Thomas

● Steckbrief

Beruf: Bergsteiger. Geboren - Datum, Ort: 14. Mai 1962, Salzburg. Kinder: Laurens (1987). Schöpferische Akte: 1984 „Der Alleingänger", 1986 „Die Qualität des nächsten Schrittes", 1987 „Solo", 1995 „Senkrecht gegen die Zeit". Hobbies: Klassische Literatur, Chaosforschung und Geschichte.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ein einschneidender Impuls meines Lebens war der Besuch eines englischen Internates mit 9 Jahren, maturiert habe ich in St. Johann im Pongau. Der Schlüssel bei mir ist die freie Atmosphäre in meiner Erziehung und die humanistische Prägung von Seiten meines Großvaters, was in Folge sehr wichtig für meinen Beruf als Autor war. Den ersten Berg bestieg ich mit 12 Jahren, suchte mir erfahrene Bergführer, die mir alle wesentlichen Merkmale zeigten. Ich war mit 16 Jahren stark genug, um erste extrem schwierige Alleinbesteigungen zu unternehmen. 1980 bestieg ich einen 7.000er ohne Sauerstoffgerät und im selben Jahr bestieg ich in den Dolomiten die schwierigste Freikletterwand der Alpen, die 1969 von Reinhold Messner zum ersten Mal allein bestiegen wurde. Er benötigte 7 Stunden dafür, ich schaffte es mit 18 Jahren in 4 Stunden. Das war das erste Mal, daß ich international bekannt wurde. Nach dem Bundesheer lebte ich 2 Jahre in Florenz um italienisch zu studieren und zog dann im Anschluß nach Monte Carlo um Französisch zu studieren. In Monte Carlo lebe ich auch noch heute. Schon mit 14 wußte ich, daß ich Bergsteiger werden will, mehrere Sprachen sprechen möchte, Bücher schreiben und Vorträge halten möchte. In letzter Zeit filme ich auch bei Expeditionen mit Spezialkameras selber.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Das erste, was ich gelernt habe, war: „Der Berg kommt nicht zu mir, ich muß auf ihn zugehen" und im Leben ist es nicht viel anders. Weiters habe ich gelernt, daß es keine Ausreden gibt, ich bin immer selbst schuld an dem, was mir passiert. Wenn ich Krisen und Situationen analysiere, komme ich meistens darauf, daß ich sie vermeiden hätte können. Ich habe gelernt, daß ich mir große Aufgaben stellen muß, die mir auch Angst machen, sonst sind sie keine Herausforderung. Diese Art von Erkenntnissen kommen auch in meinen Vorträgen vor. Die Sicherheit liegt nicht in den Dingen (Seile, etc.), sie liegt nur in mir. Für meinen Erfolg ausschlaggebend ist, daß ich das, was ich mache, gerne mache. **Ihre Ziele?** Ich habe ganz konkrete bergsteigerische Ziele, die sich aus meinen Visionen heraus entwickelt haben. Ich möchte nächstes Jahr die höchste unbestiegene Wand Amerikas allein besteigen, ich werde ein neues

Buch schreiben und mein zuletzt erschienenes Buch in eine amerikanische Version umarbeiten. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Grundsätzlich daraus, daß ich eine sehr schöne Jugend hatte. Ich versuche in mein Leben Phasen einzubauen, in denen ich innehalte und mich von außen betrachte. **Ihr Erfolgsrezept?** Der Schlüssel für Erfolg ist, von seiner Tätigkeit überzeugt zu sein, immer auf die innere Stimme zu hören, die Eigenverantwortlichkeit zu akzeptieren, risikobereit zu sein und Entscheidungen für sich selbst fällen zu können. **Ihr Lebensmotto?** Immer das Beste zu geben und zwar jetzt.

✱ Buchetitsch Silvia

● Steckbrief

Beruf: Damenkleidermacherin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Buchetitsch Silvia Erzeugung von Oberbekleidung., 3150 Wilhelmsburg, Siedlung 1. Geboren - Datum, Ort: 24. Juni 1960, Rio de Janeiro (Brasilien). Kinder: Hedwig und Sofia. Eltern: Alfred und Erika. Hobbies: Beruf.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volks- und Hauptschule in St. Pölten beendete ich 1978 die Lehre als Damenkleidermacherin bei der Firma Wunderer in St. Pölten. Anschließend beschloß ich, mich auf die Meisterprüfung vorzubereiten und absolvierte dahingehend meine Praxiszeit für Maßkleidung bei oben genannter Firma, ebenso für Konfektionskleidung bei der Firma Friedl. Bei der WIFI in St. Pölten besuchte ich den Vorbereitungskurs für die Meisterklasse und bestand die Prüfung 1982. Da ich zum damaligen Zeitpunkt bei vielen Firmen aufgrund meiner Jugend und meines Geschlechts für Führungspositionen abgelehnt wurde, beschloß ich, ein Jahr später mich selbständig zu machen. Als Standort wählte ich Wilhelmsburg und spezialisierte mich auf Konfektionsschneiderei und Großserien. Die Aufträge erhielt ich durch Großhändler und in der Spitzenzeit meiner Tätigkeit hatte ich bis zu 25 Näherinnen beschäftigt. Durch die Öffnung zu Osteuropa "schrumpfte ich mich (auf Anraten der Kammer) gesund" und arbeite derzeit nur mehr mit einer Mitarbeiterin. Meine Arbeitsweise änderte sich insofern, als ich die Produktion in die Billiglohnländer verlagerte. Die Zukunft sehe ich in ähnlicher Weise, möchte aber betonen, daß ich persönlich, als Unternehmerin, mit dem derzeitigen vorgeschlagenen österreichischen Marketingkonzept zufrieden bin, aber die Gesamtwirtschaft in der Textilbranche darunter leidet.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn ich meinen geplanten Jahresumsatz erreiche. Das heißt auch, daß ich dann zufriedene Kunden gehabt habe. **Welche Entscheidung war für Ihren jetzigen Erfolg verantwortlich?** Die Entlassung meiner Beschäftigten. Dies war eine schwere Entscheidung für mich, aber rückblickend eine wirtschaftlich notwendige. **Sieht die Familie Sie als erfolgreich?** Sie sehen meinen Erfolg als selbstverständlich an. **Was meinen Ihre Mitarbeiter?** Ja, doch, ich habe und hatte immer eine Musterwerkstätte und genügend Aufträge. **Was meinen Ihre Freunde?** Sehen meinen Erfolg als ganz normal an. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Der frühe Start in die Selbständigkeit. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich verfolge ganz konsequent meine Linie, das heißt, ich führe meine Pläne exakt aus, und lasse mich von diesen durch niemanden abbringen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nein, sie hat sich ergeben. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, sehr. Im Besonderen möchte ich die Unterstützung meiner Eltern hervorheben, ohne diese wäre mein Engagement unmöglich. **Und die Mitarbeiter?** Mein Erfolg hing und hängt stark von dem Engagement der Mitarbeiter ab. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Das Wichtigste ist für mich, festzustellen bis zu welchem Grade ein Mitarbeiter willig ist, im Team zu arbeiten. Nach der Probezeit führe ich dann noch einmal ein Gespräch um eine fixe Entscheidung zu treffen. **Wie motivieren Sie diese?** Bei meinen Mitarbeiterinnen handelt es sich ausschließlich um Frauen, meist mit Familien. Die Motivation liegt darin, daß ich ein gutes Betriebsklima geschaffen habe und die Arbeitszeit flexibel gestaltet ist. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Durch diese werde ich motiviert. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Liebe zu meiner Arbeit. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich möchte, daß meine beiden Töchter eine gute Ausbildung genießen, und daß mein Geschäft bis zu meiner Pension so weiter läuft, wie bisher. **Ihr Lebensmotto?** Ich lebe um zu arbeiten und arbeite um zu leben! **Was ist Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Mein Produktionskonzept: ich entlaste meine Händler, indem ich alles manage, ich kümmere mich um alles was nötig ist, um ein Produkt zu erzeugen. Meine Händler brauchen sich daher nur um den Verkauf kümmern. **Welche Empfehlungen möchten Sie gern weitergeben?** Es gibt kein Rezept um in dieser Branche erfolgreich zu werden. Wenn man sich mit dem nötigen Fingerspitzengefühl einsetzt, seine Arbeit liebt, und mit dem Zeitgeist geht, dann kann man erfolgreich werden.

✱ Buchmann Christian

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Wiener Kammerorchester., 1220 Wien, Schachnerstraße 27. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Eltern: Sigrun und Rudolf. Hobbies: Musik, Mountainbiken und Joggen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mit fünf Jahren begann ich Geige zu spielen, mit 16 wurde ich als Student an der Hochschule für Musik und darstellende Kunst aufgenommen. Bis zu meinem 25. Lebensjahr war ich als Geiger für das Bühnenorchester der Österreichischen Bundestheater tätig. Nach meiner Matura 1985 war ich zudem noch international als Tourneemanager für Orchestertourneen zuständig und organisierte Konzertreisen nach Nord- und Südamerika, Südafrika, in den Nahen Osten, und innerhalb Europas.

Da meine Familie ein Künstlersekretariat betreibt, studierte ich auch Betriebswirtschaftslehre. 1995 wurde ich zum jüngsten Geschäftsführer des Wiener Kammerorchesters ernannt. Das Kammerorchester wurde 1946 gegründet und hat neben seiner starken Präsenz im Inland auch Tourneen in 70 Ländern der Welt vorzuweisen. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Unser Ziel war es immer den ureigensten Stil und die Kultur des speziellen Klanges zu pflegen. Unser Programm ist sehr vielseitig und erstreckt sich von Mendelsohn-Bartholdy über Strawinski, Bartok, bis hin zu Mahler und Schostakowitsch. Wir präsentieren Violinkonzerte, Streichkonzerte, Klavierkonzerte, und arbeiten mit internationalen Größen zusammen, um Tradition mit Moderne zu vereinen.

● Zum Erfolg

Was sind Erfolgsparameter Ihrer Person bzw. des Unternehmens? Das tägliche Üben eines Instrumentes verlangt Ausdauer, Disziplin und Zielstrebigkeit. Aufgrund meiner vielen Reisen bin ich sehr offen und kommunikativ, was mir den Umgang mit den Mitarbeitern sehr erleichtert. Als Unternehmen haben wir international den besten Ruf und arbeiten mit den besten, engagiertesten Musikern zusammen. **Wie definieren Sie Erfolg?** Mir ist Erfolg sowohl aus beruflicher, als auch aus privater Sicht wichtig. Beruflich erfahre ich und meine Mitarbeiter Erfolg durch volle Konzertsäle und dem tosenden Beifall der Zuschauer. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Beim Mountainbiken mit meiner Ehefrau kann ich die Hektik des Alltags vergessen. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man muß wissen, was man will, und was man kann. Dann muß man durch Reisen ins Ausland seinen Horizont erweitern, um Toleranz und Offenheit zu lernen. Dazu bedarf es aber auch Selbstdisziplin und Beharrlichkeit um seine Ziele durchzusetzen. Man muß ein Leben lang an sich und seiner Persönlichkeit arbeiten. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Niederlagen passieren. Man darf aber darüber seine Aufgaben und seine Verantwortung anderen Mitmenschen gegenüber nicht vergessen. **Leben Sie ein bestimmtes Motto, oder eine Lebensphilosophie?** Ja: „Man muß immer offen für Neues bleiben." **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Bis dato habe ich einiges erreicht, es gibt aber noch viel zu leisten.

✱ Bugelnig Bernd Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Vizepräsident. Tätig bei: CAP GEMINI Ernst & Young Consulting Österreich AG., 1020 Wien, Aspernbrückengasse 2. Geboren - Datum, Ort: 29. Mai 1963, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Beate. Kinder: Leon. Hobbies: Golf, Fußball, Skifahren und Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Studium begann mein beruflicher Werdegang mit einer zweieinhalbjährigen Tätigkeit beim Unternehmen Philips Data Systems in Wien, wo ich für den Bereich der PC-Integration verantwortlich war. Dieses Gebiet des Product-Managements ist meiner heutigen Aufgabe insofern artverwandt, indem ich auch heute eine Vermittlerrolle zwischen organisatorischem Belangen und deren Umsetzung ausübe. Danach wechselte ich durch gemeinsame Überlegungen mit meiner Gattin und über die private Vermittlung meines Bruders 1991 in das Unternehmen, in dem ich heute tätig bin. Ich bin für den Bereich Technology Consulting im lokalen Markt Österreich verantwortlich. Wir unterscheiden zwei große Kundensegmente, den Finanzdienstleistungsbereich und den lokalen Markt. Diese Namengebung begründet sich in der Tatsache, daß der Finanzdienstleistungsbereich nicht als lokaler Markt, sondern als regionaler - zum Teil sogar als globaler - Markt bezeichnet und auch in dieser Form bearbeitet wird.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich die Abstimmung und das Erreichen privater und beruflicher Ziele. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zum großen Teil mein positiver Umgang mit Menschen. Nach innen sind die firmenpolitischen Ansätze und nach außen alle Formen der Klientenbetreuung das Aushängeschild eines Unternehmens. Es begann mit dem Aufbau eines guten Teams und der ordentlich durchgeführten Auftragsabwicklungen und entwickelte sich zu einer Vertrauensbasis bei den Entscheidungsträgern. In unserer Branche wird bei Topunternehmen nicht mehr über den Preis, sondern rein auf Vertrauens - Kompetenzbasis verhandelt.

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Rückwirkend betrachtet sehe ich mich schon seit meiner Schulzeit als erfolgreich an. Ich war ein guter Schüler und Student, ein ausgezeichneter Sportler und ein familiär harmonischer Mensch. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich sehe in meinem Umfeld die Problematik der „Hochdrucktätigkeit" im Consulting-Bereich. Es gibt sehr viele Leute, die schwer, bzw. gar nicht die Verbindung zur Familie aufrecht erhalten können; diese emotionale Doppelbelastung wird natürlich sowohl im beruflichen, als auch im privaten Umfeld wahrgenommen. Ein anderes Problem unserer Branche ist, daß es immer noch Unternehmen gibt, die mit falscher Verkäufermentalität und wenig Ahnung an ihre Klienten herantreten. Es gibt natürlich verschiedene Zugänge zum Markt, aber da wir schon mehr als 13 Jahre am Markt diese Möglichkeiten kennen, sehe ich dies nicht als Problem der Branche, sondern eher als Möglichkeit für unser Unternehmen, noch erfolgreicher agieren zu können. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen eine sehr große Rolle. Wir sind ein junges, dynamisches Team, das einem gemeinsamen Ziel mit größtem Einsatz folgt. Sehr wichtig sind für unseren Unternehmenserfolg auch die zwischenmenschlichen Beziehungen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Unsere Mitarbeiter müssen grundsätzlich ein freundliches, sicheres und kompetentes Auftreten, überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft und Zielstrebigkeit sowie gewisse Fremdsprachenkentnisse mitbringen. Von Studienabgängern erwarten wir eine ihrem vorgesehenen Einsatzgebiet entsprechende theoretische Ausbildung, die üblicherweise gemeinsam mit den persönlichen Eigenschaften im Rahmen eines eintägigen Assessment Centers getestet werden. Bei sogenannten Quereinsteigern werden einschlägige Berufs- oder Beratungserfahrung vorausgesetzt und in mehreren Einzelinterviews hinterfragt. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Das Wort Ebene hat in unserer Firmenphilosophie zweierlei Bedeutung: Es gibt bei uns die sogenannte Consulting Levels mit sechs verschiedenen Managerebenen und der Führung durch den „Vice President". Dies hat keine Auswirkung auf die Mitarbeiterverantwortung; in dieser Ebene führten wir eine flachere Struktur mit vier Geschäftsführern und unterschiedlich großen Bereichen (zwischen zehn und achtzig Mitarbeitern) und zwei darunter liegenden Stufen (Bereichs- bzw. Teamleiter) ein. In der von Österreich zu verantwortenden Organisation sind derzeit 250 Mitarbeiter (200 in Österreich und 50 in den osteuropäischen Ländern Slowenien, Kroatien Slowakei) angestellt.

Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Für mich hat die harmonische Balance zwischen Beruf und Familie oberste Priorität, daher möchte ich zwar sehr viel arbeiten, jedoch ist über ein genaues Time-Management die Wahrung der familiären Wert gesichert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Konsequenz, ein gesundes Maß an Geduld und - vor schicksalsträchtigen Entscheidungen - Informationseinholung von Vertrauenspersonen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich liebe meine Tätigkeit und mein Arbeitsumfeld, daher sind meine Ziele im Ausbau des Unternehmens gelegen. **Ihr Lebensmotto?** Ungeplant ist schlecht geplant.

✱ Buhl Ewald

● Steckbrief

Beruf: Grafiker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ewald Buhl Graphik-Design., 3970 Weitra, Bergzeile 13. Geboren - Datum, Ort: 31. Oktober 1966, Gmünd. Schöpferische Akte: Ausstellung digitaler Malerei, Auftritte mit Wiener Liedern. Mitgliedschaften: DA - Design Austria, Fremdenverkehrsverein Weitra, KIG (Kulturinitiative Gmünd). Hobbies: Skifahren, Tennis, Gitarre.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich das Realgymnasium in Gmünd und legte 1985 die Matura ab. Anschließend absolvierte ich den Präsenzdienst und trat danach in das Unternehmen meiner Eltern ein. Während der Dauer von zwei Jahren war ich Verkäufer für Sportartikel. Nebenbei war ich in der Handelsagentur meines Vaters als Subvertreter für Heizungssteuerungen tätig. 1989 begann ich an der TU in Wien das Studium der Architektur. Danach wechselte ich in die Höhere Graphische Bundeslehr- und Versuchsanstalt, wo ich den Speziallehrgang für Grafikdesign belegte. Nach diesen beiden Jahren besuchte ich noch für ein weiteres Jahr die Meisterklasse. Im darauffolgenden Jahr betätigte ich mich als Freelancer bei verschiedenen Agenturen in Wien. 1992 trat ich als fix angestellter Grafiker in die Dienste einer Werbeagentur. Dort blieb ich sieben Jahre lang in der Funktion des Art-Directors. 1999 entschloß ich mich, in das Waldviertel zurückzukehren, um mich dort selbständig zu machen. Seit dieser Zeit betreibe ich mein Studio für Grafik-Design in Weitra.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Erfolg ist die Bestätigung des eigenen Schaffens. Er ist aber in sehr starkem Maß vom Umfeld beeinflußt: Ich sehe im Erfolg auch die Anerkennung meiner Leistungen durch die Kunden und die Gesellschaft. Der materielle Erfolg steht bei mir nicht so sehr im Vordergrund. Der Erfolg ist für mich in dem Maß bedeutend, als er mir meine persönliche Weiterentwicklung und meinen Lebensstandard gewährleistet. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Eine meiner herausragenden Eigenschaften ist es,mich mit aller Kraft für die Kunden einzusetzen. Es geht mir bei meinen Aufträgen nicht nur darum, etwas Graphisches zu gestalten, sondern vor allem darum, für den Kunden das notwendige Drumherum zu organisieren. Dadurch entsteht eine intensivere Kundenbindung. Ich bin sehr zäh und arbeite, wenn es sein muß, auch während der Nacht. Ich mache mir die Arbeit selbst nicht leicht und gebe ein Projekt erst ab, wenn ich damit völlig zufrieden bin. Ich lege mir selbst die Latte sehr hoch und bin prinzipiell nicht bereit, unter einem sehr hohen Niveau zu arbeiten. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Teilweise ist es mein Talent, andererseits aber auch mein hohes persönliches Engagement für die Kunden. Ich hatte aber auch den Vorteil eines großen Bekanntheitsgrades durch die Position meiner Eltern in der Wirtschaft und der Gesellschaft. Durch meine intensiven sportlichen Aktivitäten während meiner Jugend ergaben sich für meine Entwicklung wichtige Kontakte. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ich strebte eigentlich nicht an, mich mit einem Grafik-Büro selbständig zu machen. Die Entwicklung kam ganz von selbst in Gang. Nach sieben Jahren Arbeit in einer Wiener Agentur stellte ich mir die Frage, ob ich dort bleiben oder ins Waldviertel zurückgehen sollte. Ich entschied mich für die Heimat und machte mich dort selbständig. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Die Tätigkeit als Verkäufer erfüllte mich nicht und so entschied ich mich für das Studium. Für die Grafik entschied ich mich, nachdem ich bereits in sehr jungen Jahren mein Talent dazu bemerkte. **Welche Rolle spielt Fortbildung in Ihrer Entwicklung?** Ich nutze den Erfahrungsaustausch mit Kollegen, einschlägige Fachliteratur und fallweise auch Seminare und Kurse. Nachdem ich ein Einzelkämpfer bin, fehlt mir manchmal die Zeit, um an verschiedenen Veranstaltungen teilnehmen zu können. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war die Entscheidung für die richtige Ausbildung. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich entscheide vorwiegend nach der Konsultation kompetenter Ratgeber. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich gehe mit offenen Augen durch die Welt und versuche, Trends zu erkennen und diese für in die jeweilige Situation miteinfließen zu lassen. **Gibt es jemanden, der Ihren Lebensweg besonders prägte?** Meine Eltern sind für mich große Vorbilder, die mich sicherlich auch beruflich prägten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unser Problem ist die Tatsache, daß wir ein freies Gewerbe sind. Es kann sich sozusagen jeder Grafiker nennen. Dadurch gibt es viele schlechte Arbeiten und einen starken Preisverfall. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung ist für mich das notwendige Feedback für meine geleistete Arbeit. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Mißerfolge muß man zur Kenntnis nehmen, die Ursache suchen und daraus lernen. Die Analyse nach einer Niederlage ist für die weitere Entwicklung von großer Wichtigkeit. Schon die Erkenntnis, daß etwas so nicht funktioniert, ist eine positive Facette. Von größeren Niederlagen blieb ich bisher verschont. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Eine langfristige Vision gibt es für mich nicht. Ich versuche, meinen persönlichen Level zu halten, dies ist für mich schon eine große Herausforderung. Ich möchte mir mein Leben so gestalten, daß daraus tiefe persönliche Zufriedenheit entsteht. **Ihr Lebensmotto?** Hohe persönliche Disziplin. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß von dem was man tut überzeugt sein.

✱ Buhr Raimund

● Steckbrief

Beruf: Vergolder, Staffierermeister und gerichtlich beeideter Sachverständiger. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Raimund Buhr Vergolder., 1070 Wien, Neustiftgasse 84 + 86. Geboren - Datum, Ort: 8. November 1932, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gertrude. Kinder: Andreas und Raimund. Eltern: Raimund und Franziska. Hobbies: Musik (Schlagzeug und Klavier) und Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1947-50 machte ich die Lehre als Gipsfigurenerzeuger, 1950 entdeckte ich während einer Ferialpraxis im väterlichen Betrieb die Liebe zum Vergolden. 1950-53 absolvierte ich die Lehre beim Vater mit anschließender Gesellenprüfung.

1958 absolvierte ich die Meisterprüfung, 1961 trennte ich mich von meinem Vater und gründete mit meiner Gattin meinen eigenen Betrieb in der Neustiftgasse. 1974 wurde ich zum Berufsgruppenobmann gewählt und in die verschiedenen Ausschüsse aufgenommen. Die Spezialwerkstätte für Restaurierungen Raimund Buhr feiert ihr über 100-jähriges Bestehen und auch meine Söhne Andreas und Raimund schicken sich an, in meine Fußstapfen zu treten.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist der soziale Erfolg vorrangig. Wesentlich ist, daß das Umfeld wie Familie, aber auch die Mitarbeiter zufrieden und glücklich sind. Der Beruf ist hier nur die Basis, er sollte Freude machen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Beruflich hatte ich immer Erfolg, weil ich mich sehr engagiert habe. Außerdem habe ich es geschafft, meiner Linie - Qualität ist vorrangig - treu zu bleiben. Auch die Fähigkeit, im Team zu arbeiten, ist in meinem Beruf von großer Bedeutung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich ja, weil ich mit mir selbst zufrieden bin. Ich habe es geschafft, mir eine tolle Familie aufzubauen und auch im Beruf erreiche ich viel. Wir renovierten den großen Redoutensaal, die Stadtbahnstation Karlsplatz, die Karlskirche (Adler), das Schloß Schönbrunn, den Musikverein und die Stifte Melk und Klosterneuburg. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Anerkennung spiegelt sich in Auszeichnungen wider: ich bekam die goldene Ehrennadel der Wiener Maler- und Anstreicherinnung, die silberne Hand des Wiener Gewerbes, die silberne Ehrenmedaille der Wiener Wirtschaftskammer, die bronzene, silberne und goldene Ehrennadel der Bundesinnung der Maler und Anstreicher, sowie das Goldene Verdienstzeichen des Landes Wien. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Niederlagen gibt es immer wieder. Wenn man lernt, mit ihnen umzugehen und ihnen etwas Positives abzugewinnen, so stellen sie sich auch früher oder später als etwas Positives heraus. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist eine sehr schwierige Branche. Im Sommer gibt es schon seit zwei Jahren Ausschreibungen von der Schloßhauptmannschaft. Diese sind zeitlich nicht einzuhalten, da die Ausschreibungszeit zu kurz bemessen wurde, und daher zu viele Firmen zur gleichen Zeit zu arbeiten haben. Aus diesem Grund sind gute Arbeiten nicht durchzuführen. Daher übernehmen Billigstanbieter diese Aufgaben und haben ein dementsprechendes Arbeitsniveau. Bei uns soliden Handwerkern werden aber dann die Beschwerden eingebracht. Jeder weiß, daß ein solider Handwerker seinen Preis, aber auch seine Qualität bringt. Ich habe niemals schlechte Qualität geliefert und werde es auch niemals tun. Das zweite Hauptproblem der Branche ist die Auftragserteilung durch die öffentliche Hand, daher kommen immer wieder Kollegen aus den Bundesländern nach Wien herein. Dies wirkt sich auf die Kalkulationen aus und schafft außerdem eine freischaffende und eine gewerbliche Kultur. Die Restauratoren werden vom Bundesdenkmalamt mehr als wir Vergolder gefördert (Empfehlungen). Restauratoren haben zur Zeit eine Arbeitsauslastung von über einem Jahr, von dem können wir Vergolder nur träumen.

✱ Bundy Hans und Georg

Steckbrief

Beruf: Friseurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bundy & Bundy GmbH., 1140 Wien, Lautensackg. 21. Geboren - Datum, Ort: Hans: 8. August 1943 in Wien; Georg: 25. Februar 1940 in Wien. Familienstand: Hans: Susanne; Georg: Reneé. Kinder: Hans: Vanessa (1974); Georg: Teresa (1970) und Pia (1986). Eltern: Hans und Annemarie. Hobbies: Hans: Zeichnen, Malen und Wohnen als Lebensgefühl. Georg: Musik hören und Malen.

Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Von Hans und Georg: Wir lernten vom Elternhaus sehr früh Eigenverantwortung zu übernehmen. Hans trat 1957 eine Lehrstelle beim damaligen Friseur-Weltmeister „Ruska" an und blieb dort 3 Jahre. Während dieser Zeit begann er, sich für das Preisfrisieren zu interessieren. Schon früh begannen die Brüder im elterlichen Betrieb mitzuarbeiten. Dieser befand sich damals im 2. Bezirk in der Praterstraße 45. Georg fing seine Karriere im Salon „Hofmann", dem ehemaligen K&K Hoffriseur, an. Ab dem 3. Lehrjahr begann er bei Preisfrisier-Wettbewerben mitzumachen. Auch er arbeitete im elterlichen Betrieb mit. Nach seiner Lehre ging er nach Schweden, wo er 2 Jahre in einem Friseur-Salon arbeitete. Hans gewann seinen ersten großen internationalen Wettbewerb, die „Goldene Tulpe", in Amsterdem. 1961 gewann er mit 18 Jahren die EM in Brüssel. Gemeinsam traten die Brüder 1962 im Österreichischen Teamkader (insgesamt fünf Friseure) bei der WM in Amsterdam an und gewannen den Weltmeistertitel. Nach diesem einzigartigen Erfolg kamen beide zum Entschluß, sich vom Preisfrisieren zurückzuziehen, da keine weitere Steigerung mehr möglich war. Ihr Ziel war, einen vergleichbar luxuriösen Salon wie „Alexandre" in Paris, in Wien zu kreieren. Dazu war es notwendig, vom zweiten Bezirk in die Innere Stadt zu wechseln. Ihr erster gemeinschaftlich geführter Salon wurde 1963 in der Rotenturmstraße 9 mit großem Medienecho eröffnet. Eine ganz wesentliche Neuheit in der Konzeption dieses Salons bestand darin, den Naß-, Kreativ- und Trockenbereich räumlich voneinander zu trennen. 1985 verpachteten sie den Salon in der Praterstraße. Hans und Georg Bundy bereisten im Rahmen ihrer beruflichen Tätigkeit die ganze Welt: Sie hielten Kurse im Ausland und veranstalteten Frisurenshows u.a. in Nordamerika, Kanada, Südamerika, Südafrika und Asien. 1968 eröffneten die beiden einen Salon in Salzburg. 1965 wurde ihr Bekanntheitsgrad noch erheblich gesteigert, als sie von „Unilever" für „Gloria"-Werbung verpflichtet wurden. Dies machten sie unglaubliche 27 Jahre bis 1992. Derzeit führen Hans und Georg Bundy 6 Salons in Wien. Seit 1991 leiten die beiden ein Ausbildungszentrum in Wien, in dem sie Nachwuchs-Friseure ausbilden. Das Brüderpaar verstand es hervorragend, durch offensive PR-Aktivitäten für die Medien interessant zu sein und dadurch häufig in der Berichterstattung vorzukommen. Derzeit sind Hans und Georg Bundy beim Entwickeln von verschiedenen Konzepten für die Zukunft: Eines sieht u.a. vor, Salons beispielsweise auch in Einkaufszentren zu eröffnen. Der Qualitätsstandard soll gleich bleiben, doch werden nicht alle Leistungen angeboten, die man in ihren exklusiven Salons in Anspruch nehmen kann. Den ersten Salon dieser Art gibt es im neuen „Gerngross". Mittels Franchising soll dieses Konzept in ganz Österreich verbreitet werden.

Zum Erfolg

Was ist Ihr Erfolgsrezept? Authentizität und Ehrlichkeit. Das Handeln muß mit dem eigenen Ich übereinstimmen. Man soll seinem inneren Instinkt folgen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Glaubwürdigkeit. Neugier, darunter verstehen wir auch, sich selbst ständig zu hinterfragen und an sich zu arbeiten. Zielstrebigkeit. Es ist sehr wichtig, Ziele und Visionen im Leben zu haben. Freude an der Arbeit. Toleranz. Unser Leitsatz lautet: „Die Qualität des Umgangs miteinander bestimmt die Qualität unserer Leistung!" **Was verstehen Sie unter Erfolg?** Sich Wohlfühlen und Anerkennung haben. „Wir erfahren Anerkennung unmittelbar, wenn wir sehen, daß sich jeder Kunde über den neuen Haarschnitt freut". **Was verstehen Sie unter einer**

Niederlage? Wir lernen aus unseren Niederlage, auch sie gehören zum Erfolg. **Gibt es Vorbilder?** Georg: „Für mich war unser Vater, ebenfalls ein erfolgreicher Friseur, ein Vorbild". Hans: „Menschen in meinem Leben, die mit mir Geduld gehabt haben". **Welche Bedeutung hat für Sie die Familie?** Eine sehr große. Sowohl das Elternhaus als auch unsere jetzigen Familien sind uns beiden sehr wichtig.

✱ Burda Norbert M. Prof.

● Steckbrief

Beruf: Tourismus. Funktion: Stellvertretender Geschäftsführer. Tätig bei: Österreichische Fremdenverkehrswerbung (ÖFVW)., 1040 Wien, Margaretenstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 21. Juli 1925, Wien. Kinder: Elisabeth und Michael. Ehrungen: Berufstitel: Professor. Ehrenmitglied ANTOR (GB), Verband der offiz. Nationalen FV-Werbestellen, Sitz in London. Während der Zeit als Direktor von ÖFVW in GB zwei Mal zum Präsident von ANTOR gewählt. Meine Dienstzeit in GB dauerte von 1970 bis 1983 und war für mich in vielfacher Hinsicht die erfolgreichste Zeit: Dienstlich und privat. 1983 bis 1986 Deutschland-Direktor der ÖFVW, Vizepräsident des Corps Touristique (BRD), Ehrenmitglied desselben. Weitere Funktionen: Vorstandsmitglied der Anglo-Austrian Society während der Londoner Zeit. Jetzt: Mitglied des Council (Exekutivkomitee) von Europa Nostra (Pan-europ. Dachverband zur Erhaltung des kulturellen Erbes). Ferner Mitglied des ÖKV, Altherren-Senior der AV Prinz Eugen. Mitglied des Management Clubs Wien, der Gesellschaft für Außenpolitik und internat. Beziehungen und der Österreichischen Liga der Vereinten Nationen. Auszeichnungen: Tiroler Adlerorden in Gold, Ehrendiplom des Österreichischen Kongreß-Verbandes, Ehrendiplom des Bundes Österr. Gastlichkeit (BÖG), Urkunde der Johann Strauß-Medaille der Stadt Wien, Robert Stolz-Ehrenkunde der Internat. R. Stolz-Ges. und Ehrenurkunde des Institute of Travel Agents, London. Hobbies: Literatur, Schwimmen, Radfahren, Wandern, Modelleisenbahn, Militärhistorik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Besuch des humanistischen Gymnasiums in Hietzing studierte ich Jus an der Universität Wien und enagierte mich in der Hochschulpolitik. Ich wurde 1951 bis 1954 zweimal zum Vorsitzenden des Zentralausschusses (ZA) der Österreichischen Hochschülerschaft (ÖH) gewählt. Ab 1949 war ich in der ÖFVW tätig, dort durchlief ich folgende Stationen: Referats-Leiter, Direktionssekretär, Direktionsrat (bei Univ.-Prof. Dr. Paul Bernecker, damals geschäftsführender Direktor). Das Direktorium der ÖFVW entsandte mich schließlich 1970 nach London und besetzte somit diese verwaiste Zweigstelle neu. Nach rascher Einarbeitung gelang es mir, die Tour Operator Study Group (TOSG) 1971 und den Dachverband aller britischen Reisebüros ABTA im November 1972 erstmals nach Österreich/Wien zu bringen. Bei diesem Kongreß hielten 2400 Briten in der Hofburg ihre Besprechungen ab. Während der Pfundkrise 1973/74 konnte die Zweigstelle gemeinsam mit dem Bundesland Tirol den englischen Markt für Österreich erhalten. Weitere Höhepunkte meiner dreizehnjährigen Dienstzeit in London war die alljährliche Daily Mail Ski Show, zu der unsere Ski-Asse Toni Sailer und Karl Schranz abwechselnd von mir eingeladen wurden und den englischen Ski-Enthusiasten Beispiele ihres Könnens und Autogramme gaben. Auch auf kulturellem Gebiet wirkten mein Team und ich bei den Aufführungen der Spanischen Hofreitschule in London (Ehrengäste Mitglieder des Königshauses) und bei der Premiere des Musicals „Sound of Music" (Ehrengast Baronin von Trapp) mit, wobei primär britische Reisejournalisten und Vertreter führender Reisebüros von uns mit großem PR-Erfolg eingeladen wurden. Überhaupt legte ich besonderen Wert auf die Betreuung der Journalisten, von BBC und von parlamentarischen Abgeordneten des Unterhauses sowie gesellschaftlicher Kreise. Ferner pflegte ich enge geschäftliche Kontakte mit British Airways, BEA und den Charterfluggesellschaften. Von London aus wurden aufgrund von Abkommen mit Quantas Werbereisen für Österreich nach Australien und Neuseeland von mir durchgeführt, bei denen fünfmal Ballungszentren wie Sydney, Melbourne, Adelaide, Brisbane und Perth sowie Christchurch eingehend bearbeitet wurden. Nach dreizehn Jahren in Großbritannien und der bisher größten Abschiedsparty für einen ausländischen Fremdenverkehrs-Repräsentanten durch die britische Fachwelt wurde ich 1983 durch das Direktorium der ÖFVW auf den neu geschaffenen Posten eines Deutschland-Direktors in Frankfurt/Main berufen, um eine Koordination der sechs in der BRD bestehenden Vertretungen der ÖFVW durchzuführen. Während der folgenden dreieinhalb Jahre wurden außer dieser Aufgabe durch gezielte Werbeaktionen unserer gen. Vertretungen Sondereinsätze mit der Deutschen Bundesbahn (Österreich-Zug) und mit einem besonders gestylten Werbebus veranstaltet. Daneben wurden aber auch die britischen und US-militärischen Einheiten in Westdeutschland besonders für den Wintersport in Österreich begeistert. Nach siebzehnjährigem Auslandsaufenthalt wurde ich ab Herbst 1986 als Geschäftsführer-Stellvertreter nach Wien geholt und hatte dort bis zu meiner Pensionierung 1991 Gelegenheit, meine großen Erfahrungen und internationalen Beziehungen in der Zentrale der ÖFVW und für die Gesamtorganisation einzusetzen. In diesem Zusammenhang ist festzuhalten, daß ich stets auf die aktive Unterstützung unserer Botschaften, Handelsdelegationen, Kultur-Institute und der AUA zählen konnte. Die Vereinsmitglieder der ÖFVW - das Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten und die neun Bundesländer, sowie die Bundeswirtschaftskammer - aber auch das Bundesministerium für auswärtige Angelegenheiten und andere offizielle Dienststellen im In- und Ausland haben entscheidend zu den Erfolgen der von mir geführten ÖFVW-Dienststellen beigetragen, so daß ich ein persönliches Vertrauensverhältnis zu meinen beruflichen Gesprächspartnern aufbauen konnte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Jede positiv abgeschlossene Handlung und Tätigkeit bedeutet für mich Erfolg. Schon in der Schule war eine positiv abgeschlossene Prüfung/Schularbeit ein Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das rasche Erkennen von Situationen, entschlossenes Handeln und damit die Erreichung der Ziele. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Durchaus, soferne man dies überhaupt von sich selbst behaupten kann. Siehe Absatz „Die Karriere". **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Bereits nach der ersten positiven Schularbeit un später bei der Entwicklung meiner beruflichen Laufbahn im In- und Ausland. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Diese Frage kann so nicht beantwortet werden, Probleme gibt es in jeder Branche, so auch im Tourismus. Wenn man will, kann man zum Beispiel die durch die Verfassung den Bundesländern zugeordnete Kompetenz im Fremdenverkehr als Grund ansehen, da früher dadurch gewisse finanzielle und organi-

satorische Schwierigkeiten für die ÖFVW entstanden sind. Dieses Problem wurde aber gerade in unseren Tagen erfolgreich gelöst. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Als Basis eine gediegene fachliche Ausbildung (Studium) erlangen, den richtigen Beruf auswählen, darin gewissenhaft und hart arbeiten (auch im Teamwork) und mit gesundem Ehrgeiz die erkannten Ziele anstreben und erreichen. Man sollte sich auch klar sein, daß im Leben und im Beruf nicht nur materielle Ziele entscheidend sind. Wichtig sind zweifellos Religion, Familie und das Bewußtsein, Österreicher zu sein.

✱ Burger Waltraud

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeisterin und Fußpflegerin. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Frisiersalon Traude., 2283 Obersiebenbrunn, Gänserndorfer Straße 8. Geboren - Datum, Ort: 20. Juli 1951, Wien. Kinder: Doris (1969) und Nicole (1983). Eltern: Otilie und Ernst. Ehrungen: 1968 Friseurnadel in Bronze. Hobbies: Radfahren, Wellness Wochenenden, Seminare für die berufliche Weiterbildung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Friseurlehre 1965-68 in Untersiebenbrunn, blieb ich nur noch kurz im Betrieb. Nach der Babypause begann ich 1970 mir in Wien in einigen Salons Erfahrung anzueignen, und absolvierte 1980 die Meisterprüfung. 1981 wurde ich zum ersten Mal selbständig. Ich mietete ein altes Haus und baute das Lokal mit 1.500 Schilling Eigenkapital zu einem Friseursalon um, einem geförderten Kredit, ohne Mann und mit Kind. 1989 baute ich mit meinem zweiten Mann ein Haus mit Geschäftslokal in Obersiebenbrunn. Am 5. Dezember 1989 eröffnete ich meinen Frisiersalon im eigenen Haus. 1997 erwarb ich einen zweiten Salon in Lassee, den ich Ende 2000 wieder verkaufte. Heute beschäftige ich drei Mitarbeiterinnen, meine Kunden sind hauptsächlich aus den angrenzenden Ortschaften.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Selbstbestätigung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Einstellung zum Beruf und mein Können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mir alles selbst aufbaute und mein Beruf mein Hobby ist. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erst seit 1989, seit ich meinen eigenen Salon besitze. Die Leopolsdorfer Stammkunden kamen mir alle hierher nach, das hat mich sehr bestärkt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung Leopoldsdorf aufzugeben und in Obersiebenbrunn neu aufzubauen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Friseurinnen, die Hausfrauen sind und sich mit dem Gewerbe ihre Bezüge aufbessern. Leute, die Dienstleistungen im östlichen Ausland in Anspruch nehmen, und die Preise in Österreich nicht in Ordnung finden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zeugnisse sind nicht wichtig. Der Umgang mit den Kunden und Kollegen muß gegeben sein, das Aussehen gepflegt und sie müssen gern arbeiten. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als normale Mitarbeiterin in einer besonders guten Atmosphäre. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zwei bis drei Wochen im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mehr Verantwortung für den Beruf und das gesamte Leben übernehmen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Diesen Salon weiter erfolgreich führen. **Ihr Lebensmotto?** Immer ein Ziel vor Augen haben.

✱ Bürger Irene Mag.

● Steckbrief

Funktion: Prokuristin, stellvertretende Geschäftsführerin. Tätig bei: Boomerang Cards VertriebgmbH., 1170 Wien, Hernalser Hauptstraße 86/II/1. Geboren - Datum, Ort: 23. Februar 1972, Wien. Eltern: Christine und Ernst. Schöpferische Akte: Diplomarbeit, Fachartikel in Fachpresse. Hobbies: Badminton, Radfahren, Kino. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Trainerin für Verkauf und Konfliktmanagement in der Sales Manager Akademie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura an einer AHS, die ich mit ausgezeichnetem Erfolg bestand, studierte ich Handelswissenschaften an der WU Wien, da ich meine exzellenten Sprachkenntnisse in Englisch und Französisch einsetzen wollte. Ich absolvierte den ersten Studienabschnitt in vier Semestern, und begann im zweiten Studienabschnitt bei der Firma Manpower als Assistentin in verschiedenen Unternehmen zu arbeiten, da mich das Studium alleine nicht mehr ausfüllte. Nach eineinhalb Jahren in einer Immobilienkanzlei absolvierte ich ein Praktikum in London, kehrte nach Österreich zurück, arbeitete einige Zeit bei Opel Austria und wechselte schließlich zu Coca- Cola Amatil. Nach eineinhalb Jahren absolvierte ich ein Praktikum in der Wissenschaftsabteilung des Europäischen Parlaments in Brüssel. Nachdem ich wieder nach Wien zurückgekehrt war, begann ich erneut bei Opel Austria, wechselte schließlich jedoch zur Messe Frankfurt in Wien. 1999 trat Boomerang an mich heran und bot mir die Stelle als Verkaufsleiter an. Ich schloß mein Studium ab und trat im Dezember 1999 in das Unternehmen ein. Boomerang ist in elf Ländern tätig, mein Verantwortungsbereich erstreckt sich über ganz Österreich. Ich führe ein Team von sieben Mitarbeitern, bin stellvertretende Geschäftsführerin sowie Prokuristin Boomerang stellt gratis Postkarten zur Verfügung, die zielgruppengerecht in Lokalen, Schulen, Universitäten und Kinos aufliegen. Zu unseren Kunden zählen alle großen Unternehmen, wie Masterfoods, Unilever, Kraft Jacobs, max.mobil, jet2web, Nokia, etc. Wir produzieren und verteilen die Boomerang Cards, die Gestaltung wird von den Kunden selbst übernommen. Unser neues Produkt ist die Bereitstellung von beleuchteten Postermedien in Lokalen und Universitäten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit mir selbst zufrieden zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich scheute mich in meiner bisherigen Laufbahn nie, etwas Neues zu machen: ich denke, das ist eine meiner wesentlichen Stärken. Ich glaube, daß man

nur gewinnen kann, wenn man Risiken eingeht. Ich bin ein sehr emotioneller Mensch, versuche jedoch, meine Emotionen vom Job fernzuhalten. Ich bin bereit, Verantwortung zu übernehmen. Ich bin ein Mensch, der zu seinen Entscheidungen steht und habe auch eine gewisse Härte. Ich stehe heute in einer Position, in der es mir nicht möglich ist, Andere mitzuziehen, und so mußte ich einige menschlich schmerzende Entscheidungen treffen, die aber wirtschaftlich zwingend waren. Da meine Eltern selbständige Unternehmer sind, lernte ich schon als Kind, unternehmerisch und in großen Zusammenhängen zu denken. Ich strebte immer eine Führungsposition an. Unser Unternehmen bietet seinen Kunden sehr exakte Zielgruppen, deswegen liegen Boomerang Cards nur in den meist frequentierten Lokalen auf. Unsere Medien bieten Interaktion mit den Zielgruppen, sie funktionieren spielerisch, es wird aktiv darauf zurückgegriffen. Wir legen größten Wert auf umfassende Beratung und die individuelle Erfüllung der Wünsche unserer Kunden und können dabei auf die Erfahrung unserer internationalen Partner zurückgreifen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich fühle mich hundertprozentig erfolgreich, weil ich noch sehr jung bin und bereits erreichen konnte, wovon ich nie zu träumen gewagt hätte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß mutig sein, alle Sinne offenhalten und seinen eigenen Weg gehen. Ich bin der festen Meinung, daß man sich immer weiterentwickeln muß und seine Chancen nützen muß, sobald man den Funken einer Perspektive erkennt. Es ist ganz wichtig, in der heutigen, schnellebigen Zeit nicht stehenzubleiben. Man kann nicht auslernen – muß immer interessiert bleiben, sich weiterbilden, lesen. In Österreich ist fundierte Ausbildung sehr wichtig, wobei ich eher zu einer Fachhochschule als zum Studium raten würde. Auslandserfahrung ist von größtem Nutzen, weil ein Auslandsaufenthalt viel über einen Menschen aussagt und zeigt, daß man "es schaffen" kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, mit Boomerang zu wachsen. Es werden im Unternehmen sehr viele neue Strukturen entstehen, es wird sich in nächster Zeit sehr viel bewegen. Zudem möchte ich meine Trainertätigkeit ausbauen, da ich Menschen sehr gut motivieren und mein Wissen gut weitergeben kann, was mir immer wieder von außen bestätigt wird. **Ihr Lebensmotto?** Lerne lieber lachend! Ich bin ein Mensch, der immer versucht, fröhlich und offen durchs Leben zu gehen.

✶ Burggraeve Chris R.

● Steckbrief

Beruf: Dream Factori Leader. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Coca-Cola Austria., 1100 Wien, Daumeg. 1-3. Geboren - Datum, Ort: 12. Dezember 1964, Kananga (Zaire). Familienstand: Verheiratet mit Nadine. Kinder: Cleo (1995). Schöpferische Akte: whwm. Herausgeber eines Wirtschaftsstudenten- und Schülermagazins, verschiedene Artikel in US-amerikanischen und belgischen Wirtschaftsmagazinen. Mitgliedschaften: Belg.-Österr. Gesellschaft, Economics Alumni. Hobbies: Squash, Laufen und Schreiben/Publizieren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich studierte an der Universität Leuven, Belgien, angewandte Wirtschaftswissenschaften (Bachelor's degree 1986) und „European Economics" am Centre Eurpéen Universitaire de Nancy, Frankreich (Master's degree 1988), war von 1988 bis 1990 in Consulting-Unternehmen in Bulgarien und USA und von 1990 bis 1995 bei Procter & Gamble in Belgien beschäftigt. 1995 trat ich bei Coca-Cola East Central Europe (Standort Wien) im Bereich Brand Innovation Management, zuständig für 22 Länder, ein. 1996 bis 1998 war ich als Region Marketing Manager Tschechien/ Slowakische Republik in Prag am Aufbau der beiden neuen Coca-Cola-Standorte beteiligt und war anschließend bis 2000 Region Marketing Manager in der Türkei (Istanbul). Seit Juni 2000 bin ich Managing Director der Region Österreich und Slowenien in Wien.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg zu beschreiben ist so schwierig wie Kunst oder das Perpetuum Mobilie zu definieren. Je nach Person ist er ebenso verschieden zu beschreiben wie es auch kurz- oder langfristigen Erfolg gibt, ihn mit der Erreichung von Zielen zu beschreiben wäre zu eng. Für mich ist Erfolg so wie die Fähigkeiten Elias Canetti´s beschrieben werden: Menschen zu beobachten, über sie nachzudenken, sich von ihnen überraschen zu lassen, sie täglich zu zerlegen und wieder zusammenzubauen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe eine positive Einstellung zum Leben, sehe ein Glas halb voll, nicht halb leer. Erfolg sehe ich hier wieder darin, ein großes Ziel in Stücke zu zerlegen und es Stück für Stück zu erreichen. Wenn man einen Elefanten auf einmal essen will wird man sich an ihn verschlukken. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Das kommt auf die Betrachtungsweise der anderen Personen an, daher sollte man die anderen fragen. Manche mögen die Position, die Karriere im klassischen Sinn, meine Übersee-Erfahrung oder andere Aspekte sehen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich wollte immer schon ein international-orientiertes Leben führen, auf das baute ich alles weitere auf. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Zum Teil. Ich liebe Marken, das was Marken für Menschen, für die Arbeitsplätze und für Innovationen tun. Für die weltgrößte Marke, Coca-Cola zu arbeiten ist also das Beste und das wollte ich immer erreichen. Zuerst trank ich es, genoß zahlreiche Coca-Cola-Unterhaltungen, kämpfte während meiner Zeit bei Procter & Gamble im Getränkebereich dagegen, erfuhr was es bedeutet sich an Coca-Cola zu messen und sah es als eine wunderbare Chance dafür arbeiten zu können. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Arroganz und seine Perspektiven zu verlieren. Im geschäftlichen Zusammenhang müssen wir stets wissen was wir tun und daß wir im Kontext mit anderen Menschen und einem Umfeld stehen. Dabei muß man auch die sichtbaren und unsichtbaren „Gepflogenheiten" der Gesellschaft, in der man lebt, respektieren und befolgen, sonst kann man nicht erfolgreich sein. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** Da ich mit anderen Menschen interagiere spielt das Umfeld eine wesentliche Rolle. Ich liebe meinen Job, daher ist Coca-Cola oft wie eine eifersüchtige Geliebte, die einem komplett vereinnahmt. Frau und Kind sind wichtig, um mich daran zu erinnern, daß es auch ein Leben außerhalb von Coca-Cola gibt. **Welche Rolle spielen Ihre Mitarbeiter?** „Wir essen den Elefanten gemeinsam" - das geht nur in einer positiven Umgebung und in Zusammenarbeit mit Leuten hoher intellektueller Kapazität. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Unabhängig von der Position ist Leadership die wesentlichste Qualität. Sie müssen ihre Funktion zerlegen, von außen betrachten und täglich wieder neu aufbauen können. Und zweitens Leidenschaft für das was sie tun, das macht alles leichter. **Wie motivieren Sie diese?** Die so beschriebenen Menschen sind hochgradig selbstmotiviert. Auch die Umgebung, in der man seine Träume verwirklichen kann ist sehr motivierend, außerdem muß man

auch Fehler machen dürfen. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen sind willkommen. Ich denke davon kann man nie genug haben. In diesem Zusammenhang kann man von Venture-Capitalists in New Economy viel lernen. Unter zehn Möglichkeiten sind fünf Flops, vier so Lala-Erfolge und ein großer Wurf. Ich kann an Niederlagen nicht in negativem Sinn denken, sie sind der normale Preis, den man für Ideen zahlen muß, nicht jede Idee kann funktionieren. Nachdem ich das Erdbeben in Istanbul miterlebt habe, hat sich auch meine Betrachtungsweise etwas relativiert. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus Ideen, sie sind intellektuelle Stimulans, Kreativität und die Kraft zu denken sind phantastische Energiequellen. **Ihre Ziele?** Davon habe ich jede Menge. **Bekommen Sie - ausreichend - Anerkennung?** Ja, ich denke schon. **Ihr Lebensmotto?** „Utile dulci": Geschäft mit Spaß kombinieren. Das sah ich bei meinem Vater, der an seiner Arbeit im Telekom-Business viel Freude hatte. **Haben Sie Vorbilder?** Ich bewundere Leute, die nicht in einer Sache exzellent, sondern in vielen Dingen gut sind, wie Zehnkämpfer. **Anmerkung zum Erfolg?** Unser Kapital ist die Marke Coca-Cola, die auch respektiert werden will. Daher lege ich auch auf solche Kleinigkeiten wie daß man die Marke mit Bindestrich schreibt Wert. Auf solche Details zu achten ist Teil der Firmenphilosophie, um nirgends Qualität einzubüßen. Interessant wäre es auch darüber nachzudenken, wann die Menschen generell damit begannen sich über Erfolg Gedanken zu machen. Warum ist „Erfolg" überhaupt so wichtig?

✱ Burghardt Eva

● Steckbrief

Beruf: Masseurin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Eva Burghardt - Massagefachinstiut., 2230 Gänserndorf, Fasangasse 33. Geboren - Datum, Ort: 15. April 1958, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Gerhard. Kinder: Peter (1982). Eltern: Gertrude und Hermann. Hobbies: Backen, Kochen, Lithotherapie, Blütentherapie, Astrologie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Konditorenlehre schulte ich auf den Handel um. 1977-82 arbeitete ich bei einem Juwelier im Verkauf. Danach war ich sechs Jahre zu Hause und absolvierte 1989 die Grundausbildung für den gewerblichen Masseur, mit Abschlußdiplom. Da wo ich lernte, bekam ich auch meinen ersten Job. Beim Weltverband der Masseure und Gesundheitstherapeuten war ich bis 1997 tätig. Im Oktober 1997 machte ich mich selbständig. Ein Zimmer meines Hauses wurde zum Massagebereich. Ich arbeite allein, biete die klassische Massage, Fußreflexzonen-Massage, Lymphdrainage, Segment-, Bindegewebs- und Akupunktmassage an. Weiters befasse ich mich mit Lithotherapie. Zu meinem Kundenkreis zählen Menschen, vom Kindesalter an, meine älteste Kundin ist 90 Jahre alt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Den Menschen, die zu mir kommen, erleichterung zu verschaffen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Einfühlungsvermögen, Fingerspitzengefühl und meine besondere Ausbildung beim Weltverband der M. & GT. Darüberhinaus mein eigenes Bedürfnis Menschen zu helfen und der Wissensdurst immer mehr Techniken zu lernen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja weil mir der Schöpfer die Kraft und die Gabe verliehen hat, helfen zu können. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon von Beginn meiner Tätigkeit an. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Meisterprüfung zu machen und selbständige Wege zu gehen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Zu dieser Tätigkeit gehört sicher eine positive Lebenseinstellung und Ausdauer. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Der Konkurrenzneid in unserem Gewerbe stört mich. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Drei bis vier Wochen im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Aufrichtig und ehrlich sein. Eine positive Lebenseinstellung ist unbedingt erforderlich und ganz wichtig. Niemanden zwangsbeglücken. **Hatten Sie Vorbilder?** Meine Mutter, die mit unglaublicher Konsequenz, Disziplin und Liebe sich selbst und Ihrer Überzeugung treu geblieben ist.

✱ Burghardt Klaus Ing.

● Steckbrief

Beruf: Selbstständiger. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Mitsubishi Herbert Artmann GmbH., 1100 Wien, Neilreichgasse 32+36. Geboren - Datum, Ort: 11. Februar 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Richard, Isabella und Corinna. Eltern: Hans und Marianne. Hobbies: Tennis, Skifahren und Familie.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Absolvierung der Volks- und Hauptschule wechselte ich die technische Lehranstalt für Elektronik in der Pernersdorfergasse. Nach der Matura leistete ich meinen Präsenzdienst und trat sogleich in das Produkt Management der Firma Schrack (Ericsson) ein. Ich war für die Nachrichtentechnischen Einrichtungen und Nebenanlagen zuständig. Nach drei Jahren Verkaufsunterstützung und Messetätigkeit wechselte ich, da ich mich immer schon selbständig machen wollte, in das Unternehmertum des Taxigewerbes. Zwei Gründe bestärkten mich zu dieser Entscheidung. Erstens war es mit relativ geringen Mitteln möglich die Selbständigkeit zu erlangen, und auch der Risikofaktor war im Rahmen der Erreichbarkeit. Ich begann mit dem Kauf eines Wagens und konnte kontinuierlich meine Firma aufbauen. Nach dem Erwerb meines zwölften Taxis suchte ich mir Familie Artmann aufmerksam und übernahm im Juni 2000 die Firma. Ich habe jetzt 40 Taxis und die Werkstätte mit abgeschlossener Spenglerei, Lackiererei, Pickerlüberprüfung und dem Neu- und Gebrauchtwagen-Handel. 55 Mitarbeiter sind jetzt für unsere Kunden im Einsatz.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Jeder Mensch setzt sich in seiner Jugendzeit mit seinen Träumen auseinander und versucht diese Träume einmal zu erreichen. Erfolg ist für mich die gesteckten Ziele zu erreichen. Ich selbst habe Etappenziele und diese Ziele gilt es zu erreichen. **Was glauben Sie ist notwendig um erfolgreich zu bleiben?** Wenn jemand erfolgreich bleiben möchte, dem jenigen kann ich nur empfehlen niemals rüchzublicken son-

dern immer seine Ziele in der Zukunft anzuvisieren. Zweitens muß man von sich überzeugt sein und drittens ist die Redewendung: „Ohne Fleiß kein Preis" anzuwenden. **Wie treffen Sie Entscheidungen?** Nach meinen bisherigen Erfahrungen, waren meine besten Entscheidungen, Bauchentscheidungen. Die Praxisorientierte Umsetzung des Gefühls macht den Erfolg aus. **Was wollen Sie gerne erreichen?** Ich möchte meinen Taxibestand um Zehn Taxis erhöhen, da mit 50 Fahrzeugen auch meine Werkstatt zu 50 Prozent ausgelastet ist. Auch eine Ausweitung auf einen anderen Standort ist für mich nicht ausschließbar. **Nach welchen Kriterien stellen Sie MitarbeiterInnen an?** Das Grundkriterium ist sicher die Ausbildung. Danach folgen die Referenzen und die Sympathie. Danach erkennt man nach kurzer Zeit, ob die Wahl sinnvoll genützt werden kann. **Wie erkennen Sie Chancen und wie nützen Sie diese?** Es gibt keine Struktur, Chancen zu erkennen. Man trifft Entscheidungen und erkennt später daß diese Entscheidungen Chancen waren. Ich denke mir daß Gefühl mir den Weg zeigt und wenn ich dies beachte, ich auch die richtigen Entscheidungen treffe. **Wie motivieren Sie Ihre MItarbeiterInnen?** Indem ich sie ernst nehme und für sie da bin. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Natürlich gab es auch Niederlagen in meinem Leben. In manchen Fällen regelt der Markt die Niederlagen, wie Umsatzeinbußen oder eine zu hohe Taxianzahl über die natürliche Auslese. In anderen Fällen gilt es seine Ziele nicht aus den Augen zu verlieren, um mit möglichen Niederlagen umgehen zu können. **Glauben Sie, ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu werden?** Ich glaube Originalität ist der bessere Weg für mich. Ich bin in der glücklichen Lage, nicht inserieren zu müssen. Die Kunden schätzen unsere Arbeit, und meine Mitarbeiter schätzen unsere Firmenphilosophie. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Ehrlichkeit und Offenheit. Stehst du zu deinen Freunden, stehen deine Freunde zu dir. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Ein sehr wichtiger Faktor um erfolgreich sein zu können ist die Familie. Ich bin sehr glücklich sagen zu können, daß ich meine Frau liebe und daß ich sehr stolz auf meine drei Kinder bin.

✱ Burgstaller Renate Mag.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Burg Herrenmoden GmbH., 1100 Wien, Viktor Adler Platz 1. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1953, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Dieter. Kinder: Birgit (1964) und Andreas (1967). Eltern: Dr. H.C. Leopold und Stephanie. Hobbies: Dressurreiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura arbeitete ich zwei Jahre lang im väterlichen Betrieb, Burgstaller Hemden, bevor ich beschloß, Welthandel zu studieren. 1977 schloß ich das Studium ab. Währenddessen hatte ich die elterlichen Geschäfte bereits übernommen, daher war mein Weg nach dem Erreichen des Magisteriums praktisch vorgezeichnet. Wir vergrößerten das Unternehmen und eröffneten weitere fünf Filialen, weil wir damals sehr stark von der Konjunktur profitierten. Später verkauften wir den Produktionsbetrieb und stießen die Mietlokale wieder ab. Zum heutigen Zeitpunkt bin ich somit Inhaberin der drei verbliebenen Eigentumslokale, also zweier Herren- und eines Damenmodengeschäftes in Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich einerseits, ein Unternehmen zum wirtschaftlichen Aufschwung zu führen. Wichtiger sind mir jedoch Harmonie, Ausgeglichenheit und persönliche Zufriedenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich profitiere sehr stark durch mein hohes Fachwissen, das ich mir bereits in der Handelsakademie, später durch mein Studium und in der Praxis aneignen konnte. Dieses Fachwissen konnte ich im elterlichen Betrieb erwerben, ich baute es durch den Besuch einschlägiger Fachmessen immer weiter aus. Einer der wesentlichsten Faktoren meines Erfolges ist sicherlich die Tatsache, daß ich selbst immer Kontakt zu den Kunden hatte, weil ich jeden Tag selbst im Geschäft stand und somit auf Kundenwünsche und Trends rasch reagieren konnte. Unser Unternehmen ist heute auf eine sehr große Auswahl an Hemden und Pullovern in höchster Qualität spezialisiert, auf diese Artikel haben wir uns ganz bewußt konzentriert. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich versuche problematische Situationen durch das Gespräch zu lösen, dabei ist es mir wichtig, einen Konsens zu finden, der für alle Beteiligten tragbar ist. Meinen Kunden gegenüber bin ich sehr tolerant, das Recht liegt praktisch immer bei meinen Kunden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke, ich habe in meinem Leben sehr viel erreicht, und betrachte dabei den bisher erfolgten Rückzug aus dem geschäftlichen in den privaten Bereich als einen großen Erfolg. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Die Probleme unserer Branche sind erst in letzter Zeit aufgetreten und liegen in der Lagerhaltung. Unsere Großhändler haben keine eigenen Lager mehr, das Problem für uns als Abnehmer liegt dabei darin, daß wir unsere Artikel etwa ein Jahr im voraus bestellen und kaufen müssen. Dadurch wird es sehr schwierig, innerhalb der Saison zu jonglieren, wir haben wenige Chancen, Produkte nachzubestellen, die sich gut verkaufen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich beschäftige heute etwa 13 Mitarbeiter, und lege bei neuen Mitarbeitern nicht so großen Wert auf Fachwissen, sondern auf Teamfähigkeit. Ferner erwarte ich Freundlichkeit, sowohl den Kunden als auch den anderen Mitarbeitern gegenüber, meine Mitarbeiter müssen den Kunden perfekt beraten und auf seine Wünsche eingehen. Ein gutes, familiäres Betriebsklima ist für mich etwas ganz Wesentliches. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Es ist in der heutigen Zeit sehr schwer, wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Man muß sich heute eigentlich eine Marktnische suchen, in der man seine Ziele realisieren kann. Dafür benötigt man sehr viel Kapital und muß viel persönlichen Einsatz investieren. Wenn man jedoch ganz genau weiß was man will und das Durchhaltevermögen besitzt, seine Ziele auch umzusetzen, kann man meiner Meinung nach hundertprozentig erfolgreich sein. Wesentlich ist die Freude an der eigenen Tätigkeit – ganz egal, ob es sich dabei um Tellerwaschen oder Computertechnik handelt. Man muß sich den Beruf suchen, in dem man Erfüllung findet, dann ergibt sich der Erfolg von selbst. Gute Ausbildung ist dabei die Grundlage für Erfolg, ich denke aber, daß der persönlichkeitsbildende Bereich ebenso wichtig ist wie der fachliche. Niederlagen sind auf dem eigenen Lebensweg als Chancen zu begreifen, man sollte sich dadurch keinesfalls entmutigen lassen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein nächstes Ziel ist es, mich zur Ruhe zu setzen und den Betrieb an meinen Sohn weiterzugeben. Mein privates Ziel besteht darin, mich mehr auf die spirituelle Seite zu konzentrieren und mein Leben zu genießen. Weiters habe ich vor, mein Hobby, das Dressurreiten, weiterhin auszuüben. **Ihr Lebensmotto?** Ich versuche vierundzwanzig Stunden am Tag glücklich zu sein.

✱ Buschmann Sören

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Geschäftspartner. Tätig bei: Dieter Strametz & Partner GmbH Human Resources Management CEE Consulting Group., 1010 Wien, Bartensteingasse 2. Geboren - Datum, Ort: 1. April 1972, Kiel (Deutschland). Eltern: Univ.-Prof.. Dr. Arno und Mag. Ingrid.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs im offenen Haus einer gutbürgerlichen Familie auf. Mein Vater ist Universitätsprofessor, meine Mutter war aktiv in der Politik tätig. Nach einer Privatschule in Salzburg setzte ich meine Ausbildung in Schloss Klessheim fort und schloß sie als Touristikkaufmann ab. Anschließend war ich in verschiedenen Bereichen tätig; unter anderem als Veranstaltungsfotograf und im Catering. Einige Zeit war ich als Berater für eine Hotelmanagementfirma tätig und führte als Stellvertreter des Hoteldirektors ein Hotel, das kurz vor dem Konkurs stand, wieder in die schwarze Zahlen. So wurde ich mit dem Thema Managementberatung konfrontiert und erkannte meine Stärken auf diesem Gebiet. Aus der Notwendigkeit, mein Studium der Betriebswirtschaftslehre zu finanzieren, intensivierte ich meine berufliche Tätigkeit immer mehr und gründete 1998 die Firma Buschmann und Partner. Wir sind auf Personal- und Unternehmensberatung sowie IT spezialisiert. Mit der Zeit konnten wir uns als „Berater der Berater" etablieren, zu unseren Kunden zählen die größten Unternehmensberater der Welt. Um die Palette unserer Dienstleistungen abzurunden, suchten wir einen Partner im Bereich Human Resources. Herr Dieter Strametz wandte sich mit dem Angebot an mich, die Anteile des Unternehmens zu kaufen. Ich nahm dieses Angebot wahr und verkaufte 80 Prozent an ihn. So gründeten wir eine neue Firma und wuchsen von fünf auf zehn Mitarbeiter. In der gesamten Gruppe sind weltweit 100 Mitarbeiter beschäftigt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eine Form von geistiger Befriedigung zu erreichen, die viele Facetten haben kann. Man hat verschiedene Vorstellungen und fühlt sich erfolgreich, wenn es einem gelingt, diese in die Realität umzusetzen und Werte zu schaffen. In jeder Phase der Entwicklung dominieren andere Interessen. Mit der Gründung und Erweiterung der Firma mußte ich lernen, Verantwortung über andere Menschen - vor allem über die Mitarbeiter - zu übernehmen und sie zu führen. Erfolg heißt für mich, den Mitarbeitern Möglichkeiten zu schaffen, selbst kreativ zu arbeiten und Toleranz im weitesten Sinne zu praktizieren. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der wesentlichste Faktor meines Erfolges ist es, Visionen zu haben, daran zu glauben und sie konsequent umzusetzen. Ich teile die Meinung, daß der beste Unternehmer jener ist,, der aufsteht, nachdem er hingefallen ist. Für meinen Erfolg ist auch Selbstmotivation sehr wichtig. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität, weil man die eigene Persönlichkeit mit allen ihren Eigenschaften nur als Original - also authentisch - ausleben kann. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Bereich Human Resources wird oft der Vermittlung gleichgestellt. Er beinhaltet aber viel mehr Ansprüche und muß vor allem auf die Bedürfnisse sowohl der Mitarbeiter als auch der Unternehmer abgestimmt sein. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Fast alle sehen mich als „Glückskind", dem es gelingt, seine Träume zu verwirklichen. Das stimmt nur zum Teil, weil mir nicht alles gelingt und was mir gelingt, fällt nicht vom Himmel, sondern ist meiner konsequenten Arbeit zu verdanken. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mir scheint es richtig, die klare Formulierung von Vorgaben mit genügend Freiraum zur Entwicklung zu verbinden und außerdem die Kreativität und die Intelligenz der Mitarbeiter zu fördern. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es ist wichtig, auch im Privatleben Visionen zu haben und bemüht zu sein, sie zu realisieren. Harmonie zwischen Beruf und Privatleben ist für mich erstrebenswert. Derzeit muß ich aber gestehen, daß der Beruf für mich Vorrang hat. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Von der beruflichen Seite her möchte ich dieses Unternehmen rasant wachsen lassen, ohne dabei an Qualität zu verlieren. Ein weiteres Ziel besteht darin, in Österreich mit Abstand „the best practise player" zu sein. Zu den wichtigsten Zielsetzungen gehört, das Geschäft nach Osteuropa zu erweitern. Generell wäre mir wichtig, mehr Zeit für mich und meine Umgebung zu gewinnen.

✱ Busek Erhard Dr.

● Steckbrief

Beruf: Mediator. Funktion: Vorsitzender. Tätig bei: Institut für den Donauraum und Mitteleuropa (IDM)., 1090 Wien, Berggasse 21. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1941, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Schöpferische Akte: Autor und Co-Autor zahlreicher Artikel und Bücher, u.a. "Projekt Mitteleuropa", "Aufbruch nach Mitteleuropa", "Wissenschaft, Ethik und Politik", "Wissenschaft und Freiheit – Ideen zu Universität und Universalität", "Heimat – Politik mit Sitz im Leben", "Mensch im Wort", "Mitteleuropa – Eine Spurensicherung", "Politik am Gängelband der Medien", "Österreich und der Balkan – Vom Umgang mit dem Pulverfaß Europas". Ehrungen: Ehrendoktorate der Universitäten Krakau, Bratislava und Czernowitz, sowie Auszeichnungen von Polen, Ungarn und Italien. Mitgliedschaften: Präsident des Gustav-Mahler-Jugendorchesters, Co-Präsident des Technologieforums Sloweniens, Präsident des Österreichischen Volksliedwerkes, Etablierung der Volksgruppenbeiräte im Burgenland und Wien, seit 1995 Gastprofessor an der Duke University, North Carolina (Institut für Public Policy); Mitglied der "Radio and Television Commission (Carter Comission for the former Sovietunion), Vorsitzender der "Radio and Television Commission for Eastcentral, Eastern and Southeastern Europe". Hobbies: Lesen, Geschichte, Architektur, Reisen. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Seit 1996 Koordinator der Southeast European Cooperative Initiative (SECI); seit März 2000 Regierungsbeauftragter der österreichischen Bundesregierung für EU-Erweiterungsfragen; seit April 2000 Präsident des Europäischen Forums Alpbach.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1959 studierte ich bis 1963 Jus in Wien, arbeitete nebenbei als Werkstudent und war in der Jugendarbeit tätig. Von 1964-68 war ich Parlamentssekretär im Österreichischen Nationalrat, 1966-69 Vorsitzender des Österreichischen Bundesjugendringes, 1972-76 Generalsekretär des Österreichischen Wirtschaftsbundes und 1975-76 Generalsekretär der Österreichischen Volkspartei. 1976 wurde ich Stadtrat in Wien und Landesparteiobmann der Wiener Volkspartei (bis 1989). In den Jahren 1978-87 war ich Landeshauptmann-Stellvertreter und Vizebürgermeister von Wien. 1989 wurde ich zum Bundesminister für Wissenschaft und Forschung ernannt und war von 1994-95 Bundesminister für Unterricht und kulturelle Angelegenheiten. Von 1991-95 war ich Bundesparteiobmann der Österreichischen Volkspartei und Vizekanzler der Republik Österreich. Als ich erkennen mußte, daß ich in der

Politik nichts mehr bewegen kann, schied ich 1995 aus der Politik aus, und begann mit meinen Erfahrungen einen neuen Lebensabschnitt. Seit 1995 bin ich Vorsitzender des IDM, dieses Institut setzt sich seit 1953 mit den Nachbarländern auseinander. Ich engagierte mich schon vor 1989 für die Dissidenten und anschließend für die Transformationsländer, so war meine Präsidentschaft ein logischer Schritt. Auf Wunsch der USA wurde ich 1996 Koordinator der SECI für grenzüberschreitende Projekte, und bin seit heuer Vorsitzender des Europäischen Forums Alpbach und Regierungsbeauftragter der Österreichischen Bundesregierung für EU-Erweiterungsfragen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Mit dem was ich tue und erreicht habe, zufrieden zu sein. Das ist ein subjektiver Begriff. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Subjektiv ja, ich konnte mehrheitlich das tun was ich wollte. Objektiv wird Erfolg an unterschiedlichen Parametern wie Geld, Ehrungen, Funktionen, Titel, Medienpräsenz, etc. abgelesen. Mir ist das nicht wichtig, sondern interessante Aufgaben zu bekommen, wo ich mein Können einbringen kann und auch entsprechende Ergebnisse erziele, die auch nach außen hin erkennbar sind. Erfolg muß auch nach außen wirken und darf nicht nur im stillen Kämmerlein erzielt werden. Wenn jemand, der mit Politik zu tun hat sagt, die Öffentlichkeit ist nicht wichtig, lügt. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Meiner Frau bin ich zu erfolgreich, mein Freundeskreis sieht mich naturgemäß auch als erfolgreich. Manche sehen mich, für einen Politiker als, zu intellektuell an, der erfolgreicher hätte sein können, wenn ich mehr Kompromisse eingegangen wäre. Je älter ich werde um so öfter treffe ich auf Bürger, die mir Respekt ausdrücken. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Nach meinem Ausscheiden aus der Politik 1995, auch mein Nationalratsmandat zurückzulegen. Sonst würde ich heute noch sinnlos im Parlament herumsitzen. Diese Entscheidung für einen gänzlich neuen Lebensweg war eine enorm wichtige Entscheidung. Mehr als Bundesparteiobmann und Vizekanzler kann man kaum werden, so war es interessanter, neue Herausforderungen anzunehmen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Mein Interesse für eine europäische Perspektive und die Faszination an der schwierigen politischen Situation in den Nachbarländern war generell immer schon vorhanden, das brachte mir diese Funktionen. Ich bewarb mich nicht darum, sondern sie sind ein Ergebnis meines Engagements, da ich der Überzeugung bin, daß man den Reformstaaten bei der Demokratisierung helfen muß. **Wann und wie erkannten Sie Ihre Fähigkeiten?** Darüber habe ich mir nie den Kopf zerbrochen, es ergab sich durch die Herausforderungen. Ich probiere gerne aus, ob ich etwas kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das ist sehr ambivalent. Ich verfüge über eine gedankliche Schnelligkeit, die manche verschreckt . Es bestreitet niemand, daß ich ein Schnelldenker bin, das wirkt aber nicht immer sympathisch. Zum Zweiten ist es meine Intellektualität, die mir einerseits Anerkennung bringt, aber auch Aussagen wie "er ist zu gescheit für die Politik" (Landeshauptmann Pühringer), nach sich zieht. Ich habe rhetorisches Präsentationstalent, kann mit Mitarbeitern gut umgehen, und es gelingt mir immer zu motivieren. Umgekehrt bin ich ein schlechter "Versteller", jeder bekommt mit, was ich von ihm halte. Letztlich habe ich eine gute Ausbildung und – das ist sehr wichtig – ein breites Feld an Weiterbildung vorzuweisen. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Mangelnde eigene Voraussetzungen in Begabung, Kommunikation, Präsentation oder Lernfähigkeit und fehlende Bereitschaft zur Weiterbildung. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** Eine geduldige Partnerin und gute Freunde, die einem helfen indem sie die Wahrheit sagen, halte ich für wesentlich. Kollegen und Mitarbeiter spielen als Gesprächspartner eine anregende Rolle. Da ich neugierig bin, lerne ich von jedem. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliche Qualifikation vorausgesetzt, spielt der persönliche Eindruck eine Rolle und ich erkundige mich bei seinen früheren Arbeitsplätzen über den Bewerber. Ich habe aber durchaus Bereitschaft zum Risiko und gebe jemandem auch eine Chance. **Und wie motivieren Sie diese?** Indem ich ihnen klarmache, daß unsere Aufgabe spannend ist. Manchmal muß man jemanden auch ins kalte Wasser stoßen, um ihn lernen zu lassen. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Sie sind Möglichkeiten um daraus zu lernen, was man anders machen kann. Ich bin keiner Niederlage gram, da sie dringend nötig sind um auf Grenzen aufmerksam zu werden. Als ich die Wahl in Wien nicht gewann, empfand ich dies als Niederlage, daß man mich auf Bundesebene nicht mehr haben wollte, obwohl für mich kein Nachfolger in Sicht war, sah ich damals nicht als Niederlage sondern als Unehrlichkeit an. Als ich mich für den Stabilitätspakt am Balkan bewarb und ein anderer Kandidat aus rein politischen Gründen bevorzugt wurde, erkannte ich, daß Qualifikation allein nicht ausreicht. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner inneren Fähigkeit Dinge in sich auszugleichen, aus Glaubensüberzeugung und der Tatsache, daß man sich selbst nicht zu wichtig nehmen darf. **Ihre Ziele?** Da ich alles, was ich wollte, erreicht habe, habe ich keine Ziele, außer das mein Leben weiterhin herausfordernd sein soll. Es wäre schrecklich, wenn es fad würde. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Für meinen Geschmack sogar zuviel, von Orden und Ehrentitel halte ich nicht allzuviel, obwohl man manches nicht ablehnen kann, ohne jemanden vor den Kopf zu stoßen. Ich messe mich daran, was ich in dem mir vorgenommenen Sinn bewirken konnte. **Haben Sie Vorbilder?** Vorbilder wäre ein zu starker Ausdruck, ich halte nichts von "Kopiervorlagen", sondern bin sicher von jedem lernen zu können. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Man braucht eine längerfristige Perspektive und darf sich nicht nur von kurzfristigen Erfolgen beeindrucken lassen. Weiters Hoffnung, bzw. Optimismus, und ich empfehle jedem eine glaubensmäßige Orientierung, nicht im religiösem Sinn, sondern als tragfähige Überzeugung. Und nicht zuletzt gehört Arbeit dazu, wobei ich zielgerichtetes Arbeiten ohne Leerkilometer verstehe. Dann kann man in jedem Bereich Erfolg haben.

✱ Busenbark Gordon H.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer, President Global Operations Baxter Hyland Immuno, Vorstand. Tätig bei: Baxter AG., 1221 Wien, Industriestraße 67. Geboren - Datum, Ort: 15. Mai 1956, Fort Worth/ Texas (USA). Familienstand: Verheiratet mit Betty (Scott). Kinder: Andrew (1989) und Megan (1994). Hobbies: Kinder, Tennis, Skifahren, Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte von 1974 bis 1978 die Universität in Salt Lake City/Utah (Accounting & Business), machte anschließend in diesen Fächern das BS-Degree und beendete 1979 mein Studium mit dem MBA. Mein erster Job bei Burroughs-Computer, wo ich in den kommenden eineinhalb Jahren verschiedene Positionen bekleidete, führte mich nach Kalifornien. 1981 begann ich meine Karriere bei Baxter als Senior Financial Analyst und war in weiterer Folge in unterschiedlichen Bereichen des Unter-

nehmens (Produktion, operatives Geschäft, etc.), 17 Jahre lang in den USA tätig. Zuletzt war ich Vizepräsident für den Finanzbereich, ehe ich Ende 1996 nach Österreich kam. Damals fusionierte Baxter mit Immuno, und ich war somit in die Integration von Immuno in den Baxter-Konzern involviert. Nachdem ich in Österreich General Manager der Plasmadivision war, bin ich nun seit kurzem (März 2001) Geschäftsführer des gesamten Unternehmens. Entscheidend für meinen Erfolg ist die Unternehmenskultur, die es den Mitarbeitern ermöglicht, sich sowohl in ihrem Tätigkeitsfeld zu spezialisieren als auch darüber hinaus weitere Skills zu erwerben und ihre Fähigkeiten in die Breite auszuweiten. Ich hatte im Unternehmen auch Mentoren, die mir halfen, mich führten und die ich immer um Rat fragen konnte. Zur Erweiterung des Horizonts trägt auch bei, daß man innerhalb des Unternehmens in unterschiedlichen Funktionen und verschiedenen Ländern tätig sein kann. Das Unternehmen (Hauptsitz Kalifornien und Wien, Betriebsstätten in USA, Österreich, Italien und Belgien, Plasmazentren in USA und Europa) ist im Bereich von Blutplasmaprodukten, Gerinnungsmittel, therapeutischen Proteinen, Impfstoffen, Gewebekleber und ähnlichem tätig. Baxter Hyland Immuno beschäftigt über 8.500 Mitarbeiter in mehr als 30 Ländern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zufriedenheit in seiner Tätigkeit zu finden. Das ist unabhängig von einer Position. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke die Fähigkeit zu haben, meinen Job gut zu machen, und damit bin ich zufrieden. Wichtig ist, daß ich dazu auch ein gutes Team um mich habe. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Führungsqualitäten, kommunikativen Fähigkeiten und meine Fähigkeit mit anderen Menschen zu arbeiten und sie zu motivieren. Diese zwischenmenschlichen Eigenschaften werden immer wichtiger . Zu meinen Stärken zählt auch meine Resultatorientiertheit. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die wichtigste Entscheidung war es, die richtige Firma zu finden. Man muß sich die Unternehmenskultur, die sich langfristig ergebenden Möglichkeiten etc. genau ansehen. Baxter zu wählen war deshalb richtig, da es hier nicht nur Karrieremöglichkeiten gab, und das Gesundheits-Business ein gutes Feld ist, sondern auch deshalb, weil die Produkte, die wir herstellen selbst motivierend sind. Medikamente zu produzieren, die schwerkranken Menschen helfen, ist eine schöne Aufgabe. Baxter hilft aber auch seinen Mitarbeitern bei der Karriere und unterstützt sie. Eine weitere wesentliche Entscheidung war, nach Österreich zu gehen um meine Fähigkeiten zu entwickeln; Skills, die ich sonst nicht bekommen hätte. Insbesondere im Zuge der Integration von Immuno lernte ich sehr viel. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** In groben Zügen ja, nicht aber im Detail. Voraussetzungen und Situationen ändern sich sehr schnell. Man sollte einen generellen Plan haben, dabei aber flexibel genug sein, um sich den Änderungen innerhalb eines Unternehmens anpassen zu können. Als ich bei Baxter begann, wußte ich ja auch nicht, daß Immuno übernommen werden würde. Eine Führungsrolle hingegen strebte ich an, ebenso wie ich schnell erkannte, daß ich mich im Gesundheitsbereich wohl fühle. Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?: Was ich in meiner vorherigen Position leistete gab den auschlag. Bei Baxter sind nicht Titel, Alter oder ähnliches entscheidend; wichtig ist welche Resultate man erzielt. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Um erfolgreich zu sein muß man ehrgeizig und motiviert sein. Wenn man nicht motiviert ist, wird der Erfolg ebenso ausbleiben, wie wenn man unbeliebt wäre und von den anderen Menschen nicht anerkannt und respektiert werden würde. Mangelhaftes zwischenmenschliches Klima ist für Erfolg extrem hinderlich, das übersehen viele Menschen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg?** Meine Eltern pushten mich immer in Richtung Erfolg, ich wurde von ihnen stets gefordert und unterstützt. Auch meine Frau fördert mich, selbst wenn sie dafür etwas zurückstecken muß, da mein Job aufgrund der langen Arbeitszeit und Reisetätigkeit stark zu Lasten der Zeit geht, die ich mit der Familie verbringen kann. Hier nimmt mir meine Frau viel im Haushalt und bei der Kindererziehung ab. Der dritte Punkt, weshalb ich erfolgreich bin, ist mein Boß, der mich stets ermutigte, unterstützte und förderte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach fachlichen Kenntnissen, Teamfähigkeit, Persönlichkeit - ob die Chemie stimmt und ich mit ihm arbeiten kann - und ob Karrierepotential vorhanden ist. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Durch ständige Kommunikation, umfangreiche Information, Einbindung in Entscheidungsprozesse und Feedback über deren Leistungen (sowohl Lob als auch Kritik). Letztendlich muß man Mitarbeiter, von denen man Überdurchschnittliches erwartet, auch generös entlohnen. Wenn jemand viel leistet muß er auch das Gefühl haben, fair bezahlt zu werden. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Darunter verstehe ich, wenn ich mit meiner eigenen Arbeitsleistung nicht zufrieden bin. Aus Rückschlägen kann man lernen, um denselben Fehler nicht zu wiederholen. Ich verschwende nicht viel Zeit, um mich mit meinen Fehlern zu beschäftigen, sondern sehe in die Zukunft voraus. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich konnte mir ein starkes Team bilden, das mich als Führer akzeptiert. Das gibt mir Kraft. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein übergeordnetes Ziel ist, nicht nur im Beruf erfolgreich zu sein, sondern auch in meiner Ehe und als Vater. Am Ende meines Lebens möchte ich in allen diesen Bereichen erfolgreich gewesen sein. Beruflich will ich die Ziele im Unternehmen erreichen. Ich habe keine Pläne um höhere Positionen zu erreichen. Wenn ich in den nächsten fünf Jahren dasselbe machen kann wie heute, bin ich absolut glücklich. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, sowohl in Form meines Gehaltes, durch Anerkennung meines Chefs, wie auch durch Feedback meiner Mitarbeiter, die meine Entscheidungen begrüßen. Viel persönliche Befriedigung hole ich mir aus der Tätigkeit selbst. **Ihr Lebensmotto?** Stets Optimist zu sein, auch wenn manchmal Dinge nicht so gut gehen. Pessimistisch zu sein ist höchstgradig unproduktiv.

✱ Butbul Martha alias Jazz Gitti

● Steckbrief

Beruf: Entertainerin. Geboren - Datum, Ort: 13. Mai 1946, Wien. Kinder: Schlomit (1965). Eltern: Frida und Ferdinand Bohdal. Schöpferische Akte: Buch „Wer sagt, daß des nicht geht?“ Hobbies: Singen, Spaß haben, Leben.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang prägend? Mein Elternhaus - meine Mutter, die mir Dinge beibrachte, die sich später als Weisheiten erwiesen. Sie hatte etliche Sprüche, die ich bis heute nicht vergessen habe. Zum Beispiel sagte sie: „Schau, wenn du die Wahrheit sagst, die Leute merken sich das eher nicht, und da du nicht lügst, brauchst du dir auch nichts merken“, oder „Tun darf man alles, man darf sich nicht erwischen lassen, und wenn man dich erwischt, dann mußt du Konsequenzen ziehen“. Ich wuchs als ein offener und freundlicher Mensch auf, was mir in meinen weiteren Tätigkeiten sowohl in der Gastronomie, wo ich 20 Jahre arbeitete, als auch später im Showbusineß sehr zugute kam. Ich war es gewohnt, mein Bestes zu geben; für mich war ein zufriedener Gast, später ein zufriedenes Publikum, immer eine Prämisse. Ich identifizierte mich mit dem Begriff „Wirtin“ und dachte, daß ich mein Leben lang diesen Beruf ausüben werde. Das Singen habe ich als

Hobby betrachtet. Nach dem Flop mit meinem Jazz-Club, welchem ich meinen Künstlernamen „Jazz Gitti" zu verdanken habe, war es nicht leicht, am Ball zu bleiben. Ich verspürte den Wunsch in die Zukunft zu schauen und nicht von den gelegten Eiern zu leben - in einer Notsituation wird man kreativ. Einer meiner Sprüche heißt: „Wer sagt, daß des nicht geht?" Ich lege hohen Wert auf eine fundierte Ausbildung, wobei ich selbst viel „learning by doing" erlebte. Prägend für meine Entwicklung war, daß ich immer wußte, wie ich es nicht will. Ich ging meinen eigenen Weg, ohne mir etwas sagen zu lassen. Ich denke auch daran, daß man im Leben nichts aufgeben sollte, außer „einen Brief", und man zu seinen eigenen Fehlern immer stehen muß. Da ich von Kindheit an die Selbständigkeit gewohnt bin, gab es für mich keine geregelten Arbeitszeiten, sondern ich war immer da wenn man mich brauchte. Ich habe in jeder fremden Firma so gearbeitet, als ob es meine eigene gewesen wäre.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Mir treu zu bleiben, und mich jeden Tag in den Spiegel schauen zu können. Erfolgserlebnisse empfindet man bei einem Konzert, wenn die Menschen für eine gewisse Zeit ihre Sorgen vergessen und Energie verspüren. Auf der Bühne gebe auch ich sehr viel Energie ab, bekomme sie aber von den glücklichen Zuhörern zurück. Dieser „Kreislauf" ist sehr wichtig. Erfolg im Privatbereich bedeutet Harmonie, in der man mit einem Mann lebt, den man liebt, sowie eine verständnisvolle Beziehung, die ich zu meiner Tochter habe. Ich empfinde es als Erfolg, daß es mir gelungen ist, als alleinerziehende Mutter meiner Tochter viel zu ermöglichen und zu helfen. Ich bin stolz, daß sie, so wie ich seinerzeit, selbständig ist, und nicht nur künstlerisch begabt, sondern auch geschäftstüchtig ist. **Was ist Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Eine grundlegende Zufriedenheit, die einen prägt, Optimismus, Mut und Flexibilität. Ich bin überzeugt, daß man etwas schaffen kann, wenn man es auch wirklich will. Ich gehe immer den Weg des Herzens und versuche die Menschen so zu behandeln, wie ich selbst gerne behandelt werden möchte. Das macht das Leben lebenswert. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich wurde auf der Bühne noch nie ausgepfiffen; so gesehen bin ich in meinem Beruf von den Niederlagen verschont gewesen. Mit der Zeit nehme ich Rückschläge, die jeder kennt, lockerer und wenn ich spüre, daß es nicht läuft, lasse ich das. **Welche Art der Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Von mir selbst und den Menschen, die ich mag. Die Anerkennung der Leute, die dich gut kennen, ist am schwierigsten zu bekommen, aber umso wertvoller ist sie für mich. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Naturell. Das was ich tue, tue ich mit Leidenschaft und Liebe, aber ich bin kein Workaholic und kann mich sehr gut entspannen. Kraft schöpfe ich auch aus der finanziellen Sicherheit, die es mir erlaubt, mir Dinge zu leisten, die ich mir leisten möchte. **Was ist für Sie wichtig?** Gesund zu bleiben - wenn ich gesund bin, kann ich alles. Ich möchte nie Menschen belasten, die mich lieben. **Was sind Ihre Ziele für die nächste Zukunft?** Ich stehe dem Leben völlig offen gegenüber. Da ich das Körpergewicht um die Hälfte reduziert habe, muß ich mein Image ändern, ein neues Programm machen. Ich beginne Musical und Bühnenstücke zu spielen. Vielleicht wird sich meine Karriere auch in dieser Richtung weiterentwickeln.

✱ Calice Graf von Christoph Dr.jur.

● Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Fahrzeugbedarf Kotz & Co KG., 2353 Guntramsdorf, Industriestraße 7. Geboren - Datum, Ort: 30. Mai 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ludmilla (Prinzessin von und zu Liechtenstein). Kinder: Marie (1996), Pius (1998) und Caspar (2000). Eltern: Dr. Heinrich Graf Calice und Marie-Theres Gräfin von Kuenburg. Hobbies: Jagd.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1974-82 besuchte ich das Schottengymnasium in Wien, und studierte anschließend Rechtswissenschaften und BWL. 1987 promovierte ich an der juridischen Fakultät und war dann ein Jahr Referent in der Steuerberatungskanzlei ETW. 1988-89 war ich in Venezuela, wo ich in einer Rechtsanwaltskanzlei tätig war. Dieses Jahr war insofern bedeutend für mich, als es einen Bruch mit meinem ruhigen, behüteten Dasein darstellt, und ich viele neue Sichtweisen vermittelt bekam. Nach meiner Rückkehr arbeitete ich bis 1993 als Abteilungsleiter bei der Firma AWT und wechselte dann zu den Jenbacher-Werken als Geschäftsführer diverser Tochterfirmen. Von 1995-97 war ich Vorsitzender der Geschäftsführung der Kässbohrer Fahrzeugwerke und seit 1997 bin ich in meiner derzeitigen Position. Zusätzlich gründete ich 1998 die Firma RAL, die sich mit der Produktion und dem Handel mit Ersatzteilen beschäftigt.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie Erfolg? Erfolg ist die Summe jener Faktoren, die dazu führen, daß jemand ausgefüllt eine Position einnimmt, bzw. die eigene Zufriedenheit. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Der Hauptgrund, für das ich allerdings nichts kann, sind gewisse Begabungen, die ich mitbekam. Auch ein gewisser Intellekt, ich bin vom Elternhaus darüber hinaus zu guten Leistungen angespornt worden, erlebte ein hilfreiches soziales Umfeld, das hohe Ansprüche setzt, und verfüge über einen gewissen Ehrgeiz, es anderen gleichtun zu wollen. Wobei ich während der Studienzeit vieles Mögliche herabsetzte und erreichbarer machte. Neben den Talenten und dem Ehrgeiz ist der Wunsch, schnell ans Ziel zu kommen, Dinge schnell und effizient zu Ende zu bringen, wesentlich. Ich halte mich nicht lang mit Details auf, wenn sie mich nicht weiterbringen, und ich habe die Fähigkeit, Wesentliches von Unwesentlichem zu unterscheiden. In der Erreichung meiner Ziele bin ich sehr flexibel. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wenn man mich mit Leuten vergleicht, die den Weg des geringsten Widerstandes einschlugen, denke ich, daß ich mehr erreicht habe. Andererseits gibt es Menschen in meinem Alter, die noch mehr erreicht haben. Es hängt davon ab, was man möchte. Erfolg ist eine gewisse Zufriedenheit im Leben, das Setzen von eigenen Ansprüchen, die man erfüllen will, und so sehe ich mich am Weg dorthin, um vielleicht einmal als erfolgreich gelten zu können. **Welche Bedeutung hat Anerkennung für Sie?** Diese ist für mich immer wichtig. Ich strebe danach, irgendwo Anerkennung zu spüren, welche mir in unterschiedlichster Art mitgeteilt wird. Anerkennung ist für mich Motivation und Bestätigung. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Meine Familie ist mir wichtig, aber ich kann nicht sagen, ob sie für den Erfolg etwas beiträgt, denn ich heiratete erst 1995 und war vorher schon in einer sehr verantwortungsvollen Position. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter für Ihren Erfolg?** Ohne meine Mitarbeiter hätte ich keinen Erfolg, denn ich selbst mache nichts. Ich versuche nur andere zu motivieren und meine Zielsetzungen zu unterstützen. Ich sehe, seit ich im Management bin, meine Aufgabe darin, mich

um die Zusammensetzung der einzelnen operativen Bereiche zu kümmern. So ist mein Erfolg von guten Mitarbeitern abhängig. Ich habe ein sehr distanziertes Verhältnis zu diesen, was durchaus auch Vorteile hat, weil dadurch eine viel offenere Umgangsweise möglich ist. **Haben Sie Vorbilder?** Einige Menschen aus der Geschichte mit ihren besonderen Merkmalen. **Ihr Motto?** „Mit Gottes Hilfe" ist unser Wappenspruch.

✱ Call Christian

● Steckbrief

Beruf: Kommunikationsmanager. Funktion: Leiter Marketing und Kommunikation. Tätig bei: EnBW Austria Energie-VertriebsgmbH., 1030 Wien, Lothringerstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 5. Mai 1963, Wien. Hobbies: Reisen, Kommunikation, Motorradfahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura absolvierte ich zunächst einmal die einjährige, freiwillige Ausbildung zum Offizier des Österreichischen Bundesheeres. Dort konnte ich sehr viel über die Strukturen menschlichen Zusammenlebens und das Führen von Menschen unter dem Aspekt der Motivation, lernen. Ich war dort als Informations- und Presseoffizier tätig, und hatte somit die Aufgabe, die Anliegen des Österreichischen Bundesheeres nach außen hin zu vertreten. 1991 begann ich bei der EVN–Energieversorgung Niederösterreich AG, wo ich in der Abteilung Information und Kommunikation ebenfalls nach außen hin mit den unterschiedlichsten Dialoggruppen–Kunden, aber auch Medien und Investoren verhandelte, und somit die unterschiedlichen Interessen in der Kommunikation vertrat. Die dritte wichtige Station meines Lebens war meine selbständige Tätigkeit als Kommunikationsberater und –trainer. Seit 1999 bin ich als Mitglied der Geschäftsleitung in der EnBW Austria Energie-VertriebsgmbH als Leiter der Abteilung Marketing und Kommunikation, tätig. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Die Energie Baden-Württemberg AG (EnWB) ist der drittgrößte Deutsche Energiekonzern, und hat sich die Schaffung neuer Strukturen und ein offensives Herangehen an den Markt zum Ziel gesetzt. Liberalisierung ist der Weg aus einem geschützten Markt in einen Wettbewerbsmarkt, und auf diesem Weg weht ein rauher Wind. Dort wo die Versorgungsunternehmen Mauern bauen, um sich davor zu schützen, hat die EnWB Segel gesetzt, und hat Niederlassungen nicht nur in ganz Deutschland, sondern auch in Europa (Österreich, Italien, Spanien, Benelux, Polen, usw.) gegründet. Das Herangehen an den Kunden, den man eben als Kunden sieht und nicht mehr als Stromabnehmer, ist die große Spezialität der EnWB; das ist jener Schritt, den wir den anderen Anbietern voraus sind. Wir entwickeln zusammen mit dem Kunden die bestmögliche Lösung, und möchten wirklich ein Customer Relationship aufbauen. Wir sind kreativ und flexibel in der Versorgung des Kunden und versuchen, im Gespräch Einsparungsmöglichkeiten und Effizienz anzubieten, und Lösungen zu finden, wie andere Energien gewonnen werden können.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Ich denke, daß Erfolg etwas sehr individuelles bezeichnet, für jeden etwas anderes darstellt, und im Laufe des Lebens immer wieder neu definiert wird. In der Ausbildung versteht man darunter das erfolgreiche Ablegen einer Prüfung, in der Selbständigkeit den erfolgreichen Aufbau des eigenen Unternehmens, im privaten Bereich ist Erfolg ein harmonisches und erfülltes Leben. Im Moment definiere ich persönlichen Erfolg als das Leben in Balance: als den Einklang von beruflichem und privatem Leben, in dem beide Seiten einander bedingen und fruchtbar aufeinander wirken. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Aus meiner heutigen Sicht betrachte ich mein Leben als erfolgreich. Ich betrachte heute auch die weniger ausgeglichenen Stationen meines Lebens als, zwar negative, Erfahrung, die aber Erkenntnis brachte. **Welchen Stellenwert hat Anerkennung für Sie?** Ich verstehe unter Anerkennung ehrliches Feedback von der Führungsebene und von meinem Team. Es ist mir sehr wichtig, Autorität nicht von oben nach unten auszuüben, sondern selbst jemanden aus meinem Mitarbeiterkreis als Autorität anzuerkennen. Ich bin aber auch fähig zur Eigenbeurteilung, und kann die Qualität meiner Arbeit genauso erkennen, wie ich in der Lage bin, mir einen Mißerfolg einzugestehen. **Wo liegen Ihre Stärken?** Eine meiner wesentlichsten Stärken ist sicher meine Fähigkeit, Menschen anzuleiten und zu führen. Damit meine ich aber keine hierarchische, autoritäre Führung, sondern eher eine Art Coaching. Ich betrachte meine Führungskompetenz vor allem unter dem Aspekt, Mitarbeiter so zu stärken und so sehr auf ein Ziel auszurichten, daß sie mit Freude und motiviert Leistungen erbringen, die das ganze Team erfolgreich machen. Dadurch, daß ich selbst ein sehr begeisterungsfähiger Mensch bin, glaube ich, diesen Funken auch auf andere überspringen lassen zu können. Des weiteren zähle ich Kreativität, Flexibilität und die Konsequenz in der Umsetzung meiner Ziele zu meinen Stärken. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren Zielen vor?** Meine persönliche Erfahrung ist die Grundorientierung in Form einer Art von Lebensziel. Ich weiß, wo meine Werte liegen, und mit diesen Werten zu leben gilt für mich als grundsätzliches Ziel. Ein weiteres ist, dabei meine Stärken entfalten zu können. Die kurzfristigen, beruflichen Ziele begreife ich als sehr flexibel; es gilt somit Gelegenheiten zu nützen, die oft unerwartet auftauchen und rasche Entscheidungen verlangen. **Welche Punkte haben Sie beachtet, um Ihr Ziel erreichen zu können?** Bei beruflichen Entscheidungen ist es für mich enorm wichtig, daß die Ziele klar formuliert und von allen Beteiligten (der Führungsebene und den Mitarbeitern), gleich definiert werden. Ein wesentlicher Faktor meines Erfolges ist ganz sicher, daß ich in meiner Zielverfolgung gelernt habe, meine eigenen Stärken zu entfalten. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Das erste Kriterium und somit die Grundvoraussetzung ist fachliche Kompetenz. Erst danach blicke ich auf den Menschentyp, wobei ich davon überzeugt bin, daß in einem guten Team der penible Perfektionist genauso vertreten sein soll, wie der chaotische Kreative und der Ungeduldige, schnell Arbeitende. Die Ergänzung dieser Typen ist die Basis, um ein Ziel zu erreichen, das im Alleingang von keinem der Beteiligten erreicht werden könnte. Meine Aufgabe als Coach ist, die Stärken der Personen herauszufinden, die in einem Team arbeiten, und die Leitlinie vorzugeben, an der das Team entlanggehen wird. **Wie motivieren Sie diese?** Ich verstehe unter Motivation die persönliche Entwicklungs- und Entfaltungsmöglichkeit, die ich einem Mitarbeiter bieten kann, indem ich ihn gemäß seiner persönlichen Stärken einsetze. Ein zweiter Punkt ist die Klarheit. Motivation darf nicht als Streicheleinheiten für die Mitarbeiter mißverstanden werden: sicherlich zählt Lob, aber es ist ebenso wesentlich, offen und ehrlich begründete Kritik auszusprechen. Durch diese Art des Feedbacks hat der Mitarbeiter die Chance, sich selbst weiterzuentwickeln. **Wie sehen Sie den Begriff Teamarbeit, und wie setzen Sie diesen ein?** Wenn ich ein Team zusammenstelle, dann gilt es zunächst einmal die Aufgabe zu definieren, die dieses Team zu erfüllen hat. Danach werde ich versuchen,

möglichst ergänzende Menschentypen zusammenzuführen, die gemeinsam das vorher definierte Ziel erreichen können. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich betrachte Fehler als etwas sehr Positives, um daraus zu lernen und meine Beurteilungskraft zu stärken. Man soll einen Fehler nicht zweimal machen, man soll, provokant ausgedrückt, immer wieder neue Fehler machen, und dadurch neue Erfahrungen sammeln. Ich halte es für enorm wichtig, aus Mißerfolgen seine Schlüsse zu ziehen, denn am besten kann man aus der eigenen Erfahrung lernen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich habe einige Techniken, um sozusagen meinen Motor wieder abzukühlen. Das kann ganz einfach die Fahrt nach Hause sein, auf der ich mich räumlich und psychisch vom Beruf zurückziehe. Ganz wichtig ist es mir, am Abend mit meiner Frau über meinen Tag zu sprechen, und ihr zuzuhören, wenn sie über ihren Tag spricht: durch diese Reflexion kann ich zur Ruhe kommen. Eine weitere Energiequelle sehe ich in den Wochenenden mit meinen Kindern, an denen ein ganz anderes Leben stattfindet, und an denen ich ganz bewußt abschalte.

✱ Cantini-Karba Lilly Ing.

● Steckbrief

Beruf: Ingenieur. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Dipl.-Ing. Karba GmbH., 1171 Wien, Hernalser Hauptstr. 130. Geboren - Datum, Ort: 11. Juni 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Enzo. Kinder: Stephan (1969) und Natalie (1977). Eltern: Lilly und Vladimir. Besondere Vorfahren: Firmengründer (1896) Großvater Max Feigl Dr. der Chemie. Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Fachzeitschriften und Wirtschaftszeitungen. Ehrungen: Erste K.u.K. Hofdruckerei, viele nationale und internationale Verpackungspreise. Mitgliedschaften: Repräsentantin der UNESCO-Venedig für Österreich. Hobbies: Venedig lebt.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1962 Matura an der graphischen Lehr- und Versuchsanstalt, 1966 beendete ich das Studium zum Fachingenieur und heiratete 1968 einen Italiener. Er ist im internationalen Ölbusiness und ich lebte mit ihm in fast allen Erdteilen, bevor ich mich in Wien niederließ. Nach der Geburt meiner Kinder trat ich in den väterlichen Betrieb ein. Seit 1989 sind wir als „Dipl.-Ing. Karba GmbH." im Firmenregister eingetragen, man kann mein Unternehmen als klassischen Familienbetrieb bezeichnen, der von Max Feigl, meinem Großvater, 1898 gegründet wurde. Er war der erste Hersteller von Klarsichtverpackungen in der Monarchie. 1912 am heutigen Standort Hernals errichtet, 1945 teilweise zerstört und wiederaufgebaut, wurde der Betrieb nach einer gigantischen Innovationsphase zu einem führenden Unternehmen der Industrie für flexible Verpackung und einem wichtigen Exportfenster des Landes. Ich führe diesen Betrieb seit 1988.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Unternehmensschicksal heute in Österreich kann ich nur als abenteuerlich bezeichnen. Von oben und unten bekommt man ungeheuren Druck, da sind Eigeninitiative und Optimismus überlebenswichtig, wir sind schließlich die Lebensmittelauslage des Landes. Es ist jedesmal für mich und mein Team eine große Herausforderung, man darf nicht vergessen, daß die Produkte reisen. Menschen in den entlegensten Gebieten müssen erreicht werden. Da muß einfach alles stimmen, das Material und die Optik. Wir haben selbstverständlich sämtliche Eurotests was Optik und Festigkeit betrifft bestanden und sind technisch am Letztstand. Wir sind eindeutig einer der besten Verpackungsbetriebe Österreichs, 100-prozentig qualitätsorientiert, extrem flexibel, sehr kundenfreundlich und sehr exportorientiert. An meiner Person ist ausschlaggebend, daß ich mich nicht unterkriegen lasse, ich bin eine große Kämpferin und liebe meinen Beruf. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Um Erfolg zu haben braucht man eine gute Ausbildung und einen seelisch guten Start. Erfolg kommt durch Fleiß und durch Ausdauer. Man soll nie etwas wegschieben, wenn Probleme kommen, sich nicht davor fürchten, sondern direkt auf sie zugehen. Die Hauptgründe liegen in unserem Qualitätsbwewußtsein und in den Weiterempfehlungen unserer Kunden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil wir es geschafft haben, in Deutschland unsere Umsätze in weitaus höhere Bereiche zu lagern, und dies kann ich mit Genugtuung als sehr erfolgreich einstufen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach meinem inneren Gefühl, welches von dem menschlichen Eindruck der Bewerber geführt ist, da die Bewerberinnen in einen mittelgroßen Privatleben hineinpassen müssen. Wir haben in meiner Branche das Problem des Mangels an Fachkräften. Es fehlen Fachausbildungen, deshalb lernen wir unsere Mitarbeiter in speziellen Kursen an. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir sind seit Generationen gewachsenes Familienunternehmen. Nach mir als Inhaberin, folgt ein Betriebsleiter, ein technischer Leiter und ein Verkaufsleiter. Wir haben unsere Buchhaltungs- und Kalkulationsabteilung, und sind ein Unternehmen mit 30 Mitarbeitern. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele sind zu überleben, die Qualität zu halten und den Export auszubauen. Im Moment arbeiten wir für Rußland an einer Verpackung in kyrillischer Schrift für „bulotschki", auf Deutsch Semmeln. Ich lerne gerade russisch, das ist dann die siebente Sprache, die ich spreche. Wichtig für mich ist die Qualität zu halten und den Bereich des Exportes zu investieren. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Der permanente Zwang zur Flexibilität und Neuorientierung kann zu Streß führen, außerdem gibt es diese ungute Kettenreaktion nach Firmenpleiten. **Woher schöpfen Sie Kraft?** Mein intaktes, harmonisches Familienleben ist für mich Regeneration und Energiequelle. **Ihr Lebensmotto?** „My family is my castle" und „Humor ist sehr wichtig".

✱ Carmann Heinz Dr. med.

● Steckbrief

Beruf: Mediziner. Funktion: Geschäftsführer und Vizepräsident. Tätig bei: Quintiles GmbH., 1030 Wien, Guglgasse 7-9/B/ OG 6. Geboren - Datum, Ort: 15. März 1942, München. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid, geb. Christian. Kinder: Melanie (1980). Hobbies: Musik und Wein.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Medizin an der Universität Wien und

plante eine Ausbildung zum Internisten. Auf Hinweis von Prof. Fellinger kam ich ins Institut für Immunologie, um das theoretische Fach abzuschließen. Aufgrund meines großen Interesses an diesem Fachbereich entschloß ich mich, nicht in einer Klinik zu arbeiten. Durch eine Annonce kam ich zur Firma Hoffmann La Roche in Basel und baute ein immunologisches Labor auf, das ich 16 Jahre lang leitete. Im Jahr 1986 erhielt ich das Angebot, die klinische Forschung von Hoffmann La Roche in Wien zu übernehmen. Ich leitete diese Forschungsabteilung bis 1996. Im Zuge einer Restrukturierung wechselte ich im April 1996 zur Firma Quintiles, dem weltweit führenden Forschungsauftragsunternehmen, und baute dort als Geschäftsführer die Niederlassung dieses amerikanischen Konzerns als Hauptsitz für Zentral- und Osteuropa, sowie den Mittleren Osten in Wien auf. Der Übergang war für mich nahtlos, da ich in der selben Branche, der klinischen Forschung tätig bin. **Wie war die Entwicklung der Firma?** Innerhalb von fünf Jahren seit der Gründung im Jahre 1996 haben wir einen Mitarbeiterstand von 400 erreicht. Derzeit haben wir Gesellschaften in Polen, Ungarn und Israel, Repräsentanzen in Rußland, Ukraine, Bulgarien, Rumänien, Tschechien, Kroatien, Griechenland und Büros in der Slowakei und der Türkei. In den Ländern des ehemaligen Ostblocks, wo das Gesundheitswesen immer noch weitgehend zentralisiert ist, ist es leichter, eine größere Anzahl Patienten in klinische Studien einzubinden. Dadurch ist es möglich, die Entwicklung von Arzneimitteln zu beschleunigen und somit neue Medikamente schneller auf den Markt zu bringen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg liegt für mich im Erreichen eines Zieles, für das es Vorgaben gibt. Erfolg bedeutet weiters, die Freude an der Tätigkeit nicht zu verlieren und ständig motiviert zu sein, weiters auch die Möglichkeit, das Berufsleben so zu gestalten, daß das Privatleben nicht zu kurz kommt. **Was sind die Voraussetzungen für Erfolg?** Eine Vision zu haben, von der man auch überzeugt ist und dazu eine konstruktive Vorgangsweise. Eine menschenorientierte Einstellung ist für mich nötig um meine Ziele zu erreichen, da es eines unserer wesentlichen Anliegen ist, die Mitarbeiter aus dem ehemaligen Ostblock in unser westliches Konzept zu integrieren. Man muß vorurteilslos sein, um mit Menschen anderer Länder erfolgreich zusammenarbeiten zu können. **Was ist das Erfolgsgeheimnis Ihrer Firma?** Unser Erfolgsgeheimnis liegt darin, daß wir schneller als andere die Marktsituation erkennen, unsere Möglichkeiten besser realisieren und mit unserem Know How und Support sicherstellen, daß alle Mitarbeiter nach internationalen Standards arbeiten. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich würde sagen, daß Originalität eher zum Erfolg führt: Eigene Ideen sind sehr wichtig. Oft ist es jedoch nötig, Vorhandenes zu imitieren. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Fusionen und Mergers innerhalb der Pharmabranche werden noch schneller vor sich gehen als bisher. Die Zahl der wirklich großen Unternehmen wird sich auf weltweit etwa zehn bis fünfzehn Konzerne reduzieren; der Spielraum wird somit kleiner werden, da es in der Branche wenige Firmen mit großem Einfluß geben wird. Auf der anderen Seite ist zu erwarten, daß die Genforschung zu einem Paradigmenwechsel in der Arzneimittelentwicklung führt und daß Outsourcing an Bedeutung gewinnen wird. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** 70 bis 80 Prozent unserer Mitarbeiter in den zentral- und osteuropäischen Ländern sind Ärzte, unsere österreichischen Mitarbeiter sind zum Großteil Naturwissenschafter (Pharmazeuten, Biologen, Chemiker, etc.). Speziell in den zentral- und osteuropäischen Ländern legen wir großen Wert auf Mitarbeiter mit guten Englisch- und PC-Kenntnissen, da unsere Firma in Englisch kommuniziert und auf der IT-Ebene hoch spezialisiert ist. Weiters achten wir bei unseren Mitarbeitern stark auf Teamfähigkeit; introvertierte Menschen und Einzelgänger passen nicht in unser Unternehmen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Als Geschäftsführer und Vizepräsident stehe ich unserer Gesellschaft vor und unterstehe direkt dem Präsidenten für Europa. Unter meiner Position gibt es eine Struktur, die dem europäischen Headquarter entspricht: es gibt einen Direktor für Product Development und einen Direktor für den neuen kommerziellen Bereich, den wir seit April diesen Jahres etablieren. Diese beiden funktionellen Einheiten sind für operationelle Belange zuständig. Daneben gibt es noch Direktoren für Finanzen, Personalwesen und IT; darunter gibt es derzeit etwa 400 Mitarbeiter. Überdies sind mir noch die Country Manager der verschiedenen Länder direkt unterstellt, die teilweise vor Ort, zum Teil von Wien aus agieren. Aufgrund der räumlichen Nähe meiner nächsten Ebene kommuniziere ich täglich mit ihr; die Country Manager kommen einmal pro Quartal zu einem Meeting nach Wien. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, daß es in Zukunft die Sicherheit einer Anstellung "auf Lebenszeit" (sofern man sich nichts zuschulden kommen läßt) in keinem Unternehmen mehr geben wird. Die Konsequenzen für die heute junge Generation sind schwer abzusehen, die persönliche Lebensplanung des Einzelnen wird sich jedenfalls sehr stark ändern. Man muß heute eindeutig von sich selbst ausgehen, sich fragen: Was will ich, wie gestalte ich meine Berufsplanung? Dieser Egoismus wird auch zu höherem Selbstbewußtsein führen. Meine Empfehlung an die junge Generation lautet also, mit offenen Augen Veränderungen zu erkennen und Chancen schnell zu nutzen, Entscheidungen rasch zu treffen.

✱ Celand-Kerky Ruth

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin, Geschäftsführerin. Tätig bei: Ruth Celand-Kerky GmbH., 1130 Wien, Hietzinger Hauptstraße 9. Geboren - Datum, Ort: 3. August 1957, Wien. Hobbies: Sport, insbesondere Reiten. Ich bin ein Pferde- und Tiernarr („alle pelzigen Tiere") - Kinder und Tiere haben so etwas ehrliches.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann verschiedene Schulen und absolvierte zuletzt die Modeschule Herbststraße. Mit 20 Jahren (1977) bekam ich meinen ersten Job bei Brühl & Söhne, begann im Innendienst und war anschließend ein Jahr im Außendienst tätig. Die nächsten fünf Jahre lebte ich mein Fernweh aus, war im Ausland für TUI, im Club Mediterranee und auch in der Textilbranche tätig. Mit 25 kehrte ich aus familiären Gründen nach Österreich zurück. Eigentlich wollte ich nur kurz in Wien bleiben und rechnete nicht damit, daß ich - aus der Wärme Mexikos kommend - länger hier in der Kälte hängenbleiben würde. Damals suchte Benetton einen jungen Mann, der italienisch spricht. Obwohl ich weder ein Mann bin noch italienisch sprach, bewarb ich mich und bekam den Job. Das Grundgehalt war zwar minimal, aber wie immer setzte ich auf die Verkaufsprovision. Letztlich war ich zuerst eineinhalb Jahre als Angestellte und weitere 15 Jahre als Gesellschafterin im Unternehmen tätig. Vor ca. eineinhalb Jahren gab der Benetton Vertreter, der bereits 70 Jahre war, auf, wir trennten uns und ich machte mich daraufhin selbständig. Benetton hat heute rund 100 Geschäfte in Österreich (davon habe ich mit einem Partner gemeinsam auch ein Einzelhandelsgeschäft auf der Kärntnerstraße), und im

März 2001 eröffneten wir das größte Benetton-Outlet Europas auf der Mariahilfer Straße. Benetton ist eine Art Franchising, wobei jeder ein eigenständiger Kaufmann ist, der etwas mehr Freiheit hat als in einem üblichen Franchise-System.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich visiere ein Ziel an und sobald ich es erreicht habe, peile ich das nächste an: Erfolg ist Tun, nicht nur Reden. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich war immer ehrgeizig, diszipliniert, optimistisch, spontan, entschlußfreudig, fleißig, kommunikativ und nicht risikoscheu. Wenn etwas nicht funktioniert, probiere ich es nochmals. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Sicher, ich habe auch eine große Zufriedenheit in meiner Arbeit, die mich antreibt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mein Erfolg ist nicht auf eine Entscheidung zu reduzieren. Ich bin generell sehr entscheidungsfreudig und kann auch mit Streß gut umgehen. Selbst wenn ich falsch entschieden habe, weine ich meinen Entscheidungen nicht nach, sondern mache das Beste daraus. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Ich vertraue meinem Fingerspitzengefühl. Wenn ich bei etwas ein schlechtes Gefühl habe, lasse ich die Finger davon und lasse mich auch nicht leicht umstimmen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich wollte immer schon selbständig sein, weil ich gern selbst Entscheidungen treffe. Ich liebe es Chancen aufzureißen, den Tagesjob schätze ich hingegen weniger. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Mangelnde Entschlußfreudigkeit, Faulheit, Selbstzweifel und sich nicht präsentieren und verkaufen zu können. Zum Erfolg gehört auch etwas Glück (das ja den Tüchtigen gehört), zur rechten Zeit am richtigen Platz zu sein, und schnell die richtige Entscheidung zu treffen. Oftmals ist es besser mit handgeschriebenen Notizen auf den fahrenden Zug zu springen als zu warten, bis er in der Station steht. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg?** Ich wuchs sehr frei in einem bewegten Elternhaus auf, war früh selbständig, und so schon jung in der Lage selbständig zu arbeiten. Das würde ich als Vorteil ansehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Mitarbeiter können nur so gut sein, wie man selbst ist. Die richtigen Mitarbeiter, die zu einem passen zu finden ist sicher ein Geheimnis des Erfolges. Wenn man seine eigenen Schwächen kennt, kann man sich Mitarbeiter suchen, die diese Schwächen ausgleichen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wesentlich sind die ausgleichenden Fähigkeiten, daß sie sich gegenseitig ergänzen und gut zusammenpassen. Besonders in einem Betrieb in dem nur Frauen arbeiten ist das sehr heikel. Ich wähle gerne Mitarbeiter aus, die Auslandserfahrung haben, aus ihren eigenen vier Wänden hinausgekommen sind und schon einen kühleren Luftzug gespürt haben. Das ist gut für die Persönlichkeitsentwicklung. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Am besten kann man das, wenn man selbst motiviert ist. Ich wende etwas mehr Zeit als üblich für persönliche Gespräche und den Aufbau einer sehr persönlichen Atmosphäre auf. Das zahlt sich aus, und kommt in Form von motivierten Mitarbeitern zurück. Meine Lehrmeister waren Herr Brühl und der Club Med. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Das Geheimnis ist einmal mehr aufzustehen als man niedergeschlagen wurde; ich bin niemand, der liegenbleibt. Bei "Mensch Ärgere Dich Nicht" verliere ich nur ungern, ein Kratzer am Auto stört mich da weniger. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ein erfülltes Leben zu führen gibt einem Kraft. Dazu ist die Grundkonstitution, zu der man auch etwas beitragen muß, wichtig. Ich habe einen großen Bewegungsdrang, mache viel und liege auch im Urlaub nicht nur acht Stunden täglich am Strand herum, auch wenn ich ganz gerne einmal Zeit verplempere. Zeit zu verplempern ist der größte Luxus. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe stets einen realistischen Drei-Jahres-Plan. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Tagtäglich, wenn ich ein grünes Benetton-Schild sehe, bemerke ich, daß ich etwas erreicht habe. Schulterklopfen brauche ich heute nicht mehr, sondern gönne mir selbst meine "Zuckerln". Was ich mir heute gönnen kann, das verschiebe ich nicht auf morgen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte nie vergessen, daß zum Erfolg auch etwas Glück nötig ist.

✶ Cepek Johann

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Kattus & Racke VertriebsgmbH., 1190 Wien, Billrothstraße 51. Schöpferische Akte: Fachartikel in Fachpresse. Ehrungen: 1999 Goldene Verdienstmedaille des Roten Kreuzes (Fördermitglied). Ehrenmitglied beim Ordre Européenne Gourmets des Degustateurs Mitgliedschaften: Ordre des Coteaux de Champagne, Ordre Européenne Gourmets des Degustateurs. Hobbies: Reiten, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Ausbildung zum Industriekaufmann, besuchte am WIFI einen Kurs über Kostenrechnung und zusätzlich das Studium zum praktischen Betriebswirt am HFL mit Abschluß, Verkauf und Management Training Käser AG Zürich. In meinem Lehrbetrieb wurde ich mit zwanzig Jahren Abteilungsleiter. Nach fünfzehn Jahren wechselte ich zu Asbach Österreich, wo ich für Reorganisation von Administration und Produktion zuständig war. Nach der Ernennung zum Verkaufsleiter wurde ich Prokurist und schließlich Direktor für den gesamten Vertrieb. In dieser Zeit führte ich die Marken Baileys und Malibu am österreichischen Markt ein. 1995, nach 22 Jahren Betriebszugehörigkeit, wechselte ich als Geschäftsführer zu Kattus & Racke. Das Unternehmen beschäftigt sich mit dem Vertrieb von Sekt (Hochriegl), Champagner (Veuve Clicquot) und internationalen Spirituosenmarken im österreichischen Raum; ich bin als Geschäftsführer für etwa 30 Mitarbeiter zuständig. Zu unseren Ansprechpartnern zählen sowohl der Handel wie auch die Gastronomie.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet im Endeffekt Lebensfreude. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich konnte mir, beginnend mit meiner Tätigkeit als Lehrling und in den Jahren danach, umfangreiche Kenntnisse in allen betrieblichen Bereichen in der Praxis aneignen und diese dann über das Betriebswirtschaftsstudium und die anderen oben erwähnten Ausbildungsstationen ergänzen. In der Führung von Mitarbeitern, deren Auswahl und deren Förderung zur Teamfähigkeit, konnte ich mir in den langen Jahren meiner Tätigkeit fundierte Kenntnisse aneignen. Dies führte zu der Berufung zum Geschäftsführer und diese Position bekleide ich nun seit sechs Jahren sehr erfolgreich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Meine Karriereleiter zeigte zeitlebens nach oben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich löse Probleme im gleichen Moment, in dem sie auftauchen. Ich erledige Aufgaben

schnell und präzise, weil ich ausschließlich daran interessiert bin, sie so schnell wie möglich vom Tisch zu haben, um mich wieder auf mein Geschäft konzentrieren zu können. In der Regel werden Probleme im Team gelöst. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf eigenständiges Arbeiten, hohe Verläßlichkeit und Teeamfähigkeit. Unsere Mitarbeiter kennen den Aufbau und die Ziele des Unternehmens – also den Rahmen, innerhalb dessen sie sich völlig frei bewegen können. Ich kann Fehler akzeptieren, weil solche überall dort passieren, wo gearbeitet wird. Wesentlich ist, daß ein Fehler nicht zweimal gemacht wird. Weiters spielt Weiterbildung in unserem Unternehmen eine große Rolle. Unsere Mitarbeiter werden hausintern geschult und absolvieren alle sechs Wochen von uns selbst organisierte Trainings. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte in jungen Jahren unbedingt auf eine gute Ausbildung achten. Im späteren Leben kann dies nur mit hohem Zeitaufwand und Kosten nachgeholt werden. Im Berufsleben selbst muß man sich auch im Fall von längeren Durststrecken "durchbeißen" können. Das wichtigste ist es, ein Ziel zu haben, das man hartnäckig, ausdauernd und konsequent verfolgt. Ich denke, es ist ganz wesentlich, seine Chancen überhaupt zu erkennen, deshalb sollte man nicht bei jeder Schwierigkeit gleich aufgeben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe das Talent, völlig abschalten zu können und beide Bereiche strikt zu trennen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, in meinem beruflichen Leben weiterhin erfolgreich zu sein und mir meine Lebensqualität zu erhalten.

* Cerny Manfred Ing.

● Steckbrief

Beruf: Techniker, Ingenieur. Funktion: Technischer Leiter. Tätig bei: Testfuchs Prüfeinrichtungen Ing. Fritz Fuchs GmbH., 3812 Groß Siegharts, Test-Fuchs-Straße 1-5. Geboren - Datum, Ort: 22. Juli 1946, Kautzen. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Karin (1968). Ehrungen: Ehrungen durch die Kammer für Lehrlingsausbildung. Mitgliedschaften: Ballonclub. Hobbies: Garten, Ballonfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die HTL in Steyr mit Fachrichtung Maschinenbau. Meine ersten beruflichen Erfahrungen machte ich in der Entwicklung, im Schutzschalterbau. Während des Präsenzdienstes lernte ich den Sohn des Prokuristen der Firma Testfuchs kennen. Ich beschloß bereits damals, in dieses Unternehmen einzutreten, ab 1966 war ich dort als Konstrukteur tätig. Der damalige Konstruktionsleiter stand kurz vor seiner Pensionierung, dadurch wurde mir nach zwei Jahren diese Stelle übertragen. Seit 1995 bin ich technischer Leiter des Unternehmens.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Für mich besteht Erfolg aus der Zufriedenheit mit der Arbeit und der Zufriedenheit mit sich selbst. Man ist erfolgreich wenn man die Gewißheit hat, immer das beste gegeben zu haben. Diese Definition von Erfolg gilt für alle Geschäftsfelder, für die Familie oder die Hobbys. Generell ist Erfolg für mich sehr bedeutsam. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin sehr kommunikativ und versuche mit allen Menschen zu reden. Es fällt mir vergleichsweise sehr leicht, Mitarbeiter zu motivieren. Der positive Umgang mit unseren Kunden ist auch ein Teil meines Erfolgsrezeptes. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Für meinen Erfolg war das große persönliche Engagement im Unternehmen ausschlaggebend. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ich hatte schon immer eine besondere Affinität zum Fliegen und wußte, daß ich zu großen Dingen fähig bin. Die Position als technischer Leiter strebte ich nicht konkret an, sie ergab sich für mich im Lauf der Zeit. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Meine Berufswahl beruht auf absolutem Zufall. Während meiner Schulausbildung in Kautzen fiel mir ein Prospekt der HTL Steyr in die Hände. Dieses Prospekt beeindruckte mich so, daß ich mich für die Ausbildung an dieser Schule entschied. **Gibt es jemanden, der Ihren Lebensweg besonders prägte?** Der frühere Chef des Unternehmens hatte großen Einfluß auf mich und meinen beruflichen Lebensweg. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich schaffe eine ausgewogene Balance zwischen Beruf und Privatleben, weil ich versuche, die Arbeit gedanklich nicht mit nach Hause zu nehmen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld beim Erfolg?** Wir beschäftigen im technischen und konstruktiven Bereich ein besonders hochqualifiziertes Team an Mitarbeitern. Selbstverständlich haben diese Mitarbeiter meine Karriere mitbeeinflußt - durch ihr Engagement spielten sie eine wesentliche Rolle bei meinem Erfolg. Meine Familie bietet mir persönlichen Rückhalt, sie ist mein Refugium, in dem ich Ruhe und Entspannung finde. **Entscheiden Sie vorwiegend alleine, oder mit Ratgebern?** Wir entscheiden im Unternehmen nach Möglichkeit immer im Team. Ich halte es für nicht sinnvoll, an der Spitze des Unternehmens einsame Entscheidungen zu treffen, die dann nicht oder nur teilweise akzeptiert werden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Qualifikation muß der ideale Mitarbeiter kommunikativ, objektiv und teamfähig sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bin in dieser Richtung nicht geschult, habe aber offensichtlich eine gute Hand dafür. Ich nütze die Methode des "Bier nach Vier". Ich setze mich oft mit meinen Mitarbeitern nach Dienstschluß zusammen und bespreche im eher privaten Rahmen verschiedene Projekte. Dies fördert den Teamgeist und motiviert die Mitarbeiter, wie ich finde. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Weiterbildung spielt für mich eine wesentliche Rolle. Nachdem es nicht nur in der Technik sondern auch in der Elektronik laufend neue Entwicklungen gibt, muß ich mich unentwegt weiterbilden, um am laufenden zu bleiben. Ich nutze eine Reihe von verschiedenen Medien und bilde mich vorwiegend über Fachliteratur und das Internet weiter. Zudem pflege ich regelmäßigen Erfahrungsaustausch. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre neben der monetären auch verbale Anerkennung; letztere kommt meistens von meinen Kunden. Ich freue mich darüber und sehe sie als Feedback und Bestätigung, auf dem richtigen Weg zu sein. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Man darf Mißgeschicke oder Fehlentwicklungen nicht zu ernst nehmen. Pannen und unangenehme Dinge müssen aber sofort erledigt werden. Probleme werden für mich bis zu deren Lösung deshalb sofort zum Thema Nummer Eins. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich kann mich am besten bei der Arbeit in Haus und Garten entspannen, außerdem koche ich gern. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mir gefällt dieses Unternehmen mit all seinen Aufgaben und Herausforderungen sehr gut, deshalb ist es mein Ziel, hier zu bleiben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Um absolut erfolgreich zu werden muß man sich eine Beschäftigung suchen, die einem Spaß und Freude bereitet. Ich denke,

es ist wichtig, Mut zu haben und sich vor keiner Situation zu fürchten. Als unselbständiger Arbeitnehmer muß man für das Unternehmen, in dem man arbeitet, durch dick und dünn gehen. Firmentreue und Loyalität sind in jedem Betrieb gefragt.

✱ Chmelar Dieter

● Steckbrief

Beruf: Journalist. Funktion: Moderator. Tätig bei: ORF., 1130 Wien, Würzburggasse 30. Geboren - Datum, Ort: 26. Oktober 1957, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Hobbies: Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Die Schule war insofern sehr wichtig für mich, da ich davon überzeugt bin der größte Österreichische Schulexperte zu sein. Ich galt als verhaltensauffälliger Schüler und besuchte insgesamt elf Schulen in Österreich. Ich war nicht leicht zu disziplinieren, hatte jedoch nie Lernprobleme und konnte trotz aller Schulwechsel mit 18 Jahren maturieren. In dieser Zeit reifte mein Erfolg, indem ich lernte mich immer verbal durchzusetzen. Ich kann keine Menschen akzeptieren, welche sich als etwas darstellen und keinerlei Nachweis für ihre Wichtigkeit darlegen können. Ich habe einen großen revolutionären Geist, welcher sich nicht um etwaige Konsequenzen kümmert. Nach der Matura begann ich mehrere Studien, die ich nicht beendete. Wehmütig erkenne ich heute, daß ich mein Dolmetschstudio in den Sprachen Englisch und Spanisch vollenden hätte sollen, da für alle Menschen, welche in den Bereichen Journalismus oder Fernsehmoderation ihre Zukunft sehen, Sprachen die wichtigsten Grundvoraussetzungen sind, um erfolgreich zu sein. Ich wollte eigentlich Turnlehrer werden. Eine Verletzung beendete meinen Wunsch und das Leben schenkte mir eine Lehrerin als Ehegattin. Ich begann einige Semester Publizistik und Politikwissenschaft zu studieren und lernte dadurch sehr interessante Menschen kennen. Ich wollte unbedingt arbeiten, deshalb nahm ich die Stelle als Sportjournalist beim Kurier an. Danach wechselte ich zur Arbeiter-Zeitung als Volontär. Die Zeit als Volontär war geprägt von geringem Lohn und großem Wissen. Hier lernte ich die Menschen kennen, welche mir auch heute noch sehr wichtig sind. Parallel zu dieser Tätigkeit moderierte ich unter Edi Finger Radiobeiträge. Im Jahr 1985 wechselte ich zur Ganzen Woche, dann zu den Zeitschriften Basta und Bunte. In der Zeit bei der Zeitschrift Bunte offerierte mir der jetzige Chefredakteur von RTL, Hans Magreither, die Möglichkeit, Beiträge für Österreich zu verfassen. Als das Seitenblicke-Team im Jahr 1988 an mich herantrat, um Seitenblicke zu moderieren, nahm ich die Möglichkeit wahr, und moderierte ca. 1200 Beiträge. Ich habe mich zweimal in meinem Leben um eine Stelle beworben. Die erste Bewerbung war bei der Arbeiter-Zeitung, wo ich aufgrund einiger Fußball-Matches Berichte und Belegung meiner Fähigkeit in einen Satz verfassen zu können bei der AZ vorstellig geworden bin. Als im Jahr 1996 Thomas Fuhrmann bei der Fernsehsendung „Willkommen Österreich" ausschied, versandte meine Gattin meine Bewerbung, ohne daß ich etwas davon wußte. Ich kam zum Casting und wußte überhaupt nicht, wofür ich mich eigentlich bewarb. Ich gewann das Casting durch die Gunst des Publikums. Meine Tätigkeit bei „Willkommen Österreich" verdanke ich meiner Frau und dem Wohlwollen des Fernsehpublikums.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist das zu tun, was man will. Ich bin glücklich mit dem, was mir bisher gelang, möchte jedoch sehr viele Ziele erreichen und sehe mich daher noch nicht als erfolgreich an. Erfolg ist, wenn man z.B. zum Rauchen aufhört, oder wenn man es geschafft hat, nur mehr so viele Stunden zu arbeiten, dessen Stundenanzahl man selbst bestimmt hat. **Wann haben Sie Ihre Fähigkeiten entdeckt?** Meine Fähigkeit, offen sprechen zu können, entdeckte ich schon während meiner Schulzeit. Ich erkannte, daß ich schwierige Situationen über meinen Humor und meine Schlagfertigkeit entspannen konnte. Kurioserweise praktiziere ich eine der Urängste der Menschen, nämlich die der offenen Rede. Der Großteil der Menschen fürchtet die Rede vor einem Publikum mehr als ihr eigenes Ableben. Mir ist es erst ab drei Personen Zuhörerschaft möglich, meine Redegewandtheit auszuleben. Sehr geholfen hat mir der Umgang mit den Seitenblicke-Menschen, dadurch wurde ich sicherer in der Interviewführung und somit auch lockerer. Das Schönste für mich ist es, auf völlig ungewohnter Situation schnell und richtig zu reagieren. **Wie erkennen Sie die Chancen und wie nützen Sie diese?** Leider oft ganz schlecht. Ich habe sehr viel durch meine Moderation bei „Seitenblicke" gelernt. O.W. Fischer war ein ganz besonderer Gesprächspartner, der mir mit Sympathie und Raffinesse zeigte wie man Chancen wahrnehmen könnte. Die Chancen in unserer heutigen Gesellschaft entstehen meistens über Bekanntschaften oder über die sogenannten Zufälle. Die Chance zur Sendung „Willkommen Österreich" erkannte meine Gattin Brigitte, ohne Sie hätte ich mich nie beworben und dafür bin ich ihr heute noch sehr dankbar. **Was möchten Sie persönlich noch erreichen?** Ich arbeite noch an einem Konzept für eine neue Show, in der ich ungebremst mit dem Publikum arbeiten kann. **Spielten Niederlagen in Ihrem Leben, in Ihrer Karriere eine wichtige Rolle?** Ich liebe Niederlagen, ich bade mich in ihnen und gehe nicht gestärkt daraus hervor. **Ist es die Originalität oder die Imitation, welche zum Erfolg führt?** Von der Zeitenfolge her betrachtet sind wir Menschen immer Imitatoren. Es ist sicher kein Fehler, wunderbare Sachen nachzumachen. Fehler ist es, jemanden zu klonen. **Haben Sie Vorbilder?** Ja natürlich. Peter Rapp, Thomas Gottschalk oder Rainhard Fendrich. Eine große Bewunderung habe ich auch für eine Stimmungskanone ersten Ranges, Harald Prünster, oder unsere Barbara Stöckl, man kann auch mit Anstand Erfolg haben, außerdem lachen wir gerne gemeinsam. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Selbstverständlich ist nur, was man selbst versteht. **Welche Empfehlung für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Erfolg erkennt man erst am Ende des Lebens, und der Friedhof ist voller Menschen, die sich für unersetzlich gehalten haben.

✱ Chorherr Christoph Mag.

● Steckbrief

Beruf: Politiker. Funktion: Abgeordneter zum Wiener Gemeinderat/Landtag, Klubobmann des Grünen Rathausklubs. Tätig bei: Der Grüne Klub., 1082 Wien, Rathaus. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Agnes (1985). Eltern: Dr. Thomas und Dr. Christa. Hobbies: Bücher, Architektur, Kino.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Im Elternhaus wurde ich in allen meinen Interessen gefördert und unterstützt. Schwerpunkt meines Studiums der Volkswirtschaftslehre war die Umweltökonomie, in deren Bereich ich auch bei diversen Alternativenergieprojekten mitarbeitete. In dieser Zeit knüpfte ich viele Kontakte, nahm an vielen Kongressen teil und eignete mir umfangreiche Kenntnisse an. Von 1986-91 war ich Referent für Wirtschafts-, Verkehrs- und Energiepolitik im Grünen Parlamentsklub und Energiesprecher der Grü-

nen. Von großer Bedeutung in dieser Zeit war für mich meine Gutachtertätigkeit für den Umweltfonds. Seit 1987 bin ich Lektor an der Wirtschaftsuniversität Wien, habe auch Lehraufträge an der Universität Wien und an der Technischen Universität Wien. Von 1989-96 war ich mehrmals Mitglied des Landesvorstandes der Wiener Grünen, von März 1996 bis Dezember 1997 war ich Bundessprecher der österreichischen Grünen und bin seit 1997 Klubobmann des Wiener Rathausklubs.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ein permanentes Bemühen. Ich bin dann erfolgreich, wenn es mir gelingt, meine diversen Projekte als Realität auf die Welt zu bringen. Ich verstehe mich als politischer Unternehmer und möchte etwas konkretes bewirken. Ich empfinde es als Erfolg und als ein großes Privileg, daß ich hohe Autonomie im Leben genieße. Ich hatte nie einen Chef, der mir Aufgaben vorgab. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Die Statistik sagt, daß die Österreicher durchschnittlich 140 Minuten täglich beim Fernseher verbringen, ich verwende meine Zeit anders und fühle mich wohl, wenn ich etwas unternehme. Für das, wie ich lebe, bin ich allein verantwortlich. Es ist wichtig, nicht zu jammern, sondern nach Alternativen zu suchen, die Möglichkeit zu nutzen, selbst etwas zu tun und nicht zu warten, bis andere es besser machen. **Ihre Ziele?** Weiterhin Inhalte, die mir wichtig sind, positiv umzusetzen, ich engagiere mich zum Beispiel für Bildung junger Menschen, wirke bei einem Projekt der Schulformerneuerung mit, und bin generell für vieles im Leben offen. **Was bedeutet für Sie eine Niederlage?** Eine Enttäuschung, von der man sich befreien muß. Sie ist schmerzhaft und um sie zu überwinden, braucht man eine gesunde Portion Selbstkritik. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Mir ist ein hohes Maß an Selbstbewußtsein, gepaart mit dem Streben nach Eigenverantwortung und Kooperationsbereitschaft wichtig. Ich gebe meinen Mitarbeitern viel Freiraum und erwarte von ihnen Initiative, Arbeitsqualität und Verläßlichkeit. Ich brauche zufriedene Mitarbeiter, denn nur sie können Höchstleistungen erbringen. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Mir ist die Quelle wichtig. Ich schätze Anerkennung vor allem von Menschen, die an der selben Sache arbeiten und kritische Urteilskraft besitzen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem Naturell und meiner Unternehmungslust. **Ihr Motto?** Der Titel einer Ausstellung über die Abstraktion im 20. Jahrhundert im Guggenheimmuseum in New York: „Total Ris, Freedom, Disciplin".

✱ Christ Heinz Dipl.-Kfm. Prof.

● Steckbrief

Funktion: Abteilungsdirektor, Prokurist im Bereich Öffentliche Hand. Tätig bei: Erste Bank der Österreichischen Sparkassen AG., 1010 Wien, Am Graben 21. Geboren - Datum, Ort: 21. Februar 1940, Wien. Schöpferische Akte: Veröffentlichung von kommunalen Fachartikeln in Organen des Sparkassensektors und der kommunalen Verbände, mit dem Ziel einerseits der fachlichen Weiterbildung der Sparkassen im Kommunalwesen, andererseits des Einblickes der Gemeinden in bankwirtschaftliche Problemstellungen. „Wesentliche Kriterien für die Kreditfähigkeit der Gemeinden" (in „Das öffentliche Haushaltswesen in Österreich"), „Der Kassenkredit der Gemeinden" (Österreichische Bürgermeisterzeitung und Österreichische Sparkassenzeitung), „Praktische Bonitätsprüfung von Gemeinden", „Die aufsichtsbehördliche Genehmigung beim öffentlichen Kredit" (österreichische Bürgermeisterzeitung und in der österreichischen Sparkassenzeitung), „Zur Verwertung kommunaler Sicherheiten" (österreichische Bürgermeisterzeitung und in der österreichischen Sparkassenzeitung); „Die k.u.k. Donauflottillie 1870-1918" (Verlag Weishaupt), „Die Entwicklung der maritimen Herrschaftsgebiete der österreichischen Erblande vom 14. Jahrhundert bis 1806, sowie des Kaiserreiches Österreich bzw. Österreich-Ungarn von 1804-1918" (Köhlers Flotten-Kalender), „Geschichte der k.u.k. Kriegsmarine während der Jahre 1850-1866" (Bearbeitung des im Kriegsarchiv vorliegenden Manuskripts von Korp.Kpt. Handel-Mazetti - in Vorbereitung). Hobbies: k.u.k. Kriegsmarine, Modelleisenbahn, Gartenarbeit, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1959 maturierte ich mit Auszeichnung an der Goethe-Realschule. Im Oktober 1959 begann ich mit dem Studium der Bankbetriebslehre an der damaligen Hochschule für Welthandel. Während des Studiums erteilte ich Nachhilfe in Mathematik und darstellender Geometrie. Im Juni 1965 schloß ich mein Studium ab. Im Anschluß absolvierte ich ein Semester an der Technischen Hochschule, Moderne Rechentechnik. Am 1. April 1966 erfolgte der Eintritt in die Girozentrale der österreichischen Sparkassen, wo ich als Kreditreferent für ERP-, Exportfond- und Ausfuhrförderungskredite zuständig war. Im Jänner 1969 erhielt ich die Handlungsvollmacht, und von 1970-72 war ich zuständig für Kommerzkredite. Im Juli 1972 wurde ich zum stellvertretenden Leiter der neugebildeten Kommunalkreditabteilung (Kundengruppe Gebietskörperschaften) ernannt. Parallel dazu übte ich von 1972-1986 die Funktion des Geschäftsführers der EDV-Anlagenvermietungs GmbH, einem Tochterunternehmen der Girozentrale, aus. Mit 1. Jänner 1975 erhielt ich die Wechselvollmacht und mit 1. Jänner 1977 die Prokura. Am 1. April 1982 wurde ich zum Leiter der Abteilung Kommunal- und Privatkredite ernannt, und am 1. April 1990 erfolgte die Ernennung zum Abteilungsdirektor. Im Oktober 1997 übernahm ich die Leitung der Abteilung Öffentliche Hand der Erste Bank der Österreichischen Sparkassen AG (Kundengruppe Gebietskörperschaften, Wasserverbände und Kirche). Am 19. August 1999 wurde mir der Berufstitel Professor durch den Bundespräsidenten in Würdigung der langjährigen beruflichen Tätigkeit, der damit verbundenen Entwicklung neuer Produkte für die Öffentliche Hand, sowie der zahlreichen Fachpublikationen verliehen. Mein derzeitiger Tätigkeitsbereich umfaßt unter anderem die Konsortialfinanzierung mit österreichischen Sparkassen, Richtlinienkompetenzen und auch Risikomanagement.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg einerseits persönliche Befriedigung, das heißt daß mir meine berufliche Tätigkeit Freude bereitet und im Interesse einer Kundengruppe gut gemacht wird, und andererseits, daß damit eine materielle und formelle Karriere gemacht werden kann. Dazu gehören neben der fachlichen Kompetenz auch Genauigkeit, Flexibilität und kundenorientiertes Verhalten. Dies gilt für meine Tätigkeit, aber auch für meine Mitarbeiter. Weiters benötigt man für meine Branche eine starke Ausprägung im juristischen Bereich. Ich besuchte seinerzeit die Hochschule für Welthandel und hatte so gut wie keine Ausbildung im Verwaltungsrecht. Diese Kenntnisse habe ich mir in der Praxis, durch eingehendes Selbststudium und intensive Kontakte mit Rechtsabteilungen angeeignet. Zwischenzeitlich schaut es so aus, daß ich von Kollegen aus

der Branche zu manchen Fachproblemen kontaktiert werde. **Was war für Ihre Karriere ausschlaggebend?** Mich hat die Finanzmathematik immer schon sehr interessiert. Aufgrund dessen hat mir mein damaliger Vorgesetzter den Bereich Kommunalkredite anvertraut. Ich wollte im Kommerzgeschäft bleiben, habe mich jedoch sehr intensiv mit der neuen Aufgabe auseinandergesetzt. Somit ist das Interesse an dieser neuen Aufgabe gestiegen, und meine Devise lautet: „wenn ich etwas beginne, dann mache ich es auch in Ordnung fertig". Dies gilt nicht nur fürs Berufsleben, sondern auch für den privaten Bereich. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil meine Leistungen in der seinerzeitigen Girozentrale anerkannt wurden, und ich bekam vom Kundenkreis und auch vom Österreichischen Gemeindebund positives Feedback. Man bemerkt, daß man anerkannt wird und somit ist dies Erfolg. **Ihr Ratschlag für Erfolg in Ihrer Branche?** Ich habe den Eindruck, daß viele Absolventen der Wirtschaftsuniversität glauben, wenn sie in ein Unternehmen eintreten, sofort als Manager beginnen zu können. Ohne Banktechnik und praktisches Rüstzeug für das Tagesgeschäft ist es unmöglich, mit dem Kunden zu kommunizieren, denn der Kunde will über seine Probleme sprechen und nicht mit fachtheoretischen Gesprächen konfrontiert werden. Die Praxis lernt man nicht auf der Wirtschaftsuniversität. Ferialjobs halte ich zwar für einen Vorteil, aber dabei besteht die Gefahr, daß man durch diese meist einmonatige Tätigkeit keine großen Einblicke in ein Unternehmen bekommt. Es sei denn, der Student interessiert sich und zeigt persönlichen Einsatz. Ohne diesen Einsatz geht es auch im Berufsleben nicht. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Da ich fast täglich bis 19 Uhr im Büro bin, leidet sicher mein Privatleben darunter. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Motivation der Mitarbeiter hat eine große Bedeutung, denn nur ein motivierter Mitarbeiter ist ein guter Mitarbeiter. Ich habe meine Mitarbeiter immer weitgehendst selbständig arbeiten lassen und dazu gehört auch Verantwortung. Wenn die Selbständigkeit und Verantwortung einem Mitarbeiter übertragen wird, dann freut ihn auch die Arbeit mehr, und dies zählt in der Praxis, denn motivierte Mitarbeiter sind der Schlüssel zum Erfolg der Abteilung, und somit auch des Unternehmens. Diese „persönliche" Motivation wiegt oft mehr, als die sicher auch notwendige finanzielle Komponente. **Hatten Sie Vorbilder?** Ja, Direktor Dr. Kandler, der mich durch seine fachliche Kompetenz und sein Feingefühl in der Personalführung sehr beeindruckt hat.

✱ Cokl Elisabeth

● Steckbrief

Beruf: Bürokauffrau. Funktion: Heimleiterin. Tätig bei: E.M.S.W Hotelbetriebes GmbH., 1100 Wien, Sonnwendgasse 22. Geboren - Datum, Ort: 18. Mai 1973, Wien. Hobbies: Kindererziehung.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule besuchte ich die private Hauptschule der Ursulinen, in der ich in einem Internatsbetrieb auf Gymnasiumniveau unterrichtet wurde. Danach erlernte ich den Beruf der Kindergärtnerin, da ich den Kontakt mit Menschen liebe. Meine nächste Berufsstation war hier im Kolpingheim; dort absolvierte ich auch die Ausbildung zur Bürokauffrau. Nach der Lehrzeit ging ich in Karenz und begann zwei Jahre später bei der Volkshilfe in Wien. Schon nach kurzer Zeit bot man mir hier im Unternehmen eine gute Position an, die ich mit Freude annahm. Wir trennten das Unternehmen in zwei Firmen, und zwar in den Heimbetrieb und die Küche. Jetzt führe ich mit einer Kollegin den Heimbetrieb. Ich leite den kompletten Verwaltungsapparat des Asylantenheimes. Asylanten können je nach Status bei uns zwischen einem Monat und drei Jahren wohnen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Erfolg ist für mich die Anerkennung durch Vorgesetzte, denn diese Anerkennung ist eine sehr wichtige Motivation für mich, um noch effektiver arbeiten zu können. Dank ist etwas sehr Wichtiges, um Mitarbeiter zu motivieren, damit sie noch erfolgreicher arbeiten wollen. Sehr wichtig für meinen Erfolg sind meine Aufnahmefähigkeit, mein Umgang mit allen Menschen und mein Wunsch, immer die beste Arbeit zu verrichten. **Wie kann man erfolgreich werden?** Die Freude an der Arbeit entscheidet die Höhe des Erfolges. Nur diese Freude zur Arbeit erleichtert die Tage, an denen man nicht die gewünschte Energie hat. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Bei uns zählen Sprachkenntnisse, Vertrauenswürdigkeit, voller Einsatz, selbständiges Denken und Menschenliebe. **Glauben Sie, ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Es ist nicht wichtig, ob man über Originalität oder Imitation zum Erfolg gelangt. Wichtig ist dafür der eigene innere Ansporn, denn nur die innere Einstellung läßt Gewünschtes verwirklichen. Das Wichtigste ist, daß man seine eigene Wirklichkeit erkennt. Eine etwaige Imitation eines Vorbildes würde überhaupt nichts bringen, weil niemand zu jemand anderem werden kann. Das einzige, was ich zu den sogenannten Vorbildern nennen möchte, ist folgendes: sie sollten Menschen sein, die ehrlich und mutig ihren Weg gehen. **Spielten Niederlagen auf Ihrem Lebensweg eine wesentliche Rolle?** Ich habe schon sehr viel erlebt, daher gibt es nur eine Möglichkeit, mit Niederlagen umzugehen: daraus zu lernen. **Welche Ziele möchten Sie noch erreichen?** Ich bin hier mit meinem Aufgabengebiet sehr zufrieden und habe meine Erfüllung gefunden. Das Wichtigste für mich sind zuerst einmal die Fragestellungen, ob ich gewisse Arbeiten machen kann, ob ich die Fähigkeit besitze, vorgegebene Ziele zu realisieren, und ob ich die Kraft habe, mit größter Anstrengung die Ziele der Firma auch umzusetzen. Für die nächste Zukunft ist es geplant, einen Hotelbetrieb zu installieren, und es würde mich sehr interessieren, dieses Unternehmen zu leiten. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Lebe so, als wäre jeder Tag dein letzter! Dies bedeutet, auch mit Freunden und Bekannten so umzugehen, als würde man sie nie mehr sehen. **Welche Empfehlung für den Erfolg geben Sie weiter?** Das Wichtigste ist, sich selber etwas zuzutrauen. Wenn man zu sich selbst sagt: „Ich schaffe es", gelingt alles viel leichter, und man kann Dinge vollbringen, die man sonst niemals geschafft hätte. Alles ist einen Versuch wert.

✱ Collot Mario

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber, Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: „Trattoria al Caminetto" Lanterna Gastronomie Betrieb GmbH., 1010 Wien, Neuer Markt 8a. Geboren - Datum, Ort: 24. November 1952, Houdeng Aimeries (Belgien). Kinder: Fabio (1990) und Laura (1992). Eltern: Maria und Arnaldo. Mitgliedschaften: CD-Club/Österreich, Club Italia und Verein Neuer Markt. Hobbies: Motorradfahren, Skifahren und Surfen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Schullaufbahn begann in Italien - ich verließ die Schule aus finanziellen Gründen nach dem 10. Schuljahr und war anschließend in der Elektrobranche tätig, nebenbei arbeitete ich in einem Lokal. Jene Firma, in der ich beschäftigt war, hatte auch eine Niederlassung in Wien, wohin man mich für zwei Monate schickte. Daraus wurden drei Jahre, bis die Zweigstelle geschlossen wurde. Ich blieb in Wien, wechselte das Unternehmen und war als technischer Betreuer von Maschinen tätig. Wieder bekleidete ich nebenbei abends eine Stelle in der Gastronomie, nämlich Pizzakoch. Nach drei Jahren wurden mir beide Tätigkeiten zu anstrengend und ich kündigte. 1997 eröffnete ich mein erstes Lokal, eine Pizzeria im 19. Bezirk, wollte aber immer schon ins Zentrum. Ich führte dieses Lokal drei Jahre, verkaufte es und übersiedelte in den 1. Bezirk in die Schönlaterngasse. Dieses Lokal führte ich bis 1991 und verpachtete es anschließend bis 1999. Nun führe ich die Pizzeria Lanterna mit vier Mitarbeitern wieder selbst. 1991 habe ich hier am Neuen Markt 8a die „Trattoria al Caminetto" gepachtet. Ein italienisches Beisl, mit traditioneller italienischer Küche von Antipasti über Fisch und Fleischspezialitäten bis zur gereiften Käseplatte und einem Angebot an verführerischen Nachspeisen. Saisonbedingt servieren wir unseren Gästen Austern, Jakobsmuscheln, Hummer, weiße Trüffel, Steinpilze und Ente, und das alles frisch. Besonderen Wert lege ich auf die Wahl unserer hervorragenden italienischen Weine von Galestro Antinori über Prosecco die Conegliano bis Gavidigavi Bersono in weiß und viele Rotweine von Montepulciano nobile Poliziano bis Plantone al Bano. Zur Zeit beschäftige ich neun Mitarbeiter. Obwohl dieser Platz ein touristisches Zentrum Wiens ist, sind unsere Gäste zu 80 Prozent Stammgäste. Dazu gehört auch Prominenz aus Kultur und Politik.

Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Qualität, viel Arbeit und mein stetiges Streben nach Perfektion. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt immer jemanden, aber wenn ich nicht in diese Branche gekommen wäre, hätte ich es sicher in einer anderen Richtung auch zu etwas gebracht. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich mache sofort neue Konzepte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich war 1979 bei meiner ersten Selbständigkeit knapp 30 und hatte sofort ein gutes Gefühl dabei. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde finden mich sicher erfolgreich, möchten aber wegen dem Zeitaufwand sicher nicht mit mir tauschen. Als fleißigen, erfolgreichen Geschäftsmann, meiner Mutter ganzer Stolz. **Wie suchen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Für mich sind wichtig Fachkompetenz, ein freundlicher Auftritt. Liebe zum Beruf. Bei dem Vorstellungsgespräch verlasse ich mich oft auf meine Intuition. **Wie werden Sie von Ihre Mitarbeitern empfunden?** Ich versuche meine Mitarbeiter stets zu motivieren, obwohl ich mir das letzte Wort vorbehalte. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich versuche das, was ich von den anderen verlange, vorzuleben. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, von meinen Gästen, eine Bestätigung guten Geschmacks. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Beim Motorradfahrern. Besonders bei schönen, großen Touren durch Österreich und Italien. **Wie lautet Ihr Erfolgsgeheimnis?** Das Streben nach Perfektion. Ich versuche besser, wie die anderen zu sein. Für mich ist es wichtig, was authentisches anzubieten, darum ist der Kern meines Personals Italiener. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Noch ein drittes Lokal. **Hatten Sie Vorbilder?** Immer die Chefs der Betriebe, wo ich gearbeitet habe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sowohl in Küche, Keller, als auch im Service nach Perfektion streben.

✱ Cserko Michael

Steckbrief

Beruf: Maurer und Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Sun & Fun Studio, Cserko & Partner KEG., 2340 Mödling, Friedrich Schiller-Str. 13. Geboren - Datum, Ort: 27. Juli 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Eltern: Renate und Stefan. Hobbies: Lesen, Tauchen und Golf.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach zweieinhalb Jahren HTL (Fachrichtung Tiefbau) begann ich eine dreijährige Maurerlehre bei der AG für Bauwesen und blieb noch ein Jahr (bis 1986) als Geselle im Betrieb. Bereits im dritten Lehrjahr begann ich neben dem Beruf mit der Werkmeisterschule und absolvierte 1987 die Werkmeisterprüfung. Danach wechselte ich zu einigen Baufirmen, sammelte Erfahrung im Hochbau und kommunalem Tiefbau. 1994 hatte ich einen schweren Skiunfall und hatte 18 Wochen Zeit zum Nachdenken. Danach arbeitete ich weiter in meinem Beruf, der Keim des „Selbständigwerdens" war in mir aber schon aktiv. Im Dezember 1996 begann meine Selbständigkeit mit Hilfe des Franchise Systems „Sun & Fun - Sonnenstudios". Mit etwas Erspartem und einem zusätzlichen Bankkredit stieg ich in ein komplett neu eingerichtetes Sonnenstudio mit sieben Sonnenliegen ein, die dem neuesten Stand der Technik entsprachen. Mein Ziel ist den nun seit fünf Jahren bestehenden sehr hohen Qualitätsstandard stets zu verbessern. Meine Geschäftsphilosophie ist die immerfort ansteigende Nachfrage nach Wellness, Wohlbefinden und speziell gesundem Bräunen, zu bedienen. Zu diesem Zweck beschäftige ich vier Mitarbeiterinnen, die laufend auf Besonnungstechnik und Hygiene fachlich ausgebildet und geschult werden.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Im täglichen Alltag schwierige Situationen erkennen und sie positiv bewältigen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ein starker Partner und der eigene Erfolgswille. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mir meine Zeit selbst einteilen kann. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach erfolgreich gelösten Problemen, z.B. die infolge eines langen Sommers, hoher Temperaturen (also wetterbedingt) zustande gekommen sind. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine für meine persönliche Entwicklung wichtige Entscheidung war - rückblickend -, mich nach diesem System selbständig zu machen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Sommer, die zu lange dauern, könnten schon für manche in dieser Branche einige Probleme aufwerfen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem sehe ich darin, daß es noch immer Sonnenstudios gibt, die kein fachlich richtig ausgebildetes Personal beschäf-

tigen und den Mindestanforderungen der gültigen Solarienverordnung nicht entsprechen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach einem persönlichen Gespräch und unter Zuhilfenahme der geschäftlichen Erfahrung. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Unterschiedlich; jeder Mitarbeiter verdient seine eigene Behandlungsform. Jedoch werde ich meist als loyaler, kompetenter Entscheidungsträger gesehen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Acht Wochen im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte den Begriff Qualität nicht unbedingt mit den Begriffen „teuer", „abgehoben" oder „elitär" beurteilen, sondern als Grundvoraussetzung sehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, daß aus einem Namen wie „Sun & Fun - Sonnenstudio" eine Marke und Lebenseinstellung wird. Wir sind auf dem besten Weg dorthin; es gibt bereits 29 Studios in ganz Österreich.

✶ Culen Monica E.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Rote Nasen Clowndoctors; Verein zur Förderung der Lebensfreude als Therapie für kranke Menschen., 1190 Wien, Muthgasse 27. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Stefan. Kinder: Caroline, Julia und Johannes-Cyrill. Ehrungen: Österreichischer Fundraising–Preis (einmal erster, zweimal zweiter Platz), 2001 Award of Excellence in Gold for Humanity, verliehen vom Weltkongreß Humanity Medicine. Hobbies: Literatur, Philosophie, Zen Buddhismus, Golf und Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die sogenannten Glücksfälle des Lebens und die Prägung meiner Eltern führten mich vom schüchternen Mädchen zu meiner jetzigen Position. Ich stamme aus traditionellen Unternehmerfamilien. Verantwortungsvolles Denken beherrschte schon immer meine Einstellung zum Leben, zu Menschen und natürlich zur Arbeit. Mein Vater zeigte mir schon früh Verantwortung und Freude an der Arbeit. Um die Bedeutung der Arbeit zu verstehen, habe ich bereits mit 17 Jahren am Fließband gearbeitet, einfach um zu empfinden, wie sich Menschen fühlen, die eine derartige Tätigkeit ausüben. Während meines Studiums habe ich an der Organisation von Kongressen mitgearbeitet, das Hilfskomitees für Erdbebenopfer in Guatemala organisiert und an der österreichischen Außenhandelsstelle in Barcelona volontiert. Nach meiner Heirat arbeitete ich in der Südamerikanischen Gesellschaft für Entwicklung internationaler Beziehungen zwischen Venezuela und Europa. 1972, bereits nach der Geburt meiner ersten Tochter Caroline, bot mir Sylvia Sommerlath (die jetzigen Königin von Schweden) an, als jüngste Chefhostess bei den olympischen Sommerspielen 1972 in München mitzuarbeiten. Mit Freude nahm ich diese Herausforderung an und arbeitete vier Monate im Organisationskomitee mit. Ich schulte selbst neue Hostessen und trug während der Spiele die Verantwortung für 80 Mädchen in allen Bereichen der olympischen Basketballhalle sowie für Sportler, Journalisten, VIPs und normale Besucher. 1975/76 studierte mein Mann an der Managementschule I.N.S.E.A.D. in Fontainebleau. Ich übersiedelte mit ihm und meinen zwei kleinen Töchtern nach Frankreich. Da ich als aktiver Mensch nicht untätig sein wollte, ergriff ich die Möglichkeit in der PR Abteilung von I.N.S.E.A.D. mitzuarbeiten. Das gab mir auch die Gelegenheit an verschiedenen Managementkursen teilzunehmen und interessante Menschen aus aller Welt kennenzulernen. Das alles machte unseren Aufenthalt noch bunter. Zurück in Österreich wußte ich schon ziemlich genau, was ich wollte. Wichtig war für mich die Einsetzung meines Organisationstalentes, interessante Menschen aus allen Teilen der Welt kennenzulernen und meine Sprachkenntnisse (Englisch, Französisch, Spanisch) einbringen zu können. 1976 traf ich - im Rahmen des Hilfskomitees für Guatemala - den Generaldirektor der neu gegründeten OPEC Entwicklungsbank „OPEC FUND FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT", der mich "vom Fleck weg" engagierte. Meine Aufgaben waren PR sowie Protokoll und Presse. Ich organisierte die Ministerkonferenzen in Europa, Afrika und Südamerika. Ich traf Politiker, Intellektuelle, Diplomaten und Journalisten aus allen Teilen der Welt. Mein damaliger Chef, der jetzige Vizepräsident der Weltbank, war ein charismatischer und brillanter Mann, der große Visionen und außerordentliche Ziele hatte und seinen Mitarbeitern Höchstleistungen abverlangte. Es war eine aufregende und faszinierende Arbeit, und ich konnte unter dieser strengen Führung alle meine Fähigkeiten voll entwickeln. Die Bedeutung der OPEC wurde während der politischen Krise und des Irak-Iran Krieges stark geschwächt. Auch die Situation innerhalb der OPEC-Staaten war äußerst schwierig. Der OPEC Fund verlor seinen Mentor und damit seine Visionen und sein Engagement und verkam zu einem administrativen Moloch. 1984 verließ ich trotz der Mißbilligung meiner Familie diese einflußreiche Position. Es begann meine Zeit der Selbständigkeit, die viel Freiraum für neue Möglichkeiten brachte. Mehrere Jahre übernahm ich das Marketing für die Möbeldesign-Firma meines Mannes und andere Marketing Beratungsaufträge. 1990 fiel mir das Clown Projekt sozusagen "in die Arme". Eine belgische Freundin hatte die Clown Care Unit in New York besucht und war von dem Clownprogramm in Kinderspitälern begeistert. Als Kind war ich selbst viele Monate im Spital und in der Lungenheilanstalt. Spitäler wollte ich nicht mehr sehen; auch vor Clowns hatte ich mich als Kind gefürchtet. Irgend etwas jedoch begeisterte auch mich an der Idee, und ich ließ mich dazu überreden, ein Konzept für ein Clownsprogramm in Österreich auszuarbeiten. Damit war ich plötzlich auf einem neuen, gar nicht geplanten Weg.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Wir sind ein sehr straff organisierter Verein mit klarer Struktur, der sich durch hohe Professionalität in allen Belangen auszeichnet. Unser Verein bietet sehr hohe künstlerische Qualität, an der wir mit unseren Künstlern ständig arbeiten. Unsere Philosophie – Liebe, Freude, Humor – wird von der ganzen Organisation getragen; unsere Mitarbeiter identifizieren sich mit unseren Inhalten. Wir veranstalten Workshops und Meetings, in denen über unsere Ziele und Vorstellungen sowie über die Entwicklung des Vereines diskutiert wird, weil uns innere wie auch äußere Transparenz äußerst wichtig sind. Unser Tätigkeitsgebiet erstreckt sich über ganz Österreich bis nach Ungarn und demnächst auch Tschechien. Weiters stehen wir in internationalem Kontakt mit Nonprofitorganisationen und Hospital Clowning auf der ganzen Welt. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin sehr gelassen, weil ich an schwierige Situationen und Herausforderungen gewöhnt bin. Wenn es zu einem Problem kommt, analysiere ich es und treffe danach relativ schnell meine Entscheidung. Wichtige Entscheidungen überschlafe ich ganz gerne. Ich bin dabei sehr teamorientiert. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Obwohl meine Familie oft behauptet, daß meine Prioritäten in

meinem Beruf liegen, denke ich doch, daß ich eine ganz gute Balance zwischen beiden Bereichen schaffen konnte. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner höchst lebendigen und glücklichen Familiensituation - ich habe drei Kinder und zwei Enkel - und aus meinem Freundeskreis. Weiters mache ich Tai Chi und Zen-Meditation. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Egal was man macht, man soll es mit Freude, Engagement und der größtmöglichen Perfektion machen. Gute Ausbildung ist als Basis sicher wichtig, ebenso wesentlich ist der Wille, Erfahrungen zu machen: Erfolg hat mehr mit Persönlichkeit und innerer Haltung zu tun als mit fachlicher Kompetenz. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel für den Verein ist seine Etablierung als Instanz für Humor und Menschlichkeit auch in Form einer internationalen Dachorganisation, die ich ins Leben rufen möchte. Diese soll als Pool für Ausbildung und Know-how fungieren und ein Hilfsanker für kleine Organisationen sein, die in Schwierigkeiten sind. Ich bin aufgrund meiner Erfahrung heute eine Expertin für Fundraising und unterrichte an einer amerikanischen Universität: Ich möchte weiterhin mein Wissen weitergeben, auch in Form eines Fundraising-Consulters für andere Organisationen. **Ihr Lebensmotto?** Ich mache die Dinge mit Freude, brauche um mich herum Ästhetik und ständige Entwicklung - Bewegung in allen Belangen.

✱ Cupak Anton

● Steckbrief

Beruf: Tischler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Josef Cupak - Werkstätte für moderne Raumgestaltung., 1120 Wien, Zeleborg. 20. Geboren - Datum, Ort: 30. Mai 1946, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Isolde (1968). Eltern: Rosa und Anton. Schöpferische Akte: Laufend Fachartikel im kulturellen Bereich. Mitgliedschaften: Vizepräsident des Merker - Vereins (Kulturzeitung). Hobbies: Kulturjournalismus und Fußball-Schiedsrichter.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Volksschule, Hauptschule und drei Jahre Tischlerlehre im seit 1892 bestehenden, vom Urgroßvater gegründeten Tischlerei-Familienbetrieb. Zu diesem Zeitpunkt führte mein Vater die Firma, nach dessen Tod, 1976 übernahm mein Bruder den Betrieb. Durch einen Unfall meines Bruders bin ich seit 1. Jänner 2000 alleiniger Inhaber. Wir sind eine reine Möbeltischlerei und fertigen nur auf Bestellung. Zur Zeit arbeiten wir zu sechst, aber es sind zusätzlich Tischlereien als Subunternehmer für uns beschäftigt. Der halböffentliche Bereich ist unser Hauptkunde.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich unabhängig bin, brauche um nichts bitten. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe ja nur übernommen, führe den Betrieb erfolgreich weiter und arbeite weiter selbst mit. Bilanzmäßig sind wir bei fünf Millionen Umsatz und die Büroarbeit mache ich mir auch selbst. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Mein Vater, - er hat den Betrieb weiter ausgebaut. Mein Bruder war für die Firma auch sehr wichtig. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** „Ohne Netz" mache ich nichts. Sollte ich einmal die Bank brauchen, würde ich aufhören. Ich habe seit 30 Jahren keinen Urlaub gemacht, - weil ich keinen machen will. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als rast- und ruhelosen Menschen, der viele Dinge auf einmal macht. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Wir haben ein distanziertes Verhältnis - ohne despotisch zu sein. Nach dem Tod meines Bruders mußte ich mir die Anerkennung erst mit überdurchschnittlichem Einsatz erkämpfen. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Sie sehen mich sicher als erfolgreich, verläßlich und berechenbar. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Durch meine vielseitigen Tätigkeiten - Tischlerarbeiten, Büroarbeit, Fußballschiedsrichter und Mitherausgeber der Merker-Zeitschrift. **Was wollen Sie noch erreichen?** Den Familienbetrieb weiter problemlos zu führen und die Nachfolgefrage zufriedenstellend zu regeln. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** 24 Stunden einsatzbereit sein, ehrlich sein - zu sich selbst. Sich Situationen eingestehen und unheimlich fleißig sein. Die Familie hintanstellen.

✱ Czipin Alois Mag.

● Steckbrief

Beruf: Berater. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Czipin & Partner Managementberatungs GmbH., 1010 Wien, Schwarzenbergstraße 1-3. Geboren - Datum, Ort: 26. März 1956, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Adelheid. Kinder: Christoph (1980) und Veronika (1984). Eltern: Alois und Adolfine. Hobbies: Golf, Musik (insbesondere Oper), Wein (besonders Bordeaux) und Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer gutbürgerlichen Familie, meine Mutter war Lehrerin, mein Vater leitender Angestellter bei der „Wiener Allianz". Meine gesamte Schullaufbahn verlief in Wiener Neustadt, und ich maturierte 1974. Da mich Sprachen und internationale Beziehungen interessierten, begann ich mit dem Studium der Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität in Wien. Während des Studiums wurde ich im Jahre 1975 zum ersten Mal Vater, was eine große Veränderung für mein Leben bedeutete. Durch diese neue große Verantwortung begann ich das Studium noch ernsthafter zu betreiben. Parallel zum Studium nahm ich diverse Jobangebote an und arbeitete unter anderem als Liegewagenschaffner. 1976 heiratete ich und 1978 schloß ich das Studium mit dem Magister ab. Im gleichen Jahr trat ich bei einem amerikanischen Konzern als Berater ein, wo mich meine Wege zuerst nach Deutschland, und dann nach Amerika führten. Ich bildete mich weiter und sammelte berufliche Erfahrung. Meine Karriere entwickelte sich schnell, nach zwei Jahren wurde ich Projektleiter, nach vier Jahren Chief of Installation, in sechs Jahren wurde ich Partner, und bezog mit 28 Jahren ein beachtliches Einkommen. Ich führte ein sehr intensives Leben, und war Montag bis Freitag in ganz Europa unterwegs. Es kam einmal der Zeitpunkt, wo ich feststellte, daß ich mit der Qualitätspolitik des Unternehmens nicht zufrieden war, und blitzartig traf ich die Entscheidung, zu kündigen, ohne eine Alternative in Sicht zu haben. Nach einigen Versuchen mich woanders zu bewerben, entschloß ich mich, meiner Berufung

nachzugehen, und eine eigene Beratungsfirma zu gründen. Es ist rasant aufwärts gegangen. Nach zwei bis drei Jahren hatten wir bereits 20 bis 30 Leute, die für uns arbeiteten. Unsere Tätigkeit entwickelte sich zuerst in Deutschland, dann in Österreich. Meine Ziele waren, ein größeres Unternehmen mit 100 Mitarbeitern aufzubauen, und internationale Aufträge zu bekommen. Heute beschäftigt Czipin und Partner 100 Mitarbeiter bei einem Jahresumsatz von 200 Millionen Schilling, und ist in folgenden Ländern tätig: Österreich, Deutschland, Ungarn, Tschechien und Slowenien. In Summe wurden über 240 Aufträge erfolgreich abgeschlossen. Ich arbeite 12-14 Stunden am Tag, bin sehr oft bei Klienten, weil es mir wichtig ist, den Menschen zu helfen, und meine Erfahrungen weiterzugeben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Der Erfolg drückt sich für mich in Zufriedenheit meiner Klienten aus, das ist die Basis, auf welcher ich alles andere aufbauen kann. Die materielle Sicherheit und das Wohlbefinden meiner Familie leite ich von dieser Zufriedenheit ab. Erfolg heißt für mich auch Unabhängigkeit, es ist erfreulich zu wissen, von Niemanden was angeschafft zu bekommen. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Talent für das, was man als „Profession" ausübt, Hartnäckigkeit, Zähigkeit. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Es ist wichtig, Dinge in Perspektive zu bringen und noch hartnäckiger an der Verbesserung dessen zu arbeiten, was den Mißerfolg ausgelöst hat. Von Bedeutung ist zu lernen, gewisse Dinge zu akzeptieren und sich dessen bewußt zu sein, daß nicht alles nach eigenen Vorstellungen läuft. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Mir ist es lieber, mit Menschen zu arbeiten, als sie zu führen. Bei der Anstellung der Mitarbeiter lege ich großen Wert auf Gleichgesinnte, denen ich die Richtlinien vorgeben, und einen großen Spielraum einräumen kann. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Privat von meiner Frau, wirtschaftlich, Anerkennung von professionellen Menschen. **Ihre Ziele?** Das, was erreicht wurde, abzusichern und zu bewahren, und neue Vorstellungen und Visionen zu entwickeln. Bei der Auswahl von vielen Optionen ist es notwendig, für sich selbst das Richtige zu finden.

✶ Dalnoki Adam A. MSBA

● Steckbrief

Funktion: Prokurist, Director Marketing, Sales & Acquiring. Tätig bei: Paybox Austria AG., 1080 Wien, Lange Gasse 30. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1976, Györ. Schöpferische Akte: Buch und Video (Politikbereich) und Artikel im IT-Bereich. Hobbies: Tennis, Jazz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich 1994 in den USA maturiert hatte, absolvierte ich das BWL-Studium in Budapest. Neben des Studiums arbeitete ich als Journalist und hatte einen kleinen Verlag, mit dem ich ein Buch und einen Videofilm aus dem politischen Bereich produzierte. Bei Studienende trat ich bei der Unternehmensberatungsfirma Roland Berger und Partner ein, wo ich zuletzt als Berater in Düsseldorf beschäftigt war. In dieser Funktion lernte ich auch Paybox AG (eine Tochterfirma der Deutschen Bank, die Zahlungen über Handy - bisher in Deutschland, Österreich, Spanien, Großbritannien und Schweden - ermöglicht und den Innovationspreis der CEBIT gewann) kennen, und wechselte Anfang 2001 als Direktor der Firma nach Wien, wo ich mit dem Unternehmensaufbau beschäftigt bin. Meine zukünftige Aufgabe wird auch in der Osterweiterung sein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn man selbst gesetzte Ziele erreicht. Erfolg geschieht nicht durch Zufall. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin ein Teamplayer, verfüge über Risikobereitschaft, Drive und inneren Antrieb. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zu jung um das zu beantworten, ich kann das insbesondere deshalb nicht beurteilen, weil Erfolg etwas langfristiges ist und man sich auch langfristige Ziele stecken sollte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das Gymnasium in den USA (für das ich ein Stipendium hatte) zu beenden. Damals hatte man in Ungarn noch kaum Erfahrung, wie solche Stiftungen funktionieren, und deshalb war das nicht nur weniger bequem als daheim in Ungarn zu bleiben, sondern auch etwas riskant. Die zweite wichtige Entscheidung war die Herausforderung zu R. Berger zu gehen, obwohl mir viele Freunde davon abrieten, da man in dieser Funktion mehr als üblich arbeiten muß. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Bei R. Berger ergab sich die Möglichkeit in vielen Firmen zu arbeiten, das hat den Vorteil, daß man viel lernt und einen generellen Überblick bekommt. Das Risiko dabei ist, daß man von einer Unternehmensberaterfirma meist nur in eine andere Beraterfirma wechseln kann, da man keine spezifischen Fachkenntnisse dabei erwirbt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Weiterbildung?** Ich lese täglich Fachmagazine und diskutiere mit anderen Menschen über meinen Bereich. Zur spezifischen Weiterbildung fehlen mir die Möglichkeiten, da ich die Quellen für fachspezifisches Training in den Bereichen Marketing, Internet und Finanzen in Österreich nicht kenne. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Für Zahlungsmethoden, die im Mittelpunkt des e-commerce stehen, braucht man einen breiten Überblick über alle Branchen. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Angst, kurzfristiges Denken und mangelnder Teamgeist. **Ist Imitation oder Originalität besser um erfolgreich zu sein?** Ich plädiere eindeutig für Originalität. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Man benötigt das richtige „Hinterland", wobei die Eltern die Schlüsselrolle für allgemeine Beratung wie man sich verhalten sollte, und bei der Vermittlung von Werten und Prioritäten, spielen. Das berufliche Umfeld ist wichtig fürs fachliche Feedback. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach Motivation, Kommunikationsfähigkeit und Selbstbewußtsein in dem Sinne, daß jemand seine eigenen Ziele, Stärken und Schwächen kennt. In eine Managementposition würde ich nur jemanden holen, der schon eine Niederlage hinter sich hatte. Wenn man nur Erfolge hat, kennt man sich selbst nicht, man muß auch in der Niederlage erkennen, wie stark man selbst ist und daraus lernen. Viele hatten auch schon Niederlagen, geben es aber nicht zu, das ist ein Problem für diese Menschen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Motivation ist nötig; ich motiviere meine Mitarbeiter durch Unabhängigkeit, Übertragen von Eigenverantwortlichkeit und gegenseitige Kommunikation. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** „You can only tumble if you move". Angst vor Niederlagen sollte einem nie im Weg stehen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Man muß sich ein langfristiges Lebensziel setzen, das auch hinter den kurz- und mittelfristigen Zielen steht. Wirklich motivierend sind solche Ziele, die auch anderen Menschen etwas bringen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Fünfjahres-Ziel ist, viel im Managementbereich zu lernen und täglich stärker zu werden. Ein anderes langfristiges Ziel ist, eine glückliche, unabhängige Familie zu haben. **Bekommen Sie ausreichend**

Anerkennung? Ja, durch meine Position, das Feedback des Managements und von Freunden. **Haben Sie Vorbilder?** Auf beruflicher Ebene ist Jack Welch (General Electric) ein Vorbild, da er in der Lage ist ein so großes Unternehmen zu leiten, in dem er nicht alle Menschen kennen und alle Entscheidungen selbst treffen kann; er schuf jedoch ein Umfeld, in dem gute Entscheidungen möglich sind. Ein weiteres Vorbild ist Viktor Orban (Ungarns Premier), da er keine Angst hat und bereit ist Risken einzugehen.

✶ Damböck Hannes

„Jede Niederlage bezeichne ich als Erfolg, der mich stärker macht und mir hilft, Fehler künftig zu vermeiden."

● Steckbrief

Beruf: Designer. Funktion: Projektmanager. Tätig bei: Public Formation Service GmbH., 1200 Wien, Dammstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 30. September 1963, Wien. Kinder: Jacqueline (1978) und Jessica-Ann (1999). Hobbies: Reiten, Laufen, Skifahren, Radfahren, Hunde, Umbauen von Harley-Davidsons.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern sprangen bereits vor 30 Jahren auf den EDV-Zug auf und betrieben das erste private Rechenzentrum in Österreich. Vor diesem Hintergrund lernte ich bis 1981 EDV-Kaufmann, wußte aber sofort, daß ich diesen Beruf nicht ergreifen wollte. So machte ich zahlreiche Führerscheinklassen und war acht Jahre als LKW-Fahrer im internationalen Fernverkehr tätig. In den darauffolgenden acht Jahren war ich viereinhalb Millionen Kilometer unterwegs; zuletzt war in der Firma Prangl mit Schwertransporten beschäftigt. 1990 begann ich als Fahrer im Bereich Konzert-Trucking und war als Fahrer für Tourneen von Gruppen wie Pink Floyd, Bon Jovi, Tina Turner und die Austropop-Szene (Ambros, STS, usw.) verantwortlich. Nachdem ich noch ein Jahr selbständig fuhr, war ich bereits überall und bin schon alles gefahren (außer den Australischen Road-Trains, die mich noch gereizt hätten, für die ich aber in Australien keine Genehmigung erhielt) und ich entschloß mich nach einer halbjährigen Nachdenkphase, mich im Bereich Messebau, auf den ich über die Musikbranche gestoßen war, selbständig zu machen. 1995 gründete ich mein Unternehmen Public Formation Group, das nun in die Public Formation Service GmbH umgewandelt wurde. In den letzten fünf bis sechs Jahren entwickelte ich mich zu einem Komplettanbieter im Event-Marketing und Managementbereich, Messe, Deko und Ladenbau. Neben 200m² Büro habe ich eine eigene 300m² Tischlerei und mache zur Zeit nebenbei die Tischlerausbildung. Zu meinen Referenzkunden zählt z.B. Kettner.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Seine eigene Denkstruktur in einzelne, kleine Erfolgsschritte aufzuteilen, so treten auch Mißerfolge nur in kleinen Tranchen auf. Sich Ziele zu setzen, Ansehen in der Gesellschaft zu gewinnen und sich von den kleinen Erfolgen schrittweise immer größeren zuzuwenden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine rhetorischen Fähigkeiten, Kreativität, rasches Umsetzungsvermögen und mein Talent, das richtige Team zusammenzustellen in dem jeder den Bereich macht, den er wirklich sehr gut kann, sind für meinen Erfolg ausschlaggebend. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nur teilweise, da meine Ziele immer sehr hoch gesteckt sind. Mein eigener Perfektionismus hindert mich daran, mich als erfolgreich zu sehen und meinen Erfolg zu akzeptieren. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Zuviel zu studieren und nur Fachwissen zu erwerben. Ich halte einen Mix aus Handwerk und theoretischem Wissen für zielführender. Mein eigener Erfolg wurde durch mein früheres Outfit behindert: Bis vor zwei Jahren hatte ich extrem lange Haare und trug immer Motorradkleidung und Stiefel. Gutes Auftreten ist leider immer noch ein Bewertungskriterium und für den ersten Eindruck bekommt man keine zweite Chance. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mein Umfeld sieht, mit welchem Enthusiasmus ich an die Dinge herangehe und wieviel Zeit ich dafür investiere. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Ich bin ein spontaner Mensch, der eher intuitiv entscheidet. **Wie erkannten Sie Ihre Stärken?** Der Messebau ergab sich für mich aufgrund meiner Erfolge im Transport- und Musikbereich. Ich erkannte, daß mir organisatorisches und logistisches Denken liegt. Es kommt nicht darauf an, welchen Beruf man erlernt hat, sondern wie man an Dinge herangeht, um erfolgreich zu sein. **Wieviel Zeit investieren Sie für Fortbildung?** In den ersten Jahren meiner Selbständigkeit absolvierte ich die Abendschule für Werbegestaltung und besuchte Verkaufsseminare, da ich diese für wichtig halte um mich richtig zu präsentieren. Derzeit mache ich die Tischlerausbildung, die Lehre begann ich mit einem eigenen Holzsystem für den Messebau und meine Meisterarbeit werde ich im Bereich Intarsienarbeiten absolvieren, die ich als exklusives Element in die Messelandschaft integrieren will, mit dem ich mich von der Masse abheben kann.

Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich suche keine Mitarbeiter, sie finden mich. Grundvoraussetzung ist handwerkliches Geschick und physische Belastbarkeit. Gefragt sind Freigeister, die keinen "9to5" Job suchen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter durch mein eigenes Engagement. Bei großen Projekten bin ich tagelang praktisch rund um die Uhr vor Ort und gehe erst schlafen, wenn das Projekt fertig abgewickelt ist. Ich arbeite vor allem mit Free-Lancern (fallweise bis zu 40 Personen), mein Stammpersonal umfaßt derzeit sechs Personen. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Kunden nicht zufrieden stellen zu können oder nicht bezahlt zu werden. Aus Niederlagen schöpfe ich Kraft, jede Niederlage bezeichne ich als Erfolg, der mich stärker macht und mir hilft, Fehler künftig zu vermeiden.

Woraus schöpfen Sie Kraft? Aus meinem Unterbewußtsein, das ist eine unerschöpfliche Kraftreserve. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele stecke ich mir derzeit bis 2005: Bis dahin möchte ich in meiner Branche unter den Top-Ten in Österreich sein. 95 Prozent meines Lebens drehen sich zur Zeit um den Job, daher sind auch meine Ziele auf den Beruf ausgerichtet. Ich möchte meine Marktposition festigen und ausbauen, und Teamplayer für mein Unternehmen ausbilden. Längerfristig möchte ich mehr Zeit für meine Familie finden. Ich habe eine zweijährige Tochter, die sich stündlich entwickelt. Alles was ich jetzt dabei versäume, kann ich später nie mehr nachholen. Das ist der bittere Beigeschmack des Erfolges. **Haben Sie Vorbilder?** Dieter Mateschitz, der mit Red Bull ein Produkt auf den Markt brachte, das es heute auf der ganzen Welt gibt, und es mit seiner Idee bis ganz nach oben brachte, auch wenn er dafür bittere Zeiten durchstehen mußte. Auch Niki Lauda ist aus den gleichen Gründen ein Vorbild für mich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Um erfolgreich zu sein ist es wichtig nie aufzugeben, permanent an sich zu glauben und sein Team ebenfalls so zu motivieren, daß es an den Erfolg glaubt. Auch wenn man sich unter Erfolgsdruck stellt, darf man nicht darauf vergessen, sich auch einmal eine „Auszeit" zu nehmen.

✱ Danninger Wolfgang Dipl.-Ing. M.B.A.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Nortel Kapsch GmbH., 1120 Wien, Triester Str. 70. Geboren - Datum, Ort: 23. Juli 1957, Linz. Eltern: Dipl.-Ing. Hermann und Hilda. Hobbies: Musik, Reisen (insbesondere England, Mexiko und Italien).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Vater ist Diplomingenieur im Bereich der Elektrotechnik, was die Auswahl meiner Studienrichtung beeinflußte. Nach dem Abschluß der HTL für Elektrotechnik in Wien, setzte ich meine Ausbildung mit dem Studium an der Technischen Universität in Wien fort. Nach dem Präsenzdienst begab ich mich nach England und bildete mich in Oxford weiter. Nach einem einjährigen Aufenthalt in England trat ich 1984 bei der „Kapsch-Gruppe" ein, was meiner Intention, in einem größeren Konzern zu arbeiten, entsprach. Meinen Eltern bin ich sehr dankbar, da sie großen Wert auf eine gute Ausbildung legten, was dazu führte, daß sechs von sieben Kindern eine akademische Laufbahn einschlugen. Meine Schwerpunkte bei „Kapsch" wurden industrielle Elektronik und Regelungstechnik, was mit meinen Interessen im Einklang war. Mir kam zugute, daß man für ein neues Projekt jemanden suchte, der gut englisch konnte. Man stellte mich ein, und zwei Wochen später flog ich nach Kanada und verbrachte dort relativ viel Zeit, um Erfahrungen von unseren Geschäftspartnern zu sammeln. Für mich war es ein Beweis dafür, daß man Gelegenheiten beim Schopf packen muß, und daß die Flexibilität im Berufsleben sehr gefragt ist. Nach Abschluß meines Studiums dachte ich an eine ganz andere berufliche Entwicklung, die aber aufgrund der Gegebenheiten in Österreich nicht möglich war. Meine Karriere bei „Kapsch" entwickelte sich positiv - nach der Übernahme einer kleinen Gruppe 1985, fing ich Mitte 1986 an, ein großes Projekt für den ungarischen Markt zu leiten, bei dem ich Skepsis älterer Leute, die ich führen mußte, zu überwinden hatte. Nach einer Reorganisation im Jahre 1989 übernahm ich eine ganze Abteilung innerhalb des Unternehmens, sprang hierarchisch zwei Stufen höher, und leitete plötzlich über 100 Mitarbeiter. Als die Nortel Kapsch GmbH gegründet wurde, hat man mich mit der Geschäftsführung der neugegründeten Firma betraut.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Etwas Positives zu erreichen, das man sich erarbeitet hat. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Fachkompetenz, Sprachkenntnisse und Kommunikationsgabe. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** In der ersten Phase ist man deprimiert, in der man versuchen muß, keine Aktionen zu setzen, weil die Gefahr besteht, Unschuldige zu treffen. Mir ist wichtig, meine Mitarbeiter korrekt zu behandeln, darum versuche ich immer eine Analyse zu erstellen. Es ist immer gut, bei Rückschlägen eine Nacht zu schlafen, und dann mit freiem Kopf im Team zu überlegen, welche Lösungsmöglichkeiten es gibt. Mir ist es wichtig, Probleme mit erfahrenen Kollegen zu besprechen. Ich halte nichts von autoritären Führungsstilen, obwohl es Situationen gibt, in denen man die Entscheidungen treffen muß, ohne sie mit jemandem besprechen zu können.

✱ Dantinger Walter

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechaniker, Kfz-Spengler. Funktion: Inhaber, Geschäftsführer. Tätig bei: Dantinger GmbH KFZ - Dienstleistungen., 1300 Flughafen - Schwechat, Objekt 893; 2301 Groß Enzersdorf, Schloßhoferstr. 23. Geboren - Datum, Ort: 25. April 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Irene. Kinder: Irene (1986) und Yvonne (1990). Eltern: Erna und Alois. Mitgliedschaften: Reitclub - Obersiebenbrunn. Hobbies: Reiten, Motorsport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Lehre zum Kfz-Mechaniker und Spengler in Leopoldsdorf blieb ich noch ein Jahr lang als Geselle in meinem Lehrbetrieb. Ab 1985 arbeitete ich als Kfz-Mechaniker in Gänserndorf und wechselte nach einem Jahr in den Bereich Kundenannahme. 1995 wechselte ich als Geschäftsführer eines Kfz-Handelsunternehmens mit Reparatur nach Strasshof. Im Oktober 1997 machten wir uns, meine Gattin und ich, selbständig und spezialisierten uns auf Windschutzscheiben. Anfang 1998 mieteten wir das Objekt 893 am Flughafen Schwechat und gründeten einen Kfz-Dienstleistungsbetrieb. Zur Zeit beschäftigen wir acht Mitarbeiter. Wir sind auf Autoverglasungen, Reifendienst und Kfz-Reinigungen spezialisiert. Ende 2000 kauften wir ein ehemaliges Fabriksareal von 1900m² in Groß Enzersdorf. Seit April 2001 sind wir eine GmbH. In Groß Enzersdorf haben wir vier weitere Mitarbeiter beschäftigt. Unsere Hauptkunden sind die größten Autovermieter, Firmen, Behörden, Airlines und Privatkunden. Unsere Betriebe haben 365 Tage im Jahr geöffnet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß es für meinen Erfolg ausschlaggebend war, eine Marktlücke gefunden zu haben. Und mit meiner Frau den Sprung ins kalte Wasser wagte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich in relativ kurzer Zeit viel erreichte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich fühlte mich bereits zu Beginn meiner Selbständigkeit erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich traf eine sehr erfolgreiche Entscheidung als ich mich dazu überwand, mich selbständig zu machen; heute bin ich der Meinung, daß ich das schon früher hätte tun sollen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ich weiß nicht, ob jeder zu diesem hohen Arbeitseinsatz bereit wäre! **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Sozialsystem. Es ist schwer, qualifizierte und motivierte Mitarbeiter zu finden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mir ist der gute Charakter wichtig; der Bewerber muß menschliche Eigenschaften aufweisen. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Ich werde als gutmütiger Chef gesehen. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Man soll nach Selbständigkeit und Unabhängigkeit streben, an den eigenen Willen glauben und seine Ideen verwirklichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mit mei-

ner Gattin mit diesem Einsatz weiterarbeiten, bis unsere Töchter erwachsen sind, wir rechnen aber nicht damit, daß eine von beiden einmal unseren Betrieb übernehmen wird, obwohl es uns freuen würde.

✱ Danzl Andreas

● Steckbrief

Beruf: Bilanzbuchhalter. Funktion: Leiter des Finanz- und Rechnungswesen. Tätig bei: SAF Hering-Rad GmbH., 2355 Wiener Neudorf, IZ-NÖ Süd, Straße 14, Obj. 32. Geboren - Datum, Ort: 8. Mai 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Angelika, geb. Schaffer. Kinder: Jasmin (1994) und Max (1997). Eltern: Ilse Schorr und Ludwig Danzl. Mitgliedschaften: Bilanzbuchhalterclub NÖ. Hobbies: Motorrad, Sport, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Lehre zum Industriekaufmann in der Baubranche, bei der Firma Small, und blieb noch anschließend neun Jahre dort in der Buchhaltung. Während dieser Zeit legte ich sowohl die Buchhalterprüfung als auch die Bilanzbuchhalterprüfung ab, da ich dadurch größere Chancen für mein berufliches Weiterkommen hatte. Dies war auch der Grund für meinen Firmenwechsel zur Firma Data-Service, in die Bilanzbuchhaltung, wo ich nach zwei Jahren die Leitung des Rechnungswesens für Handelsfirmen des Konzerns übernahm. Da im Laufe der Zeit die Firmenphilosophie mit meinen eigenen Zielvorstellungen und meiner Familienplanung nicht konform ging, wurde das Arbeitsverhältnis nach sieben Jahren einvernehmlich gelöst, und ich trat bei der Firma SAF Hering-Rad GmbH als Leiter der Finanz- und Rechnungswesen ein. Ich wählte bewußt einen Mittelbetrieb, der für mich überschaubar ist und mir die Möglichkeit bietet, eigene Ideen umzusetzen. Nach zwei Jahren erhielt ich die Gesamtprokura dazu, und absolvierte einen Controllerkurs.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn ich meine Ziele erreiche. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Vor allem Zielstrebigkeit, das heißt ein bestimmtes Ziel nicht aus den Augen zu verlieren, und dieses schrittweise konsequent zu verfolgen. Ich wuchs in ärmlichen Verhältnissen auf, und wollte einmal wirtschaftlich bessergestellt sein. Mein Endziel, seit der Lehrzeit, ist einmal Geschäftsführer zu werden. Vorher wollte ich mit 30 Jahren Abteilungsleiter sein, und eine Familie haben. Mit der Bilanzbuchhalterprüfung war mein Weg vorgegeben. Zur fachlich guten Ausbildung kommt Talent, Interesse am Organisieren, Freude an der Arbeit und Perfektionismus dazu. Ich investiere viel Zeit für meine Arbeit, verfüge über Selbstkritik und haben Freude an neuen Aufgaben, welche für mich eine Herausforderung sind, und mich anspornen. Die gestellten Aufgaben und die Position müssen mit dem Können und der persönlichen Reife übereinstimmen. Zum Erfolg gehört auch Glück, das heißt daß ich zur rechten Zeit am richtigen Ort bin, die richtigen Leute kennenlerne, meine Chance erkenne, und sie auch ergreife. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich bei Null begann und etwas erreicht habe, was nicht selbstverständlich ist. Ich habe dies nur aus eigener Kraft geschafft. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Für mich ist Anerkennung wichtig. Um so mehr, als ich mir alles, was ich bis jetzt erreichte, hart erarbeitete. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Für mich war immer wichtig, daß ich einen Partner habe, der mich fordert. Um vorwärts zu kommen, braucht man den entsprechenden Partner. **Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig?** Sie spielen eine große Rolle und ich profitiere von deren Leistungen. Ich versuchte immer in einem Team zu arbeiten, ihnen die Chance einer Weiterbildung zu geben, und über den beruflichen Bereich hinaus Interesse, zu zeigen. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich bin persönlich sehr betroffen, suche zunächst bei mir den Fehler, was einerseits belastend ist, andererseits mir Sicherheit gibt, und gehe dann die Lösung der Probleme sehr analytisch an. **Haben Sie Vorbilder?** Meine Großmutter, sie kommt aus ärmlichen Verhältnissen, hat viel Schweres erlebt, war immer bescheiden, warmherzig und liebenswert. Zu all dem braucht sie viel Energie und Liebe.

✱ Datler Wolfgang Ing.

„...das Erreichte absichern und offen für die Zukunft bleiben!“

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Wolfgang Datler GmbH - Elektromechanik, Elektroinstallation., 1120 Wien, Wolfganggasse 35. Geboren - Datum, Ort: 2. Februar 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dagmar. Kinder: Iris (1988) und Julia (1991). Eltern: Johann und Johanna. Hobbies: Laufen, Badminton, Skifahren, Computer, handwerkliche Tätigkeiten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die HTL für Elektrotechnik im TGM, wo ich 1986 maturierte. Nach dem frühen Tod meines Vaters mußte ich Anfang 1987 die Firma übernehmen. Es war mir wichtig die notwendigen Prüfungen und Befähigungen, wie Konzession und Meisterbrief für Elektrotechnik und -mechanik abzulegen, um für meine neue Aufgabe gerüstet zu sein. Im Laufe der Zeit bildete ich mich in diversen Fachbereichen und Marketing aus. Die ersten Jahre waren schwer, weil ich keine praktische Erfahrung besaß. Von Anfang an war es mir ein Anliegen, mich dem Markt anzupassen, was zu einigen Veränderungen führte. Um sich mehr auf die Kundenbetreuung zu konzentrieren, haben wir den Einzelhandel und die Werkstatt aufgelöst. Trotz der Reduzierung des Tätigkeitsvolumens ist der Umsatz kontinuierlich gestiegen. Die Palette unserer Dienstleistungen wurde immer breiter, 1998 wurde die Installation von Schwesternrufanlagen ins Programm aufgenommen. 2000 strukturierten wir die Installation der Verkabelung, und im gleichen Jahr erlangte ich die Befähigung zur Installation von Alarmanlagen. Im Juni 1997 wurde der Betrieb nach ISO 9002 zertifiziert, im November 1997 übersiedelte der Betrieb auf den heutigen Standort, alle weiteren Standorte wurden aufgelassen.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie Erfolg? Der Erfolg bedeutet für mich Freude an der Arbeit, das Erreichen der von mir gesteckten Ziele. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Konsequenz, überlegte Entscheidungen, Teamfähigkeit, der Wille sich immer weiter zu bilden. **Wie gehen Sie mit der Konkurrenz**

um? Durch eine persönliche Betreuung, und durch ein korrektes Preis-Leistungsverhältnis, versuche ich besser als andere zu sein. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich schöpfe Kraft daraus, sonst wäre mir die Tätigkeit zu eintönig. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als kollegial. Mir ist von Bedeutung, ein gutes Betriebsklima zu haben, und ich sehe meine Aufgabe in einer klaren Arbeitsaufteilung. Innerhalb des Bereichs, für welchen der jeweilige Mitarbeiter zuständig ist, besitzt er Freiraum. **Beeinträchtigt es Ihr Familienleben, daß Ihre Frau im Betrieb arbeitet?** Im Gegenteil, wir sind ein eingearbeitetes Team, und durch unsere langjährige Zusammenarbeit funktioniert alles sehr gut. Wir beenden unsere Arbeit um 16 Uhr, vorher holt meine Frau die Kinder von der Schule ab, und dann beginnt für uns das Privatleben. Es ist notwendig, abschalten zu können, um sich schneller zu regenerieren. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie, Sport (ich laufe regelmäßig), und aus meiner handwerklichen Tätigkeit (die vom Ausmalen und Verspachteln, bis zur Installation, Gasanschluß und Zentralheizung im Haushalt reichen). **Was sind Ihre Ziele?** Das Erreichte abzusichern, und offen für die Möglichkeiten des Lebens zu bleiben.

✶ Deimel Reinhard

● Steckbrief

Beruf: Standesbeamter. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde Dobersberg., 3843 Dobersberg, Schlossgasse 1. Geboren - Datum, Ort: 6. Mai 1956, Waidhofen an der Thaya. Familienstand: Verheiratet mit Melitta. Kinder: Christoph (1984) und Daniel (1987). Hobbies: Radfahren, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volksschule und der Hauptschule in Dobersberg besuchte ich die Handelsschule in Waidhofen. Anschließend trat ich in den Gemeindedienst der Marktgemeinde Dobersberg ein. Ich legte dann die Dienstprüfungen für das Standesamt und Staatsbürgerschaftsrecht ab. Ich wurde im Anschluß daran mit den entsprechenden Ressorts betraut. 1990 trug man den Wunsch an mich heran, ich möge für die Wahl zum Bürgermeister kandidieren. Ich wurde dann gleichzeitig in den Gemeinderat und auch zum Bürgermeister gewählt. Seit elf Jahren bekleide ich nun dieses Amt, wurde also zweimal wieder gewählt. Die Wiederwahl ging immer mit dem Gewinn weiterer Stimmen für meine Partei einher.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn meine Arbeit als Bürgermeister Anerkennung findet und sich diese in einer Wiederwahl bemerkbar macht, dann sehe ich das als Erfolg für mich. Ich bin seit 1973 im Gemeindedienst tätig und habe seit dieser Zeit ein hervorragendes Verständnis von und für die Bevölkerung. Alle Projekte während dieser Zeit konnten in gutem Einvernehmen und allgemeiner Akzeptanz durchgeführt werden. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin persönlich sehr stark für die Marktgemeinde Dobersberg engagiert, und die Bevölkerung schätzt das. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich war schon seit jungen Jahren in der Jugendbewegung meiner Partei tätig, und war in dieser Position mit der Durchführung von Veranstaltungen betraut. Ein großer Teil des Erfolges kommt durch ein Entwicklungskonzept in dem die umliegenden Gemeinden intensiv zusammenarbeiten. Diese Zusammenarbeit erstreckt sich jetzt auch über die Grenze nach Tschechien. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Nach der Position eines Bürgermeisters strebte ich nie, erst 1990 bot man mir die Kandidatur an. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ursprünglich hatte ich vor in das Bankwesen einzusteigen. Der seinerzeitige Bürgermeister von Dobersberg holte mich aber in die Gemeinde. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Zum Teil waren Mitarbeiter meiner beruflichen Entwicklung förderlich. **Welche Rolle spielt die Familie?** Die Familie spielt deshalb eine große Rolle, weil sie für viele Ereignisse im Leben eines Kommunalpolitikers Verständnis haben muß. Sie muß auch auf vieles verzichten, das für andere Arbeitnehmer ganz selbstverständlich ist. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine erfolgreiche Entscheidung in meiner persönlichen Entwicklung war die Kandidatur für das Amt des Bürgermeisters. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** In der Gemeinde ist die Entscheidungsfindung auf verschiedene Gremien aufgebaut. Dies ist gut so. Es macht mir aber persönlich kein Problem große Entscheidungen zu treffen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Kompetenz muß ein Mitarbeiter Dynamik, Kreativität und die Fähigkeit zur Kooperation mitbringen. Eine gewisse Flexibilität ist auch in einer Gemeinde notwendig. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Um die Mitarbeiter zu motivieren halte ich mich an intensive Gespräche, und der Einbindung von Vorschlägen des Personals in die operative Arbeit. **Welche Rolle spielt Fortbildung für Sie?** Ich nutze für meine Weiterbildung für das Amt des Bürgermeisters die Seminare und Angebote der Gemeindeverwaltungsschule. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Probleme der Bürgermeister in der Grenzregion sind die Standortnachteile für neu anzusiedelnde Unternehmen und die Abwanderung der Bevölkerung. **Welche Anerkennung erfahren Sie?** Es gibt zwischenzeitlich immer wieder verbale Anerkennung für mich. Die definitive Bestätigung meiner Arbeit bekomme ich bei der Wiederwahl. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich habe gelernt damit umzugehen. Momentan bin ich stark betroffen, lerne aber daraus und suche sofort einen Weg um trotzdem zum Ziel zu kommen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine größte Entspannung erfahre ich indem ich einige Stunden mit meiner Familie verbringe. Einmal im Jahr verbringen wir gemeinsam einen Familienurlaub, das reicht dann wieder für ein ganzes Jahr. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte im Fall einer Abwahl eine Marktgemeinde übergeben auf die man stolz sein kann. **Ihr Lebensmotto?** Ehrlich und dynamisch sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Hoher persönlicher Einsatz und Freude an der Arbeit bringen mit Sicherheit den persönlichen Erfolg.

✶ Dekan Marcus

● Steckbrief

Beruf: Industriekaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Fujitsu Siemens Computers GmbH., 1031 Wien, Dietrichgasse 27-29. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1965, Wien. Hobbies: Squash, Zigarren, Kochen, Wein.

● Karriere

Welcher waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Ausbildung zum Industriekaufmann trat ich 1984 bei Nixdorf Computer ein, wo ich schon drei Jahre später, mit 22 Jahren, Mitarbeiterverantwortung über-

tragen bekam. Das war für mich Herausforderung und positive Chance zugleich. 1990 wurde ich Commercial Manager im IT Bereich, 1992 Account-Manager für die grafische Industrie, 1995 Partnermanager und 1998 Sales-Manager South Eastern Europe. 1999 wurde ich zum Director South Europe und 2000 zum Managing-Director des Unternehmens ernannt. Wesentlich ist die Prägung durch das Unternehmen in dem man in die Berufslaufbahn einsteigt. Ich wurde von Nixdorf, das sich gerade in einer Expansionsphase befand und wo Weiterbildung, offene Kommunikation und aktive Motivation wesentliche Teile der Unternehmenskultur waren, stark geprägt.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg empfinde ich dann, wenn ich selbst gesteckte Ziele erreiche. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition, ja. Wenn ich bedenke, daß ich diesen Job nie direkt angestrebt habe, ist die Frage schwierig zu beantworten. Beruflich war mein vorheriger Job ein Erfolg, da ich dieses Ziel anstrebte und auch erreichte. Privat ist der Abschluß meines Dachbodenausbaues ein Erfolg. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Das Feedback meiner Familie und Kollegen und, daß ich für mein Alter und meiner Ausbildung, erfolgreich bin. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** 1992 wechselte ich aus der Führungsebene im administrativen Bereich in die Vertriebsschiene. Das war ein Schritt zurück, gleichzeitig aber zwei Schritte nach vorn. Ich erkannte, daß man nach außen sichtbaren Erfolg und Karriere nur über die Vertriebsschiene erreichen kann. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, ich war zwar als „Ziegelstein-Kandidat" vorgesehen, habe den Job aber nicht aktiv angestrebt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wichtig ist was man vom Elternhaus und Freundeskreis mitbekommt.. Das private Umfeld ist in diesem Zusammenhang sehr wichtig, wie man auftritt, ob man hier Verständnis, zuhören und zu teilen lernt. Ebenso wesentlich ist die theoretische (nicht nur fachliche) Ausbildung, die man sich irgendwann verinnerlichen sollte und ins Gelebte übergehen muß. Dies gilt insbesondere für Führungskräfte, dafür gibt es in Österreich leider keine Ausbildung. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Meine Art zu kommunizieren steht ganz obenauf, wichtig ist auch meine innere Stärke und Ausgeglichenheit, außerdem habe ich eine rasche Auffassungsgabe für geschäftsprozeßbezogene, logische Zusammenhänge. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Man war der Meinung, daß ich dafür das Zeug habe. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Sich selbst in den Vordergrund zu stellen und alles selbst machen zu wollen. Nicht der am meisten arbeitet ist erfolgreich, sondern der das Richtige macht. Dazu ist es nötig, wesentliche Dinge zu erkennen. **Welche Rolle spielt das berufliche Umfeld?** Die indirekte Tätigkeit eines Mentors, der positive Eigenschaften erkennt und fördert, einer beruflichen Vaterrolle ist besonders für Junge wichtig. Ich hatte stets solche Mentoren. Dadurch wird auch die Basis für beruflichen Erfolg geschaffen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In strukturierten Bewerberinterviews wählen wir die Kandidaten nach jobspezifischen Charakterzügen aus. Wichtig ist dabei Flexibilität um sich den ändernden Marktgegebenheiten anpassen zu können, Einsatzwille und Belastbarkeit um Spitzenbelastung auszuhalten und offene Kommunikation. Die Persönlichkeitsstruktur hinterfragen wir anhand von konkreten Beispielen. **Wie motivieren Sie diese?** Indem ich erreichbare Ziele setze, durch ein großes Maß an kontrollierter Selbständigkeit, Entscheidungsfreiheiten und regelmäßige Mitarbeitergespräche und Feedback zur Zielerreichung. Wichtig ist für die Mitarbeiter zu wissen, wo sie stehen. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen sind fixer Bestandteil des Lebens, ich siedle sie aber vor allem im sportlichen Bereich an. Im beruflichem würde ich dazu eher Mißerfolg oder Enttäuschung sagen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner inneren Ausgeglichenheit. **Ihre Ziele?** Privat ist die Familiengründung mein Ziel. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Je höher man oben ist um so weniger Anerkennung bekommt man. Je verantwortungsreicher eine Tätigkeit ist, um so mehr Eigenmotivation braucht man. Man kann natürlich Feedback auch aktiv einfordern um mehr zu bekommen. Anerkennung erzeugt man sich indem man sich selbst belohnt und sich manche Dinge gönnt. **Ihr Lebensmotto?** Gott gebe mir die Kraft die Dinge zu ändern, die ich verbessern kann, die Gelassenheit, das zu ertragen was ich nicht ändern kann, und die Weisheit das Eine vom Anderen zu unterscheiden.

✶ Dembsher Vera

● Steckbrief

Beruf: Designerin mit Meisterprüfung. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Couture nach Maß Vera Dembsher., 1010 Wien, Gonzagag. 3/8. Geboren - Datum, Ort: 11. Oktober 1932, Marburg/Lahn. Familienstand: Verheiratet mit Helmut. Kinder: Mag. Iris (1963). Besondere Vorfahren: Stiefgroßvater: er war Ingenieur und konstruierte gemeinsam mit Graf Zeppelin die Luftschiffe. Hobbies: Kunst, Ausstellungen und Golf.

● Karriere

Welche waren die Stationen Ihrer Karriere? Ich komme aus einer großbürgerlichen Familie, wuchs in Berlin auf und wurde vom Krieg geprägt. Meine Großmutter, die in zweiter Ehe mit einem österreichischen Offizier verheiratet war, bekam seinerzeit - wie alle höheren Töchter - eine Allroundausbildung und konnte nähen, singen und malen. Da modische Kleidung für sie sehr wichtig war, begann sie alte Garderobe umzuarbeiten, da man im Krieg keine Qualitätskleidung bekam. Also begann auch ich bereits mit fünf Jahren, die ersten Schnitte für meine Puppe anzufertigen. In Berlin wurden wir ausgebombt und mußten öfters umziehen und ich die Schule wechseln. Mein Vater war Ingenieur, der in Paris für die Pulververarbeitung eingesetzt wurde. Nach der Invasion kamen wir nach Schwaben und mußten als Flüchtlinge alle sechs Monate um eine Aufenthaltsgenehmigung ansuchen. Es gelang uns jedoch, zu meiner Großmutter nach Marburg zu ziehen. Durch den ständigen Schulwechsel wurde die Schule nur noch mit Nachlernen bewältigt, und nach dem Krieg war sie sogar ein Jahr lang geschlossen. Mein großer Traum war die Modeschule. Zufällig ergab sich für mich eine Lehrstelle, die Voraussetzung für die Modeschule war, und somit stellte ich meine Eltern vor vollendete Tatsachen. Ich arbeitete im Salon für eine Frau von Fischer, bei der ich sehr viel und vor allem schnell lernte. Nach meiner Lehre absolvierte ich die Modeschule Düsseldorf. Ich sprang - völlig unerwartet - als Direktrice bei einer Modeshow ein und organisierte diese. Meine nächste

Station war eine Tätigkeit in Paris, wo ich in einem Modesalon arbeitete und die Haute Couture lernte. Ich lernte Yves Saint Laurent kennen, der gerade am Anfang seiner großen Karriere stand. Aufgrund persönlicher Angelegenheiten mußte ich nach Deutschland zurückkehren, lernte in Düsseldorf die Konfektion und legte die Meisterprüfung ab. Hier lernte ich auch meinen Mann kennen, den österreichischen Sekretär der Turn- und Sportunion. Da meine Familie schon immer dem österreichischen Land verbunden war, zogen wir nach Wien, wo ich 1962 einen Salon eröffnete. Ich konnte meine Erfahrungen aus Paris, Düsseldorf und Frankfurt in die kreative Modearbeit einbringen. Meine Arbeit reicht von der Beratung bis zur individuellen Gestaltung des Wunschmodells der Kundin in Proportion, Farben, modischen Details, sei es Kleid, Mantel, Kostüm oder Ballgarderobe. Ich habe insofern großes Glück, als mir meine Kunden die Treue halten und meine Lehrlinge meist mit Auszeichnung abschließen. Dadurch wurde ich in die Prüfungskommission berufen und mit dem Vorsitz der Meisterprüfungskommission beauftragt. Bis 1996 war ich Vorsitzende der Damensparte im Modering der Landesinnung Wien. Ich bin auf Weltkongressen und Landestreffen präsent und halte auch Fachvorträge, damit neue Trends in Schnitt und Verarbeitung verständlich gemacht werden. Ich war bereits einige Male mit meinen Tips für Senioren im Seniorenclub zu Gast.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Vor allem die Freude an der Arbeit und die Möglichkeit, meine Kreativität umzusetzen. Wenn ich auf dem Opernball meinen Modellen begegne. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Talent, eigenes Streben, Glück und Gespür für den Trend. **Was ist die größte Anerkennung für Sie?** Die Treue meiner Kundinnen, die mich weiterempfehlen. Und die ausgebildete Jugend, die ihr Können weiter entwickelt und das Niveau in eigenen Ateliers in der Kunst der Haute Couture praktiziert. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich gegen den Wunsch meiner Familie den Weg angeschlagen habe, welcher mir vorschwebte, nämlich Schneiderin zu werden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Weitergabe der hohen Kunst der Schneiderei (Haute Couture) an die Jugend. Durch die finanziellen Belastungen für die Gewerbetreibenden leisten sich die meisten keine Lehrlingsausbildung mehr. Und es wäre so wichtig im Hinblick auf die Ostereiterung. Wenn die östlichen Nachbarn dann mit EU- Geldern die Ausbildungsplattform aufbauen werden, die wir aufgelassen haben, sei es Modereferat, intensiver Modeschulunterricht, Unterstützung der Lehrlingsausbildung sind wir nicht mehr das Tor zum Osten. Das wäre schade und am falschen Platz gespart.

✱ Depisch Martin H.

● Steckbrief

Beruf: Angestellter. Funktion: Managing Director. Tätig bei: DCM DECOmetal International Trading GesellschaftmbH., 1010 Wien, Elisabethstraße 10/5. Geboren - Datum, Ort: 8. Juni 1965, Graz. Eltern: Maria und Herbert. Schöpferische Akte: Fachartikel für Finanzzeitschriften. Hobbies: Laufen, Rad fahren, Ski fahren und Musik (aktiv: Percussion, aber auch Musik hören).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1984 begann ich mein BWL Studium in Graz. Bereits 1985 trat ich parallel dazu in das, vom Vater gegründete, seit 1950 bestehende Familienunternehmen ein. Als Teilzeitbeschäftigter setzte ich das „know how" um, und sammelte auch praktische Erfahrungen. Im zweitem Studienabschnitt habe ich zwei Semester in den USA absolviert. Mein Wahlfach die spezielle BWL und die Finanzierung habe ich an der Harvard - Uni in Boston, und Informationswissenschaft in California abgelegt, Sponsion 1992. 1994 Eintritt in die CA und Absolvierung des CA Trainee Programms. Als erster Trainee überhaupt ist es mir gelungen, aus dem Trainee Programm direkt in eine Tochter der CA einzusteigen, der CA Investmentbank. Von 1995-1997 und 1997-99 war ich bei der UBS in Zürich im Werbebereich tätig. Im April 99 fand mein Wiedereintritt als Geschäftsführer in das Familienunternehmen DCM statt. Ich führe diese Firma mit meiner Schwester gemeinsam, bin aber für den Bereich Finanzierungen hauptverantwortlich. Zur Zeit beschäftigen wir 25 Mitarbeiter, in fünf Büros weltweit, auch in der Ukraine, Rußland und Australien, und hatten im Jahr 2000 einen Umsatz von fast 2,3 Milliarden Schilling erzielt. Hauptgeschäftstätigkeit ist der Rohrstoffhandel im Bereich Eisenerze, Manganerze und Ferro - Legierungen, alles Produkte, die für die Eisen - und Stahlproduktion eingesetzt werden. Dabei übernehmen wir als Intermediär den Ein - und Verkauf, die Logistik, das Warehousing und die Finanzierung der Waren.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, denn der Maßstab der Wirtschaft ist der Erfolg, und der wird in Zahlen ausgedrückt, und ist daher leicht objektivierbar. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Es ist wichtig, sich auf gewisse Dinge zu focusieren, auf wenige, wichtige Dinge im Unternehmen. Nicht verzetteln. Teamfähigkeit entwickeln, damit jeder schnell ersetzbar ist. **Hatten Sie ein Vorbild?** Mehrere,- und für verschiedene Bereiche. **Jemand, ohne den Sie nicht so weit wären?** Meine Schwester, sie ist um einiges älter und promovierte Psychologin. Wir haben von Kindheit an eine besondere Verbindung. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab und zu hat man Selbstzweifel und dann schätzt man sich wieder ganz groß ein. Ich hinterfrage mich des öfteren selbst. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich habe einen sehr guten Freund, der weder in der Familie, noch in der Firma ist. Mit ihm kann ich über alles sprechen, er sieht die Dinge mit einem anderen Abstand. **Wie, vermuten Sie, sieht Sie Ihr Freund?** Zuverlässig, humorvoll, spontan und ein bißchen verrückt, natürlich auch relativ erfolgreich, aber uneitel. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Ich habe zu meinen Mitarbeitern ein eher lockeres Verhältnist, ab und zu bin ich ein bißchen penibel, in Dingen, die erst vielleicht gar nicht so wichtig erscheinen, sich aber später als wichtig erweisen. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Ziemlich so wie ich mich auch sehe, sie kennen mich mit all meinen Stärken und Schwächen. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja, ab und zu ist das auch wichtig, es ist motivationsfördernd. **Woher kommt die Kraft?** Aus meiner Verantwortung gegenüber der Familie, aber auch dem Unternehmen und den Mitarbeitern gegenüber. Energie tanken kann ich im Urlaub und beim Sport. **Haben Sie noch ein Ziel?** Neben quantitativen Zielen wie Umsatzwachstum haben wir im Unternehmen ein gemeinsames Ziel formuliert, wir wollen im Rohstoffhandel das führende Unternehmen in Zentral - und Osteuropa werden. **Ihr Rat zum Erfolg?** Rohstoffhandel ist kein leichtes Geschäft. In unserer Branche selbständig zu werden, bedeutet hohen Kapitalbedarf, Risikobereitschaft und eine enorme Reisetätigkeit.

✱ Dermitzakis Eleftherios

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Fotini Restaurantbetriebs GmbH „Orpheus"., 1010 Wien, Spiegelg. 10. Geboren - Datum, Ort: 4. August 1958, Chania/Kreta.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1976) und nach dem Abschluß der Hotelfachschule (1978) absolvierte ich 1978-1983 meine Praxis- und Lehrjahre in verschiedenen Athener 5-Sterne - Hotels. 1983 übersiedelte ich nach Wien, 1983-1992 arbeitete ich als Kellner im traditionellen griechischen Restaurant „Euridike" im 3. Bezirk. 1992-1997 war ich Geschäftsführer des Wiener Innenstadt - Restaurants „Orpheus", anschließend (im Jahre 1997) übernahm ich den Lokal.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, als Gastronom meine Gäste davon zu überzeugen, daß die griechische Küche mehr als Souvlaki und Tzaziki bietet, und der griechische Wein den internationalen Vergleich mit Qualitätsweinen nicht mehr zu scheuen braucht. **Was war für Ihren persönlichen Erfolg ausschlaggebend?** Mein berufliches Ziel habe ich mit eigener Kraft, Einsatzbereitschaft, Ausdauer und einem harmonischen Privatleben erreicht. Gefördert wurden diese für den Erfolg notwendigen Eigenschaften dank meiner Eltern schon in jungen Jahren. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Natürlich ist der Weg des Erfolges nicht immer einfach und geradlinig, aber wirkliche berufliche Niederlagen kenne ich eigentlich nicht. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** In beruflich entscheidenden Phasen bin ich eher schweigsam und zurückgezogen, ansonsten glaube ich dem Bild eines Griechen mit südländischem Aussehen und Charme gerecht zu werden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja natürlich. In erster Linie Papandreou, der seinen „eigenen Weg" dank seiner außergewöhnlichen Fähigkeiten und politischen Bildung gegangen ist. Sehr beeindruckt hat mich auch Melina Merkouri, die weltoffen und auch in schwierigen Zeiten immer lebenslustig war. **Wie gehen Sie mit Mitbewerbern um?** Ich habe das Glück, daß ich der einzige "Grieche" in der Umgebung bin. Weiters biete ich viel Fisch an, somit gibt es keine Konkurrenz für mich. In der Nähe gibt es nur ein österreichisches Lokal, welches typische österreichische Küche anbietet. Darüber hinaus finden verschiedene Veranstaltungen in meinem Lokal statt, und diese werden auch vom Stammpublikum sehr geschätzt. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Die Zusammenarbeit funktioniert sehr gut, es besteht ein freundschaftliches Verhältnis, welches aber auch Nachteile hat. Trotzdem ist das gegenseitige Vertrauen ausschlaggebend und jeder Mitarbeiter versteht sein Handwerk. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es gibt einige Punkte, die zum Unternehmenserfolg führen. Man muß wissen, was der Kunde möchte, deshalb dürfen dementsprechende Mitarbeiter und die Erfahrung in der Branche nicht unterschätzt werden, darüber hinaus kann der gute Kontakt zum Gast durch nichts ersetzt werden.

✱ Deutsch Franz

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechanikermeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: F. Deutsch & A. Reiter GmbH, Renault Service - Verkauf., 1120 Wien, Eichenstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 6. Februar 1950, Weichselbaum/ Burgenland. Familienstand: Verheiratet mit Angela. Hobbies: Motorradfahren, Radfahren, Motorbootfahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Kfz-Mechaniker bei der Firma VW König GmbH in Wien. Nachdem ich 1968 die Gesellenprüfung abgelegt hatte, war ich sieben Jahre lang als Geselle in der Firma tätig. 1975 legte ich die Meisterprüfung ab, und wurde als Werkstättenleiter eingesetzt. 1979 machte ich mich selbständig, und bin heute hauptverantwortlicher, geschäftsführender Gesellschafter der Firma Deutsch & Reiter GmbH. Zudem bin ich seit 1997 Vorsitzender der Meisterkommission für Kfz-Technik, und seit 1988 allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger für Kfz-Autoreparatur und Havarieschaden. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Unsere Spezialität liegt in der Autoreparatur. Ich lege höchsten Wert auf eine sehr genaue und gute Diagnose, die ich selbst durchführe, bevor ein Auto überhaupt in unserer Werkstätte repariert wird. Das oberste Gebot meines Betriebes ist, meine Kunden ehrlich und fair zu behandeln, indem ich ihnen ganz genau erkläre, wo die Probleme liegen, und wie hoch die Kosten liegen werden. Durch meine Tätigkeit als Sachverständiger habe ich mir einerseits viel technisches Wissen, und andererseits die Sicht des Kunden angeeignet, und ich glaube, das macht die besondere Stärke meines Unternehmens aus.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet persönlicher Erfolg Zufriedenheit im Beruf und Privatleben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich heute durchaus als erfolgreich, weil ich vom Land komme und in Wien meinen Weg gemacht habe. Ich war immer Alleinkämpfer, und habe viel Risiko auf mich genommen, als ich den Weg in die Selbständigkeit einschlug. **Welchen Stellenwert hat persönliche Anerkennung für Sie?** Ich kann mich über persönliche Anerkennung und Lob freuen, und gebe sie auch selbst an meine Mitarbeiter weiter. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe mich immer sehr schnell und kurzfristig für Dinge entschieden. Eine wichtige Entscheidung war sicher, meinen Weg in Wien zu machen, weiters habe ich mich erfolgreich entschieden, indem ich den Schritt in die Selbständigkeit wagte. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit sind mir ebenso wichtig wie der Umgang mit Kunden. Ich bilde mich ständig durch Kurse und Seminare weiter, um auf dem Laufenden zu bleiben. Ich bin Vorsitzender der Meisterprüfungskommission und nehme Prüfungen ab, allein deshalb muß ich immer am neuesten Stand der Technik sein. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe sehr weit unten begonnen und mich Schritt für Schritt nach oben bewegt. Wichtig war mir dabei, daß meine Familie nicht zu kurz kommt. Ich bin ein sehr anpassungsfähiger Mensch, und habe mir sehr viel Fachwissen angeeignet. Die Weiterbildung ist auch heute noch enorm

wichtig für mich, da sich der Wissensstand in meiner Branche rasant verändert. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich habe immer die Selbständigkeit angestrebt, weil ich mein eigener Chef sein wollte. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Für mich ist wichtig, daß ein neuer Mitarbeiter die gleichen Eigenschaften besitzt, die ich selbst habe, nämlich Pünktlichkeit, gutes Auftreten, Verläßlichkeit und Freundlichkeit. **Wie sehen Sie den Begriff Teamarbeit, und wie setzen Sie Teamarbeit ein?** Ich führe einen eher kleinen Betrieb mit acht Mitarbeitern, das Betriebsklima funktioniert daher auf einer sehr familiären Basis. Ich versuche in meiner Funktion als Chef, das gute Betriebsklima zu erhalten, und bin für die Probleme meiner Mitarbeiter offen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Es gibt in jedem Leben Mißerfolge. Ich glaube, das Wichtigste ist, den Fehler genau zu analysieren und daraus zu lernen. Wesentlich ist, nicht in Selbstmitleid zu versinken, sondern aktiv an der Niederlage zu arbeiten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Kraftquelle liegt einerseits in meiner positiven Einstellung, zweitens in meiner harmonischen Familie, und drittens die Tatsache, daß mir mein Beruf an sich sehr viel Spaß und Freude bereitet. Außerdem kann ich meine Freizeit an den Wochenenden wirklich genießen, das ist der Zeitpunkt, an dem ich völlig abschalte, indem ich mich sportlich betätige. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Ich bin ein sehr ausgeglichener und fröhlicher Mensch, und habe eine sehr positive Lebenseinstellung.

✱ Deutsch Josef sen.

● Steckbrief

Beruf: Buschenschankwirt, Weinbauer und Landwirt. Funktion: Eigentümer und Geschäftsführer. Tätig bei: Deutsch Weinbau & Heuriger Familie Deutsch., 2102 Hagenbrunn, Weinberggsse 40. Geboren - Datum, Ort: 3. August 1947, Feldbach. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Josef (1978) und Martina (1973). Eltern: Emma und Josef. Mitgliedschaften: Hagenbrunner Weinbauverein. Hobbies: Skifahren, kurze Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Weinbau und Landwirtschaft.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die zweijährige Landwirtschaft- und Weinbaufachschule in Mistelbach und schloß mit der Facharbeiterprüfung für die Landwirt-, Weinbau- und Kellerwirtschaft ab. Danach arbeite ich im elterlichen, vom Vater 1948 übernommenen Landwirtschafts- und Weinbaubetrieb, in Hagenbrunn, in der Hauptstraße 57. Durch meine Heirat 1973 war ich für die Landwirtschaft und den Weinbaubetrieb meiner Schwiegereltern, in Hagenbrunn, in der Schloßgasse 32 mitverantwortlich. Außerdem gab es hier noch zu bestimmten Zeiten einen Heurigenbetrieb, den wir gemeinsam mit den Schwiegereltern betrieben, und 1989 übernahmen. Bereits 1975, als meine Eltern in Pension gingen, übernahm ich den elterlichen Betrieb. Ab 1998 übersiedelten wir mit dem Heurigen, in die Weinberggasse 40. Wir sind ein klassischer Heuriger, haben zirka 24 Wochen im Jahr geöffnet und verkaufen in dieser Zeit unsere eigenen Weine. Mein Sohn Josef hat die Gastgewerbekonzession, worüber wir ein reichhaltiges kaltes und warmes Buffet bieten können. Im Lokal haben wir für 180 Gäste Platz, im Sommer auf der Terrasse kommen noch einmal so viele Plätze dazu. Zur Zeit beschäftigen wir zwei Mitarbeiter, in der Saison zusätzlich noch Aushilfskräfte. Wir sind ein richtiger Familienbetrieb. Meine Aufgaben liegen hauptsächlich im Weinbau und in der Landwirtschaft (Getreide, Raps und Futtererbsen). Meine Gattin ist hauptsächlich für den Heurigenbetrieb zuständig, das Buffet und die Küche. In Zeiten, wo wir nicht ausgesteckt haben, hilft sie aber auch fleißig im Weingarten mit. Mein Sohn betreut den Keller.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Der Zusammenhalt der Familie und die Freude an der Arbeit, die uns finanzielle Sicherheit gebracht hat. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sicher die Zusammenarbeit und der Fleiß der ganzen Familie. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil wir uns mit viel Fleiß etwas geschaffen haben. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon im ersten Heurigenlokal, ab 1973, gemeinsam mit den Schwiegereltern. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die beste Entscheidung war sicher dieses Heurigenlokal zu eröffnen. Dabei ging es um eine hohe Investition, die sich aber, das kann man nach drei Jahren schon sagen, rentiert hat. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Der Umstand, daß man Personal schlecht bekommt. Keiner will am Wochenende arbeiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sauberkeit, nettes, freundliches Auftreten und Ehrlichkeit. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Jeder weiß, daß ich die Entscheidungen treffen muß. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Meine Weiterbildung bezieht sich nur noch auf Fachzeitschriften. Die Seminare besucht schon fleißig der Junior. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** In unserer Branche darf man keine Stunden zählen und muß mit einer besonderen Liebe dabei sein, denn der Weinbau beschäftigt einem das ganze Jahr hindurch. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, meinem Sohn einen erfolgreichen Betrieb zu übergeben. **Hatten Sie ein Vorbild?** Mein Vater, er war ein fleißiger und ideenreicher Mann.

✱ Di Grillo Bruno

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann und Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bruno Di Grillo Import- und Exporthandel Ges.m.b.H., 1100 Wien, Rosiwalgasse 41-43. Geboren - Datum, Ort: 11. April 1950, Limbadi (Italien). Kinder: Tino (1974) und Sandro (1978). Eltern: Rosa und Tino. Ehrungen: Unzählige Preise im Judo- und Tennissport. Mitgliedschaften: Tennisclub Minarik. Hobbies: Tennis und Wandern (Naturliebe).

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule half ich meinen Eltern in der Landwirtschaft. Mit 17 Jahren war ich schon in der Polizeischule, mit 18 bereits Polizist in Sardinien. Nach fünfeinhalb Jahren lernte ich meine österreichische Frau kennen und zog 1974 nach Wien. Hier arbeitete ich in der Werbeagentur meiner Schwiegereltern mit. Seit 1985 bin ich österreichischer Staatsbürger und 1990 gründete ich eine Import- und Exportfirma mit italienischen Produkten, in der Garage des Wohnhauses. Später kam noch ein Magazin dazu. Seit 1995 bin ich mit dem Betrieb auf diesem Standort, in der Rosiwalgasse. Wir liefern Weine, Kaffee, Schinken, Salami, Brot, Pizzaböden, alle Sorten von Tomaten, Zitronensaft, Essigspezialitäten, eingelegte Gemüsesorten, marinierte Fische und Käse (den letzten zum Teil auch aus Österreich, aus der Gmundner Molkerei). Ich beliefere italienische Restaurants, Merkur-Märkte in ganz Österreich, Billa und die Löwa AG. Bis 1992 arbeitete ich allein, dann stellte ich einen Chauffeur ein, heute sind wir drei Chauffeure, eine Sekretärin, und ich arbeite voll mit.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, denn ich habe ganz klein angefangen, und habe heute einen gutgehenden und bestens eingeführten Betrieb, mit wachsenden Umsatzzahlen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Volles Engagement, Fleiß und Spontaneität mit wenig Deutsch! Die erste Zeit konnte ich mir noch nicht einmal Zeit nehmen um krank zu werden, ich war oft rund um die Uhr im Einsatz. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Nach drei bis vier Jahren, bis dahin hatte ich einen Kundenkreis aufgebaut und die ersten Kunden riefen an, und bestellten selbst. Vorhin hatte immer nur ich nachgefragt und meine Ware angeboten. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich nehme auch etwas in Kauf, versuche es dann das nächste Mal besser zu machen. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Mit vollem Respekt, wahrscheinlich auch erfolgreich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als Familienvater, aber sie müssen schon im Interesse der Firma denken. **Wie sieht Sie Ihre Familie?** Meine Eltern in Italien sind stolz auf mich und wissen, wenn sie mich brauchen, bin ich immer für sie da. Meine beiden Söhne sind auch bei mir beschäftigt. Mein älterer Sohn studiert nebenbei noch Betriebswissenschaft. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, viel. Es ist schön und angenehm, aber ich würde auch ohne Lob anständig arbeiten. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner inneren Ruhe und dem Tennissport. **Haben Sie noch ein Ziel?** Inzwischen ist der Standort auch zu klein geworden, und ich bin auf der Suche nach einem größeren Betriebsgelände. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Wichtig ist es, klein zu beginnen und wenig Schulden zu machen. Ohne vollen Einsatz und hundertprozentigen Einstieg wird man nicht zurechtkommen.

✱ Diebler Maria Annunziata

Steckbrief

Beruf: Hotelkauffrau. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: House of Image Unternehmensberatung Diebler & Co KEG., 2380 Perchtolsdorf, Talgasse 2. Geboren - Datum, Ort: 20. April 1953, Trient. Familienstand: Verheiratet mit Wolfgang. Kinder: Ferdinand (1988) und Serafina (1991). Eltern: Theres und Prim.Dr.med. Anton von Lutterotti. Mitgliedschaften: Chorvereinigung St. Augustin. Hobbies: Singen, Musik, Wandern, Familie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kommanditistin bei der Firma House of Image Unternehmensberatung und gewerbliche Buchhalterin.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Bis zur dritten Klasse besuchte ich die Volksschule in einem kleinen Ort in Südtirol, wo mein Vater Primar des Krankenhauses war, und kam dann, um besser Deutsch zu lernen, zu den Ursulinen nach Innsbruck. Danach besuchte ich das Gymnasium, welches ich mit der Matura beendete. Es war eine sehr schwierige Zeit für mich, da ich mich von zu Hause ausgestoßen fühlte. Ich war die Älteste von sieben Kindern, und für meine Geschwister gab es dann schon die Möglichkeit, deutsche Schulen in Bozen zu besuchen. Mein Berufswunsch war die Hotellerie, so arbeitete ich zunächst ein Jahr in einem Hotel in Igls, bis ich die Möglichkeit hatte, den zweijährigen Abiturientenlehrgang in Klessheim bzw. Gastein zu absolvieren. Nach meinem Schulabschluß arbeitete ich für ein Jahr für das Parkhotel in Igls, als Rezeptionistin, und wechselte dann nach Bozen, wo ich in verschiedenen Hotels bzw. Reisebüros tätig war. Auf Anregung einer Freundin, die im Hotel im Palais Schwarzenberg arbeitete, ging ich 1984 nach Wien, bewarb mich in diesem Hotel und wurde aufgenommen. Hier erfuhr ich zum ersten Mal, daß es auch Chefs gibt, die angenehm sind. Ich lernte sehr viel, und meine Arbeit wurde geschätzt. Nach einigen Monaten wurde das Management ausgewechselt und ich wurde von meinem Chef in die Brauerei Ottakring, als Mitarbeiterin für den Vorstand vermittelt, und war hier zweieinhalb Jahre. Dies war eine harte, aber lehrreiche Zeit für mich. In dieser Zeit lernte ich meinen Mann kennen, der sich 1987 im EDV-Bereich selbständig machte, und ich wechselte zu ihm als Angestellte in die Firma. Durch die Geburt unserer Kinder wurde meine Tätigkeit unterbrochen, 1991 wurde ich aber wieder aktiv, bildete mich weiter und wurde Geschäftsführerin.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Das Weiterbestehen unserer Firma. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nicht besonders. vielleicht bin ich erfolgreicher, weil ich Verantwortung trage, als eine Mitarbeiterin, die ihre Aufgabe gut erledigt. Allerdings sehe ich es als Erfolg, daß es unsere kleine Firma immer noch gibt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Als wir die Firma gründeten war dies ein ganz neues und spannendes Gebiet, und mein Mann schaffte es, bei mir sowohl Interesse als auch Begeisterung dafür zu wecken. Dazu kam mein Wunsch, die Buchhaltung selbst zu machen, da ich zu wenig Einblick in die Zahlen hatte. Dafür bildete ich mich weiter, mit der Bilanzbuchhalterprüfung und dem Gewerbeschein für Buchhalter. Dies war neben der Familie und dem Beruf nicht einfach, da die Fortbildung sehr zeitaufwendig war. Für mich ist sehr wichtig, daß ich täglich morgens eine Stunde für mich habe, in der ich völlig ungestört bin, und machen kann worauf ich Lust habe. Dafür stehe ich eine Stunde früher auf, und diese Zeit wird von meiner Familie respektiert. Ohne Interesse und Spaß an der Arbeit könnte ich nicht erfolgreich arbeiten. Dazu kommt noch die Fähigkeit an vieles gleichzeitig zu denken, entsprechende Prioritäten zu setzen und gut zu organisieren. Ein Vorteil dabei ist, daß mein Büro im Wohnhaus integriert ist. Um Erfolg zu haben gehört Selbstvertrauen und Selbstbewußtsein dazu, was ich mühsam erlernen mußte. Zu arbeiten und Verantwortung zu übernehmen, war mir als älteste von sieben Geschwistern vertraut, ich war dann jedoch in einem dienenden Beruf, und mußte in der Selbständigkeit lernen, Entscheidungen zu treffen, und prägte dadurch mein Selbstbewußtsein. Für mich ist es wichtig, möglichst gute Leistungen zu erbringen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Der menschliche Faktor ist wesent-

lich. Die Person muß zu uns passen und lernwillig sein, da in unserer Branche sich andauernd viel ändert. Ich setze voraus, daß meine Mitarbeiter Interesse an der Arbeit, Freude am Umgang mit Menschen haben, und versuchen, den Kunden zu verstehen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre eigene Fortbildung?** Dies kann ich schwer sagen, denn in meiner Branche ist ein ständiges Weiterlernen und Informieren sehr wichtig.

* Dieckmann Claudia Mag.

● Steckbrief

Beruf: Energiearbeiterin. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Institut für Energiearbeit., 1180 Wien, Schopenhauerstraße 52. Geboren - Datum, Ort: 29. Mai 1955, Linz. Eltern: Ing. Alfred und Felicitus Draschny. Hobbies: Natur, Spazierengehen, Hund, Computer. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Unterrichts- und Vortragstätigkeit.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem BWL-Studium (1973-78) war ich fünf Jahre als Wirtschaftsprüferin im Revisionsverband der gemeinnützigen Wohnungsunternehmen, anschließend zwei Jahre bei Consultatio und war dann zwei Jahre Leiterin für Rechnungswesen in einem gemeinnützigen Wohnungsunternehmen. Die nächsten zehn Jahre, bis 1995, machte ich ebenfalls in einem gemeinnützigen Wohnungsunternehmen Karriere und stieg von der Leiterin für Rechnungswesen, Prokuristin zur Geschäftsführerin auf. 1995/96 machte ich mich mit diesem Institut selbständig. Hier unterrichten wir energetische Methoden wie Reiki oder Pranic Healing und halten Seminare für ganzheitliches Streß- und Erfolgsmanagement und authentisches Management. Unser Angebot richtet sich an alle, aber auch an die Wirtschaft.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist das Resultat meines ganzheitlichen Lebens, Denken, Fühlen und Handelns. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich mein Ziel, mit Menschen offen und ehrlich zu arbeiten, erreicht habe und viele Menschen mein Angebot suchen und dankbar annehmen. Zum zweiten gelang es mir aus dem Nichts mit vollem Risiko etwas auf die Welt zu bringen für das es sich zu leben lohnt. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Ich denke schon. Manche alte Kollegen aus der Wirtschaft halten mich zwar als Aussteigerin für verrückt, meine jetzigen Schüler und Klienten sehen aber wohl, daß ich hier etwas kleines, feines in Bewegung gesetzt habe. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Zu dieser Schlüsselentscheidung aus der Wirtschaft kam ich durch Streß, Intrigen und der Frage nach dem Sinn des Lebens. Diese spirituelle Arbeit wurde durch andere Menschen an mich herangetragen. Ich wußte schon bei meinem ersten Reiki-Seminar, daß ich das machen will. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine hundertprozentige Zielgerichtetheit, mit der ich anstrebe unter den Besten zu sein. Hier hält mich auch keine Betriebsstruktur auf. Ich habe meine Ängste überwunden und Verantwortung für mein Leben übernommen. Das ist es letztlich auch, das einen erfolgreichen Menschen ausmacht. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Seine Verantwortung abzugeben und andere zu fragen, ob das was man macht gut ist. Hinderlich ist auch, wenn man nach einer Niederlage nicht mehr aufsteht. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Das private Umfeld spielt eine große Rolle. Die ersten hemmten mich, weil sie mich fragten ob ich wahnsinnig bin, daß ich diese Arbeit machen will, die zweiten glaubten an mich. Von der ersten Gruppe ließ ich mich nicht beirren, und die zweite war in Zeiten, in denen es mir schlecht ging ungeheuer wichtig. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Hinter einer Niederlage steht eine nicht erfüllte Erwartung, das ist mit Schmerz verbunden und tut weh. Wie gehen Sie damit um?: Ich sehe zu, was ich besser machen kann, wo ich anders ansetzen kann und was ich daraus für mein Leben lernen kann. Ich habe mir angewöhnt Niederlagen als Freunde zu betrachten, seither werden es immer weniger. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Verbindung mit dem Göttlichen. **Ihre Ziele?** Ein möglichst guter Mensch zu werden. Das Institut möchte ich zu Österreichs größtem, anerkannten Institut seines Gebietes machen und Energiearbeit in alle Gesellschaftsbereiche tragen. Besonders auch in die Politik und den volkswirtschaftlichen Aspekt klarzumachen. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, über Gebühr durch Dankbarkeit und Freundschaft von allen die mit mir zu tun haben. Das fehlte mir in meiner früheren Tätigkeit sehr. **Ihr Lebensmotto?** Du brauchst ein Ziel und du hast Verantwortung für dein Leben. **Haben Sie Vorbilder?** Die großen spirituellen Lehrer wie z.B. den Begründer von Pranic Healing, Chao Kok Sui. **Anmerkung zum Erfolg?** Auf den ersten Blick wird Erfolg oft mit Geld gleichgesetzt. Eine Mutter, die ihre Kinder gut aufzieht ist doch ebenso erfolgreich. Grundsätzlich hat jedes menschliche Wesen ein bestimmtes Bild von Erfolg gespeichert an dem es alles mißt, daher ist Erfolg etwas Relatives.

Institut für
ENERGIEARBEIT
Mag. Claudia Dieckmann

* Diertl Günther

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Technikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Alfa Romeo Autohaus Günther Diertl Kfz-Fachbetrieb., 2700 Wiener Neustadt, Zehnergürtel 100-106. Geboren - Datum, Ort: 5. Juni 1950, Puchberg am Schneeberg. Familienstand: Verheiratet mit Roswitha. Kinder: Petra (1970), Nina (1972), Eva Maria (1980) und Günther (1982). Eltern: Guntram und Gertrude. Besondere Vorfahren: Urgroßvater Lorenz Dirtl, erster Betonrohrerzeuger Österreichs, Fritz Dirtl, Speedwayfahrer, Willi Dirtl, Solo-

tänzer (Groß-Großcousins). Ehrungen: Kleine Silberne Verdienstmedaille der Wirtschaftskammer, Silbernes Ehrenzeichen der Kfz-Techniker. Mitgliedschaften: Landesinnung der Kfz-Mechaniker. Hobbies: Schifahren, Radfahren, Reiten, Tauchen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bezirksinnungsmeister, stellvertretender Landesinnungsmeister, Vorsitzender der Lehrabschluß- und Meisterprüfung Laienrichter am Arbeits- und Sozialgericht Wiener Neustadt, Händlerverband.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule begann ich die Lehre zum Kfz-Mechaniker im Familienbetrieb meines Schwagers in Puchberg am Schneeberg. In diesem kleinen Familienbetrieb konnte ich mir mehr Wissen und Können aneignen, als es in Großbetrieben möglich ist. Ich durfte und mußte bereits in meiner Lehrzeit alle anfallenden Tätigkeiten ausführen. In späterer Folge besuchte ich sehr viele Fachkurse und Seminare und machte die Meisterprüfung. Im Jahre 1977 wagte ich mit dem Standort Wiener Neustadt den Schritt in die Selbständigkeit. Gleichzeitig eröffnete ich in Ternitz eine Werkstätte und pachtete eine Lackiererei und Spenglerei in Neunkirchen. Die Werkstätte in Ternitz wurde in weiterer Folge aufgelassen, die Spenglerei und Lackiererei in den Hauptbetrieb integriert. Im Laufe der Zeit errichtete ich einen großen Gebrauchtwagenplatz und übernahm ein zweites Autohaus in Wiener Neustadt. Heute besteht meine Firma aus drei Autohäusern mit den fünf Marken Alfa Romeo, Lancia, Daihatsu und Hyundai, in denen ich rund 50 Mitarbeiter beschäftige.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit dem was ich tue zufrieden und glücklich zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Schlüssel zum Erfolg ist meiner Meinung nach das stete Interesse, aber vor allem die Begeisterung an der Tätigkeit. Wesentlich für meinen Erfolg war jedoch auch die Freude und der richtige Umgang mit meinen Kunden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Erfolg ist relativ – ich bin mit dem was ich geleistet habe zufrieden, obgleich ich noch immer einen gewissen Ehrgeiz in mir verspüre. Sich als einfacher Mechanikerlehrling zu einem Firmenchef mit drei Betrieben und vielen Angestellten zu entwickeln war sicher nicht immer leicht und in dieser Relation möchte ich sagen, bin ich doch sehr erfolgreich gewesen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erfolgreichste Entscheidung habe ich getroffen, als ich mich zur Zusammenarbeit mit der Marke Alfa Romeo entschieden habe. Auch hier wurde mir die Entscheidung durch meine große Leidenschaft für Alfa Romeo leicht gemacht. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Es gibt nur gute Originale und schlechte Kopien, also bin ich absolut für Originalität. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Schwager. Durch ihn bin ich zu diesem Beruf gekommen und von ihm habe ich die Begeisterung zu dieser Tätigkeit mitbekommen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich habe große Anerkennung erfahren indem ich von den Importeuren angesprochen wurde, um ihre Marken zu vertreten. Auch in der Innung, wo man mich hin berufen hat, ist meine Meinung stets geschätzt. So wird mir immer wieder, im täglichen Leben Anerkennung zuteil. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein ungelöstes Problem in unserer Branche ist der große Rabattkampf. Mit dem ständigen Unterbieten der Rabatte der Mitbewerber werden die Preiskalkulationen zerstört und bleiben viele kleine, aber gute Betriebe auf der Strecke. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Nichts ist so wichtig, wie Mitarbeiter, die hinter dem Betrieb und seinem Chef stehen. Ich konnte es nur mit absolut zuverlässigen und engagierten Mitarbeitern schaffen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die menschliche Komponente ist für mich die wichtigste. Jeden meiner Mitarbeiter habe ich in einem persönlichen Gespräch auf Herz und Nieren geprüft und vor jeder Einstellung wäge ich in Ruhe ab, ob der jeweilige Kandidat in meinen Betrieb paßt. Hauptsächlich lasse ich mich in der Personalentscheidung jedoch von meiner langjährigen Menschenkenntnis leiten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Indem ich ihnen als gutes Beispiel vorausgehe, wenn Not am Mann ist jederzeit helfe und ihnen eigentlich trotz einer gewissen Strenge mehr Freund als Chef bin. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich bin sehr gläubig und betreibe autogenes Training. Die meiste Kraft schöpfe ich jedoch aus dem Rückhalt in meiner Familie. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mit Lebensfreude und Freude an allen Tätigkeiten ins Leben zu gehen, damit ist der Grundstein für ein erfolgreiches und glückliches Leben gelegt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte, wenn ich in Pension gehe, meinen Kindern das Unternehmen so hinterlassen, daß sie mit weniger Arbeit ein leichteres Leben haben.

✱ Dietz Walter

„Man soll seine Wurzeln nicht vergessen, das heißt woher man kommt und wie man etwas aufgebaut hat!"

● Steckbrief

Beruf: Schriftsetzer. Funktion: Gesellschafter. Tätig bei: Dietz GmbH American Discount., 1040 Wien, Rechte Wienzeile 5; 2351 Wiener Neudorf, Bahnstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 20. Mai 1951, Wien. Eltern: Margarete und Friedrich. Mitgliedschaften: Wiener Akkordeon Kammerensemble, verschiedene Musikgesellschaften. Hobbies: Akkordeonspiel, Konzerte, Theater, Oper.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Grundschule absolvierte ich die Buchsetzerlehre, und war anschließend siebeneinhalb Jahre in meinem Beruf tätig. Während dieser Zeit lernte ich Herrn Jansa kennen, wir begannen uns gemeinsam für einen Nebenberuf zu interessieren und kamen über die Vermittlung eines Bekannten 1972, zur Auslieferung dessen Zeitschrift an Trafiken. In der Folge kamen Kontakte zu anderen Verlagen dazu, so führten wir neben unserem Beruf, einige Zeit, eine Zeitschriftenauslieferung, bis wir 1977 die GmbH gründeten. Wir legten unser Augenmerk auf fremdsprachige Zeitschriften, da der Markt ansonsten sehr gesättigt war. 1981 eröffneten wir zusätzlich zu unserem Großhandel, durch den wir ca. 500 Kunden belieferten, unser erstes eigenes Geschäft in der Rechten Wienzeile, und erweiterten unser Angebot durch Bücher. Nach dem Ausbau der Transitzone des Flughafens Wien 1982, kam ein Geschäft mit einem mehrsprachigen Angebot von Illustrierten und Tageszeitungen dazu, anschließend ein Geschäft in der Neubaugasse, im Donauzentrum, eine Filiale in Graz und eine in Salzburg, sowie weitere Filialen am Flughafen Wien. Zusätzlich zu meiner beruflichen Laufbahn lernte ich ab meinem zehnten Lebensjahr ca. zehn Jahre am Konservatorium Wien Akkordeon, und spiele dies heute noch aktiv in einem Orchester.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich, im harten Wettbewerbskampf zu bestehen, die Lieferantenkontakte und die entsprechenden Bedingungen dazu auszubauen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, für mich ist aber wichtiger ein gutes Gewissen zu haben, als menschlich zweifelhaften, wirtschaftlichen Erfolg. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wir suchten ein Nischenprodukt, spezialisierten uns vor allem auf englischsprachige Zeitschriften, und später auch, unserem Kundenkreis entsprechend, auf englische Taschenbücher, welche wir in eigenen Geschäften vertreiben. Dadurch ist es uns möglich, eine große Auswahl an Magazinen der unterschiedlichsten Interessensgebieten anzubieten, was jedoch eine sehr große Warenabwicklung bedeutet, und damit verbunden viele Arbeitsstunden. Sowohl ich, als auch mein Partner haben Freude an unserer Arbeit, und verfügen über viel Idealismus. Unser kleines Geheimnis ist, daß wir durch Jahre hindurch immer wieder neue Ideen, manchmal ausgefallene, hatten um uns auf neue Situationen einzustellen. Für mich war Kultur immer wichtig, und ich schätze das geschriebene Wort. Mein Partner und ich arbeiten gut zusammen, wir können uns aufeinander verlassen und wir sind bestrebt, unser Angebot zu erweitern. Zu diesem Zweck haben wir zwei Mitarbeiter in Amerika, die sich darum kümmern. Ein Buchunternehmen, wie unseres ist darauf angewiesen „up to date" zu sein. Ganz speziell in unseren Filialen am Flughafen, wo wir auch eine große Auswahl guter Literatur anbieten, und die Öffnungszeiten an den Charterzeiten orientierten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als wir wöchentlich mehr als 1.200 Trafiken in Wien belieferten, kamen wir durch den Erfolg bzw. Mißerfolg darauf, was für unsere Branche wesentlich ist, und zwar nicht die Masse an Kunden, sondern deren Konzentration. Die zweite gute Entscheidung war die Bewerbung für eine Flughafenfiliale, zu einem Zeitpunkt, wo Einkaufszentren noch nicht sehr im Gespräch waren. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wesentlich ist das Interesse an ihrem Beruf, bzw. Liebe zu diesem Metier. **Welchen Ratschlag für Erfolg können Sie weitergeben?** Man soll seine Wurzeln nicht vergessen, das heißt sich daran erinnern wo man herkommt, und wie man etwas aufgebaut hat, dies meine ich auch in kultureller Hinsicht. Versuchen nicht zu oberflächlich zu agieren, und Dinge von verschiedenen Seiten zu beleuchten, bevor man sich entscheidet.

✱ Dimany Peter

● Steckbrief

Beruf: Gärtner. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Prima Verde Gartengestaltung GmbH., 1210 Wien, Friedstraße 22. Geboren - Datum, Ort: 15. September 1958, Wien. Kinder: Martin (1979), Ronald (1980), Judith (1988) und Cerstin (2000). Eltern: Hedwig und Friedrich. Hobbies: Squash.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Gärtnerlehre beim Stadtgartenamt Wien, wechselte ich in die Privatwirtschaft. Mein erster Job war im Gartencenter der Austrosaat AG. Nach acht Jahren Beratung, Verkauf und Außendienst für Hydrokultur-Anlagen machte ich mich 1984 selbständig. Mit einem Freund eröffnete ich ein Blumengeschäft im 16. Bezirk, leider stieg mein Freund bald wieder aus, und das Geschäft wurde aufgelöst. Danach war ich in verschiedenen Jobs in meiner Branche tätig, einmal auch als Geschäftsführer. 1994 gründete ich in meinem Wohnhaus eine Einzelfirma und bot Gartengestaltung an. 1997 habe ich diese Firma in eine GmbH umgewandelt. In der Saison beschäftige ich bis zu acht Mitarbeiter. Im Dezember 2000 kam ein weiterer Zweig, das Second Hand Geschäft, dazu.

● Zum Erfolg

Gab es eine Situation, die für Ihren Erfolg wesentlich war? Das zweite Mal den Mut zu finden, sich noch einmal selbständig zu machen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Meine Hilfskräfte sind fast nur Ausländer, wichtig ist, daß sie die Sprache verstehen und einen Führerschein besitzen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Nicht alle Menschen sind bereit, für kreatives Gestalten einen guten Preis zu zahlen. Generell ist diese Branche total unterbezahlt. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ja, aber ich arbeite auf ein Ziel hin und versuche das Positive immer herauszukehren. **Haben Sie einen Ratschlag für die nächste Generation?** Man muß von dem, was man sagt, überzeugt sein und sich das nötige Fachwissen aneignen. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Ich habe wenig Zeit, lese aber laufend Fachliteratur und tausche mich mit Kollegen aus. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich Ausdauer und Durchhaltevermögen besitze, und mein Ziel verfolge, wenn ich es auch öfter korrigieren muß. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Eher als kollegialer, mitarbeitender Chef. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Qualität der Produkte, die ich anbiete. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon bevor ich die GmbH übernommen habe, 1997. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Finanzielle Unabhängigkeit. **Ihr Ziel?** Ich habe vor, meinen Kindern ein gesundes Unternehmen zu übergeben, sofern sie es auch wollen.

✱ Dinhobl Michael Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Funktion: Pressereferent. Tätig bei: Diözese St. Pölten., 3100 St. Pölten, Dompl. 1. Geboren - Datum, Ort: 29. Dezember 1961, Wien. Schöpferische Akte: Diplomarbeit. Mitgliedschaften: ÖKV, Legion Mariens, Vorstandsmitglied der UKJ Süba St. Pölten. Hobbies: Tennis und Fußball.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Ende meines Studiums (Raumplanung und Raumordnung) 1988 an der TU in Wien, erstellte ich meine Diplomarbeit über die Folgenutzung von Naßbaggerungen. Im Jahr 1989 trat ich in ein namhaftes Wiener Bauunternehmen, in die Abteilung für Generalunternehmen ein. Noch im selben Jahr wechselte ich zur Erzdiözese Wien als Sekretär und Bürochef des Erzbischofs. Seit September 1997 bin ich Pressereferent der Diözese St. Pölten.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Erfolg ist für mich die persönliche Zufriedenheit. Diese stellt sich für verschiedene Menschen völlig anders dar. Erfolg ist nicht machbar, weil es zuviel nicht steuerbare Parameter gibt. Wäre ich in der Baufirma geblieben, hätte ich wahrscheinlich auch Karriere gemacht, jedoch in einer ganz anderen Form. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Mein Erfolg ist nicht nur von meinem persönlichen Engagement abhängig, es ge-

hört auch etwas Glück dazu. Ein wesentlicher Teil im Rezept für meinen Erfolg liegt in meinem hohen persönlichen Engagement. Für mich ist es kein Problem am Wochenende zu arbeiten, Auslandsreisen zu absolvieren und auf Freizeit zu verzichten. **War etwas besonderes für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Während meiner Zeit als Techniker wäre es für mich nicht vorstellbar gewesen, eine Beschäftigung in der Diözese anzunehmen. Erst die Bekanntschaft mit dem Kardinal machte diesen Karriereschritt möglich. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Nein, das entwickelte sich erst im Lauf der Zeit. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Mein Vater war Baumeister und ich selbst hatte einen intensiven Bezug zum Bauwesen und zur Technik. Während des Studiums war ich schon im Unternehmen meines Vaters tätig, und danach bot sich die Stelle bei dem Wiener Bauunternehmen durch einen Bekannten an. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Mitarbeiter spielten immer eine große Rolle in meiner Karriere. Dabei ist zu sagen, daß ich immer ein ausgezeichnes gutes Verhältnis zu meinen Kollegen hatte. Diese war zu den Mitarbeitern immer dynamisch, aber auch spannungsfrei. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Mein Vater stand einem Unternehmen mit ca. 60 Mitarbeitern vor, und war für mich und meine berufliche Entwicklung ein Vorbild. Ihm war die Entwicklung der Firma ein großes Anliegen, und diese Einstellung übertrug sich wahrscheinlich auf mich. Ich bin heute über die im elterlichen Betrieb gemachten Erfahrungen sehr froh und konnte auch wesentlich davon profitieren. Auch aus dem Umgang mit den Mitarbeitern im Betrieb meines Vaters lernte ich viel. Wahrscheinlich ist dies auch einer meiner Vorzüge, mit Menschen aller Schichten gut umgehen zu können. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war die Entscheidung, zu Kardinal Groer als Sekretär zu gehen. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Wenn sich ein Problem stellt und eine Entscheidung zu fällen ist, habe ich für mich bereits entschieden. Trotzdem erfrage ich die Meinungen meiner Mitarbeiter und entscheide erst dann endgültig.

Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein? Die wichtigsten, von mir verlangten Eigenschaften sind Einsatzbereitschaft und Teamfähigkeit. Es geht mir dabei nicht darum, Autoritäten anzuerkennen, sondern selbst Verantwortung zu übernehmen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Die klassische Anerkennung ist mir nicht besonders wichtig. Wenn man aber meine Leistungen anerkennt oder mich lobt, freue ich mich dennoch darüber. Anerkennung stellt für mich nicht das Feedback dar, auf dem richtigen Weg zu sein. Den richtigen Weg zeigt mir der Glaube.

Woraus schöpfen Sie Kraft? Ich kann mit dem Begriff des Kraftschöpfens nichts anfangen. Meine Arbeit und mein Engagement ist für mich keine Belastung. Im Gegenteil; die Herausforderungen geben mir wieder neue Kraft. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich könnte mir noch vieles in meiner persönlichen aber auch in der beruflichen Entwicklung vorstellen. Ein klar definiertes Ziel gibt es zur Zeit nicht, weil ich in meinem jetzigen Aufgabenbereich voll aufgehe. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Hohes persönliches Engagement und die Hoffnung nicht aufzugeben. Es wird immer Rückschläge geben, diese muß man bewältigen. Manchmal sind diese Mißerfolge lehrreich und können neue Wege aufzeigen.

✱ Dinstl Werner

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: A.M.T. Actors Talents Modeagentur., 1080 Wien, Lederergasse 22/8. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1964. Hobbies: Fußball, Motorradfahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1983 begann ich mit dem Studium der Betriebswirtschaft, welches ich im sechsten Semester abbrach um mit dem Chemiestudium zu beginnen. Dieses brach ich ebenfalls ab und trat 1989 in eine Modellagentur („Wiener Modellsekretariat") ein, wo ich alle Bereiche dieses Metiers kennenlernte. Schließlich wollte ich mich selbständig machen und gründete im Jänner 1998 meine eigene Agentur.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich glaube für mich ist wesentlich die Agentur wachsen zu sehen, das heißt nicht den finanziellen Aspekt im Vordergrund zu sehen, sondern die positive Entwicklung des Unternehmens, wie z.B. die Steigerung der Mitarbeiteranzahl und der Zahl der vertraglich gebundenen Modelle. Wichtig dabei ist es, Erfahrung aus fachspezifischer Praxis miteinzubringen, denn ohne dieser eigenen Erfahrung funktioniert eine Agentur nicht. Man muß berücksichtigen, daß es für diese Branche keine Ausbildung gibt. Ebenso ist es von Bedeutung Mitarbeiter zu formen, obwohl ich dies erst in den letzten Jahren gelernt habe. **Woher kommt die Triebfeder um dies zu bewältigen?** Ich glaube, dies hat mit meiner Erfahrung zu tun, denn ich habe früh erkannt, wie man es nicht machen sollte. Ich konnte mich seinerzeit auch nicht im Sinne des Berufsbildes entwickeln. Dies war auch der Grund warum ich mich selbständig gemacht habe. Ich hatte die Absicht, die negativen Aspekte die ich kennengelernt habe, nicht zu praktizieren. Ich glaube, daß es mir in der relativ kurzen Zeit gut gelungen ist, es besser zu machen, als ich es erfahren habe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, da sich der Umsatz von Jahr zu Jahr erhöht. Für mich ist es wichtig, ein hohes Maß an Seriosität einzubringen. Trotz der Tatsache, daß der Markt in Österreich relativ klein ist, werden manche Agenturen von Personen geführt, mit denen ich mich überhaupt nicht identifizieren kann. Man darf nicht vergessen, daß doch einiges erforderlich ist um eine Agentur zu führen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich lasse den Mitarbeiter in seinem Aufgabengebiet die notwendige Freiheit. Das heißt es gibt kein Schema für diese Tätigkeit, wir machen auch nichts anderes als Telefonmarketing, denn man muß die einzelnen Menschen vertreten. Es gibt somit keine Linie, für diese Tätigkeit. Es ist darüber hinaus auch nicht einfach die richtigen Mitarbeiter zu finden. Es bedarf hier großes Fingerspitzengefühls, weil wir fast keinen persönlichen Kundenkontakt haben. Man muß sehr schnell reagieren können, weil es in sehr kurzer Zeit um sehr viel Geld geht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung finde ich gut und zwar primär aus dem Grund, weil diese Branche sehr leicht in Mißkredit gebracht wird. Es geht schließlich um junge Menschen und es gibt leider sehr viele, die dies mißbrauchen. Wie bereits erwähnt, wenn man Seriosität an den Tag legt, kommt auch der Erfolg. **Wie reagieren Sie auf neue Trends in Ihrer Branche?** Die Trends wechseln extrem schnell, das heißt es ist nicht so,

daß Anfang des Jahres ein Trend festgelegt wird, sondern von den verschiedensten Ländern, zu den verschiedensten Zeiten gehen neue Trends aus. Es ist sehr schwierig diese zu erkennen und auch zu verfolgen. Darauf zu reagieren bedarf es großer Erfahrung. Kontakte zu ausländischen Agenturen helfen dabei. Auch sollte man dementsprechendes Bildmaterial aus dem Ausland intensiv studieren. Die Verbindung zwischen Modell und aktuellen Trends herzustellen, ist ebenso nicht einfach. Denn manche Trends sind auf den ersten Blick nicht sofort erkennbar. Es ist eine sehr große Portion von Instinkt und Gefühl notwendig um diesen Anforderungen gerecht zu werden. Wichtig ist, daß man mit jungen Menschen umgehen kann. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem ist, daß die Modelle immer jünger werden. Die Eltern sind nicht immer glücklich mit der Entscheidung ihrer zwölfjährigen Tochter. Denn es geht nicht darum, daß die zwölfjährige vor der Kamera steht, sondern es sind Probleme, wie z.B. allein nach Mailand oder sonst wohin zu reisen. Die Modewelt verlangt einerseits nach jungen Modellen und es ist schwer sie zu finden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist, die größte Agentur in Österreich zu werden und wir sind am besten Weg dorthin. Die Nummer Eins möchte ich noch heuer erreichen. Momentan sind wir an zweiter Stelle. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ohne eigene Erfahrung funktioniert so gut wie nichts in dieser Branche. Für die Gründung einer Modellagentur ist die Erfahrung in einer Agentur notwendig, das heißt wie funktioniert eine Agentur, wie baut man Modelle auf, etc.. Meiner Ansicht nach muß man dies jahrelang miterfahren. Man kann dies auch nicht in einem Satz erklären.

✱ Dirnberger Gernot Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: EDV-Berater. Funktion: Prokurist, Projektleiter. Tätig bei: PLOT EDV-Planungs- und HandelsgmbH., 1010 Wien, Salztorgasse 8. Geboren - Datum, Ort: 4. Mai 1955, Villach. Familienstand: Verheiratet mit Margarete. Kinder: Michael (1991). Hobbies: Musik (Keyboard), Golfspielen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Matura 1973 in Wien studierte ich Informatik an der Technischen Universität. In den kommenden Jahren sammelte ich erste Berufserfahrungen bei Compavere und SGP. In beiden Unternehmen war ich innerhalb der Organisationsabteilung für Technische Projekte (Planung,, Fertigungs- und Steuerraum), zuständig. 1986 wechselte ich zu, Firma PLOT. Heute bin ich Prokurist und Projektleiter der Bereiche Organisation, Aufbereitung und Projektdurchführung. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir setzen folgende Schwerpunkte: Wir stellen EDV-Personal, wie Programmierer und Organisatoren bereit, und bieten eine breite Softwareproduktpalette in den Bereichen Krankenhaus, Internetbanking, Costumer Relationsship, Abwicklung und dem Dienstleistungsbereich wie Banken, Steuerberater und Flughafenbetriebsgesellschaften. Wir sind österreichweit tätig, und betreuen auch Projekte in Deutschland und in den USA.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person bzw. das Unternehmen an sich Erfolg? Der Kunde bekommt das, was er braucht, und wird auch durch die gesamte Installation bis hin zur Wartung von uns begleitet und betreut. Er bekommt das Gefühl vermittelt, daß er sich auf mich, meine Kollegen und das Unternehmen 100-prozentig verlassen kann. Ich persönlich bin sehr kommunikativ, teamfähig, engagiert und zielstrebig. **Wie definieren Sie Erfolg?** Durch Kundenzufriedenheit, dem positiven Feedback von außen, und einer funktionierenden Partnerschaft. Ich muß etwas im Leben bewegen und mitgestalten können. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Unsere Branche ist sehr schnellebig. Daher können wir aus diesen Gründen nur kurzfristig planen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** In meiner Freizeit mache ich Dinge, die mir Spaß machen. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Gute Ausbildung ist essential und Auslandsaufenthalt erweitert die Perspektiven. Neben der Ausbildung sollte ich Praxis in verschiedenen Bereichen erwerben, und mir Methodenwissen aneignen. Dann brauche ich in meinem Beruf einen Mentor, von dem ich etwas lernen kann. Ich muß Kontakte knüpfen, und sie auch pflegen. Ich muß konsequent meinen Weg verfolgen, und wenn ich bemerke, daß ich in einer Richtung nicht mehr weiter komme, muß ich den Mut zur Veränderung haben. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Eine genaue Analyse dessen ist sehr wichtig. Ich muß herausfinden, worin der Fehler liegt. Ist es ein Organisationsfehler, kann ich die Situation meist nicht ändern. Habe ich die Niederlage jedoch selbst verschuldet, indem es an Wissen, an persönlichen Dingen (Umgang mit Kollegen oder Kunden) fehlte, muß ich mir den Fehler eingestehen, und den Mangel beheben. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich möchte unter möglichst geringer Aufgabe der eigenen Persönlichkeit, möglichst viel bewirken und bewegen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe das, was ich mir vorgenommen habe, erreicht und bin sehr zufrieden mit meinem Leben.

✱ Dirnberger Leopold

● Steckbrief

Beruf: Krankenhausmanager. Funktion: Kaufmännischer Direktor. Tätig bei: Niederösterreichische Landesnervenklinik Mauer., 3362 Mauer 221. Geboren - Datum, Ort: 2. März 1951, Mauer. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Raphaela und Birgit. Schöpferische Akte: Diplomarbeit zum Thema "Wäscherei in Krankenanstalten". Mitgliedschaften: Sportclubs, Präsident der Union Mauer-Öhling, ÖVP, Musikverein. Hobbies: Fußball, Musik, Laufen, Skifahren, Segeln.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule, hier im Ort, besuchte ich das Realgymnasium in Amstetten und legte dort die Matura ab. Anschließend absolvierte ich den Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer, und trat dann in die Dienste des Landes ein. Meine erste Position war Ausbildungsbeamter für Anstalten und Heime. Im Zuge dieser Ausbildung lernte ich auch andere Krankenanstalten kennen. Obwohl, damals selbst noch nicht volljährig, übertrug man mir bereits verantwortungsvolle Verwaltungsaufgaben in meinem Tätigkeitsbereich. Nach einer Beschäftigung als stellvertretender Verwalter im Pflegeheim Melk wurde mir 1977 die Verwaltung des Pensionistenheimes in Scheibbs übertragen. 1980 begann ich meine Ausbildung zum diplomierten Krankenhausbetriebswirt in Zusammenarbeit des ÖIK mit der WU in Wien und begann meinen Dienst an der LNK Mauer. Anfänglich wurde mir die Leitung des Personalwesens anvertraut. 1983 schloß ich das Studium ab und wurde 1984 Leiter der Materialverwaltung. 1996 wurde ich zum Verwaltungsdirektor bestellt. Diese damalige Position entspricht heute dem kaufmännischen Direktor.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich die persönlichen Ziele und die unternehmerischen Vorgaben zu meiner und aller Zufriedenheit erledigen kann. Allerdings, ohne dabei andere zu schädigen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Neben der Ideologie des "Leben und Leben lassen" ist es eine gewisse Hartnäckigkeit, mit der ich an meinen persönlichen Zielen festhalte und sie auch realisiere. Zu meinem Erfolg trägt auch die von meinem Vorgänger begonnene und vom mir weitergeführte Strukturänderung des Unternehmens bei. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab keine besonders herausragende Entscheidung. Alle die von mir getroffenen Entscheidungen waren wichtige Teile meiner Entwicklung. Offensichtlich waren die wichtigen Entscheidungen, die Wechsel zwischen den Anstalten, immer richtig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, Abt Berthold aus Seitenstetten; er ist ein Mann, der immer Ruhe und Geduld ausstrahlt und zu jeder Zeit für seine Mitmenschen da ist. Er ist ein ideales Leitbild. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** In der Position des kaufmännischen Direktors einer Krankenanstalt ist Anerkennung oder Lob eher selten. Wenn es dann doch fallweise dazu kommt, ist es mir mitunter peinlich. Ich genieße dann diese Anerkennung und sehe es als Feedback auf dem richtigen Weg zu sein. Gleichzeitig ist dies wieder eine neuerliche Motivation für meine anderen Aufgaben. **Wie verarbeiten Sie Niederlagen?** Ich versuche Niederlagen ganz allein aufzuarbeiten. Gleichzeitig entwickle ich eine Methode, um aus einem Mißerfolg noch das Beste zu machen und daraus zu lernen. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Es gab in meiner beruflichen Entwicklung Mitarbeiter, die meiner Karriere förderlich waren. Es gab allerdings auch das Gegenteil. Jetzt bin ich in der glücklichen Lage, ein sehr effizient arbeitendes Team zur Seite zu haben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Der ideale Mitarbeiter muß kritikfähig sein. Das heißt für mich, daß er Kritik verkraften kann, aber auch konstruktive Kritik übt. Ein guter Mitarbeiter muß aber auch so tolerant sein, wie ich ihm entgegenkomme. Fachliche Kompetenz setze ich voraus. **Wie treffen Sie Ihre Entscheidungen?** Ich entscheide prinzipiell allein, aber im Vorfeld und im Stadium der Entscheidungsfindung höre ich mir möglichst viele Meinungen von kompetenten Persönlichkeiten an. Wobei ich dem Ratgeber klar mache, daß er an der Entscheidungsfindung mitbeteiligt ist. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Einen maßgeblichen Teil an meiner Karriere verdanke ich meiner Frau. Ich weiß, daß durch mein großes persönliches Engagement im Unternehmen das Familienleben etwas leidet. Meine Frau hat dafür Verständnis und akzeptiert es. Besonders in der Zeit meines Studiums unterstützte sie mich sehr stark. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Um im Krankenhausmanagement am Laufenden zu bleiben, nutze ich alle mir zur Verfügung stehenden Quellen der Information. Dabei geht es um Fachliteratur, Erfahrungsaustausch, Internet, Seminare und Kongresse. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die größte Entspannung erfahre ich im Kreis meiner Familie. Zum anderen Teil ist es das gesellschaftliche Leben, aus dem ich die notwendige Kraft schöpfe. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Ich möchte einen Teil meiner Aufgaben und Verantwortlichkeiten delegieren um mich mehr um die strategische Entwicklung des Hauses kümmern zu können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man kann der nächsten Generation sagen was man will, sie strebt einem gewissen Vorbild nach. Das kann im günstigsten Fall das eigene Elternhaus sein. Nur so besteht die Möglichkeit, junge Leute zu leiten. Nicht alle Zeitströmungen widerspruchslos annehmen, sich daran orientieren, Gutes herausholen und mit Bestehendem kombinieren. Auch Konservativismus ist positiv: konservativ im Sinne von „bestehendes Positives bewahren". **Ihr Lebensmotto?** Leben und Leben lassen. Des weiteren halte ich mich daran, daß die persönliche Freiheit eines Menschen dort endet, wo die Freiheit eines anderen Menschen beginnt.

Dobias Roman

„Mundpropaganda ist die beste Werbung, absolute Seriosiät ist dafür die Basis."

Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: RD Multimedia., 1100 Wien, Troststraße 20-30/7/9. Geboren - Datum, Ort: 8. November 1972, Wien. Hobbies: Radfahren, Laufen, Schwimmen. Publikationen: Fachpublikationen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule arbeitete ich in verschiedenen Branchen, um Erfahrung zu sammeln. Aufgrund dieser Erfahrungen entschloß ich mich, mich selbständig zu machen und gründete 1992 mein eigenes Unternehmen. Es beschäftigt sich mit Informationstechnologien im allgemeinen und speziell mit dem Management beziehungsweise der Vermarktung von Websites. Zu meinem Kundenkreis zählen mittlere und kleinere Unternehmen aller Branchen am gesamten österreichischen Raum.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich ganz einfach, glücklich zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich besitze ein hohes Maß an Durchsetzungsvermögen und den Willen, das zu erreichen was ich mir vorgenommen habe. Ich denke, es ist weiters ausschlaggebend für meinen Erfolg, daß ich mich nie in finanzielle Abhängigkeit gebracht habe: ich brauchte bei meiner Firmeneröffnung keinen Kredit aufzunehmen. Meine Ziele erreiche ich immer Schritt für Schritt, weil ich ein Mensch bin, der sich ganz genau überlegt was er tut. Ich biete meinen Kunden eine genaue und umfassende Analyse ihrer bestehenden Website und

gebe anschließend Ratschläge zur Verbesserung. Der Grundgedanke ist, meinen Klienten dabei zu helfen, mit ihrem Auftritt im Internet mehr zu verdienen. Dabei lege ich größten Wert auf Ehrlichkeit und Fairneß und verspreche nichts Unmögliches, da die Zufriedenheit meiner Kunden und somit langfristige Kundenbindung für mich das wesentlichste Ziel ist. Mundpropaganda ist meine beste Werbung, absolute Seriosität ist dafür die Basis. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Moment sehe ich mich erst am Beginn meines Erfolges; ich möchte sehr viel umsetzen, will mich jedoch nicht in finanzielle Abhängigkeit bringen – deshalb sehe ich mich noch nicht wirklich als erfolgreich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich setze Prioritäten, weil ich sehr viele verschiedene Aufträge möglichst gleichzeitig erledigen muß. Also analysiere ich die Situation sehr genau, bevor ich zu einer Lösung komme. Kleinere Entscheidungen treffe ich aus dem Bauch heraus. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Da die IT-Branche ein freies Gewerbe ist, gibt es weit mehr Konkurrenz als in anderen Berufssparten. Weiters hapert es in unserer Branche leider sehr oft an Ehrlichkeit: es werden, beispielsweise von Webdesignern, über die Werbung Versprechen gemacht, die dann aber tatsächlich oft nicht eingehalten werden, weil sehr viele Mitbewerber im Internet nur das schnelle Geld verdienen wollen. Ich würde mir also mehr Seriosität innerhalb der Branche wünschen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich habe große Freude an meiner Tätigkeit, bin mir aber gleichzeitig meiner Verantwortung bewußt, die ich für meine Familie trage. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde auf jeden Fall zu einer gut überlegten Ausbildung raten. Es ist wesentlich, sich immer Vor- und Nachteile des angestrebten Berufes bewußt zu machen und möglichst viele Erfahrungen zu sammeln, bevor man sich für etwas entscheidet. Generell sollte man herausfinden, wo die eigenen Interessen liegen, und dann in diesem Bereich tätig werden; nur wenn man Freude an seinem Beruf hat, wird man damit auch wirklich erfolgreich werden können. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele lassen sich ganz einfach zusammenfassen: ich möchte weiterhin erfolgreich sein. Mein kurzfristiges Ziel besteht darin, mein Geschäftslokal fertigzustellen. Ich möchte meine Firma auf jeden Fall erweitern; wenn mein Geschäftslokal fertig renoviert ist, werde ich einen Mitarbeiter anstellen.

✶ Dohnal Kurt

● Steckbrief

Beruf: Hotelier. Funktion: Direktor. Tätig bei: Grand Hotel Sauerhof BetriebsgmbH., 2500 Baden, Weilburgstraße 11-13. Geboren - Datum, Ort: 4. Oktober 1956, Melk. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Philipp-Stefan (1993) und Patrick-David (1995). Eltern: Antonia und Josef. Ehrungen: Hotelier des Jahres 2000, Euro Christal Globe 2001. Mitgliedschaften: Châine de Rôtisseurs „Chef de Table", Ordre de Coteaux de Champagne, Member of the Global Hoteliers Club, SITE Society of Incentive Travel Executives, SKAL Club Austria, Rotary Club Baden, ASTA. Hobbies: Tennis, Golf, Laufen, Musik, Lesen diverser Biographien, Sammeln von Menükarten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Aus einer einfachen, kinderreichen Familie, in Melk beheimatet, abstammend, interessierte ich mich durch die Animation eines Fernsehkochs, schon als Kind, für dieses Metier. Ich setzte mir einen leeren Mehlsack auf den Kopf und half bereits mit acht Jahren der Mutter beim Kochen. Der Gedanke ließ mich nicht mehr los. Nach Abschluß der Pflichtschule packte ich an einem Feriennachmittag, gegen den Willen meiner Mutter, die Sachen um nach Wien zu meinem Onkel zu fahren. Dieser war bestrebt, gemeinsam mit mir eine Lehrstelle zu suchen. Ich wurde Page im Hotel am Parkring. Es gefiel mir ausnehmend gut. Nach einem schlechten Erlebnis mit der Küche, war für mich der Beweggrund gegeben, meine Zukunftspläne zu ändern und Koch zu werden. Nach etlichen, auch widrigen Umständen absolvierte ich im Parkhotel in Wien meine Ausbildung im Hotelfach, bildete mich in Seminaren und Kursen in der ganzen Welt weiter, unter anderem auch in den USA und in Hongkong, wo ich sechs Jahre in verschiedenen Hotels arbeitete. Unter anderem absolvierte ich 1989 das General Management Programm an der Universität von Cornell, Ithaca New York, im Jahr 2000 besuchte ich dort den Advanced-Management-Kurs. Während meiner Ausbildung in Wien lernte ich alle Bereiche der Hotellerie kennen und machte danach die Probe aufs Exempel. Ich arbeitete als Front Office Manager, wie auch als Vizedirektor des Novotel Wien. Der gastronomische Bereich lag mir immer sehr am Herzen, somit arbeitete ich wiederholt als Food und Beverage Manager. Administrative und organisatorische Weiterbildungskurse trugen das ihre zu meiner Ausbildung bei. Ich blieb meinem Lehrbetrieb bis 1980 treu, zuletzt als Vizedirektor der Food und Beverage Abteilung. Danach arbeitete ich zwei jahre im Management für Novotel, wo ich die Stelle des Vizedirektors innehatte. Anschließend ging ich sechs Jahre ins Ausland, um weitere Erfahrungen zu sammeln. Drei Jahre im Hotel Holiday Inn Golden Mile in Hongkong, drei weitere Jahre im Shangri-la Hotel und in Westin Hotels and Ressorts. Ich bekleidete jeweils die verantwortungsvolle Stelle als Assistant Director of Food and Beverage. Nach kurzer Zeit in den USA kehrte ich wieder in meine Heimat zurück. Drei Jahre war ich Vizedirektor im SAS Palais Hotel in Wien, bevor ich mit der Eröffnung und somit auch mit der Leitung des Radisson Hotel Altstadt betraut wurde. Seit Juni 1993 bin ich Direktor des Grand Hotel Sauerhof in Baden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit Menschen befreundet zu sein, zu denen ich früher aufschaute. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren unter anderem immer jene Menschen, die mir auf verschiedenen Stationen meines Weges weiterhalfen, indem sie Türen für mich öffneten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich erhalte von außen immer wieder die Bestätigung meines Erfolges und bin zufrieden mit meiner Position. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein ungelöstes Problem, das schlechte Image des Berufsstandes. Wir werden in Zukunft unter Mitarbeitermangel leiden, weil keiner mehr im Service arbeiten will. Unsere Fachkräfte sind fachlich sehr kompetent, fühlen sich aber als Diener und wandern in andere Betriebe, etwa in Banken ab. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter stehen hinter meinem Erfolg, ohne sie könnte ich nie erfolgreich sein. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich gebe jedes Lob weiter, das ich selbst bekomme. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Unter der Ebene des Direktors gibt es die Leiter der verschiedenen Abteilungen: Küche, Service und Rezeption, Verkauf und Sekretariat. Mit dieser nächsten Ebene kommuniziere ich täg-

lich um neun Uhr früh in Form des Operation Meetings. Insgesamt führe ich etwa 80 Mitarbeiter. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich verwende pro Jahr etwa zwei bis vier sehr intensive Wochen für meine Weiterbildung, und investiere sehr viel Geld dafür, weil mir Fortbildung sehr wichtig ist. **Welchen Ratschlag möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß sich Ziele stecken und jedes Ziel genau analysieren. Nur so kann man es auch wirklich erreichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Unternehmen gehört heute zu den angesehensten Häusern Österreichs; mein Ziel besteht darin, den hohen Standard zu halten. Weiters bin ich derzeit mit meiner Kreativität "am Plafond" angekommen, weiß jedoch, daß ich noch viele Reserven habe, somit möchte ich mir eine neue Aufgabe suchen, die mich wahrscheinlich ins Ausland führen wird. **Ihr Lebensmotto?** Was ich mache ist kein Beruf, sondern meine Art zu leben.

✱ Dolzer Elisabeth-Elfriede Dr.

● Steckbrief

Beruf: Redakteurin. Funktion: Freie Mitarbeiterin. Tätig bei: „besser Wohnen" Die österreichische Wohnzeitschrift., 1010 Wien, Bauernmarkt 9/3/X. Geboren - Datum, Ort: 31. Mai 1933, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Johann. Eltern: Maria und Rudolf. Schöpferische Akte: Diverse Einrichtungsartikel - alle Themen die das Wohnen betreffen. Hobbies: Skifahren, Lesen, Tiere.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1952 maturierte ich und stieg gleich ins Berufsleben ein. Ich führte gemeinsam mit meinem Onkel ein Messebauunternehmen, studierte nebenbei Architektur und wechselte dann zur Studienrichtung Hoch- und Tiefbau. Nach zwölf Jahren endete die Zusammenarbeit auf Grund des Altersunterschiedes von 40 Jahren, da sich unsere Ansichten in künstlerischer und architektonischer Hinsicht nicht vereinbaren ließen. Ich wechselte also zum Institut für Bauforschung und war dort vier Jahre als Assistentin tätig. Von dort wechselte ich in das Österreichische Bauzentrum - in der Zwischenzeit schloß ich mein Studium ab und begann das Studium der Psychologie, das ich 1973 mit der Promotion abschloß. Schon damals arbeitete ich nebenbei für die Wohnzeitschrift - diese Tätigkeit war nie geplant, und doch bin ich hier mittlerweile seit 35 Jahren als freiberufliche Journalistin tätig.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich selbst betrachte mich nicht als erfolgreich - es hat sich einfach so ergeben. Mein Durchsetzungsvermögen entstand vielleicht durch meine langjährige Erfahrung als Ralley-Fahrerin. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute als erfolgreich und bin fast zufrieden mit dem Erreichten: fast zufrieden, weil ich nicht stagnieren möchte, eine Steigerung meines Erfolges schließe ich nicht aus. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Jungen Menschen würde ich raten, unbedingt ein Studium abzuschließen und mehr Selbstdisziplin zu üben. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn es zu Problemen kommt, begegne ich der Situation mit Ruhe und Gelassenheit. Grundsätzlich löse ich Probleme alleine, beziehungsweise treffe meine Entscheidungen für mich selbst. Dabei überlege ich gründlich, bevor ich an die Lösung herangehe, eine Nacht darüber zu schlafen ist das mindeste, meistens ist es am Tag danach nicht mehr so schlimm. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, eine gute Balance zwischen Beruf und Privatleben herzustellen, für mich ist eines so wichtig wie das andere, wobei sich meine Prioritäten heute immer mehr in Richtung Privatleben verschieben. **Kennen Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Es gibt kein Leben ohne Niederlagen - man soll diese wegstecken und nicht daran verzweifeln - wenn man etwas falsch gemacht hat, kann man es am nächsten Tag besser machen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ausschließlich aus einem intakten Privatleben. **Ihr Lebensmotto?** Fairneß. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Nach wie vor nicht nachzulassen und die Qualität meiner Artikel zu halten. Ich versuche mich immer neuen Dingen zuzuwenden, damit nicht eine Form der Eintönigkeit entsteht. Ein großes Ziel von mir ist fortwährend zu lernen und weiterhin am Ball zu bleiben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, man muß zuallererst seine Talente erkennen, herausfinden wo die eigenen Interessen liegen. Es ist wichtig, an sich selbst zu glauben und ein gewisses Maß an Selbstdisziplin aufzubringen. Wenn man erfolgreich werden möchte, muß man vor allem geduldig und hartnäckig sein und darf sich durch Niederlagen nicht entmutigen lassen. Gute Ausbildung ist gerade in unserer Zeit lebenswichtig. Ohne Matura hat man meist sowieso keine Chance; wesentlich sind sowohl gute Allgemein- als auch Persönlichkeitsbildung, sowie Sprachkenntnisse, die heute aber ohnehin bereits ab der Volksschule vermittelt werden: Alles andere ergibt sich durch die Praxis dann meist von selbst.

✱ Dor Milo

● Steckbrief

Beruf: Autor. Funktion: Freiberufler. Geboren - Datum, Ort: 7. März 1923, Budapest. Familienstand: Elisabeth, geb. Prückner. Kinder: Milan.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihres Lebens? Als Milutin Doroslovac in Budapest geboren, verbrachte ich meine Kindheit als Arztsohn im Banat. Bis 1940 besuchte ich in Belgrad das Gymnasium, wurde aus politischen Gründen ausgeschlossen, legte 1941 die Externistenmatura ab und schloß mich dem Widerstand gegen die deutsche Besatzung an. 1942 wurde ich verhaftet, zur Zwangsarbeit nach Wien deportiert und dort neuerlich verhaftet. Nach dem Krieg blieb ich in Wien, da ich mich mit den Kommunisten überworfen hatte. Neben einem Studium der Theaterwissenschaften und Romanistik arbeitete ich als Redakteur für den Französischen Informationsdienst. Gedichte hatte ich bereits mit 14 Jahren geschrieben, meine ersten Veröffentlichungen erschienen in der Zeitschrift „Der Plan". Seit 1949 bin ich freier Schriftsteller. 1972-88 war ich Vizepräsident des Österreichischen PEN-Clubs, seit 1979 Präsident der 1971 von mir mit Hilde Spiel und 14 Autoren gegründeten IG Autoren. Seit 1975 bin ich Präsident der Literarischen Verwertungsgesellschaft.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Literarische Werke sind wie Kinder - sie führen ein unabhängiges Leben. Die meisten sind kurzlebig. Meine Romane waren nie Bestseller, werden aber nach 50 Jahren noch immer neu aufgelegt - wie vor kurzem mein Werk „Tote auf Urlaub", das ich 1952 geschrieben habe. Neben meiner schriftstellerischen Tätigkeit habe

ich stets die Angelegenheiten der österreichischen Autoren vertreten und konnte maßgeblich zur Gründung des Sozialfonds beitragen. **Was verstehen Sie unter Erfolg?** Der Bekanntheitsgrad eines Autors steht oft im umgekehrten Verhältnis zu seinem - langjährigen - wirtschaftlichen Erfolg. Man kann berühmt sein, ohne entsprechendes finanzielles Ergebnis. Robert Schneider ist da eine Ausnahme. Und ich spreche auch nicht von der amerikanischen „Kunststoffliteratur", die Bestseller nach kommerziellen Kriterien fabriziert. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich lese sehr viel, Philosophie, Geschichte und Krimis. **Haben Sie Vorbilder?** Französische Literatur. Existentialisten: Camus, Satre, Kafka und Kleist. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Für den Einzelnen: sich einen Brotberuf, als Arzt oder Jurist, suchen, aber trotzdem das Schreiben als Profession ansehen. Für das Land: Kultur müssen wir uns, nicht können wir uns leisten.

✶ Dorfmeister Michael

● Steckbrief

Beruf: Tischler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Kika Möbel HandelsgmbH., 3580 Horn, Pragerstraße 54. Geboren - Datum, Ort: 18. Jänner 1968, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Martina Pollak. Kinder: Daniel (1992) und David (1995). Besondere Vorfahren: Großonkel: Ferdinand Porsche. Hobbies: Hausbau, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich den Polytechnischen Lehrgang und absolvierte anschließend eine dreijährige Tischlerlehre. Schon sehr bald erkannte mein Lehrherr meine besonderen Fähigkeiten und setzte mich für die Planung und im Verkauf ein. In diesem Unternehmen verbrachte ich sieben Jahre, und befaßte mich während dieser Zeit in starkem Maße mit Lernen und Weiterbildung. Anschließend machte ich mich für ca. zwei Jahre mit einem Zeichenbüro selbständig, dann bekam ich die Chance, in einem Wiener Englischen Möbelhaus zu arbeiten, und trat dort als Filialleiter ein. Zu meinen Aufgaben gehörte, eine russische Bank in Zusammenarbeit mit einem Architekten mit englischen Möbeln einzurichten. Dies war eine große Herausforderung für mich, und ich konnte dieses Projekt zur allgemeinen Zufriedenheit in jeder Richtung positiv abschließen. Während meiner Dienstzeit in diesem Möbelhaus absolvierte ich auch die Meisterprüfung für das Tischlergewerbe. Ich wechselte dann in das neu eröffnete Möbelhaus der Firma Leiner nach Tulln. Vorerst war ich in diesem Haus als Verkäufer beschäftigt, nach kurzer Zeit wurde mir die Verantwortung für eine und in weiterer Folge für mehrere Abteilungen übertragen. Nach weiteren zwei Jahren wurde ich zum stellvertretenden Geschäftsführer ernannt. Nach vier Jahren wechselte ich in das Leiner-Stammhaus nach Sankt Pölten, und war dort mit dem Umbau des Hauses befaßt. Im Jahr 1998 wurde mir die Leitung des Kika-Hauses in Horn übertragen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Für mich ist Erfolg, neue Wege zu beschreiten, manchmal auch etwas zu riskieren, dabei allgemeine Anerkennung zu bekommen, und persönliche Zufriedenheit zu erlangen. Für mich stellt sich der persönliche Erfolg nicht als Leistung eines Einzelkämpfers dar, es ist immer ein gut funktionierendes Team, das für den Fortschritt und für das Gelingen von Projekten verantwortlich ist. Für mich selbst ist es Erfolg, mit meinem Team etwas zum Vorteil des Unternehmens bewegen zu können. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich versuche andere Wege einzuschlagen, und dabei trotzdem erfolgreich zu sein. Ich bin sehr flexibel und immer hoch motiviert. Bei allem wirtschaftlichen Streben steht für mich immer der Mensch im Mittelpunkt. Dazu kommt noch hohes persönliches Engagement und großes Verständnis für die Probleme der Mitarbeiter. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ich bin handwerklich sehr begabt, und habe eine besondere Affinität zum Material Holz. Somit gab es keine andere Entscheidung für mich. Mein Vater beeinflußte mich in dieser Richtung auch etwas, denn er war leidenschaftlicher Hobbytischler. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Nachdem mir die Teamarbeit sehr wichtig ist, wären mir ohne meine Kollegen und Mitarbeiter die erreichten Erfolge nicht möglich gewesen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Durch meinen großen Einsatz im Beruf leidet natürlich die Familie. Ich bin jedoch in der glücklichen Lage, daß meine Ehepartnerin für mein großes persönliches Engagement Verständnis aufbringt. Meine dienstfreien Tage verbringe ich ausschließlich mit der Familie, für mich selbst bleibt fast keine Zeit. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war mit Sicherheit die Entscheidung, für den Schritt in die Selbständigkeit. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Für die Entscheidungsfindung versuche ich, meinen Standpunkt mit den meiner Berater unter einen Hut zu bringen, und entscheide dann endgültig. **Wie erkennen Sie Chancen?** Große fachliche Neugier und mein starker Drang zur Weiterbildung zieht sich wie ein roter Faden durch meine Karriere. Dadurch war ich immer am Laufenden und erkannte jene Möglichkeiten, die mir zu weiteren Erfolgen verhalfen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung erhielt ich natürlich während meiner Zeit als Angestellter mehr und öfter. In meiner jetzigen Position, als Leiter eines Möbelhauses, wird meine Leistung durch Zahlen belegt, und auch so erwartet. Anerkennung, Lob oder Dank in solchen Positionen ist naturgemäß seltener. Wenn man meine Leistungen jedoch anerkennt, ist dies wieder ein neuer Motivationsschub, und für mich das notwendige Feedback, zu erkennen, auf dem richtigen Weg zu sein. **Welche Rolle spielen Niederlagen für Sie?** Ich leide etwas bei Mißerfolgen, bin mir aber dessen bewußt, daß die Niederlage ein Teil des Erfolges ist. Ich versuche aus jeder Niederlage neue Erkenntnisse zu gewinnen und daraus zu lernen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich finde meine Kraft in der manuellen Arbeit. Ich besitze ein altes landwirtschaftliches Anwesen, das ich in meiner Freizeit renoviere. Es ist für mich ein großes Glücksgefühl eine Motorsäge anzuwerfen oder eine Mischmaschine in Betrieb zu nehmen. **Was wollen Sie noch erreichen?** Meine Ziele sind, dieses Haus weiterhin so zu führen wie ich es mir erwarte, dies beinhaltet Aufschwung, Expansion und eine bauliche Erweiterung. Persönlich strebe ich eine Anerkennung in der Gesellschaft an, die meinen Leistungen gerecht wird. Mein familiäres Ziel ist, alle Familienmitglieder sich gesund entwickeln zu sehen. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, KommR. Leiner, er ist eine besonders starke Persönlichkeit, und obwohl er sich nicht an Normen hält, überaus erfolgreich. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Man muß in jener Branche, in der man erfolgreich sein möchte, ein möglichst großes Fachwissen erlangen. Man muß sich aber auch fix definierte Ziele setzen, diese Ziele dann mit aller Konsequenz bearbeiten, und bis zum Erfolg anstreben. Auch als unselbständiger Mitarbeiter in einem Betrieb braucht man ein unternehmerisches Denken um erfolgreich sein zu können.

✱ Dorn-Hayden Margareta

● Steckbrief

Beruf: Managerin. Funktion: Managing-Director. Tätig bei: CCP Heye Werbeagentur Ges.m.b.H., 1160 Wien, Thaliastr. 125 b.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Handelsakademie Matura in St. Pölten habe ich meine ersten praktischen Erfahrungen in einer Bank gesammelt. Nach einem Jahr suchte ich neue berufliche Herausforderungen und entdeckte eine kleine kreative und innovative Wortanzeige in einer Tageszeitung. Ich wußte, daß ich darauf antworten mußte. Ich wurde sofort eingestellt, und das war mein Einstieg in die Werbebranche. Zuerst war ich drei Jahre in der Agentur „Werbe Wien". Dann war ich fünf Jahre bei „Grey" und noch fünf weitere bei GGK. Anschließend habe ich mich mit einem kleinen kreativen Team fünf Jahre lang selbständig gemacht. Vor sechs Jahren bin ich hier bei CCP eingestiegen, und vor einem Jahr fusionierten wir mit Heye.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie persönlichen Erfolg? Persönlicher Erfolg ist eine ausgewogene Mischung zwischen engagiertem Berufsleben und einer ausgeglichen, inneren Persönlichkeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als zufrieden. Die Antriebskraft für mich war immer die bestmögliche Erfüllung meiner jeweilig gestellten Aufgabe, und nicht der Erfolg an sich. **Setzen Sie sich Ihre Ziele kurz oder langfristig?** Ich bevorzuge kurzfristige Ziele, da die Erreichung dieser Ziele Kraft und Motivation gibt, um neue Ziele zu definieren und umzusetzen. Das ermöglicht mir auch eine flexible Anpassung an meine Umwelt. **Was muß man auf dem Weg zum Erfolg beachten, was sollte man vermeiden?** Ich sollte mir keine unerreichbaren Ziele setzen. Das Nicht erreichen dieser Ziele frustriert. Weiters sollte ich keine finanziellen, unkalkulierbare Risiken eingehen. Ich muß in der Realität bleiben und mich fragen, was kann ich mit meinen Fähigkeiten und Stärken erreichen? Dann muß ich versuchen, diese Stärken bestmöglichst umzusetzen. **Wie begegnen Sie Quereinflüssen?** Quereinflüsse passieren immer wieder, und ich muß jederzeit damit rechnen. Ich darf mich davon nicht beirren lassen, sondern sollte meinen Weg weitergehen. Jedoch muß ich Außeneinflüsse bei der Realisierung meiner Projekte sehr wohl mit einbeziehen, und gegebenenfalls meine eingeschlagene Richtung ändern. **Wie stehen Sie zur Teamarbeit, und wie setzen Sie Teamarbeit um?** Das Erfolgsgeheimnis einer Werbeagentur ist die Teamarbeit. Es gibt kreative, administrative und umsetzende Personen in unserem Team. Wir sind ein sehr junges und dynamisches Team, und sehr unkonventionell. Alle haben Einfluß auf die Umsetzung einer Idee und sind hoch motiviert. Mir ist die Kommunikation im Team sehr wichtig und meine Mitarbeiter wissen, daß sie mit jedem Problem zu mir kommen können. **Nach welchen Kriterien suchen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Die Person muß selbständig arbeiten können und Eigenmotivation besitzen. Außerdem braucht sie hohe Teamfähigkeit, soziales Engagement, kreatives Denken, aber auch eine gut fundierte Grundausbildung. **Wie setzen Sie Motivation ein bzw. um?** Wir versuchen die Begeisterung und die Faszination für ein Projekt in den Mitarbeitern zu wecken. Wir bieten persönliche Entfaltungsmöglichkeiten, setzen aber auch Eigenmotivation bei den Mitarbeitern voraus. **Wie gehen Sie mit Anerkennung von außen um?** Ich freue mich über Anerkennung, trage sie aber nicht zur Schau. Mir ist es wichtiger, meinen Mitmenschen etwas mitzugeben und sie zu motivieren. **Gab es in Ihrem Leben eine für Sie persönlich wichtige Entscheidung?** Mein Wechsel von dem Bankgeschäft in die Werbebranche war ein entscheidender Schritt in meinem Leben. **Was ist Ihrer Meinung nach besonders wichtig, um als Frau in der Geschäftswelt erfolgreich zu sein?** Für mich zählt die Leistung an sich, ob sie jetzt von einer Frau oder einem Mann erbracht wurde, spielt dabei keine Rolle. Ich muß an meine eigenen Leistungen als Person glauben und sie nicht geschlechtsabhängig sehen. **Wie begegnen Sie einem Mißerfolg?** Habe ich eine persönliche Fehlentscheidung mit unternehmerisch negativen Auswirkungen getroffen, muß ich den Fehler eingestehen, ihn analysieren und meine Lehren daraus ziehen. **Wo liegen Ihre Kraft und Energiequellen?** Ich trenne strikt zwischen Arbeit und Privatleben. Daher kann ich in meiner Freizeit in meinem privaten Umfeld meine Energien sehr gut aufladen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine persönliche Lebensphilosophie?** Innere Zufriedenheit war mir immer wichtig. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Uns ist die persönliche Bindung zum Kunden hin sehr wichtig. Wir sind von Grund auf ehrlich und versuchen den Wünschen unserer Kunden immer zu 100 Prozent zu entsprechen und ihnen nicht ein von uns oktroyiertes Konzept aufzuzwingen. Wir sind erfolgsorientiert und sind ein junges, dynamisches, innovatives Team. Unsere größten Kunden sind Mc Donalds und Bene Büromöbel.

✱ Dörr Alois

● Steckbrief

Beruf: Glasermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Glaserei Alois Dörr, Glas - Porzellan - Spielwaren., 3671 Marbach/Donau 30. Geboren - Datum, Ort: 14. März 1954. Familienstand: Verheiratet mit Margarete. Kinder: Daniel (1985), Christina (1987) und Alexander (1992). Eltern: Alois und Erna. Hobbies: Wassersport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volksschule in Marbach, der Hauptschule, sowie dem Polytechnischen Lehrgang in Krummnußbaum, begann ich die Glaserlehre im elterlichen Betrieb. Die Gesellenprüfung legte ich 1972 ab. Drei Jahre später machte ich den Meisterprüfungskurs im WIFI St. Pölten und legte die Prüfungen in Wien und Baden ab. Im Juli 1988 übernahm ich die Firma als Einzelunternehmer und bin stolz darauf, daß der Betrieb schon über 80 Jahre in den Händen unserer Familien ist. Zur Geschichte der Firma wäre zu erwähnen, daß ihr Gründer, mein Großvater, im ehemaligen Glasereibetrieb Lengauer das Glaserhandwerk erlernte und 1919 ein eigenes Geschäft im Haus Nr. 1, Marbach, eröffnete. Von 1929-35 war das Geschäft im Haus Nr. 12 unterge-

bracht. 1935 wurde das heutige Stammhaus Nr. 31 (vormals Textilkaufhaus Kerpen) gekauft. (in diesem Haus war 1578 der Marktrichter Jakob Edelmüller ansässig, der Schneider und Bauholzhändler war.) Unter schweren wirtschaftlichen Verhältnissen wurde der Betrieb aufgebaut. In den Nachkriegsjahren hat sich dieser rasch weiterentwickelt und vergrößert. 1957 wurde das in der Nähe gelegene halbe Haus der ehemaligen Schmiede gekauft. An der Mariataferlstraße wurde eine Lagerhalle mit Werkstätte errichtet und 1973 das angrenzende Haus Nr. 30 (vormals Bäckereibetrieb) gekauft und abgerissen. Das an dieser Stelle neu erbaute, modern eingerichtete Verkaufslokal konnte 1977 eröffnet werden. Der Glasereibetrieb wurde mit den neuesten Maschinen ausgestattet und kann alle Arbeiten nach modernen Richtlinien durchführen. Acht Beschäftigte sorgen derzeit für zufriedene Kunden. Meine Dienstleistungen erstrecken sich von der Reparaturverglasung, Portalverglasung und Arbeiten für die Tischlerei und Möbelindustrie. Weiters machen wir Kunstverglasungen, auch Rillenschliff, Bleiverglasung, Sandstrahlmotive, etc. Unsere Kundenstruktur besteht aus privaten Kunden, aber auch aus dem öffentlichen Bereich. In unserem Detailgeschäft führen wir Glaswaren, Porzellan, Spielwaren und Bilderrahmen. 1998 haben wir auch eine Galerie eröffnet, um die sich vorwiegend meine Frau kümmert. Internationale Künstler, für die wir auch eine Vernissage machten (Jos K. Biersack und Leslie G. Hunt), stellen permanent bei uns aus. Verstärkten Einsatz, bezüglich der Ausstellungen in unserer Galerie, streben wir für die Zukunft an.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich Spaß an meiner Arbeit habe und auch noch Zeit für Freunde und Familie finde, dann bin ich zufrieden und erkenne, daß sich dann der Erfolg von selbst einstellt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Man muß das Herz haben, als junger Mensch einen kleinen Betrieb zu übernehmen und weiterzuführen. Ich bin sehr flexibel, verfüge über viele neue Ideen und setze diese, wenn ich sie als erstrebenswert finde, um. Bei mir ist der Kunde nach wie vor König. Ich kümmere mich sehr um die Betreuung meines Kundenstocks. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich bin sehr kreativ und immer termingerecht. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, von Kindheit an war diese Position für mich vorgesehen. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, ganz wesentlich, meine Frau ist auch meine berufliche Partnerin. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach Sympathie, Können und Teamfähigkeit. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Wir verfügen über ein gutes Betriebsklima und übertragen unseren Mitarbeitern viel Verantwortung. Damen sind leichter zu motivieren. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, von meinen Kunden und dem Umfeld. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie, Heim, Freunde und aus dem Erfolg durch meine Arbeit. **Welches Ziel haben Sie sich gesteckt?** Weiterhin zufrieden zu sein. **Ihr Lebensmotto?** Harmonisch durchs Leben gehen. **Haben Sie Vorbilder?** Ich finde viele Menschen tief beeindruckend. Vorbild ist für mich aber nicht zu kopieren. Ich habe daher keine Vorbilder. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Seinen eigenen Weg finden, und sich nicht von anderen Menschen deren Sicht vom Leben vorschreiben lassen.

✱ Dostal Elisabeth Dr. med.

● Steckbrief

Beruf: Fachärztin für Labordiagnostik. Funktion: Stellvertretende ärztliche Leiterin, Geschäftsführerin. Tätig bei: Medizinisch - Diagnostisches Labor Dr. Dostal, Krankenanstalten Dr. Dostal GmbH., 1190 Wien, Saarplatz 9. Geboren - Datum, Ort: 6. Oktober 1948, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Univ. Prof. Hofrat Dr. Viktor Dostal Eltern: Dr. Peter und Christine Hobbies: Segeln, Reiten, Oper, Gesang.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Gymnasium kam ich mit 18 Jahren nach Wien, wo ich zunächst die MTA-Schule besuchte. Mein späterer Mann arbeitete damals im Institut für Krebsforschung. Ich wurde eine der ersten Mitarbeiterinnen seines Labors. Da mich die Medizin immer schon interessierte, begann ich mit 35 Jahren das Medizinstudium neben meinem Beruf. Nach sechs Jahren Ausbildung und Promotion folgten weitere sechs Jahre Facharztausbildung. Inzwischen beschäftige ich 25 sehr gute Mitarbeiter, auf die ich mich immer verlassen kann. Neben der Labormedizin gilt mein besonderes Interesse der Ernährungsmedizin sowie der Antioxidantien-Analytik.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Pläne zu verwirklichen und Freude an meiner Arbeit zu haben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Gehorche deinem Gefühl um herauszufinden, wo dein Weg liegt und lasse dich nicht von Erziehungsmethoden der Anpassung beirren! Wenn man sich in einer Tätigkeit wohlfühlt, wird sie nie anstrengend sein, wenn man etwas gerne tut, erlangt man großes Vertrauen in seine Fähigkeiten. Ich kann jedem empfehlen, eine Entspannungsmethode zu erlernen: Man wird sich wundern, welche Möglichkeiten in einem stecken. Gute Ausbildung eröffnet sehr viele Möglichkeiten und erschließt Dimensionen, die man vorher an sich nicht kannte – wesentlich ist es aber vor allem, seinen eigenen Weg zu finden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele bestehen heute darin, meine Arbeiten weiterhin so erfolgreich zu führen wie bisher und offen für neue Methoden zu sein.

✱ Dragosits Walter

● Steckbrief

Beruf: Radio- und Videoelektroniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Digital Betrieb GmbH., 1210 Wien, Obergfellpl. 3; 1220 Wien, Wagramerstr. 138; 1180 Wien, Kreuzgasse (Servicebetrieb). Geboren - Datum, Ort: 29. Oktober 1957. Hobbies: Natur, Jagd, Tauchen.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1972 begann ich bei der Firma Köck als Lehrling, wo ich Walter Köck, der für mich eine Vorbildwirkung hatte, kennenlernte. Er verstand es, die Lehrlinge qualifiziert auszubilden. Dies war das erste Schlüs-

selerlebnis in meiner Berufslaufbahn. Nach Beendigung meiner Lehrzeit, die ich mit der Gesellenprüfung abschloß, absolvierte ich das Bundesheer. Danach bekam ich von der Firma Komet das Angebot, als Servicefahrer tätig zu werden. Die Firma Komet hatte damals ca. 110 Mitarbeiter. Der zweite wesentliche Punkt war, daß ich in diesem Unternehmen auch die Gelegenheit hatte, ein umfangreiches Weiterbildungsprogramm in Anspruch zu nehmen. Unter anderem belegte ich auch in der Managerschmiede Hernstein einige Seminare. Mit 32 Jahren wurde ich Serviceleiter des Unternehmens. Dann kam das dritte Schlüsselerlebnis: man bot mir die Personalleitung an. 1996 trat ich auf Grund der Änderung der Besitzverhältnisse aus dem Unternehmen aus, und machte mich in der Radio- und Fernsehbranche selbständig. Ich kaufte von Ing. Fletzer den Betrieb in Wien-Floridsdorf. Mit 35 Jahren legte ich die Meisterprüfung für Radio- und Videoelektroniker ab.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Glück und Zufriedenheit. Wobei es notwendig ist, die gesteckten Ziele zu erreichen und fachliche Kompetenz zu besitzen. Dies gelingt mit der hierfür notwendigen Zeit, und es gilt auch, risikobewußt zu handeln. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Nach jedem Rückschlag sollte man die Ziele neu definieren. Mit der Arbeit, das heißt, dem Weg zu neuen Zielen, vergißt man den Mißerfolg. Durch persönlichen Einsatz kann man das neue Ziel erreichen. **Sehen Sie sich selbst als erfoglreich?** Nein, da ich für meine privaten Ziele zuwenig Zeit habe. Mein Privatleben leidet stark unter meinem beruflichen Einsatz. Meiner Ansicht nach ist man dann erfolgreich, wenn man zwei Monate Urlaub machen kann, ohne daß es dem Unternehmen schadet. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Zur Zeit, wie bereits angeführt, leidet mein Privatleben. Beide Partner müssen großes Verständnis und Geduld aufbringen. **Wie kommt man zu Stammkunden?** In meiner Branche ist die Mundpropaganda sehr wichtig. Dazu gehört auch, daß uns der Kunde vertraut. Die Voraussetzung dafür ist erstklassiges Personal und ein ausgewogenes Preis-Leistungsverhältnis. Daß kundenorientiertes Verhalten und dementsprechendes Service für die Kunden dazugehören, versteht sich von selbst. **Wie sehen Sie die Situation der Mitbewerber am Markt?** Hier ist es von eminenter Bedeutung, rasch auf die Marktsituation und die Bedürfnisse des Käufermarktes zu reagieren. **Welchen Tip können Sie für den Schritt in die Selbständigkeit weitergeben?** Ich glaube, daß man eine starke Persönlichkeit und Zähigkeit haben sollte, um die behördlichen Hürden am Beginn der Selbständigkeit bewältigen zu können. Aber auch ehrlich zu sich selbst zu sein, ist wichtig. Darunter verstehe ich, daß man den Boden unter den Füßen nicht verlieren sollte, besonders dann, wenn sich kleinere Erfolge abzeichnen. Auch über die Bereitschaft zur Analyse, warum ist dieses oder jenes eingetreten, sollte man in der Selbständigkeit unbedingt verfügen. **Gab es Vorbilder?** Vorbilder gibt es immer. Den richtigen Weg muß man selbst finden. **Wie funktioniert die Fortbildung in Ihrem Betrieb?** Man kann davon ausgehen, daß ein Techniker pro Jahr ca. 14 Tage in der Firma ausfällt für externe Schulungen. Bürokräfte oder Verkaufspersonal benötigen ca. eine Woche pro Jahr. Bedingt durch meinen persönlichen Einsatz im Unternehmen, schaffe ich es zur Zeit nicht, mich fachlich weiter zu bilden. Zur Zeit ist es auch noch ein Problem, daß es fast keine fachlichen Weiterbildungsmöglichkeiten in dieser Branche gibt. Managementschulungen habe ich schon in jungen Jahren, wie z.B. "Herberstein" etc., kennengelernt. Wenn man einen bestimmten Level erreicht hat, ist es nicht unbedingt notwendig, dies noch einmal zu konsumieren. Von der fachlichen Seite betrachtet, ist es zur Zeit so, daß die Industrie an mich herantritt um mein Wissen weiter zu geben. **Welche Probleme sehen Sie in Ihrer Branche?** Mit größtem Bedauern muß ich feststellen, daß das Fachwissen in dieser Branche immer weniger wird. Dazu gehört auch, daß z.B. die Meisterprüfungen angegriffen werden, das heißt, diese wird es in Zukunft nicht mehr geben, die Menschen wollen auch nicht mehr drei Jahre ihres Lebens für die Ausbildung zum Meister investieren und den Prüfungsstreß auf sich nehmen, das heißt der Nachwuchs kann sich heute nicht mehr "quälen". Es ist auch der Wille der betreffenden Personen nicht vorhanden. **Wie sehen Sie die Zukunft Ihrer Branche?** Chancen sind vorhanden, aber nicht in der Form wie jetzt. Jetzt kommt die große wirtschaftliche Auslese. ein Problem sind die Fachkräfte. Tatsache ist, daß Fachkräfte in den nächsten 15 Jahren rar werden. Wenn man heute einen Techniker sucht, dann ist es eine Katastrophe, denn es gibt keinen Nachwuchs, da die jungen Leute primär in die Telekombranche gehen. Ich führe dies darauf zurück, daß viele junge Menschen studieren wollen. Wobei unser Beruf nicht leicht zu erlernen ist, zur Zeit sieht es so aus, daß die Berufsschule nur eine Klasse führt mit ca. 30 Schülern im ersten Jahr, im zweiten Jahr sind es nur noch 18, und im letzten Jahr sind es nur noch zehn bis zwölf Schüler. Vor 20 Jahren waren es noch fünf Klassen.

✱ Drexler Josef

● Steckbrief

Beruf: Weinhauer und Buschenschankwirt. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Josef Drexler., 2380 Perchtoldsdorf, Hochstraße 65. Geboren - Datum, Ort: 10. Jänner 1951, Mödling. Eltern: Magdalena und Josef. Ehrungen: 2001 Ehrenkreuz der Marktgemeinde Perchtoldsdorf in Silber, 1997 Verdienstzeichen zweiter Klasse des Österreichischen Bundeswehrverbandes. Mitgliedschaften: Seit 1967 Mitglied der ÖVP, Teilorganisation Bauernbund, seit 1970 Funktionär der ÖVP, seit 1985 Kammerrat der Bezirksbauernkammer Mödling, seit 2000 Obmann der Bezirksbauernkammer Mödling, seit 1968 Mitglied, seit 1986 Kommandant der Freiwilligen Feuerwehr Perchtoldsdorf. Seit 2001 Abschnittskommandat des Abschnittes Mödling-Wienerwald der FF Perchtoldsdorf. Hobbies: Skifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Obmann der Bezirksbauernkammer Mödling.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der zweijährigen, landwirtschaftlichen Berufsschule in Mödling, absolvierte ich die zweijährige (1967-1969) Fachschule für Wein- und Obstbau in Gumpoldskirchen und schloß mit der Gesellenprüfung für den Weinbau- und Kellereigehilfen ab. 1972 erfolgte der erfolgreiche Abschluß der Meisterprüfung. Bereits seit 1965 arbeitete ich im elterlichen Betrieb, einer alteingesessenen Hauerfamilie, fleißig mit. In diesen Jahren erfolgte die Umstellung von der sehr arbeitsintensiven Stockkultur, die kaum mechanisierbar war, auf die Hochkulturerziehung. Mit dieser Erziehung wurde auch auf Reinsortigkeit umgestellt, und die Kellertechnik modernisiert. Zu den Holzfässern kamen dann die Nirosta- Stahltanks dazu. 1980, als mein Vater 60 war und in Pension ging, übernahm ich den Betrieb. Als ich 1965 in den Betrieb einstieg , hatten wir 2ha Weingärten, und diese sind inzwischen auf fast 6ha ange-

wachsen. Aber auch der Buschenschankbetrieb wurde modernisiert und auf das Doppelte (180 Plätze, im Garten nochmal so viele) vergrößert. Auf meiner Weinkarte stehen 17 verschiedene Weine, in verschiedenen Qualitätssorten ausgebaut und auch in Barriquefässern gereifte Weinsorten. Mit der Gewerbeordnung von 1994 wurde eine Konzession für den Buffetbetrieb beantragt, und seither bieten wir unseren Gästen kaltes und warmes Buffet. Wir sind ein reiner Familienbetrieb, mit gelegentlichen Aushilfen. Als Obmann der Bezirksbauernkammer Mödling (drei Mitarbeiter) sehe ich meine Aufgabe darin, besonders den Weinbauern die neuen Wege der Vermarktung näher zu bringen. Außerdem bin ich Ansprechpartner für alle Anliegen der Bauern im Bezirk Mödling.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Eine finanzielle Absicherung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Interesse am Beruf und meine Freundlichkeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin stolz, daß ich meinen Beruf ausbauen konnte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Von Anfang an. Ich bin bereits als Kind in den Betrieb hinein gewachsen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich bereits 1983 meine Kellertemperatur steuerte und damit bereits zu dieser Zeit Wein Temperatur geregelt vergären konnte. So konnte ich das Qualitätsniveau meines Weines anheben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Die Strategie der Vermarktung und der Werbung ist in der österreichischen Weinwirtschaft noch zu klein konstruiert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Serviererinnen müssen, um beraten zu können, freundlich, zuvorkommend und mit dem Wein vertraut sein. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Ich habe überall, sei es Daheim, oder auch in der Kammer, ein sehr kollegiales Miteinander, und denke, es wird auch so gesehen. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Zirka eine Woche. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der Ausbau einer schlagkräftigen Werbung und ein Zusammenschluß auf einer Vermarktungslinie ist anzustreben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Weiterer Ausbau des Betriebes, gemeinsam mit meinem Neffen, der im letzten Jahr, auf der HLBA für Wien- und Obstbau in Klosterneuburg ist, und diesen Betrieb übernehmen wird. **Hatten Sie ein Vorbild?** Für die Freundlichkeit meinen Vater, und für das Geschäftliche sicher meine Mutter.

✶ Drobec Paul Dr. med. Univ. Primarius

● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Augenheilkunde und Optometrie. Funktion: Primarius. Tätig bei: Ambulatorium für Augenerkrankungen und Kontaktlinsenanpassung., 1010 Wien, Krugerstr. 6. Geboren - Datum, Ort: 30. Mai 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Eva Boguth. Kinder: Romana (1976) und Klaus (1979). Schöpferische Akte: 18 Lyrikbände, im Eigenverlag erschienen. Hobbies: Reisen, Fotografieren, Theater, Malerei und Poesie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Generalsekretär der österreichischen Augenärztegesellschaft, Schriftleiter der wissenschaftlichen Zeitschrift „Spectrum der Augenheilkunde".

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura wollte ich Bühnenbild studieren. Ich wuchs in einer Ärztefamilie auf und kam bald zur Erkenntnis, daß ein künstlerischer Beruf zwar sehr schön, leider aber oft „brotlos" ist, und ich entschied mich für die Medizin. Parallel zum Medizinstudium studierte ich Kunstgeschichte und Byzantistik. Ich habe meine Entscheidung für das Medizinstudium nie bereut, im Gegenteil, jetzt kann ich mir keinen anderen Beruf vorstellen. Nach der Promotion im Jahre 1975 stellte sich die Frage: „Wie soll es jetzt weitergehen?" Damals war es mit den Ausbildungsstellen nicht einfach. Es gab eine freie Stelle in der ersten Augenklinik und weil dieses Fach mich interessierte, entschloß ich mich, dort meine Facharztausbildung zu machen. Mein Chef war der damalige Leiter der Klinik: Prof. Hruby. Von ihm lernte ich sehr viel. 1981 wurde ich Facharzt für Augenheilkunde und Optometrie, dann blieb ich an der Klinik, um mich mit der Forschung zu beschäftigen. Dann ergab sich die Möglichkeit, eine Praxis zu übernehmen. 1985 verließ ich schweren Herzens die Klinik und eröffnete meine eigene Ordination. Mein Schwerpunkt ist Kontaktlinsenanpassung, diese Branche erlebt ein Wachstum. In einer Ordination kann nur ein Arzt arbeiten, ich brauchte aber eine Unterstützung, weil der Arbeitsumfang groß war, so begann ich, die Ordination in ein Ambulatorium umzuwandeln. Nach der Lösung aller Probleme ist es mir gelungen, ein Ambulatorium aufzubauen, welches den Status einer Krankenanstalt hat.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mit der beruflichen Tätigkeit zufrieden und glücklich zu sein. Ein finanzieller Erfolg ist auch von Bedeutung. Erfolg ist eine Mischung aus Ehrgeiz und Zufriedenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe durch mein Elternhaus und von meinen Universitätslehrern gelernt, fleißig zu sein. Für Erfolg braucht man unbedingt eine Portion Glück, und die hatte ich auch. Wichtig ist ein bedingungsloses Engagement. Wenn man an einer Sache arbeitet, kann der Tag auch 18 Stunden dauern. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Beginn meiner beruflichen Tätigkeit, wo ich in der ersten Augenklinik arbeitete, die damals von Prof. Hruby geleitet wurde. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als Arzt muß man ständig Entscheidungen treffen, weil von einer richtigen Diagnose die Gesundheit des Patienten abhängt. Als eine erfolgreiche Entscheidung empfinde ich die Gründung des Ambulatoriums, weil ich damit wesentlich mehr Möglichkeiten bekommen habe, den Menschen zu helfen. Mit der Gründung dieser Anstalt habe ich es geschafft, meinen Patienten eine optimale Behandlung anzubieten. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität, weil der Anreiz des Neuen viel mehr Möglichkeiten bietet, und das wird durch die ganze historische Entwicklung bestätigt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Konkret niemanden. Bei anderen Menschen imponierten mir Fleiß, Eifer, Einsatz, Ehrlichkeit und Aufrichtigkeit. Über Umwege ist mein Vorbild Michelangelo. **Sind Sie selbst vielleicht ein Renaissancemensch?** Ich möchte mich nicht mit Michelangelo vergleichen, aber mich fasziniert die Vielfalt der Renaissancemenschen. Ich selbst male und dichte. Jedes Jahr zu Weihnachten schenke ich meinen Freunden einen Lyrikband von mir. Inzwischen sind schon 15 Bände erschienen. Ich kaufte im Marchfeld das Schloß Coburg zu Ebenthal, aus welchem ich ein Kulturzentrum auf Privatbasis schaffe. Das ist für mich ein Refugium und gibt mir auch Kraft. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Durch den steigenden Zustrom an Patienten, der hauptsächlich durch die Mundpropaganda bedingt ist. Die größte Anerkennung ist für mich ein zufriedener Patient. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Zuerst schlafe ich darüber,

dann versuche ich mit geordneten Gedanken, sie aus der Welt zu schaffen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die neuen Finanzierungskonzepte für Medizin scheinen mir nicht machbar. Man darf dort nicht sparen, wo es um die Gesundheit der Menschen geht. Wenn man sich eine hohe Qualität wünscht, muß man auch bereit sein, den Preis dafür zu zahlen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Entscheidend ist der Eindruck nach einem persönlichen Gespräch. Der Rest wird während der Probezeit bestätigt, wo sich der Arbeitseinsatz und der Wille zur Mitarbeit zeigt. Wichtig ist, daß alle Mitarbeiter an einem Strang ziehen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich bin ein fanatischer Arzt und meine beruflichen Erfolge sind für mich sehr wichtig, aber ohne Familie wäre dies alles bedeutungslos. Ich trenne immer das Berufliche vom Privaten. Wenn ich nach Hause komme, versuche ich abzuschalten, um mich meiner Familie zu widmen und um mich zu regenerieren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich bin Mitbegründer des Diplomfortbildungsprogrammes der Ärztekammer, kurz DFPA genannt. Da werden 100 Stunden über drei Jahre verteilt. In diesem Zeitraum finden Tagungen und Seminare statt, die zur Fortbildung der Fachärzte für die Augenheilkunde dienen. Als eine wichtige Form der Fortbildung betrachte ich meine Beschäftigung mit den Fachzeitschriften. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Gesundheit und aus dem Ausgleichssport. Ich versuche, mich körperlich und geistig fit zu halten. Eine Energiequelle ist für mich auch meine Familie. Ohne bedingungslosen Einsatz meiner Frau für mich und unsere Kinder, wäre das, was ich geschaffen habe, nicht möglich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Den Status quo zu erhalten und sich künstlerisch mehr entfalten zu können. **Ihr Lebensmotto?** Aus Nichts wird Nichts.

✱ Dürrschmid Eberhard Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Greentube I.E.S. AG - Internet Entertainment Solutions., 1010 Wien, Rathausstraße 19. Geboren - Datum, Ort: 14. März 1971, Linz. Hobbies: Internetspiele, Sport, Gitarre, Gesang.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte an der BOKU in Wien bis 1996 Lebensmittel- und Biotechnologie. Anschließend schrieb ich drei Jahre an meiner Dissertation, während derer ich das Bundesheer absolvierte und mich dem Aufbau des Unternehmens, das als OEG gegründet wurde, widmete. Im Mai 2000 wurde das Unternehmen in eine AG umgewandelt, und im Herbst stieg ich als Vorstand endgültig in meine Firma ein. Greentube beschäftigt sich mit der Entwicklung von Online-Spielesystemen, das heißt mit der Möglichkeit, daß zwei oder mehrere Spieler direkt per Internet gegeneinander antreten können. 1998 stellten wir als erste in Europa dieses Spielsystem vor, und sind damit die Nummer Eins in diesem Bereich.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Am Ende des Tages mit seiner Leistung mit der man den Tag ausgefüllt hat zufrieden zu sein. In Europa hat Erfolg auch eine finanzielle Komponente. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Durchaus, allerdings habe ich häufig den Eindruck, daß mein Erfolg etwas esoterisch betrachtet wird, und die Arbeit die dahinter steht, nicht gesehen wird. Für mich ist Erfolg 90 Prozent Transpiration und 10 Prozent Inspiration. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Schon mit zwölf Jahren begann ich mich mit dem PC zu beschäftigen und habe neben meiner Ausbildung programmiert. So wurde mit der Zeit immer deutlicher, daß mich das Internet sehr interessiert. Entscheidend war der Entschluß mich selbständig zu machen. Mich interessierte das Beschäftigungsfeld ebenso wie der Gedanke mein eigener Chef zu sein. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Selbständigkeit war für mich immer schon ein Thema, der Übergang vom Herumprobieren zur eigenen Firma war ein fließender. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich denke viele Menschen könnten erfolgreich sein, wenn sie sich trauen würden. Im Vergleich zu meinem Umfeld bin ich risikobereiter. Ich dachte einfach, das muß ich ausprobieren und letztlich war das eine eher persönliche denn eine rational durchdachte Entscheidung. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** In dieser Branche zählen Kreativität, die Fähigkeit andere von seinen Ideen begeistern, und wie überall, Ausdauer. Für uns war auch eine gehörige Portion Paranoia wichtig. Man versuchte uns die Ideen herauszulocken und uns auszubooten; Gottseidank war ich damals vorsichtig genug. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Kleingeistigkeit und das Persönliche vor das Geschäft zu stellen. Man darf den Zeitbedarf als Selbständiger nicht unterschätzen. **Wann ist Imitation oder Originalität besser?** Unser Produkt ist eine Mischung aus Imitation, Verbesserung bestehender Grundlagen und Innovation, die besonders den Verkauf bestimmt. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Wenn das private Leben nicht in Ordnung ist, wirkt sich das auf die Leistungsfähigkeit aus. Im beruflichen Umfeld kann ich sofort eingreifen, wenn etwas nicht paßt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Vor allem nach technischer Kompetenz. Eine längerfristige Zusammenarbeit setzt Teamfähigkeit, Identifikation mit dem Produkt, und Loyalität zur Firma voraus. **Wie motivieren Sie diese?** Unser Produkt ist eine Mischung aus Imitation, Verbesserung bestehender Grundlagen und Innovation, die besonders den Verkauf bestimmt. Viele sind selbst motiviert, die einen bringen von sich aus Begeisterung mit, andere wollen eher geführt werden. Motivation empfinde ich als nicht so wichtig, das ist einerseits eine Frage der monetären Anreize, und andererseits des richtigen Briefings. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Nach einem kurzen Anflug von Selbstmitleid, dem man sich entwinden muß, versuche ich meinen Kampfgeist zu motivieren. Niederlagen sind zwingend nötig um sich selbst zu motivieren. **Ihre Ziele?** Zufriedene Mitarbeiter, Konsolidierung und eine gesunde Struktur für das junge Unternehmen, das wirkt sich letztlich auch auf mein Privatleben positiv aus. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Innerhalb des Unternehmens schon, von außen habe ich nicht das Gefühl, Anerkennung zu bekommen, sie geht mir aber nicht ab. **Anmerkung zum Erfolg?** In Österreich wird einem meist das Gefühl vermittelt, daß Selbständigkeit ein großes Risiko bedeutet. Um zur Selbständigkeit erzogen zu werden ist das starre österreichische Schulsystem nicht geeignet, sondern nur um Untertanen zu erziehen. Besonders die universitären Strukturen haben Hierarchien, die in der Privatwirtschaft heute unmöglich wären. **Ihr Ratschlag zum Erfolg?** Da man den Großteil seines Lebens im Beruf verbringt, sollte man sich überlegen was einem am wichtigsten ist. Ist es Geld verdienen, ein ausgefülltes Privatleben, sich selbst als Mensch zu definieren oder sonst irgend etwas. Man kann von der Branche, seiner Aufgabe fasziniert sein, oder einfach nur Geld verdienen wollen. Ich habe selbst noch nicht herausgefunden, ob jemand zuerst von einer Tätigkeit fasziniert ist und deshalb so gut darin ist, oder ob man von Erfolgen angetrieben gut wird.

✱ Duve Stefan Dr.med.

„Es geht in keinem Fall ohne Konzept oder Visionen!“

● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Haut- und Geschlechtskrankheiten. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gemeinschaftspraxis Dr. med. Stefan Duve - Dr. med. univ. Wolfgang Niederdorfer - Fachärzte für Haut- und Geschlechtskrankheiten (Allergologie)., 80469 München, Reichenbachstraße 16. Geboren - Datum, Ort: 17. Mai 1959, Köln. Mitgliedschaften: International Society for Dermatologic Surgery, American Academy of Cosmetic Surgery, European Academy of Cosmetic Surgery, Deutsche Gesellschaft für Ästhetische Medizin e.V., Internationale Gesellschaft für Ästhetische Lasermedizin, Vereinigung operativer Dermatologen, Bundes- und Landesverband für Ambulantes Operieren, Deutsche Dermatologische Gesellschaft, Berufsverband Deutscher Dermatologen, Arbeitsgemeinschaft Deutscher Histologen, Ärzteverband Deutscher Allergologen. Hobbies: Reisen (fremde Kulturen), Essen, Sport (Ausdauersportarten, Ski fahren, Tennis), Kultur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich studierte Humanmedizin an den Universitäten in Bonn und Köln. Dann war ich mehrere Jahre in der Pathologie, der Radiologie und der Anästhesiologie der LMU im Klinikum Großhadern in München ärztlich tätig. 1990 ging ich nach Amerika, an die Universitätsklinik New York, um mich für meinen Facharzt weiterzubilden. Dort beschloß ich Dermatologe zu werden. Dann ging ich für zwei Jahre in eine Klinik für Dermatologie und Allergie nach Davos in die Schweiz. Meinen Facharzt für Haut- und Geschlechtskrankheiten schloß ich in der Hautklinik der TU München am Biederstein ab. Ich wollte eigentlich eine Universitätskarriere einschlagen, aber als ich in Amerika hospitierte, änderte ich meine Meinung und beschloß, mich selbständig zu machen. 1995 übernahm ich zusammen mit einem Kollegen diese Praxis.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Das ich selbständig bin und keine Vorgesetzten habe. Dies ist für mich wichtiger als finanzielle Unabhängigkeit. Ich kann mir meine Zeit besser einteilen, daraus resultiert meine Zufriedenheit. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Was mich stark von den anderen Kollegen unterscheidet, ist meine Risikobereitschaft. Ich wollte mich immer von den anderen Praxen auf dem Gebiet in München abheben. Ich kenne meine Stärken im Umgang mit den Patienten. Neue Ideen und Visionen bilden die Basis für den Erfolg. **Worauf haben Sie sich spezialisiert?** Als Hausärzte befassen wir uns nicht nur mit der Diagnostik und Therapie von Haut- und Geschlechtskrankheiten, sondern auch mit dem breiten Spektrum allergischer Erkrankungen. Auch gehören zu unserem Fachgebiet Enddarmerkrankungen (Proktologie), Beinleiden Phlebologie), Nagel- und Haarerkrankungen, sowie die Behandlung chronischer Hauterkrankungen mit UV-Licht, bzw. Balneophototherapie. Darüber hinaus führen wir Hautkrebsvorsorgeuntersuchungen und Vorsorgeuntersuchungen bei Männern durch, und verschiedene Impfungen. Schwerpunktmäßig führen wir ästhetische - dermatologische Eingriffe durch, wie zum Beispiel ambulante Operationen, das gesamte Spektrum der Laserchirurgie, Fettabsaugungen und alle Arten der Faltenbehandlungen (zum Beispiel Botox, Kollajen, Eigenfett). **Hatten Sie Rückschläge und wie gehen Sie damit um?** Seit ich die Praxis habe, gab es eigentlich noch keinen Rückschlag. Es wäre für mich eine Niederlage, wenn es nicht so weiterlaufen würde, wie ich es mir für die Zukunft vorgestellt habe. Schlimm wäre auch die Tatsache, daß ich das Gefühl für meine Ideen und Kreativität aus irgendeinem Grund verlieren könnte. Ich glaube aber, daß ich auch mit diesen Niederlagen ganz gut umgehen könnte. Ich definiere mich nicht nur über meine Praxis oder über das Geld, das ich mit meiner Arbeit verdiene. **Welche Rolle spielt die Familie für den Erfolg?** In meinem Fall eigentlich gar keine. Ich bin Single. Mein Elternhaus war gut bürgerlich, und niemand wollte, daß ich Medizin studiere. Sie hatten Angst, daß ich mich mit dieser Praxis hier in München übernehmen würde. Ich habe also meine Karriere mehr oder weniger alleine bestritten. **Was gibt Ihnen Kraft?** Ich suche mir ein Rückzugsgebiet, indem ich gern reise. Dort genieße ich den Austausch mit anderen Menschen und fremden Kulturen. Ich lege Wert auf einen schönen Lebensstil, das heißt, ich gehe gern essen und betreibe gern Sport. **Haben Sie ein Erfolgsziel?** In Bezug auf die Praxis möchte ich mir einen Zustand schaffen, in dem ich weniger als zwölf bis vierzehn Stunden täglich arbeite. Ganz ohne Arbeit möchte ich aber auch nicht sein. Mein Wunsch die Zukunft betreffend ist, weiterführend auf dem Gebiet der Beautydermatologie tätig zu sein. **Haben Sie einen Rat für den Erfolg?** Es geht in keinem Fall ohne Konzept oder Visionen. Man darf nicht zögerlich sein, sondern man sollte ab und zu etwas riskieren, um weiterzukommen. Man ist nur dann erfolgreich, wenn man Spaß an seinem Beruf hat. Von den Plänen, die man sich gemacht hat, sollte man sich nicht abbringen lassen.

✱ Dvorak Eveline

ODO DVORAK
EINRICHTUNGSZENTRUM
ROLF BENZ HAUS MODO WIEN
interlübke HAUS MODO WIEN
HABERLGASSE 55 + 56 + 57
BACHGASSE 6 1160 WIEN
TELEFON 01/ 408 38 91
TELEFAX 01/ 408 38 91-74

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Geschäftsführende Gesellschaftlerin. Tätig bei: Eveline und Odo Dvorak GmbH., 1160 Wien, Bachgasse 6. Geboren - Datum, Ort: 8. Oktober 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Odo. Kinder: Patricia (1972), Sabine (1977) und Odo (1983). Eltern: Maria und Walter. Schöpferische Akte: Die von mir entworfenen Möbel werden in Fachzeitschriften präsentiert. Hobbies: Ich male Portraits, Tennis und Skifahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Odo Ferdinand Dvorak GmbH & Co KG 1160, Thaliastraße 45.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Damenkleidermacherlehre bei der Firma Adlmüller, wechselte ich in den Verkauf einer Damenboutique. Dann, 1970 lernte ich meinen Mann kennen, der hier im Hause ein Einrichtungsgeschäft, mit Schwerpunkt: Tapeten und Textilien betrieb. In den folgenden Jahren veränderten wir das Sortiment auf exklusivee und moderne Einrichtung. 1980 konnten wir das Haus Haberlgasse 56 erwerben und zehn Jahre später haben wir es generell saniert und umgebaut. Die Erweiterung mit dem Haus Bachgasse sechs, erfolgte 1985. Mein Bestreben war immer ein großes Sortiment von exklusiven Einrichtungsgegenständen in einem schönen, großzügigen Ambiente anzubieten und im Haus Bachgasse sechs konnten wir das erstmals errei-

chen, indem wir fünf Stockwerke loftähnliche Räume schafften. Hier kamen die Möbel erst richtig zur Geltung. In Österreich waren wir das erste Unternehmen, welches 1990 eine Konzentration auf eine Marke, nämlich Rolf Benz legte. Dieser Gesamtüberblick von einem Hersteller mit dem internationalen Markennamen, wir nannten das Haus, „Rolf Benz Haus Modo Wien“, bietet unseren Kunden die optimale Auswahl von Polstermöbel im Designbereich. Im Jahre 2000 konnten wir im Haus Haberlgasse 56 zusätzlich noch ein Stockwerk ausbauen, dessen modernes Ambiente wie geschaffen für die Präsentation der Produkte von Interlübke, Cor und Walter Knoll ist. 1999 haben wir das Geschäft auf der Thaliastraße 45 dazu genommen und bieten dort, mit dem Schwerpunkt für Junges Wohnen „Designo Möbel“ an. Zur Zeit beschäftigen wir 25 Mitarbeiter, wovon 14 Einrichtungsberater, bzw. Innenarchitekten sind. Mein Mann ist für die Auslieferung und die Auftragsbearbeitung zuständig. Mein Bereich ist Werbung, Marketing und die Geschäftsführung. Das Unternehmen ist stetig gewachsen und bietet zur Zeit seinen Kunden zirka 2500m² Schauräume vom Feinsten. Wir vermitteln unseren Kunden ein Kauferlebnis.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich bin rundherum zufrieden. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Eine befriedigende Situation. Es ist die Sicherheit, daß man auf dem richtigen Weg ist. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach unserem ersten Umbau 1980. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Unser konsequenter Stil, Seriosität, die hohe Qualität und unsere qualifizierten Mitarbeiter im Servicebereich. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** In den Anfängen hatten wir schon recht schwierige Zeiten, da könnte ich mir vorstellen, daß nicht jeder durchgehalten hätte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, das Risiko eines Umbaues in der Haberlgasse 56, in diesem Umfang zu wagen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es sind sicher die großen Einrichtungshäuser, weil sie bei der zusätzlichen Kundenschicht sich auch in unserem Segment bemühen. Die kleinen Einrichtungshäuser werden immer weniger und damit fehlt die Gewähr, hochwertiges Designmöbel mit hohem Service dem Kunden in der Stadt zu bieten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie mitarbeiter aus?** Selbstverständlich müssen die grundsätzlichen Qualitätsmerkmale dasein. Die spezielle Ausbildung, das optische Erscheinungsbild und die menschlichen Kompotenten. Ich nehme mir Zeit, bei der Einstellung. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube schon, daß sie Vertrauen zu mir haben und die Autorität anerkennen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Unternehmen solange weiter verbessern, bis unser Sohn die Firma übernehmen kann.

✱ Eberstaller Gerhard Dr.

● Steckbrief

Beruf: Steuerberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Wirtschaftstreuhänder Dr. Gerhard Eberstaller., 1030 Wien, Löwengasse 31a/12. Geboren - Datum, Ort: 7. Oktober 1933, Baden. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Roswitha. Kinder: Mag. Maria (1968) und Isabella (1972). Eltern: Dr. Theodor und Margarethe. Schöpferische Akte: Sechs Bücher, unter anderem: Zirkus. Fritz Molden 1977; Ronacher. Edition Wien 1993; Herausgeber der Sinfonie érotique. Va bene 1995; Buchbeiträge, Aufsätze, Artikel in der Tagespresse. Hobbies: Musik (passiv und aktiv), Literatur, Theater, Zirkus, Geschichte. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger für die Buch- und Rechnungsprüfung, Journalist, Schriftsteller (Literatur, Oper, Theater, Musik, Zirkus).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich Staatswissenschaft an der juristischen Fakultät in Wien und promovierte 1957 mit einer Doktorarbeit über Südtirol als staats- und völkerrechtliches Problem. Neben meinem Studium absolvierte ich das Hospitantenjahr an der Wein- und Obstbauschule in Klosterneuburg. Danach erwarb ich Industriepraxis in England und in Deutschland und arbeitete in der Folge in drei verschiedenen Steuerberatungskanzleien, bevor ich 1963 die Prüfung als Steuerberater ablegte. Seitdem bin ich freiberuflich als Steuerberater tätig, und führte meine Kanzlei in vollem Umfang bis 1998. In den Achtziger Jahren absolvierte ich zudem noch ein Postgraduate-Studium Kulturelles Management an der Hochschule für Musik und darstellende Kunst. Ich war auch 20 Jahre lang Präsident des Österreichischen Zirkusclub und Redakteur der Österreichischen Theaterzeitung. Heute bin ich nach wie vor für einen kleinen Teil meiner Klienten als Steuerberater tätig, weiters bin ich allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger für die Buch- und Rechnungsprüfung. Daneben habe ich mein Hobby zum Beruf gemacht und schreibe Bücher, sowie Buchbeiträge, zum Beispiel für André Heller oder das jüdische Museum in Wien. Weiters bin ich ständiger Mitarbeiter des Kurier und der Wiener Zeitung und publiziere Musikkritiken und Aufsätze zu verschiedenen Themen.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Meine Tätigkeiten bereiten mir sehr viel Freude. Ich bin sehr gern kreativ tätig, andererseits aber auch sehr diszipliniert. Ich teile mir meinen Tag nach einem ganz genauen Zeitplan ein, und bin durchaus ein fleißiger Mensch. Ich hatte immer schon ein ausgezeichnetes, teils fotografisches Gedächtnis und weiß mit schlafwandlerischer Sicherheit, wo ich welche Informationen finden kann. **Wie definieren Sie Erfolg?** Ich glaube, Erfolg ist eine sehr subjektive Größe. Für mich bedeutet Erfolg, zumindest annähernd das zu erreichen, was man sich vorgenommen hat. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Ich will den Kontakt zu meinem Beruf nicht verlieren, aber ich habe noch einige literarische und journalistische Vorhaben, die ich in Zukunft realisieren möchte. Ein sehr interessantes Terrain wäre zum Beispiel Film und Fernsehen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** In meinem Leben gibt es verschiedene Kraftfaktoren. Einerseits bin ich eben sehr ambitioniert und ehrgeizig. Wichtig ist mir mein harmonisches und gutes Familienleben; eine weitere wichtige Kraftquelle ist für mich klassische Musik und Jazz. Ich spiele selbst Klavier, höre viel Radio und habe eine große CD und Schallplattensammlung; es belebt mich einfach unwahrscheinlich, auch nebenbei Musik zu hören. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man muß selbst herausfinden, wo die eigenen Interessen und Talente liegen. Man sollte versuchen, einen Bezug zur Realisierung dieser Neigungen herzustellen, indem man die richtige Ausbildung wählt. Ich glaube weiters, daß man sich immer mit einem sogenannten Brotberuf absichern sollte, wenn man beispielsweise den künstlerischen Weg einschlagen möchte. Ich glaube, wenn man etwas wirklich will, kann man es auch erreichen. Wichtig ist, die eigene Situation realistisch einzuschätzen, sich

aber nicht entmutigen zu lassen. Ich halte es für sehr wesentlich, eventuell Auslandserfahrung zu sammeln: Das Kennenlernen anderer Menschen und Kulturen verschafft einen enormen Weitblick und außerdem Sprachkenntnisse, die heute wichtiger sind denn je. Ganz wesentlich ist die ständige Weiterbildung, sei es durch Lesen oder durch den Besuch von Kursen und Seminaren. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Es hängt immer davon ab, was die Ursache für eine Niederlage ist. Wenn man sich sicher ist, daß einem kein fachlicher Fehler unterlaufen ist, sollte sich immer die Frage stellen, welche menschlichen Fehler man im Fall eines Mißerfolges begangen hat, und versuchen, die Sache wieder gutzumachen. Manchmal hat eine Sache aber auch überhaupt keinen Sinn, dann soll man sie auch schnellstens beenden, weil man sonst gegen Windmühlen kämpft. Man kann durch Mißgeschicke oft Mängel erkennen, die man eigentlich nur so beheben kann. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich wollte mich nie von meinem Hauptberuf als Steuerberater vereinnahmen lassen, und bin immer meinen kulturellen Interessen nachgegangen. Ich habe immer Prioritäten gesetzt, und die lagen nicht immer in meinem Brotberuf. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich fühle mich heute durchaus erfolgreich, weil ich in meinem Leben viel erreicht habe, und habe in meinem Leben noch einiges umzusetzen.

✱ Ebert Ferry

● Steckbrief

Beruf: Pensionist / Unternehmer, Automatenaufsteller, -produzent und -exporteur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ferry Ebert GmbH & CoKG (Th. Braun Automaten)., 1140 Wien, Cumberlandstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 16. Dezember 1934, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Amalia. Kinder: Silvia (1958) und Andreas (1960). EnkerIn: Mathias (1991) und Alexandra (1993). Besondere Vorfahren: Großvater K&K Hoflieferant für Herrenwäsche. Schöpferische Akte: „Die Stummen Diener Ihres Herren" (Geschichte der Kondomautomaten), „Opa, wo beginnt der Himmel" (Aussagen der Enkeln, aus denen auch Lesungen erfolgen). Im Dezember 2000 erscheinen die nächsten beiden Bücher „Mist ist der beste Dünger" und „Märchen aus Kinderhand" (Märchen aus 2001 Nacht). Hobbies: Kommunikation mit Menschen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Der erste Kondomautomat wurde 1956 vom „Erfinder" der Automaten in Österreich, Ferry Ebert, trotz heftigem Widerstand der Bevölkerung und des Klerus´ in einem steirischen Wirtshaus aufgestellt. In der Folge kamen österreichweit noch über 10.000 weitere Automaten (darunter 3.000 Kondomautomaten) dazu. Die legendären Pez-Automaten ebenso wie Haribo-, Tic-Tac-, Kaugummi-, Brieflos- oder Märchenautomaten, die bei Straßenbahnstationen, in Wartehäuschen, öffentlichen Toilettenanlagen, Bahnhöfen oder Gaststätten hingen. Weiters produzierte er über 100.000 Automaten, die zu 90 % weltweit exportiert wurden. Nach 45 Jahren zieht sich die Automatenlegende zurück. Grund dafür ist die Euro-Umstellung, die ihn rund 25 Millionen Schilling kosten würde, um die Münzprüfer den neuen Münzen anzupassen (um alle österreichischen Automaten umzustellen wird mit Kosten von mehr als einer Milliarde Schilling gerechnet, allein 400 Millionen Schilling für die 30.000 Telefonzellen). Nach einer erfolgreichen Unternehmerkarriere, die von zahlreichen Höhen und Tiefen gezeichnet war, beginnt Ebert eine zweite Laufbahn als Märchenerzähler in Seniorenheimen und Kindergärten, „weil mein ganzes Leben ein Märchen war". Für den Unternehmer Ferry Ebert begann mit den Enkelkindern ein neuer Lebensabschnitt. Die zahlreichen Automaten, die zum Teil echten Kultstatus haben (Pez, Tutti Frutti, Haribo, Blausiegel, Tic-Tac, Brieflos, Wrigleys,....) verkauft er an Sammler und Liebhaber, die sich damit ein Stück der 75-jährigen österreichischer Schilling-Geschichte erwerben können.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg hat viele Gesichter. Mit meinen 66 Jahren ist es schon ein Erfolg, wenn einem nichts wehtut. Gott sei Dank erfreue ich mich bester Gesundheit. Erfolg mag auch sein, wenn es einem nach der Summe aller Niederlagen gelingt immer noch Mensch zu sein. Ein toller Erfolg ist es für mich, daß ich in Zeiten wie diesen, wo 40.000 Unternehmen einen Nachfolger suchen, gleich zehn Franchisepartner gefunden habe, die mein Lebenswerk fortführen werden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Auf vielen Sektoren war ich ein Pionier. Ich trat immer an, um meine Ideen zu verwirklichen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Über mich erzählt man sich - typisch österreichisch - ganz Unterschiedliches. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Bei der Partnerwahl. Meine Frau ging mit mir durch dick und dünn. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe nie lange hinterfragt, ob's was wird oder nicht, sondern trat mit viel Risikobereitschaft an, um die an mich herangetragenen Möglichkeiten zu verwirklichen. Den einzigen Vorwurf, den ich mir über mein Unternehmerleben machen könnte ist, zu viel unternommen und zu wenig unterlassen zu haben. Mein ganzes Leben war Abenteuer pur. Darüber schreibe ich nun das Buch „Mist ist der beste Dünger". **Was ist für den Erfolg hinderlich?** Meinungen anderer zum eigenen Verhalten einzuholen; nicht lange fragen, sondern in die Tat umsetzen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** 1989 / 1990 war ich zwei Jahre mit dem Rucksack in Indien und Nepal und Ägypten unterwegs auf der Suche nach dem Sinn. Heute laufe ich nicht mehr dem Erfolg nach, es bewegt sich alles um mich herum. Was man sät wird man auch ernten. Was immer man bewußt oder unbewußt auf partnerschaftlicher, wirtschaftlicher oder gemeinschaftlicher Ebene an negativen und positiven Akzenten verursacht holt einen im Verlauf des Lebens unweigerlich ein: spätestens dann, wenn man unvorbereitet auf dem linken Fuß steht, bekommt man vom Schicksal die Rechnung (oder die Gutschrift) präsentiert. **Welche Rolle spielt die Familie?** Sie steht für mich - als Zelle der Gemeinschaft schlechthin - an erster Stelle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Weniger nach Qualifikation, sondern aufgrund Vertrauensseligkeit, die sich im Moment des Kennenlernens meist von ihrer besten Seite präsentieren. So kam ich zwangsläufig zur Erkenntnis, daß Vertrauen gut, Kontrolle aber besser ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation spielt insofern keine Rolle, als ich immer von mir selber ausging. Für mich erfordert leben sowieso die größte Selbstmotivation. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Enttäuschungen waren vor allem auf menschlicher Ebene gegeben, wenn ich Vertrauen hatte. Andererseits war Loyalität der Mitarbeiter wo man sie gar nicht erwartete ein angenehmer Gegenpol. Die Summe der Niederlagen formen dich zum Menschen, die Summe der Erfolge verformen dich. Je mehr ein Mensch besitzt, umso mehr ist er naturgemäß von seinem Besitz besessen und somit nie frei (Verlustängste). **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner angeborenen positiven Lebenseinstellung, die mir in die Wiege gelegt wurde, einem nie versagenden Optimismus und einer Partnerin, der Vorwurf (in welcher Form auch immer) fremd ist. **Was sind Ihre Ziele?** Mein Vermächtnis (auf ideeller Basis) an kommende Generationen (beginnend bei meinen Enkeln) weiterzugeben. **Bekommen Sie - ausreichend - Anerkennung?** Ja. Als ich mich zum Millenniumswechsel aus dem Unternehmerleben zurückzog und Automaten zum Verkauf anbot trugen junge Menschen diese aus meinem Büro

mit Bemerkungen wie „für mich ist heute Weihnachten", „ich trage ein Stück Ferry Ebert mit nach Hause". Ein Oberösterreichischer Apotheker bestellte telefonisch einen Pez-Automaten (ein Kult-Objekt, das um rund 50.000 Schilling gehandelt wird) mit dem Hinweis „Sie haben mit ihren Automaten ein Stück österreichische Kulturgeschichte geschrieben". Daran merkte ich, daß ich wider erwarten etwas bewegt habe. Doch Anerkennung zeigt sich erst am Ende des Lebens und macht es deshalb so spannend. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** Immer das Wort an die Menschen zu richten, egal wer immer es ist. **Haben Sie Vorbilder?** Menschen, denen die Freude am „Sein" ins Gesicht geschrieben ist. Eines meiner Erkenntnisse lautet: „So wie ein Mensch sich regt, so wie er sich trägt, so trägt er seine Seele öffentlich zur Schau". **Haben Sie noch eine Anmerkung zum Erfolg?** So, wie die Zeit nicht stehen bleibt, so hat auch der Erfolg viele, wandelnde Gesichter. Der Erfolg auf industrieller Ebene, wie er sich noch heute zeigt, gehört schon der Vergangenheit an und wird abgelöst durch den imaginären Erfolg auf der kommunikativen und medialen Ebene. **Wie lautet Ihr Ratschlag zum Erfolg?** Zum ersten Geburtstag habe ich meinem Enkerl Mathias ein 220 Seiten starkes Buch gewidmet. Der Schluß endet mit dem Hinweis: „Mein heute noch kleiner, dereinst einmal großer Freund, wenn du einmal diese Gedanken deines Großvaters verstehen wirst, gibt's mich vielleicht nicht mehr, darum rate ich dir, auf die diesem Buch zugrunde liegenden Ratschläge deines Großvaters nur dann zurückzugreifen, wenn dir danach ist, nicht weil mir einmal danach war. Als größten Erfolg sehe ich den Zeitabschnitt ab Beginn des Wassermann-Zeitalters (ab dem Jahr 2000), von dem sich Mystiker seit Menschheitsgedenken einen tausend Jahre währenden Frieden auf Erden erhoffen. Wenn dem so wäre, wäre das Wohl der größte Erfolg für die zukünftigen Generationen.

✱ Ebertz Anton

● Steckbrief

Beruf: Bauspenglermeister und Dachdecker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Dachdeckerei - Bauspenglerei Anton Ebertz., 2291 Lassee, Windmühlgasse 3. Geboren - Datum, Ort: 12. Dezember 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sabine. Kinder: Christian (1994) und Gerald (1997). Eltern: Josef und Josefine. Mitgliedschaften: Gemeinderat Lassee, seit 1995 Obmann des Wirtschaftsbundes Lassee, Innungsausschuß der Spengler und Kupferschmiede. Hobbies: Moto-Cross, Ralley.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule wollte ich eine Lehre als Automechaniker beginnen, bekam jedoch keine Lehrstelle und begann auf Anraten eines Nachbars mit der Spenglerlehre. Bereits nach kurzer Zeit wußte ich, daß dies die richtige Entscheidung war und ich meinen Traumberuf gefunden hatte. Nach zehnmonatiger Tätigkeit als Helfer bei der Firma Universale und der Absolvierung des Bundesheers, arbeitete ich zwölf Jahre als Spengler bei der Firma Prager. Aufgrund eines Arbeitsunfalls war ich ein Jahr lang arbeitsunfähig und begann erst 1983 wieder in der Firma zu arbeiten. Ich absolvierte verschiedene Kurse, legte die Gesellenprüfung ab und blieb bis 1992. Ab 1990 besuchte ich zusätzlich abends den Meisterkurs, wechselte von der Arbeit am Bau zur Bürotätigkeit und legte 1992 die Meisterprüfung ab. Da meine Arbeit jedoch nicht entsprechend entlohnt wurde, entschloß ich mich zu kündigen und mich selbständig zu machen. Im August 1992 übernahm ich eine Spenglerei in meinem Heimatort Lassee.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich meine mir gesetzten Ziele zu erreichen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Beharrlichkeit. Dinge die ich anfange auch zu beenden, dies ist ein Muß für mich. Dabei überlege ich mir vorher genau was ich beginne. Ich bin jedoch bei meinen Entscheidungen eher spontan, verlasse mich auf mein Gefühl und bin der Meinung, daß alles machbar ist, sofern der Wille vorhanden ist. Ohne diese Einstellung wäre Erfolg für mich nicht möglich. Ich erkannte 1992 die Chance mich hier im Ort als Spenglermeister niederzulassen, da mein Vorgänger in Pension ging und der Bedarf nach dieser Profession vorhanden war. Wesentlich für den Erfolg ist die Freude und der Spaß an meiner Arbeit, daß ich selbst am Bau mitarbeite, so die ständige Kontrolle über den Arbeitsvorgang habe, eine qualitativ hochwertige Arbeit möglichst zeitgerecht erbringe. Der Kunde ist König; mit der Zeit lernt man sich auf die jeweilige Person einzustellen und die verständliche Vermittlung von machbaren bzw. unmachbaren Arbeiten. Die Zufriedenheit der Kunden ist für mich sehr wesentlich. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe bis jetzt einiges erreicht und meine Arbeit wird anerkannt. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch das Lob meiner Kunden und die häufigen Weiterempfehlungen. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Da Erfolg auch einen enormen Arbeitseinsatz verlangt ist von seiten der Familie viel Verständnis nötig. Meine Frau macht die Büroarbeit in der Firma und ist so über die Geschehnisse informiert. **Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig?** Da ich in meinem Beruf nicht allein arbeiten kann, ja. Wesentlich ist deren Identifikation mit der Firma, die Bereitschaft zu einem guten Arbeitseinsatz und die Akzeptanz meiner Stellung, trotz einem gutem kollegialem Verständnis. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ein „geht nicht" gibt es nicht. Ich suche und probiere, bis ich eine positive Lösung finde.

✱ Ebner Gerhard Dipl.-Ing.

„Beruf und Privatleben sind untrennbar: diese Grenze ist eine künstliche und liegt nicht in der Natur des Menschen."

● Steckbrief

Beruf: Prokurist. Funktion: Prokurist. Tätig bei: Montanversicherung Aktiengesellschaft., 1030 Wien, Charasgasse 8. Geboren - Datum, Ort: 25. Mai 1952. Hobbies: Lesen (Belletristik, Fachbücher), Schach spielen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der RISK-CONSULT GmbH, Aufsichtsratsstellvertreter der PORR Technobau.

● Karriere

k.A.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich, zum wirtschaftlichen Weiterkommen des Unternehmens etwas beizutragen und darüber hinaus - aus partnerschaftlicher Sicht gesehen - einen gesamten

wirtschaftlichen Input zu bringen. Dazu bedarf es fachlicher Kompetenz und eine hohe Problemlösungskompetenz. Ich bin bekannt dafür, daß ich es schaffe, die sogenannten „win-win"- Positionen zu bauen, und Lösungen anzubieten. Weiters gehört auch dazu, daß man gerne mit Menschen zu tun hat und diese auch akzeptiert. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich komme aus einer Familie, wo ich schon sehr früh mit Verantwortung und Leistungsbereitschaft konfrontiert wurde. Mein Vater hatte ein technisches Büro und ich bekam im Unterbewußtsein vermutlich mit, daß Leistungswille und Fortkommen wichtig sind. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nachdem ich mir meine Ziele fast immer so stecke, daß ich sie kaum erreiche, bin ich zufrieden, wenn ich sie zu 80 Prozent erreichen kann. Ein klares „ja" kann ich nicht sagen, denn es gibt noch immer Einiges, was ich gerne erreichen möchte. Im Großen und Ganzen betrachtet sehe ich mich zufrieden, denn ich habe in dieses Unternehmen sehr viele neue Ideen einbringen und diese auch verwirklichen können. **Was strebten Sie an: die Tätigkeit oder die Position?** Ich sehe beides als gleichwertig an. Aus der Erziehung heraus betrachtet ist es sicherlich interessant, eine Führungsposition inne zu haben. Für mich zählt die Gestaltungsmöglichkeit und diese reizte mich immer schon. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg geprägt hat?** Es gibt immer wieder Menschen, die mich beeindrucken, dies heißt aber nicht, daß ich diesen Personen nacheifere. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich fühle mich für alle Mitarbeiter verantwortlich und verfolge das Ziel, daß wir zukünftig eine führende Rolle spielen werden. Wir hatten vor kurzem eine Strukturveränderung durchgeführt, das heißt, wir haben die Spartenorganisation in eine Kundenorganisation umgestellt. Wir praktizieren bei den Mitarbeitern das „MBO-Modell" mit Zielvereinbarungen, dies sehe ich als besonders wichtig an. Wir haben hier eine Matrix-Organisation; dies verlangt sehr viel menschlichen Input der Führungskräfte. Es gibt kein schlechtes System, das mit guten Leuten nicht gut lebbar wäre, und ich kenne kein gutes System, das mit schlechten Mitarbeitern nicht umbringbar wäre. Ich behaupte, daß man Regeln braucht und Flexibilität benötigt, aber auch Freiräume, um sich entwickeln und bewegen zu können.

Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich habe darüber noch nicht nachgedacht, denn ich vertrete die Meinung, daß eine Trennung zwischen diesen Bereichen eine rein „künstliche" ist, denn es ist nicht in der Natur des Menschen, z.B. von acht Uhr bis zwölf Uhr zu arbeiten und von zwölf bis dreizehn eine Pause zu machen, und dann weiter zu arbeiten. Ich trenne diese Bereiche bewußt sicherlich nicht. Der Vorwurf, daß man an nichts anderes denkt, als an den Beruf, wäre ein negativer Ansatz. Ich persönlich halte das totale Abschalten ebenso für negativ, wie auch das „Aufgefressenwerden" vom Beruf. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Das spezifische Karrieredenken der 80er Jahre ist heute obsulent und war eine Art von Organisationskarriere, aber das ist heute ein überholtes Denken, das in dieser Art und Weise nicht mehr realisierbar ist. Heute geht es in Richtung „Effizienzkarriere", das heißt möglichst viel für ein Unternehmen zu erreichen und dies positiv zu bewirken. Dabei gilt es immer, als Führungskraft besonderes Augenmerk darauf zu richten, welche Probleme die anderen haben und dies gepaart mit den eigenen, sowie den Interessen des Unternehmens auf eine Linie zu bringen.

✱ Ecker Andrea Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Kunststofftechnikerin. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Österreichischer Kunststoff Kreislauf AG., 1020 Wien, Handelskai 388/Top 841. Geboren - Datum, Ort: 5. Mai 1956, Simbach/Inn, Deutschland. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Thomas. Mitgliedschaften: Geschäftsführerin der „Arbeitsgemeinschaft Verbundmaterialien GmbH", Chairman der EPRO - European Association of Plastics Recycling and Recovery Associations, und Geschäftsführerin der Österreichischen Kunststoff Kreislauf Service GmbH. Hobbies: Ich habe eigentlich keine richtigen Hobbies, da mein Beruf mein Hobby ist. Fallweise beschäftige ich mich sportlich (Tauchen und Skifahren), relativ kontinuierlich besuche ich das Fitneß-Center und gehe laufen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch des Tassilo-Gymnasiums in Simbach, begann ich 1975 mit dem Studium der Kunststofftechnik an der Montanuniversität Leoben. Die Graduierung zum Diplomingenieur erfolgte im April 1984. Mein beruflicher Werdegang begann 1985 beim Österreichischen Forschungsinstitut für Chemie und Technik in Wien, wo ich für den Aufbau der Sektion „Österreichische Initiative Wertvoller Kunststoff" mit den Schwerpunkten: Öffentlichkeitsarbeit und Recycling von Kunststoffen, verantwortlich war. In weiterer Folge übernahm ich die Leitung dieser Sektion. Im Rahmen dieser Funktion war ich an folgenden Aktivitäten wesentlich beteiligt: Etablierung der Kunststoff-Sammlung in der Stadt Mödling (1985), Aufbau des österreichischen Sammel- und Verwertungssystems für Kunststoff-Fenster (1988), Aufbau des österreichischen Sammel- und Verwertungssystems für Kunststoff-Rohre (1991), Initiierung der Sammlung von Kunststoff-Flaschen im gesamten Stadtgebiet von Wien (1992). 1993 begann ich mit dem Aufbau des Österreichischen Kunststoffkreislaufes für die österreichweite Verwertung von Kunststoff-Verpackungen, und war von 1993 bis 1996 Geschäftsführerin der „Österreichischer Kunststoff Kreislauf GmbH". Mein Aufgabengebiet umfaßte die Organisation, Steuerung und Überwachung der Verwertung aller österreichweit im ARA-System gesammelten Kunststoff-Verpackungen gemäß der österreichischen Verpackungsverordnung. Seit Jänner 1995 bin ich zusätzlich Geschäftsführerin der „Arbeitsgemeinschaft Verbundmaterialien GmbH". Im Oktober 1996 wurde ich Vorstand der Österreichischen Kunststoff Kreislauf AG. Mit Juni 1999 übernahm ich die Funktion des Chairman der EPRO-European Association of Plastics Recycling and Recovery Associations, eine Organisation, die auf meine Initiative hin entstanden ist. Seit Dezember 2000 übe ich die Funktion des Vice-Chairman, der genannten Organisation, aus. Dieser Verband von Organisationen aus zehn europäischen Ländern kümmert sich um die Verwertung von Kunststoffen und Verpackungen. Mit Mai 2000 übernahm ich die Funktion der Geschäftsführerin der „Österreichischen Kunststoff Kreislauf Service GmbH". Dieses Unternehmen hat die Aufgabe, sich mit dem Aufbau von Verwertungsstrukturen für Kunststoff-Abfälle aus den Bereichen Elektro-Elektronik-Altgeräte, Bau- und Landwirtschaft sowie Automobil- und Möbelindustrie zu beschäftigen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Darunter verstehe ich, daß man seine Ziele, welche über dem Durchschnitt liegen, mit optimalem, persönlichem Einsatz erreicht. Dies gelingt durch Identifikation mit der Tätigkeit. Ziel-

strebigkeit habe ich bereits von zu Hause mitbekommen. Für mich war und ist es wichtig, immer etwas zu bewegen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich wundere mich immer, wenn mich Personen fragen, wie ich das alles geschafft habe, denn eigentlich ist ja alles ganz einfach, wenn man nur einen logischen Schritt nach dem anderen setzt; obwohl ich auch sehr viel aus dem Bauch heraus agiere. Aber das meiste, was ich in den Angriff nehme, gelingt mir. Mir fallen pausenlos neue Dinge ein, aber Kreativität alleine reicht nicht aus. Es gehört auch sehr viel persönlicher Einsatz dazu. Dies alles zusammen hat sicherlich geholfen, daß ich in dieser, von Männern dominierten Branche, akzeptiert werde, und anerkannt bin. Auch eine positive Einstellung zum Leben und somit auch zum Beruf, der mein Leben ist, gehört dazu, sonst gibt es keinen Erfolg. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Mit dem Thema „Recycling" hatte ich mich seit 1985 intensiv beschäftigt, da es auch ein persönliches Anliegen von mir ist. Ich kann behaupten, daß mein Beruf mein Hobby ist. Somit gelingt mir vieles, wobei Freude an der Tätigkeit eine wesentliche Triebfeder darstellt. Dies geht so weit, daß ich sehr oft auch am Wochenende und in der Nacht arbeite. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Kompetenz zählt für mich, daß der Mitarbeiter als Mensch in das bestehende Mitarbeiterteam passen muß. Dafür habe ich bis jetzt fast immer das richtige Gefühl gehabt. Wichtig ist, daß man auch Gefühle zulassen sollte, dies trägt auch zu einem positiven Betriebsklima bei.

Wie motivieren Sie Mitarbeiter? Durch Beispielwirkung. Aufgrund des positiven Betriebsklimas freue ich mich jeden Tag wenn ich ins Büro komme, auf meine Mitarbeiter. Ich glaube auch, daß ich die richtigen Mitarbeiter ausgewählt habe. Ich bin für sie jederzeit erreichbar und meine Türe steht immer offen, was den Nachteil hat, daß man mit seinen eigenen Aufgaben manchmal schwer fertig wird. Andererseits hat man aber zufriedene Mitarbeiter. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Zum Erfolg im Berufsleben gehört auch ein gut funktionierender privater Bereich, welcher aus einer harmonischen Partnerschaft resultiert. Hier liegt eine Wechselwirkung vor, denn ein positives Privatleben wirkt sich auch gut auf den beruflichen Alltag aus, und umgekehrt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Man hört immer wieder neue Ideen und Geschichten. Vor kurzem habe ich in Washington neue Projekte kennengelernt, welche wir in Europa bzw. Österreich versuchen werden, zu realisieren. In Europa können wir sehr viel dazulernen. Unser Hauptaugenmerk richtet sich darauf, daß wir den anderen etwas beibringen, wo wir unser Know-how einbringen können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Überdurchschnittliches Engagement, Kreativität, eigene Ideen einbringen, Visionen zulassen, Mut und Selbstvertrauen haben.

✱ Ecker Hans

● Steckbrief

Beruf: Fluglehrer (Hänge- und Paragleiter). Funktion: Inhaber. Tätig bei: Flugschule Kilb „Free Wind" Hans Ecker., 3233 Kilb, Kettenreith 3. Geboren - Datum, Ort: 16. März 1965, Heinrichsberg. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Silvia Kirschner. Kinder: Markus (1987). Eltern: Johann und Maria. Schöpferische Akte: Fachartikel für Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: DFC (Drachenflieger Club)- Göstling. DHV (Deutscher Hängegleiter Verband), Österreichischer Aeroclub. Hobbies: Para- und Hängegleiten, Skifahren und Telemark-Skilauf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Beratung und Verkauf von Fluggeräten und Zubehör in der eigenen Firma.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Pflichtschulen in Kilb absolvierte ich eine Lehre als Maschinenschlosser, bei der Firma Voith, in St. Pölten, die ich 1984 abschloß. In den beiden folgenden Jahren arbeitete ich bei der Firma Schagerl als Montageschweißer und leistete 1986/87 den Zivildienst, beim Österreichischen Samariterbund, ab. Im Anschluß daran war ich als Maschinist bei der Firma General Motors in Wien tätig, und begann gleichzeitig meine Ausbildung als Hängegleiterpilot in Lackenhof/Ötscher. Von diesem Zeitpunkt an entdeckte ich meine Leidenschaft zur Fliegerei und widmete den Großteil meiner Freizeit diesem Sport. Im Winter 1989 entschied ich, meinen erlernten Beruf aufzugeben, und mich vorwiegend nur mehr der Flugtätigkeit zu widmen. Die nächsten vier Monate verbrachte ich in Australien, wo ich auch an Wettbewerben teil nahm und viele berufliche Kontakte schloß, die ich in der Folge für meine sportliche Tätigkeit nutzte. 1990 machte ich in Kitzbühel die Ausbildung zum staatlich geprüften Fluglehrer. Im Anschluß daran bot ich meine Dienste verschiedenen Flugschulen im Alpenraum an, entschloß mich aber letztendlich wieder zu meinem Lehrmeister in die Flugschule Lackenhof zurückzukehren, wo ich in der Folge fünf Jahre, freiberuflich, mit vielen Unterbrechungen, als Fluglehrer für Hänge-Paragleiter, tätig war. Während dieser Zeit, das heißt, 1991 machte ich die Skilehrer-Prüfung und war auch in diesem Beruf in Österreich tätig. Im Winter 1991/92 machte ich eine zweite Reise nach Australien, wo ich mich an großen internationalen Wettbewerben beteiligte und sehr viel an Erfahrung in diesem Metier gewann. Im Winter 1993 nahm ich das Angebot, in Australien, Bundesstaat Victoria, als Fluglehrer für die nächsten zwei Jahre freiberuflich zu arbeiten, an. Ich konnte wieder viele neue Erfahrungen sammeln u.a. den Seilschlepp bzw. Windenschlepp hinter dem Auto, der dazu dient, auch im Flachland hoch in die Lüfte zu kommen. Die Technik des Windenschlepps begeisterte mich sehr, so daß ich diese Idee dann auch In Österreich einsetzte. Während eines kurzen Aufenthalts daheim im Alpenraum konnte ich bei einigen Wettbewerben erstmals meine gesammelten Erfahrungen unter Beweis stellen. Im besonderen gelang mir dies in Tirol beim "Internationalen Lechtal-Fliegen", wo ungefähr 50 Teilnehmer aus verschiedenen Nationen teilnahmen, und ich den dritten Platz belegte. An einigen weiteren Bewerben plazierte ich mich in den vorderen Rängen. Auch in Indonesien nahm ich an einer asiatischen Meisterschaft teil, wo ich Österreich als einziger Teilnehmer vertrat und mit einer hohen Punktezahl abschnitt. Zusätzlich stellte ich auch einen Langstreckenrekord auf. Wieder nach Australien zurückgekehrt, sammelte ich mittels Windenschlepp weitere Flugerfahrung. Zu erwähnen wäre, daß die Weite des Landes diesen Sport sehr begünstigt. 1995 siedelte ich mich dann endgültig wieder in Österreich an.

Ich war vorwiegend in Lackenhof tätig, begann aber auch eine eigene Seilwinde zu konstruieren, die ich bei uns im niederösterreichischen Flachland sehr erfolgreich für meine privaten Flüge einsetzte. Nach längeren Überlegungen kam ich zu dem Entschluß selbst eine Flugschule zu eröffnen und erst am 20. September 2000, war es soweit. Ich erfüllte mir auf meinem eigenen ländlichen Grundstück, in Kettenreith bei Kilb, diesen Traum. Ich möchte erwähnen, daß die Eröffnung einer eigenen Flugschule in Österreich mit enorm hohen Auflagen verbunden ist. Als Betriebsmittel (Fluggeräte) startete ich mit fünf Paragleitern, und dazugehöriger Ausrüstung, sowie mit zwei Hängegleitern und weiteres Zubehör (Funkgeräte, Videokamera, Büroausstattung, etc.). Im Laufe der Jahre machte ich mir einen guten Namen als Fluglehrer und konnte meine Fans als Kunden in meine Schule einbringen. Diese unterstützen mich bis heute in meinen Ambitionen. Mit Freude und Elan sehe ich der Zukunft entgegen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mit Freude und Begeisterung mein Ziel verfolge und es auch erreiche, dann ist das für mich Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe erkannt wo meine Stärken liegen, nämlich in der Leidenschaft zum Fliegen und in der Fähigkeit diese Begeisterung an meine Schüler weiterzugeben. Deshalb entschied ich mich, mein Hobby zum Beruf zu machen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin sehr geduldig und arbeite hartnäckig an der Verwirklichung meiner Ziele. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich kann gut mit Menschen umgehen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Sie hat sich langsam zu dem entwickelt was ich heute tue. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg einen Rolle?** Ja, sie stehen hinter mir. Im Laufe der Jahre haben sie auch meine Ideen unterstützt. **Spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, wir sind ein richtiges Team, ohne diese könnte ich nicht mehr arbeiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach der Praxis und nach ihrem Umgang mit Menschen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Indem ich sie in das gesamte Geschäftsgebaren mit einbeziehe. **Was verstehen Sie unter Niederlagen?** Behördliche Schranken, die meinen Beruf einschränken. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich arbeite daran diese Schranken zu überwinden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe meine Kraft aus der Eigenmotivation und aus der Freude am Beruf und am Leben. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Viele zufriedene Kunden und Flieger auszubilden. **Ihr Lebensmotto?** "Make your mind fly". **Was ist Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Ich habe mir immer Ziele gesetzt und diese verwirklicht. **Haben Sie Vorbilder?** Otto Lilienthal, den größten Flugpionier. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Vorerst einmal Geduld haben, richtige Ziel setzen und an deren Erreichung arbeiten.

✱ Ecker Wolfgang

Steckbrief

Beruf: Steinmetz. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Steinmetzmeisterbetrieb Wolfgang Ecker GmbH., 2514 Traiskirchen, Badener Straße 25. Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1965, Wien. Kinder: Daniel (1984) und Alena (1992). Eltern: Hildegard und Heinz. Mitgliedschaften: Innungsmeisterstellvertreter in Wien. Hobbies: Golf.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte vier Jahre lang das Gymnasium und entschied mich danach für die Lehre zum Steinmetz. Mein Vater hatte einen Steinmetzbetrieb geführt, war jedoch sehr früh verstorben. Nach meiner Gesellenprüfung ging ich als technischer Angestellter in das väterliche Unternehmen, das von meiner Mutter als Witwenfortbetrieb weitergeführt wurde. 1989 gründete ich meinen eigenen Betrieb und führte bis 1992 beide Betriebe, bis meine Mutter in Pension ging. Der elterliche Betrieb floß in meine GmbH ein, und ich siedelte mich schließlich am Standort in Traiskirchen an. 1995 absolvierte ich zusätzlich die Meisterprüfung. Heute führe ich das Unternehmen mit 35 Mitarbeitern.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Freude an meiner Tätigkeit zu haben und mir jenen Lebensstandard leisten zu können, den ich mir leisten möchte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe stets viel Arbeit geleistet und auf meine Weiterbildung großen Wert gelegt. Zudem habe ich das nötige Fingerspitzengefühl meinen Kunden und Mitarbeitern gegenüber. Ich denke, ich war in meinen geschäftlichen Entscheidungen immer sehr erfolgreich. Ich bin ein Mensch, der vieles aus dem Bauch heraus entscheidet und bin voll davon überzeugt, daß ich eine große Portion Glück hatte. Fleiß allein reicht sicher nicht aus um erfolgreich zu werden, auf meinem Weg spielten einige Einflüsse eine große Rolle, die ich gar nicht hätte kontrollieren oder vorhersehen können. Der Umgang mit meinen Kunden ist in meinem Unternehmen sehr wichtig, da die Zufriedenheit des Kunden in meiner Firmenphilosophie an erster Stelle steht. Ich nehme manchmal ganz bewußt kleinere Verluste in Kauf, weil es sich nicht lohnt, um ein paar Tausend Schilling zu streiten – der Kunde hat recht, und das macht sich beim nächsten Mal sicher bezahlt. Ich lege großen Wert auf langfristige Kundenbindung und arbeite zu 95 Prozent mit der Öffentlichen Hand zusammen; das sind die Erzdiözese Wien, das Magistrat, die Bundesbaudirektion und die Landesregierung. Unser wichtigster Kunde ist sicher die Erzdiözese, deren Hauptlieferant wir sind. Unsere Spezialität besteht in der Renovierung von Kirchenfassaden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich selbst als erfolgreich, da ich das Unternehmen in schlechten Jahren übernahm und heute auf ein stabiles Unternehmen stolz sein kann. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich denke, es spricht nichts gegen lte Ideen – genauso wenig wie gegen gute neue Ideen! Wichtig ist ein Weg der Mitte; man darf sich gegen nichts von vornherein verschließen. Vor allem darf man das Alte nicht vergessen und blindlings alles aus Prinzip erneuern. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unsere Branche leidet im Prinzip unter denselben Schwierigkeiten wie die gesamte Baubranche: Dubiose Firmen, die so schnell am Markt erscheinen wie verschwinden, zerstören das Preisgefüge. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine beiden Steinmetzmeister sind in meinem Alter, und das ist mir neben der fachlichen Qualifikation enorm wichtig, da wir dieselbe Sprache sprechen, die selben Sorgen und Probleme teilen und auf derselben Wellenlänge kommunizieren können. Zeugnisse sind mir weniger wichtig. Ich lege großen Wert auf Lernbereitschaft innerhalb meines Betriebes. Wesentlich sind für mich Ehrlichkeit, Geradlinigkeit und Loyalität. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich bin Geschäftsführer und beschäftige auf der Ebene unter mir zwei Steinmetzmeister, die eigenständig für die technischen Belange, beziehungsweise für einen Teil der Kalkulation verantwortlich sind. Ich selbst bin für Kundenkontakt und Kundenbetreuung zuständig und lukriere die Aufträge. Unter der Ebene der beiden Steinmetzmeister gibt es die Arbeiter, die zu 90 Prozent von den Steinmetzmeistern kontrolliert werden. Ich pflege sehr intensiven Kontakt zur Ebene unter mir. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich bilde mich ständig fort, vor allem im kaufmännischen Bereich. Ich besuche sowohl handwerkliche als auch kaufmännische Seminare im Ausmaß von etwa vier Wochen pro Jahr.

✱ Eckner Franz

Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Business Imaging Systems Distribution Ges.m.b.H., 1020 Wien, Franzensbrückeng. 26. Geboren - Datum, Ort: 17. März 1950, Puchberg/Schneeberg. Familienstand: Verheiratet mit Monika. Kinder: Julia und Tobias. Eltern: Franz und Maria. Hobbies: Fliegen (lange Jahre Privatpilot) und Reitsport.

● **Karriere**

Wie war Ihr Werdegang? Ich wuchs in einem Mehrfamilienhaus mit meinen Urgroßeltern auf. Mein Großvater war Schuster, und ich verbrachte viel Zeit in seiner Werkstatt, weil mich interessierte, wie Schuhe entstehen. Da es in Puchberg keine Mittelschule gab, fuhr ich mit dem Zug nach Wiener Neustadt, und brauchte für eine Strecke über eine Stunde. Wir hatten eine kleine Landwirtschaft mit Tieren, und ich erkannte früh, was Eigenleistung zu bedeuten hat. Nach der Matura begann ich in einer Filiale der Länderbank in Wiener Neustadt, weil ich keine bestimmten Vorstellungen von meiner beruflichen Zukunft hatte, und die Stelle in einer Bank schien für meine Umgebung, vor allem für meine Mutter, als eine sichere. Die Tätigkeit hat mir gefallen, und es zeichnete sich eine positive Karriereentwicklung ab. Nach vier bis fünf Jahren wurde ich Handlungsberechtigter und bekam selbständige Aufgaben. Einmal sprach mich ein Kunde an, ob ich nicht zu seinem Stahlbauunternehmen wechseln möchte, wo er mich mit dem Verkauf beschäftigen wollte. Ich sagte zu, und wurde mit internationalen Geschäften betraut, die ich unter anderen in Westafrika und in arabischen Ländern abwickelte. Für mich gab es die Möglichkeit ein neues Wissen zu erwerben, andere Kulturen kennenzulernen und meine Englischkenntnisse zu verbessern. Ich war sehr erfolgreich, und alles lief gut, bis 1989 die Stahlbaukrise kam, was für uns schwere Konsequenzen hatte. Ich suchte nach einer neuen Beschäftigung und ging zur „Kodak GmbH.", wo man mich sozusagen mit offenen Armen empfangen hat, weil ich nicht nur die Erfahrung im Verkauf hatte, sondern auch das Bankgeschäft kannte. Ich wurde in den Technologieverkauf aufgenommen, und bekam als Aufgabe die Betreuung von Großkunden übertragen. Diese Arbeit machte mir Spaß, und brachte viel Erfolg. Als ich feststellte, daß ich nicht mehr selbst verkaufen will, wechselte ich als Verkaufsleiter zu „Alcatel", wo ich auch für den Großkundenbereich eingesetzt wurde. Nach einem halben Jahr bot mir „Kodak" die Position des Verkaufsleiters für Deutschland, Österreich und der Schweiz an, mit dem Schwerpunkt „Computerperipherie". Nächster Karriereschritt war der Bereichsdirektor für den Bereich Österreich, und diese Tätigkeit dauerte bis zum Jahr 1997, wo ich im Zuge der Rationalisierung des Konzerns „Kodak" die Entscheidung traf, mich selbständig zu machen. Wir sind exklusiv im Bereich der Distribution für Mikrofilme in Österreich tätig.

● **Zum Erfolg**

Was bedeutet für Sie Erfolg? Spaß am Leben, Freude an den Kontakten mit Menschen, die Fähigkeit, das Unmögliche möglich zu machen. Ich empfinde es als Erfolg, daß wir keinen einzigen Schilling Kredit für Investitionen für die Firma genommen haben, kontinuierlich Gewinne in die Entwicklung des Unternehmens einbrachten und immer höhere positive Zahlen erreichten. Es bedeutet für mich Erfolg, wenn ich Zeit für mich und meine Familie habe und mich meinen Hobbies widmen kann. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Kommunikationsfähigkeit, Motivationsgabe, Krisenmanagement, die Gabe mit Finanzen umzugehen, Flexibilität, Offenheit für Neues und das Streben nach Internationalisierung des Unternehmens. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Bei einem Führungskräfteseminar bekam ich die höchste Note, und mir wurde ein kooperativer Führungsstil bescheinigt. Ich treffe Entscheidungen mit größtmöglicher Einbindung der Mitarbeiter. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie die wichtigste?** Ein persönliches Lob der Kunden für eine gut gemachte Arbeit.

✱ Edelbacher Martina Mag.

● **Steckbrief**

Beruf: Managerin. Funktion: Leiterin Geschäftsbereich Privatkunden & Kleinunternehmen. Tätig bei: UTA Telekom AG., 1220 Wien, Donau-City-Straße 11. Geboren - Datum, Ort: 18. Oktober 1965, Lilienfeld. Hobbies: Sport, Reisen, Kunst und Kultur.

● **Karriere**

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Basis für meine Tätigkeiten war meine Ausbildung am neusprachlichen Gymnasium in Wien. Hier war das Augenmerk den Fremdsprachen gewidmet. Geprägt durch mein Familienumfeld inskribierte ich an der Wirtschaftsuniversität Wien die Fachrichtung Handelswissenschaften mit Schwerpunkt Marketing. Schon während meines Studiums arbeitete ich immer wieder im Ausland, um damit auch meine Sprachkenntnisse aufrechterhalten zu können. Nach Beendigung meines Studiums begann ich eine Stelle in einem internationalen Konzern zu suchen. Ich fing im Jänner 1991 bei Alcatel Austria AG in der Abteilung Intercompany Sales an und hatte in diesem internationalen Konzern die Möglichkeit, unterschiedliche Bereiche (Controlling und Planung, Marketing, etc.) kennenzulernen. 1995 übernahm ich das Aufgabengebiet Business Management für den Bereich Services. Mita meinen Erfahrungen wechselte ich im Herbst 1997 zu UTA Telekom AG und bin heute für die Leitung des Geschäftsbereiches Privatkunden und Kleinunternehmen gesamt verantwortlich.

● **Zum Erfolg**

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich liegt die Basis für Erfolg in mehreren persönlichen Eigenschaften wie zum Beispiel Leistungsorientierung, Ergebnisorientierung, Zielstrebigkeit. Erfolg bedeutet weiters, gesteckte Vorhaben, Pläne und Ziele umzusetzen und in gewünschter Weise zu erreichen. Um dies erfolgreich zu tun, benötigt man eine positive Grundeinstellung und die Fähigkeit mit Menschen in Teams zu arbeiten und diese zu motivieren, die Herausforderung anzunehmen. Man muß erfolgreich sein wollen, um es zu schaffen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich stamme aus einer Unternehmerfamilie und bin in diesem Umfeld groß geworden. Leistung, Arbeit und kreative Umsetzung von Ideen, sowie das Umgehen auch mit schwierigen Situationen sind mir seit Kindheit vertraut. Zusätzlich haben mir meine Eltern schon sehr früh vermittelt, daß es wesentlich ist, etwas selbst zu schaffen und sich nicht auf andere zu verlassen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke schon, aber für mich zählt die Freude am Beruf viel mehr als diese Selbstbewertung, außerdem setze ich meine Prioritäten eher in die Annahme von Herausforderungen und der Umsetzung von Visionen. Ich sehe mich eher als neugierigen, interessierten Menschen, der Neues aufgreift, um „daraus Bestehendes" zu schaffen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das Gefühl entsteht nach und nach mit der gelungenen Erfüllung von gesteckten Zielen und Vorhaben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das

Umsetzen eines erfolgreichen Geschäftsmodells für die dritte Mobilfunkgeneration (UMTS) ist nach wie vor nicht geklärt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zu einem ist die positive Grundeinstellung zum Aufgabengebiet „Leben" eine Grundvoraussetzung, zum anderen sind die Fähigkeiten Kommunikation, Teamorientierung und Flexibilität von großer Bedeutung (das heißt, immer bereit sein, auch neue Wege zu gehen und nicht auf Altem beharren). **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Zum einen durch offene Kommunikation, zuhören können und durch Feedback geben. Wir diskutieren über sehr viele Themen im Team, und auch viele Entscheidungen werden in Teamgesprächen entschieden. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Der gesamte Geschäftsbereich umfaßt etwa 110 Mitarbeiter, die in einzelnen Teams und Subteams organisiert sind. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unsere Branche ist sehr dynamisch. Wir sind in der Situation, uns sehr rasch dem Markt und den Bedürfnissen unserer Kunden anzupassen. Daher leben wir mit laufenden Herausforderungen und natürlich auch Überraschungen. Gesteckte Ziele müssen somit auch immer wieder redefiniert werden. Wesentlich dabei ist: Erfolge herbeizuführen, auch wenn der Weg ans Ziel Abzweigungen, Kurven und auch manchmal ein „Zurück an den Start" hat. **Ihr Lebensmotto?** „Try it".

✱ Eder Evelyn Mag.

„Hinter meinem Erfolg steht zunächst einmal Fleiß: ohne den geht gar nichts!"

● Steckbrief

Funktion: Prokuristin. Tätig bei: Expoma - Exportmarketing, Export und Projektberatung GmbH & Co KG., 1190 Wien, Strassergasse 3. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Georg. Kinder: Christina (1979) und Georg (1990). Schöpferische Akte: Diplomarbeit, Fachartikel in Fachpublikationen, Ghostwriter für Reden (Wirtschaftspolitik). Hobbies: Tennis, Skifahren, Natur, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Honorarkonsulat für Österreich in Ghana.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Handelswissenschaften an der WU Wien und lernte im ersten Semester meinen heutigen Mann kennen, mit dem ich das ganze Studium gemeinsam machte. Ich begann unmittelbar nach dem Studium zu arbeiten und war in der Erwachsenenbildung für Meister und dergleichen an der Volkswirtschaftlichen Gesellschaft tätig, mein Mann ging zunächst andere Wege. Ich wechselte später an die Politische Akademie der ÖVP, wo ich im Bereich der Managementausbildung tätig war. Als mein Mann zu Steyr wechselte und im Rahmen dessen nach Nigeria ging, schloß ich mich ihm an. Er war zu dieser Zeit Managing Director von Steyr Nigeria und ich wurde seine Assistentin. Nach fünf Jahren kehrten wir wieder zurück nach Österreich und machten uns 1981 selbständig, mit unserem Unternehmen waren wir nach wie vor in Nigeria tätig. In den Jahren 1982 bis 1985 konnten wir mit einem zusätzlichen Mitarbeiter einen Umsatz von einer halben Milliarde Schilling erzielen und legten somit den Grundstein für unseren heutigen Erfolg. 1985 verschlechterte sich die wirtschaftliche Lage in Nigeria drastisch, also bauten wir unser zweites Standbein, die Kommunikation, weiter aus. Seit 1986 konzentrierten wir uns mehr und mehr auf Funk und Nachrichtentechnik. Heute besitzen wir zwei Standorte in Nigeria, sowie jeweils eine Tochterfirma in Ghana, Benin und in Kamerun. Beispielsweise errichteten wir ein Funknetz über den Kongo, das nach dem Krieg das Kommunikationsrückgrat des gesamten Landes wurde. Zu unseren Kunden zählen die Regierungen der jeweiligen Länder sowie Speditionsunternehmen. Hier in Wien beschäftigen wir sechs Mitarbeiter, in unseren afrikanischenTochterfirmen etwa 70.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, glücklich zu sein, nicht übermäßig viele Sorgen zu haben und meine Bemühungen finanziell als auch durch Anerkennung belohnt zu sehen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Hinter meinem Erfolg steht zunächst einmal sehr viel Fleiß – ohne den geht gar nichts. Überhaupt identifizieren mein Mann und ich uns voll mit dem gemeinsamen Ziel. Ich denke, daß der Zusammenhalt zwischen meinem Mann und mir unser größtes Erfolgsgeheimnis ist. Daneben haben wir natürlich hohes Fachwissen und auch eine gewisse Offenheit und Toleranz gegenüber anderen Menschen und dem Neuen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich gehe gemeinsam mit meinem Mann durch die Welt und habe ihn auch bei Herausforderungen gerne um mich. Er ist für mich Stütze und Rückhalt in der Lösung von Problemen, die Analyse mache ich meist alleine. In der Entscheidungsfindung gehen wir meist gemeinsam vor. Im Endeffekt kann man in unseren Märkten nicht langfristig planen, also kann man auch keine generellen Strategien zur Problemlösung finden. Daher müssen wir Entscheidungen ad hoc treffen und immer Alternativen im Hinterkopf haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich heute als erfolgreich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir beschäftigen unsere Mitarbeiter in Österreich schon sehr lange und ich kann somit guten Gewissens nach Nigeria ziehen, weil ich weiß, daß ich mich auf sie verlassen kann. Wir legen bei der Auswahl unserer Mitarbeiter großen Wert auf Flexibilität und Genauigkeit. Fachliche Qualifikation, EDV- und Sprachkenntnisse sind uns ebenfalls sehr wichtig. Bei unseren afrikanischen Mitarbeitern zählt vor allem unsere Vorbildwirkung und ständige Kontrolle. Unsere österreichischen Mitarbeiter brauchen sehr viel Freiraum um sich wohlzufühlen, die afrikanischen Mitarbeiter wollen eher einem Vorbild folgen, das sie aber auch ständig hinterfragen und kritisieren können. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Ich würde zu einer guten Ausbildung und unbedingt zum Erlernen von Sprachen raten. Vor allem sollte ein junger Mensch ins Ausland gehen und dort internationale Erfahrung sammeln. Das wichtigste ist Offenheit, Interesse, Engagement – und positives Denken. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es ist beschlossene Sache, daß wir nächstes Jahr wieder nach Nigeria ziehen, weil sich die politische und wirtschaftliche Lage dort wieder gebessert hat. Das Ziel unserer Unternehmensgruppe besteht darin, ein von großen Produzenten anerkanntes Spezialunternehmen, also ein guter Partner zu sein. Mein privates Ziel ist es, meine Kinder zu glücklichen und freien Menschen zu erziehen, die in der Arbeit etwas schönes sehen.

✱ Eder Günther Mag. pharm.

● Steckbrief

Beruf: Apotheker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Hayden-Apotheke Mag. pharm. Günther Eder KG., 1050 Wien, Margaretengürtel 98. Geboren - Datum, Ort: 30. März 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Patricia. Kinder: Christoph, Claudia und Colette. Eltern: Mag. Franz und Johanna. Hobbies: EDV, Musik, Tennis, Skifahren und Politik.

> „Man muß ein Gefühl für das Übermorgen haben. An das Heute denken alle, das Morgen haben viele im Kopf."

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte das Studium der Pharmazie, zusätzlich das Jusstudium, sowie den Besuch zahlreicher Seminare zur wirtschaftlichen Ausbildung, weil mir während des Studiums bewußt wurde, wie wichtig eine umfassende Ausbildung ist. Ab 1974 arbeitete ich in der Apotheke meines Vaters, In den Jahren 1983-89 war ich in diversen Apotheken in Wien tätig, um Erfahrungen zu sammeln und andere Betriebe kennenzulernen. 1989 übernahm ich schließlich die väterliche Apotheke, die sich neben der klassischen Pharmazie auch mit Homöopathie, biologischen Heilmitteln und Kräutern beschäftigt.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, eine positive Rückmeldung meines Umfeldes für meine Tätigkeiten zu bekommen. Unsere Firmenphilosophie verlangt Geben und Nehmen. Damit meine ich, daß es wichtig ist, den Kunden etwas zu geben, nämlich Freundlichkeit, Anerkennung, positives Firmenklima und Ehrlichkeit. Wenn unsere Kunden mit einem Lächeln im Gesicht die Apotheke verlassen, egal ob sie etwas gekauft haben oder nicht, sehe ich dies als Erfolg an. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich würde sagen, man muß ein Gefühl für das Übermorgen haben. An das Heute denken alle, das Morgen haben viele im Kopf. Man sollte versuchen, immer seiner Zeit voraus zu sein. Meine Stärken liegen vor allem im Bereich der Organisation. Ich gehe auf ausgefallene Bestellungen oder Wünsche unserer Kunden ein. Weitere Faktoren meines Erfolges sind die Vielseitigkeit meiner Ausbildung, sowie Flexibilität und Schnelligkeit im Denken. Ich kann mich schnell auf neue Situationen einstellen und glaube zu wissen, mit wem ich mich einlassen kann und mit wem nicht. Ich bin zielstrebig und konsequent, wenn es um die Durchführung und Umsetzung einer Sache geht. Im Unternehmen legen wir sehr hohen Wert auf Teamarbeit und ein gutes Betriebsklima. Jeder ist in das Team eingebunden: Meine Tätigkeit in dieser Hinsicht sehe ich in erster Linie als Coach. Außerdem ist es sehr wichtig, nicht nur den kommerziellen, sondern auch den familiären Bereich miteinzubeziehen, da das Leben nur als Ganzes betrachtet werden kann. Vielleicht konnte ich auch durch meine rasche Auffassungsgabe, meine Fähigkeit leicht zu lernen und durch mein sehr gutes Gedächtnis in meinem Leben viele Chancen besser als andere nützen. Erfolgreich kann man jedoch nur dann werden, wenn man diese Gaben konsequent nützt. Zusammengefaßt kann ich sagen, daß für mich die Parameter meines Erfolgs Pünktlichkeit, Fleiß und Konsequenz sind. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, meine Frau und ich haben mit Auszeichnung und in Mindestzeit unsere Studien absolviert und führen ein glückliches Leben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Frau ist auch Pharmazeutin und führt den Betrieb mit mir, so daß wir uns in der Aufgabenteilung ergänzen. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Eine Niederlage bedeutet, ein Ziel kraß zu verfehlen, das heißt nach der Zielsetzung meilenweit davon entfernt zu sein. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Mitarbeiter schätzen meinen Führungsstil und meine organisatorischen Fähigkeiten. Freunde schätzen meine Konsequenz und meinen Fleiß. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe sehr viel Kraft aus meinem harmonischen Familienleben und verschwende keine Energie mit Unnötigem. **Haben Sie Vorbilder?** Ja. John. F. Kennedy fasziniert mich, weil er Charisma hat, Julius Raab wegen seiner Konsequenz, die Beatles aufgrund ihres Erfolges und ihrer „Leichtigkeit". **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Führung eines Unternehmens ist heute ohne wirtschaftliche Ausbildung nicht mehr möglich.

✶ Eder Hannes

Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Tremens-Film-Tonstudio Ges.m.b.H., 1120 Wien, Grieshofg. 6. Geboren - Datum, Ort: 5. Oktober 1959, Gmunden/OÖ. Familienstand: Verheiratet mit Aimée Klein. Mitgliedschaften: Audio Engineering Society (AES). Hobbies: Sammeln von Filmmusik in Form von Tonträgern.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Grundausbildung besuchte ich die HTL mit der Fachrichtung Tiefbau. Anschließend ging ich auf die Filmakademie, die heute als Abteilung Film und Fernsehen der Universität für Musik und Darstellende Kunst bezeichnet wird. Dort habe ich die Studienrichtung Kamera und Schnitt abgeschlossen. Im Jahr 1990 gründete ich gemeinsam mit einem Partner dieses Studio. Entscheidungen werden bei uns immer gemeinsam gefällt, wobei mein Partner aber die wirtschaftlich-administrative Seite des Unternehmens über hat und ich den technisch-künstlerischen Bereich abdecke. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir betreiben ein Tonstudio, das sich ausschließlich mit Filmtonproduktionen beschäftigt. Wir bearbeiten Kinofilmproduktionen und Fernsehproduktionen auf dem Spielfilmsektor. In der Werbebranche sind wir im Bereich Kinowerbung tätig, da wir hier ein sehr umfassendes Fachwissen aufweisen können. Wir haben Kinofilme wie „Hinterholz 8" oder „Hannah" und „Funny Games" vertont. Zur Zeit läuft von uns eine russisch-österreichische Coproduktion „Luna Papa" im Kino. In der Fernsehfilm- und Fernsehserienproduktion vertonen wir seit Jahren „Kommissar Rex", „Medicopter 117", „MA 2412" und „Kaisermühlen Blues". Zur Zeit bearbeiten wir die internationalen Co-Produktion „Shaka Zulu".

Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Unser Studio besitzt eine hohe fachliche Kompetenz, wodurch wir uns einen guten Namen in der Branche erarbeiten konnten. In dieser Branche spricht sich Kompetenz und Verläßlichkeit gepaart mit hohem Engagement und äußerste Flexibilität schnell herum und zufriedene Kunden bleiben treu, ziehen aber auch neue Kunden an. Persönlich treibt mich die Freude an meiner Arbeit und meinem Beruf an. **Wie definieren Sie Erfolg?** Für mich bedeutet das, ein Arbeitsumfeld zu schaffen, in dem ich mich selbst, aber auch die anderen wohlfühlen können. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Mein Ziel ist es, den zukünftigen Ansprüchen in unserem Bereich relativ schnell und spontan gewachsen zu sein. Also mehr Spielraum und Flexibilität zu haben, um auf Neuentwicklungen adäquat reagieren zu können. Damit meine ich vielleicht in eine andere Richtung zu gehen oder aber einfach nur zu expandieren. **Wie begeg-**

nen Sie Niederlagen? Niederlagen nicht dramatisieren, sie jedoch verarbeiten und nach den Ursachen fragen und aus Fehlern lernen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft, Ihre Energie zum Erfolg?** Aus der Freude an meiner Arbeit. **Welche Ratschläge wollen Sie weitergeben?** Lernen, den eigenen Instinkten zu vertrauen, dann etwas finden, das persönlich wichtig ist und versuchen, den persönlichen Weg zu gehen. Auf dem Weg zum Erfolg ist eine gute Ausbildung von Vorteil, aber nicht unbedingt Voraussetzung. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Nicht mit Ellbogentechnik Ziele durchsetzen, sondern auf andere Rücksicht nehmen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja.

✱ Eder-Neuhauser Gustav Mag.

● Steckbrief

Beruf: Werbekaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: EURO RSCG E & E., 1040 Wien, Argentinierstr. 26. Geboren - Datum, Ort: 2. April 1954, Ostermiething/OÖ. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Michael (1978), Theresa (1983) und Stephanie (1987). Eltern: Stefanie und Augustin. Schöpferische Akte: Einige Artikel in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Präsident des Österreichischen Protions Verbandes AFSP. Hobbies: Golf, Skifahren, Fußball, Eishockey und mein Wochenend-Häuschen im Ötscherland.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach vier Jahren Hauptschule im Benediktiner-Kloster in Michelbeuern besuchte ich die Handelsakademie in Salzburg und beendete diese 1973 mit der Matura. Nach acht Monaten Bundesheer begann ich mein Studium an der WU-Wien/Handel, Klein- und Mittelbetriebe, mit Sponsion 1979. Zwischendurch habe ich immer wieder gearbeitet. Es war eine Mischung aus purem Geldverdienen und bereits fachlicher Ausrichtung auf Handel. In meiner ersten Anstellung war ich Marketing-Assistent bei der Firma ADEG in der Zentrale. Ein Jahr später, 1980, war ich Marktleiter der ADEG AG Österreich. 1983 wechselte ich in die Werbebranche zu Austria 3 und habe als Etat-Direktor begonnen und bin als stellvertretender Geschäftsführer ausgestiegen. 1987 ging ich für vier Jahre zu Ogilvy & Mather als Geschäftsführer der klassischen Werbeagentur. 1991 habe ich mich mit zwei Partnern selbständig gemacht. Wir gründeten die Werbeagentur Connex-Wien. Ich habe die Agentur aufgebaut und nach acht Jahren in das EURO RSCG Netzwerk eingebracht, wo ich seit Herbst 1998 als Geschäftsführender Geschäftsführer eingestiegen bin. Wir bieten Kommunikationsberatung in allen Disziplinen, von klassischer Werbung bis Promotion, Direct Marketing, Event und Interactiv an. Zur Zeit beschäftigen wir zirka 50 Mitarbeiter. Zu unserem Kundenkreis zählen zum Beispiel Peugeot, Citroen, AVL, Philips, Knorr, Vichy, Kattus & Racke und noch viele mehr.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, die mir gesetzten Ziele habe ich bis jetzt erreicht! **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe mir Ziele gesetzt und sie angestrebt - meine Lebensbelange waren darauf abgestimmt. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht da wären?** Meine Frau! Sie hatte einen wesentlichen Anteil am Auf- und Ausbau der Connex-Wien. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Analysieren und rasch wegstecken. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ihren Freunden: Als einen extrovertierten, unterhaltsamen, lustigen, freizügigen und eigensinnigen, manchmal ein bißchen sich aufregenden, erfolgreichen Menschen. Ihre Mitarbeiter: Sicher sehen sie mich als einen durchsetzungsstarken, zielstrebigen, oft unangenehmen sturen Widder an. Ihre Familie: Als einen ehrgeizigen, erfolgreichen Mann mit leider zuwenig Freizeit. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, Anerkennung ist sehr wichtig, sie dient als Bestätigung, Dinge richtig gemacht zu haben. Es ist ein Zeichen, daß man gemocht und geliebt wird. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Familie, die mich ohne Druck und Streß gewähren läßt. Aber auch aus Aktivitäten wie zum Beispiel Sport oder Hausrenovierung. Ich bin neugierig und arbeite mit Fachleuten mit und lerne dabei. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich träume davon, eine bedeutende Rolle in der österreichischen Werbe- und Promotion-Landschaft zu spielen. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- und Nachwelt?** Man muß sich mit seinem Ziel intensiv auseinandersetzen und es dann zu seinem ständigen Lebensinhalt machen! Just do it!

✱ Edinger Friedrich

● Steckbrief

Beruf: Schlosser und Installateur. Funktion: Leiter.. Tätig bei: Wasserverband Wolkersdorf-Obersdorf-Pillichsdorf, Körperschaft öffentliches Rechtes., 2120 Obersdorf, Kirschenallee 1a. Geboren - Datum, Ort: 7. Jänner 1948, Mistelbach. Kinder: Gernot (1974). Eltern: Anna und Emil. Mitgliedschaften: Vorstand des Tennisvereins Pillichsdorf. Hobbies: Tennis, Skifahren, Radfahren, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Lehre zum Schlosser und Installateur, blieb ich noch 14 Jahre im Betrieb. Zwischendurch bildete ich mich laufend weiter und besuchte Kurse der Löt- und Schweißtechnik. 1979 hatte ich einen Arbeitsunfall, und war ein Jahr daheim. Bereits nach vier Monaten, noch im Rehabilitationszentrum, begann ich umzuschulen. Ich erhielt eine Ausbildung für die allgemeine Büroverwaltung. Im Dezember 1980 kam ich zum Wasserverband, als Angestellter für den technischen und allgemeinen Verwaltungsdienst. 1988 absolvierte ich die Wassermeisterprüfung über den Dachverband ÖVGW und 1995 wurde mir die Leitung des Wasserverbands anvertraut. Wir sind für die Aufgaben der Trinkwasserversorgung von Wolkersdorf, Obersdorf und Pillichsdorf verantwortlich, also für die Förderung, die Speicherung und die Verteilung bis zu den Grundgrenzen. Zu unserem Aufgabengebiet gehört die Instandhaltung aller öffentlichen Leitungen, und wir berechnen und erteilen Aufträge an Rohrverlegefirmen, wie Baufirmen und Installateure. Seit 2000 gibt es die digitale Leitungserfassung, wodurch die Lage der Leitungen präzisiert wird, das erleichtert uns die Instandhaltung des gesamten Netzes, die ich mit einem Mitarbeiter betreibe.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, meine tägliche Arbeit, die 8.000 Menschen zufriedenstellt, ist mein Erfolg. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Gewissenhaftigkeit und Freude an der Arbeit. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meine Eltern, weil der Spruch meiner Mutter, sich nicht unterkriegen zu lassen, mein gesamtes Leben beeinflußt hat. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meinen Vorgänger, er ist mir sehr entgegengekommen, weil ich für ihn auch eine Entlastung darstellte, ich übernahm sofort die Außenarbeiten und war im Innendienst sehr gelehrig. **Wann empfanden Sie erfolgreich zu sein?** Schon während der Lehrzeit, ich war bereits im zweiten Lehrjahr für meine Tätigkeiten allein verantwortlich. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Sofort klären und wieder aktualisieren, das Beste daraus machen und nicht mehr wiederholen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Für Freunde bin ich ein Mensch mit gutem Charakter, ehrlich und erfolgreich. Meine Mitarbeiter sehen mich als korrekt, und unser Arbeitsverhältnis besteht eher auf freundschaftlicher Basis. Meine Familie sieht mich in einer verantwortungsvollen Position und stellte schon des öfteren fest, daß ich trotzdem bescheiden geblieben bin. Ich kann mich auch über kleine Dinge noch erfreuen. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, diese ist eine Bestätigung der guten Arbeit, und ist für jeden wichtig, ich gebe sie auch gern an meine Mitarbeiter weiter. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der guten Beziehung zu meiner Lebensgefährtin aber auch zu meinen Geschwistern und Freunden. **Haben Sie noch Ziele?** Ja, und zwar diese Arbeit weiter gewissenhaft, zur Zufriedenheit der Bevölkerung durchzuführen. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Die richtige Einstellung zur Sache muß bereits vorhanden sein. Kleine Ziele setzen und diese, nach und nach verwirklichen.

✶ Edlinger Werner Mag.

Steckbrief

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Ecos Beteiligungsmanagement GmbH., 1190 Wien, Döblinger Hauptstraße 66. Geboren - Datum, Ort: 30. Jänner 1962, Hollabrunn. Kinder: Kathrin (1990) und Iris (1992). Hobbies: Ballspiele (Fußball, Tennis), Lesen, Reisen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem TGM (Maschinenbau und Schweißtechnik, bis 1981) absolvierte ich 1986 das BWL-Studium und legte 1990 die Unternehmensberaterprüfung ab. Bereits während des Studiums arbeitete ich bei der Bauarbeiter Urlaubskasse, war zwei Jahre Unternehmensberater bei Unig Unternehmensberatung und trat 1988 bei der Girozentrale im Bereich Sonderfinanzierungen und Beteiligungsfonds ein, wo ich Anfang 1990 in den Commerzkundenbereich wechselte. 1992 machte ich mich mit der Ecos Unternehmensberatungs GmbH. als geschäftsführender Gesellschafter selbständig und beschäftigte mich bereits seit damals auch mit Beteiligungen bei High-Tech-Firmen. Im Juli 1998 gründete ich die Ecos Venture Capital Beteiligungs AG, deren Vorstandsvorsitzender ich seither bin. Dieses Unternehmen beschäftigt sich mit dem Aufbau und Management von jungen Technologieunternehmen (besonders im Bereich Software und Sonderanlagenbau) und ist heute einer der etablierten Vertreter im Start-Up-Bereich. Bisher wurden bereits acht Beteiligungen realisiert, z.B. der Mitaufbau der Take5 Software GmbH/Salzburg.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das Erreichen selbst definierter Ziele und Visionen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ganz sicher, da ich meine Globalziele im Grunde erreichte. Eines dieser Ziele war die Selbständigkeit. Auch die Vision ins Venture Capital einzusteigen und hier eine Vorreiterrolle einzunehmen habe ich erreicht. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Ja. Mein engeres Umfeld kannte auch meine Zielvorgaben. Wobei haben Sie erfolgreich entschieden? Jede Entscheidung, die sich als richtig erweist war letztlich erfolgreich. Dazu zählte die Aufgabe eines erfolgreichen Jobs, um mich selbständig zu machen ebenso wie ins Venture Capital (ein dynamisch wachsendes, spannendes) Business zu gehen. **Wie erkennen Sie Chancen?** Im Bereich Venture Capital sind es einerseits die harten Kriterien wie Technologien, Marktentwicklungen, etc. (dazu gibt es Experten, die das beurteilen können) und andererseits die Soft-Faktoren, das heißt die Menschen die es umsetzen können. Letzteres ist ein Bauchgefühl, ich versuche dazu die Menschen möglichst gut kennenzulernen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Die Selbständigkeit ja. Das hat vermutlich mit dem persönlichen Charakter zu tun. Mir ist Flexibilität und ein größtmöglichstes Maß an Freiheit wichtig. Wann und wie erkannten Sie Ihre Fähigkeiten? Das ist ein Persönlichkeitsbildungsprozeß, um herauszufinden was man sich zutraut. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Konsequenz, Vertrauenswürdigkeit, harte Arbeit, Mut und am Boden zu bleiben und die Ziele so zu definieren, daß sie realistisch bleiben. Ein wesentliches Erfolgskriterium ist auch das frühzeitige Erkennen von Trends. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Eigenüberschätzung einerseits und ein zu enger Horizont andererseits: Um Großes erreichen zu können muß man groß denken. **Wann ist Imitation oder Originalität besser?** Beides hat etwas für sich. Derjenige, der als erstes eine Idee hat ist nicht immer derjenige, der damit auch das große Geld verdient, trotzdem tendiere ich eher zu Originalität, da das immer innovativ und positiv ist. Wesentlich ist dabei, wie man eine Idee schützen und umsetzen kann. Eine Idee zu haben und sie schnell umzusetzen sichert auf alle Fälle einen Vorsprung. Ist man in der Umsetzung nicht schnell genug gibt es sonst Alternativlösungen, wenn der Markt danach verlangt. Dann ist die Chance des richtigen Zeitpunktes versäumt. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Um Erfolg zu haben muß man sich in seiner Rolle auch wohlfühlen, dazu muß das berufliche und das private Umfeld passen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach persönlichem Eindruck. **Und wie motivieren Sie diese?** Man muß ein Umfeld und Team schaffen, das Eigenmotivation erlaubt und weiterentwickelt. Wichtig ist auch, daß man seine Visionen rüberbringt und daß diese Visionen zu denen der Mitarbeiter werden. Aufgabe der Führungskräfte ist es Störfaktoren zu beseitigen. Jeder ist von Lob (der einfachsten und billigsten Art der Motivation) abhängig. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Jeder muß persönliche ebenso wie berufliche Niederlagen verkraften können und darf sich dadurch nicht entmutigen lassen. Dabei spielt das Selbstbewußtsein eine große Rolle. Viele Erfolgreiche mußten zuerst Niederlagen verkraften. Aus Niederlagen kann man viel an Erfahrungsschatz gewinnen. Sobald man Niederlagen kennt ist man nicht mehr der Gefahr der Selbstüberschätzung ausgesetzt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner optimistischen Lebenseinstellung, meinen Zielen und einem familiären Umfeld, das mich seit der Kindheit positiv prägte. **Ihre Ziele?** Aus dem Geschaffenen einen Brand zu machen, das in unserem Geschäftsumfeld Relevanz hat. Mein übergeordnetes Ziel ist einmal zurücksehen zu können und festzustellen, daß ich etwas Bleibendes geschaffen habe. Mein persönliches Ziel ist es, mit dem Erfolg auch Unabhängigkeit und Freiheit zu erreichen. Wohlstand und Geld kann nie ein Hauptziel sein. Wenn man etwas gerne macht kommt der Erfolg von allein,

und vor dem Verdienen steht das Dienen. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Durchaus, allerdings wird sie um so geringer, je höher man nach oben kommt. Es gibt viele Zeichen für Anerkennung, man muß sie nur sehen.

✱ Edobor Jones Dr.

● Steckbrief

Beruf: Wirtschaftswissenschafter und Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Global Consulting, Dr. Edobor & Co., 1130 Wien, Münichreiterstraße 52/23. Geboren - Datum, Ort: 9. Oktober 1953, Nigeria. Kinder: Joy (1992). Mitgliedschaften: Obmann des Internationalen Vereines für Zusammenarbeit für Süd-West - Kooperation (Zentralstelle der Flüchtlingsabteilung); Obmann von kommittee der Association of Nigerian Community in Austria. Hobbies: Schreiben und Fischen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Obwohl ich aus einer Unternehmerfamilie komme, war es nie mein Wunsch, mich selbständig zu machen, weil ich beobachtete, wie sich meine Eltern anstrengten, um das Geschäft aufrechtzuerhalten. In der Schule zeigte ich gute Erfolge, wurde zum Klassensprecher gewählt und verarbeitete das Wissen mit großem Interesse. Ich bin es gewöhnt, Verantwortung zu übernehmen, und bereits in der ersten Klasse wußte ich, daß ich studieren und Doktor werden will - und daß ich nicht in Nigeria bleibe. Nach der Matura ging ich nach England, wo ich die Business-Studies absolvierte. Mein Wunsch war es, Flugzeug-Ingenieur zu werden, und mit diesem Ziel ging ich nach Amerika, um mich dort in diesem Fach auszubilden. Danach kam ich zur Erkenntnis, daß man sich nicht verzetteln kann, sondern sich auf etwas konzentrieren muß, was man bereits angefangen hat. Die logische Konsequenz war, daß ich mich für Ökonomie und Wirtschaft entschied. Ich ging nach Wien und begann mit dem Studium der Wirtschafts- und Betriebswissenschaften, welches ich im Jahre 1984 mit Doktor Titel abschloß. Nach dem Abschluß stieg ich bei Firma „Siemens" ein und begann meine Tätigkeit in der EDV-Abteilung. Es folgten Arbeiten als Kaufmann in der Entwicklungsabteilung, der Telefonabteilung als Commercial Manager. Insgesamt verbrachte ich bei „Siemens" zehn Jahre; als im Konzern die Rationalisierung und die darauffolgende Umstrukturierung begann, stellte ich fest, daß ich unter diesen Voraussetzungen nicht mehr in der Firma bleiben wollte. Mir wurde bewußt, daß ich mir das notwendige Rüstzeug angeeignet hatte, um mich selbständig machen zu können, was ich im Jahre 1995 in die Tat umsetzte. **Was für ein Konzept stand dahinter?** Ich wollte etwas Neues nach Österreich bringen und setzte mich für ausländische Firmen ein. Mit der Zeit erweiterte ich meine Palette, nun existiert ein zweites Standbein - Export-Import - Tätigkeit auf dem Gebiet der exklusiven Geschenkartikel. Wir vertreiben unter anderem exquisite Grußkarten und haben ein Geschäft für ausgefallene Geschenkartikel im Europa-Zentrum auf der Mariahilfer Straße eröffnet. Das Geschäft heißt „Vanity", und mein Ziel ist es, in nächster Zukunft solche Geschäfte in jedem Bundesland aufzubauen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich, mir immer wieder neue Ziele zu setzen, egal welche Ziele gerade erreicht wurde und das Ergebnis der erreichten Ziele. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Bereitschaft, meine mentale Kraft einzusetzen, der Wille, meinen Weg konsequent zu gehen. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Durch Analyse. Ich stelle mir die Frage - war der Weg, die Mittel oder der Zeitpunkt falsch. **Was bedeutet die Familie für Sie?** Das ist für mich ein Ort, wo man Kraft sammeln kann. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Ich betrachte uns als ein Team, wo jeder Direktor in seinem Bereich ist. Eine der wichtigsten Voraussetzungen für den Erfolg ist, Menschen zu finden, die bereit sind, sich zu 100 Prozent für die Firma einzusetzen, die ein starkes Durchsetzungsvermögen und ein ausgeprägtes Bewußtsein besitzen. **Ihr Lebensmotto?** Use your head always.

✱ Effenberger Gabriele Mag.

„Grundsätzlich löse ich Probleme gemeinsam mit meinem Mann."

● Steckbrief

Beruf: Betriebswirtin. Funktion: Prokuristin. Tätig bei: Biotechnologie und Umwelttechnologie, Forschungs- und EntwicklungsgmbH., 1160 Wien, Seeböckgasse 32b. Geboren - Datum, Ort: 12. September 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Dr. Helmut. Kinder: Tatjana (1986), Daniela (1988), Natascha (1996), Alexandra (1998) und Cornelia (2000). Hobbies: Lesen, Reiten, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Unterstufe des Gymnasiums und anschließend eine HAK in Wien, wo ich auch maturierte. Anschließend studierte ich Betriebswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität. Während meines Studiums lernte ich meinen jetzigen Mann kennen und bekam 1986 meine erste Tochter (Tatjana), 1988 meine zweite (Daniela). Im Jahr 1986 gründeten wir gemeinsam die Firma BIUTEC, staatlich akkreditierte Prüfstelle für Umweltanalytik und Umwelttechnik. Wir begannen als Labor, 1993 erfuhren wir großen Aufschwung, da wir einen großen öffentlichen Auftrag im Rahmen der Gewässergüteerhebung bekamen. Heute führen wir das Unternehmen mit 22 fix Angestellten und ca. 15 bis 20 freien Mitarbeitern, und sind mittlerweile das größte private Labor für Umweltanalytik in Österreich.

BIUTEC beschäftigt sich mit umweltanalytischen Untersuchungen im Bereich Boden, Wasser und Luft. Unser Zivilingenieurbüro erstellt Gutachten, darüber hinaus sind wir auf dem Gebiet der Altlastensanierungen, Altlastenerhebungen und Altlastenerkundigungen, Emissionsmessungen und Imissionsmessungen tätig. Zusammengefaßt sind wir überall dort zu finden, wo Dienstleistungen im Umweltbereich geleistet werden. Dabei konzentrieren wir uns auf den österreichischen Raum, unser Kundenkreis besteht vorwiegend aus der Öffentlichen Hand und der Industrie, wie BP, Shell oder Mobil. Ich bin im Unternehmen für Einkauf, Finanz- und Rechnungswesen, Personal und Rechtsfragen zuständig, mein Mann zeichnet für die technische Seite verantwortlich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich empfinde Erfolg und bin zufrieden, wenn das Unternehmen gut läuft. Dabei lege ich großen Wert auf die Feststellung, daß an diesem Erfolg alle Mitarbeiter beteiligt sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine großen Stärken sind Hartnäkkigkeit, Organisationstalent und Durchhaltevermögen. Ich wollte immer besser sein als die anderen und konnte mir sehr viel Fachwissen aneignen. Ich denke, daß ich schon immer einen sehr starken Willen zur Selbständigkeit in mir trug, und mich nie von schwierigen Situationen abschrecken ließ. Als Unternehmen bieten wir unseren Kunden höchste Qualität zu einem möglichst niedrigen Preis. Wir bürgen für Zuverlässigkeit, Know-how und haben nur gute Mitarbeiter, die sich mit dem Unternehmen identifizieren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich fühle mich heute erfolgreich und bin zufrieden mit dem Erreichten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Die besten Ideen kommen mir oft in der Nacht! Bei der Lösung von Problemen differenziere ich nach deren Dringlichkeit. Ich kann sehr rasche Entscheidungen treffen, schlafe jedoch auch eine Nacht darüber, wenn es sein muß. Grundsätzlich löse ich Probleme gemeinsam mit meinem Mann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von unseren Mitarbeitern absolute Loyalität und die Identifikation mit dem Unternehmen. Dies ist neben persönlichem Einsatz, Leistungsbereitschaft und Freude an der Arbeit das sicher entscheidendste Kriterium zur Zusammenarbeit mit Mitarbeitern. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich empfinde es als großen Vorteil, selbständig zu sein, weil ich so Beruf und Privatleben vereinbaren kann. Da ich im selben Haus wohne, in dem sich auch die Firma befindet, kann ich mich sehr gut um meine Kinder kümmern. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde jedem jungen Menschen raten: Sei immer besser als die anderen! Man kann nur erfolgreich sein, wenn man den Willen zum Erfolg hat und immer versucht, bessere Leistungen zu erbringen um sich somit von seiner Umgebung abzuheben. Gute, möglichst breit gefächerte beziehungsweise fachübergreifende Ausbildung halte ich dabei für ein Muß. Vor allem das wirtschaftliche Verständnis wird man immer brauchen, wenn man unternehmerisch tätig ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser mittel- bis langfristiges unternehmerisches Ziel ist die Expansion in den EU-Raum. Mein privates Ziel besteht darin, meine fünf Kinder gut durch die Schulzeit zu bringen.

Ehrenhöfler Brigitte

Steckbrief

Beruf: Friseurin. Funktion: Geschäftsinhaberin. Tätig bei: Geschäftsinhaberin., Laxenburgerstr. 123, 1100 Wien. Geboren - Datum, Ort: 1.März 1961, Eisenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Erwin. Kinder: Jörg (1983). Eltern: Erna und Josef Menzel. Hobbies: Malen.

Karriere

Wie war Ihr Wedegang? Seit meiner Kindheit hatte ich den Wunsch Friseurin zu werden, bekam dafür jedoch zunächst nicht die Erlaubnis meines Vaters und besuchte zunächst als Kompromisslösung die Kindergärtnerinnenbildungsanstalt. Nach eineinhalb Jahren war mir klar, daß dies nicht der Beruf ist den ich will. So suchte ich mir eine Friseurlehrstelle und konnte nun mit Einwilligung meiner Eltern diese Lehre im Salon Gugerell mit der Lehre beginnen. Hier bekam ich eine intensive, fachlich fundierte Ausbildung. Begann nach meiner Gesellenprüfung 1980 in dem wesentlich moderneren Salon Teiner zu arbeiten, wo ich mich sehr wohlfühlte und viel dazulernte. Blieb dort zehn Jahre und nahm dann die Herausforderung als Geschäftsführerin in einem Salon in der Innenstadt zu arbeiten an. Dies entsprach nicht meinen Vorstellungen, war jedoch eine wichtige Erfahrung für mich. Ich wechselte nach einem halben Jahr zu einer ehemaligen Mitarbeiterin aus dem Salon Teiner, blieb dort zwei Jahre und war anschließend sechs Jahre beim Vorbesitzer meines derzeitigen Geschäftes, führte praktisch das Geschäft und übernahm es 1998.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich wenn ich mich mit dem, was ich tue identifizieren kann. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Um mich selbstständig zu machen brauchte ich einerseits „Schubser" aus dem Freundeskreis andererseits bot sich dadurch die Möglichkeit ein Geschäft nach meinen Vorstellungen führen zu können. Bestimmend für die Auswahl des Salons war dessen Kleinheit. Für mich als Frau würde die Führung eines großen Salons mit vielen Mitarbeiterinnen täglichen Krieg bedeuten. Dies kann und will ich nicht. Ich bin weder die dafür nötige harte Geschäftsfrau noch die dementsprechende „Chefin". So entschied ich mich nach dem Motto „weniger ist oft mehr" für diesen Salon und nicht zur Übernahme eines ebenfalls verfügbaren großen. Um erfolgreich sein zu können ist neben dem extrem guten fachlichen Können, welches Grundbedingung ist, wesentlich Nischen zu finden. Für mich ist diese das „kleine, gemütliche Wohnzimmer" wo sich meine Kunden wohlfühlen. Dazu ein sehr persönlicher Zugang zu diesen, Offenheit, Kreativität, Sicherheit in dem was ich tue, gutes Vorstellungsvermögen und vor allem Freude am Handwerk und am Umgang mit Menschen. Diese als Einzelindividiem zu „Erspüren und zu erfahren", dies schafft Nähe und Vertrauen. Dann kann eigentlich nichts mehr passieren. Ein wichtiger Punkt ist auch die gute Organisation, so daß keine Wartezeiten für die Kunden entstehen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum?** Im Sinne meiner Definition von Erfolg ja, denn ich bin mit mir zufrieden. **Wie erfahren Sie Anerkennung, und ist Sie für den Erfolg wesentlich?** Ja, ich denke ohne Lob kann niemand leben. Ich habe seit 15 Jahren Stammkunden, die mir in die verschiedenen Salons folgten. **Spielt Familie eine Rolle beim Erfolg?** Wenn ich durch mein Privatleben belastet wäre hätte ich den Mut gehabt ein Geschäft mit dem damit verbundenen großen Zeiteinsatz zu übernehmen. Mein Mann ist eine große Hilfe für mich, unterstützt mich wo es möglich ist. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Nein, ich habe meinen Erfolg alleine geschaffen, dzt. habe ich 2 Mitarbeiter, da es nötig ist. Verlange von diesen jedoch Perfektion im Handwerk und sie müssen eine Ergänzung zu mir darstellen und mit mir einen harmonischen Rahmen darstellen. Dies verlangt die Kleinheit des Salons. Wir sind alle gleich präsent. **Haben Sie Vorbilder?** Herrn Teiner. Bei ihm erlernte ich mein Handwerk, aber auch die Sicht der geschäftlichen Dinge.

Ehrenreich Karin

Steckbrief

Beruf: Fotokauffrau. Funktion: Geschäftsleiterin. Tätig bei: Hartlauer HandelsgmbH., 2230 Gänserndorf, Bahnstraße 22. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1973, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Thomas. Eltern: Sylvia und Friedrich. Mitgliedschaften: Hundesportverein Mistelbach. Hobbies: Singen, Theater spielen, Sport.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Statt dem Polytechnischen Lehrgang besuchte ich ein Jahr die Modeschule. Von 1989 bis 1991 absolvierte ich die Lehre zum Fotokaufmann bei der Firma Niedermayer und bestand meine Lehrabschlußprüfung mit Auszeichnung. Dann folgten sehr viele abwechslungsreiche Tätigkeiten, unter anderem als Mitarbeiterin im Außendienst einer Versicherung sowie Telefonistin und Informationsdame bei Media Markt. 1992 begann ich neben der Arbeit für zunächst ein privates Gesangsstudium und besuchte 1994 zwei Semester lang das Vienna Konservatorium. 1995 wechselte ich ins Gastgewerbe und war bei der Firma Wigast in der Erlebnisgastronomie als Vertrauensperson und 1997 für ein halbes Jahr auf Rhodos als Chefanimatriece tätig. 1999 war ich ein Jahr lang als Telefonistin und Informationsdame bei Saturn beschäftig, danach ein Jahr beim NÖ-Anzeiger im Außendienst als Anzeigenberaterin. Im April 2001 kam ich nach Gänserndorf und begann bei Hartlauer zunächst als Verkäuferin, nach der Einschulung übernahm ich bereits nach zwei Monaten die Filiale.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Rückhalt. Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?Vor allem meine Menschenkenntnis ist ein wesentlicher Faktor meines Erfolges. Ich lernte, aus verschiedenen Kulturen das beste herauszunehmen und für mich umzusetzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich bin stolz darauf, meine Ziele bis jetzt immer erreicht zu haben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich nach zwei Monaten bei Hartlauer die Herausforderung annahm und mir zutraute, die Filiale zu leiten. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Bei meinem Gesangsstudium wurde ich von niemanden unterstützt und mußte mir alles erarbeiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Freundlichkeit, Ausstrahlung und Ehrlichkeit sind für mich in der Zusammenarbeit mit Mitarbeitern sehr wichtig. Mit einer offenen Art kann man vieles dazulernen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich werde als Freundin gesehen; meine Mitarbeiter begegnen mir allerdings mit Respekt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Bei Hartlauer ist Weiterbildung Pflicht für alle Mitarbeiter, es gibt die hauseigene Schulungsinstitution Hartlauer-Akademie. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate der nächsten Generation, die Natur zu schützen und sie auch zu genießen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich träume von Selbständigkeit. **Ihr Lebensmotto?** Offen, ehrlich und direkt durch die Welt zu gehen.

✱ Ehrlich-Adám Stefan Mag.

Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: EVVA-Werk GmbH & Co KG., 1120 Wien, Wienerbergstraße 59-65. Geboren - Datum, Ort: 19. Mai 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Nicole. Mitgliedschaften: Techniker Cercle (Präsidiumsmitglied). Hobbies: Golf, Jogging, Kochen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Aufgrund des Berufes meines Vaters, er war Diplomat, besuchte ich das französische Lyceé in verschiedenen Ländern. Schließlich maturierte ich in Österreich. Durch diese Zeit wurde ich darauf trainiert, andere Sprachen sehr schnell zu erlernen, ich spreche heute vier Sprachen, nämlich Englisch, Französisch, Deutsch und Spanisch. Nach der Matura studierte ich an der TU und an der WU Wien und schloß das Wirtschaftsstudium 1992 ab. Während meines Studiums arbeitete ich unter anderem in der Konferenzabteilung der Vereinten Nationen. Hier im Unternehmen begann ich zunächst in der Elektronikabteilung, übernahm später zusätzlich die Verkaufsabteilung, und bin heute für den Vertrieb, die Produktion und die Technik verantwortlich. Die EVVA-Gruppe beschäftigt etwa 650 Mitarbeiter und ist in Europa tätig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, von meinen Mitarbeitern als Person und Gesprächspartner akzeptiert zu werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Durch meine Kindheit, die ich in verschiedenen Ländern verbrachte, wurde ich ein sehr aufgeschlossener, weltoffener Mensch. Ich denke, es ist ein wichtiges Element, alles zu hinterfragen und ich habe eine sehr offene Sichtweise für Probleme. Weiters bin ich im Unternehmen selbst sehr traditionsbewußt, scheue mich jedoch nicht, Veränderungen zu setzen, weil solche ungemein motivierend für die Mitarbeiter sein können und weil wir mit der rasch wachsenden Technologie Schritt halten müssen. Eine Stärke, die aber gleichzeitig auch eine meiner Schwächen darstellt, sehe ich auch darin, daß ich Aufgaben selbst gerne erledige und sehr viel Kontakt zu meinen Kunden habe. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich setze bei Problemlösungen und Entscheidungsfindungen auf Teamarbeit. Die Zusammenhänge der meisten Probleme sind heute sehr komplex, man kann vom Einzelnen nicht erwarten, daß er alle Facetten eines Problems erkennt und richtig beurteilt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe viel erreicht und bin mit meinem Leben zufrieden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter sind ein wesentlicher Faktor unseres Erfolges. Das Unternehmen EVVA bemüht sich, dies nicht nur als Schlagwort zu sehen. Deswegen ist es uns sehr wesentlich, ihnen Entfaltungsmöglichkeiten zu bieten und das Ideenpotential, das in jedem Mitarbeiter steckt, zu fördern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zwei ausschlaggebende Faktoren für die Zusammenarbeit mit Mitarbeitern sind für mich Eigenverantwortlichkeit und Kreativität. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Unser Unternehmen hat eine sehr flache Hierarchie: Die Anzahl der Ebenen zwischen den Werkstättenarbeitern und der Geschäftsführung beträgt nur zwei, nämlich die Ebene der Abteilungs- und die Ebene der Bereichsleiter. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Ich denke, das beste ist es für einen jungen Menschen, Sprachen zu lernen, denn dadurch erlangt man einen hohen Grad an Weltoffenheit, und vieles an Erfolg kommt von alleine. Eine gute Ausbildung sehe ich dabei als solide Basis, um einen bestimmten Beruf zu bekommen; wichtiger ist jedoch meiner Meinung nach die Praxis. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Ziele eines Unternehmens sind natürlich an bestimm-

ten Faktoren, wie Wachstum und Positionierung am Markt orientiert. Mir ist es jedoch weitaus wichtiger, das Unternehmen nachhaltig zu entwickeln, es zu erhalten und somit meine Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern und dem Staat zu erfüllen.

✱ Eibelhuber Aurelia

● Steckbrief

Funktion: General Manager. Tätig bei: Cerestar Austria HandelsgmbH., 4600 Wels, Schmidtgasse 18. Geboren - Datum, Ort: 29. Juni 1940, Tulln. Familienstand: Verheiratet mit Hans. Mitgliedschaften: Jugendarbeit in Bad Wimsbach. Hobbies: Menschen jung und älter, Sport, Kultur, Reisen, Lesen, Politik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsratsmitglied bei Blattmann Cerestar Schweiz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Chemie HTL in Wien. Anschließend trat ich in das Berufsleben ein. Zunächst als Schadens-Referentin einer Versicherung und in Folge als Assistentin der Geschäftsleitung bei Benger-Moden. Ende 1987 wurde das Industriegeschäft (Maisverarbeitung) der Corn Products Company, bei deren Tochtergesellschaft Knorr Nahrungsmittelwerke Ges.m.b.H. ich inzwischen im Verkaufsinnen- und Außendienst tätig war, an einen italienischen Agro-Konzern verkauft. In Österreich wurde 1987 die Cerestar Austria Handelsges.m.b.H., eine 100%ige Tochtergesellschaft der Cerestar S.A. gegründet und ich mit der Geschäftsleitung 1988 betraut. Cerestar hat den Konzernsitz in Paris und ist als Stärkeproduzent in Europa die Nummer eins, betreibt 17 Produktionsstätte weltweit, davon zwölf in Europa, drei in den USA, eine in der Türkei und eine Anlage in China ist in Bau. Die Produktpalette reicht von nativen und modifizierten Stärken über Glukose- und Fruktosesirupe, Dextrose, Sorbit, Mannit, Maltit etc. bis hin zu Co-Produkten wie Weizen- und Maiskleber. Zu unseren Kunden zählen die Lebensmittel-, Papier-, und Wellpappe-, Chemische und Pharmazeutische Industrie als auch die Futtermittelindustrie. Cerestar hat weltweit ca. 3900 Mitarbeiter. Es werden 4,1 Millionen Tonnen Weizen und 0,2 Millionen Tonnen Kartoffeln jährlich verarbeitet. Innovation durch Partnerschaft ist unsere oberste Maxime. Unsere Kunden schätzen uns als starken Partner. Wir unterstützen unsere Kunden durch kompetente Betreuung vor Ort und auf internationaler Ebene durch unsere Forschungszentren in Belgien und Deutschland. Dort werden unter industrienahen Verhältnissen gemeinsam Lösungen erarbeitet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Es geht immer um Erfolg. Erfolg bedeutet für mich, selbstgesteckte Ziele zu erreichen und zwar sowohl im geschäftlichen als auch im privaten Bereich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Durch meine Tätigkeit als Schadensreferentin und den damit verbundenen Erlebnissen mit Menschen, die schwere Schicksalsschläge zu ertragen hatten, konnte ich mir hohe soziale Kompetenz aneignen. Diese hilft mir besonders bei der Führung meiner Mitarbeiter. Und hier zählt für mich vor allem Menschlichkeit. Ich bin ein Mensch, der sich immer Ziele steckt und versucht, diese auch zu erreichen – auch auf nicht herkömmlichem Wege. Cerestar Austria ist der weltweit größte Maisverarbeiter im Stärkegeschäft. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich – im Sinne meiner Definition – viele meiner Ziele erreichen konnte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich konnte die Entscheidung unseres Unternehmens, in Österreich im Hinblick auf einen eventuellen EU-Beitritt eine Cerestar-Gesellschaft zu gründen, wesentlich beeinflussen. Viele Entscheidungen, sowohl geschäftlich als auch privat, wurden von mir vorwiegend gefühlsorientiert aber auch erfolgreich getroffen. Selbstverständlich gab es auch Mißerfolge, die mich dazu veranlaßten, genau zu analysieren, warum es dazu kam und Vorsorge zu treffen, daß es keine Wiederholung gibt **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich betrachte jeden Tag als Prüfstein, meine Vorbildfunktion zu erfüllen und mich in meine Mitarbeiter im Sinne von Partnern hineinzuversetzen. Man muß dem anderen Chancen geben, selbst erfolgreich zu sein. Deshalb lege ich großen Wert darauf, "eine von ihnen" zu sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jedem jungen Menschen zur Demut vor der Schöpfung auch in geschäftlicher Hinsicht. Aus dieser Demut ergibt sich innere Festigkeit und somit auch der Erfolg. Natürlich hängt Erfolg sehr stark mit einem gesicherten Umfeld zusammen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser Unternehmen strebt ein gesundes Wachstum und die Stärkung der Position als Marktführer der europäischen Stärkeindustrie an. Ganz besonders bemühen wir uns um die Erschließung der osteuropäischen Märkte der EU-Beitrittskandidaten.

✱ Eibensteiner Konrad

● Steckbrief

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Inhaber. Geboren - Datum, Ort: 24. Oktober 1957, Neusiedl. Familienstand: Verheiratet mit Margarete, geb. Rathausky. Kinder: Christoph (1988), Katharina (1992) und Johannes (1994). Eltern: Franz und Maria. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied beim Alpenverein. Hobbies: Skifahren, Bergwandern und Bergsteigen, Musizieren (Akkordeon und Gitarre). Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Obmann des Wirtschaftsbundes-Mittleres Melktal (umfaßt zwei Gemeinden), Obmann des Elternvereins der Hauptschule St. Leonhard, Gemeinderat der Gemeinde St. Leonhard (3. Periode, vertreten im Prüfungsausschuß, Kindergartenausschuß, Kulturausschuß).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Volks- und Hauptschule besuchte ich in St. Leonhard/Forst und im Anschluß daran machte ich eine Lehre als Elektroinstallateur bei der Firma Riesner, die ich 1977 mit der Gesellenprüfung abschloß. Im darauffolgenden Jahr leistete ich den Präsenzdienst ab und ging anschließend wieder zu meinem alten Arbeitgeber zurück, wo ich bis August 1980 tätig war. Danach wechselte ich zu einer St. Pöltner Firma, machte aber gleichzeitig die Ausbildung zum Werkmeister an der WIFI St. Pölten. 1981 entschloß ich mich aber einen anderen Beruf zu erlernen, und zwar den eines Pädagogen für Heimerziehung. Ich besuchte daher eine zweijährige Schule, das Bundesinstitut für Heimerziehung in Baden, und schloß diese 1983 ab. Zu meinem Bedauern fand ich im Anschluß daran keine passende Arbeitsstelle, und so entschied ich mich, wieder als Elektroinstallateur zu arbeiten. Ich begann bei einer St. Pöltner Firma und besuchte gleichzeitig das zweite Jahre der Werkmeister-

ausbildung. Ende 1983 änderte ich auch meinen Tätigkeitsbereich und begann im Schalteranlagenbau meine Erfahrungen zu sammeln. Im Sommer 1984 legte ich die Werkmeisterprüfung ab, und 1985 erwarb ich die Konzession für das Elektrounternehmen. Im Oktober des gleichen Jahres wechselte ich die Firma und wurde als Betriebselektriker bei der Firma Schweighofer-Holzindustrie, in Ybbs, tätig. Im November 1985 begann ich parallel zu meinem Angestelltenverhältnis, selbständig in meinem Heimatort eine Firma aufzubauen. Diese beiden Tätigkeiten übte ich bis August 1987 aus, begann dann aber mich nur mehr meinem Firmenaufbau zu widmen. Ich arbeitete anfangs alleine, stellte aber nach und nach Personal ein. Meine Tätigkeiten erstrecken sich von Elektroinstallationen über den Schalteranlagenbau, Netzwerkinstallation, Beleuchtungstechnik und Präsentationstechnik (LCD Projektoren). Zusätzlich dazu gründete ich gemeinsam mit drei weiteren Kollegen "Die Mostviertler Handwerker" (im Umkreis von ca. 25km), und sind stolz darauf, gegenwärtig neun Mitglieder vermerken zu können. Diese Betriebe stellen eine Interessengemeinschaft dar, die aus unterschiedlichen Gewerben kommen und den Kunden eine umfassende Planung und Ausführung, sowie ein bodenständiges handwerkliches Service, anbieten.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich sicherstelle, daß ich eine Idee realisiere und dadurch einen neuen beruflichen Anwendungsbereich erschließe, dann nenne ich das Erfolg. Einen Kunden durch mein Auftreten und meine Dienstleistung aufs äußerste zufriedenzustellen, ist ebenfalls Erfolg für mich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Mit dem was ich erreicht habe, bin ich zufrieden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mit der Familie den Betrieb aufzubauen (meine Frau erledigt die Finanzwirtschaft). **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich stelle die handwerkliche Leistung und deren technische Lösung vor den wirtschaftlichen Profit. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich lege größten Wert auf Genauigkeit bei der Ausführung meiner Arbeit. Ich erachte mich als sehr gewissenhaft, kommunikativ und ehrlich. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Diese Idee hat sich erst während des Studiums zum Werkmeister gebildet. **Welche Rolle spielt Ihre Familie bei Ihrem Erfolg?** Eine sehr große. Im übrigen habe ich mir auch ein sehr gutes Umfeld geschaffen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich fordere eine gewisse schulische Leistung oder Vorpraxis. Ein gepflegtes Auftreten ist ebenfalls notwendig. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Bei uns lernen Lehrlinge sehr viel, da wir ein sehr gutes Ausbildungsprogramm bieten. Unser Arbeitsklima erachte ich als sehr gut. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich brauche sie nicht unbedingt (vermute meist taktische Hintergründe). **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich lerne daraus und gewinne eine andere Sichtweise des Tatbestandes. Ich denke aber nicht in Parametern von Sieg und Niederlagen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Eine gute Ernährung ist für mich wesentlich. Kraft schöpfe ich auch aus den guten zwischenmenschlichen Beziehungen in meinem Umfeld, und sicher auch aus einer langfristig angelegten Erfolgsstrategie. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Daß der Betrieb sich so weiterentwickelt wie bisher und seine Marktpräsenz steigt. Dadurch würde mehr Freizeit für mich zur Verfügung stehen, die ich u.a. zum Musizieren verwenden könnte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Als eines der wesentlichsten Dinge erachte ich die Fähigkeit, mindestens über der animalischen Ebene kommunizieren zu können. Weiters ist es erforderlich, sich einen hohen beruflichen Wissensstand anzueignen, und sich auch in rechtlichen Fragen zu bilden. Sich rhetorisch zu schulen ist für eine Erfolgsstrategie unerläßlich.

✱ Eidherr Harald

Steckbrief

Funktion: Mitglied der Geschäftsführung. Tätig bei: Porsche Inter Auto KG - Zweigniederlassung Porsche Wien-Liesing., 1234 Wien, Ketzergasse 120. Geboren - Datum, Ort: 17. April 1965.

Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Hauptschule absolvierte ich die Handelsakademie, welche ich mit der Matura abschloß. Bereits während der Schulzeit absolvierte ich eine Reihe von Praktika, wo ich die verschiedensten Bereiche des Wirtschaftslebens kennenlernte. Nach dem Bundesheer trat ich in die damalige Länderbank ein, weil dies mein absoluter Berufswunsch war, obwohl ich mich immer schon für den Kfz-Bereich interessierte. In den vier Jahren bei der Länderbank lernte ich alle Bereiche des Bankwesens kennen. Durch einen Autokauf bekam ich schließlich die Möglichkeit als Neu- und Gebrauchtwagendisponent in einem renommierten Autohaus zu arbeiten. Hier begann auch eine beispielhafte Zusammenarbeit mit meinem heutigen Kollegen und Freund, Ing. Peter Stadler. Weitere vier Jahre später kam ich über ein Beratungsunternehmen zu einem anderen Autohaus (und einer anderen Marke) und wurde dort als Verkaufsleiter für Neu- und Gebrauchtwagen engagiert. 1993, nur ein Jahr später, begann dann meine Karriere im Porsche Konzern. Als Geschäftsführer-Assistent meines heutigen Partners, Herrn Ing. Stadler, wurden wir mit der Aufgabe betraut, einen Betrieb zu übernehmen und zu revitalisieren. Seit dieser Zeit haben sich unsere gemeinsamen Wege nur mehr kurz getrennt, als ich 1997 zum Geschäftsführer von „Porsche Wr. Neudorf“ bestellt wurde. Seit 1999 sind wir als Geschäftsführer-Duo für die beiden Betriebe „Porsche Wien-Liesing“ und „Porsche Wr. Neudorf“ tätig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn ich einen Job ausübe, welcher mir Spaß und Freude macht. Es zählt für mich nicht der Titel, welcher auf der visitenkarte angeführt ist, auch nicht der finanzielle Bereich hat Priorität eins. Wichtig ist, daß man Zufriedenheit aus dem Job bezieht. Für eine Führungskraft zählt, daß man neben dem fachspezifischen Wissen auch jene Fähigkeiten benötigt, welche man allgemein als soziale Kompetenz bezeichnet. Ich glaube, daß man die menschlichen Komponenten nicht lernen kann. Ich hatte noch nie Probleme, Menschen zu gewinnen und diese zu überzeugen. Wichtig ist, daß man in allen Bereichen und auf jeder Ebene zu jedem Menschen eine Verbindung herstellen kann. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** Wir haben ein offenes und sehr ausgeprägtes kommunikatives Verhältnis zu den einzelnen Führungspersonen in den jeweiligen Abteilungen. Bei uns braucht man auch keinen Termin vereinbaren, wenn jemand ein Problem hat. Es gibt auch keine Entscheidung, die Ing. Stadler und ich, hinter verschlossenen Türen treffen, sondern wir treffen diese Entscheidungen mit dem jeweiligen Führungsverantwortlichen gemeinsam. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern am Markt?** Mitbewerber sind immer ein Thema für uns, Wichtig ist zu wissen, in welche Richtung bewegt sich der Mitbewerber. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wichtig ist, daß man eine positive Grundhaltung besitzt, das heißt, ich gehe mit einem Lächeln in den Betrieb. Dies hat auch seine

Auswirkung auf die Mitarbeiter, auch vom Faktor Zeit betrachtet soll man sich nicht einseitig entwickeln, das heißt, daß die Familie zu kurz kommt. Dieses Problem löse ich dahingehend, daß ich es schaffe, mein Berufsleben mit dem Privatleben zu kombinieren. Ich bin überzeugt, wenn einem der Job Freude bereitet, daß man auch mit Freude und Professionalität im Privatleben handeln kann. Wenn dies gelingt, dann ist es ein Erfolg.

✱ Eisele Robert Ing.

„Erfolg ist für mich Freude an der Tätigkeit; inner- und außerbetriebliche Akzeptanz."

● Steckbrief

Beruf: Manager Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: ZEISS Chemie GesmbH., 1120 Wien, Breitenfurter Straße 8-10. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Marvin (1985) und Verena (1988). Eltern: Friedrich und Ernestine. Hobbies: Radtouren mit der Familie, Burgen, Ruinen und Wanderungen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da mein Vater einen technischen Beruf hatte, zeichnete sich bei mir eine gewisse Vorbelastung ab, und ich schlug eine technische Laufbahn ein. Nach dem Absolvieren einer HTL für Tiefbau und dem Ableisten des Präsenzdienstes, trat ich bei der Gemeinde Wien in den Verkehrsbereich ein und wurde mit der Zeit pragmatisierter Beamter. Nach einigen Jahren dieser Tätigkeit kam ich zur Erkenntnis, daß das Beamtentum nicht ganz meine Linie ist und löste 1989 mein Dienstverhältnis. Meine nächste Berufserfahrung verband mich mit einer steirischen Firma, wo ich als Bauleiter arbeitete. Aus privaten Gründen kehrte ich nach Wien zurück, und fand Beschäftigung in der Privatwirtschaft in den Bereichen Verkauf und Beratung. 1994 fing ich bei der Firma ZEISS Chemie GesmbH als Techniker an, mir wurde in relativ kurzer Zeit die Prokura verliehen und man betraute mich 1998 mit der Geschäftsführung des Unternehmens.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Die Gabe, Menschen zu führen und ein harmonisches Betriebsklima zu schaffen, darüber hinaus Leistungsfähigkeit, Einfühlungsvermögen, Zuverlässigkeit, Kompetenz und Flexibilität. **Wie definieren Sie Erfolg?** Es ist für mich die Freude an der Beschäftigung, eine innen- und außerbetriebliche Akzeptanz. Mir ist sehr wichtig, eine Balance zwischen dem Beruf und dem privaten Bereich zu erreichen. Ich würde nie einen Job annehmen, der mit meinem Familienleben nicht zu vereinbaren wäre. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Durch die Analyse „ warum ist eine unangenehme Situation eingetreten?" Rückschläge geben einem die Möglichkeit, Erfahrungen zu sammeln, um es nächstes Mal anders zu machen. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als hierarchisch. Meine Tätigkeit besteht darin, Aufgaben zu verteilen und Entscheidungen zu treffen, für die ich die Verantwortung übernehme, darum habe ich immer das letzte Wort. Bei der Umsetzung der Aufgaben haben die Mitarbeiter einen gewissen Freiraum. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Eine zunehmend wichtige Rolle. In der Aufbauphase konzentrierte ich mich mehr auf den Beruf, dadurch wurde die Familie oft vernachlässigt. Jetzt versuche ich meine Nächsten nicht mit meinen beruflichen Problemen zu belasten und bin bemüht, ihnen mehr Zeit zu widmen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Beziehung zu meiner Frau und aus der positiven Entwicklung des Unternehmens. **Ihre Ziele für die Zukunft?** Weiterhin das Unternehmen erfolgreich zu führen und dann den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen.

✱ Eisenberg Paul Chaim

● Steckbrief

Beruf: Oberrabbiner. Funktion: Oberrabbiner. Hobbies: Der Sabbat ist für die Familienzusammenführung da, welche ich bewußt pflege. Skifahren oder Radfahren mit meinen Kindern ist ebenfalls ein Vergnügen.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdegangs? Ich besuchte in Wien das Akademische Gymnasium und wollte ursprünglich eine Karriere als Mathematiker starten, ging jedoch nach Israel zum Rabbinerstudium. Die Wahl des Studienortes Jerusalem erklärte sich aus der Geschichte und der besonderen Aura dieses Ortes. Die Auswahl an Rabbinern deutscher Sprache ist nicht groß und so fand ich in Wien nach meiner Rückkehr sofort gute Aufnahme. An der Seite meines Vaters war ich Jugendrabbiner und übernahm auch zahlreiche Verpflichtungen. 1983 wurde in Oberrabbiner von Wien und fünf Jahre später Oberrabbiner des Bundesverbandes (umfaßt Rabbinate von Wien, Linz, Graz, Salzburg und Innsbruck). Schon mein Vater hatte sowohl Toleranz als auch mitteleuropäische Tradition vertreten. In Wien gibt es die Besonderheit, daß Gläubige von liberal bis orthodox in einer einzigen Gemeinde, jedoch mit verschiedenen Synagogen und Schulen, vereint sind. Es wird allerdings - wie übrigens überall - zunehmend schwieriger, diese höchst unterschiedlichen Strömungen auf einen Nenner zu bringen. Diese Polarisierung ist natürlich auch im Arbeitsbereich zu spüren. Ich selbst bin orthodox. Als Vertreter des Glaubens und der Lehre ist das in meinem Verständnis natürlich. Allerdings stehe ich innerhalb der Orthodoxie am liberalen Ende.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn man das Kunststück schafft, einerseits den Blick für das Ganze zu bewahren und sich andererseits mit dem Einzelnen zu beschäftigen. Ich wende für persönlichen Kontakt viel Zeit auf. Die Kehrseite davon ist, daß für die Familie nicht sehr viel Zeit bleibt. Während der Präsident der jüdischen Gemeinde mit seinem 24-köpfigen Gemeindevorstand Kontakte nach außen knüpft, insbesondere im finanziellen Bereich, zu den Medien und der Öffentlichkeit - arbeite ich innerbetrieblich mehr mit den Mitgliedern meiner Gemeinde.

✱ Eissler Isabel Dr.

● Steckbrief

Funktion: Leiterin der Rechtsabteilung, Presseabteilung und Investor Relations. Tätig bei: DO&CO Restaurants & Catering AG., 1110 Wien, Dampfmühlgasse 5. Geboren - Datum, Ort: 26. April 1970, Wien.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura am neusprachlichen Gymnasium Maria Regina begann ich 1988

mit dem Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Wien. Von 1994 bis 1996 absolvierte ich das Doktoratsstudium (Dissertationsthema: Die EG-Richtlinie über mißbräuliche Klauseln in Verbraucherverträgen im deutsch-österreichischen Rechtsvergleich). Meine berufliche Tätigkeit begann neben dem Studium 1989 in einer Anwaltskanzlei, von September 1995 bis Mai 1996 erfolgte meine Gerichtspraxis, und von Jänner 1996 bis Dezember 1996 war ich als Assistentin am Institut für Zivilrecht der Juridischen Fakultät in Wien tätig. Mit Beginn 1997 wechselte ich als Rechtsanwaltsanwärterin zu Dorda, Brugger & Jordis. Im November 1997 wurde ich Assistentin der Geschäftsführung bei Hesse & Partner, einem Kommunikationsunternehmen, und im Dezember 1998 wechselte ich zu DO &CO, wo ich heute die oben angeführten Abteilungen leite.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich eng mit Zufriedenheit verknüpft. Beruflicher Erfolg stellt sich ein, wenn man motiviert in den Arbeitsalltag geht. Weiters bedeutet Erfolg für mich die Chance, im Unternehmen etwas zu bewegen und zu verändern, um auch persönlich weiterkommen zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Herausforderungen zu meistern liegt in der Persönlichkeit des Menschen, wie ich glaube. Meine Triebfeder und größte Motivation ist mein Wille, Dinge zu verändern. Dazu ist sicher Fachwissen, gepaart mit Eigenständigkeit, zielorientiertem Verhalten und Durchsetzungsvermögen notwendig. Ebenso wichtig ist meine Teamfähigkeit, verbunden mit einer Portion Egoismus um mich durchzusetzen.

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich einen guten Überblick über die Dinge bekommen habe, die man mit einem abgeschlossenen Jusstudium machen kann. Seit meinem Eintritt in dieses Unternehmen konnte ich vieles bewirken und bewegen, deshalb fühle ich mich erfolgreich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wenn der Job Freude und Spaß macht, schaut man dabei nicht auf die Uhr. Es ist mir jedoch wichtig, mein Privatleben frei gestalten zu können, weil es einen großen Stellenwert in meinem Leben einnimmt.

Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat? Es gab Personen die mich beeindruckt haben, von meiner Familie angefangen bis hin zu ehemaligen Arbeits-, beziehungsweise Studienkollegen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für die Fortbildung?** Ich verwende pro Woche etwa zwei Stunden für meine Weiterbildung, der Rest erfolgt in meiner Freizeit.

Welchen Führungsstil bevorzugen Sie? Ich bevorzuge den kollegialen Führungsstil. Grundsätzlich ist in unserem Unternehmen keine Hierarchie zu spüren, die Mitarbeiter wissen allerdings sehr genau, wo die Grenzen sind. Wenn diese klar definiert werden gibt es auch keine - oder nur wenige - Reibungsflächen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann jedem nur zu Zusatzqualifikation jeglicher Art raten: Während des Studiums sollte man auch Fächer belegen, die nicht zwingend vorgeschrieben sind. Man braucht heute generell in fast jedem Beruf einen gewissen wirtschaftlichen Background. Ein längerer Aufenthalt im Ausland ist immer gut und daher ebenfalls stark zu empfehlen.

✱ El Gindi Hesham

● Steckbrief

Beruf: Tankstellen-Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: OMV Tankstelle - El Gindi Hesham., 3100 St. Pölten, Dr. Wilhelm Steingötterstr. 26. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1955, Alexandria/ Ägypten. Familienstand: Verheiratet mit Manal. Kinder: Sonja (1983). Hobbies: Motorsport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1973 besuchte ich 1974 die Pilotenschule in Ägypten. Zwei Jahre danach war ich Redakteur einer Zeitschrift in Ägypten. 1978 begann ich im Libanon das Studium der Betriebswirtschaft, welches ich aufgrund des ausgebrochenen Krieges wieder abbrach. 1979 hat mir in der BRD ein Freund empfohlen, in Wien auf der Wirtschaftsuniversität zu studieren, was ich auch tat, jedoch aus familiären Gründen abermals aufgab. 1982 heiratete ich und übersiedelte von Wien nach St. Pölten. Da es mir finanziell nicht möglich war weiter zu studieren, war ich als Kolporteur bei Mediaprint tätig und habe mich bis zum Gebietsleiter-Stellvertreter hinaufgearbeitet. In den Jahren 1985 bis 1990 arbeitete ich als Kellner. Da ich meine Träume und Wünsche realisieren wollte, besuchte ich Kurse in Englisch und Marketing und war selbst als Arabisch-Lehrer beim WIFI tätig. 1991 bewarb ich mich bei der ÖMV als Tankstellenpartner. Seit 1992 betreibe ich diese große Tankstelle in St. Pölten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet, daß mir die Arbeit und meine Aufgaben Spaß machen, ich mit neuen Aufgaben konfrontiert werde und natürlich Lob und Anerkennung erhalte. Das gilt für den persönlichen, aber auch wirtschaftlichen Bereich meines Lebens. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, gewissermaßen schon. Ich bin zwar nicht in Österreich geboren, habe aber die österreichische Staatsbürgerschaft. Ich fühle mich sowohl als Österreicher als auch als Ägypter. Heute habe ich einen gut florierenden Betrieb in Österreich, was bei der heutigen Wirtschaftslage nicht leicht ist. Ich habe vieles begonnen und nie zu Ende gebracht, doch in den letzten sieben Jahren ist es mir dann endlich gelungen, worauf ich sehr stolz bin. Trotz dieser positiven Situation weiß ich, daß ich mich weiterhin entwikkeln muß, um noch erfolgreicher zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das sind mehrere Faktoren. Meine Firma ist ein Dienstleistungsbetrieb, in dem Kundennähe sehr wichtig ist. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Im Dienstleistungsbetrieb ist Freundlichkeit den Kunden gegenüber sehr wichtig, und das täglich von sechs bis zweiundzwanzig Uhr. Ich kann mir keine Mitarbeiter leisten, die durch unfreundliches Auftreten meine Kunden vergrämen. Es ist eine starke Persönlichkeit notwendig, aber auch Sauberkeit und Teamfähigkeit. Es ist mir sehr wichtig, daß der Mitarbeiter im Sinne des Unternehmens arbeitet. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich glaube ein guter Chef zu sein, was ich manchmal auch höre. Meinen Mitarbeitern gegenüber bin ich sozial und hilfsbereit. Da wir selten gemeinsam die Freizeit genießen, versuche ich dies mit Ausflügen oder gemeinsamen Abendessen zu kompensieren. Da nur zufriedene Mitarbeiter gute Arbeit leisten, stehe ich ihnen sehr nahe und honoriere ihre Leistungen. Würde ich meine Wut auf die Mitarbeiter auslas-

sen, würden diese die Wut an die Kundschaft weitergeben, was nicht in meinem Interesse liegt. Das Klima in unserer Firma ist sehr locker. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Treibstoffpreise sind hoch, dadurch fahren die Kunden weniger und brauchen auch weniger Treibstoff. Somit gewinnt der Umsatz im Shop einer Tankstelle immer mehr an Bedeutung. **Wie beurteilen Sie die Konkurrenz?** Die Konkurrenz verhält sich ruhig, ich habe keine Probleme damit. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Ruhe beziehe ich aus dem Privatleben. Die Entspannung für den Beruf hole ich mir, wenn ich bei meiner Frau und meiner Tochter bin. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Die Niederlagen der letzten acht Jahre sind kaum der Rede wert. Davor, als es noch wirkliche Tiefschläge gab, sagte ich mir immer „Das ist ganz menschlich, wichtig ist nur, was ich daraus mache". Ich bin aus jedem Tief stärker herausgekommen. Für kurze Zeit machen mich Niederlagen betroffen, ich stecke sie aber relativ schnell weg. Ich analysiere zuerst und ziehe danach die Konsequenzen, egal ob wirtschaftlich oder privat. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meinen Betrieb weiterhin erfolgreich führen wie bisher und bin eigentlich auch sehr zuversichtlich. Ich habe mir auch meine wirtschaftlichen Ziele erreichbar gesteckt und möchte jedes Jahr einen größeren Polster schaffen. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Ich arbeite für meinen Erfolg, der durch Anerkennung sichtbar wird. Anerkennung ist sehr wichtig. Stimmt der wirtschaftliche Erfolg und die Anerkennung, bin ich zufrieden und kann mich als erfolgreich betrachten. **Welchen Ratschlag möchten Sie gern weitergeben?** Die Zeit für Unternehmensgründungen ist leider nicht mehr so leicht wie früher. Vor allem in der Anfangsphase muß man auf einiges verzichten. Es ist unumgänglich, sich mit seinem Betrieb zu identifizieren und alles andere hintanzustellen. Man darf keine Zugeständnisse machen und muß sich mit aller Kraft auf die Realisierung der Ziele konzentrieren. Geduld und Lernbereitschaft sind ebenso wichtig.

✱ El Sanadidy Mohamed Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer für Österreich. Tätig bei: Holland Blumen GmbH., 2201 Hagenbrunn, Industriestraße 11. Geboren - Datum, Ort: 9. November 1946, Ägypten. Familienstand: Verheiratet mit Fatima. Kinder: Hazim (1977), Dina (1979), Sara (1985) und Josef (1995). Eltern: Widad und Mohamed. Hobbies: Schwimmen, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in Alexandria auf, nach der Matura 1964 besuchte ich die Universität Alexandria, und studierte Handelswissenschaften, Fachrichtung BWL, mit Abschluß 1969. Danach schlug ich die Offizierslaufbahn ein und war ein Jahr auf der Offiziershochschule. Das Militär verließ ich 1976 als Hauptmann. Danach wurde ich im Hafen von Alexandria, in der Hafenorganisation, als Rechnungsprüfer angestellt. Im März 1978 reiste ich nach Österreich, um an der WU Wien zu studieren. Parallel dazu, ab Oktober 1979, begann ich bei Holland Blumen Markt als Filialarbeiter, denn ich hatte eine Familie zu versorgen. Nach drei Semestern habe ich das Studium abgebrochen. Die Doppelbelastung, mit beginnender Verantwortung in der Firma war groß, und es schien mir, als wäre kein weiteres Studium für meine Karriere nötig. 1980 wurde ich Filialleiter für acht Geschäfte, in dieser Zeit habe ich sehr viel praktische Erfahrung und Fachwissen über Blumen und Pflanzen, aber auch Personalführung gelernt. 1982 holte mich Herr van der Velden in die Zentrale, damals war diese noch in Wiener Neudorf, dort war ich für den gesamten Einkauf und Verkauf von Blumen, für ganz Österreich, verantwortlich. 1983 übersiedelte die Zentrale nach Hagenbrunn, auf ein großes Gelände mit einem Detailgeschäft, einem Lager, vielen Büros, Glas- und Kühlhäusern und eigener Gärtnerei. 1985 übertrug man mir den Gesamteinkauf für Österreich von Blumen und Pflanzen, samt Verkaufsartikel. Zu meinen Aufgaben gehören der Ein- und Verkauf, die Abwicklung des Transportes der Blumen und Pflanzen von Holland nach Österreich, hier in Österreich die Organisation von Detail- und Großhandel, die Teilnahme an Besprechungen der Geschäftsleitung und die Mitverantwortung für fast 600 Mitarbeiter hier in Österreich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Jedes neue Geschäft, ist Erfolg für mich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Interesse an der Firma, meine Ehrlichkeit und meine Liebe zur Arbeit. Ich habe nie auf die Uhr geschaut. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich in einem relativ kleinen Betrieb begonnen habe, und die Firma ständig expandiert, damit wächst auch mein Aufgabengebiet und das ist mein Erfolg. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit 1985, als man mir die Gesamtleitung für den Ein- und Verkauf übertrug und ich an Geschäftsbesprechungen beteiligt war. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich war bis 1982 mit meinem Job als Filialleiter sehr glücklich und wollte eigentlich nicht in der Zentrale arbeiten. Gegen meine Überzeugung habe ich dann doch dem Wunsch von Herrn van der Velden entsprochen und heute bin ich sehr dankbar dafür. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es ist wichtig, daß die Leute Kapazität haben und gern arbeiten, das kann man nicht lernen, das ist eine besondere Gabe. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Vorgesetzter mit Durchsetzungskraft, aber auch als Vertrauensperson, der die Mitarbeiter gut motivieren kann. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Öffnungszeiten, wir dürfen nicht jeden Sonntag alle Geschäfte offen lassen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Von 1981-84 habe ich laufend Seminare besucht, heute beschränke ich mich hauptsächlich auf Fachliteratur. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte nicht arbeiten um Geld zu verdienen, sondern mit Liebe arbeiten; Dann kommt das Geld von selbst. Der Unternehmer muß Gewinn machen, um zu existieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das jeder Österreicher etwas bei uns finden kann, denn Holland Blumen Markt (HBM) bietet Blumen und Pflanzen zu günstigen Preisen und in großer Auswahl. **Hatten Sie Vorbilder?** Kees van der Velden, mein Chef. Es ist sein Allgemeinwissen, seine Erfahrung und seine Menschlichkeit, die mich so beeindrucken. Er ist ein superstarker Motor, der rund um die Uhr arbeiten kann. Für ihn sollte der Tag mehr als 24 Stunden haben. Wegen der Chancen, die er mir bot, war ich immer bemüht, ihn nicht zu enttäuschen.

✱ El-Batawi Boguslawa

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: MAK-Kaffeehaus GmbH., 1010 Wien, Stubenring 5. Geboren - Datum, Ort: 31. Jänner 1955.

Hobbies: Lesen, die Natur genießen, Reisen, wobei ich die Eßgewohnheiten der Bewohner anderer Länder studiere.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1974 maturierte ich in Krakau, anschließend studierte ich bis 1976 Welthandel und Fremdsprachenkorrespondenz, weitere drei Jahre war ich als Referentin für die Betreuung von ausländischen Professoren zuständig und studierte an der Jagiellonski-Universität. 1980 kam ich nach Österreich, begann als Küchenhilfskraft, und schon nach sieben Monate war ich als Allein-Köchin tätig. 1983 begann ich im Restaurant „Salzamt" zu arbeiten. 1986 bekam ich die österreichische Staatsbürgerschaft. 1990 war ich wesentlich an der Gründung des Restaurants „Stern" beteiligt und im selben Jahr legte ich die Konzessionsprüfung ab. Seit 1993 bin ich als geschäftsführende Gesellschafterin im MAK-Kaffeehaus tätig.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich der Weg zum Ziel, was für mich ein gut funktionierendes Restaurant bedeutet, somit gibt es immer wieder kleinere Probleme, die es zu lösen gilt. Dies ist mir bis jetzt mit großem Einsatz gelungen. **Was war für Sie in Österreich das wichtigste Ereignis?** Als ich Frau Pöschl im Restaurant Salzamt kennenlernte. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Harte, aber menschliche Führung der Mitarbeiter. Dies gelingt nur, wenn man eine positive Einstellung hat, wobei dies soweit geht, daß, wenn Not am Mann ist, auch ich die Funktion des ausgefallenen „Parts" übernehme. Daraus resultiert auch eine Vorbildwirkung für die Mitarbeiter. Das ist die Basis der Motivation. Schließlich muß man im Gastgewerbe eine starke Persönlichkeit haben um sämtliche „Klippen zu umschiffen und letztlich im ruhigen Hafen vor Anker gehen zu können". **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nicht wirklich, obwohl ich es eigentlich sein müßte. Zur Zeit ist es trotz hoher Arbeitslosigkeit fast unmöglich qualifiziertes Personal zu bekommen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Niederlagen sind nicht erfreulich. Obwohl es in meinem Leben nur kleinere Rückschläge gegeben hat, sind selbst diese nicht angenehm. Schließlich gilt es, Emotionen kurz freien Raum zu lassen um anschließend zur Sachlichkeit zu kommen. Letzlich geht das Leben weiter. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Meine Führungsqualität, die ich bereits in meiner Schulzeit entdeckt habe, sowie Zielstrebigkeit und ein hohes Maß an Entscheidungskompetenz. Wobei von den Mitarbeitern die letztgenannte Eigenschaft sehr hoch geschätzt wird, da ich sehr oft in kurzer Zeit Entscheidungen treffen muß. Das gelingt mir, da ich sämtliche Tätigkeiten im Gastgewerbe selbst ausgeübt habe. Außerdem verliere ich nie meine Persönlichkeit, wobei der Privatbereich für mich von großer Bedeutung ist, um Rückhalt und Ruhe als Ergänzung zum Alltag zu finden. Dies ist auch der Grund, daß ich zur Zeit erfolgreich fünf Lehrlinge ausbilde. Somit stehen die Mitarbeiter voll zum Unternehmen und das ist in der heutigen Zeit unbezahlbar. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Sie akzeptieren meine Person und ich werde gerne um Rat gefragt, da ich es beruflich geschafft habe. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** An die eigenen Fähigkeiten glauben und diese auch zu realisieren. Dabei muß man darauf achten, daß die Risken kalkulierbar bleiben. Mit Mut und Einsatz selbständig seinen Weg zu gehen. Weiters gilt es immer, die Bereitschaft zu haben, Neues zu lernen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung bekomme ich einerseits vom Personal, das mich um meinen Rat fragt, andererseits vom Gast, der die Qualtität, Leistung und das Service schätzt. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Ich beobachte was die Konkurrenten kochen und vor allem wie sie kochen. Selbstverständlich ist das Preis-Leistungs-Niveau ein wichtiger Punkt. Wichtig ist die persönliche Erfahrung; nach zwanzigjähriger Praxis weiß man zum größten Teil was der Kunde will und was nicht. Ich mache mir auch Gedanken, ob ich so manchen Trend in diesem Lokal realisieren soll oder nicht. Im Großen und Ganzen versuche ich meinen eigenen Weg zu gehen und bemerke, daß ich am richtigen Weg bin. Besonders Sonntags, wo viele Familien zu Mittag zu uns kommen, bemerke ich, daß das Wiener Schnitzel sehr geschätzt wird. Wenn man 50 Schnitzel verkauft, neben den anderen Speisen, so kann man dies als Erfolg bezeichnen. Einen Konkurrenten im klassischen Sinn, habe ich in der näheren Umgebung nicht. **Welchen Tip können Sie Neueinsteigern in diese Branche mitgeben?** Wichtig ist die Erfahrung, und davon kann man nicht genug haben. Ich kenne genug negative Beispiele, wo gestern ein Lokal eröffnet wurde, das bereits wieder schloß. Auch wenn es eine Kostenfrage ist, darf man beim Service und bei der Qualität nicht sparen. Dies sind jene Faktoren, die der Kunde schätzt. Wenn man sich selbständig machen möchte, sollte man dementsprechende Praxis haben, sowohl in der Küche, als auch im Service, denn nicht nur der Kunde spürt ob man ein Profi ist oder nicht, auch das Personal bekommt dies sehr schnell mit. **Was macht den Erfolg des Unternehmen aus?** Man braucht eine „Hand" fürs Geschäft und einen „6. Sinn" in der Gastronomie, langjährige Erfahrung ist durch nichts zu ersetzen. Qualität und Service sind selbstverständlich.

✱ El-Masri Attia

Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Attia El-Masri Restaurant „Couscous"., 1090 Wien, Grünentorg. 19. Geboren - Datum, Ort: 11. Oktober 1966, Ismailia. Familienstand: Verheiratet mit Astrid. Schöpferische Akte: Viele Berichte in verschiedenen Medien, wie Kurier oder ORF. Hobbies: Fußball, Squash, Volleyball.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus Ägypten, war Profifußballspieler in der Nationalmannschaft, nebenbei Masseur und Squashtrainer. In Österreich wurde ich 1992 in der Unterliga vertraglich verpflichtet, seit 1993 bin ich in der Gastronomie tätig - zuerst als Kellner und später als Barkeeper. 1998 beschloß ich mich selbständig zu machen. Die Motivation dazu war, ein Stück Orient ägyptischer Prägung, in Form eines Lokales nach Wien zu bringen.

Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich möchte meinen Gästen die typisch arabische, familiäre Atmosphäre vermitteln und lege großen Wert auf die Tradition meiner Kultur. Ich bin ein sehr herzlicher, offener Mensch und lache gerne. Ich engagiere mich sehr stark und habe viel Freude an meinem Beruf. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe in meinem Leben

viel erreicht und fühle mich heute erfolgreich, weil ich mein Projekt verwirklichen konnte. Ich erfahre sehr viel Anerkennung von meinen Gästen, die mein Lokal schätzen und davon sprechen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter müssen freundlich gegenüber dem Gast sein, und in die familiäre Atmosphäre meines Betriebes passen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es heute, ein weiteres Lokal zu eröffnen, da ich an die Grenzen meiner Kapazität stoße. Dabei möchte ich mir aber die nötige Zeit lassen.

✱ Endlicher Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Hoteldirektor. Funktion: Geschäftsführer des InterCityHotel. Tätig bei: STAG Hotelverwaltungs GmbH, Intercity Hotel Wien., 1070 Wien, Mariahilfer Straße 122. Hobbies: Motorradfahren, Spiele, Tai Chi.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Absolvierung der Hotelfachschule 1973 war ich ca. vier Jahre im Hotel Hilton in Wien, und danach ca. drei Jahre als Allrounder in einer Wirtschaftstreuhandkanzlei beschäftigt. Im Anschluß daran war ich rund 13-einhalb Jahre bei Wagon Lit und Accor Hotels, wo ich alle Stationen der Hotellerie bis zu Leitungsfunktionen (zuletzt Leitung des Hotel Sofitel Belvedere), durchlief. Nach einem zweijährigen Intermezzo beim Österreichischen Verkehrsbüro (Airport-Center Salzburg und Direktor des Hotel Favorita/Wien) kam ich bereits vor der Eröffnung des ersten InterCityHotels in Österreich (August 2000) im Jänner 2000 hier ins Haus, wo ich vom Pre-Opening an Geschäftsführer bin.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn ich mittels eines ehrlichen, gut kalkulierten Produktes und mit fairer Teamführung ein Produkt so placieren kann, daß es am Markt bestehen kann. Der zweite Aspekt ist jener, daß die Zusammenarbeit nicht nur mit dem Gast und dem Personal, auch mit den Lieferanten stimmt, davon läßt sich letztlich der Erfolg (auch im Finanziellen) ableiten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ohne Einschränkungen, da ich das voran Genannte in großen Bereichen erreichen konnte. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Das läßt sich nicht generell sagen, da es auf die dem Erfolg zugewiesenen Attribute ankommt. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** In meiner Kariere gab es einige wesentliche Entscheidungen, von denen die erste die Berufswahl war. Dabei war ich insofern familiär geprägt, als meine Eltern zwei Gastronomiebetriebe hatten. Eine kluge Entscheidung war es zu einem Wirtschaftstreuhänder zu gehen, weil ich dort alle wirtschaftlichen Aspekte von der Lohnverrechnung, Buchhaltung, Bilanz bis zur Steuererklärung lernte. Obwohl ich damals mit wenig auskommen mußte, hilft mir das heute sehr weiter. Die Rückkehr in die Gastronomie zu Wagon Lit war wieder mit finanziellen Einbußen verbunden, und die Entscheidung von Accor wegzugehen, da ich dort kein Weiterkommen sah war sicher die bisher wichtigste Entscheidung. Meine Erfahrung bei der Einführung des Radisson Airport Centers Salzburg und dessen Einbindung in die Verkehrsbüro-Struktur war eine ebenso wertvolle Erfahrung wie die Leitung des Hotel Favorita, das in einem anonymen Test trotz Nächtigungs-Einbrüche wegen des Kosovo-Krieges, zum besten Hotel gekürt wurde. **Wann und wie erkannten Sie Ihre Fähigkeiten?** Meine Stärken erkannte ich sukzessive aus der Arbeit heraus. Obwohl ich mein Leben als Spaß betrachte, nehme ich Verantwortung ernst. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin selbstkritisch, teamorientiert und kommunikativ. Da ich der Meinung bin, daß Kommunikation sehr wichtig ist, bin ich in diesem Bereich vielleicht sogar zu stark. Meine Mitarbeiter spüren, daß ich einer von ihnen bin, und ich bringe aus allen Bereichen der Hotellerie das nötige Fachwissen mit. Meinen Mitarbeitern ermögliche ich auch eigene Karrieren, da ich unter Erfolg auch verstehe, daß diese lernen, sich eigenes Fachwissen aneignen und weiterkommen können. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Das private Umfeld muß stimmen und Vorrang haben, da man aus dem Familienleben die Kraft schöpft. Mir ist das Private mindestens ebenso wichtig wie meine Einstellung dem Beruf gegenüber. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Primär sollten die Bewerbungsunterlagen ein schlüssiges Berufsbild aufzeigen, wesentlich ist aber die menschliche Komponente und der Bewerber muß gefühlsmäßig ins Team passen, und von den einzelnen Abteilungsleitern akzeptiert werden. Um Wellness zu erzielen ist die Gefühlskomponente sehr wichtig, das Fachliche kann man jemandem, der unsere Philosophie versteht, leichter lernen. **Und wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch Präsentation der Vorgaben, Einbinden der Mitarbeiter in die wirtschaftlichen Ziele und Feedback. Darüber hinaus haben wir ein eigenes Prämiensystem für Verkäufe und führen punktuell gemeinsame Aktionen, auch mit den Familien der Mitarbeiter, durch. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Während meiner Zeit als Direktor des Hotel Favorita erlebte ich starke Einbrüche wegen des Kosovo-Krieges. Nun bin ich zwar nicht für den Krieg verantwortlich, wohl aber für die wirtschaftlichen Ziele des Hotels, also war es an mir, gegenzusteuern. In meinem Grundwesen bin ich Optimist und versuche stets durch sofortiges reagieren die beste Perspektive nach vorne zu finden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Familie, Freizeit, Ehrlichkeit und einem hohen Verantwortungsgefühl, wobei ich trotzdem Spaß an der Arbeit habe. **Ihre Ziele?** Das Nahziel für die nächsten beiden Jahre ist es, das Hotel zu einem Nummer Eins Haus im Businessbereich zu etablieren. Mein nächstes Ziel, das bis zu meinem 45. Lebensjahr zu erreichen ist, ist es gleichzeitig zwei Häuser zu leiten (ein weiteres Hotel ist bereits geplant.). Ein Ziel, das ich jedoch nicht ganz ernsthaft anstrebe, da meine Bindung an Wien zu stark ist, wäre es, ein Hotel in San Francisco zu leiten. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, durch die Ergebnisse und den zahlenmäßigen Vergleich innerhalb der Gruppe. In meiner Position bekommt man außer durch die finanzielle Abgeltung kaum noch Anerkennung, wenn man sie sich nicht selbst gibt. **Ihr Lebensmotto?** Lockerheit, aber Ernsthaftigkeit und Ehrlichkeit. **Haben Sie Vorbilder?** Nicht direkt. Ich bewundere manche Menschen (z.B. Robin Williams, wobei das an den Rollen liegt, die er spielt), Vorbilder bergen aber die Gefahr in sich, daß man manipulierbar wird. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolg ist etwas sehr subjektives und geht weit über den Beruf hinaus. Je nach der aktuellen Lebensphase kann Erfolg im Beruf, im Privatleben, der Gesellschaft, im Sozialen, Kulturellen oder in der Anerkennung gesehen werden.

✱ Endmayr Gerd Arch. Prof. Dipl.-Ing. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Architekt, Ziviltechniker. Funktion: Geschäftsführer. Geboren - Datum, Ort: 11. März 1946, Wels. Eltern: Maria und Franz. Schöpferische Akte: Beitrag des Landes Kärnten am europäischen architektonischen Erbe. Ehrungen: Förderungspreis der Gemeinde Wien für Restauration vom historischen Schloßtheater. Hobbies: Oper, Theater und Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: HTL Krems (Lehrer für Baustil, Stadterneuerung und Baukunst), staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Benediktinergymnasium Lambach und maturierte 1966 an der AHS in Horn. Von 1967-75 studierte ich Architektur an der TU Wien, daneben absolvierte ich auch noch ein Psychologie- und Kunstgeschichtestudium an der Uni Wien. Meine Diplomarbeit beinhaltet die Baukunst, den Innenausbau und die Denkmalpflege. Von 1975-85 leitete ich den Umbau der PSK, des Schloßtheaters Schönbrunn und ich schrieb meine Dissertation. Ab 1985 beschäftige ich mich mit Wohnbauten, Labors, Projektmanagement, Schulbauten, Dachgeschoßausbauten und Einfamilienhäusern. Ein Jahr leitete ich als Projektkoordiantor an der veterinärmedizinischen Universität Wien 52 Ziviltechniker. Außerdem bin ich in der Camilo-Sitte-Gasse Lehrer der Akademie für Erwachsenenbildung, für die Lehrgänge Bautechniker und Baumanager.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet mir viel, denn er zeigt an, daß ich auf dem richtigen Weg bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ideen! Sie entstehen durch die Auseinandersetzung mit den angenommenen Aufträgen. Meine ersten Erfolge entstanden über die Tätigkeit für meinen damaligen Chef, für den ich einen Bau mit 140 Millionen Schilling Budget erfolgreich abwickelte. Da er den Nachfolgeauftrag nicht erhielt, man mich aber für dieses Bauvorhaben gewinnen wollte, machte ich mich als Architekt selbständig. Ich bewarb mich nie um Bauvorhaben, sondern die Interessenten traten immer an mich heran, um ihre Vorhaben verwirklichen zu lassen. Wenn Kunden von meiner Tätigkeit nicht überzeugt sind, verweise ich sie an Kollegen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich glaube schon. Ich habe meine Einstellung zum Erfolg relativiert. Private Zufriedenheit und persönliches, harmonisches Leben sind meine urpersönlichen Erfolgsparameter. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Mittelschulprofessor Dr. Müller (Philosophie). **Was bedeutet für Sie eine Niederlage?** Eine Niederlage ist, wenn sich aus einem Auftrag ein gespanntes Verhältnis zu einem Auftraggeber ergeben würde. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Man kann natürlich viele Wettbewerbe bestreiten, was eine Unmenge an Arbeit, aber relativ geringen Erfolg verspricht. Schaffen kann man es nur, in dem man sich einen Namen macht, der in gewissen Kreisen nicht nur akzeptiert, sondern erwünscht ist. Junge Architekten können sich am leichtesten über die Praxis in einem guten Architekturbüro etablieren. Ich nehme meine Mitarbeiter zu den Baubesprechungen mit, um ihnen Wissen und Kontakte zu ermöglichen. Kurz gesagt: „Wie ein Architekt zu einem Auftrag kommt, ist ein ungelöstes Problem". Daher arbeiten manche Architekten schlampig oder nicht ordnungsgemäß. Die Probleme, die der Architekt bei der Bewältigung einer Aufgabe nicht zu lösen vermag, bleibt dem künftigen Benützer des Objekts, in seiner Benützung zu lösen über, und daß dies nicht zielführend ist, wird jedem Bauherren sofort von mir erkennbar gemacht. Ich bin ein Gegner der preislich kompromißbereiten Auftragserteilung. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als fleißig, beharrlich, ausdauernd und tüchtig. Außerdem hebe ich mich von der Masse ab, bin genau und strebe nach Perfektion. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Vertrauen zu den Mitarbeitern und aus meiner Lehrtätigkeit. **Ihre Vorbilder?** Prof. Hans Köpf (Baukunst) „Die Seele sollte einmal täglich lächeln", Dr. Roland Schachel und Prof. Stein (Fingerfertigkeit).

✱ Engelbrechtsmüller Hubert

„Selbständigkeit ist das Ziel eines jeden Menschen, der denkt und handelt."

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Turkna Turn- und Sportgerätefabrik Engelbrechtsmüller GmbH., 3204 Kirchberg an der Pielach, St. Pöltner Straße 15; 3340 Waidhofen an der Ybbs, Stock im Eisen 4. Geboren - Datum, Ort: 11. Dezember 1953, Waidhofen an der Ybbs. Familienstand: Verheiratet mit Rosemarie. Kinder: Simone (1988). Eltern: Johann und Herta. Hobbies: Musik (nebenberuflicher Musiker und Komponist seit 1980, Musikrichtung: Hintergrundmusik - "easy listening music", Fernseh- und Videoproduktionen, zahlreiche eigene Produktionen, CD's und LP's).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Grundschulen besuchte ich die Handelsakademie in Waidhofen an der Ybbs, und schloß diese 1974 mit der Matura ab. In das Berufsleben trat ich bei der Firma Rosenbauer, Linz ein, wo ich eine Verwaltungstätigkeit inne hatte. Nach zwei Jahren wechselte ich zur Spedition Panalpina nach Wien, und war dort für die Transportabwicklung im arabischen Raum zuständig. 1978 hatte ich die Möglichkeit die Position eines Ein- und Verkaufsleiter, bei der Firma Kerber, Lebensmittelgroßhandel in Wien, einzunehmen und war in dieser Stelle elf Jahre tätig. Im November 1989 machte ich mich dann mit meinem Bruder selbständig. Wir erwarben das Firmengebäude und Produktion der Firma Knappl, Turn- und Sportgeräte, und wandelten 1990 die Firma in TURKNA, Turn- und Sportgerätefabrik, Engelsbrechtsmüller GmbH, um. Meine Aufgabe umfaßte von Beginn an das finanzielle Management und den Einkauf innerhalb des Unternehmens. Wir begannen den Betrieb neu umzustrukturieren, wir erneuerten den Maschinenpark, wir errichteten eine zeitgemäße EDV, entwickelten eine neue Werbelinie, die an die marktgerechten Erfordernisse anpaßt wurde, und übernahmen zum großen Teil auch das vorhandene Personal. Unsere Produkte sind Kompletteinrichtungen von Turn- Sport- und Mehrzweckhallen, wobei wir alle fest eingebauten und beweglichen Turngeräte, hier vor Ort, produzieren. In Österreich sind wir Marktleader (Marktanteil über 50 Prozent), darüber hinaus beliefern wir auch Deutschland, Schweiz, Italien und gelegentlich auch nach Abu Dhabi.

Unter neuer Werbelinie verstehen wir vorwiegend eine gute Kundenbetreuung, das heißt, das Anbieten eines Gesamtkonzeptes von der Planung bis zur Fertigstellung eines Projektes. Der österreichische Kundenstamm besteht zu 95 Prozent aus der öffentlichen Hand, wobei die Auftragserlangung über eine öffentliche Ausschreibung erfolgt. Derzeit haben wir einen Mitarbeiterstand von ca. 60 Arbeitnehmern, wobei wir auch Lehrlinge ausbilden. Der Großteil der Mitarbeiter sind Facharbeiter, die hier gelernt haben und dem Unternehmen sehr treu sind. Wir sind auf die Ausbildung der Mitarbeiter sehr bedacht, da wir für die erstklassige Ausführung unserer Produkte, und deren Montage eine große Verantwortung dem Benutzer gegenüber haben (eine Unfallsgefährdung bei der Sportausübung mit unseren Produkten muß ausgeschlossen werden). Wir haben fünf Montageteams und ein eigenes Team zur Sicherheitsüberprüfung, sowie für Service- und Reparaturarbeiten, da diese laut Gesetz einmal jährlich in jedem Turnsaal stattfinden sollen. Derzeit bereiten wir eine Kooperation mit einem der größten deutschen Versandhäuser, das auf Sportausrüstung spezialisiert ist, vor, um so auch die Präsenz von TURKNA in diesem Handelsbereich zu steigern. Unsere Firma ist sehr stolz darauf, daß wir als einziges und erstes Unternehmen in Österreich nach ISO-Norm zertifiziert sind und auch das Austria Gütesiegel für unsere Produkte haben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich zufrieden bin mit dem Erreichten, aber gleichzeitig nicht satt genug bin, um weitere Ziel anzustreben, dann nenne ich das Erfolg. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe immer Ziele gehabt. Ich kann gut zwischen Risiko und Vorsicht abwägen. Ich arbeite daran meine emotionale Intelligenz zu entwikkeln. Ich kann aber ebenso gut rationale Entscheidungen treffen und meine Emotionen hintanhalten. Ich erachte es für wichtig, daß ich mich gut und schnell entspannen kann. Ich bleibe immer ein Lernender und reagiere auf Veränderungen in der Umwelt. Ich stehe positiven Einflüssen immer offen gegenüber. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein. Meine Werte sind oft anders als die der meisten Menschen. Mit meiner inneren Zufriedenheit sehe ich alles viel positiver. Unter Streß trifft man falsche Entscheidungen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Selbständigkeit ist das Ziel eines jeden Menschen der denkt und handelt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Sicher einmal die Entscheidung, von einem geschützten Angestelltenverhältnis in das Unternehmertum überzuwechseln. Dann natürlich, war es wichtig für mich, einen Rückhalt in der Familie (Eltern und auch eigene Familie) zu haben, nie mit dem Erreichten zufrieden zu sein und weiter zu streben, das heißt mich immer wieder dafür zu entscheiden, weiterhin Ziele zu suchen. **Sieht die Familie Sie als erfolgreich?** Ich glaube schon, meine Eltern sicher, aber auch meine Frau und meine Tochter. **Sehen Freunde Sie als erfolgreich?** Ja, wobei ich sagen muß, daß wir wenig über Erfolg sprechen. Auf Zufriedenheit, Gesundheit und Freundschaft wird geachtet. **Sehen Mitarbeiter Sie als erfolgreich?** Ich nehme schon an. Sie setzen viel Hoffnung in uns. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Manchmal schon, aber in den meisten Fällen genießen nicht wir die Anerkennung, sondern sie wird der Qualität unserer Produkte zuteil. Damit sind wir natürlich auch zufrieden. **Was verstehen Sie unter Niederlagen?** Wenn ich viel Energie in eine Sache hineinstecke und diese sich dann nicht verwirklicht. **Wie gehen Sie damit um?** Ich stehe auf und gehe weiter. An Niederlagen wachse ich, sie sind Lernprozesse. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, eine sehr große, sie gibt mir den Rückhalt. Aber Ich trage die geschäftlichen Probleme nicht in die Familie hinein. **Spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Sicher, ohne ein Team auf das ich mich verlassen kann, kann ich nicht arbeiten. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Im Prinzip nach den beruflichen Qualifikationen, aber auch nach Teamfähigkeit und Sympathiewert für die Firma. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Wir haben ein gutes Betriebsklima und bieten leistungsgerechte Entlohnung. Wir haben Jahresabschlußfeiern und Betriebsausflüge. Die Mitarbeiter müssen sich kennenlernen, sich mit den Produkten und der Firma identifizieren können. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Das Wochenende ist für mich ein Kraftreservoir. Kraft schöpfe ich vorwiegend auch durch meine kreative Beschäftigung mit der Musik. Bewegung in der Natur ist für mich sehr wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte gesund und zufrieden sterben, aber bis dahin ein glückliches und zufriedenes Leben führen. **Ihr Lebensmotto?** Harmonisch das Leben erleben und Konflikte lösen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Achtung vor allen Menschen, ob Freunde oder Gegner, von jedem kann man lernen. Je mehr man an Richtlinien mitgibt, desto weniger halten sich junge Menschen daran. Die meisten Erfahrungen muß man selbst machen.

✶ Engelbrechtsmüller Peter

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Turnka Turn- und Sportgerätefabrik Engelbrechtsmüller GmbH., 3204 Kirchberg an der Pielach, St. Pöltner Straße 15; 3340 Waidhofen an der Ybbs, Stock im Eisen 4. Geboren - Datum, Ort: 15. Mai 1959, Waidhofen an der Ybbs. Kinder: Julia (1984). Eltern: Johann und Herta. Mitgliedschaften: Wiener Jagdverein; Jagdhornverein Windhag, Waidhofen (Europasieger der Jagdmusik). Hobbies: Jagd (Hochgebirgsjagd), Sport (hauptsächlich laufen - Marathon).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Grundschule in Waidhofen an der Ybbs erlernte ich im elterlichen Betrieb den Beruf des Rauchfangkehrers und schloß die Gesellenprüfung 1977 ab. Zwei Jahre später absolvierte ich die Meisterprüfung und wurde mit 19 Jahren zum jüngsten Rauchfangkehrermeister ernannt. Ein Jahr später, am 20. November 1980, machte ich mich selbständig und gründete die Einzelfirma Kesselreinigungs- und Heizungsservice, die kontinuierlich weiter ausgebaut wurde. Am 1. Jänner 1984 übernahm ich aufgrund der Pensionierung meines Vaters den elterlichen Rauchfangkehrerbetrieb und erweiterte diesen drei Jahre später durch Zukauf von zwei weiteren Rauchfangkehrerbetrieben. Im März 2000 wurden beide Betriebe zusammengeschlossen und vor kurzem nach ISO 9002 Managementsystem und ISO 14001 Umweltmanagementsystem als weltweit erstes Unternehmen dieser Branche zertifiziert. Im November 1989 erwarb ich gemeinsam mit meinem Bruder das Firmengebäude und Produktion der Firma Knappl, Turn- und Sportgeräte. 1990 wandelten wir die Firma in TURKNA Turn- und Sportgerätefabrik, Engelsbrechtsmüller GmbH um. Wir begannen damit, den Verkauf der Produkte auszuweiten, im speziellen in den Objektbereichen Sportböden, Prallwänden, Akustikdecken, Tonanlagen, Bühnen, Bestuhlung

und Sportstättenbau. Ab 1994 weiteten wir unseren Vertrieb mit Partnern und Eigenniederlassungen in diversen europäischen Ländern auf den europäischen Raum aus. Bis zum heutigen Tag ist die Firma kontinuierlich gewachsen und kann daher als einer der größten Sporthallen-Objektausstatter Europas angesehen werden. Bei uns arbeiten derzeit ungefähr 60 Mitarbeiter. Auf Grund der Einführung von ISO 9002 und ISO 14001 sowie EMAS verspricht sich die Firma einen entscheidenden Vorteil gegenüber den übrigen Mitbewerbern.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich das Umfeld mit seiner Lebensqualität zu „leben" verstehe, dann nenne ich das Erfolg. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nicht wirklich, weil ich eigentlich nur das mache, was erforderlich ist. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich traf eine Vielzahl von Entscheidungen, die sich im Laufe des Lebens ergaben und größtenteils zum Erfolg führten. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich wurde durch Teamarbeit erfolgreich, habe Spürsinn und weiß, wann ich Geschäfte machen kann. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Meine Menschenkenntnis und meine Großzügigkeit. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Sicher, unsere Leistung wird von den Kundenaber, auch im weitesten Sinne von der breiten Öffentlichkeit. anerkannt. **Was verstehen Sie unter Niederlagen?** Wenn ich andere Menschen enttäusche und Erwartungen nicht erfüllen kann. **Wie gehen Sie damit um?** Es trifft mich sehr hart. Ich empfinde das als Schwäche und entschuldige mich in gebührender Form. Diese Entschuldigung verlangt mir viel Energie ab. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, aber im umgekehrten Sinn, denn ich habe mich für die Firma und gegen die Familie entschieden. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Vorwiegend nach Gefühl. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich sehe jeden Einzelnen als Unternehmer. Sie müssen Verantwortung tragen und wissen, was zu tun ist. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Grundsätzlich aus meiner Arbeit. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist immer der nächste Tag. **Ihr Lebensmotto?** Lebe den Augenblick. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß auf manches im Leben verzichten, um die Energie in Wichtigeres einzubringen. Weiters sollte man sich nicht scheuen, seine Kraft auch in Ideen zu investieren, die andere als uninteressant abtun.

✱ Englisch Martin Dipl.-Ing. Dr. techn.

Steckbrief

Beruf: Chemiker. Funktion: Institutsleiter. Tätig bei: Österreichisches Institut für Chemie und Technik., 1030 Wien, Arsenal, Objekt 213, Franz Grill-Straße 5. Geboren - Datum, Ort: 15. Oktober 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Julia. Kinder: Jakob (1992) und Constanze (1994). Schöpferische Akte: Fachartikel in Büchern und Fachpresse. Hobbies: Skifahren, Motorradfahren, Bergsteigen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura an der AHS studierte ich Chemie an der Technischen Universität Wien. Nach Erreichen des Diploms begann ich mit meiner Dissertation, die ich in Holland fertigstellte. Anschließend war ich an der Universität in Holland drei Jahre lang tätig, kehrte nach Österreich zurück, und begann bei einem Zivilingenieur im Bereich Abfallwirtschaft und Umwelttechnik. Nach zwei Jahren, 1999, übernahm ich die Leitung dieses Institutes. Das Unternehmen ist vollständig in privater Hand und beschäftigt sich erstens mit Abfallwirtschaft, wir erstellen beispielsweise Studien und Konzepte; zweitens mit nachwachsenden Rohstoffen, hier betreiben wir Forschung und erstellen ebenfalls Studien; und drittens mit Brennstofftechnologie, wobei wir uns in diesem Teilbereich mit nachwachsenden Rohstoffen, wie Biomasse oder Holz, beschäftigen. Zu unseren Kunden zählen öffentliche Stellen und Ministerien, sowie private Auftraggeber. Mein Institut ist schwerpunktmäßig in Österreich und Deutschland tätig. Ich bin, abgesehen von der Verwaltung, für vier Mitarbeiter verantwortlich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich habe ein gewisses Problem mit dem Begriff Erfolg, weil die Gesellschaft immer kurzfristigere Ziele und Erfolge fordert beziehungsweise an die große Glocke hängt, und somit großen Ideen und Visionen in unserer schnellebigen Zeit kaum mehr den nötigen Platz einräumt. Somit wird der Ausdruck "Erfolg" eigentlich mißbraucht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine meiner Stärken ist sicherlich mein sehr breites Fachwissen und die Fähigkeit, dieses Wissen zu vernetzen. Ich bin dadurch sehr flexibel und engagiert, weiters bin ich durchaus ein kommunikativer Mensch. Unser Unternehmen zeichnet sich dadurch aus, daß wir uns auf Dienstleistungen spezialisiert haben. Beispielsweise bieten wir in unserem Teilgebiet Brennstofftechnologie neben diversen Prüfverfahren auch Beratung, also den Versuch einer Interpretation des Prüfungsbefundes in einem persönlichen Gespräch. Dieses Service hebt uns von anderen Mitbewerbern eindeutig ab. Weiters legen wir höchsten Wert auf Qualität, sowohl in unseren Analysen als auch in der Beratung unserer Kunden. Wir sind bemüht, individuelle Lösungen für unsere Kunden zu finden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe in meinem Leben viel erreicht und habe noch viel vor. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Probleme sind dazu da, gelöst zu werden. Wenn ein Kunde mit einem Anliegen an uns herantritt, gilt es zunächst einmal herauszufinden, wofür er ein Gutachten braucht, und worin das Problem eigentlich besteht. Am Anfang steht also die Analyse des Kundenbedürfnisses, danach wird solange nach einer Lösung gesucht, bis wir sie, im Team, auch finden, wobei wir innerhalb des Hauses, auch in anderen Instituten, auf sehr hohes Fachwissen zurückgreifen können.

Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? In diesem Unternehmen herrscht ein sehr kollegiales Verhältnis untereinander. Ich gebe meinen Mitarbeitern sehr viel Freiheit in der Erfüllung der Aufträge: Dies setzt ein hohes Maß an Eigenverantwortung, Kreativität, Flexibilität und Engagement meiner Mitarbeiter voraus. Hohe fachliche Qualifikation steht bei unseren Mitarbeitern an höchster Stelle, sie ist sozusagen unser Kapital. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann jedem nur raten, sich jene Tätigkeit zu suchen, mit der man die meiste Freude hat: wenn man seine Arbeit gerne macht, ergibt sich der Erfolg wahrscheinlich von selbst. Gute Ausbildung ist eine gute Basis; wesentlich ist es außerdem, flexibel zu sein und sich Herausforderungen zu stellen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, dieses Institut so weit auszubauen, daß ich mich aus dem Tagesgeschäft weitgehend zurückziehen kann.

✱ Eppensteiner Barbara Mag.a

● Steckbrief

Funktion: Leiterin. Tätig bei: Medienzentrum von WienXtra., 1070 Wien, Zieglergasse 49/II. Familienstand: Verheiratet mit Univ.-Prof. Karl. Kinder: Iwan (1993). Besondere Vorfahren: Urahne Franz Berger (entwickelte den ersten Metallrahmen für Bösendorfer-Klaviere). Schöpferische Akte: Fachartikel in Fachzeitschriften, "Der Psychoanalytiker im Kino", Nexus-Stroemfeld 1999 gemeinsam mit Karl Sierek. Mitgliedschaften: Gesellschaft für Medienpädagogik und Kommunikationskultur, Institut für Medienerziehung in Forschung und Praxis. Hobbies: Kultur, Kino, Theater, Laufen, Radfahren, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeit: Lehrerfortbildung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte an einem wirtschaftskundlichen Realgymnasium in Wien und machte anschließend eine Ausbildung im Zentrum für soziokulturelle Animation. Im Zuge dessen schloß ich sehr viele Kontakte und gründete mit einigen dieser Menschen den Verein Initiative zur Kulturpädagogik. Unsere Arbeit bestand in Projekten in Kooperation mit Museen. Durch diese Tätigkeit kam ich mit dem Medienzentrum in Berührung, für das ich bald als freie Mitarbeiterin arbeitete. Nach etwa zwei Jahren wurde ich angestellt und übernahm einige Zeit später die pädagogische Leitung. Da ich selbst mit meinem theoretischen Background nicht ganz zufrieden war, studierte ich in Wien und Klagenfurt. Nach Beendigung des Studiums erhielt ich ein Erasmus-Stipendium und war in London, wo ich an verschiedenen kulturwissenschaftlichen Projekten arbeitete. 1997 wurde ich erneut Leiterin des Medienzentrums. Das Medienzentrum ist eine Einrichtung eines Vereines, der im Auftrag der Stadt Wien medienpädagogische Angebote für Kinder und Jugendliche erstellt. Wir bieten Projektberatung und Unterstützung, sowie Workshops im Video- und Audiobereich an. Alle zwei Jahre organisieren wir die Video- und Filmtage in deren Rahmen die Arbeiten von Kindern und Jugendlichen einer größeren Öffentlichkeit vorgestellt und auch diskutiert werden. Unser zweites Standbein ist die Arbeit mit Multiplikatorinnen, um den Zugang zur aktiven und praktischen Medienarbeit zu vermitteln. Weiters veranstalten wir spezifische Ausstellungen, beispielsweise über Culture. Ich führe das Unternehmen mit neun Mitarbeitern. Unsere Zielgruppe sind Jugendliche von 13 bis 22 Jahren, sowie MultiplikatorInnen der außerschulischen Kinder- und Jugendarbeit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mir gefiel die Aussage von Hans Hurch in der CA-Kampagne sehr gut: Erfolg ist eine Frage der Perspektive. Darüber hinaus ist Erfolg für mich persönlich die Möglichkeit, in einem Bereich zu arbeiten, der mich interessiert und in dem ich gestalterisch tätig sein kann. Erfolg ist für mich eine Frage der Lebensqualität; nicht von Macht oder Geld. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich beschäftige mich immer ganz intensiv mit jenen Dingen, die mich wirklich interessieren, und denke, daß dies ein wesentlicher Faktor für meinen Erfolg ist. Durch meine Neugier bis ins letzte Detail erreichte ich ein sehr hohes Maß an Fachwissen. Wesentlich ist sicher auch, dass ich als älteste von sechs Kindern schon sehr früh gelernt habe Verantwortung zu übernehmen. Ich verfüge darüber hinaus über große Erfahrung mit Teamarbeit, dem gemeinsamen Erarbeiten, Verfolgen und Erreichen von Zielen, an denen alle gleichermaßen stark interessiert sind. Unser Unternehmen zeichnet sich dadurch aus, daß wir die in unserer Zeit so wichtig gewordene Medienkompetenz, den selbständigen Umgang mit Medien an junge Menschen vermitteln, indem wir ihnen die Möglichkeit geben, sich kreativ medial zu betätigen und auszudrücken. Dabei evaluieren wir ständig unsere Inhalte und entwickeln uns weiter. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Im Sinne meiner Definition fühle ich mich erfolgreich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne Herausforderungen mit großer Neugierde und Lust und versuche, sehr viel im Diskurs mit meinen Mitarbeitern zu analysieren beziehungsweise zu lösen. Ich löse Probleme immer erst nach einer genauen Bewertung und kann sehr genau abschätzen, ob ich sofort agieren muß oder ob es sich von selbst löst. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf Selbständigkeit und Eigenverantwortung in den jeweiligen Bereichen, weiters ist es für mich wesentlich, daß wir unsere Ziele gemeinsam verwirklichen. Ein wichtiges Kriterium ist für mich das grundsätzliche Interesse an den Medien: meine Mitarbeiter müssen in ihrer Tätigkeit mehr als nur einen Job sehen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde jedem jungen Menschen raten, an den Dingen dranzubleiben, die ihn interessieren und sich nicht von Trends beeinflussen zu lassen. Ich denke, daß eine gute Allgemeinbildung sehr wichtig ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein wesentliches Ziel des Medienzentrums besteht darin, die Angebote noch weiter auszubauen und unseren Zugang zur Medienpädagogik - nämlich die Schaffung von öffentlichen medialen Artikulationsräumen - im gesellschaftlichen Diskurs zu etablieren.

✱ Eriks Christine

● Steckbrief

Beruf: Geigenbaumeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Christine Eriks Geigenbaumeisterin., 1040 Wien, Plößlgasse 10. Geboren - Datum, Ort: 7. Februar 1965, Wuppertal. Hobbies: Geige spielen, Sport, Wandern.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mit drei Jahren kam ich zur „musikalischen Früherziehung" in den Orff- Unterricht; mit zehn Jahren begann der Geigenunterricht. Nach der Matura und zwei Semestern Akustikstudium an der Uni Bochum folgte die sieben Semester dauernde Ausbildung an der Geigenbauschule in Mittenwald - mit dem Abschluß zum Geigenbaugesellen. Die Gesellenzeit verbrachte ich in Wien beim Geigenbauer der Wiener Philharmoniker, sowie in Dresden, wo ich einige Monate beim Bogenmachermeister C.Hans-Karl Schmidt meine Kenntnisse auf dem Gebiet der Restauration von Streichbögen erweitern konnte. 1993 legte ich in Wien die Meisterprüfung ab und eröffnete mein eigenes Geschäft zwei Jahre später ebenfalls in Wien. Meine Kundschaft rekrutiert sich hauptsächlich aus den Profiorchestern Wiens; aber auch Studenten und Schüler werden betreut.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mit meiner Arbeit einen sinnvollen Beitrag leisten, Freude haben und Erfahrungen sammeln. Das Leben selbst in die Hand nehmen und die richtigen Entscheidungen zum richtigen Zeitpunkt zu treffen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich ab immer. Ich wußte immer, was ich erreichen wollte, und das ist mir auch immer gelungen. Für mich ist Erfolg eine absolute Voraussetzung für meine berufliche Existenz; wenn ich feststellen sollte, daß ich keinen Erfolg habe, müßte ich mir überlegen, was ich in der Zukunft machen werde. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich betrachte die Entscheidung, mich selbständig gemacht zu haben, einen wichtigen Schritt zum Erfolg. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Originalität, weil sie die Voraussetzung ist, sich richtig einzuschätzen. Originalität verbinde ich mit Ehrlichkeit. **Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Konsequent den Weg zu den selbstgesteckten Zielen verfolgen ungeachtet dessen, wie oft man dafür die Richtung korrigieren muß. Nie aufgeben und immer wieder neu beginnen. Sich bewußt sein, daß man immer zwei Möglichkeiten hat: entweder die Situation verändern, oder die eigene Einstellung dazu. Zu Gelassenheit als einer ganz besonderen Lebenskunst finden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Bei mir sind das Instrumente; zum Beispiel Werke von Stradiwari oder von anderen großen Meistern, das heißt die Kunst, die sie mit ihren Arbeiten schaffen. **Spüren Sie die Konkurrenz geschäftlich?** Konkurrenz belebt das Geschäft; sie ermöglicht es mir erst, meinen Stellenwert im Gefüge ausmachen zu können. Auftragsmangel gibt es nicht. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Anerkennung durch mich selbst, wenn die eigenen hochgesteckten Ziele erreicht sind, ist es für meinen „Seelenfrieden" von großer Bedeutung. Meist ist die Zufriedenheit der Kunden hierzu dann deckungsgleich und ihr Lob erfüllt mich mit viel Freude. Die hohen und sehr individuellen Ansprüche der Musiker sowie konstruktive Kritik geben mir die Möglichkeit, Dinge immer wieder neu zu betrachten und zu verbessern. Ein Konzert zu hören, in dem die Musiker ganz im Musizieren aufgehen können und über sich hinauswachsen, weil die Voraussetzungen dafür optimal sind, ist der größte Dank und das schönste Geschenk für mich. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Das ist bei mir schwer abzuschätzen, weil ich von jedem Kunden etwas lernen kann; besonders, wenn es um einen ausländischen Kollegen geht. Als eine Form der Fortbildung betrachte ich Verbandstreffen, die regelmäßig stattfinden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Man sagt, „sobald man in einer Sache Meister geworden ist, sollte man in einer neuen Sache Schüler werden". In diesem Sinne würde ich der langen Phase der Instrumentenrestauration bald gerne eine Phase des Instrumentenneubaus anschließen. Privat möchte ich mein Leben insoweit besser organisieren, als Beruf und Karriere einerseits und Familie andererseits sich nicht gegenseitig ausschließen. Vor allem ist mein Ziel, mehr Zeit für mich persönlich zu haben! **Ihr Lebensmotto?** Sorge dich nicht um das, was kommen mag. Weine nicht um das, was vergeht. Sorge aber, dich nicht selbst zu verlieren und weine, wenn du dahintreibst im Strome der Zeit, ohne den Himmel in dir zu tragen.

Essenther Albert

Steckbrief

Beruf: General Manager der „EURO RSCG E&E" Advertising GesmbH. Tätig bei: Euro RSCG E&E Advertising GmbH., 1040 Wien, Argentinierstraße 26. Geboren - Datum, Ort: 29 Juli 1955. Hobbies: laufen, Fußball und Tennis.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ist dann gegeben, wenn sich private Interessen mit den privaten Veranlagungen und den persönlichen Zielen kreuzen, das heißt wenn man jenes, was man in ein berufliches Umfeld einbringen kann, am Ende des Tages, Freude und Spaß macht, wird dies später auch zu Erfolg führen. Von Erfolg kann man nur dann sprechen, wenn die Person die dahinter steht, einen erfolgreichen aufrechten Status hat. Wichtig ist, daß man Ziele setzt und diese auch definiert und sie auch den betreffenden Mitmenschen vermittelt, welche mithelfen dies auch zu verwirklichen. **Von wo kommt die Triebfeder?** Ich glaube, die Triebfeder kommt aus der Identifikation mit dem was man gerne macht und aus dem Verantwortungsbewußtsein für sich selbst und für die Mitarbeiter, was sich in der Qualität der Arbeit nieder schlägt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Zweifel hat man immer, wenn man sich selbst betrachtet und die Ziele mit der Realität vergleicht, und sich fragt ob man zufrieden ist oder nicht. Im Verhältnis zu anderen, welche in ähnlicher Position tätig sind, würde ich mich als erfolgreich sehen, denn sonst würde ich nicht an der Spitze dieses Unternehmens ausgehalten werden. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich habe einen Kernsatz: Autorität ist kein Verhältnis, sondern eine Beziehung, und diese impliziert, daß man das ganze Thema der Motivation, durch Autorität vergessen kann, wenn die Menschen verstehen, wofür sie arbeiten, das heißt, man muß die Ziele transparenter machen. Man kann dies auch mit persönlichen Zeilen verbinden. Es gibt ein nebeneinander statt ein miteinander. Ein Jeder kann nicht für alles verantwortlich sein. Man läßt auch gewisse Freiheiten den Mitarbeitern, so weit es geht. Mir ist es gleich, wann und wo sie die Arbeit machen, die Termine müssen eingehalten werden, dies zählt für uns. **Was war Ihnen wichtiger: die Tätigkeit oder die Position?** Ich habe die Position nie angestrebt, die ist mir zugewachsen und bedeutet mir auch nicht wirklich etwas. Meine Mitarbeiter und Geschäftsfreunde schätzen mich, weil ich das weiß, was ich weiß. Ob ich einen Titel habe oder nicht, ist egal. Hätte ich nicht zwei Jahre lang als Kreativdirektor einer Agentur mit allen Belangen vorgestanden, hätte ich auch heute nicht die Kompetenz um 15 kreativen Mitarbeitern zu sagen, wo es lang geht, schließlich zählt die Glaubwürdigkeit.

Fabbri August

Steckbrief

Beruf: Dachdeckermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: August Fabbri Dachdeckerei - Bauspenglerei., 2640 Gloggnitz, Wienerstraße 37. Geboren - Datum, Ort: 14. Februar 1953. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: August, Sabine und Amita. Eltern: August und Maria. Besondere Vorfahren: Rothmühl, Florenz. Mitgliedschaften: Oldtimerclub. Hobbies: Arbeit und Motorsport.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Dachdecker und legte 1978 die Meisterprüfung ab. Ich war immer schon im Unternehmen meines Vaters tätig und übernahm schließlich Anfang der Neunziger die Firma offiziell. Heute bin ich für bis zu 30 Mitarbeiter verantwortlich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, immer um das entscheidende Stück besser zu sein als meine Mitbewerber. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wenn ich mir ein Ziel gesteckt habe, versuche ich es unbeeindruckt von fremden Meinungen zu erreichen. Ich besitze sehr viel Durchsetzungsvermögen und bin äußerst konsequent. Weiters bin ich ehrlich, engagiert und korrekt. Ich versuche, vor allem bei meinen Preisen sehr fair zu sein und biete höchste Qualität. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als Person nicht als außergewöhnlich erfolgreich, weil Erfolg für mich keine sehr große Bedeutung hat, bin jedoch zufrieden mit dem Erreichten. Wenn ich mich erfolgreich sehe, dann im gesamten Familienverband. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe mich besonders erfolgreich entschieden, als ich etwa vor zwölf Jahren zusätzlich zur Dachdeckerei eine Spenglerei eröffnete. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität ist immer besser als Imitation: Lügen haben kurze Beine und es ist immer besser, ehrlich und authentisch zu bleiben, dies kann man durch kopieren aber sicher nicht erreichen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern haben durch ihre Erziehung auch meinen beruflichen Lebensweg sehr stark geprägt, da sie mir soziale Kompetenzen, Fleiß und Aufrichtigkeit vermittelten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich genieße in meiner Umgebung ein gewisses Ansehen als Unternehmer und erfahre vor allem von meinen Kunden Anerkennung meiner Arbeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ungelöst erscheint mir in unserer Branche nach wie vor das Problem der Schwarzarbeit, das sich sicher noch lange nicht wirklich bekämpfen lassen wird. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen die wesentlichste Rolle bei meinem Erfolg: ich kann als Unternehmer nur überleben, wenn ich mich auf ihre Arbeitskraft verlassen kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich nehme möglichst nur Lehrlinge auf, die in den Fächern Leibesübungen und Werken gute Noten haben, da für mich daraus jene Fähigkeiten ersichtlich werden, die für die Arbeit in meinem Unternehmen notwendig sind.

Färber Peter

Steckbrief

Beruf: Schauspieler. Geboren - Datum, Ort: 1. Juli 1953, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Kinder: Karoline (1979) und Felix (1981). Eltern: Adelheid und Alfred. Ehrungen: 1982 Boy Gobert Nachwuchs-förderpreis in Hamburg. 1982 Silberne Maske in Hamburg. 1988 Karl Skraup-Preis in Wien. Hobbies: Mein Beruf und Eisenbahn spielen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach sechs Jahren Gymnasium ging ich mit 17 Jahren für zwölf Monate zum Bundesheer. Bereits in der Schulzeit war ich in Laienspielgruppen sehr engagiert. Von 1971-1974 besuchte ich die Schauspielschule „Bruckner Konservatorium" in Linz. Dieses Studium habe ich mir selbst verdient, als Tagessprecher bei Studio Oberösterreich, dem heutigen ORF-Linz. Während dieser Zeit, bis Oktober 1973 wurde der TV-Film „Der Abituriententag" gedreht, und ich spielte meine erste Hauptrolle. Mein erstes Gast-Engagement führte mich nach Rendsburg/Nord-Deutschland, wo ich in „In 80 Tagen um die Erde" für drei Monate auch eine Hauptrolle verkörperte. Danach habe ich in Linz die Reifeprüfung absolviert. Mein erstes festes Engagement hatte ich für eineinhalb Jahre in Bremerhaven. Ab 1. April 1976 holte mich Boy Gobert ans Thalia-Theater nach Hamburg. Dort aufzutreten, war damals der Traum eines jeden jungen Schauspielers im deutschsprachigen Raum. Ich blieb bis 1984 fest engagiert und war noch bis 1986 Dauergast. In dieser Zeit habe ich ziemlich viel gedreht, in Serien und Fernsehfilmen. Während dieser Hamburger-Jahre häuften sich langsam die „Nebenjobs", die einem in engagementlosen Zeiten das Brot sichern: Hörspiele, Werbung und Synchron. Für das Bildungs-TV führte ich sogar einmal Regie. Im Laufe des Lebens spezialisieren sich die meisten Leute und ich bin stolz, daß mein Spektrum immer breiter wird. Ich bin Film- und TV-Schauspieler, Musicaldarsteller (also auch meine gesanglichen Qualitäten entsprechen für „Bufforollen"), Sprecher beim ORF für Literatur und auch für Dokumentationen und synchronisieren. Ich spreche auch viel in der Werbung.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja. Das, was ich tue, ist zu einem sehr hohen Prozentsatz das, was mir Freude macht. Mein Beruf ist mein Hobby, und mein Hobby ist mein Broterwerb. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin flexibel. Ich kann mir erlauben, mich nicht spezialisieren zu müssen, obwohl Andere immer wieder versuchen, mich in eine Schublade zu stekken. In 26 Jahren in diesem Job, habe ich in jedem einzelnen Jahr mehr gelernt, als in zehn Jahren Schule. **Hatten Sie ein Vorbild?** Vom Stil her Woody Allen, aber auch seine Synchronstimme ist beeindruckend für mich. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht hier wären?** Boy Gobert. Er war der einzige Intendant der durch die Lande fuhr und nach jungen Talenten suchte. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Fünf Minuten ärgern, und dann mit vollem Einsatz am nächsten Projekt arbeiten. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Seit der Aufnahme in die Schauspielschule habe ich nie an einem möglichen Erfolg gezweifelt. **Wie glauben Sie, daß man Sie sieht - Ihre Freunde?** Als das was ich bin, ein Philanthrop. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Schätzt was ich tue, und freut sich, wenn ich Erfolg habe, und leidet mit mir, wenn ich eine Schlappe erleide. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja. Ich bin ein Exhibitionist, sonst wäre ich nicht am Theater. Privat bin ich aber kein Party-Tiger. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Bei jeweils anderen Arbeiten. In den letzten zehn Jahren habe ich keinen Urlaub gebraucht. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich will mich so erneuerungsfähig halten, daß ich mich mit der veränderten Sichtweise und den Aufforderungen der sich ständig ändernden Kultur und Unterhaltungslandschaft nicht nur unterhalten kann, sondern auch im Stande bin, sie mit zu prägen. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Nach der Schule geht das Lernen erst los. Ein wesentlich angenehmes Lernen, nämlich zielführend, und mit Einkommen verbunden. Ein „Divaverhalten" ist nur kurzfristig erfolgreich. Durststrecken kann man nur bewäl-

tigen, indem man sie kreativ zur Erweiterung des eigenen Horizonts nutzt. Da kommen die Ideen, was in einem Beruf alles stecken kann. Durststrecken haben nicht nur einen Grund, sondern auch einen Sinn. Beides liegt an einem selbst. Mein Erfolg besteht zu 20 Prozent aus Talent und 80 Prozent Arbeit.

✱ Farooq Birgitt

„Mein großes Ziel ist es, einmal von mir sagen zu können, ich hätte etwas besonderes geleistet.“

● Steckbrief

Beruf: Handarbeiterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Freizeit Ideen für Sie & Ihn., 3830 Waidhofen an der Thaya, Wiener Straße 6. Geboren - Datum, Ort: 19. Februar 1975, Horn. Familienstand: Verheiratet mit Azam. Kinder: Usman (1987), Umar (1990) und Abdul-Rehman (1994). Mitgliedschaften: Hobby- und Freizeitclub Waldviertel. Hobbies: Lesen, Musik, Tiere, Handarbeiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule begann ich eine kaufmännische Lehre bei einem Unternehmen in Horn. Diese Lehre mußte ich aus gesundheitlichen Gründen abbrechen. Danach trat ich in ein Unternehmen ein, in dem ich mit der Qualitätssicherung befaßt war. Im Lauf der nächsten fünf Jahre versuchte ich meine Lehre fortzusetzen, beziehungsweise einen ähnlichen Arbeitsplatz zu finden. Nach einem Berufsorientierungskurs des Arbeitsmarktservice hatte ich genug von der Stellensuche und machte mich im Jahr 1997 selbständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Anerkennung durch meine Kunden und Spaß an der Arbeit. Ich sehe es auch als Erfolg, wenn Menschen zu mir kommen und mich um Rat bitten. Ein wesentlicher Teil des Erfolgs ist aber die positive wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Mein Rezept für Erfolg liegt in der Dienstleistung. Ich besorge für meine Kunden alle Materialien für den Bastlerbedarf, die es irgendwo in Österreich gibt. Dieses intensive Bemühen und der große Einsatz meiner Person, wird von den Kunden sehr geschätzt. Meine Kundschaft schätzt es sehr, daß ich für alle auftretenden Probleme immer einen passenden Tip parat habe. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich hatte keine Ambitionen mich selbständig zu machen, die Idee kam von meinem Mann. Er war mir beim Aufbau des Unternehmens eine große Hilfe. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Bis 1997 war ich als unselbständig Erwerbstätige mehr oder weniger zufrieden und hatte nicht vor, Unternehmerin zu werden. Erst durch die schlechte Situation am Arbeitsmarkt und die Idee meines Mannes kam es zur Betriebsgründung. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ich wollte ursprünglich Floristin werden, dies war mir aber durch eine Allergie nicht möglich. Eine ähnliche Branche war für mich das Basteln und Handarbeiten. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld beim Erfolg?** Die Familie spielt für mich eine dominierende Rolle, weil sie für mich der Ort der Ruhe und der Entspannung ist. Gleichzeitig ist mir mein Mann eine große Hilfe im Betrieb. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Schon als Kind befaßte ich mich mit Blumen und der Handarbeit. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine wichtigste und gleichzeitig erfolgreichste Entscheidung war der Schritt in die Selbstständigkeit. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Die kleineren Entscheidungen sind für mich kein Problem. Bei größeren Entscheidungen bespreche ich mich gerne mit meinem Mann. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich erkenne meine Chancen durch intensive Gespräche und Ratschläge beim Verkauf, aber auch durch das Studium der Fachliteratur. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Fortbildung ist in unserer Branche unumgänglich. Die Trends, besonders bei den Handarbeiten, ändern sich laufend. Um meinen Kunden die entsprechenden Ratschläge geben zu können, muß ich mich fortlaufend weiterbilden. Ich nutze hierfür allgemeine Fachliteratur und von Lieferanten angebotene Schulungen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir führen für unsere Lieferanten neue Produkte ein. Wenn diese dann entsprechende Umsätze und somit Gewinn bringen, werden sie von den großen Baumärkten vertrieben, damit verlieren wir unsere Verdienstmöglichkeit wieder. **Welche Anerkennung erfahren Sie?** Ich sehe Anerkennung in der ständig wachsenden Anzahl meiner Stammkunden und in der direkten Anerkennung in Form von Lob und Dank. Wenn man mir Anerkennung entgegenbringt, heißt das für mich, daß meine Kunden mit meiner Arbeit zufrieden sind, und das freut mich besonders. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Man muß offen zu einem Mißerfolg stehen und sich beim Kunden persönlich entschuldigen, wenn man dahingehend einen Fehler gemacht hat. Ich sehe Mißerfolg als einen Teil des Erfolges. Wenn man Fehler macht, muß man sich darum bemühen, daß sich dieser Fehler nicht wiederholt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die meiste Entspannung erfahre ich im Kreis meiner Familie, dies am ehesten zum Wochenende. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein großes Ziel ist, daß man einmal von mir sagen kann, ich hätte etwas besonderes geleistet. **Ihr Lebensmotto?** Sag nie das kann ich nicht, denk nur an das Gelingen. Wer sich viel übt in dieser Pflicht, steht über allen Dingen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Freundlichkeit in allen Lebenslagen ist der beste Rat, den ich weitergeben kann. Wenn es zu Mißerfolgen kommt, darf man keinesfalls die Flinte ins Korn werfen.

✱ Faust Elimar

● Steckbrief

Beruf: Dreher. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Iscar GmbH Austria., 1110 Wien, Geiselbergstraße 26 - 32. Geboren - Datum, Ort: 21. November 1948, Dresden. Kinder: Alexander (1975). Eltern: Anna und Adam. Schöpferische Akte: Fachartikel in internen Zeitschriften. Hobbies: Holzbastelarbeiten, Motorradfahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Volksschule, Hauptschule, dreieinhalb Jahre Dreherlehre, ich blieb dann noch kurz als Geselle in der Firma. Nach dem Wehrdienst wechselte ich zu Firma Sandvik und erledigte dort als Direktions-Chauffeur Amtswege. In dieser Zeit besuchte ich abends die Höhere Technische Lehranstalt - vier Semester Maschinenbau - danach wechselte ich innerhalb der Firma und war ein Jahr als Konstrukteur für Förderbänder beschäftigt. Anschließend kam ich bis 1979 in die Abteilung „Sonder-

werkzeuge" als Konstruktionsleiter und war dann noch bis 1983 als technischer Referent in der Engineering-Abteilung. 1983 eröffnete ich mit einem Freund einen Handel für japanische Werkzeugmaschinen. Nach zwei Jahren stieg ich aus dieser Firma aus und ging zu Simmering-Graz-Pauker AG (SGP), ins Werk im 21. Bezirk, als Betriebsleiter im Maschinenbau. 1987 wurde ich in die Niederlassung in den 11. Bezirk, Leberstraße, versetzt, zuerst als Betriebsleiter-Stellvertreter und nach einem Jahr, bis Ende 1989, zum Betriebsleiter bestellt. Am 1. Januar 1990 wurde ich hier, bei Iscar, als Niederlassungs-Leiter eingestellt und 1992 zum Geschäftsführer bestellt. Unsere Firma handelt mit Werkzeugen für die Stahlbearbeitung, zu unseren Abnehmern zählen Großkunden, wie Opel, aber auch der kleine Unterlieferant oder Maschinenschlosser. Zur Zeit haben wir drei Angestellte hier im Büro und fünf Außendienst-Mitarbeiter. Das Stammhaus, Entwicklung und Produktionsstätte, befindet sich in Teten (Israel).

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich mich über Dinge traute und es auch mit eisernem Willen schaffte. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Die Vision, die Idee, der Wille, etwas zu schaffen steht am Anfang, dann braucht man nur noch Beharrlichkeit. **Hatten Sie ein Vorbild?** J.F. Kennedy. Sein Buch „Zivilcourage" begeisterte mich. **Hatten Sie Rückschläge, und wie gehen Sie mit diesen um?** Natürlich. Akzeptieren und nach neuen Ufern Ausschau halten. **Wie sehen Sie Ihre Freunde?** Als sturen Kopf, der sich zu viel aufl ädt. Ich denke, daß sie mich auch für erfolgreich halten. **Wie sehen Sie Ihre Mitarbeiter?** Als kompetenten Betriebsleiter, der viele Freiheiten läßt und überall mithilft. **Wie sieht Sie Ihre Familie?** Meine Eltern sind erfreut, daß ich es trotz Aufgabe des Studiums zu etwas Überdurchschnittlichem brachte. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, sicher. Sie ist eine Bestätigung für den richtigen Weg. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Natur. Bei autogenem Training kann ich völlig entspannen. **Haben Sie noch ein Ziel?** Daß mein Sohn einmal auf seinen Vater stolz sein kann, der etwas vorwärtsbrachte. Ich will Anerkennung von Menschen, die mir wertvoll sind, habe aber nicht unbedingt finanzielle Ziele. **Haben Sie vielleicht noch einen Tip für die Um- und Nachwelt?** Man muß ein Ziel formulieren und es nie aus den Augen verlieren; der Wille ist der erste Schritt. Wichtig ist eine umfassende Ausbildung, noch wichtiger ist, sie „am Weg" laufend zu ergänzen.

✱ Fausti Giuseppe

Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ital. Eissalon Giuseppe & Katarina Fausti; Fausti Co & OEG „Eissalon Fausti"., 2130 Mistelbach, Bahnstraße 26a; 2230 Gänserndorf, Strassergasse 4. Geboren - Datum, Ort: 06. Juni 1948, Marcheno (Italien). Familienstand: Verheiratet mit Katarina. Kinder: Sandro (1976) und Vittorio (1982). Eltern: Emelda und Angelo. Ehrungen: 1993: Diplom der Österreichischen Wirtschaftskammer für besondere Verdienste. Hobbies: Die Eissalons, die Familie und Beschäftigung mit dem Hund.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Um mir die Geheimnisse der Speiseeiserzeugung anzueignen, kam ich mit 15 Jahren nach Österreich. Ich arbeitete absichtlich in den besten italienischen Eissalons

Wiens. Nach 15 Jahren Praxis (mit 16 Stunden Arbeitszeit) machte ich mich zum ersten Mal selbständig. Mit 2000 Schilling Eigenkapital und Unterstützung der Familie in Italien mietete ich ein Lokal in der Donaustadtstraße im 22. Bezirk. Dieses Lokal betrieb ich elf Jahre lang, bis 1987. 1988 eröffnete ich in Gänserndorf meinen Eissalon, und trotz den Anfangsschwierigkeiten bin ich mit diesem Geschäft sehr zufrieden. 1996 eröffnete ich einen zweiten Eissalon in Mistelbach. Da meine Söhne damals noch klein waren, stellte ich einen Kompagnon hier in Mistelbach ein. Diese Verbindung war nicht sehr erfolgreich. Inzwischen sind meine Söhne geschäftsfähig und wir sind seit September 2000 wieder ein reiner Familienbetrieb. Ich beschäftige insgesamt zehn Mitarbeiter, die aber alle aus der Familie stammen. Wir arbeiten von März bis September; in den Wintermonaten renovieren wir unsere Geschäfte, warten die Maschinen und machen Urlaub.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die finanzielle Sicherheit, die dann die notwendige innere Ruhe gewährleistet. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Qualität meines Produktes. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mit nichts begonnen habe und alles, was ich heute besitze, erwarb ich mit eigener Kraft. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erst in Gänserndorf, aber es dauerte auch dort vier Jahre, bis ich mich voll akzeptiert fühlte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich den Wiener Eissalon aufgegeben und mich in Gänserndorf niedergelassen habe. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** In der Anlaufzeit in Wien hatte ich Zeiten, wo nicht einmal für Zigaretten Geld vorhanden war. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich hielt mir immer die Tellerwäscher aus Amerika vor Augen, die nach 30 Jahren Multimillionäre geworden sind. In Europa ist es aber schwieriger, trotzdem bin ich auch mit dem, was ich erreicht habe, zufrieden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das größte Problem besteht darin, daß die Arbeitnehmer nicht verstehen, daß ein Saisonbetrieb gerade in der Saison richtig arbeiten muß! **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Wir sind eine Familie und wir lieben uns. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Am liebsten ist es mir, wenn zukünftige Mitarbeiter von dieser Materie keine Ahnung haben, so kann ich sie mir gemäß unseren Bedürfnissen selbst anlernen. **Welchen Ratschlag möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man braucht viel Durchstehvermögen, denn „die Miete ist das ganze Jahr lang zu bezahlen". **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** An Expandieren denke ich nicht mehr; ich will eher meine gutgehenden Betriebe erhalten.

✱ Fechter Herbert

Steckbrief

Funktion: Gschf.. Tätig bei: Profilpromotion MC-Live., Geboren - Datum, Ort: 17. Mai 1947, Wien. Familienstand: Dr. Elisabeth Fechter-Petter. Kinder: Nikola und Georg. Hobbies: Pferde und Springreiten.

Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Studium der Publizistik, Beschäftigung mit dem Journalismus, Interesse am Showgeschäft, dann für Promotion, Management, Veranstaltungen und für die Produktion.

Zum Erfolg

Was waren die Voraussetzungen für Erfolg? Mein Fachwissen in der Medienbranche, gepaart mit einer kaufmännischen Ader. Ich habe keine Ausbildung, aber ein intuitives kaufmännisches Gefühl. Hohes Maß an Kreativität, Fähigkeit kreative Gedanken zu zeigen und die Konsequenz, diese Visionen umzusetzen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Die Möglichkeit über sich selbst und seine Zeit frei zu verfügen. Die Vorstellungen vom Erfolg haben sich im Laufe der Zeit gewandelt. Ich komme aus armen Verhältnissen, und für mich war zuerst die gesellschaftliche Anerkennung durch Geld wichtig. Dann war es die Verwirklichung von Projekten nach meinen eigenen Vorstellungen und nicht nach den Anweisungen anderer. Ich bin mein eigener Herr und für mich zählt nur, daß das, was ich anbiete, beim Publikum ankommt. Die äußeren Erfolgsmerkmale sind für mich mit der Zeit uninteressant geworden. Mir ist egal, ob ich in der Zeitung stehe, oder ob ich von der „Milchfrau" erkannt werde. Ich brauche keine Bestätigung von außen. Jetzt hat für mich meine Familie Vorrang. Ich bin ein großer Freund der Frauen und in meinen Augen sind die Frauen wesentlich höher entwickelte Menschen, als Männer. Ihre geschäftliche Sensibilität auf der emotionellen Ebene bringt den Erfolg mit sich. Ich habe immer starke Frauen genossen und ich lehne mich gerne an meine Frau an, die in der Welt des Erfolges mein großer Lehrmeister ist. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern eingeschätzt?** Ich weiß es leider nicht, weil ich mich zu wenig mit der persönlichen Seite meiner Mitarbeiter beschäftige. Das ist ein Manko von mir. Ich stelle auch zu hohe Erwartungen und habe kein Glück bei der Wahl meiner Mitarbeiter. Wenn die Mitarbeiter kommen, empfinden sie Bewunderung mir gegenüber und wenn sie gehen-Neid. **Kennen Sie Anerkennung?** Jeder Mensch will geliebt werden und Anerkennung ist eine Form der Liebe. Wir sind „Menschenhändler" und unsere Ware sind Künstler. Ich schaffe dem Künstler ein Image, aber ich stehe nie auf der Bühne und niemand sieht mich. Ich beobachte aber das Publikum im Saal ganz genau, wie sie auf „meine Helden" reagiert und ziehe daraus meine Konsequenzen. Der Erfolg fließt dem Künstler zu und wir müssen damit zufrieden sein, weil wir an diesem Erfolg mitgearbeitet haben. **Was wäre für Sie ein Rückschlag?** Wenn ich das Gefühl verloren hätte, was in der Masse gut ankommt. **Ihre Vorbilder?** Von meinen Lehrern bis zu den Managern, bei welchen ich Teilbereiche bewundere. **Was sind die Voraussetzungen für Erfolg?** Zufall, der kein Zufall ist. Vom Elternhaus über die Schulbank bis zu verschiedenen Begegnungen mit Menschen. Es gibt tausend kleine Weichenstellungen, die eine große Rolle spielen. Ich glaube auch an die karmatische Vorbestimmung. **Ihr Motto?** Sich für alle Dinge des Lebens interessieren. Wenn ich sterbe, möchte ich zu mir sagen: „Ich habe nichts versäumt!" Ich möchte das Leben auf meine Art genießen. Und ich möchte auch sagen dürfen: „Ich bin ein besserer Mensch geworden".

✱ Federhofer Robert Dr. med. univ.

Steckbrief

Beruf: Arzt für Allgemeinmedizin, Arbeitsmedizin und klassische Homöopathie. Funktion: Selbständig. Tätig bei: Ordination für Allgemeinmedizin, Arbeitsmedizin und klassische Homöopathie., 2340 Mödling, Bahnstraße 4/201. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1959, Wien. Hobbies: Lesen, Meditieren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich entschied mich spät für meinen Beruf und wurde von meiner Familie bei meinem Wunsch zu studieren voll unterstützt. Mein Vater ist Dipl.-Ing. für Starkstromtechnik und da ich mich sehr für Technik interessierte, faßte ich kurz vor der Matura den Entschluß, Medizin zu studieren. Davon hatte ich ein ausreichend klares Berufsbild, und auch einige Bezugspersonen außerhalb meiner Familie unterstützten mich in meiner Entscheidung. Nach der Promotion übte ich verschiedene berufsnahe Tätigkeiten aus, bevor ich mit dem Turnus beginnen konnte. Meine Grundvorstellungen bestanden von Anfang an darin, in die Praxis zu gehen und den Menschen, die mir dort begegnen, das angedeihen zu lassen, was ich als heilsam erkannt habe. 1995 eröffnete ich meine Ordination, meine Schwerpunkte liegen auf klassischer Homöopathie, Ernährungstherapie und orgonomischer Beratung.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich jenes Glücksgefühl, das eintritt, wenn Sinnvolles gut umgesetzt wird. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg sind meine Neugier, meine Phantasie und mein Selbstvertrauen, das aus meiner Erfahrung erwächst. Weiters war es für mich maßgeblich, daß mich jene Menschen, die mich lieben und schätzen, auch erfolgreich sehen möchten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich meine Wünsche und Ziele realisieren konnte. Manchmal dauert es länger als angenommen, manchmal ist das Ergebnis etwas anders als ich erwartet hatte, aber es tritt ein. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich bin praktischer Arzt, habe mich jedoch unter dem Namen „Institut für Körper und Psyche" mit einigen Spezialisten zusammengeschlossen, um den Patienten die bestmögliche Beratung bieten zu können. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre sehr viel Anerkennung durch Kontakte auf freundschaftlicher und beruflicher Ebene, vor allem aber von Patienten, die mir vertrauen und mich weiterempfehlen. **Ihr Lebensmotto?** Sich dem Wandel anvertrauen und die Zukunft mitgestalten. Ich habe gelernt, mich von dem zu trennen, das mein Herz nicht mehr wahrnimmt und mich jenen Dingen zuzuwenden, die meine Begeisterung anfachen. So bin ich auf der Erde immer am richtigen Ort. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich bin ein Mensch mit sehr präzisen Zielsetzungen, die sich jedoch mit neuen Möglichkeiten ändern. Mein berufliches Ziel besteht darin, meine Praxis auszubauen und somit neue Patientengruppen anzusprechen.

✱ Feichter Claudia

Steckbrief

Beruf: Medienfachfrau für Technik und Design. Funktion: Besitzerin. Tätig bei: brain4art Claudia Feichter KEG., 1020 Wien, Taborstraße 49/39. Geboren - Datum, Ort: 9. Februar 1963, Eisenerz. Familienstand: Lebensgefährte: Billy Wotawa. Kinder: Sabrina (1982) und Pierre (1987). Eltern: Walter und Edith. Hobbies: Beruf, Musik, Kunst, Bücher, Reisen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Durch den Beruf meines Vaters - er war Bauingenieur - mußten wir oft unseren Wohnsitz wechseln, was dazu führte, daß ich bereits als Kind die Möglichkeit hatte, verschiedene Kulturen kennenzulernen. So bin ich als offener und toleranter Mensch groß geworden. Mein Vater prägte mich durch sein kontinuierliches Arbeiten, meine Mutter war für mich der ruhende Pol und immer hilfsbereit. Durch den ständigen Schulwechsel sind meine Freunde heute auf der ganzen Welt verstreut. Mit 19 Jahren bekam ich meine Tochter, mit 24 meinen Sohn.
Meine Existenz sicherte ich durch diverse Jobs und begann schließlich als Buchbindergehilfin zu arbeiten. Dieses schöne Handwerk bedeutete für mich den Einstieg in den Druckbereich, wo ich lang blieb und mir sukzessive die Bereiche Repro und Satz aneignete. Mein nächster Schritt war die Werbebranche, in der ich zum Art-director und Productmanager aufstieg. Mit der Zeit kristallisierte sich mein heutiger Schwerpunkt, das WEB-Design, heraus. Da ich mit diesem Interesse auf kein Verständnis meines Arbeitgebers stieß, traf ich die Entscheidung, mich im Bereich Multimedia selbständig zu machen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich etwas machen kann, das mich und meine Kunden begeistert. Erfolg heißt für mich auch, Hürden überwinden zu können. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die wesentlichen Faktoren für meinen Erfolg sind mein sonniges Gemüt, meine Gabe, offen auf Menschen zuzugehen, meine Einstellung, daß Probleme da sind, um gelöst zu werden, Ausdauer, viel Arbeit und Engagement und ein Quentchen Glück. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich den Schritt in die Selbständigkeit wagte: Das positive Echo kam bald. Nach ein paar Wochen bekam ich Anrufe und damit auch neue Aufträge, die ich der Mundpropaganda verdankte. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität, weil man sich nur mit dem was in einem selbst entstand, identifizieren kann. Originalität hat immer mit der eigenen Person zu tun. **Welche Art der Anerkennung bevorzugen Sie?** Das gesprochene Wort im Zusammenhang mit dem Gesichtsausdruck. Noch wichtiger ist mir aber die eigene Anerkennung, denn ich bin auch mein größter Kritiker. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, das Wochenende für meine Familie freizuhalten, und mich in dieser Zeit intensiv mit ihr zu beschäftigen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zur Zeit besuche ich ein zweijähriges Seminar, dem ich vier Mal in der Woche vier Stunden widme. Für mich bedeutet dies sehr viel, weil mir das, was ich gelernt habe, keiner mehr nehmen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, auch im hohen Alter im Geist jung zu bleiben.

Feichtmayr Karl

Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechanikermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Toyota - Karl Feichtmayr GmbH., 4240 Freistadt, Linzerstraße 65; 4271 St. Oswald, Markt 39. Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1962, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Christa. Kinder: Daniel (1988) und Ilona (1991). Mitgliedschaften: Lions, Golfclub. Hobbies: Golf (HC 19), Radfahren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die HTL in Steyr, dies war eine vierjährige Ausbildung an der Fachschule für Kraftfahrzeugbau. Nach dem positiven Abschluß dieses Lehrganges und ein Jahr Praxis im elterlichen Betrieb absolvierte ich den Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer und besuchte anschließend die Vorbereitungskurse für die Meisterprüfung im WIFI, Linz und Wien. Sofort danach legte ich die Meisterprüfung am 24. November 1982 ab und war zu diesem Zeitpunkt der jüngste Kfz-Mechanikermeister Österreichs. Nach bestandener Prüfung trat ich sofort in den elterlichen Betrieb ein.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Ist für mich der Lohn für intensiven Einsatz sowohl in der Berufswelt als auch in der Freizeit. Erfolgreiche Menschen sind immer zukunftsorientiert und arbeiten vorausschauend. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Die Basis allen Erfolgs in diesem Unternehmen wurde von meinem Vater geschaffen. Er begann als Schmiedemeister, dazu Landmaschinenhandel mit Werkstätte und später Kfz-Reparaturen aller Marken in St. Oswald. Nach der überaus guten Entwicklung dieses Betriebes, übersiedelten wir 1980 zusätzlich nach Freistadt und erweiterten den Betrieb neuerlich im Jahr 1999. Ein Grundgedanke der uns zu diesem Erfolg geführt hat war immer, uns für die Zufriedenheit der Kunde einzusetzen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für unseren Erfolg: Einerseits ist es mein hohes persönliches Engagement, andererseits wirken noch die Ideen und Unternehmungen meines Vaters mit. Einen großen Teil tragen natürlich auch unsere Mitarbeiter bei und ich bin davon überzeugt, daß wir auf Bezirksebene der Konkurrenz mit unseren Ideen, mit unserer Werbung und mit unserem betrieblichen Auftreten immer einen Schritt voraus sind. Das bestätigt die TOYOTA -Marktanteilstatistik im Bezirk Freistadt immer aufs neue. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Natürlich. Es gab für mich immer so viel Pflichtbewußtsein um nicht nur die Saat meines Vaters zu ernten, sondern diese auch dementsprechend erfolgreich weiterzuführen. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Eigentlich gab es keine besonderen Einflüsse. Ich bin eben damit aufgewachsen und wurde schon bald mit dieser Branche konfrontiert. In weiterer Folge übernahm ich dann den elterlichen Betrieb und ich wurde auch mit der alleinigen Geschäftsführung beauftragt. **Gibt es jemanden, der Ihren Lebensweg besonders prägte?** Natürlich meine Eltern und im besonderen mein Vater. Zur Unterstützung dieser Laufbahn trägt natürlich auch meine Familie bei. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Einerseits geben Händler zu hohe Verkaufsrabatte so daß die Gewinnspanne immer schmäler wird, andererseits werden wir von unserem Importeur mit immer höheren Verkaufszahlen unter Druck gesetzt

und nicht zuletzt wird der Aufwand für eine zufriedene Kunde immer anspruchsvoller. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine sehr wichtige und ich bin in der glücklichen Lage vertrauensvolle Mitarbeiter zu haben. Dieses Team ist sehr loyal, versteht es unternehmerisch zu denken und ist eine absolute Stütze des Betriebes. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Es ist mir ein besonderes Anliegen, daß sich meine Frau primär um die Kinder kümmert und nur sporadisch im Unternehmen tätig ist. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich sehe meine Chancen für das Unternehmen in einer kreativen Öffentlichkeitsarbeit, in unternehmerischer Präsenz in der Gesellschaft und in hohem persönlichen Engagement. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Schulzeugnisse werden zur Bewerbung herangezogen, aber nicht überbewertet. Mir ist das soziale Umfeld des Bewerbers sehr wichtig und ich lege neben der Arbeitswilligkeit auch besonderen Wert, daß der Bewerber aus unserer Nähe kommt. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich mache mit meinen Mitarbeitern sehr viel gemeinsam. Nicht nur im Unternehmen auch.in der Freizeit. Wir veranstalten im Sommer eine Radtour oder ein Wanderwochenende, im Winter gehen wir gemeinsam Schi fahren und wenn es möglich, verbringen wir noch Abende bei gutem Essen. Dies alles "schweißt" noch enger zusammen. **Welche Rolle spielt Fortbildung für Sie?** Unser Importeur bietet uns Schulungen für alle Bereiche des Unternehmens an. Zur Zeit sind das Internet, die Unternehmensführung und die Elektronik in den Fahrzeugen die Schwerpunkte in der Weiterbildung für mich und meine Mitarbeiter. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ist für mich persönlich nicht wichtig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Wenn die Zeit es mir erlaubt treffe ich mich mit Freunden, spiele gerne eine Runde Golf, bin gerne mit dem Rad unterwegs oder mache Kurzurlaube zur Entspannung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, die gesunde und positive wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens aufrecht zu erhalten und die Marke TOYOTA im Bezirk Freistadt bestmöglichst zu vertreten. **Haben Sie Vorbilder?** Ein klassisches Vorbild habe ich nicht, mein Vater ist allerdings der Mensch den ich immer bewundert habe und werde. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Gute Arbeit verspricht Erfolg, wer guten Erfolg haben will muß arbeiten. Dieses Motto und noch andere mehr werde ich mit Sicherheit an meine nächste Generation weitergeben.

✱ Fekter Maria Mag. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Juristin und Betriebswirtin. Funktion: ÖVP-Justizsprecherin. Tätig bei: Niederndorfer Kieswerk-Transportbeton GesmbH., Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1956. Familienstand: Verheiratet mit Martin. Mitgliedschaften: Bundesjustizsprecherin der ÖVP, Nationalratsabgeordnete, Parteiobmannstellvertreterin der ÖVP Oberösterreich und Wirtschaftsbundobfrau. Hobbies: Mode, Plaudern mit Freundinnnen

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Gymnasium in Gmunden besuchte ich die Handelsakademie, welche ich mit Matura (1975) abschloß. Anschließend begann ich mit dem Studium der Rechtswissenschaften an der Johannes Kepler Universität in Linz. Dieses Studium schloß ich 1979 mit Dr. jur. ab, studierte danach Betriebswirtschaft und schloß dieses 1982 mit Mag. rer. soc. oec. ab. Danach erfolgte der Eintritt in den elterlichen Betrieb und 1986 wurde ich Prokuristin und geschäftsführende Gesellschafterin, gleichzeitig wurde ich Mitglied des Gemeinderates von Attnang-Puchheim. 1990 wurde ich Stadtparteiobfrau und 1989 Mitglied des Bezirksvorstandes der ÖVP Vöcklabruck. Zur Bezirksobfrau des Österreichischen Wirtschaftsbundes (ÖWB) Vöcklabruck und Bundesvorsitzende von „Frau in der Wirtschaft" im ÖWB wurde ich 1993 gewählt. Vom 17. Dezember 1990 bis 29. November 1994 war ich als Staatssekretärin für wirtschaftliche Angelegenheiten tätig. Im November 1994 wurde ich Abgeordnete zum Nationalrat, wobei ich zwei Jahre lang Vorsitzende des parlamentarischen Justizausschusses und darauf Vorsitzende des parlamentarischen Wirtschaftsausschusses war. Seit 15. Jänner 1996 bin ich neuerlich Vorsitzende des parlamentarischen Justizausschusses.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolgreich ist man, wenn man die individuellen Ziele erreicht und diese von anderen goutiert werden. Harmonie ist dabei notwendig. Auch sollte man sich nicht an anderen orientieren, sondern unbeirrt seinen eigenen Weg gehen. Ich bin in manche Aufgaben „hineingefallen", das heißt, ich habe mich nie um Funktionen bemüht, sie sind mir einfach angeboten worden. Flexibilität und Anpassungsvermögen auf der Basis eines dementsprechenden Fachwissens waren hierfür notwendig. Als wesentlich sehe ich außerdem an, eine positive Grundeinstellung zu haben. Auch ein harmonisches Familienleben ist für mich von eminenter Wichtigkeit, denn dort kann ich auftanken, um für den politischen Alltag gerüstet zu sein. Mein Mann schafft es, die beruflichen Probleme aus dem Unternehmen von mir fernzuhalten und selbst zu lösen. **Wie sehen Sie das Verhältnis von Beruf und Familie?** Die Familie hat gelernt, daß die politischen Aufgaben viel Zeit in Anspruch nehmen. Auch mein Mann hat für das Unternehmen viel Zeit aufzubringen. Somit werden jene Stunden, die wir zusammen sind, effizient genutzt. Daß das Privatleben für mich einen hohen Stellenwert hat, haben auch meine politischen Kollegen inzwischen erkannt. **Gab es Vorbilder?** Ein Kollege hat mir den Rat „Verlasse nie die politische Basis!" gegeben. Das befolge ich strikt. Es gilt, sich eine Überlebensstrategie zurechtzulegen. Es gibt viele negative Beispiele von Ex-Kollegen, welche sich politisch sehr engagiert haben und sich über Nacht aus dem politischen Leben zurückziehen mußten. Leider wußten sie mit sich nichts anzufangen. Für mich ist Politik nicht alles, denn es gibt die Familie und auch einen Freundeskreis. **Gab es Niederlagen?** Nein, auch die politische Veränderung von der Staatssekretärin zur Nationalratsabgeordneten sehe ich nicht als Niederlage. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe es als Erfolg, daß ich als Frau mit dem Vorsitz des Justizausschusses eines Gremiums betraut wurde, in dem 183 Menschen für neun Millionen Österreicher sitzen. Dies ist eine Funktion, die mich einerseits ausfüllt und meinem Gestaltungswillen entgegenkommt und der ich aufgrund meiner Persönlichkeit auch meinen „Stempel" aufgedrückt habe. Andererseits sitze ich mit anderen an den „Hebeln der Macht", was ich nicht als selbstverständlich ansehe, aber das hat seinen Preis in der Lebensqualität. Der Erfolg hat eine Risikokomponente: Man kann leicht medial ruiniert werden. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Kommunikationsfähigkeit: mit jedem Menschen sprechen und auch jederzeit zu Themen Stellung beziehen zu können. **Wie funktioniert die Selbstmotivation?** Durch permanentes Hinterfragen meines Handelns. Mein Prinzip ist, daß ich jederzeit mit ruhigem Gewissen in den Spiegel schauen kann. Man muß allerdings auch aufpassen, daß man nicht oberflächlich wird oder unter Umständen sogar in Frust verfällt. Meine Grundprinzipien für das Leben sind folgende: Man sollte immer „beide Seiten" kennen, zu sich selbst stehen und nie aufgeben, mit Fairneß den anderen begegnen, sich selbst Prioritäten setzen und wissen, daß nichts auf dieser Welt selbstverständlich ist. Daraus resultiert sicherlich der Erfolg.

✱ Felber Doris

„Einen unentbehrlichen Teil des Erfolges bilden die Mitarbeiter."

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Franz Felber & Co., 1220 Wien, Dassanovskyweg 11. Geboren - Datum, Ort: 11. Juni 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Florian (1985), Sebastian (1987) und Stephanie (1999). Eltern: Edwin und Eveline. Hobbies: Joggen, Tennis und Relaxen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern waren Landwirte, meine Tante besaß die Bäckerei Müller & Gartner OHG in Groß-Enzersdorf. Nach dem Absolvieren des Internats „Neulandschule" fing ich mit der Ausbildung bei meiner Tante an. Um meine kaufmännischen Kenntnisse zu erweitern, besuchte ich eine Handelsschule und legte anschließend die Handelskammerprüfung ab. Zwecks Erweiterung meiner praktischen Kenntnisse ging ich in den Groß- und Kleinhandel, und eignete mir eine Buchhaltungspraxis an. Bei der Tante blieb ich zwölf Jahre lang und avancierte zur Assistentin der Geschäftsleiterin; meine Verantwortung wurde durch die Marketingaktivitäten ergänzt. Ich war Mitbegründerin von „Resch und Frisch", Gebäck für Gastronomie. Die Kraft tankte ich beim Willi Dungl, wo ich meinen Mann kennenlernte, der damals bereits sechs Filialen der Bäckerei Felber besaß. Ich trat in sein Unternehmen ein, und mein Vorliegen von Anfang war, neue Kunden zu gewinnen und den vorhandenen Kundenstock zu betreuen. Bei meiner Kalkulation war es mir wichtig, nicht um jeden Preis Gewinn zu machen, sondern unser breites Sortiment beizubehalten, weil wir dafür bekannt sind, und viele Leute extra deswegen zu uns kommen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ziele zu erreichen, die man sich privat oder geschäftlich vorgenommen hat. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Konsequenz in der Verfolgung der Ziele. Wichtig ist, daß ich aus einer Familie komme, wo das unternehmerische Denken groß geschrieben war, und das Leistungsprinzip gefördert wurde. Einen unentbehrlichen Teil des Erfolges bilden die Mitarbeiter und ich investiere viel Zeit und Engagement in mein Team. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich feststellte, daß es mir gelungen war, meinen Mitarbeitern das Selbstbewußtsein zu stärken, außerdem Selbständigkeit und verkaufsorientiertes Denken beizubringen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich mich entschlossen habe, weitere Filialen zu eröffnen - derzeit besitzen wir 25 Filialen. Der wichtige Qualitätssprung war der Wechsel des Standortes und die damit verbundene Modernisierung unserer Bäkkereien. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich lebe vor, was ich von ihnen verlange. So arbeitete ich zu Beginn selbst bei den Filialen mit, um hautnah zu erleben, wo Probleme liegen. Mir ist es ein Anliegen, meinen Mitarbeitern Schulungen anzubieten, die ich zum Teil selbst durchführte. Für die Ausländer organisiere ich Deutschkurse, weil ich überzeugt bin, daß man sich sicherer fühlt, wenn man eine Sprache richtig beherrscht. Diese Form der Fortbildung ist sehr gut angekommen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Einmal im Jahr machen wir Veranstaltungen, zu welchen alle Mitarbeiter eingeladen werden. Dort muß keiner arbeiten, jeder kann sich entspannen und freuen. Eine weitere Form der Motivation ist unser Internet-Wettbewerb, wo es als Preis eine Überraschungsreise gibt, und ich passe auf, daß wirklich alle Filialen die Möglichkeit bekommen, daran teilzunehmen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Wir haben mit meinem Mann eine strikte Aufgabenteilung: ich kümmere mich um die Organisation, um die Mitarbeiter, um das Marketing; er konzentriert sich auf die Produktion. Es bleibt nicht viel Zeit für die Kinder, aber die wenige Zeit, die ich habe, versuche ich intensiv mit ihnen zu verbringen, und auf ihre Wünsche einzugehen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte erreichen, daß meine Mitarbeiter eigenständig und gerne arbeiten. Mein großes Ziel ist, die beste Bäckerei von Österreich zu werden, mich in anderen Bundesländern zu etablieren und den „Markkicker" zu gewinnen.

✱ Felner Tibor

● Steckbrief

Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Taxi- und Autobusunternehmen Felner., 2380 Perchtoldsdorf, Plättenstraße 21. Geboren - Datum, Ort: 12. Oktober 1969, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Susan. Kinder: Desiree (1997), Chantal (1999). Eltern: Dusanka und Tibor. Hobbies: Haitauchen in Kapstadt, Reisen, Basteleien am Haus.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Kfz-Mechanikerlehre verließ ich die Firma und nahm verschiedene Jobs an. Unter anderem war ich Chauffeur für Schauspieler und Regisseure. 1993 absolvierte ich die Taxiprüfung, auf Wunsch meines Vaters, und fuhr zwei Jahre für ein Unternehmen eines Bekannten. Im Sommer 1995 übernahm ich ein Taxiunternehmen mit drei Autos und vier Chauffeuren. Mit der einstweiligen Unterstützung meines Vaters, die inzwischen zurückbezahlt ist und Leasingverträgen für die Autos, war die Übernahme möglich. 1998 absolvierte ich zusätzlich die Autobusführerscheinprüfung und kaufte den ersten Bus. Heute fahren wir mit sieben Taxis, drei Autobussen und 22 Chauffeuren. Wobei ein Autobus permanent an eine Firma vermietet wird. In Perchtoldsdorf gibt es ein einzigartiges System, inzwischen wird es auch erfolgreich kopiert. Dadurch kann man innerhalb des Gemeindegebietes um 30 Schilling (bis zu vier Personen), mit dem Taxi fahren. Die Marktgemeinde Perchtoldsdorf unterstützt dieses System mit einer Zuzahlung. Unter anderem hat zur Durchführung des Systems sehr beigetragen, daß es auch den vielen Heurigenbesuchern zugute kommt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mein Erfolg bedeutet gleichzeitig finanzielle Stabilität und die Hoffnung, nicht bis 60 arbeiten zu müssen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Kooperation mit der Gemeinde. Mein Einsatz fast rund um die Uhr, und nicht zu vergessen das Engagement meiner Frau, die die buchhalterischen Dinge erledigt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich habe mir in diesen sechs Jahren ein eigenes Haus kaufen und den Betrieb vergrößern können, und das mit 31 Jahren. Wenn man bedenkt, daß ich mit 25, kurz bevor ich begann, keine konkreten Ziele hatte, darf ich mich glaube ich als erfolgreich sehen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach drei Jahren, als ich 1998 den ersten

Bus kaufte. Dadurch hat sich die Größe der Firma entwickelt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Mich selbständig zu machen war entscheidend für meinen Lebensweg. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Gepflegtes Aussehen, zuvorkommende und hilfsbereite Art und er muß sich artikulieren Können. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Auch als Chef, aber doch vorwiegend als Kollege, weil ich auch fahre. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir vier Taxiunternehmer aus Perchtoldsdorf arbeiten gut und kooperativ zusammen. Wenn andere Taxis die hiesigen Plätze anfahren, läßt die Teamarbeit öfter zu wünschen übrig. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Eine richtige Stammcrew aufzubauen ist in unserem Gewerbe sehr schwierig, dazu braucht man viel Glück und Geduld. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Keinesfalls Preise unterbieten und nie vergessen, daß man 24 Stunden für die Firma da sein muß. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die jetzige Größe, die mir noch überschaubar scheint, beizubehalten. Außerdem will ich in Zukunft mehr Busreisen organisieren. **Hatten Sie Vorbilder?** Meinen Vater, er ist ein erfolgreicher Unternehmer, und letztendlich ist er für meinen Erfolg verantwortlich. Ohne sein Drängen hätte ich nie begonnen.

✶ Felsinger Kurt Ing.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Eigentümer und Geschäftsführer. Tätig bei: Asphalt Unternehmung Robert Felsinger., 1110 Wien, Wildpretstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 17. Oktober 1947, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Terry. Kinder: Philipp (1974), Dennis (1975) und Tiffany (1997). Eltern: Herta und Ing. Fritz. Hobbies: Skifahren, Golf, Fitneß.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Volksschule, fünf Jahre Mittelschule, vier Jahre Höhere Technische Lehranstalt - Tiefbau und Matura 1968. Nach zwölf Monaten Bundesheer trat ich in den seit 1860 bestehenden Familienbetrieb als Bautechniker und Bauleiter ein. 1974 wurde ich zum Technischen Leiter bestellt und mir die Prokura erteilt. 1978 baute und betrieb ich den ersten Squash-Club in Österreich, in Oberlaa, 1982 kam ein zweiter „Club 19" dazu; beide Clubs wurden wieder verkauft. Anfang der 80er-Jahre begann ich mit dem Bau von Kunststoff-Tennisplätzen und errichtete bis in die 90er-Jahre ca. 600 Greenset-Tennisplätze in Österreich und auch in den Oststaaten (Ungarn, Tschechien und Rußland), in Nordafrika und im Nahen Osten. In den Jahren 1982 bis 1989 gab es eine Handelsfirma mit 25 Mitarbeitern, einen Großhandel für Sportartikel mit Generalvertretungen für Fila, Kappa, Rossignol und Pro Kennex. Leider mußte 1992 diese Firma liquidiert werden. Mitte der 80er-Jahre bis Ende der 90er-Jahre bauten wir über 200 Squash-Plätze in Österreich. 1989 bauten wir den „Manhattan" Squash- und Fitneß-Club im 19. Bezirk und betreiben ihn auf einer Fläche von 10.000 m². Im Frühjahr 2000 eröffneten wir den Fitneß-Club „Manhattan-Süd" in Brunn am Gebirge mit 7.000 m² Nutzfläche. Seit 1984 führte ich gemeinsam mit meinem Vater das Asphalt-Unternehmen, ab 1995 bin ich alleiniger Geschäftsführer. Wir machen Straßen-, Höfe- und Wegebau, Gußasphalt, Flachdachabdichtungen, Balkone- und Terrassenbeläge, und betreiben eine Bauspenglerei unter dem Namen Spenglerei & BedachungsgesmbH. In erster Linie arbeiten wir für die Stadt Wien, den Bund und eine Reihe von privaten Kunden im Raum Wien. Zur Zeit beschäftigen wir in der Baufirma 150 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, das spiegelt sich in den Ergebnissen, den Zahlen, wieder - das ist der Maßstab. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich griff neue Ideen auf und war bereit ein Risiko einzugehen. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht da wären?** Natürlich war der Familienbetrieb ein guter Start. Meinen Vater - er ließ zu, daß ich als junger Mensch schon neue Dinge riskieren durfte. **Gab es Rückschläge, und wie gehen Sie damit um?** Ja, das gehört zum Erfolg dazu. Rückschläge bremsen auch in anderen Aktivitäten, aber man lernt sehr viel dazu - Erfahrung macht klug. **Wie sehen Sie Ihre Freunde?** Absolut erfolgreich, aktiv und risikofreudig. **Wie sehen Sie Ihre Mitarbeiter?** Delegierend, teamorientiert. **Wie sieht Sie Ihre Familie?** Sehr familienorientiert, großzügig und erfolgreich. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, sicher, das braucht jeder für sein Ego, das ist mit die treibende Kraft zum Erfolg. **Woher schöpfen Sie Kraft?** Aus der sportlichen Betätigung. **Was wollen Sie noch erreichen, haben Sie ein Ziel?** Ich will die Betriebe in der Form und Qualität erhalten. **Haben Sie vielleicht noch einen Tip für die Um- und Nachwelt?** Ein Ziel haben, und dieses kämpferisch verfolgen, Eigeninitiative und Motivation für seine Aufgabe sind ganz wichtig - und Mut zum Risiko.

✶ Fenkart-Fröschl Gerhard Mag.

● Steckbrief

Funktion: PR-Manager, Geschäftsführer von PaRagumbah! Öffentlichkeitsarbeit.. Geboren - Datum, Ort: 11. März 1971, Graz. Eltern: Dr. Wolfgang und Gerlinde. Schöpferische Akte: Skriptum, Buch („Killing Dracula"), Fachartikel bei Economist Intelligence Unit. Newsletters und Fachpublikationen "One Stop Session". Hobbies: Schreiben, Sport und Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in Amerika und Brasilien auf, wo ich auch die Mittelschule abschloß. Meine Matura absolvierte ich an der American International School in Wien. Im Laufe meines Studiums der BWL spezialisierte ich mich auf Unternehmensrechnung, Finanzierung und Finanzmärkte und arbeitete währenddessen bei der Österreichischen Kontrollbank (Bereich: Bank- und Wirtschaftsinformation). Nach meinem Studium begann ich eine Ausbildung zum Wirtschaftsjournalisten bei den Zeitschriften profil und trend, bekam dann ein Angebot von Economist Intelligence Unit, der Tochtergesellschaft der englischen Zeitschrift Economist, mit Sitz in Wien und Schwerpunkt Mittel- und Osteuropa. Dort arbeitete ich ein Jahr lang, bevor ich als Leiter der Öffentlichkeitsarbeit bei KICK OFF Management Consulting tätig wurde. Zudem unterrichte ich an der Fachhochschule für Finanz-, Rechnungs- und, Marketing & Sales. Seit August 2001 bin ich selbständig. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Neben den typischen PR- Leistungen bauen wir

Branchenplattformen auf, die aus vier Unternehmen mit gleicher Zielgruppe bestehen, aber nicht zueinander in Konkurrenz stehen. Für diese erstellen wir Newsletters, Fachpublikationen, Websites und organisieren Konferenzen (z.B. HR- Plattform: KICK OFF Session).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich möchte ausdrücklich festhalten, daß ich im Vergleich zu vielen Menschen, die ich bewundere, bislang bestenfalls begrenzte Erfolge hatte. Diese Erfolge basieren aber stets in einem tiefen Wunsch, etwas herbeizuführen, das derzeit noch nicht da ist. Dieser Wunsch ist der Ausgangspunkt jeden Erfolges. Man muß innigst von „a" nach „g" wollen- der Rest ist dann lediglich eine Wahl der geeigneten Verkehrsmittel dorthin. Und die findet man selten, wenn man bewußt danach sucht. Viel wichtiger ist die stille Kreativität, z.B. ein Spaziergang durch den Wald. Meistens fallen mir die besten Ideen ein, wenn ich eine Tätigkeit verrichte, die in keiner Weise mit dem Ziel verbunden ist. Zudem braucht man die Gabe, andere Menschen von den eigenen Ideen zu überzeugen und zu motivieren- quasi einen Einblick in den noch unvorhandenen Ort „g" zu bieten. Und als letzte wichtige Erfolgskomponente sehe ich die Gelassenheit. Man sollte nicht krampfhaft einem Ziel hinterherjagen, sonst gibt es nur zwei mögliche Endszenarios: Man erreicht das Ziel nicht und ist frustriert, oder man erreicht das Ziel, und ist trotzdem frustriert. Erfolgreich ist in erster Linie ein bescheidener Mensch, der im Leben sooft als möglich aus tiefstem Herzen lacht und dabei einige Abenteuer mitmacht. Ich glaube auch, daß diese überzüchtete, Big 5´Erolgsdefinition meiner Generation eher als Statussymbol denn als nachhaltige Entwicklung zu verstehen ist. Früher prahlte man mit seinem Auto, später mit dem neuen Aktienportfolio und heute prahlt man halt mit der Anzahl der gearbeiteten Wochenstunden. Irgendwann landet man aber doch wieder beim Volvo und den Blue Chips. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Bislang ja, weil ich viel lache und schon das eine oder anderer Abenteuer mitgemacht habe. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich habe zwei Vorbilder: in beruflicher Hinsicht ist das bestimmt meine ehemalige Chefin, Angele Eickhoff. Sie ist einer der ganz wenigen mir bekannten Menschen, die gleichzeitig Vision und Selbstdiziplin vereint, und diesem Ziel möchte ich eines Tages auch nahe kommen. In privater Hinsicht heißt mein Vorbild Peter Greenberg, ein Familienfreund aus unserer Zeit in den USA, der intuitiv das Wesentliche an jeder Situation erkennt und in jeder Lebenslange stets ein kleines Lächeln im Gesicht trägt. **Wie verarbeiten Sie Niederlagen?** Ehrlich gesagt hatte ich noch nie einen großen Erfolg, ohne vorher von kleinen Niederlagen überhäuft zu werden. Nachträglich geben solche „Zwischenniederlagen" dem Gesamterfolg erst denn richtigen Beigeschmack. Bei großen Niederlagen ist das natürlich ganz anders. Da man aber bei einem Projekt im Regenfall selten weiß, ob es sich nun um eine „kleine" oder eine „große" Niederlage handelt, folge ich immer dem selben Motto: „Zwei Minuten übertriebenes Selbstmitleid, drei Saunagänge und Weitermachen". Bei großen Niederlagen nehme ich mir hingegen viel Zeit. Zunächst lebe und arbeite ich gewissermaßen auf Sparflamme weiter, damit sich die aufgekommenen Selbstzweifel wieder etwas legen können. Danach strebe ich ein einfaches Ziel an, dem ich eigentlich indifferent gegenüberstehe, um ohne größeres Enttäuschungsrisiko einen kleinen Erfolg zu feiern. Ratschlägen anderer schenke ich in so einer Phase nicht allzu viel Beachtung. Öfters als nicht handelt es sich dabei nicht um objektive Situationsdiagnosen, sondern um die projizierten Wünsche anderer Leute. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde einem jüngerem Menschen drei Dinge raten: Erstens, Überlege dir als erstes, was du in deinem täglichen Berufsleben an manuellen wie auch geistigen Tätigkeiten verrichten willst. Gehe dabei nicht von Bildern wie dem erfolgreichen Anwalt in der Fernsehserie aus - die bewegenden Plädoyers machen vielleicht fünf Prozent des Anwaltsdaseins aus. Anders gesprochen: entscheide dich nicht für eine Funktion, sondern für die Routine dahinter. Zweitens, lasse dich nicht von deinen momentanen Zweifeln abschrecken, Die persönlichen Grenzen, die ein Mensch mit 15 hat, sind nicht die gleichen, die er oder sie mit 25, 35, bzw. 55 haben wird. Drittens würde ich empfehlen, so viele Praktika wie möglich in einem Wunschbereich zu machen, um den täglichen Ablauf eines Berufsbildes wirklich vorort beobachten zu können.

✱ Ferkl Lilli

● Steckbrief

Beruf: Geschäftsfrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Lilli Ferkl Mode die lebt., 2130 Mistelbach, Marktgasse 2. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1963, Oberwart. Familienstand: Verheiratet mit Herwig. Kinder: Patrick (1984), Dominik (1985) und Philipp (1989). Eltern: Elisabeth und Erich. Hobbies: Tennis, Thai Chi, Schwimmen und Rad fahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1984 war ich 1985 eineinhalb Jahre als Auslagenarrangeurin bei der Firma Sport Klepp in Salzburg tätig. Danach versuchte ich mich ein Jahr als Erzieherin in einem Kinderheim. Ich war schon in der Schulzeit gern mit Kindern zusammen, in Kindergruppen habe ich Jazzdance unterrichtet und war auch „Tante", also Erzieherin bei Ferienkindern in Italien. So habe ich mir zwischendurch schon immer mein Taschengeld aufgebessert. Von 1987 an war ich eineinhalb Jahre Verkäuferin in einem Textilgeschäft in Mistelbach. Nach einer Babypause war ich halbtags eindreiviertel Jahr als Bürokraft auf der Gemeinde Hauskirchen angestellt. Dafür habe ich meine Karenzzeit unterbrochen. 1991 wurde ich als Geschäftsführerin wieder ins Textilgeschäft, nah Mistelbach, zurück gebeten. Am 1. Mai 1998 eröffnete ich meine eigene Boutique, die Boutique „Life" in der City von Mistelbach, hier in der Marktgasse 2. Mit einem Jungunternehmerkredit habe ich mir eine Firma eingerichtet. Ein kleines Geschäft, von mir mit viel Engagement und Freude geführt, welches exklusive, ausgefallene Markenmode (Marccain, Dibari, KS Closed) bietet. Meine modebewußten Kunden (Größe 34 - 44) schätzen besonders, die persönliche, ehrliche Betreuung, aber auch die Möglichkeit, die topaktuellsten Modelle der Saison auf 30m² in Ruhe auswählen zu können.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich habe das erreicht, was ich immer wollte, bin mein eigener Chef, im eigenen Geschäft, und das macht mir auch noch Spaß. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Zufriedenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die für mich schwierige, unerträgliche Arbeitssituation in den letzten drei Jahren war der Grund dafür, mich selbständig zu machen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** In meinem Leben habe ich immer intuitiv, aus dem Bauch heraus gehandelt, und eigentlich bin ich bis jetzt immer auf die Butterseite gefallen. Obwohl ich immer gearbeitet habe, geschenkt wurde mir nichts,

aber ich arbeite gern. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Nach dem zweiten Jahr (Bilanz) hatte ich es schriftlich, gespürt habe ich es schon immer. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Die junge Dame, die mir einenTag in der Woche aushilft, ist vom Erscheinungsbild her selbst eine modebewußte, junge, engagierte Dame, kann eigene Ideen einbringen und ist als ehemalige Filialleiterin aus der Modebranche, eine kompetente Persönlichkeit. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Eher freundschaftlich, sie akzeptiert mich als Chefin und als Kumpel. **Ihr persönliches Ziel?** Dieses Geschäft will ich bis zu meiner Pension erfolgreich weiterführen. Ein Schuhgeschäft und ein exklusives Herrenmoden Geschäft könnten mich schon noch reizen, aber alles klein, fein und mein. **Wieviel Zeit verwenden Sie jährlich für Weiterbildung?** Sicher eine Woche, aber es wird mehr, und ich lese laufend Fachliteratur. Ihr Rat zum Erfolg?Wichtig ist der Standort, die Größe muß man sich gut überlegen. Bei der Wirtschaftskammer in Wien hatte ich einen wirklich kompetenten, sehr hilfreichen Fachmann, der mir den Einstieg in die Selbständigkeit erleichterte. Er hat mir alles genau ausgerechnet, und die Rechnung ist bis jetzt aufgegangen. Er hat mir auch angeboten, jederzeit wiederzukommen und nachzufragen - „Herr Schartner, vielen Dank!".

✶ Ferrero Philippe

● Steckbrief

Funktion: General Manager, Vice President Sales Central Europe. Tätig bei: Moulinex GmbH., 1190 Wien, Heiligenstädter Lände 11; 92979 Paris La Défense Cedex, 22 Place des Vosges. Geboren - Datum, Ort: 24. März 1957, Par (Frankreich). Familienstand: Verheiratet mit Veronique. Kinder: Mathew (1985) und Caroline (1991). Hobbies: Bogenschießen, Jogging, Tennis, Skifahren, Segeln, Reisen, Geschichte, mittelalterliche Burgen (darüber schreibe ich gerade ein Buch).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Während ich in Paris die Wirtschaftshochschule besuchte, die ich 1981 abschloß, schrieb ich als Abschlußarbeit ein Konzept für einen Photo Cash & Carry Laden. Für diese Arbeit interviewte ich zahlreiche Personen aus dieser Branche und kam dabei auch zur Firma Idee Photo Line, die japanische Photoprodukte (Panasonic, Tokina, Sigma, etc.) importierte und vertrieb. Als man mir anbot, als Sales Manager einzusteigen, erkannte ich, daß es wesentlich ist, Chancen, die einem geboten werden, zu ergreifen. Ich wußte aber auch, daß mir die Erfahrung für diese Aufgabe fehlt und begann daher als Regionalverkäufer für einen Teil von Paris zu arbeiten. Als ich mich nach zwei Jahren der Aufgabe gewachsen fühlte, übernahm ich den gesamten nationalen Verkauf und übte diese Tätigkeit weitere drei Jahre aus. Nachdem ich der Shop Foto-Video-Gruppe, die 65 Photogeschäfte betrieb, vorschlug, eine Zentraleinkaufsfirma zu gründen, wurde ich 1985 mit dem gesamten Aufbau dieses Unternehmens betraut. Ich war für die Erstellung eines Marketingkonzeptes, den EDV-Aufbau, Controlling, etc. zuständig. Vier Jahre später wurde ich Einkaufsleiter für den Bereich Fotoartikel, sowie Audio- und Videotapes von Auchan, eine Gruppe, die in Frankreich u.a. auch 50 Hypermarkets betreibt. 1992 wechselte ich zu Thompson Multimedia (Saba, Telefunken, Nordmende, Brandt, etc.), wo ich in den ersten vier Jahren als Product-Manager für den TV-Bereich Europa zuständig,, und anschließend zwei Jahre in Mailand für die italienische Niederlassung verantwortlich war. 1998 kam ich zu Moulinex, wo ich als Verkaufsmanager für Zentraleuropa, sowie am Aufbau des Geschäftes in den Oststaaten (Ungarn, Polen, Slowenien, etc.) arbeitete. In diesen Ländern war Moulinex praktisch nicht vertreten, heute teilen wir uns mit Philips die ersten beiden Plätze in Osteuropa. 2000 wurde ich als General Manager von Moulinex Österreich auch mit der Reorganisation des Vertriebes in Österreich und des Relaunchs der Marke Krups (die hier vorher von Kelomat vertrieben wurde) betraut. Seitdem Merging von Moulinex mit der Brandt-Gruppe im Dezember 2000 habe ich auch die Vetriebsleitung der gesamten Weißware der Gruppe in Osteuropa übernommen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, sein persönliches Ziel, das sowohl im privaten wie auch im beruflichen Bereich angesiedelt sein kann, zu erreichen. Der größte Erfolg ist eine gewisse Balance zwischen Beruf und Privatleben. Für die Firma bedeutet Erfolg, die Umsatzziele zu erreichen, es gilt aber vor allem, diesen Erfolg auch auf Dauer zu halten. Erfolg ist etwas sehr fragiles, er ist schwer zu erreichen und schnell zerstört. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** „Keep it simple!". Mein Erfolgsrezept besteht darin, die Dinge so einfach als möglich zu machen. Meine große Stärke liegt darin, die Kapazitäten meines Teams zu erkennen; herauszufinden, wer wofür geeignet ist und wo er der Firma am meisten nützen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Sobald ich ein Ziel erreicht habe, setze ich mir ein neues, deshalb fühle ich mich nie „endgültig" erfolgreich. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Sich zu überschätzen und alles selbst machen zu wollen, das heißt, nicht delegieren zu können. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich mich entschloß, den komfortablen Posten bei Shop Foto Video aufzugeben und zu Auchan zu gehen, obwohl dies auch ein gewisses Risiko in sich barg. Es liegt in meiner Natur, mir immer wieer neue Herausforderungen zu suchen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nie, ich halte nichts davon, meine Karriere zu planen. Wenn man sich zu sehr auf die Karriere konzentriert, übersieht man leicht andere Möglichkeiten und verliert dabei seine Visionen. Wichtiger als auf Titel zu achten ist es, Visionen zu haben, Möglichkeiten zu erkennen und Chancen zu ergreifen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Das weiß ich nicht, es ist mir aber auch nicht sehr wichtig. Manche Freunde bescheinigen mir Erfolg, ich bevorzuge es aber zu sagen ich bin nicht erfolgreich - dann muß ich mich anstrengen um noch besser zu werden. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg?** Besonders in unserer schnellebigen Zeit ist ein ruhiges privates Umfeld wichtig, ohne harmonisches Privatleben ist Erfolg für mich undenkbar. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege Wert auf Aufgeschlossenheit, Flexibilität, Verläßlichkeit und Entscheidungsfreude. Mir ist es lieber, wenn jemand sofort zu 50 Prozent richtig entscheidet als vier Monate später zu 100 Prozent. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Motivation ist nötig und möglich durch entsprechendes Gehalt, Boni und die Miteinbeziehung der Mitarbeiter in Entscheidungen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Niederlagen vergesse ich sofort. Ich verschwende keine Zeit mit langer Reflexion sondern schlage sofort eine neue Seite auf; gehe weiter. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Hauptziel ist harmonische Ausgewogenheit zwischen Beruf und Privatleben. Ich würde nie mein Privatleben dem Beruf opfern. **Ihr Lebensmotto?** „Make the things simple and good". Wir verlieren zuviel Zeit indem wir versuchen, alles sophisticated und komplex zu machen. **Haben Sie Vorbilder?** Jean

Marie Messier, der mit 39 Jahren Präsident von Vivendi-Universal wurde. Er ist für mich ein Mensch mit phantastischem Erfolg. Er erkannte stets seine Möglichkeiten, ergriff seine Chancen und machte alles einfach und schnell. In nur vier Wochen kaufte er die Universal-Gruppe auf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Gute Ausbildung öffnet einem lediglich die Tür in die Berufswelt, entscheidend sind in weiterer Folge aber die persönlichen Fähigkeiten: Diese Skills sind es, die für weiteren Erfolg wesentlich sind.

✱ Fessl Ilse

● Steckbrief

Beruf: Malerin. Geboren - Datum, Ort: 20. Juni 1945. Familienstand: Verheiratet mit Johann (gest. 1997). Kinder: Katharina (1980). Eltern: Oswald und Hedwig. Mitgliedschaften: Austrian Art Association. Hobbies: Pferde und Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Beendigung der Grundschulen in Langenlois und Krems erlernte ich den Beruf einer Diplomkrankenschwester und übte diesen bis 1983 im AKH Mödling und Wiener Neustadt aus. Meine berufliche Neigung, mein Hobby und meine Berufung lagen jedoch immer in der Malerei. Ich begann daher schon als Mädchen, mich auszubilden und Privatstunden im Malen und Zeichnen zu nehmen. Im Jahre 1977 verehelichte ich mich mit dem Maler und Graphiker Johannes Fessl und begann dann vermehrt selbst wieder zu malen. Ich machte Ausstellungen im Kunstmarkt Göttingen, in Köln und in der Folge auch in Österreich, wie in der Galerie am Rennweg. Im Jahre 1983 übersiedelte ich ins Waldviertel und beschäftigte mich von jenem Zeitpunkt an bis 1997 vorwiegend mit Batikbildern. Anfang der Achtziger gründete ich dann gemeinsam mit meinem Mann die Galerie & Edition Zwettltal. Ich möchte noch ein paar Worte zum Lebenswerk meines Mannes erwähnen: Mein Mann (1947-1997) beendete 1970 sein Studium an der Höheren Graphischen Lehr- und Versuchsanstalt in Wien und war Zeit seines Lebens als freischaffender Maler, Graphiker und Illustrator tätig. Seine Arbeiten beinhalteten Zeichnungen, Aquarelle, Öl- und Temperamalerei, sowie verschiedene Techniken der Druckgraphik (Radierungen, Holzschnitte, Siebdrucke und Lithographien). Er machte zahlreiche Ausstellungen im In- und Ausland (Deutschland, Japan, Rußland, USA, u.a.) und verrichtete viel Arbeiten an öffentlichen Gebäuden. Ein Großteil seiner Werke befinden sich im Privatbesitz, wie auch im Sammlerbereich. Zurückkommend auf meine Batikmalerei möchte ich noch erwähnen, daß ich etliche Ausstellungen hatte, wie in den Achtziger Jahren in Salzburg „Die Künstlerinnen Österreichs", weiters bei der Firma Neuber in Wien, Hewlett Packard in Wien, Kunst und Antiquitätenmesse in Graz, im Schloß Rosenau und in mehreren Banken in Wien, Langenlois, Wiener Neustadt und in zahlreichen Ausstellungen gemeinsam mit meinem Mann. Seit 1997 liegt der Schwerpunkt meiner Kunst in der Ölmalerei. Besonders charakteristisch für meinen Stil sind Collagen in Verbindung mit leuchtenden ausdrucksstarken Farbgebungen. Bevorzugtes Thema ist die urtümliche Waldviertler Landschaft in allen Variationen. Aber auch Reiseeindrükke werden oft in meinen Kunstwerken verarbeitet. Seit 1997 bin ich Mitglied der Austrian Art Association und hatte bereits zahlreiche Ausstellungen, wie Best of 1900 (Gemeinschaftsausstellung), Einzelausstellung im Schlößchen an der Weide (Maria Enzersdorf), Kloane Galerie im Gwölb (Zwettl), Kunsthalle Leoben, sowie Kunstmessen im In- und Ausland, wie Kunstmarkt Göttingen und Köln, ARS Weitra, Kunst- und Antiquitätenmesse Schloß Ottenstein, LINEART Gent/Belgien (Dezember 1999), sowie international: International Art Fair Palm Springs/Kalifornien (März 2000/2001), ART 21 Las Vegas/Nevada (Oktober 2000), ART Innsbruck und ART Vienna (Mai 2001), etc. Nach dem Tod meines Mannes übernahm ich die Galerie und kümmerte mich vermehrt um die Werbegrafik, die mein Mann schon seit 1966 immer wieder kommerziell ausübte. Meine Tochter Katharina übernahm die Galerie und Edition als Einzelfirma am 1. September 2000, brachte viele neue Ideen und Perspektiven ein und baute die Werbegrafik noch weiter erfolgreich aus. Größere Investitionen wurden in eine neue Druckmaschine gesetzt, um den neuen Trend zum Digitaldruck gerecht zu werden und auf Kundenwünsche flexibler reagieren zu können. In der Zukunft sehe ich mich weiterhin als Malerin, wobei ich meinen Schwerpunkt auf die Ölmalerei in Verbindung mit Collagen (Sand, Holz) und verschiedenen Materialien setzen werde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ideen zu verwirklichen und dafür auch Anerkennung zu finden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Seit 1996 male ich sehr expressiv und farbintensiv. Wenn man sich näher mit den Bildern beschäftigt, dann wirken all Empfindungen, wie Stille, Ruhe, Fließen, die ich in meine abstrahierten Landschaften hineinlege, auf den Betrachter ein. Ganz wichtig ist aber auch das Hinterfragen, das "Hinterschauen" meiner Motive, denn die Gegend im Waldviertel bedeutet oft „Mystik pur" und ich fange sie mit erdig-kräftigen Pinselstrichen ein. Ich bin zielstrebig, male nur nach eigenen Vorstellung und gehe auch nicht mit dem Trend. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, schon, ich sehe mich als erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Nach meinem Unfall 1996 hat sich die Sicht meines Lebens verändert. Dies hatte auch Auswirkungen auf meinen Malstil und ich betrachte die Natur und das Wesen des Menschen mit einer anderen Wertigkeit. **Sieht die Familie Sie als erfolgreich?** Ja, eigentlich schon. **Sehen die Freunde Sie als erfolgreich?** Teils, teils. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, schon seit meiner Kindheit. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Von den Kunden, von den kunstbegeisterten Menschen und den Organisatoren von Kunstmessen. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Ja. **Was verstehen Sie unter Niederlagen?** Man kann gar nicht so tief fallen, als daß man nicht wieder hoch kommen könnte. **Wie gehen Sie damit um?** Ich bin sehr positiv eingestellt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Durch Reisen, vorwiegend in die Natur. Aber auch durch viele Abenteuerreisen. **Was ist Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Ich achte darauf, mich zu entspannen. **Haben Sie Vorbilder?** Der Maler Franz Grabmeier. Ich liebe die Art wie er malt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß auf die eigene Zielstrebigkeit achten, nie einem Trend folgen und seinen eigenen Stil unabänderlich verbessern und verfolgen. Man bleibt ein ewig Lernender. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Noch so lange wie möglich malen zu können. **Ihr Lebensmotto?** Durch die Arbeit mit meiner Kunst bin ich mit meinem Leben zufrieden.

✱ Festin Otto

● Steckbrief

Beruf: Akademischer Werbekaufmann, Büro- und Industriekaufmann, Drogist. Funktion: Geschäftsführer für Österreich. Tätig bei: Sarstedt GmbH., 2355 Wiener Neudorf, IZ-Süd/Straße 7/Obj. 58/A/1. Geboren - Datum, Ort:

15. März 1960, Seeboden. Familienstand: Verheiratet mit Cynthia. Kinder: Christopher und Niklas. Eltern: Floriana und Otto. Hobbies: Jogging, Skifahren und Radfahren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Handelsakademie und absolvierte die Lehre zum Büro- Industriekaufmann. Anschließend leistete ich meinen Präsenzdienst ab, und arbeitete danach ein Jahr lang in einer Steuerberatungskanzlei. Danach übernahm ich im Alter von etwa 20 Jahren gemeinsam mit einem Freund eine Drogerie- zu diesem Zweck absolvierte ich die Ausbildung zum Drogisten. Nach etwa sechs Jahren übersiedelte ich nach Wien, arbeitete bei der Firma Rauscher im Medicalbereich und besuchte gleichzeitig den Universitätslehrgang für Werbung und Verkauf an der Wirtschaftsuniversität Wien. 1989 schloß ich den Lehrgang ab und bekam das Angebot Verkaufsleiter bei der Firma Sarstedt zu werden. 1990 stieg ich in das Unternehmen ein, im Jahr 1994 wurde ich Geschäftsführer der Filiale Österreich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich das Zusammentreffen mehrerer Faktoren: Privat- und Berufsleben müssen sich dabei die Waage halten, da ein Bereich den anderen bedingt. Erfolg bedeutet somit auch Glück und Zufriedenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zeil war es eine Führungsposition zu erlangen. Neben Fleiß war eine gewisse Portion Glück sicherlich ausschlaggebend für meinen Erfolg. Kann ich mich voll mit dem Unternehmen und seinen Produkten identifizieren, so kann ich mich auch entfalten. Lernfähigkeit und einfach den Willen zu haben sich weiterzubilden bringt einem sicher weiter. In leitender Position ist es dann wichtig gute Mitarbeiter zu haben und diese begeistern zu können. Dabei hilft natürlich ein Unternehmen welches sich durch höchste Qualität an Produkten und Flexibilität auszeichnet, zwei Faktoren die von unseren Kunden hoch geschätzt werden. Wichtig ist es auch eine Familie zu haben, die einem in allen Belangen unterstützt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Zurückblickend bin ich durchaus mit dem Verlauf meines Lebensweges zufrieden, für die Zukunft gibt es immer Steigerungsmöglichkeiten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Preisdruck im Gesundheitswesen ist derzeit enorm, das große Problem unserer Branche liegt in der Kürzung der Krankenhausbudgets, was sich langfristig auf die derzeit gebotene Qualität im Gesundheitsbereich negativ auswirken wird. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Jedem die Chance geben der den Willen hat sich in unseren Bereich einzuarbeiten. Wesentlich ist für mich Loyalität gegenüber dem Unternehmen, Begeisterungs- und Kommunikationsfähigkeit. Wir sind als Team wenn notwendig auch außerhalb der Geschäftszeiten für unsere Partner (Kunden) da. Generell setze ich auf langfristige Mitarbeiterbindung, weil dies ein besonderes Vertrauensverhältnis zu unseren Partnern erlaubt. Ein wichtiger Punkt ist, daß jeder Mitarbeiter von den Produkten und Firmenzielen überzeugt ist, denn nur so kann eine Philosophie glaubwürdig transportiert werden. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Gemeinsamer Erfolg ist die größte Motivation. Die ständige Aufnahme von Qualitätsprodukten in unser Angebot verbunden mit dementsprechenden Schulungen bilden großen Anreiz für „neue Geschäfte". Gutes Betriebsklima, offene Kommunikation, die Möglichkeit selbständig zu arbeiten umfangreiche Informationen über Firmenziele und Produkte erscheinen mir als sehr wichtig. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Wir befinden uns eigentlich laufend in einen Fortbildungs- und Entwicklungsprozeß. Das ist wichtig und gut so. Abgesehen von den eigenen Produktneuheiten wird sich in den nächsten Jahren im Wirtschaftsleben vieles ändern und nur mehr wenig Gültigkeit haben was in den letzten Jahrezehnten Gültigkeit gehabt hat. Stichwort: neue Technologien und neue, kritischere und besser informierte Verbraucher. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Abschied nehmen vom sogenannten „Schornsteindenken", Information wird der „Machtfaktor" der Zukunft sein. Ich denke die nächste Generation wird mit oftmaligen Jobwechsel konfrontiert werden und muß deshalb flexibel und offen für Neues sein. Herausforderer werden wieder gefragt sein. Unabdingbar für jeden der Erfolg haben möchte wird das beherrschen von mehreren Sprachen sein. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das nächste Ziel wird sein, die Produktpalette einer in jüngerer Vergangenheit gekauften Firma gut am Markt zu etablieren und unser Unternehmen damit weiter auszubauen.

✱ Feyerl Daniel

Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: ECOR Economic Resources (Engineering, Consulting, Training)., 1110 Wien, Hauffgasse 3-5. Geboren - Datum, Ort: 28. September 1962, Knittelfeld. Eltern: Christine und Herbert. Hobbies: Kunst, Reisen und Lesen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nun, nach Absolvierung des Nachrichtenelektronikers in der Siemenseigenen Schule, stieg ich relativ schnell zum Entwicklungsleiter bei der Firma Transelektronik auf. Wir experimentierten damals als einer der ersten mitcomputererzeugter Sprache. Da dieses neue Gebiet natürlich viel "Abenteuertum" in sich trug, war ich meist mit der Lösung von allen denkbar möglichen Problemen beschäftigt, bis hin zu Verhandlungen mit Geschäftspartnern aus Asien, welche durch deren anderes Verständnis von (Privat)Leben und Beruf für mein weiteres Leben sehr lehrreich waren. Dieses Troubleshooting machte mir dann letztendlich soviel Spaß, daß ich nach einer Aufgabe mit genau diesem Kernbereich suchte. Ich fand dies als Consulter bei dem international tätigen Unternehmen SPEA. Dieses befaßte sich mit Engineering und Consulting von einzelnen Produkten, Abteilungen bis hin zum gesamten Unternehmen. Diese doch sehr komplexe Aufgabe war einfach großartig. Weltweite Partner, unterschiedlichste Aufgaben und doch meist hochbrisante Probleme haben mich gelehrt sehr zielorientiert und konsequent vorzugehen. Um für die Aufgaben auch betriebswirtschaftlich gewappnet zu sein, studierte ich BWL in Österreich, Deutschland, Italien und Frankreich, um in der Schweiz meine MBA-Weihen zu erlangen. Schon nach relativ kurzer Zeit stieg ich zum Geschäftsführer auf und unter der Tätigkeit meines Teams wurden wir innerhalb weniger Jahre Marktleader. Zwischenzeitlich leite ich als Geschäftsführer das Unternehmen ECOR, das sich ganz auf "Managementtraining der Privatwirtschaft und Politik" sowie

Unternehmensreengineering von Gesamtunternehmen spezialisiert hat. Und besonders freuen mich natürlich immer wieder diverse Einladungen von Universitäten und Kongressen als Gastreferent. Dies bereichert ungemein und ich lerne dabei viele unterschiedliche Meinungen und Leute kennen. Und genau darin sehe ich einen der größten Reize meiner Tätigkeit.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Setzt man Erfolg –wie allgemein üblich- der Karriere gleich, so würden wahrscheinlich viele Leute dies so sehen. Ich persönlich sehe es etwas anders. Obwohl ich jede meiner Aufgaben immer aus vollem Herzen und mit ganzem Einsatz erledigt habe, war und ist Arbeit für mich nur Mittel zum Zweck. Und meinen Lebenszweck sehe ich darin, daß ich in der mir zur Verfügung stehenden Lebenszeit –die sich ja täglich reduziert- ein Maximum an Zufriedenheit, Glück und Freiheit erreiche. Und damit diese Lebenseinstellung sich nicht zum Egoismus pervertiert, habe ich mich schon früh mit Ethik und Philosophie beschäftigt. Dies hat mir auch oft geholfen, nicht in die Bequemlichkeit zu rutschen, auf Kosten anderer zu leben, oder gar kurzfristige Vorteile dem langfristigen Nutzen vorzuziehen. Dadurch wurde mir relativ rasch klar, daß nur ich selbst für mein Leben und meine Gefühlswelt verantwortlich bin und wie wichtig es ist zu verstehen, immer von neuem zwischen Lebensstandard und Lebensqualität wohlbedacht zu unterscheiden. Letzteres und der weise Spruch eines alten Freundes –man lebt nicht um zu arbeiten, sondern man arbeitet um zu leben- hat mir viel persönliche Freiheit gebracht. Gebe ich heute Geld für die Erhöhung meines Lebensstandards aus, so frage ich mich immer vorher, was dies konkret zur Steigerung meiner Lebensqualität beiträgt. Und Sie glauben gar nicht, wie oft ich dann ehrlicherweise mit "nichts" antworten muß und schon wieder viel Geld gespart habe. Und dieses Geld investiere ich dann lieber in echte Lebensqualität, wie z.B. eben nur acht Monate im Jahr zu arbeiten. **Warum haben Sie Erfolg?** Zuerst benötigt man eine mutige Vorstellung davon, was man denn erreichen möchte. Dann skizziert man sich den vermeintlichen Weg dorthin und macht sich auf. Aber leider planen wir oft unseren –jederzeit wiederholbaren- Urlaub genauer, als unser nicht wiederholbares Leben. Daß dann unser Sein eher zufälligen Ereignissen entspringt als konsequentem Handeln ist klar. Agiert man aber mit viel Selbstdisziplin, Eigenverantwortung und mutigem Weitblick, dann kann fast nichts mehr schief gehen. Und auf dem Weg trifft man dann schon viele hilfreiche Menschen, gute Freunde und Glück zum richtigen Zeitpunkt. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Dies ist eine Frage der Definition. Ich empfinde Dinge, die nicht so laufen wie ich es mir vorgestellt habe, nicht als (Rück)schlag, sondern eher als Hinweis, daß ich eben nicht alles Notwendige berücksichtigt habe, oder einfach, daß nun gerade ein anderer mit "Glück haben" dran war. Beides finde ich OK, wenngleich ersteres besser ist, da ich daraus lernen kann und somit mein Erfahrungspotential sich stetig erweitert, wodurch ich gegenüber jenen, die diese Erfahrung noch nicht machen durften einen Vorteil kreiert habe. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Zustand glücklich zu sein und träumen zu können. **Ihre Ziele?** Mit meiner Familie an der Erhöhung unserer Lebensqualität gemeinsam zu arbeiten, und weiterhin soviel Spaß wie bisher an der Bewältigung des Abenteuers "Leben" zu haben.

✱ Fisch Gertrude

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Mitinhaberin. Tätig bei: Helmut Fisch Bau- und Portalverglasungen., 1200 Wien, Allerheiligenplatz 19; 1220 Wien, Schüttaustraße 4-18; 2232 Deutsch-Wagram, Bellegardegasse 13. Familienstand: Verheiratet mit Helmut. Kinder: Hans (1972) und Heinz (1975). Eltern: Rudolf und Maria Bauer. Hobbies: Motorradfahren.

> „Wesentlich ist ein gutes Betriebsklima, der gute Kontakt der Beschäftigten untereinander und zur Geschäftsleitung."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der kaufmännischen Lehre 1966 im Textilfachgeschäft Pospischil blieb ich bis 1975 als Verkäuferin bei dieser Firma, wechselte dann in die Glaserei meiner Schwiegereltern und übernahm diese gemeinsam mit meinem Mann 1976.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn ich und der Kunde mit meiner Arbeit sehr zufrieden sind. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wesentlich ist sicher daß das Geschäft bereits zu Zeiten meiner Schwiegereltern einen sehr integren Ruf hatte. Mein Mann und ich waren von Anfang an bemüht diesen Ruf beizubehalten. In den ersten Jahren bedeutete dies einen enormen Arbeitseinsatz für uns. Die Tatsache, daß wir den Betrieb so jung übernehmen konnten war nicht unwesentlich für uns, wir hatten noch die Möglichkeit einer eventuellen Unterstützung der Schwiegereltern, konnten aber andererseits bereits selbständig und verantwortungsvoll handeln. Für mich ist wichtig, daß ich in meiner Arbeit Umgang mit Menschen habe, wobei es keine Rolle spielt welche Artikel ich verkaufe, bzw. mit welcher Materie ich es zu tun habe. Umgang mit Menschen bedeutet Abwechslung, verlangt Reaktionsfähigkeit, die Fähigkeit sich auf Situationen schnell einzustellen, Lösungen zu finden und Flexibilität. Dies alles tue ich gern, es bereitet mit Freude. Ich bin ein selbstbewußter Mensch, versuche meine Fähigkeiten und deren Grenzen immer wieder auszuweiten und zu testen. Dadurch schaffe ich viel wirtschaftliches Denken, die Abwägung der Möglichkeit einer Arbeitsleistung ist wichtig, gepaart mit einer gewissen Risikobereitschaft. Dabei darf ich nie bis zu meinen finanziellen Grenzen gehen. Hinzu kommt der Ehrgeiz, sehr gut in meiner Arbeit zu sein, was für mich auch ein autodidaktes Erlernen des Glaserhandwerks bedeutete. Wobei ich von meinem Mann und meinen Schwiegereltern sehr unterstützt wurde. Trotzdem war es nicht einfach, es verlangte von mir Durchhaltevermögen, aber ohne dieses Fachwissen wäre es für mich wesentlich schwieriger von den Kunden anerkannt zu werden. Wir haben einen großen Stammkundenkreis, den erreichten wir mit qualitativ hochstehender Arbeit und der bevorzugten Behandlung jedes einzelnen Kunden. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Der Verkauf liegt in meinem Naturell und macht mir sehr großen Spaß. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, meine Kunden sind mit mir zufrieden und wir machen unsere Arbeit gut. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Derzeit ist die allgemeine Auftragslage schlecht, die kleinen Betriebe haben kaum mehr Chance gegenüber den großen Firmen, die jetzt im Unterschied zu früher, versuchen alle kleinen Aufträge zu bekommen. Unser Betrieb kann diese Schwierigkeiten durch einen treuen Stammkundenstock, und das zusätzliche Angebot an Mitnahmeartikel überwinden. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Ja sehr. Wir haben in der Firma nur langjährige Mitarbeiter, die sich mit der Firma auch identifizieren können, über eine erstklassige Arbeitsmoral, Verläßlichkeit und Fachkenntnisse verfügen. Was bei einem Betrieb unserer Größe sehr wich-

tig ist. Wesentlich ist ein gutes Betriebsklima, der gute Kontakt sowohl der Beschäftigen untereinander, als auch zur Geschäftsleitung. Größten Wert legen wir auf Freundlichkeit der Mitarbeiter, alles übrige ist erlernbar. Die richtige Einschätzung der Fähigkeiten des Mitarbeiters und sein dementsprechender Einsatz ist wesentlich. **Spielt die Familie eine Rolle?** Ja, eine funktionierende Partnerschaft ist schon sehr bedeutsam. Mein Mann und ich trennen Privatleben und Beruf seit der Geburt unserer Kinder. Ich glaube, daß dies sehr wichtig ist. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Es gibt wenig Situationen wo ich emotional betroffen bin. Ich bin der Meinung, wenn man dem Kunden gegenüber ehrlich und bemüht ist, Dinge sachlich angeht mit dem Bestreben sie im Interesse des Auftraggebers zu erledigen, lassen sich größere Unannehmlichkeiten vermeiden. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja, es baut mich auf und motiviert mich. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Leider habe ich dafür nicht genügend Zeit. Um nicht betriebsblind zu werden ist es wichtig, daß unsere Mitarbeiter bzw. auch ich, immer weder Seminartage besuchen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Da ich meine Arbeit mit großer Freude verrichte, bin ich nie völlig ausgelaugt und habe daher auch nicht das Gefühl auftanken zu müssen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Firma weiterhin positiv führen zu können.

✶ Fischer Helmut

„...den Ehrgeiz, immer der Beste sein zu wollen über den materiellen Erfolg stellen!"

● Steckbrief

Beruf: Rauchfangkehrermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Helmut Fischer behördlich konzessionierter Rauchfangkehrermeister., 2351 Wiener Neudorf, Laxenburgerstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 25. Juli 1943, Mödling. Kinder: Karin (1970), Elisabeth (1971) und Martina (1974). Eltern: Rosa und Helmut. Hobbies: Autos, Boote, Flugzeuge.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach zwei Jahren HTL mußte ich diese abbrechen, weil mein Vater erkrankte und so lernte ich im elterlichen, vom Großvater 1939 gegründeten, Rauchfangkehrerbetrieb. Beim Lehrlingswettbewerb 1961 war ich Landesbester. 1964 absolvierte ich, als damals Jüngster, die Rauchfangkehrermeisterprüfung. Seit 1963 führe ich diesen Betrieb und seit Jänner 1965 bin ich offizieller Chef dieser Firma. Zur Zeit beschäftige ich vier Mitarbeiter. Wir führen sämtliche, gesetzlich vorgeschriebene Kehr- und Überprüfungstätigkeiten, Abgasmessungen laut Niederösterreichischen Luftreinigungsgesetz, Ölbrenner- und Gasgeräteservice und kleinere Sanierungsarbeiten aus. Wir betreuen ca. 6.000 Haushalte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn man nach einer gewissen Zeit zufrieden zurück schauen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Ehrgeiz immer der Beste sein zu wollen, und das über den materiellen Erfolg zu stellen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich auf Kundenwünsche eingehe, sie so gut wie möglich berate und versuche, ihnen mehr zu ersparen als ich koste. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ziemlich von Anfang an. Als Kind haßte ich diesen Beruf und später wurde ich eigentlich in diese Branche hineingezwängt. Ich habe diesen Beruf aber schließlich doch schnell lieben gelernt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung Rauchfangkehrer zu werden hat mein Vater gefällt, und heute könnte ich mir keinen besseren Beruf für mich vorstellen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zeugnisse interessieren mich nicht, ich probiere es mit jedem drei Monate. Bevor ich ihn fix einstelle, schaue ich mir seine Arbeit gut an, vorher kann man gar nichts sagen. Wenn ich einen Lehrling einstelle, dann interessieren mich immer auch die Eltern. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Wir sind eine Familie, alle per Du, sie sind schon zwischen 15 und 30 Jahre bei mir. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sei „gerade" und stelle die Beratung dem finanziellen Erfolg gleich.

✶ Fischer Manfred Dr.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Daimler Chrysler Rail Systems GmbH., 2351 Wiener Neudorf, Brown Boveri-Straße 1. Geboren - Datum, Ort: 14. Jänner 1952, Mödling. Hobbies: Kultur, Musik, Sport, Laufen, Motorradfahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der HTL Mödling stieg ich in die Oesterreichischen Brown Boveri-Werke AG (OeBBW) ein und erkannte sehr schnell, daß ein Studium eine gute Ergänzung wäre. Deshalb studierte ich parallel zu meinem Beruf BWL an der WU, mit dem Schwerpunkt Industriebetriebswirtschaft. Nachdem ich mein Studium 1976 absolviert hatte, konzentrierte ich mich mehr auf den kaufmännischen Bereich des Unternehmens, stieg von der technischen Projektleitung auf die Logistik um und wurde Einkaufsleiter von OeBBW. Später wechselte ich in das Controlling für die ABB Gruppe Österreich. 1993 wurde ich Alleingeschäftsführer der ABB Verkehrstechnik GesmbH, 1996 Alleingeschäftsführer der ABB Daimler-Benz Transportation Austria GmbH (Adtranz Austria). Heute bin ich Geschäftsführer und Managing Director des Unternehmens Daimler Chrysler Rail Systems (Austria) GmbH. Zudem habe ich 1998 die gesamte Adtranz-Geschäftskoordination der CSEE (Central South East European) Länder übernommen. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** DaimlerChrysler ist zum einen vorwiegend im Automobilbereich sehr bekannt. Die Doktrin war lange Zeit, ein breites Mobilitätsunternehmen zu sein, und die Bereiche Schiene, Luftfahrt und Straße auszubauen. Diese Doktrin hat sich heute wieder mehr auf den Automobilbereich verlagert, und so versucht der Konzern im Moment, sich direkt und indirekt wieder von allem zu trennen, was damit nicht unmittelbar zu tun hat. Es gibt heute einen Verkaufsvertrag der Adtranz an einen kanadischen Multikonzern, der sich mit Aeronautik und Transportation beschäftigt. Dieser Vertrag ist bereits unterschrieben, jedoch noch von der Zustimmung der EU-Wettbewerbskommission abhängig. Ich bin sicher, daß die Entscheidung Anfang April 2001 fallen wird, und dann wird das Unternehmen Adtranz in eine noch größere Einheit eingehen, die dann der weltgrößte Anbieter von Schienenfahrzeugen sein wird. Diese Zusammenführung zweier völlig unterschiedlicher Unternehmenskulturen macht die Herausforderung für mich dabei, auch menschlich, besonders spannend.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Ziele, die ich mir selbst gesteckt habe, zu erreichen. Erfolgreich zu sein hängt auch

mit den Kriterien von anderen zusammen, weil man nie autark sein kann. Am wichtigsten ist es jedoch, mit dem was man macht, zufrieden zu sein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich persönlich würde mich zu 80 Prozent als erfolgreich bezeichnen; die fehlenden 20 Prozent betreffen Privatleben und Familie. Dieser Bereich hatte früher nicht den Stellenwert für mich, den er heute hat, und hat deshalb auch ein wenig gelitten. **Welchen Stellenwert hat Anerkennung für Sie?** Man muß stark zwischen formeller und echter Anerkennung unterscheiden können. Ich nehme Anerkennung dann ernst und freue mich darüber, wenn sie sich auf spezifische Faktoren bezieht. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine wichtige Entscheidung war für mich, in dem Unternehmen zu bleiben, obwohl ich eine sehr gute Alternativmöglichkeit gehabt hätte, die kurzfristig vielleicht mehr gebracht hätte. Zu dieser Zeit war ich auf dem Weg in eine Position, die in der Sozialhierarchie des Betriebes vielleicht nicht gerade den großen Aufstieg, sondern eher eine Parallelverschiebung bedeutete. Aber ich fällte die Entscheidung, zu bleiben, aus dem Bauch heraus und somit den vielleicht mühsameren, im Endeffekt aber erfolgreicheren Weg zu gehen. **Wo liegen Ihre Stärken?** Ich glaube erstens, daß meine Stärken im persönlichen Engagement und somit auch in der Vorbildwirkung auf Andere liegen. Ich bin ein Perfektionist, und mache die Dinge immer ohne Wenn und Aber. Wenn sich ein Ziel für mich abzeichnet, verfolge ich es mit aller Konsequenz und mit enormem Durchhaltevermögen. Zum Zweiten habe ich eine umgängliche Art in Bezug auf andere Menschen. Ich fordere nie mehr als machbar ist und versuche, kooperativ zu sein. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren Zielen vor?** Ich glaube an die Mischung aus beiden. Ich bin ein Mensch, der sehr langfristige Ideen hat, und diese Ziele verfolge ich in kleinen Schritten. Dieser Weg kann manchmal durchaus verschlungen sein, das heißt ein Umweg sein, durch den sich die kurzfristigen Ziele ändern. Für mich ist es wichtig, daß die große Linie bestehen bleibt. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Es liegt mir viel daran, eigentlich überqualifizierte Leute ins Team zu holen. Das heißt, ich stelle Mitarbeiter ein, die besser sind, als formal verlangt wird. Der Vorteil ist dabei, daß man wirklich ambitionierte, kreative Mitarbeiter findet, die auch untereinander gewissermaßen in einer ständigen, fruchtbaren Konkurrenz stehen. Der Nachteil ist natürlich, solche Menschen sozusagen auf jene Bereiche einzuschränken, in denen sie im Unternehmen auch wirklich gebraucht werden. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ganz brutal ausgedrückt motiviere ich meine Mitarbeiter gar nicht - ich halte nämlich von Motivation von außen nichts. Ich sehe meine Aufgabe darin, meinen Mitarbeitern die besten Rahmenbedingungen zu bieten und sie nicht unbewußt zu demotivieren. Es liegt an mir, ein Arbeitsumfeld zu kreieren, das die Kreativität und Freude meiner Mitarbeiter unterstützt. **Wie sehen Sie den Begriff Teamarbeit und wie setzen Sie Teamarbeit ein?** Ich bin heute absolut abhängig von guten Teamspielern. Ab einer gewissen Betriebsgröße wird es unerläßlich, Arbeitsschritte zu delegieren. Es gab eine Zeit, da war ich Einzelkämpfer, weil ich einfach schneller und effizienter arbeiten konnte, aber in bestimmten Bereichen sind mehrere Meinungen gefragt. Im Endeffekt ist es aber immer ein Einzelner, der die Entscheidungen zu treffen hat, weil es ja auch immer ein Einzelner ist, der letztendlich die Verantwortung trägt. **Wie reagieren Sie auf unvorhergesehene Quereinflüsse?** Es gibt immer wieder kleinere Ziele, die obsolet werden. Ich versuche, in solchen Situationen immer eine Stufe weiterzudenken und habe immer Alternativen im Hinterkopf, wie ich das übergeordnete große Ziel erreichen kann. **Wie verarbeiten Sie Niederlagen?** Jeder Mißerfolg frustriert, und das muß man sich eingestehen, ich glaube, einem, der Niederlagen einfach so wegsteckt, ist auch nicht wirklich viel am Ziel selbst gelegen. Man muß diesen Zeitraum des Frustes möglichst kurz halten und die eigene Motivation so steuern, daß man in der Niederlage selbst Sinn sieht und seine Kräfte anderswo investiert. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich sehe eine absolute Kraftquelle in meiner Familie. Sie ist mein Fixpunkt, an dem ich unheimlich hänge. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Ich habe in meinem Leben sozusagen einen roten Faden der Moral und Ethik und versuche immer alles, was ich tue, mit dem, was ich bin, in Einklang zu bringen.

* Fischer Romana

● Steckbrief

Beruf: Friseur- und Perückenmachermeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Salon Romana., 1100 Wien, Gudrunstr. 154. Geboren - Datum, Ort: 10. September 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Norbert. Kinder: Nicole (1989) und Nadine (1994). Eltern: Josefine und Karl. Ehrungen: 1980, im 1. Lehrjahr, 1.Platz im Preisfrisieren/Herren - Akademie der Friseure. Hobbies: Motorradfahren (600er Honda), Schwimmen, Jet-Ski, Eislaufen, vor allem zusammen mit der Familie.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule und dem Polytechnischen Lehrgang, machte ich eine dreijährige Ausbildung zur Friseurin, hauptsächlich im Herrensalon. Dann wechselte ich zu einer Kollegin, die sich selbständig machte, bei ihr habe ich Praxis im Damensalon erworben. Danach war ich noch fünf Jahre als Friseurgesellin im 3. Bezirk tätig, wo ich sehr selbständig arbeiten durfte. Während dieser Zeit besuchte ich abends den Meisterprüfungskurs, mit abschließender Meisterprüfung im Jahre 1987. Nach der ersten Babypause hatte ich 1991-93 nur ein Teilzeit-Arbeitsverhältnis. 1994 bekam ich meine zweite Tochter. Während der zweiten Babypause 1994-96 half ich immer wieder stundenweise meinem Vater im elterlichen Gasthaus aus. 1997 bekam ich einen 20 Stundenjob bei der Firma DM als Friseurin. Selbständig bin ich seit 1. Dezember 1999, hier in der Gudrunstraße 154 mit einem bereits seit 50 Jahren bestehenden Friseurgeschäft. An einem Wochenende renovierten mein Mann und ich etwas das Geschäft, brachte so meine persönliche Note hinein. Die Friseurgesellin, die schon 22 Jahre hier arbeitet und ihren Kundenstock hat, habe ich als Mitarbeiterin behalten. Meine Kunden aus dem 10. und 11. Bezirk hielten mir auch die Treue. Inzwischen erneuerte ich die Wasserleitungen und es stehen noch weitere Reparaturen an, bei denen mir mein Mann eine große Hilfe ist. Zur Zeit beschäftige ich zwei Gesellinnen und einen Lehrling. Der Kundenkreis besteht aus den verschiedensten Altersklassen. Dienstags und mittwochs sind unsere Senioren-Aktionstage.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich in meinem Beruf glücklich bin und nichts anderes tun möchte. Außerdem habe ich mit nichts, bzw. einem Kredit begonnen und die zurückzuzahlende Summe des Kredits wird immer kleiner. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Mein Preis-Leistungsverhältnis stimmt. Auf Kundenwünsche gehe ich ein und berate sie ehrlich. **Hatten Sie ein Vorbild?** Eine frühere Chefin, weil sie ebenfalls mit nichts begonnen hat und unbeirrbar ihren Weg gegangen ist. **Gibt es jemanden. ohne den Sie**

es nicht soweit geschafft hätten? Mein Lehrherr, weil er mich trotz meines Zeugnisses als Lehrling aufgenommen hat. Er hat an mich geglaubt, mir sehr viel Vertrauen geschenkt und mich selbständig arbeiten lassen. Er hat mich kürzlich hier im eigenen Geschäft besucht und ist sehr stolz auf mich. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Gleich zwei bis drei Monate nach der Eröffnung. Das Geschäft ist von Anfang an gelaufen, so müßte es weitergehen. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** In so einem Fall bemühe ich mich um so mehr, sehe es als Herausforderung. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Ganz normal, wie immer, es hat keine Veränderung gegeben, trotz erfolgreicher Selbständigkeit. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Eigentlich als Kollegin, wir können nur im Team etwas schaffen. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Meine Kinder sehen mich jetzt seltener, sind aber recht stolz auf ihre Mutter. Mein Mann unterstützt mich wo er kann, ist jetzt auch mehr für die Kinder da, repariert alles was anfällt und ist auch recht stolz auf mich. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, und sie motiviert mich. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** In acht Jahren, wenn ich schuldenfrei bin, klappt das bestimmt viel besser. Kraft hole ich mir aus der Freizeit mit der Familie. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ich möchte einen modernen Salon haben und schuldenfrei sein. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Mit wenig Personal und niedriger Miete beginnen, darüber hinaus sind Parkplatzmöglichkeit, öffentliche Verkehrsmittel und Frequenz ganz genau zu prüfen. Mut und Optimismus gehören auch zum Erfolg.

✶ Fischl-Lubinger Claudia Mag.

„Ganz allgemein kann man sagen, daß es ohne Einsatz und Engagement keinen Erfolg geben kann.“

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberaterin. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Fischl & Partner GmbH., 1180 Wien, Schumanngasse 22. Familienstand: Verheiratet mit Univ.-Prof. Dr. Franz. Kinder: Clemens (2000). Schöpferische Akte: Fachartikel in der Fachpresse und Skripten. Hobbies: Reisen, Lesen, Musik, Sohn. Lehraufträge für Kommunikation und Personalmanagement am Technikum Kärnten (Spittal an der Drau), betriebswirtschaftliche Leitung einer privaten Krankenanstalt (Krankenanstalten Betriebs GesmbH COS-MED).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte eine HBLA für wirtschaftliche Berufe, studierte danach an der Johannes Kepler-Universität in Linz Wirtschaftspädagogik und zusätzlich aus der speziellen BWL die Bereiche Personal, sowie öffentliche Verwaltung und öffentliche Betriebe. Neben meinem Studium arbeitete ich zunächst, um mir das Studium zu finanzieren. Etwa zur Mitte des Studiums begann ich, beim BFI als Trainerin zu arbeiten, und wurde bald Fachbereichsleiterin für den Bereich Betriebswirtschaftslehre und Sozial- und Dienstleistungsberufe. Außerdem war ich für das Führungskräfte-Training zuständig. Nach etwa sieben Jahren im BFI bekam ich ein Angebot vom kommunalwissenschaftlichen Dokumentationszentrum Wien, einem Institut, das schwerpunktmäßig Organisationsberatung und Managementtraining für die öffentliche Verwaltung anbietet. Dort übernahm ich den Bereich Aus- und Weiterbildung für Gemeinden, und reiste somit in den eineinhalb Jahren meiner Beschäftigung in diesem Unternehmen durch ganz Österreich. 1992 machte ich mich als Einzelunternehmen selbständig, und gründete 1995 gemeinsam mit meinem Partner Dr. Bachkönig die Fischl & Partner GmbH. Ich habe keine fixen Angestellten, sondern arbeite mit freien Mitarbeitern im Netzwerk. Ich führe meine Beratungstätigkeit nicht im Sinne von Gutachten durch, sondern erstelle Organisations-Entwicklungsprojekte, und zwar vorwiegend im Personalmanagement. Zu meinen Kunden zählen Bund, Länder, und Gemeinden, Krankenhäuser und Ärzte, bzw. andere medizinische Berufsgruppen, sowie Kunden aus dem Verlags- und Baubereich in Österreich. Ich bin weiters Lektorin an der Fachhochschule für kommunales Management und Baumanagement (Technikum) in Kärnten. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Ich konnte schon während meines Studiums sehr gute Branchenkenntnisse erwerben und arbeite sehr zielgruppenorientiert, was von meinen Kunden hoch geschätzt wird. Ich habe mich ganz bewußt für ein kleines Unternehmen entschieden, weil ich so die Projekte größtenteils selbst durchführen kann und dabei sehr flexibel bin. Ich selbst bin der Ansprechpartner für meine Kunden, und kann somit persönlich an der Lösung individueller Problemstellungen arbeiten. Gerade in meiner Branche als Trainerin und Beraterin sind die Klienten sehr personenbezogen, und dieser persönliche Kontakt macht einen großen Teil des Erfolges meines Unternehmens aus.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Abgesehen von meiner guten Ausbildung liegen meine Stärken sicherlich in meiner Kommunikationsbegabung. Ich bin ein sehr konflikt- bzw. kompromißbereiter Mensch, habe ein hohes Maß an Organisationsfähigkeit, und arbeite sehr kundenorientiert und flexibel. **Wie definieren Sie Erfolg?** Auf mein Unternehmen bezogen ist es für mich Erfolg, daß die Kunden, die ich betreue, regelmäßig wieder kommen. Weiters sehe ich es als Erfolg, eine gute Verbindung zwischen Berufs- und Privatleben zu schaffen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe sehr viel Kraft aus meiner Familie, die mir starken Rückhalt gibt. Eine weitere Energiequelle ist für mich das Reisen, ich reise sehr gerne und sehr viel, und gewinne so immer wieder neue Eindrücke von anderen Menschen und Kulturen. Ich arbeite sehr viel und sehr konzentriert, und diese Reisen sind für mich die Auszeiten, in denen ich mich wieder voll regenerieren kann. Weiters besuche ich sehr gerne die Oper, wo ich meine Seele baumeln lassen kann. **Welchen Rat geben Sie weiter?** Man sollte auf eine gute, möglichst breitgefächerte Ausbildung achten. Neben einer fachlichen Ausbildung erachte ich den persönlichkeitsbildenden Bereich als etwas ganz Essentielles. Man muß sich seiner Stärken und Schwächen bewußt werden, die Stärken ausbauen und an den Schwächen arbeiten. Weiters ist es wesentlich, schon sehr bald gute Kontakte zu knüpfen und diese auch zu pflegen und zu nutzen. Ganz allgemein kann man sagen, daß es ohne Einsatz und Engagement keinen Erfolg geben kann. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Es ist bei großen Krisen sicher sinnvoll, sich einen Mentor zu suchen, und sich auf dem Weg begleiten zu lassen. **Ihr Motto?** Positives Denken. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin zufrieden mit dem Erreichten und habe noch viel vor.

✶ Fiskas Michael Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Maschinenbauingenieur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Technisches Büro für Maschinenbau., 3400 Klosterneuburg, Kollersteig 8. Geboren - Datum,

Ort: 2. Juli 1957, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Mag.jur. Elfriede Fiskas-Einspieler. Kinder: Maximilian (1995). Eltern: Dipl.-Ing. Sophokles und Adelheid. Mitgliedschaften: Mitglied im ON. Hobbies: Klavier- und Gitarrespielen, klassische Musik, Skifahren, Tauchen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte zwei Jahre das Bundesrealgymnasium in Graz, übersiedelte dann nach Thessaloniki, da mein Vater dort beruflich tätig war, war dort bis zu meinem 17. Lebensjahr und besuchte das Deutsche Privatgymnasium. Nach der Rückkehr nach Wien legte ich 1976 die Externistenmatura ab. Im gleichen Jahr begann ich an der TU Graz Maschinenbau zu studieren, arbeitete zusätzlich drei Jahre als wissenschaftliche Hilfskraft, und beendete das Studium 1984. Von Februar 1985 bis August 1986 war ich Assistent an der TU Graz, da mir diese Tätigkeit aber nicht sehr zusagte, und ich auch nicht die Möglichkeit hatte, mit meinem gewählten Thema zu dissertieren, wechselte ich in die österreichische Zuckerindustrie (Werk Leopoldsdorf). Auch hier erkannte ich keine Entwicklungschancen, um so mehr als meine Vorschläge zur Verbesserung technischer Abwicklungen nicht angenommen wurden, und wechselte 1987 in den pragmatischen höheren, technischen Dienst der Stadt Wien. Ich kam in die Magistratsabteilung 32, Gruppe Planung Maschinentechnik, wo ich zusätzlich die zweijährige Ausbildung zum Dampfkesselprüfungskommissär absolvierte. 1989 Ablegung der Baudienstprüfung, am 1. Juli 1989 wurde ich zum Stadtbauoberkommissär befördert, 1990 Prüfung zum Sachverständigen und Eintragung in die Sachverständigenliste. Von 1990-92 war ich Projektleiter und Mitplaner der Deponiegasverdichterstation Rautenweg, 1991 erfolgte die Ausbildung zum Datenschutzbeauftragten der Abteilung, am 1. Juli 1991 erfolgte die Beförderung zum Stadtbaurat. Im Mai 1994 Eröffnung des eigenen technischen Büros für Maschinenbau. 1997 suchte ich um die Bewilligung einer Teilzeitbeschäftigung bei der MA32 an, dies wurde mit der Begründung ich sei nicht entbehrlich, abgelehnt, und so trat ich im Jänner 1999 die Vollzeitkarenz zur Nutzung beruflicher Weiterbildung an, und bin seit damals selbständig. 1999 absolvierte ich die Prüfung zum Ziviltechniker, seit 2001 bin ich Gefahrengutbeauftragter.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn es mir gelingt ein mir gestelltes Problem grundsätzlich zu lösen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Unbändiger Wille und Überzeugung, etwas zu schaffen. Ich setze mir genaue Ziele, versuche mich diesem Level anzunähern und blicke immer nach oben. Ich erkannte immer, wenn ich mich verändern mußte, und sah dies immer positiv. Für mich war es immer eine Genugtuung, ein Problem zu erkennen und zu lösen. Ich führe ein Qualitätssicherungssystem, versuche höchste Qualität zu bieten, sowie Termin- und Erfolgsorientiert zu arbeiten. Ich erfasse in ausführlichen Gesprächen genau die Wünsche des Auftraggebers und versuche ihn mit allen Möglichkeiten der Vernunft zufrieden zu stellen. Die positive Einstellung und Offenheit sind sehr wichtig, und die Risikobereitschaft sollte kalkulierbar sein. Man sollte immer versuchen unkalkulierbare Umstände vorauszuahnen und zu erkennen, wenn sie sich anbahnen. Die Freude an der Problemlösung ist ausschlaggebend am Erfolg, und Widerstände sind da um überwunden zu werden. Man kann auch nicht immer seinen Willen durchsetzen, und muß versuchen mit Kreativität und Flexibilität über Umwege Ziele zu erreichen. Das Bestreben fundamentale Prozesse zu verstehen ist ein ganz wesentliches Werkzeug für Erfolg. Das technische Wissen allein genügt aber nicht, rechtliche, betriebswirtschaftliche Kenntnisse und einiges mehr sind genauso wichtig. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wenn ich mich mit anderen Menschen, ähnlicher Ausbildung und ähnlichen familiären Umständen vergleiche, sehe ich mich als erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste und beste Entscheidung war eindeutig mein Schritt in die Selbständigkeit. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Imitation entspricht nicht meiner persönlichen Vorstellung von Qualität! Ich persönlich würde nie nach einer Kopie streben, obwohl es immer schwieriger wird, Neues zu erfinden. Wenn ein Original, beispielsweise eine Dienstleistung, wirklich kreativ und positiv ist, scheue ich mich nicht, ihm nachzueifern, es für mich und meinen Bereich entsprechend zu adaptieren. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unsere gesamte Branche leidet generell unter einer gewissen Stagnation der vorhandenen Strukturen. Viele sind schon so lange in ihrem Bereich tätig, daß sie fälschlicher Weise glauben, bereits alles zu wissen, und sich nicht mehr verändern wollen. Somit fehlt es teilweise an Innovation und neuen Ideen. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Anerkennung und Lob ist schon wichtig, vor allem sind mir Weiterempfehlungen sehr wichtig. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Fortbildung steht bei mir an erster Stelle, ich bilde mich ständig in Schulungen und Seminaren weiter. Pro Jahr verwende ich etwa zehn sehr intensive Tage rein für die Weiterbildung, weiters bilde ich mich ja permanent "on the job", indem ich an Projekten oder an der Lösung von Problemen arbeite. Diese Auseinandersetzung mit neuen Informationen und mit dem gesamten Prozedere entspricht einer Fortbildung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich verlasse mich dabei sehr stark auf mein Gefühl, weil die Chemie zwischen meinen Mitarbeitern und mir grundsätzlich stimmen muß, um gut zusammenzuarbeiten. Da ich ein Mensch ohne Vorurteile bin, lege ich großen Wert auf die Phase des Kennenlernens. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Mitarbeiter sind ein ganz essentieller Teil des Erfolges. Neben Können spielt gutes Auftreten, Menschenkenntnis, Flexibilität, Kreativität, Inspiration und innovatives Handeln eine große Rolle. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich arbeite eher im Netzwerk, der Aufbau meines Unternehmens basiert auf einer nicht ausgesprochen hierarchischen Ebene, sondern auf gleicher Gesinnung und hoher Akzeptanz, bei klarer Aufgabenteilung, die den Kernkompetenzen entsprechen. Erst in der Verknüpfung unserer Erfahrungen entsteht ein hochwertiges Produkt. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine große Rolle, ich hätte viele Ziele ohne den Ruhepol Familie nicht erreicht. Ich fand immer Unterstützung bei meiner Frau. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Zuerst lege ich eine Ruhepause ein, unter Umständen bespreche ich mich zuerst mit meinem Partner, entwickle gezielt eine Strategie, wie man diese Schwierigkeiten umgehen kann, und gehe diese dann fast militärisch an. **Haben Sie ein Vorbild?** Ja, sehr viele, z.B. die Art wie Einstein dachte. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich versuche Lebenskultur zu leben und erfreue mich an Kunstwerken, ziehe mich beim Klavierspielen zurück und brauche einmal im Jahr den Blick aufs Meer. **Ihr Lebensmotto?** Ich lebe nicht um zu arbeiten, sondern arbeite um zu leben. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Eine positive, fröhliche, herzliche Einstellung und immer das Beste bieten. Der Markt bestimmt den Preis, das bedeutet, daß der Wert des Produkts den Preis bestimmt. Bescheidenheit ist auch besonders wichtig. **Wel-**

che Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel besteht heute darin, mein Unternehmen so erfolgreich wie bisher zu führen und es am Markt zu festigen.

✱ Flackl Alfred Matthias

Gasthof Pension FLACKL Reichenau an der Rax

● Steckbrief

Beruf: Land- und Gastwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gasthof Flackl., 2651 Reichenau/Rax, Hinterleiten 12. Geboren - Datum, Ort: 18. November 1947. Kinder: Heidemarie (1981), Elisabeth (1982) und Barbara (1985). Eltern: Robert und Elisabeth. Besondere Vorfahren: Stammbaum reicht bis 1513 zurück. Mitgliedschaften: Obmann im Jagdausschuß, Freiwillige Feuerwehr. Hobbies: Erfolg, Zufriedenheit, Gewinn. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mietwagenunternehmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Karriereweg war eigentlich vorgegeben, da ich schon früh wußte, daß ich den Betrieb meiner Eltern übernehmen würde. Ich führe den Gasthaus Betrieb seit 1972, machte die Ausbildung zum Kellner, zum Landwirt, sowie zum Fleischhauer.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit im Privat- und im Berufsleben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr ehrlicher Mensch und habe nie versucht, mich anzubiedern. Mein geschäftlicher Erfolg begründet sich auf Mundpropaganda, da meine Gäste sehr zufrieden sind. Wenn ich etwas beginne, dann nach reiflicher Überlegung und mit vollster Überzeugung – ich halte nichts davon, immer wieder Neues anzufangen und nichts zu Ende zu bringen. Wichtige Entscheidungen treffe ich sehr rasch. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich als erfolgreich, da ich praktisch mit nichts begann und heute den erfolgreichsten Betrieb des Ortes führe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich bereits in meiner Schulzeit als erfolgreich, weil ich immer das Ziel hatte, der Beste zu sein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich habe mich in meinem Leben meistens erfolgreich entschieden; sobald ich erkannte, daß ein Weg zu nichts führt, änderte ich die Gangart und versuchte etwas Neues. Ein gravierender Schritt war die Schaffung von Fremdenzimmern, wofür ich von meiner Umgebung anfangs hart verurteilt wurde. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Eine gute Idee zu übernehmen ist sicherlich nichts schlechtes; ich persönlich halte jedoch mehr von der Originalität. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Früher erfuhr ich eine gewisse Anerkennung in Form von Neid – heute werde ich von meiner Umgebung als erfolgreicher Unternehmer geschätzt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne meine Mitarbeiter wäre ich nicht so erfolgreich wie ich es heute bin. Es ist wichtig, mit einem guten Team zu arbeiten, auf das man sich verlassen kann. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich bin mit allen Mitarbeitern per Du und finde, das sagt schon einiges aus. Wir sind ganz einfach ein Team, das sich gut versteht und in allen Belangen miteinander arbeitet. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich denke, daß ich meine Mitarbeiter nicht extra motivieren muß, solange es genug Arbeit gibt, und solange sie beschäftigt sind. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Beruf ist gleichzeitig mein Privatleben, diese beiden Bereiche kann, und will ich nicht trennen. Ich wohne an meinem Arbeitsplatz und kann es mir überhaupt nicht vorstellen, am Wochenende nicht zu arbeiten, oder wochenlang auf Urlaub zu fahren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Das ganze Leben ist für mich Fortbildung, ich lerne jeden Tag, indem ich meinen Gästen zuhöre. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich beobachte viele junge Menschen, die sich einfach treiben lassen und Schwierigkeiten aus dem Weg gehen, indem sie Probleme aufschieben. Wenn ich der nächsten Generation eines raten kann, dann ist dies Fleiß und Ehrgeiz. Man muß Entscheidungen treffen und seine Ziele konsequent verfolgen, um erfolgreich zu werden.

✱ Flahndorfer Josef

● Steckbrief

Beruf: Versicherungskaufmann. Funktion: Oberinspektor. Tätig bei: Generali Versicherungs AG., 2130 Mistelbach, Oberhoferstraße 16. Geboren - Datum, Ort: 14. Februar 1948, Hornsburg. Kinder: Claudia (1974), Thomas und Sabine (1976) und Manuela (1977). Eltern: Katharina und Johann. Ehrungen: 1988 FLA Feuerwehr Leistungsabzeichen in Gold, 1990 Verdienstkreuz 3. Klasse von der Niederösterreichischen Landesregierung, 1993 Silberner Ehrenring der Gemeinde Kreutal für 17 Jahre als Feuerwehrkommandant. Mitgliedschaften: Feuerwehr Hornsburg, Sportgemeinschaft Ullrichskirchen, Heeresportverein: Sektion Fischen. Hobbies: Fitneßtraining, Spazierengehen, Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach acht Jahren Volksschule lernte ich Maler und Tapezierer in Großrußbach. 1967-1968 war ich beim Bundesherr. Danach übersiedelte ich nach Wien, und arbeitete als Maler- und Anstreichergeselle bis 1971. Danach wurde ich in Wolkersdorf als Elektromonteur angelernt und ging nach Kärnten und Tirol, auf Montage. 1978 erlernte ich durch viele Schulungen und Seminaren den Versicherungsbereich bei der Generali Versicherungs AG. 1981 hatte ich bereits eine eigene Mitarbeitergruppe und wurde zum Inspektor ernannt. 1982-85 war ich Bereichsleiter bei der Nordstern Versicherung in Hollabrunn und seit August 1985 bin ich wieder bei der Generali Versicherungs AG im Wein-

viertel. 1996 wurde mir der Titel Oberinspektor verliehen. 1998 war ich unter den zehn besten LV-Verkäufern in Niederösterreich. Ich arbeite von zu Hause aus und besuche abends meine Kunden.

● Zum Erfolg

In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden? Der Entschluß zur Versicherung zu gehen, war ein guter Entschluß, es ist ein sicheres Terrain. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Besonnenheit, Fröhlichkeit, Sympathie, dann kommt alles andere von selbst - man kann alles lernen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Gehaltssystem. Meiner Ansicht nach gehört den Menschen, die das Geschäft mit dem Kunden machen, mehr Geld. Es steht in keiner Relation zur oberen Etage. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** 1999, als man mir meinen Kilometervertrag weggenommen wurde. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Auch heute noch kann man quer einsteigen. Man muß in alle Richtungen offen und beriet sein, andauernd um und dazu zulernen. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Mit firmeninternen Lern-CDs verbringe ich sicher zwei Wochen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich bis jetzt noch alles gelernt habe, das ist jetzt mein dritter Beruf, und ich wurde oft ausgezeichnet. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als sympathisch, denn ich helfe jedem. **Was war aussschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Fleiß und meine Kontinuierlichkeit. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab 1985, als die Generali mich zurückholte. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Wenn ich einen LV-Umsatz von zehn Millionen Schilling erreiche. **Hatten Sie Vorbilder?** Der seinerzeitige Mitarbeiter Direktor Gerhard Windegger, er hat schon 1978 die besten Umsätze in der LV (Lebensversicherung) produziert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich könnte mir vorstellen, noch einmal ein eigenes Team zu haben, und die Geschicke vom Büro in Mistelbach aus zu leiten.

✱ Fleischhacker Franz

„Mein Wort hat Handschlagqualität, ich bin pünktlich, flexibel und mein Personal ist sehr aufeinander eingespielt."

● Steckbrief

Beruf: Transportunternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Johann Schraml GmbH., 1220 Wien, Quadenstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 27. November 1951, Illmitz. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Markus (1979), Verena (1981) und Thomas (1989). Eltern: Elisabeth und Johann. Mitgliedschaften: Tennisclub „TC - Illmitz". Hobbies: Tennisspielen, Fußball spielen und Ski fahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Landwirtschaft im Weinbau.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule arbeitete ich im elterlichen Transportbetrieb mit und war auch als LKW- und Baggerfahrer im Einsatz. 1985 ging mein Vater in Pension, mein Bruder und ich haben den Betrieb übernommen, und sind heute noch beide Geschäftsführer dieser Firma, in Illmitz/Parndorf, im Burgenland. Im Oktober 1995 übernahmen wir dann zusätzlich den Betrieb in der Quadenstraße, nachdem der Vorgänger in Pension gegangen war. Unsere Hauptbeschäftigung besteht darin, daß wir von Firmen Sub-Aufträge übernehmen. Wir fahren Erde, Sand und Schotter zu diversen Baustellen und entsorgen Aushubmaterial und Baurestmassen. Diese werden von uns auf unserem Recycling-Platz wieder aufbereitet und weiterverkauft. Ein weiterer Geschäftszweig sind Aushubarbeiten für Neubauten, aber auch für diverse Leitungen. Unseren Fuhrpark kann man, samt Fahrer, auch mieten. Außerdem liefern wir spezielle Erdgemische für Dachbegrünungen und Rasenflächengestaltung. Wir arbeiten hauptsächlich für Firmen die Aufträge der öffentlichen Hand annehmen, aber auch für Privatauftraggeber. Zur Zeit beschäftigen wir zwischen 45 und 50 Mitarbeiter, davon bis zu 14 in Wien.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, wir erhalten immer mehr Aufträge, weil unsere Firma zuverlässig ist. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Mein Wort hat Handschlagqualität, ich bin pünktlich, flexibel und mein Personal ist sehr aufeinander eingespielt. **Hatten Sie ein Vorbild?** Mein Vater, weil er uns Zuverlässigkeit vorgelebt hat. **Gibt es jemand, ohne den Sie nicht so weit gekommen wären?** Mein Vater hat uns Söhnen die Basis geschaffen. Mein Bruder und ich ergänzen uns geschäftlich und auch privat. **Ab wann waren Sie sich bewußt, daß Sie erfolgreich sind?** Schon als ich 1967 in den väterlichen Betrieb eintrat. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Einfach lernen, und auch Konsequenzen daraus ziehen. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Positiv, pünktlich und sie wissen, daß man zu mir, mit jedem Problem, zu jeder Zeit kommen kann, das gilt aber auch umgekehrt. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als umgänglicher Chef, der seine Mitarbeiter zum Teil schon 20 Jahre beschäftigt. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Als einen der wenig Privatzeit hat und in der Firma übergenau ist. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, sie tut gut und bringt Folgeaufträge. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Sport. **Haben Sie noch ein Ziel?** Wir haben vor, vielleicht in den nächsten Jahren einen zusätzlichen Geschäftszweig zu etablieren und wollen Bauaufträge selbständig ausführen. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Wichtig ist Zuverlässigkeit.

✱ Fleischhacker Roland

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Plaut Austria GmbH., 1030 Wien, Modecenterstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 3. Oktober 1962, Lenzing. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Vincent (1989). Eltern: Ingrid und Otto. Schöpferische Akte: Laufend Fachartikel in verschiedenen Printmedien. Hobbies: Golf, Bergsteigen, Weine sammeln und trinken.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Volksschule, acht Jahre Bundeserziehungsanstalt in Saalfelden im Internat, Matura 1981. Vier Semester studierte ich Elektrotechnik in München, wechselte 1983 zur Technischen Universität Wien, studierte Elektrotechnik und parallel dazu Informatik. 1985 dann das Vordiplom und im zweiten Studienabschnitt die Fachrichtung Meß- und Regeltechnik. Neben dem Studium arbeitete ich freischaffend als Systemanalytiker und Programmierer für große Konzerne. 1987 gründete ich mit zwei Kollegen eine EDV-Beratungsfirma GmbH, welche wir zu einem mittelständischen Unternehmen mit 15 Mitarbeitern ausbauten. 1992 verkauften wir einen Minderheitsanteil an die damals in Österreich in der Gründung befindliche Plaut Austria GmbH. 1994 verkauften wir die restlichen Anteile - ich stieg als

Projekt-Manager für Großobjekte in die Plaut Austria ein. 1995 begann ich mit dem Aufbau eines Competente-Center-Logistik, gleichzeitig wurde mir auch die Prokura erteilt. Da dieser Aufbau recht erfolgreich war, bot man mir die Geschäftsführung an, die ich 1997 übernahm. In diesem Jahr wurden wir als das viert-dynamischste (von über tausend) Unternehmen Österreichs geehrt. Zusätzlich wurde mir die Geschäftsführung der Syntacom angeboten, die wir 1998 übernahmen. 1999 kauften wir die IOS GmbH, wo ich ebenfalls Geschäftsführer bin. Es gelang uns, seit 1995, seitdem ich die Prokura erhielt, den Mitarbeiterstand von 40 auf 220 auszubauen und damit zu einem der größten Consulting-Unternehmen Österreichs zu werden. Im Jahre 2000 führten wir weitere Firmen-Aquisitationen durch, gleichzeitig stärkten wir die Firmenstruktur durch die Verschmelzung der einzelnen Unternehmen. Unsere Firma ist ein klassischer Unternehmensberater mit einer sehr hohen Affinität zur Informations-Technologie. Wir bieten unseren Kunden eine komplette Beratungskette, von der strategischen Ausrichtung eines Unternehmens über die Organisations- und Geschäfts-Prozeß-Beratung bis zur Implementierung kompletter EDV-Lösungen. Zu unseren Kunden zählen einerseits nationale und internationale Großunternehmen wie beispielsweise ÖMV, Spar, AUA sowie der klassische österreichische Mittelstand.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich in der Lage war, Strukturen und die Wirtschaft zu beeinflussen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Viel Arbeit und die Freude daran, klare Ziele und eine gewisse Unkonventionalität. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht da wären?** Meine Eltern; sie erzogen mich erfolgsorientiert, beginnend mit der Auswahl des Internates bis zur zielgerichteten Unterstützung beim Studium. **Hatten Sie Rückschläge, und wie gehen Sie damit um?** Der „Nichtabschluß" eines Studiums ist für viele ein Rückschlag. Für mich war es eine rationelle Entscheidung, die ich nicht bereue. Rückschläge sind temporäre Problemhäufungen, die durch konsequente Problemlösung bewältigt werden können. **Wie sehen Sie Ihre Freunde?** Als kommunikativen, gastfreundlichen, erfolgreichen, analytischen Vielarbeiter. **Wie sehen Sie Ihre Mitarbeiter?** Als erfolgreichen, zielorientierten Geschäftsführer. **Wie sieht Sie Ihre Familie?** Sicher als ein immer gerne gesehenes Mitglied der Familie. Meine Frau ist rücksichtsvoll gegenüber dem übermäßigen Zeitaufwand und unterstützt somit meinen geschäftlichen Erfolg. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja. Anerkennung braucht jeder. Ein Feedback, ob man die richtigen Dinge, und diese richtig macht. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Am Berg kann ich total abschalten und auftanken. **Was sind Ihre Ziele?** Die Mitgestaltung eines Unternehmens auf europäischer Basis. **Haben Sie vielleicht noch einen Tip für die Um- und Nachwelt?** Wichtig sind der Wille zur ständigen Veränderung, Networking und Selbstkritik.

✱ Flekatsch Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Manager und Künstler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Austrian Air Ambulance - Ärzteflugambulanz GmbH., 1080 Wien, Albertgasse 1A. Geboren - Datum, Ort: 5. Mai 1958, Wien. Eltern: Prof. Dr. Eugen und Dr. Eva. Schöpferische Akte: Verschiedene Publikationen in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Mitglied in der Berufsvereinigung Bildender Künstler Österreichs, Mitglied vom österreichisch-ägyptischen Verein für Kultur, Kunst und Sport. Hobbies: Musik, Malen, Segeln, Tauchen und Golf.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer Familie, wo beide Elternteile im Unterricht tätig waren. Mein Vater lehrte Philosophie und Russisch, meine Mutter Englisch und Musik. Unser Haus war durch eine musische Atmosphäre geprägt; ich spiele verschiedene Musikinstrumente. Mein Vater prägte mich durch seine strenge, wissenschaftliche Denkweise, die sich in seiner Rhetorik widerspiegelte. Wir diskutierten mit ihm über viele Dinge, was mir half, meine emotionalen Ideen auf den Prüfstein zu stellen. Er sah Medizin als eine mögliche Zukunft, mich interessierte aber mehr das Künstlerische. So begann ich Medizin zu studieren und verfolgte gleichzeitig meine kreativen Ideen. Das war für mich eine sehr fruchtbare Zeit und ich empfinde es als positiv, daß ich mich nicht auf eine Sache konzentrierte, sondern mich mit verschiedenen Dingen beschäftigte. Im Mittelpunkt stand für mich der Mensch - sowohl in der Medizin als auch in der Kunst. Viel Zeit verbrachte ich mit Sport, wobei mich besonders Federtuchspringen und Tauchen faszinierten - das Loslösen von der Schwerkraft, die dreidimensionale Bewegung. Mein Leitfaden lautet - das was ich tue, mit Überzeugung zu tun. Ich wehre mich gegen jede Fixierung, vielmehr brauche ich Ideen, die ich nach meinen Vorstellungen entwickeln kann. Während meines Medizin-Studiums begann ich bei der Austrian Air Ambulance-Ärzteflugambulanz GmbH zu arbeiten und betrachtete dies zuerst als Nebenbeschäftigung, um Geld zu verdienen. Mit der Zeit interessierte mich dies aber mehr und mehr, vor allem die Kombination des medizinischen und organisatorischen Bereiches, das vernetzte Denken, ohne Fachlastigkeit. Diese Branche gibt es in Österreich erst seit 1976, man mußte viel lernen und aufbauen. Ich bildete mich in diversen Bereichen aus - im Flugbetriebswesen, in der Flugmedizin, im Notfall-Management. Parallel dazu entwickelte ich mich als Maler und begann meine Werke in Österreich und im Ausland auszustellen. Diese Ader habe ich meinem Großvater zu verdanken, der Professor an der Akademie der bildenden Künste war. Bei allem, was ich mache, ist mir wichtig, es so gut wie möglich zu machen. So habe ich in der Ärzteflugambulanz das Qualitäts-Managementsystem nach ISO 9002 eingeführt, und wir sind das erste zertifizierte Unternehmen in dieser Branche. Dieses Thema behandle ich auch in verschiedenen internationalen Vorträgen. Mir ist es wichtig, aus dem eigenen Haus hinauszugehen, um einen neuen Blickwinkel zu gewinnen. So wurde ich Mitglied von zwei Gruppen europäischer Normungskommissionen, wo wichtige Standards für die Zukunft entwickelt werden.

● Zum Erfolg

Wie drückt sich der Erfolg für Sie aus? Indem ich ein Ziel erreiche, welches ich anstrebe. **Was ist dabei zu beachten?** Überzeugung, Wertbewußtsein. Bedeutend für mich ist zu erkennen, wofür ich lebe, einen Sinn für mich zu finden. **Haben Sie die Position eines Geschäftsführers, die Sie jetzt bekleiden, angestrebt?** Ich strebte nicht die Position an, sondern suchte immer nach neuen Herausforderungen. Mir war es wichtig, eine Tätigkeit zu haben, in der ich meine Ideen und Vorstellungen einbringen kann. Bei uns im Unternehmen versuche ich, Hierarchien abzubauen und die Mitarbeiter zu motivieren, ihre Vorschläge einzubringen. Es ist mir ein Anliegen, daß jeder Mitarbeiter das Erfolgsgefühl mitempfinden kann. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Geboren wurde ich im Sternzeichen des Stieres und dementsprechend gehe ich an ein Vorhaben mit einer gewissen Beharrlichkeit, bin von der Sache, an die ich glaube, nicht leicht abzubringen. **Was bedeutet eine Beziehung für Sie?** Ich lege großen Wert darauf, eine Balance zwischen dem beruflichen und dem privaten Bereich zu halten; in einer Beziehung Vertrauen, Aufmerksamkeit einander zu schenken. Ich versuche, die relativ wenige Zeit, die ich mit meiner Lebensgefährtin verbringe,

bewußt zu gestalten und dann wirklich für sie dazusein. **Welche Art der Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Zufriedenheit und Überzeugung sind mitunter die besten Wegweiser zum Finden einer inneren Balance zwischen Offenheit und Bestimmtheit.

✱ Flotz Stefan

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Transport und Handel Steve., 2243 Matzen, Feilbachstraße 15. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1970, Mistelbach. Kinder: Natali (2000). Eltern: Ingrid und Simon. Mitgliedschaften: Verwaltungsmeister der Freiwilligen Feuerwehr Matzen. Hobbies: Familie.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Einzelhandelskaufmannslehre (1985-88) ging ich verschiedenen Jobs nach, um praktische Erfahrung zu sammeln. Im April 1990 machte ich mich in Matzen in der Transportbranche selbständig. Ohne eigenes Kapital, begann ich mit einem Jungunternehmerkredit, von dem ich das Auto und ein Autotelefon kaufte. Die anfänglich geplante unternehmerische Idee meines Freundes, wegen der ich überhaupt selbständig wurde, erwies sich als Flop. Die Anlaufzeit war dadurch unerwartet schwierig, aber ich schaffte es allein meine Firma am Markt zu etablieren. Nach fünf Jahren wurde aufgerüstet, ein zweiter Wagen gekauft und ein Chauffeur eingestellt. Zur Zeit verfüge ich über fünf Fahrzeuge und beschäftige fünf Mitarbeiter, inzwischen haben wir uns auf Expreßdienste EU-weit spezialisiert. Unsere Kunden sind unter anderem die OMV, Krippl Fenstertechnik und Geo-Data-Umwelttechnik, um nur einige zu nennen. Wir sind aber auch für andere Speditionen unterwegs. Seit 1996 handeln wir auf diversen Jahrmärkten und Kirtagen mit Spielwaren, bei denen mich meine Mutter im Verkauf unterstützt. Mit dem großen Handelsschein und der Prüfung für den Verkauf von pyrotechnischen Artikeln der Klasse eins und zwei, betreiben wir ein zusätzliches Saisongeschäft. An diversen Standplätzen in Niederösterreich und Burgenland verkaufen wir Feuerwerkskörper. 1999 absolvierte ich die Prüfung der Niederösterreichischen Landesregierung, für den Abschuß pyrotechnischer Artikel der Klasse drei und vier. Somit gelten wir auch als Veranstalter von Feuerwerken.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich habe aus dem Nichts ein Miniimperium geschaffen und bin inzwischen in der Branche anerkannt. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Fleiß, viel Zeit investieren, nie aufgeben und in der schwierigen Anfangsphase Durchhaltevermögen zu zeigen. **Wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erst nach sechs Jahren, als der Spielwarenverkauf am Markt auch noch dazu kam. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich lerne aus den Fehlern, und vermeide sie in Zukunft. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als normaler Mensch. In der Firma sind wir ein Team, nur gemeinsam kann man etwas bewältigen. Meine Eltern arbeiten zum Teil mit, kennen den Betrieb, und sind sicher stolz auf mich. **Erfahren Sie Anerkennung?** Zu wenig, aber ich brauche auch nicht mehr, ich bin glücklich und schon sehr zufrieden wenn alles funktioniert. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Auftanken kann ich nur im Kreise der Familie. **Haben Sie noch Ziele?** Ein Großes, aber dieses ist noch nicht spruchreif. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Von Anfang an genau kalkulieren. Sein Spezialgebiet finden und sich nicht verzetteln.

✱ Fodor Maria

● Steckbrief

Beruf: Gastwirtin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Ilona Kleines ungarisches Restaurant., 1010 Wien, Bräunerstr. 2. Geboren - Datum, Ort: 28. Februar 1962, Budapest. Familienstand: Verheiratet mit Erwin. Eltern: Zoltan und Ilona. Besondere Vorfahren: Michael Somlai (Stiefvater), Geschäftsgründer 1957. Ehrungen: 1988 1. Platz beim Wiener Gulaschtest, 2000 Silbernes Ehrenzeichen der Wirtschaftskammer Wien. Mitgliedschaften: Verein der Gastwirte.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin in Budapest geboren und verbrachte auch meine Kindheit in Ungarn. 1978 kam ich nach Wien, besuchte in Wien die Schule bis 1980, brach diese aber wegen sprachlicher Schwierigkeiten ab und begann in einem Café in Wien zu arbeiten. 1980-82 war ich in der Restauration auf dem Schiff „Stadt Passau" tätig, welches meinem Stiefvater gehörte. Ich war seine rechte Hand, verrichtete alle Arbeiten, vom Erdäpfelschälen bis zum Einkaufen. Nebenbei besuchte ich die Maturaschule (bis 1986). Zu Weihnachten 1986 übernahm ich das Ilona-Stüberl, richtete das Lokal ein wenig her und eröffnete am 26. Jänner 1987. Seither bin ich Besitzerin und Mädchen für alles.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unsere siebensprachige Speisekarte (nicht mehr sechssprachig!). Erfolg hat für mich nichts mit Reichtum zu tun. Ich fühle mich erfolgreich, wenn ich für meine Leistungen Anerkennung von außen erfahre. **Was macht Ihren speziellen Erfolg aus?** Mein spezieller Erfolg ist die gute ungarische Küche, wodurch ich viele Stammgäste habe. Mein Koch und mein ganzes Personal kommt aus Ungarn. Ich erachte die freundschaftliche Betreuung der Mitarbeiter als sehr wichtig, wir sind wie eine Familie. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, generell fühle ich mich mit dem Erreichten zufrieden. Mittlerweile hat unser Lokal einen sehr guten Namen, aber ich bin Perfektionistin und würde mir ein ausgewogeneres Verhältnis zwischen Berufs- und Privatleben wünschen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ausschlaggebend ist mein persönlicher Kontakt zu den Gästen, es entstehen dadurch sehr verbindliche Gespräche. Zu Weihnachten erhalten meine Stammgäste ein kleines Weihnachtsgeschenk. Vor 11 Jahren benötigte ich 20 bis 30 Geschenke, heute sind es an die 400 Stück. Außerdem werden die Stammgäste nach dem Essen auf ein Getränk eingeladen. Ich achte sehr auf Sauberkeit und auf Qualität der Speisen, ich biete nichts an, was ich nicht selbst essen würde. Da Touristen auch einen Teil meiner Gäste ausmachen, liegt meine Speisekarte sechssprachig auf. Weiters halte ich die alte, ungarische Tradition aufrecht und reiche kostenlos Brot zu den Speisen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die entscheidenden Kriterien sind für mich Ehrlichkeit, Pünktlichkeit, Sauberkeit, Freundlichkeit und hohe Zuverlässigkeit. Wenn es einmal ein Problem gibt, möchte ich, daß die Mitarbeiter zu mir kommen und mit mir darüber sprechen; meist habe ich Verständnis dafür. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne Probleme mit fortschreitendem Alter immer gelassener. Kleinere

Probleme, die das Geschäft betreffen, nehme ich mir nicht mehr so sehr zu Herzen wie früher. Jedenfalls versuche ich, sie so schnell wie möglich zu lösen und mich ihnen zu stellen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Da ich ein ungarisches Lokal führe, ist für mich die Problematik der Arbeitsbewilligungen eine sehr große, obwohl ich meine Mitarbeiter langfristig beschäftige. Auch die Öffnungszeiten der Geschäfte sind für mich ein gewisses Problem, es wäre für mich als Gastronomin einfacher, zumindest im ersten Bezirk auch am Wochenende oder abends einkaufen zu können. Generell ist für unsere, wie sicher auch für andere Branchen, die Bürokratie in Österreich eher hinderlich; ich finde, die Amtswege sollten einem als Geschäftsmann bzw. -frau leichter gemacht werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Geschäft so weiterzuführen wie bisher und die dafür aufgewendete Zeit etwas zu reduzieren. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich bin ein temperamentvoller Mensch, ich kann nicht ruhig sitzen und nichts tun. Aus meiner Partnerschaft schöpfe ich ebenso viel Kraft und wie aus der Zufriedenheit der Gäste. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Man muß an sich glauben und daran, daß die Dinge gut ausgehen werden und die negativen Dinge zur Seite schieben.

✱ Fonseca Ailton Cesar

● Steckbrief

Beruf: Tänzer, Choreograph, Manager. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ailton Tropical Dance - Ailton Fonseca & Mitgesellschafter., 1100 Wien, Landgutgasse 26/4. Geboren - Datum, Ort: 13. August 1966, Marilia-Sao Paulo (Brasilien). Kinder: Jian Liang Fonseca (1997). Eltern: Ladir und Izaltina Fonseca. Hobbies: Tanzen, Schwimmen, Volleyball, Wasserski, Skifahren, esoterische und buddhistische Literatur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte in Brasilien und absolvierte eine betriebswirtschaftliche Ausbildung, sowie verschiedene Tanzkurse (Capoeira, Folkloretänze). Ein Jahr später kam ich nach Österreich, da meine Schwester in der Botschaft arbeitete. Ursprünglich kam ich hierher um Deutsch zu lernen; ich wollte maximal zwei Jahre bleiben. Ich absolvierte den Deutschkurs am Goethe-Institut und war von 1988 bis 1991 in der Firma Holver Holzverwertungs GmbH als kaufmännischer Angestellter tätig. Anschließend besuchte ich die Tourismusschule Modul, daneben veranstaltete ich verschiedene Tanzevents und Clubbings und war selbst als Tänzer tätig. 1992 machte ich mich mit meiner Firma selbständig. Ich bin mit meinen Shows heute vor allem in Österreich, der Schweiz und Deutschland tätig und biete typische brasilianische und lateinamerikanische Tanz- und Musikshows an. Ich beschäftige zeitweise bis zu 80 Künstler, vor allem TänzerInnen und Musiker.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das zu machen und zu verwirklichen was ich will - koste es was es wolle. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich konnte bereits während meiner Schulzeit viele Verbindungen knüpfen. Das Modul war für mich eine gute Voraussetzung, da ich mir in dieser Schule kaufmännisches Wissen aneignen konnte. Ich tanze sehr gerne und denke, daß meine Qualitäten im Bereich des Entertainments liegen; deshalb beschloß ich, mich selbständig zu machen, weil ich als Künstler adäquat bezahlt werden wollte. Nachdem ich die Choreographie für meine Show entwickelt hatte, kaufte ich in Brasilien die Kostüme. Zu dieser Zeit trat ich zum Buddhismus über, der mich lehrte, an mich selbst zu glauben. Diese Philosophie hat mir sehr stark geholfen, mein Unternehmen aufzubauen. Ich glaube, daß mein Erfolg zu einem gewissen Teil auf meinen Stolz beruht, nie um Hilfe zu bitten. Ich möchte die Tradition meines Landes weiterführen und dabei immer authentisch bleiben, um die kulturelle Identität Brasiliens zu transportieren und weiterzugeben. Mein Kundenkreis umfaßt Firmen, für die ich Veranstaltungen organisiere, sowie Agenturen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute als erfolgreich, wenn ich meine heutige Situation mit jener als Angestellter vergleiche. Ich habe aber noch viel vor. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Die Originalität der lateinamerikanischen Tänze ist für mich als Brasilianer selbstverständlich, darüber hinaus versuche ich in meinem Programm meine eigene Kreativität zu entfalten und meine Ideen zu verwirklichen, wie auch jede Sambaschule ihren eigenen Stil vertritt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Schwester, die ebenfalls in Österreich ist, glaubte zunächst nicht an meinen Traum. Erst seit etwa vier Jahren glaubt sie an mich und meinen Erfolg. Sie hat mich durch ihre Kritik unglaublich motiviert, da ich ihr beweisen wollte, daß ich es schaffen kann. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist für mich sehr wichtig. Ich spüre sie vom Publikum, wenn ich auf die Bühne komme - dazu bedarf es keiner Worte. Dieses Feedback ist für mich die beste Motivation um weiterzumachen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Tänzerinnen sind südamerikanischer Abstammung. Wenn ich Tänzerinnen einstelle, ist mir ihre Ausstrahlung, ihre Authentizität sehr wichtig, sie müssen jedoch keine Tanzprofis sein, da ich sie ohnehin selbst trainiere. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich ständig fort, indem ich pro Jahr etwa drei Monate in Brasilien verbringe und mich vor Ort über neue Tänze und Musik informiere. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht heute darin, selbst Veranstalter großer, Internationaler Tourneen zu werden und vermehrt in Theatern tätig zu sein. Meine Vision ist die Verwirklichung eines Musicals über die Geschichte Brasiliens.

✱ Forsthuber Hans-Jürgen

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Brassring GmbH., 1110 Wien, Simmeringer Hauptstraße 397/2/Top 132. Hobbies: Golf, Internet, Reisen, Kochen (Asiatisch), Wein, Zigarren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich machte die Ausbildung zum Hotelmanager in Innsbruck und war anschließend lange Zeit in Zürich, wo ich zunächst meine Pflichtpraktika absolvierte und anschließend in verschiedenen Bereichen tätig war. In der Folge kehrte ich nach

Österreich zurück und arbeitete im Sheraton Innsbruck. Danach wechselte ich zur Lauda Air, wo ich auf Langstreckenflügen eingesetzt wurde und im Zuge dessen in Sydney, Bangkok und Hongkong stationiert war. Damals hatte ich meinen festen Wohnsitz in Sydney. Nachdem meine Stationierung abgelaufen war, zog ich wieder nach Österreich und war als Trainer für das Flugpersonal tätig. Dieser Beruf war im Vergleich zu meiner vorigen Tätigkeit relativ uninteressant, deshalb ließ ich mich gern von Mc Donalds abwerben. In diesem Unternehmen war ich fünf Jahre lang europaweit als Manager tätig und führte die Restaurants jeweils in der Aufbauphase 90 Tage von ihrer Grundsteinlegung an. Danach war ich im Chattanooga in Wien als Geschäftsführer tätig und konnte in dieser Diskothek eines der ersten After Hour Clubbings in Europa etablieren. Nach knapp drei Jahren wechselte ich in ein amerikanisches Unternehmen, war dort eineinhalb Jahre beschäftigt und wurde schließlich bei Netway im Bereich technischer Support angestellt, da ich immer schon in meiner Freizeit Homepages programmierte und mich mit Technik und dem IT-Bereich beschäftigte. In weiterer Folge wechselte ich zu Telekabel (heute Chello), wo ich weltweit als Trainer tätig war und anschließend als Internettrainer zu European Telekom. 2000 kam ich zu Brass Ring Europe und bin bis dato in der Position als Country Manager Austria beschäftigt. Das Unternehmen stellt die Plattform zwischen Bewerbern und Unternehmen dar, ist dabei jedoch kein Personalvermittler im klassischen Sinn. Wir veranstalten Hightech-Carrier-Exchange Messen und bringen somit beide Interessenten zusammen. Der Bewerber muß IT-Professionist sein und über mindestens drei Jahre Erfahrung verfügen, um an einer solchen Messe teilnehmen zu können; die Recruiter des jeweiligen Unternehmens können sich bei dieser Gelegenheit Erstkontakte zu wirklich interessanten potentiellen Mitarbeitern verschaffen. Pro Event verzeichnen wir dabei etwa drei bis fünf Neueinstellungen. Brass Ring ist weltweit tätig, ich selbst bin für Österreich zuständig. Zu unseren Kunden zählen große Unternehmen, unser Package umfaßt das Event selbst – Catering und Hotelzimmer, Radiowerbung sechs Wochen vor dem Event und permanente ganzseitige Anzeigen in Tageszeitungen. Dabei sind wir preiswerter als Headhunter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, nie stehenzubleiben, immer wieder neue Ziele zu haben und mich permanent fachlich und persönlich weiterzuentwickeln. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein zielstrebiger und flexibler Mensch, weiters konnte ich in meiner Laufbahn als Trainer sehr viel Erfahrung mit Menschen sammeln. Meine Stärken liegen auch in der Kommunikation; so konnte ich mir ein wichtiges Netzwerk aufbauen. Im Endeffekt muß ich mir jedoch meine Ziele selbst stecken und die alleinige Verantwortung für mich und meinen Erfolg übernehmen. Ich bin Kosmopolit und habe keine Wurzeln im eigentlichen Sinn: Ich fühle mich auf der ganzen Welt zu Hause. Unser Unternehmen bietet seinen Kunden höchstes Service; wer mit uns zusammenarbeitet, braucht sich selbst um nichts mehr zu kümmern. Das Event selbst bleibt online; die Recruiter können sich also auch danach in unserer Online-Datenbank über die Interessenten informieren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich habe in meinem Leben viel erreicht und sehe mich deshalb heute als erfolgreich. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Offen. Ich nehme Herausforderungen an und bewältige Probleme wenn möglich ad hoc. Wenn ein Problem nicht sofort lösbar ist, gebe ich mir die nötige Zeit dazu. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, die beiden Bereiche zu vereinen – aber jeder Manager in einer Führungsposition hat seine Probleme mit der Vereinbarung von Berufs- und Privatleben, ohne daß eines von beiden leidet. Ich glaube, es ist unglaublich wichtig, positiv zu denken und mit sich selbst in Einklang zu sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß gerade in jungen Jahren lernen, lernen, lernen! Gute Ausbildung ist heute unglaublich wichtig, Abschlüsse alleine reichen aber nicht: Ich rate jedem zu Auslandsaufenthalten und zum Training on the Job. Man soll seine Jugend wirklich nützen und jede Gelegenheit zur Bildung wahrnehmen. Im Beruf selbst muß man zielstrebig sein und darf immer nur nach vorne sehen – nie nach hinten. Man erntet, was man sät – positives Denken ist enorm wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, das Unternehmen am österreichischen Markt bekannt zu machen und zu positionieren.

✱ Forstner Peter

● Steckbrief

Beruf: Konditormeister und Hotelkaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Restaurantbetriebe Schloß Luberegg., 3644 Emmersdorf, Luberegg 18. Geboren - Datum, Ort: 17. Juni 1948, Voitsberg. Familienstand: Verheiratet mit Frieda. Eltern: Ignaz und Hilda. Ehrungen: Bronzemedaille erhalten beim Bundeslehrlingswettbewerb der Konditor. Hobbies: Zeichnen und Malen; schöne Orte auf dieser Erde aufsuchen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lebkuchenhäusererzeugung-Ausstellungen während der Adventszeit im Restaurant.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bis zur vierten Volksschulklasse verbrachte ich in Kolumbien, im Südwesten in der Region von Chocoko. Zurückgekehrt nach Österreich beendete ich die Hauptschule in Voitsberg und begann anschließend eine Konditorlehre bei der Firma Theyer in Köflach. Die Gesellenprüfung schloß ich 1966 ab und entschloß mich im Anschluß daran auch noch die Kochlehre, im Hotel Daniel in Graz, zu absolvieren. 1968 machte ich die Gehilfenprüfung in der Landesberufsschule Bad Gleichenberg und trat noch im selben Jahr in die Hotelfachschule Bad Gleichenberg ein. Drei Jahre später schloß ich diese als Hotelkaufmann ab, und machte im Anschluß daran die Konditormeisterprüfung an der Handelskammer in Graz. Im Zeitraum von 1972-73 war ich im fränkischen Raum bei der Firma Wienerwald, als Geschäftsführer-Springer, tätig. Der Hauptgrund warum ich diese Tätigkeit ausübte, lag speziell darin, um mir Kenntnisse im Management, speziell im Controlling, anzueignen, eine Disziplin in der die Wienerwald-Kette als vorbildlich für die gesamte Branche anzusehen war. Gleichzeitig voluntierte ich beim Konzern Mövenpick, wo ich mich mit dem Qualitätscontrolling vertraut machte. Diese erworbenen Wissenszweige konnte ich 1974 für die Austria-Hotels einsetzen und habe die beiden Wiener Restaurants die "Perle" und den "Spatz", sowie das Restaurant "Perle" im Hotel de France, aufgebaut. Ende 1974 half ich, ebenfalls in Wien, die Katzletz-Stuben der Familie KommR. Schneider, zu errichten. 1975 trat ich in die NÖ-Molkerei in der Bundeshauptstadt ein, und entwickelte dort die Hauptabteilung Gastronomie, weiter. Am Ende meiner Tätigkeit, nach sechs Jahren, umfaßte die Hauptabteilung eine Großküche mit einer Produktion von 5.000 Essen pro Tag. Weiters boten wir ein Partyservice, errichteten eine Hauscafeteria, und belieferten Betriebsrestau-

rants bei den Firmen: Rank-Xerox, Elektro-Diesel-Bosch, Gefaert-Normalzeit, Panalpina, TGM, Allgemeines Krankenhaus, Bundesrealgymnasium Perchtoldsdorf und der Konditorei in der Schleifmühlgasse. 1981 wechselte ich meinen Arbeitgeber und begann bei der Österreichischen Girozentrale in Wien, als "Troubleshooter" für Hotels zu agieren. 1983 entschlossen meine Frau und ich uns selbständig zu machen, gründeten die Einzelfirma Friede Forstner, und übernahmen den Gasthof Auhof in Linz-Urfahr, den wir zehn Jahre führten. 1993 kauften wir das jetzige Kaiser Franz Restaurant im Schloß Lubberegg, und zur gleichen Zeit auch einen Gasthof in Ybbs, den wir ebenfalls bis zum heutigen Zeitpunkt führen. 1995 ging mein Frau mit der Firma in Konkurs und mit großer Eigeninitiative haben wir 1996 die Vermögenswerte als Einzelfirma Peter Forstner, wieder zurückgekauft, und führen bis heute den Betrieb erfolgreich weiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mich am Abend zurücklehnen und auf einen erfolgreichen Tag zurückblicken kann, ohne Sorgen für die Zukunft zu haben, dann nenne ich das als Erfolg. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe ein ausgeprägtes Durchsetzungsvermögen. Ich kann auf den Erfolg warten, und bin sicher, daß er sich mit Bestimmtheit einstellt. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich bin nicht nachtragend, und das schätzen meine Mitarbeiter an mir. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die wichtigste Entscheidung war für mich, in der dunkelsten Stunde meinen Lebens, wieder aufzustehen und weiterzumachen. **Werden Sie von Ihrer Familie als erfolgreich angesehen?** Früher ja, jetzt ist das Verhältnis unterkühlt. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, natürlich. Meine Frau ist gleichberechtigte Partnerin, wobei sie für das Restaurant in Ybbs zuständig ist. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mein Geschäft steht und fällt mit meinen Mitarbeitern. Zur Zeit haben wir fünf fix angestellt, wobei zwei Mitarbeiter schon 18 Jahre mit uns arbeiten, und die anderen auch schon viele Jahre bei uns beschäftigt sind. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Chemie muß stimmen. Den Beruf muß man erlernt haben, aber der Arbeitswille ist ausschlaggebend. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Nur von meinen Gästen. Im weiteren Umfeld von Luberegg nicht. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich lasse mich nicht klein kriegen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich brauche zwei Stunden am Tag um abschalten zu können. Wenn ich diese Zeit nicht habe, dann werde ich müde. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Viele, noch einen Meilenstein auf dieser Welt setzen. **Ihr Lebensmotto?** Nicht alles so ernst zu nehmen wie es den Anschein hat. **Haben Sie Vorbilder?** Nicht unbedingt, aber ich nehme mir Menschen als Vorbild, die fünf Minuten ihr Gedächtnis in Anspruch genommen haben, und dann aus dieser Idee etwas gemacht haben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Den Nachkommen nicht jeden Stein aus dem Weg räumen. Mit zwölf Jahren mußte ich einmal einen Schaden zurückzahlen und dafür zwei Monate schwer arbeiten. Dieses Erlebnis hat mich geprägt.

✱ Fournes Helmut

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Isgus J. Schlenker-Grusen GesmbH., 1070 Wien, Zieglergasse 6. Geboren - Datum, Ort: 25. August 1946, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Edith. Kinder: Martina. Hobbies: Fitneß, Skifahren und Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin von der alten Garde, die nicht wie andere Manager die heutigen modernen Ausbildungsmöglichkeiten absolvierten. Ich besuchte die Volks- und Hauptschule und erlernte das Handwerk des Uhrmachers. Von 1966 - 1969 übte ich mein Handwerk bei der Firma Kolarsky/ Uhren als Lehrling und von 1971-1972 bei der Firma Bouz & Söhne als Uhrmachergeselle und Verkäufer aus. Da ich diese Tätigkeiten nicht als mein Zukunftsmetier sah, wechselte ich 1972 zur Firma Isgus (F. Rojkowski KG) in den Aufgabenbereich der Servicetechniker. Im Jahr 1978 wurde ich Vertriebsbeauftragter, zwei Jahre später Abteilungsleiter des Unternehmens. Seit 1983 bin ich Geschäftsführer und da mir die Zeiten der Firma Rojkowski KG als Betriebszugehörigkeit bei der Firma ISGUS angerechnet wurden, kann ich mit Freude auf eine 30-jährige Tätigkeit im Unternehmen zurückblicken.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja. Ich bin ein zufriedener Mensch, da ich mit meinem Leben und mit meiner Tätigkeit im Einklang stehe. Ich versuche immer das Beste aus meiner Situation herauszuholen, und da ich aus meinen Fehlern lerne und sie zukünftig meide, sehe ich mich als erfolgreich an. **Was ist für Sie persönlich Erfolg?** Wenn ich die Weiterentwicklung des Unternehmens sehe, wenn ich meine Mitarbeiter motivieren kann und wenn ich es schaffe Aufträge, für unser Unternehmen zu akquirieren, dann ist es für mich als Erfolg zu werten. Sehr wichtig ist mir die Zufriedenheit meiner Mitarbeiter. Jeder Mitarbeiter erhält zu seinem Fixlohn zusätzliche Prämienausschüttungen, da die private und die finanzielle Zufriedenheit ein wesentlicher Motivationsfaktor des Lebens ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für mich war meine Produktkenntnis, mein Einsatz und meine Bereitschaft die Vielfalt meiner Branche zu erkennen, zu analysieren und zu nützen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** In dem ich den Mitarbeitern beide Seiten eines Problems darstelle. Jedes Problem hat zwei Seiten und man ist nicht motiviert, wenn man nur eine Seite des Problems erkennt. Daher ist das dualistische Denken der Mitarbeiter, das wesentlichste um motivierte Mitarbeiter zu haben. Wir verschenken zur Motivation Zeitguthaben und generelle Großzügigkeit. Sehr wichtig ist, daß Motivation nicht zur Gewohnheit wird: Ungeplantes motiviert in höherer Form und ist mit mehr Freude und Flexibilität zu genießen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Prinzipiell ist es schwer qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Wir sind von der Lohnstruktur her, als Kleinunternehmer nicht in der Lage, Höchstlöhne bieten zu können. Wir versuchen auf Bewerber einzugehen und entscheiden uns nach den persönlichen Gesprächen. Auch das weiterentwickelte Arbeitsmarktservice hat uns schon sehr gute Mitarbeiter vermitteln können. Wir finden die Entscheidung in gemeinsamen Sitzungen, da der Informationsaustausch mehrerer Personen, die Entscheidungsüberschneidungen verhindert. Im Kundenbereich ist der Zusammenarbeit keine Grenzen gesetzt, da jeder Unternehmer unser Produkt Zeiterfassung nutzen kann. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Das Problem ist in der Wertigkeit der Produkte zu sehen. Die Kunden schauen nur mehr auf Preisgestaltung und erkennen nicht die Wichtigkeit der Qualität. Die Leute interessiert nicht mehr die Unternehmens-

gestaltung oder der Lebensraum der Firma, sondern sie kaufen nur mehr nach Höhe der Anbotlegung. Es gibt viele Kleinstunternehmer, die kurzfristig am Markt erscheinen, billigste Möglichkeiten anbieten und dann alsbald den Markt wieder verlassen.

✱ Fradler Maria Bernadette

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Zentrumsmanager. Tätig bei: Plasmazentrum der Baxter AG., 8010 Graz, Elisabethstraße 41. Geboren - Datum, Ort: 9. Februar 1960, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Edwin. Kinder: Christopher (1985). Eltern: Ferdinand und Rosa. Hobbies: Haus, Garten, Laufen, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Berufsweg begann als Diplomkrankenschwester im Merkur Sanatorium St. Radegund. Ich übte diese Tätigkeit fünfzehn Jahre lang aus, bildete mich parallel dazu ständig weiter, absolvierte die einjährige Sonderausbildung zum sozialmedizinischen Pflegedienst und stieg 1995 bei Baxter ein. In den letzten beiden Jahren absolvierte ich zusätzlich noch ein postgraduales Studium. Heute leite ich das Plasmazentrum Graz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mir selbst treu zu bleiben, die Ziele, die ich ins Auge gefaßt habe zu verfolgen, und ein harmonisches Privatleben zu führen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine wesentlichen Stärken sind Konsequenz, Ehrgeiz und Ausdauer. Darüber hinaus denke ich, daß zum Erfolg auch ein gewisses Maß an Glück gehört. Heute weiß ich, daß mein Elternhaus einen großen Teil zu meinem Erfolg beigetragen hat. Ich lernte, in jeder Niederlage eine Chance zu sehen, und bin ein Mensch, der aus seinen Fehlern lernt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich heute im Sinne meiner Definition als erfolgreich, weil ich in meinem Leben bisher sehr viel erreichen konnte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Beruflich empfand ich mich ab meinem Sprung von der Krankenpflege ins Management als erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich denke, daß die Entscheidung, zu Baxter zu gehen meine bisher größte und erfolgreichste war. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre viel Anerkennung seitens meiner Umwelt, und werde aufgrund meiner Leistungen sehr hoch geschätzt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Plasmazentren leiden eigentlich unter der viel zu geringen Aufklärung der Bevölkerung: Kaum jemand weiß, wofür man Plasma braucht und warum man eigentlich spenden sollte. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich werde als erfolgreich angesehen, als jemand, der seinen Weg geht, ohne sich davon abbringen zu lassen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine große Rolle bei meinem Erfolg, ohne gute und motivierte Mitarbeiter könnte ich nicht erfolgreich sein. Darum denke ich, daß die Mitarbeiter das wichtigste Kapital jedes Unternehmens sind. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Qualifikation, die ich voraussetzen muß, achte ich bei der Auswahl meiner Mitarbeiter sehr stark auf die Persönlichkeit. Ich lege großen Wert auf ein gut zusammengestelltes, möglichst heterogenes Team, das sich untereinander ergänzt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich kommuniziere sehr viel mit meinen Mitarbeitern, weil ich ein Mitarbeitergespräch pro Jahr zu wenig finde. Deshalb bin ich ständig in Kontakt mit den Teams und hebe mich nicht von ihnen ab. Erfolg und Lob zählt prinzipiell für alle. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich wende mindestens einen Tag pro Monat für firmeninterne Weiterbildung auf. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde der jungen Generation raten, sich wieder vermehrt mit den Werten und Traditionen der Älteren zu beschäftigen, diese beizubehalten und zu pflegen. Ich denke, daß man der Familie und dem Privatleben generell jene hohe Bedeutung beimessen sollte, die ihnen zusteht: beruflicher Erfolg ist nicht alles. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein berufliches Ziel besteht darin, mich noch weiterzuentwickeln, beziehungsweise mich eventuell im Gesundheitsbereich selbständig zu machen. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem – nutze den Tag.

✱ Frank Johann

● Steckbrief

Beruf: Gärtnermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Baumschulen Frank., 3452 Heiligeneich, Wiener Landstraße 21. Geboren - Datum, Ort: 26. Oktober 1959, Tulln. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Maria. Kinder: Manuel (1986) und Jasmin (1987). Schöpferische Akte: Gedichte, Kabarett. Hobbies: Skifahren, Reisen und Musik in allen Richtungen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Beendigung der Pflichtschule begann ich meine Ausbildung an der Fachschule für Gartenbau in Langenlois. Dies war eine vierjährige Ausbildung in der Zeit von 1975 bis 1979 und davon eineinhalb Jahre Praxis. Ich hatte schon damals das Bedürfnis mich selbständig zu machen und meine eigenen Ideen realisieren zu können. Nach der schulischen Ausbildung und der Praxis in einem der Betriebe in unmittelbarer Nähe, ergab es sich, daß ich an der Fachschule eine Stelle bekam. Während dieser Zeit betrieb ich intensive Weiterbildung und hatte dabei die Möglichkeit viele andere Betriebe kennenzulernen. Ich legte in weiterer Folge die Meisterprüfung ab und bekam eine Führungsposition in der Abteilung Baumschule. Für diese Abteilung war ich in großem Umfang für die Leitung, aber auch für die Mitarbeiter verantwortlich. 1982 gründete ich mein eigenes Unternehmen auf einem Teil der elterlichen Landwirtschaft. Nachdem ich interessante Vereinbarungen mit Großabnehmern traf, entwickelte sich der Betrieb vorzüglich. Es war dies allerdings eine Zeit, in der man für gute Produkte auch noch gute Erlöse erwirtschaften konnte. In der Zwischenzeit wurde das Geschäft mit den Großabnehmern immer schwieriger und ich trennte mich 1987 von ihnen. In diesem Jahr trat auch mein Bruder in das Unternehmen ein und wir bilden seit diesem Zeitpunkt ein Team von großer fachlicher Kompetenz. Zu dieser Zeit etablierten sich immer mehr Unternehmen am Markt, die sich mit der planerischen Gartengestaltung befassen, und diese Betriebe waren meine neue Zielgruppe. Mit diesem Geschäftsfeld konnte ich den fehlenden Umsatz aus dem ehemaligen Geschäft mit den Großabnehmern wettmachen und gute

Umsatzzuwächse erreichen. Zur Zeit arbeiten wir an der Präsenz unseres Unternehmens im Internet. Mit diesem Projekt wollen wir den Endverbraucher erreichen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn man sich Ziele setzt und diese auch erreicht, das bedeutet für mich Erfolg. Er ist für mich nicht an Zeit gebunden! **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin mit Leib und Seele Gärtner, ich mache also etwas, daß mir absoluten Spaß bereitet. Ich befasse mich zu fast jeder Tages- und Nachtzeit mit Pflanzen und Bäumen. Die Gentechnik spielt in unserem Betrieb keine Rolle. Persönlich bin ich ein Einzelgänger (berufsbezogen!), aber trotzdem ein umgänglicher und offener Mensch. Für die positive Entwicklung unseres Unternehmens ist mit Sicherheit auch die Symbiose zwischen meinem Bruder und mir verantwortlich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Ausbildung und die Beschäftigung in der Fachschule, mit den entsprechenden Kontakten zu verschiedenen Firmen, waren für meinen persönlichen Erfolg mitverantwortlich. Die immer wieder auftretenden Probleme im laufenden Geschäft und deren Lösungen waren der persönlichen und auch der wirtschaftlichen Entwicklung sehr förderlich. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon während meiner Lehrzeit fühlte ich, daß ich mich bestimmt einmal selbständig machen werde. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste Entscheidung war der Schritt in die Selbständigkeit. **Gab es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Onkel, der Pädagoge war, erkannte mein Talent im Umgang mit der Natur und mit Pflanzen. Schon in der Pflichtschule waren die Fächer Biologie und Botanik meine liebsten Unterrichtsstunden. Mein Onkel gab die Empfehlung für den Eintritt in die Fachschule für Gartenbau. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung von der Öffentlichkeit gibt es kaum. Der Besitz wird mit Neid abgegolten. Im geschäftlichen Bereich schätzt man unsere Kompetenz, Zuverlässigkeit, sowie Ideenreichtum. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Die Mitarbeiter spielen eine große Rolle, weil auch sie nach außen die Firma repräsentieren. Wichtige Entscheidungen treffe ich im überwiegenden Maß allein, jedoch oft nach Rücksprache mit meinem Bruder. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich spielt die absolvierte Ausbildung eines Bewerbers nur eine kleine Rolle. Viel wichtiger ist mir der Wille und das persönliche Engagement. In den letzten Jahren vermisse ich bei den Personen, die sich um eine Stelle bewerben, den Willen und die Bereitschaft etwas bewegen zu wollen. Wir greifen deshalb oft auf ausländische Mitarbeiter zurück, weil sich die Einheimischen nicht mehr schmutzig machen und mit Erde arbeiten wollen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Familiär bin ich bei weitem nicht so erfolgreich wie in der Wirtschaft. Mein Problem ist es, daß ich von meiner Partnerin dasselbe hohe persönliche Engagement erwarte, wie ich bereit bin es zu geben. Durch die Arbeit in der Natur ergeben sich zwangsweise Arbeitszeiten außerhalb der Norm, dadurch läßt sich das Familienleben kaum planen. Auch dafür sollte eine Lebenspartnerin Verständnis haben. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich halte mich an die Informationen aus der Fachliteratur und aus dem Erfahrungsaustausch mit Kollegen. Vor allem aber zeige ich Mut zum Risiko. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Um die notwendige Kraft für das Unternehmen zu haben, mache ich kleine Pausen. In diesen Pausen lege ich mich flach auf den Boden und entspanne mich dabei. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Lebensziel ist, daß die Kinder das Unternehmen in meinem Sinne selbständig weiterführen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich sehe Österreich in der nächsten Zukunft durch die Osterweiterung der EU als Drehscheibe für geschäftliche Handelsmöglichkeiten. Zentraleuropa wird meines Erachtens die Drehscheibe für den Handel und zum Nachteil für produzierende Betriebe. Eine Osterweiterung ist für mich daher auch an wirtschaftliche und soziale Bedingungen zu knüpfen! Diese Überlegungen sollten junge Leute näher treten und ihre Planungen danach ausrichten. **Ihr Lebensmotto?** Es ist schwierig, im Leben etwas zu erreichen. Es ist aber noch schwieriger, das Erreichte zu halten. Erstens muß das Bewußtsein Platz ergreifen, zweitens bedarf das Erreichte finanzieller Mittel und persönlichen Engagements, um es tatsächlich besitzen zu können.

✱ Frank Werner Univ.-Doz. Dipl.-Ing. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Architekt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Architekt Univ.-Doz. Dipl.-Ing. Dr. techn., 1100 Wien, Columbusgasse 24/1. Geboren - Datum, Ort: 29. April 1947, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Henriette. Schöpferische Akte: Baukunst. Lehrbuch für die HTL. Manz Verlag 2001, Fachartikel, Doktorarbeit, Habilitation. Mitgliedschaften: Hauptverband der Sachverständiger, Bundeskammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten Landesgruppe Wien. Hobbies: Reisen, Lesen, Golf, Fotografieren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrbeauftragter (BOKU Wien, TU Graz, HTL Leberstraße), allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura an der HTL Linz absolvierte ich zunächst den Präsenzdienst. Danach studierte ich Architektur an der TU Graz, und ging 1976 zwei Jahre lang nach Tokyo, wo ich ein Postgraduate Studium machte. Anschließend kehrte ich nach Österreich zurück, arbeitete in diversen Architekturbüros und promovierte am 28. Juni 1980 in Graz. Im Dezember 1983 machte ich mich schließlich selbständig, ging aber 1986 noch einmal für ein halbes Jahr für ein Forschungsprojekt (Japanische Architektur und Gartenkunst) nach Japan. Am 9. April 1992 habilitierte ich und wurde Lehrbeauftragter an der TU Graz, der BOKU Wien und den Universitäten Wien und Graz, sowie an der HTL Leberstraße in Wien, wo ich Hochbaufächer unterrichte. Heute unterrichte ich an dieser HTL und nach wie vor an der BOKU Wien, sowie an der TU Graz (Architektur Ostasiens und Gartenkunst, Entwicklungstendenzen buddhistischer Kunst). Daneben bin ich gerichtlich beeideter zertifizierter Sachverständiger für Immobilien, Hochbau, Architektur, Denkmalschutz und Stadtbildpflege. Zu meinen Auftraggebern gehören verschiedene Gerichtssprengel und Privatpersonen, hauptsächlich in Wien, Niederösterreich und dem Burgenland, aber auch Graz und Linz. Zur Zeit arbeite ich außerdem an einem Lehrbuch für die HTL mit dem Titel Baukunst, das im Frühjahr 2001 im Manz Verlag erscheint. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Ich führe ein kleines Unternehmen, und bin somit sehr flexibel, das heißt, der Kundenkontakt ist sehr persönlich und ich kann auf meine Kunden sehr schnell reagieren. In meinem Unternehmen werden Gutachten auch wirklich vom Gutachter, das heißt: von mir selbst, erstellt, und nicht von

einem Angestellten. Ich empfinde mich als absolut korrekt, und habe durch die Kleinheit des Unternehmens die Freiheit, mir meine Aufträge auszusuchen.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich glaube, daß einen großen Teil meines Erfolges mein rasches Studium und meine Auslandserfahrung ausmachen. Ich bin ein sehr hartnäckiger und konsequenter Mensch, und habe immer schon auf meine finanzielle Situation geachtet, und sehr sorgfältig kalkuliert. Weiters ist es für meinen Erfolg ausschlaggebend, daß ich immer ehrlich, offen, geradlinig und fair bin. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich das Erreichen eines Zieles. Er ist für mich nicht in Geld zu messen, sondern in der Möglichkeit, meine kleinen und großen Lebensträume zu verwirklichen; egal ob das Reisen sind oder ein eigenes Haus. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine ureigene Kraftquelle ist das Interesse, die Freude an meiner Arbeit und an meinem Fachgebiet. Auch mein Hobby, das Golfspielen, gibt mir wieder neue Energien, weil ich dabei völlig abschalten kann. Wesentlich ist für mich auch meine Partnerschaft: ich führe das Unternehmen gemeinsam mit meiner Gattin, die mich in allem unterstützt, und mir Rückendeckung gibt. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich kann hier einen ganz konkreten Ratschlag erteilen, den ich auch immer wieder an meine Studenten weitergebe: man sollte sich unbedingt den Beruf suchen, der einem wirklich Spaß macht! Jeder Mensch hat seine Begabungen, und sie drücken sich meistens in jenen Tätigkeiten aus, die man mit Freude macht. Wenn man dann die Richtung gefunden hat, in die man gehen möchte, muß man diese Begabungen ausbauen, indem man ganz konsequent lernt. Ich halte eine gute Ausbildung für absolut wichtig, aber es zählt neben der fachlichen auch die Persönlichkeitsbildung. Ich bin der festen Überzeugung, daß man nur dann Erfolg haben kann, wenn man Rücksicht nimmt und teamfähig ist. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Es gibt in jedem Leben Niederlagen. Wesentlich ist es in so einem Fall, sich Zeit zu lassen, harte Zeiten quasi durchzustehen. Mißerfolg kann einem zeigen, daß man sich auf die eigenen Beine stellen muß, wenn man erfolgreich werden will. Ich glaube sogar, daß man Niederlagen schon im Jugendalter erlebt haben muß, um nicht einseitig zu werden. Ich habe viele Fälle erlebt, bei denen der Aufstieg erst durch ein wiederholtes Schuljahr oder ein Jahr Arbeit begann. Fehler sind sehr wertvoll, wenn es darum geht, die eigene Einstellung zu relativieren. Man kann daraus lernen und eine gesunde Art der Selbstkritik entwickeln. Darunter verstehe ich, daß man nicht automatisch widrigen Umständen oder den anderen die Schuld an einem Mißerfolg gibt, sondern die eigenen Fehler analysiert, und es somit beim nächsten Mal besser machen kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich heute erfolgreich, weil ich mich neben meiner Arbeit habilitieren konnte und weil ich mein Ziel, ein eigenes Architekturbüro zu führen, verwirklicht habe. **Ihre Vorbilder?** Ich lebe absolut ohne Vorbilder, weil ich glaube, daß man einfach man selbst sein muß.

✱ Franta Monika

● Steckbrief

Beruf: Kindergärtnerin. Funktion: Regionale Geschäfsführein und Kinderdorfleiterin. Tätig bei: SOS - Kinderdorf., 2371 Hinterbrühl, Kröpfelsteigstraße 42. Geboren - Datum, Ort: 20. März 1959, Wiener Neustadt. Kinder: Fabian (1991). Eltern: Helene und Heinrich. Schöpferische Akte: Fachartikel im Bereich Kindergarten- Pädagogik. Hobbies: Laufen, Lesen, die Beschäftigung mit meinem Kind und ich pflege auch gern meine Freundschaft.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Ausbildung zur Kindergärtnerin und Hort- Erzieherin erhielt ich 1977 mein Diplom. Von 1979- 1988 war ich in der Katholischen Jungschar sehr engagiert, meine ehrenamtliche Karriere begann mit der Gruppenleiterin bis hin zur Bundesvorsitzenden. In dieser Zeit habe ich auch einen zweijährigen Lehrgang für Sozialmanagement von der Uni Linz absolviert. Es folgten Lehrgänge in Beratung in personenzentrierter Gesprächsführung, zur Kommunikationstrainerin und Seminarleiterin und zahlreiche Fach- Seminare. Bis 1979 war ich Kindergärtnerin in einem Pfarrkindergarten in Wiesen, im Burgenland. 1979- 1981 leitete ich einen Gemeindekindergarten, ebenfalls im Burgenland. Ab 1981 war ich Diözesansekretärin der katholischen Jungschar Burgenland. 1985 führte ich für fast zehn Jahre das Wiener Kinderrettungswerk, „Kinder in Wien“. Seit 1995 bin ich Leiterin dieses SOS Kinderdorfes, dem auch zwei Jugendeinrichtungen angeschlossen sind. Es ist das größte SOS Kinderdorf Europas, mit 25 Familienhäusern, 115 Mitarbeitern sind zuständig für 140 Kinder und Jugendliche. Wir sind das einzige SOS Kinderdorf in Österreich, welches von einer Frau geleitet wird.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn mein Tun für mich und für Andere positive Wirkung hat. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Neugier und meine Tendenz Herausforderungen zu suchen. **Ab wann empfanden Sie sich erfolgreich?** In etwa, in der Mitte meiner Funktion als Geschäftsführerin der „Kinder in Wien“. Ich sah, wie sich die Organisation weiterentwickelte und merkte, daß sich die Mitarbeiter wohl fühlen und aus dem verstaubten „ Kinder- Rettungs- Werk“ eine moderne Kinderorganisation wurde. In dieser Zeit lud man mich oft zum Schreiben von Fachartikeln ein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, eine Position erreicht zu haben die zum einen anerkannt ist, zum anderen von vielen Menschen Rückmeldungen bringt, die sich von mir gefördert fühlten. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Daß ich das Angebot, der „Kinder in Wien“, damals angenommen habe. Das war meine erste, ganz große Herausforderung, ich war damals 25 Jahre. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Die Organisationsstruktur des Kinderdorfes zu verändern war ein sehr mühsamer Weg. **Nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich zur Zusammenarbeit mit Mitarbeitern?** Fachkompetenz, Kooperationsbereitschaft und Persönlichkeit. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Unterschiedlich, von vielen werde ich als eine sehr fördernde Chefin gesehen, von anderen aber als eine, die ihre Macht auslebt. Beides stimmt. Macht ist für mich positiv besetzt, es beinhaltet etwas machen, etwas bewirken zu können. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Es sind zu wenig Männer in der direkten Kinderarbeit tätig, und zu viele Führungsbereiche, die zunehmend geringer werdenden Ressourcen für den Sozialbereich. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Rund zwei bis drei Wochen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Positive Energie, einen langen Atem und innere Freiheit. Ich zum Beispiel, entscheide wie ich es für richtig halte, und sicher niemals gegen meine innere Überzeugung. Eine besondere Liebe zu den Menschen und Innovationsgeist ist nötig. Fachliche Kompe-

tenz ist ganz wichtig, praktische Erfahrung ist Voraussetzung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Weiter zu wachsen und mich weiter zu entwikkeln, ohne die Richtung festzulegen. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ja, eine Lehrerin in meiner Ausbildungszeit zur Kindergärtnerin. Sie konnte mich durch ihre Persönlichkeit und ihre Klarheit beeindrucken. Die Frau, die ich als meinen größten Mentor sehe, ist Mag. Eva Petrik, sie hat mich in die Position der Geschäftsführerin, der „Kinder in Wien", geholt und mich als Vorsitzende dieser Organisation gefördert und begleitet.

✱ Fraundörfer Wolfgang A.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: ICOS Congress Organisation Service GmbH., 1010 Wien, Johannesgasse 14. Geboren - Datum, Ort: 13. Mai 1960. Hobbies: Familie

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura trat ich bei der Firma Kuoni ein und war sowohl im Outgoing- als auch im Incomingbereich tätig. Nach acht Monaten wechselte ich zu Austrian Airlines und war im Bereich der Flugplanänderungen tätig. Nach fünf Jahren wechselte ich zu der damaligen Tochtergesellschaft Interconvention. Dieses Unternehmen beschäftigte sich mit Kongreßorganisation, wo ich als Verkaufsleiter tätig war. 1989 bin ich eine Kooperation mit Blaguss eingegangen und gründete mein eigenes Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich binde den Erfolg in drei Anspruchsträger ein, das heißt der Erfolg tritt ein, wenn der Mitarbeiter Perspektiven sieht, wenn sich der Kunde verstanden fühlt und dessen Ansprüche realisiert werden, und wenn ausreichend Erträge für die Eigentümer vorhanden sind. Dazu gehört Fachwissen und eine ausgeprägte Bereitschaft zur Kommunikation. Man muß ein hohes Maß an Kommunikationskultur haben, denn dadurch kann man die Erwartungshaltung und das Anspruchsverhalten des Kunden realisieren. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin stolz darauf, daß ich so gut wie keine Fluktuation bei den Mitarbeitern habe. Die Mitarbeiter haben auch untereinander ein sehr gutes Verhältnis. Darüberhinaus schlagen sich natürlich auch die kommerziellen Fähigkeiten in der Gewinn- und Verlustrechnung nieder. Durch meine Einbindung in gewisse branchenfremde Tätigkeiten, habe ich auch eine solide Reputation bei den Eigentümern von Blaguss aufgebaut. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich glaube, daß man mit Geld allein niemanden motivieren kann. Wichtig ist Mitarbeiter mit nötiger fachlicher Kompetenz zur Verfügung zu haben, um ihren Entscheidungen im Rahmen ihres Aufgabengebietes vertrauen zu können. Ich lasse den Mitarbeitern sogar freie Hand bei der Arbeitszeitgestaltung, und dies funktioniert sehr gut. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Dies ist ein sehr sensibles Thema. Am Beginn der Unternehmensgründung war es noch schwieriger als heute, da das Unternehmen heute bestimmte administrative Abläufe kennt. Dies war am Beginn nicht einfach. Ich habe eine gescheiterte Ehe hinter mir und habe daraus meine Lehren gezogen, das heißt ich versuche die Fehler nicht noch einmal zu machen. Wenn man sich selbst analysiert, und dies halte ich für sehr wichtig, sieht man so manches. Die Lehren, wie z.B. miteinander zu kommunizieren, betreffen nicht nur das Privatleben, sondern auch den beruflichen Alltag. Dies versuche ich auch meinen Mitarbeitern klarzumachen. Am Beginn der Selbständigkeit habe ich fast rund um die Uhr gearbeitet. 1992 habe ich zwar bereits ausgeglichen bilanziert, aber das Privatleben hat darunter sehr gelitten. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Die Fortbildung erfolgt im Rahmen von Seminaren und Kursen. 1999 absolvierte ich einen Marketing-Lehrgang an der Universität in Innsbruck, und zur Zeit besuche ich den viersemestrigen Lehrgang für angewandte Informatik. Diese Art von Fortbildung kann man zwar in Zeiteinheiten messen, aber jene Veränderungsprozesse, welche im Unternehmen stattfinden, wie z. B. aufgrund der Anpassung an zukünftige Marktgegebenheiten, sind de facto nicht in Zeiten meßbar, weil es ein kontinuierlicher Prozeß ist. **Wo sehen Sie die Stärke des Unternehmens?** Dieses Unternehmen ist eine Full-Service Agentur, das heißt, unser Leistungsspektrum bietet kein anderer Mitbewerber. Wir sind nicht nur im Bereich Kongreßorganisation unterwegs, sondern machen auch Ausstellungen und Marketingbetreuung bis zum Web-Design. Die Stärke liegt weiters auch in einer sehr hohen Qualitätsführerschaft. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Betriebswirtschaftliches Basiswissen ist branchenunabhängig notwendig. Viel wichtiger ist, daß man Verständnis und Kommunikationsbereitschaft mitbringt und über Talent zu strukturiertem Denken verfügt. Aber auch chaotische Typen können viel positives in einem Unternehmen bewirken, denn diese Menschen sind kreativ, bringen so manche Optimierungsprozesse in Schwung ohne je die Absicht zu haben, daß sie dies tatsächlich wollten. Wichtig ist, daß man keine Spezialisten in dieser Branche benötigt, sondern Generalisten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unternehmensziele ist die Kommunikationsqualität zu verbessern. Ich persönlich werde versuchen die Mitarbeiter noch mehr in die Entscheidungsprozesse mit einzubeziehen.

✱ Frei Dietmar

„Erfolgreiche Menschen stehen nach einer Niederlage sofort wieder auf, das ist der Unterschied zu nicht erfolgreichen."

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Global One Telekommunikationsdienste GmbH., 1190 Wien, Heiligenstädter Lände 27c. Geboren - Datum, Ort: 17. März 1963, Stockerau. Schöpferische Akte: Fachartikel in Fachpublikationen. Hobbies: Motorradfahren, Gitarre.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Bundesheer war ich bei Alcatel als Entwicklungstechniker tätig und faßte nach einiger Zeit den Gedanken, in den Verkauf zu gehen. Ich beschäftigte mich zunächst firmenintern mit diesem Bereich, wechselte jedoch nach einiger Zeit zu Moorlackner, wo ich eineinhalb Jahre lang Leiter des Vertriebes war. Danach ging ich zu CPV, einem Partner von Moorlackner, und machte mich schließlich als freier Handelsvertreter selbständig. Nach eineinhalb Jahren merkte ich, daß ich mit dieser Tätigkeit nicht glücklich werden würde und ging zu Mannesmann, wo ich Verkaufsleiter für Österreich wurde. Nach einem Zerwürfnis mit der Geschäftsleitung wechselte ich zu einer Waldviertler Firma mit Sitz in Eggenburg, die Bauteile für große Handyhersteller, wie

Siemens oder Nokia, produzierte. 1998 wechselte ich als Account Manager hierher, wurde 1999 zum Verkaufsleiter ernannt und bin seit Mitte 2000 Geschäftsführer. Global One beschäftigt sich mit internationalen Sprach- und Datenverbindungen von Unternehmenszentralen zu ihren Außenstellen. Zu unseren Kunden zählen namhafte Großunternehmen auf der ganzen Welt. Seit 1. Juli 2001 sind wir mit Equant fusioniert und beschäftigen 70 Mitarbeiter. Wir konzentrieren uns schwerpunktmäßig auf den österreichischen Raum und betreuen als Vertriebsschwerpunkt Slowenien und Kroatien.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich nichts mit Geld zu tun; für mich bedeutet Erfolg, die Freiheit zu haben, meine Entscheidungen umzusetzen und dabei nur mir selbst (und dem Financier) Rechenschaft schuldig zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zwei Faktoren sind ausschlaggebend für meinen Erfolg: erstens bin ich ein Mensch, der nie aufgibt und zweitens kann ich meine Mitarbeiter motivieren. Meine Mitarbeiter haben immer das Gefühl, daß ich ganz genau weiß was ich tue und betrachten mich als kompetenten Vorgesetzten, der ihnen Sicherheit gibt. Mein Wille zur permanenten Weiterbildung ist ebenfalls sehr wesentlich, da sich die Technologie in unserer Branche alle fünf Jahre ändert – somit gibt es keinen Status-quo, auf dem man verharren könnte. Zudem bereitet mir meine Tätigkeit große Freude. Das Unternehmen zeichnet sich durch hohe Sicherheit – sowohl seinen Kunden als auch seinen Mitarbeitern gegenüber – aus. Wir pflegen permanenten Informationsaustausch und erweitern ständig unser Know-how. Wir sind ein seriöser und verläßlicher Partner, und legen großen Wert auf langfristige Kundenbindung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich einiges erreichen konnte und noch lange nicht fertig bin.

Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Ich nehme Herausforderungen als solche an und begegne ihnen sehr offen. Die Lösung finde ich immer gemeinsam mit dem Team; dabei ist es für mich wesentlich, bereits einen Lösungsansatz zu präsentieren, der dann gemeinsam diskutiert wird. Nur über das Problem selbst zu reden bringt meiner Meinung nach nichts. Grundsätzlich löse ich Probleme sehr rasch und effizient, ohne mich von Kleinigkeiten beeinflussen zu lassen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die wichtigsten Kriterien sind für mich Kritikfähigkeit und Identifikation sowohl mit dem Unternehmen als auch mit der jeweiligen Tätigkeit. Ich will die Wahrheit hören und meinen Mitarbeitern die Sicherheit geben, mich kritisieren zu können, weil man nur etwas kritisiert, das einem wichtig ist, und weil ich auch Fehler mache, die vielleicht jemandem anderen auffallen. Die fachliche Kompetenz kommt für mich erst nach den genannten Faktoren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Der erste und wichtigste Rat lautet, nie jemandem das zu erzählen, was er gerne hören will. Man muß auch zu sich selbst so ehrlich sein, daß man die Dinge nicht tut, die einem nicht gefallen – weil man sich sonst nur unnötig quält. Der Unterschied zwischen erfolgreichen und nicht erfolgreichen Menschen besteht darin, daß der Erfolgreiche nach einer Niederlage sofort wieder aufsteht. Gute Schulbildung ist eine gewisse Basis, um in den adäquaten Level einsteigen zu können – im Berufsprozeß ist sie eher sekundär.

Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Mein Ziel besteht darin, die Fusion bis Jahresende so über die Bühne zu bringen, daß ein einheitliches Unternehmen entsteht. Mein mittelfristiges Ziel ist das Erreichen des Break Even Points 2002 gemeinsam mit den anderen Niederlassungen, langfristig möchte ich das Unternehmen zur Nummer Eins führen.

✱ Frei Gerhard Ing.

„Ein erfolgreicher Mensch braucht zwei Partner: einen mit dem, und einen, für den er etwas macht - den Kunden."

Steckbrief

Beruf: Nachrichtentechniker. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Frei Automatisierungstechnik.., 2542 Kottingbrunn, Robert-Stolz-Gasse 12-14. Geboren - Datum, Ort: 17. März 1959, Baden. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid. Kinder: Christian (1984) und Claudia (1995). Eltern: Brigitta und Georg. Hobbies: Tennis und Skifahren.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1979 ging ich zur Firma Schrack-Elektronik Aktiengesellschaft als Entwicklungstechniker. Frühjahr 1981 wechselte ich zu Ede-Elektronik dort war ich für den kompletten Einkauf, Wartung und Service zuständig. 1985-89 ging ich zur Firma Secon, begonnen habe ich in der Software Entwicklung, gegangen bin ich als Produktionsleiter. Von 1989-91 war ich bei der Firma Semperit, verantwortlich für die technische Planung von Großanlagen. Bis 1993 war ich bei der ÖMV als Großrechner-Softwaretechniker für die Einführung eines Laborinformationssystems. Außerdem war ich mitverantwortlich für die Einstellung der Unterlagen für die ISO-Zertifizierung nach ISO 9001. Parallel dazu, habe ich im September 1990 mit einem Freund zusammen diese Firma hier, einen Servicebetrieb für Kommunikationstechnik gegründet. Heute sind wir fünf Mitarbeiter und Komplett-Anbieter von Lösungen in der Gebäudeautomation. Wir bieten Überwachunganlagen für Objekte, Daten-Fern-Management und Gebäude-Leittechnik. Unsere Kunden sind Energieanbieter, Zum Beispiel: Österreichische Fernwärme Gesellschaft, Fernwärme Wien, Niederösterreichische Landesregierung, Hessische Landesanstalt für Umwelt, Landesanstalt für Umwelt/Rheinland Pfalz, Elin Wassertechnik, Burgenländische Erdgasversorgung und andere Mittelbetriebe.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja. Weil wir es geschafft haben, parallel zu Großfirmen zu bestehen. Unsere Kunden brauchen die Flexibilität die Großfirmen nicht bieten können. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Starke Einsatzbereitschaft, das bedeutet: rund um die Uhr erreichbar. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meine Eltern. Mein Vater hat mich schon sehr bald ans Handwerkliche herangeführt. Natürlich auch mein Freund und Partner; er ist äußerst durchhaltefähig und belastbar. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** 1991, nach dem ersten Auftrag der ÖFWG. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Mit vermehrtem Arbeitseinsatz. **Wie, vermuten Sie, sieht Sie Ihr Freund?** Er weiß genau das er mit mir rechnen kann, geschäftlich und auch privat. Außerdem schätzt er meine Zuverlässigkeit und sieht in mir ein Organisationstalent. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als Kollege, der im Notfall auch einspringt. Wie kennt Sie Ihre Familie? **Gibt es Anerkennung für Sie?** Leider viel zu selten. Es wäre sehr wichtig für die Motivation. Woher kommt die Kraft? **Haben Sie noch Ziele?** Mein Nahziel ist eine 50 Std. Woche. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Er braucht zwei Partner. Einen mit dem er etwas macht und einen für den er es macht. Beide muß man gleich am Anfang kennen. Also ohne einen Kunden würde ich heute nicht mehr anfangen.

✱ Frei Walter Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Funktion: Leiter des Rechnungswesens. Tätig bei: Geschäftsstelle der Klassenlotterie „Hohe Brücke" GmbH & Co KG., 1010 Wien, Wipplingerstraße 21. Geboren - Datum, Ort: 31. Juli 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Janina. Kinder: Michaela (1987). Eltern: Werner und Maria. Hobbies: Tennis, Klavierspielen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1962 trat ich in den elterlichen Textilbetrieb ein, wo ich die Praxis kennenlernte. Im Laufe der Zeit wurde der Betrieb verkleinert und schließlich geschlossen. 1985 bin ich zur Klassenlotterie gekommen, und bin seither im Rechnungswesenbereich tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß man seine Aufgaben optimalst löst und auch über den Rand seines eigenen Aufgabengebietes schaut, um schließlich einen positiven Beitrag für das Unternehmen zu leisten. Dazu gehört fachliches Wissen, gepaart mit Einsatzbereitschaft und einem hohen Maß an Zahlenverständis. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zufrieden mit dem was ich erreicht habe. Mehr kann ich beruflich nicht mehr erreichen. **Wie sehen Sie die Situation mit den Mitbewerbern?** Natürlich gibt es Mitbewerber und die anderen Glücksspiele bedeuten Konkurrenz, weil sie auch die größeren Marktanteile einnehmen. Die Marktaufteilung ist stabil und dies seit Jahren. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Dies läßt sich trennen. Zu gewissen Zeiten tritt das Privatleben in den Hintergrund. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Identifikation mit dem Unternehmen und der Verbundenheit mit der Familie, in dieser Familie. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Die Gesetze werden permanent geändert, daraus resultiert eine Aktualisierung des eigenen Fachwissen. Dabei gilt es, das Augenmerk auf die relevanten Bereiche zu richten, welche für das Unternehmen von Wichtigkeit sind, und diese müssen auch dann im Unternehmen umgesetzt werden. Seminare als solches, habe ich noch nie in Anspruch genommen. **Wo sehen Sie die Stärke Ihres Unternehmens?** In der höchsten Gewinnausschüttung (56 Prozent) des Bruttoumsatzes, diese Ausschüttung ist die höchste in Österreich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man im Bereich des Rechnungswesens tätig sein möchte, ist neben Fachwissen von größter Wichtigkeit, daß man sich nicht in Details verliert, sondern die Gesamtheit immer im Blickfeld hat.

✱ Frei Wilhelm Dr.

● Steckbrief

Beruf: Steuerberater. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Dr. Wilhelm Frei Beeideter Wirtschaftsprüfer und Steuerberater., 2130 Mistelbach, Bahnzeile 9. Geboren - Datum, Ort: 25. März 1943, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Agnethe (1971) und Bernhard (1973). Eltern: Barbara und Franz. Mitgliedschaften: Rechnungsprüfer im Golfclub Schönfeld im Marchfeld, Stellvertretender Vorsitzender - Aufsichtsratsmitglied der Raiffeisenkasse Wolkersdorf. Hobbies: Golfen und Gartenarbeit.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura begann ich 1961 mein Jus studium an der Uni/ Wien. In dieser Zeit habe ich teilweise gearbeitet um mein Studium mitzufinanzieren. 1967/1968 habe ich zwischendurch meine Gerichtspraxis absolviert und promovierte 1969. Oktober 1970 bin ich bei der Südost Treuhand GmbH Wien, der heutigen Europa Treuhand GmbH als Revisionassistent eingetreten. Jänner 1981 machte ich mich hier in Mistelbach, in der Bahnzeile 9, selbständig. Ich übernahm eine bereits bestehende Kanzlei mit vier Mitarbeitern, heute sind es elf. In meiner Tätigkeit fühle ich mich als „praktischer Arzt" der Wirtschaft und möchte mit meinen Mitarbeitern Anlaufstelle für Unternehmer mit allen ihren wirtschaftlichen Fragen und Problemen sein. Wir versuchen für alle Fragen Antworten und Lösungen zu finden, nötigenfalls ziehen wir Spezialisten bei.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe eine fundierte Fachausbildung und helfe gern anderen Menschen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich war für mein Klientel immer da. **Jemand, ohne den Sie nicht so weit wären?** Mein Volksschullehrer, er hat bestimmt, daß ich ins Gymnasium gehe, meine Eltern hätten mich nicht geschickt. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** Schon ab 1974 hat sich sukzesssive herausgestellt, daß ich für den Beraterberuf sehr geeignet bin. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Grübeln und die Wiederholungen vermeiden. **Wie, vermuten Sie, sieht sie Ihr Freund?** Freundlich, umgänglich, hilfsbereit und als erfolgreicher Geschäftsmann. **Wie werden Sie von den Mitarbeitern empfunden?** Ich lasse meine Mitarbeiter selbständig arbeiten, und verlange, daß sie selbst für Ihre Weiterbildung sorgen, wenngleich ich sie auch bezahle. In der Arbeit verlange ich hohe Qualität und mache dabei keine Abstriche. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Als zu sehr bestimmende Persönlichkeit. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja, natürlich ist Lob wichtig für das Ego. **Woher kommt die Kraft?** Ich kann sehr gut abschalten. In der Freizeit, beim Golfen und bei der Gartenarbeit. **Haben Sie noch ein Ziel?** Die Kanzlei bestens geordnet und funktionierend an meinen Sohn zu übergeben, sobald er dies möchte. **Ein Ratschlag für den Erfolg?** Fachwissen erwerben und jederzeit für die Klienten erreichbar sein, damit ist der größte Teil gewonnen.

✱ Freiberger Dietrich Ing.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsfeldleiter Flexible Automation. Tätig bei: ABB AG., 2380 Perchtoldsdorf, Brunner Feld-Straße 67. Geboren - Datum, Ort: 24. Februar 1959, Eisenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Alexandra. Kinder: Stefan und David. Eltern: Andreas und Maria. Hobbies: Alles was mit Benzin und Motor zu tun hat. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Major, Stellvertretender Bataillonskommandant des Jg. Baon 41.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Maschinenschlosser und Dreher (Doppellehre) bei Nemetz & Co in Wiener Neustadt, wo ich nach meiner Lehrabschlußprüfung 1978 bis 1980 tätig war. Von 1976 bis 1980 absolvierte ich parallel dazu die HTBLA /Maschinenbau für Berufstätige in Wiener Neustadt. Dort legte ich 1981 die Reifeprüfung ab. Anschließend leistete ich den Präsenzdienst ab, meldete mich zum ROA beim Österreichischen Bundesheer und machte die Ausbildung zum Pionieroffizier. In der Folge absolvierte ich zahlreiche (bis jetzt etwa 40) Seminare an der Theresianischen Militärakademie. Ab 1982 studierte ich Maschinenbau an der TU Wien, wollte aber nebenbei arbeiten. 1983 erhielt ich die Prüfungsbescheinigung der Schweißtechnischen Zentralanstalt in der Prüf- und Untergruppe SG BIIg nach ÖNORM M7808 Schweißverfahren SG MAGM. Ich begann 1984 bei der damaligen ASEA, heute ABB, in der Abteilung Robottechnik und wurde 1989 Vertriebsleiter im Bereich Flexible Automation. Darüber hinaus absolvierte ich 1991 den Universitätslehrgang für Werbung, Marketing und Verkauf an der WU Wien. Seit 1999 bin ich in meiner derzeitigen Position tätig. Ich bin heute für 45 Mitarbeiter verantwortlich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hängt stark davon ab, wie man sich im Einklang mit seinem Leben Ziele steckt und mit welchen Mitteln man diese erreicht. Die Familie spielt dabei eine große und wichtige Rolle. Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele in Harmonie mit meinem Umfeld zu erreichen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Konsequenz. Es geht gar nicht so sehr darum, täglich neue Ideen zu haben, sondern um eine ständige Analyse der Ist-Situation. Daraus kann man sich Ziele stecken, und den Weg dorthin zwar flexibel aber konsequent gehen. Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist auch meine Neugierde, mein Wissensdrang. Ich analysiere mich auch selbst immer wieder, weil ich nur so Erkenntnisse über mein Tun erlangen kann. Weiters denke ich, daß ein wenig Demut eine große Rolle spielt. Es geht nicht um den Zufall, sondern um jene Dinge, die mir durch mein Verhalten und durch meine Voraussetzungen, auch durch Glück immer wieder zugefallen sind. Ich kann auch sehr gut delegieren, diese Fähigkeit hat vor allem mit Vertrauen zu tun. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition kann ich heute von mir sagen, daß ich erfolgreich bin. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wenn ein Bewerber auf eine Stellenausschreibung reagiert, ist es meine Aufgabe, herauszufinden wie sehr er diese Stelle will. Ich lege großen Wert darauf, daß unsere Mitarbeiter sich absolut mit ihrer Aufgabe identifizieren, weil sie dann auch entsprechend gebildet sind oder sich entsprechend weiterbilden wollen. Fachliche Qualifikation ist natürlich die Basis zur Zusammenarbeit. Wesentlich ist mir aber die Begeisterung an der Sache – fehlendes Wissen läßt sich nachholen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Unter mir gibt es Gruppenleiter und danach die Verantwortlichen für die jeweiligen Projekte und Applikationen. Grundsätzlich haben wir eine sehr flache Hierarchie. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann mir beruflichen Erfolg ohne Harmonie im Privatleben nicht vorstellen, und umgekehrt - die beiden Bereiche hängen zusammen und voneinander ab. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Fortbildung hat für mich eine sehr große Bedeutung, im Schnitt verwende ich etwa 15 bis 20 Prozent meiner Zeit für meine Weiterbildung. In unserem Unternehmen werden sowohl fachliche als auch persönliche Weiterbildung der Mitarbeiter sehr stark gefördert. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich konnte in meinem Leben feststellen, daß es ziemlich egal ist, auf welche Schule man geht: Hat man dort einen Lehrer, der mit Akribie und Menschenkenntnis versucht, Wissen zu vermitteln, wird man dieses Wissen aufessen, als sei's die eigene Lieblingsspeise.

✱ Freinberger Erich

Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Juvena of Switzerland., 1100 Wien, Laxenburger Straße 151. Geboren - Datum, Ort: 13. März 1961, Texing. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Florian. Hobbies: Motorrad, Schwammerlsuchen und Sport.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich erlernte den Beruf des Kochs. Danach begann ich bei der Firma Nestlé im Außendienst. Als ich mit 20 Jahren das erste Mal zu Kunden kam, überkam mich die sogenannte Schwellenangst, welche ich jedoch mit der Zeit in Erfolge ummünzen konnte. Ich war neun Jahre sehr erfolgreich für die Firma Nestlé tätig. Als Key-Accounter in der Lebensmittelbranche lernte ich, daß Menschen mit ehrlichen Absichten in jeder Branche erfolgreich sein können, so begann ich in der Kosmetikbranche, und zwar bei der Firma Ellen Betrix, und blieb für zweieinhalb Jahre, bei dem nun durch Procter & Gamble gekauften Unternehmen. Durch meine Depotkosmetikkenntnisse, war ich ein gern gesehener Mitarbeiter. Da der Verkaufsdirektor zur Firma Kwizda wechselte, und er mir die Firma sehr gut präsentierte, wechselte ich für die nächsten sechseinhalb Jahre zur Firma Kwizda. Wir waren für den Aufbau der Kosmetikwaren verantwortlich und konnten sehenswerte Erfolge erreichen. Ein Schreiben der Firmenzentrale, daß sie aufgrund der internationalen Probleme der Kosmetikbranche meine Gehaltsstruktur neu überdenken wollen, führte zum Wechsel meiner Tätigkeit. Ich begann am ersten Oktober 1998 als General-Manager bei der Firma Juvena.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die Kunst des Glücklichseins. Ich bin ein vorsichtiger, aber unverbesserlicher Optimist. Gute erfolgreiche Verkäufer sind optimistisch, ehrlich und sehen den Nutzen des Kunden als oberste Priorität. Menschen, welche keinen Erfog haben, sind wegen ihrer eigenen Grenzen im Kopf erfolglos. Das wichtigste am Erfolg ist die innere Einstellung zum Leben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich kann mich nicht mit anderen Menschen vergleichen, aber sollte es eine Durchschnittserfolgslinie der Gesamtbevölkerung geben, sehe ich mich auf jeden Fall im positiven Segment. Ich sehe mich dahingehend als erfolgreich, da ich es schaffe glücklich zu sein, ich dafür Sorge tragen kann, daß es meiner Familie an nichts mangelt und daß ich es unseren Mitarbeitern ermögliche, auch selbst erfolgreich zu sein. Außerdem erachte ich den Erfolg

unserer Kunden als höchste Wertigkeit, da der Erfolg unserer Kunden den unseren darstellt. **Wie erkennen Sie Chancen, und wie nützen Sie diese?** Hinterfragen und Zuhören sind Möglichkeiten, um Chancen zu erkennen. Menschen ermöglichen Chancen, und das Erlernte setzt die Chancen um. **Führt Originalität oder Imitation zum Erfolg?** Besser ist sicher, ein Original zu sein, jedoch lernt man im Leben auch über Imitation. Wenn man an sich selbst ein Manko entdeckt, hilft die Imitation Schwächen zu kompensieren, um diese anfänglichen Schwächen später sogar als Stärken präsentieren zu können. Das wichtigste hierbei sind die inneren Einstellungen, welche eine eindeutige Originalität zum Ausdruck bringen. **Spielen Niederlagen eine wesentliche Rolle?** Ich war ein schüchterner Mensch, der sich lange Zeit manche Dinge nicht zutraute, die ich heute mit Freude vollbringe. Jede Niederlage birgt die große Chance, die gewonnenen Erfahrungen in Zukunft gewinnbringend einzusetzen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Das wichtigste Kriterium für Bewerber ist die Fähigkeit, althergebrachte Handlungs- und Ablaufmuster überdenken zu können, um flexible neue und bessere Denkmuster zu kreieren, oder anzunehmen. Unsere Branche lebt über das äußere Erscheinungsbild und deshalb benötigen wir normale, natürliche Mitarbieter, die in ihrem Beruf etwas bewegen möchten. **Wie verbinden Sie Familie und Beruf?** Ich kenne mein Frau seit 20 Jahren, und wir können nur am Wochenede unsere Beziehung leben. Natürlich ist es schwierig, sich so selten zu sehen, und ich bin ihr für ihr Verständnis und ihre Liebe sehr dankbar. **Ihre Ziele?** Mein berufliches Hauptziel ist es, meinen Job bestmöglichst auszuführen und so gut zu verdienen, daß ich mir meine Hobbies leisten kann. Das Wohl und der Erfolg unserer Mitarbeiter, meiner Familie und meiner Freunde liegt mir sehr am Herzen. Ich setze mir das große und wichtige Ziel, meinem Sohn die bestmögliche Ausbildung bieten zu können. **Haben Sie Vorbilder?** Viele; ich schätze an meinen Vorbildern die Fähigkeit, in jeder Situation Ruhe und Gelassenheit zu praktizieren. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Jeder Mensch kann Erfolg ernten, wenn die eigenen Grenzen erkannt und aufgelöst werden. Jeder Erfolg zieht den nächsten nach sich. Wenn man Erfolg haben will, wird man merken, was dazu führt. Menschen spüren, ob der Geschäftspartner ein Gewinner oder ein Verlierer ist. Gewinner arbeiten auf anderen Basen, mit größerer Überzeugungskraft, die durch ihre innere, positive Einstellung begründet wird.

✱ Freisinger-Hosendorfer Susanne

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Hosendorfer GmbH HOGES - Spezialwerkzeuge - Industriebedarf, RAPID - Schweiß- und Schleiftechnik., 2353 Guntramsdorf, Wodikgasse 7. Geboren - Datum, Ort: 23. Januar 1965, Wien. Kinder: Sascha-Rene (1993). Eltern: Victor und Ernestine. Hobbies: Sport.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich suchte mir ganz bewußt eine berufsbildende Schule aus, besuchte die HAK und maturierte 1984. Anschließend konnte ich sofort als Chefsekretärin bei der Firma „3M" anfangen. Ich war für diese Stelle sehr jung, lernte jedoch sehr viel, und arbeitete noch nebenbei, um dazu zu verdienen. Nach zwei Jahren hatte ich die Möglichkeit, mich finanziell zu verbessern und begann in einer Speditionsfirma zu arbeiten. Um verschiedene Tätigkeiten kennenzulernen, wechselte ich einige Male die Firmen, bis ich im Februar 1989 in der Firma meines Vaters „Spezialwerkzeuge, Schweißmaterialien", eintrat. Mein Vater wollte immer, daß ich bei ihm arbeite, was eigentlich nicht meinen Vorstellungen entsprach. Ich war jedoch im Februar 1989 bereit, es zu probieren. Da mein Vater und ich berufliche Differenzen hatten, wollte ich mir wieder einen anderen Arbeitsplatz suchen. Ich entschloß mich dann jedoch nach dem plötzlichen Tod meines Vaters im Juni 1989, die Firma zu übernehmen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bin mit dem zufrieden, was ich erreicht habe. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich das, was ich mir vornehme, verwirklichen kann, und damit zufrieden bin. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ganz wesentlich ist, daß ich mir Ziele setze. Ohne Ziele ist ein Weiterkommen nicht möglich. Ich wußte immer, was ich wollte, und brauche die Möglichkeit der Selbständigkeit, Entscheidungen treffen und Änderungen durchführen zu können. Da ich in einer Branche arbeite, wo üblicherweise Männer „beheimatet" sind, ist es ganz wichtig, daß ich ein fachlich fundiertes Wissen habe, um sowohl bei den Kunden, als auch bei meinen Angestellten „bestehen" zu können. Dies bedeutete für mich einen enormen Zeiteinsatz, sehr viel Konsequenz und Ehrgeiz, binnen kurzer Zeit umfassende berufliche Kenntnisse zu erwerben. Es war für mich als 24jährige nicht leicht, Akzeptanz zu erlangen. Dies konnte ich nur über meine Kompetenz erreichen. Ein Vorteil in meiner Tätigkeit ist die Vielfalt meiner Aufgaben. Dadurch entsteht keine Eintönigkeit, welche meinem Naturell widersprechen würde. Wesentlich ist der Kontakt mit meinen Außendienstmitarbeitern: die Vorgaben, die ich ihnen gebe, und entsprechende Kaufunterstützungen. Bevor ich Entscheidungen treffe, versuche ich möglichst viele Informationen einzuholen, höre jedoch auch auf mein Gefühl. Um eine Firma erfolgreich zu führen, muß man sich laufend Ziele setzen, diese konsequent anstreben, über Risikobereitschaft, Entscheidungsfähigkeit, und eine gewisse Härte bei der Geschäftsabwicklung verfügen. **Was zeichnet Ihre Firma aus?** Ich bin bemüht, ein sehr breites Warenangebot zu haben; dies ist mein Vorteil, ebenso die Möglichkeit, Wünsche der Kunden prompt und mit Flexibilität zu erfüllen. **Sind Mitarbeiter für die Firma wichtig?** Natürlich, denn eine Firma steht und fällt mit den Mitarbeitern. Ich bin zum Teil auf die guten Leistungen meiner Außendienstmitarbeiter angewiesen. **Spielt die Familie eine Rolle?** Ja, aber es ist nicht einfach, Familie und Beruf zu vereinen. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja, sowohl beruflich als auch privat.

✱ Freißmuth Johann Ing.

● Steckbrief

Beruf: Techniker, Kaufmann. Funktion: Prokurist, Vertriebsleiter. Tätig bei: Biotronik Vertriebs GmbH., 1100 Wien, Otto Probst Straße 36. Geboren - Datum, Ort: 2. Juni 1951, Garrach. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Hannes (1973), Vera (1975), Jakob (1998) und Teresa (2000). Eltern: Agnes und Franz. Hobbies: Familie, Musik, Lesen, Wandern, Fußball, Squash.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule absolvierte ich eine dreieinhalbjährige Industrie- Elektrikerlehre, da-

nach besuchte ich die HTL (Hochfrequenz und Nachrichtentechnik). 1975 begann ich als Service-Techniker in der Medizintechnik, bei der Firma Hellige in Graz. Nach fünf Jahren übernahm ich die Büroleitung mit der Verkaufsverantwortung für Steiermark und Kärnten. 1988 begann ich mit dem Aufbau des Vertriebs für ein neuentwickeltes und patentiertes Produkt. 1989 Einstieg in die Firma Biotronik als Vertriebsmitarbeiter mit Vertriebsverantwortung für ganz Österreich. Aufgrund der Erfolge wurde das Vertriebsnetz ausgebaut. Ende 1989 übernahm ich die Vertriebsleitung, und zur gleichen Zeit übertrug man mir auch die Prokura. Mit der Öffnung des eisernen Vorhangs wurden die bis dahin aus Wien geführten Vertriebstätigkeiten ausgelagert. 1992/93 Übernahme ich die Vertriebsverantwortung für die Länder ohne eigene Vertriebsniederlassung, wie Bulgarien, Rumänien und Slowakei. Durch die intensive Marktbearbeitung und Ausweitung der Produktlinie wurde für mich eine Konzentrierung auf den österreichischen Markt notwendig. 1997-99 wurden die Vertriebsverantwortungen für diese Länder zum Teil eigenen Niederlassungen übergeben, bzw. von der Zentrale Berlin übernommen. Die Firma in Österreich ist inzwischen auf 13 Mitarbeiter angewachsen. Wir sind ein Tochterunternehmen der Biotronik Berlin, und vertreiben ausschließlich eigene Produkte, die hauptsächlich in Deutschland, der Schweiz und den USA produziert werden. Es handelt sich dabei um medizintechnische Produkte für Diagnostik und Therapie im Bereich der Kardiologie, wie z.B. implantierbare Herzschrittmacher, Defibrillator und Katheter. Die Jahresumsätze konnten von ursprünglich ca. zwölf Millionen Schilling in Österreich auf derzeit 65 Millionen Schilling gesteigert werden. Unsere Kunden sind alle in Österreich implantierende Kliniken und Krankenhäuser, das sind etwa 50 Kunden, die mit uns zusammen arbeiten.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, das ist daran ersichtlich, weil ich mich finanziell gesichert und unabhängig bewegen kann. Aufgrund meiner Entwicklung habe ich mir einen Erfahrungsstatus aneignen können, der es mir ermöglicht, mein Leben lebenswert gestalten zu können. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe mir größtenteils meine Natürlichkeit erhalten, was außerdem wesentlich war, ist meine Flexibilität und mein soziales Verständnis. **Wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich werden würden?** Bereits mit sieben Jahren wußte ich, daß ich einen erfolgreichen Weg gehen werde. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich ziehe Konsequenzen, und verlasse den, meinen Vorstellungen entsprechenden Weg nur, wenn der Sinn für mein Leben dabei erhalten bleibt. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Als verläßlicher, erfolgreicher Mensch, der vielseitig interessiert ist. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Zugänglich, offen, aber konsequent. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Man sieht mich als liebenden Vater und ehrgeizigen, erfolgreichen Geschäftsmann. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, Anerkennung ist wichtig und dient zur Bestätigung. Dort wo man selbst meint, daß man positive Eigenschaften hat, sucht man von Menschen, die man schätzt, positive Rückmeldungen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Kraft schöpfe ich aus sozialen Kontakten. Das beginnt bei meiner Familie und Freunden, bis hin zu ruhigen Stunden mit Musik oder einem Buch. **Ihre Ziele?** Die Umstrukturierung, Dezentralisierung des gesamten Vertriebsapparates ohne Kommunikationsverlust, und auch mit weiteren Erfolgen im Markt. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Wichtig ist Ehrlichkeit, vor allem auch zu sich selbst. Soziales Engagement und Offenheit für positive Kritik und andere Meinungen. Wir zum Beispiel haben es mit speziellen Kunden zu tun, es sind in erster Linie Ärzte, die eine hohe Erwartungshaltung, betreffend Umgangsformen, Fachwissen und Kompetenz erwarten.

✱ Freitag Franz

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechanikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Hyundai Franz Freitag., 3253 Erlauf, Erlaufstraße 35. Geboren - Datum, Ort: 27. Jänner 1958, Erlauf. Familienstand: Verheiratet mit Susanne. Kinder: Andreas (1978) und Mathias (1982). Eltern: Josef und Anna. Hobbies: Motorsport, Motorradfahren, Skifahren, Schwimmen, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volksschule in Erlauf und des Gymnasiums, sowie der Hauptschule, begann ich meine Kfz-Mechanikerlehre bei der Firma Opel-Nemecek, ebenfalls in Wieselburg. Die Gesellenprüfung legte ich 1976 ab und arbeitete anschließend 14 Jahre, von 1977–91, bei der Firma Lasselsberger als Kfz-Mechaniker für Nutzfahrzeuge und Baumaschinen. 1984 schloß ich die Meisterprüfung, im WIFI St. Pölten, ab und machte dort im Laufe der Zeit auch sehr viele Kurse die meinen Beruf und die Unternehmensführung betrafen. 1990 begann ich, auf nebenberuflicher Basis, mit dem Handel von Kfz-Ersatzteilen und Zubehör, und machte mich dann ein Jahr später als Einzelunternehmer in Erlauf-Niederndorf, an dem hiesigen Standort, selbständig. Zu Beginn meiner Firmengründung bestand meine Tätigkeit aus dem Handel und der Reparatur sämtlicher Gebrauchsfahrzeuge aller Marken. Meine Frau unterstützte mich von Anfang an und ist für alle administrativen Bereiche in der Firma zuständig. Nach weiteren drei Jahren erweiterten wir unseren Betrieb (Zubau von Werkstätte und Büro) und bekamen 1995 die Händlervertretung der Firm Hyundai. 1997 erweiterten wir nochmals unseren Betrieb und seit 1998 führen wir auch den ad-AUTO DIENST: Dies ist eine Werkstättenvereinigung, vertreten in über 15 europäische Staaten, und durch derzeit 66 österreichische Werkstätten, mit dem Ziel Reparaturen beziehungsweise Zubehöreinbauten professionell und mit gebremsten Preisen durchzuführen. Dazu werden nur Original-Markenersatzteile verwendet. Der ad-AUTO-DIENST führt, als die Marke der Freien, laufend Schulungen und technische Weiterbildung für ihre Mitglieder durch. Der technische Stand der Werkstätten wird laufend kontrolliert und überholt, um so auch bei den

neuesten Fahrzeugen eine korrekte §57a-Überprüfung durchzuführen. Seit 1999 haben wir auch die Vertretung von Hyosung Mopeds.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Sich ein Ziel zu setzen und dieses auszuführen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin nicht unzufrieden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Den Weg in die Selbständigkeit zu machen. Dieser ermöglichte mir viele meiner Entscheidungen allein zu treffen, und so meinen Erfolg auch selbst zu bestimmen. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich angesehen?** Ja, das nehme ich an, in der Familie ziehen wir alle an einem Strang. In der Firma sind wir ein sehr gutes Team. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin immer bereit Risken einzugehen, aber gleichzeitig überdenke ich auch gründlich alle meine Entscheidungen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Für mich ist der Kunde König, egal aus welchem sozialen Umfeld er stammt. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Diese hat sich im Laufe der Jahre so ergeben. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg einen Rolle?** Ja, meine Frau nimmt mir viele Belastungen im Büro ab, und mein Sohn ist derzeit auch als Lehrling bei mir beschäftigt. **Spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Sicher, ohne diese könnte ich das Service, das unsere Firma bietet, nicht an die Kunden weitergeben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Schon beim Vorstellungsgespräch muß sich eine gewisse Sympathie zwischen dem Bewerber und mir ergeben. Das Zeugnis hat für mich keinen übergeordneten Stellenwert. Er muß Geschicklichkeit beweisen und großes Interesse für den Beruf mitbringen. Lehrmädchen kann ich leider keine einstellen, da die Firma die hohen gesetzlichen Auflagen nicht erfüllen kann, wie separate sanitäre Einrichtungen, etc. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Wir haben ein gutes Betriebsklima und gehen auf die Wünsche der Mitarbeiter ein. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Von den Kunden, Gott sei Dank, fast immer, ansonsten würde ich sagen teilweise. **Was verstehen Sie unter Niederlagen?** Wenn Kunden, die gut betreut werden, zu anderen Betrieben überwechseln. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner Familie und durch den Erfolg in meinem Betrieb. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Weiter expandieren, denn ich habe noch einige Ideen, die ich verwirklichen möchte. **Ihr Lebensmotto?** Den Tag leben so wie er kommt und in allem was mir begegnet das Positive erkennen. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Man soll immer seinen Freundeskreis betrachten, seine Ziele definieren, und diese möglichst geradlinig, und auf seriöse Weise, erreichen. Bei allem was man tut muß man immer danach streben Mensch zu bleiben.

✱ Frey Franz

Steckbrief

Beruf: Maschinenbautechniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Freylit Umwelttechnik GesellschaftmbH., 2201 Hagenbrunn, Hubertusgasse 10. Geboren - Datum, Ort: 16. April 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gertraud. Kinder: Mario (1980). Eltern: Gertraud und Franz. Ehrungen: Im Jahr 1994 Großer Umweltpreis für die Wiener Wirtschaft. Hobbies: Urlaub.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Fachschule für Maschinenbau, mit Abschluß, war mein erster Job 1972 für ein Jahr Techniker, bei einem Zivilingenieur. Danach wechselte ich 1973 zur Firma Simmering-Graz-Pauker, als Fertigungskontrolltechniker. Nach drei Jahren wurde mir die Leitung der Fertigungskontrolle übertragen. Von 1977-78 war ich Prüftechniker im Atomkraftwerk Zwentendorf. Ab 1978 war ich vier Jahre in einem Ingenieurbüro, verantwortlich für die Bereiche Ein- und Verkauf. 1982-83 war ich Profimusiker mit dem Duo „Frank & Frey" unterwegs und baute mir parallel dazu ab Februar 1983 die Firma Franz Frey auf. Eröffnung meines ersten Büros war ausschließlich mit Eigenkapital daheim, am Wohnzimmertisch. Zu Anfang handelte ich mit einem technischen Produkt aus Holland. Im Frühjahr 1984 stellte mir die Gemeinde Wien mein erstes Büro, in der Glatzgasse, zu Verfügung und ich stellte eine Sekretärin ein. Nach einem Jahr übersiedelte ich mit dem Büro in die Panzergasse und verwendete das alte Büro als Werkstatt. Als beide Räumlichkeiten zu klein wurden, mietete ich 1991 ein 800m² großes Büro in der Antonigasse, das auch für Lager und Werkstatt Platz bot. Seit Ende 1999 sind wir im Industriegebiet von Hagenbrunn, auf einer Betriebsfläche von 6.500m², angesiedelt. Zur Zeit beschäftige ich ca. 18 Mitarbeiter. Wir produzieren spezielle Mineralöl- und Restölabscheider, eine Erfindung, die von mir weiterentwickelt, bei Tankstellen, Werkstätten, ÖBB, Straßenbahn und Autobus Verwendung findet. Mein zweites Produkt ist eine Erfindung von mir: Eine biologische Waschwasserwiederaufbereitungsanlage für Autowaschanlagen. Mein Bestreben war immer, etwas für den Umweltschutz zu tun und eine Aufbereitung zu erfinden, die Wasser ohne chemische Zusätze wieder aufbereitet, um so viel wie möglich Wasser einzusparen. Es ist mir gelungen 90 Prozent des anfallenden Wassers auf einer Waschanlage im Kreislauf zu führen und zusätzlich dem Betreiber ca. 50 Prozent der Chemiekosten einzusparen, da ich die Shampooanteile wissentlich nicht aus dem Wasser entferne. Meine Kunden (ca. 3.000) sind die großen Mineralölfirmen der Welt. Von den Ölabscheidern wurden bis jetzt ca. 5.000 weltweit verkauft.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich in ferne Länder fahre und ich dort meine Produkte sehe. Als kleiner österreichischer Betrieb, konnte ich mich ohne jede politische Hilfe, oder staatliche Unterstützung durchsetzen. Ich bin nur durch meine Leistung weltweit bekannt geworden. In Norwegen z.B. wurde in einem Wasserschutzgebiet ein neuer Flughafen gebaut, für welchen Ölabscheider mit besonderer Anforderung gesucht wurden. Ich war einer von 34 Anbieter, aus der ganzen Welt, und ich bekam den Auftrag, da nur mein Ölabscheider, die von der Behörde geforderten Werte, erfüllte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin gern unter Menschen. Den Kunden habe ich immer als „König" gesehen, und ihn jeweils individuell und ehrlich bedient. Sicher auch, daß ich von meinen Produkten (Erfindungen) immer überzeugt war. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil meine Erfindungen weltweit geschätzt werden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab 1987, da hatte sich mein Produkt herumgesprochen, und alle Mineralölfirmen in Österreich waren meine Kunden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich hatte Anfangsschwierigkeiten bei der Wasseraufbereitungsanlage, die mir unüberwindlich schienen. Zum Glück habe ich nicht aufgegeben, konnte die Probleme lösen und heute bin ich froh darüber. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Ruf der Recyclinganlage, der durch Konkurrenzanbieter herrührt, welche das Metier nicht beherrschen. Zweitens, daß ein Großteil der Mineralölfirmen wenig bis keine Wartung dieser Anlagen vornehmen. Viele

Anlagen laufen sieben bis acht Jahre, ohne jede Wartung und das kann dann natürlich zu Problemen führen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich entscheide sicher nicht nach Zeugnissen, sondern nur nach dem Auftreten und durch ein persönliches Gespräch. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Sehr sozial und leicht zu händeln. **Hatten Sie Vorbilder?** Meinen Cousin Ernst Krischke, der Eigentümer vom „Alten Preßhaus" in Grinzing. Auch er hat alles aus eigener Kraft, mit viel Fleiß und Ausdauer, geschafft. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mit dem Bewußtsein beginnen, daß man mehr arbeiten muß, als man sich vorstellen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Marktleader in Amerika und Japan zu werden, und die Firma an meinen Sohn zu übergeben, der bereits im Unternehmen arbeitet.

✱ Friedlmayer Eva

● Steckbrief

Beruf: Friseur- und Parückenmachermeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Salon Eva Friedlmayer., 2120 Wolkersdorf, Bahnstraße 16. Geboren - Datum, Ort: 12. August 1951, Türnitz. Familienstand: Verheiratet mit Josef. Kinder: Thomas (1970) und Margit (1974). Eltern: Anna und Adolf. Hobbies: Familie, Tennis und Golf.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Friseurlehre war ich noch sechs Jahre im Beruf, und dann elf Jahre mit meinen Kindern zu Hause. 1985 begann ich wieder als Friseurgesellin, vorerst mit einer 20-Stunden-Woche, in einem Friseursalon in Gerasdorf, zu arbeiten. Nach zwei Jahren wechselte ich in ein Friseurgeschäft nach Stammersdorf, ebenfalls für zwei Jahre, und war ab 1989 ein halbes Jahr bei der Firma Strassl in Floridsdorf beschäftigt. Dort holte ich mir das nötige Selbstvertrauen für meinen weiteren beruflichen Weg. 1990 absolvierte ich die Meisterprüfung, um mich am 18. Juni 1991, mit 40 Jahren, selbständig zu machen. Ich gründete diesen Betrieb neu; aus einer ehemaligen Bäckerei wurde ein moderner Salon geschaffen. Ich begann mit acht Mitarbeiterinnen und arbeitete selbst immer mit. Heute beschäftige ich elf Damen. Wir sind ein klassischer Damen-, Herren- und Kinderfriseur, außerdem gibt es auch ein Solarium. Meine Kunden kommen auch aus den angrenzenden Dörfern und sind zumeist Stammkunden aller Altersklassen. In meinem Salon wird mit Produkten der schwedischen Firma „Haarologi" gewaschen und auch gepflegt; das ist eine Systempflege, auf die ich besonders vertraue.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich menschlich bin und positiv denke. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe eine gut funktionierende Familie und arbeite sehr gerne. Meine Mitarbeiter und die Kunden fühlen sich wohl bei mir. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Ja, meinen Mann; er ist ebenfalls sehr erfolgreich, wir haben wirklich mit nichts begonnen, und er hat auch für meinen Erfolg viel getan. **Ab wann betrachten Sie sich als bewußt erfolgreich?** Vom Anfang an! Sicherlich bedingt durch den Rückhalt meines Mannes. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Kämpferisch! **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Meine Freundin bewundert mich. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Wir sind ein Team, daher gleichwertig. Auch meine Lehrlinge (zur Zeit sind es fünf) werden von uns allen gefördert, damit sie zu einer guten Ausbildung kommen. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Sie sind alle stolz auf mich. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja, das ist unheimlich wichtig für mich, damit ich weiß, daß ich am richtigen Weg bin. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die kommt aus meinem Glauben und meiner positiven Lebenseinstellung. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Grundvoraussetzung ist das Fachwissen, und wenn man vom Menschlichen her auch in Ordnung ist, kann einem nichts passieren, und der Erfolg kommt automatisch.

✱ Friedreich Franz Wilhelm Prof. Dipl.-Ing. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Architekt. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Architekt Prof. Dipl.-Ing. Dr. Franz Wilhelm Friedreich - staatlich befugter und beeideter Ziviltechniker., 3822 Karlstein, Raabser Straße 9. Geboren - Datum, Ort: 6. Mai 1951, Waidhofen an der Thaya. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Anneliese. Kinder: Stephan (1979). Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel. Hobbies: Jagd, Fliegen, Segeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS in Waidhofen und der HTBLA in Krems, absolvierte ich die Reifeprüfung. Daraufhin studierte ich an der TU Wien, Architektur, welches ich mit der Sponsion beendete . Danach war ich an der WU in der Schweiz, wo ich Betriebswirtschaft studierte (Promotion). Ich legte die Ziviltechnikerprüfung ab, und habe die Konzession für das Baumeistergewerbe, Bauträger und Immobilien, darüber hinaus besitze ich den Berufspilotenschein. Nach der Gründung des eigenen Architekturbüros in Karlstein an der Thaya 1984, wurde diese Sparte durch stets persönlichem Engagement und Einsatz, zur ersten Hauptsäule der Unternehmensgruppe Friedreich. Planungsfirmen wurden in der Folge nach Österreich, auch in Kanada, Tschechien und der Slowakei gegründet. Aus Interesse, Visionen, Zufall, und vor allem Fleiß, ab und an natürlich mit dem nötigen Tröpfchen Glück, entstanden die drei weiteren Hauptsäulen und zwar Firmen der Tourismuswirtschaft, für Serviceleistungen, sowie Clubs zur Befriedigung einiger der schönsten Sport- und Freizeitbeschäftigungen unserer Zeit. Trotz der raschen und umfangreichen Expansion der letzten Jahre bleibt eine Tatsache, ja ein oberstes Gebot, unverrückbar bestehen: kein Bauherr und kein Projekt ohne persönlichen Einsatz und absolute Identifikation durch den Architekten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Für mich ist Erfolg dann gegeben, wenn eine umfassende Zufriedenheit eintritt. Dies gilt für alle Geschäftsfelder und persönliche Engagements. Gleichzeitig aber auch für mich und mein soziales Umfeld. Im besonderen ist es der zufriedene Kunde, der den

Erfolg ausmacht. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Für den persönlichen Erfolg gibt es kein klassisches Rezept. Die wichtigste Überlegung ist die, Dienst am Kunden zu leisten. Ich und mein Team sehen unsere Aufgabe in der Unterstützung der Visionen unserer Kunden. Auch bin ich der Meinung, daß meine, oder unsere Meinung über Zweckmäßigkeit und Ästhetik dem Kunden nicht aufgezwungen werden darf. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich entscheide prinzipiell allein. Ratgeber zur Entscheidungsfindung heranzuziehen, um dann eventuell einen Mitschuldigen zu haben, finde ich falsch. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater und mein Onkel betrieben auch Bauunternehmen. Ich bin schon in diesem Milieu aufgewachsen. Nachdem auch ich eine Neigung dazu verspürte, war die Entscheidung klar. Es gibt immer jemanden, den man schätzt. Im fachlichen Bereich ist es wahrscheinlich Frank Lloyd Wright. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung ist das überaus positive Verhältnis zu allen unseren Kunden. Diese möchte ich nicht missen. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich versuche Mißerfolge schon im Anfangsstadium zu erkennen. Zu diesem Zeitpunkt ist das Einlenken noch einfacher. Im fortgeschrittenen Stadium ist es denkbar schlecht, solche Probleme vor sich her zu schieben. Ein Problem muß immer das Thema Nummer eins sein. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt für die Architekten ein Überlebensproblem. Es wachsen zu viele junge Studienabgänger nach. Mit diesem Überangebot sinken naturgemäß die Preise und dadurch auch die Qualität. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Meine Familie ist für mich Jungbrunnen und Anker. Ich weiß aber auch, daß meine Familie darunter leidet, daß ich meinen Beruf als Hobby sehe. Naturgemäß verbringt man sehr viel Zeit mit seiner Arbeit, und ich dann aber auch mit meinen zusätzlichen Hobbys. Zum Glück akzeptiert meine Familie dieses große persönliche Engagement meinerseits. Außerdem ist meine Frau auch im Unternehmen tätig. Mein Sohn ist im Betrieb mit der Golfplatz-Planung befaßt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben fachlicher Kompetenz ist mir Paktfähigkeit eine genauso wichtige Eigenschaft. Weitere Kriterien sind Ehrlichkeit und Loyalität. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** In der Entwicklung des Unternehmens spielen die Mitarbeiter die Hauptrolle. Dadurch sind sie natürlich auch an meiner Entwicklung maßgeblich beteiligt. Für mich steht immer der Mensch im Mittelpunkt. Es wird in unserem Unternehmen bei Fehlleistungen niemals der Mensch angegriffen, es wird die Sache bearbeitet. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich teile den Erfolg mit meinen Mitarbeitern. Dies geschieht auf emotionaler und monetärer Basis. **Welchen Stellenwert hat Fortbildung für Sie?** Für uns Architekten gibt es bezüglich der Weiterbildung die ganze Palette an Medien. Von der Fachliteratur bis zu den internationalen Kongressen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich habe nicht nur meinen Beruf zum Hobby gemacht, sondern auch im privaten Bereich eine stattliche Anzahl von Betätigungsfeldern (ich jage, fliege usw.). **Ihr Lebensmotto?** Mein Motto ist das einzige Gesetz der hawaiianischen Urbevölkerung: „Schade niemanden". **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man alles, was einem Freude macht, mit großem Engagement durchführt, dann wird es auch gut.

✱ Friedschröder Johann Dr.

● Steckbrief

Beruf: Öffentlicher Notar. Funktion: Selbständig. Geboren - Datum, Ort: 24. Juli 1950, Obersdorf. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Mathias (1983), Markus (1985) und Theresa (1988). Eltern: Barbara und Johann. Hobbies: Lesen, Musik hören, Tischtennis.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1970 besuchte ich die Universität Wien, studierte Jus und promovierte 1976. Danach folgte das Gerichtsjahr und im Jänner 1977 begann ich als Notariatskandidat in Mistelbach. 1991 wechselte ich in die Notariatskanzlei nach Wolkersdorf, und am 1. Februar 1996 wurde ich zum Notar in Wolkersdorf ernannt, nachdem mein Vorgänger in Pension ging. Ich verlegte die Kanzlei in die Bahnstraße, in ein Mietlokal und übernahm auch die Mitarbeiter. Heute beschäftige ich einen substitutionsberechtigten Notariatskandidaten und sechs weitere Angestellte. Zu meinen Aufgaben gehören unter anderem die Errichtung öffentlicher und Privaturkunden, Beglaubigungen, Verträge aller Art, sowie die Tätigkeit als Gerichtskommissär, Ausstellung von Grundbuch- und Firmenbuchauszügen, außerdem Verfassung und Hinterlegung von Testamenten.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Korrekt und gut zu arbeiten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mir meinen Kindheitstraum (Notar zu werden) erfüllt habe. Ein besonderer Glücksfall war, Notar in meiner Heimatstadt zu werden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es gibt keinen konkreten Zeitpunkt. Wenn man einen Notar als Arbeitgeber findet, was für diesen Beruf Voraussetzung ist, lernt man den Beruf kontinuierlich, mit allen Facetten kennen. Durch die lange Lehrzeit ist mehr oder weniger gewährleistet, daß man ein guter Unternehmer wird. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, Dr. Hermann Withalm, den ehemaligen Vizekanzler; er war Notar in Wolkersdorf und die angesehenste Persönlichkeit dieser Stadt. Darüber hinaus waren es meine Eltern und zwei Tanten, die mir die notwendige Unterstützung (auch finanzieller Natur) gegeben haben. Ich komme aus einfachen Verhältnissen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren ?** Anerkennung beweist mir, daß ich meine Arbeit gut mache. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Durch vermehrten Einsatz und Lernfähigkeit versuche ich gemachte Fehler auszubessern und keine Fehler zu wiederholen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Mitarbeiter sehen mich als gütigen Chef, der allfällige Fehler verzeiht und nie jemanden bloßstellt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus Kurzurlauben mit meiner Frau und zweimal im Jahr aus dem Familienurlaub. Grundsätzlich aber aus der Beziehung zu meiner Frau, die ein idealer Partner ist, mir familiäre Sorgen weitgehendst fernhält und die beruflichen Angelegenheiten durch ihre Mitarbeit kennt. **Welche Ziele haben Sie sich noch gesteckt?** Den jetzigen Erfolg zu halten. Diese Größenordnung ist gut für mich, noch überschaubar.

✱ Friesenbiller Günter

● Steckbrief

Beruf: Bautechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Günter Friesenbiller Bau GesellschaftmbH., 2500 Baden, Rohrgasse 11. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1961, Eisenstadt. Eltern: Hermine und Günther. Hobbies: Radfahren, Wandern, Hunde.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach vier Klassen Bundesrealgymnasium absolvierte ich die Höhere Technische Bundeslehr- und Versuchsanstalt in Wiener Neustadt, leistete meinen Präsenzdienst und trat in die Firma Lang und Menhofer ein, wo ich als technischer Angestellter und Bauleiter tätig war. Als sich die Firmenphilosophie dieses Betriebes änderte, und das Arbeitsklima dadurch unpersönlich wurde, wechselte ich nach sechs Jahren in den Betrieb Erwin Glavanitsch GmbH. Dort arbeitete ich wieder in der selben Position als technischer Angestellter und Bauleiter. Nach einem knappen Jahr ging diese Firma in Konkurs, und ich beschloß, mich selbständig zu machen, weil ich mich und einen Teil der Mitarbeiter vor der Arbeitslosigkeit retten wollte. Ich führe das Unternehmen heute mit 25 Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die finanzielle Sicherheit meines Unternehmens. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin technisch interessiert und immer am letzten Stand. Ich denke, ich bin ein sehr offener und umgänglicher Mensch. Ich versuche stets, Dinge im Guten zu regeln, sowohl mit meinen Mitarbeitern als auch mit meinen Kunden. Meinen Kunden biete ich höchste Qualität. Ich bin jeden Tag um sechs Uhr in der Firma und habe eine sehr ernsthafte und disziplinierte Arbeitseinstellung. In den Beziehungen zu meinen Kunden möchte ich mich nicht nur auf den rein beruflichen Bereich beschränken, sondern auch über private Dinge sprechen können, so sind schon einige Freundschaften entstanden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich als erfolgreich, weil ich mit dem bisher Erreichten sehr zufrieden bin. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Die unangenehmste Situation, der ich je gegenüberstand war der Konkurs eines Auftraggebers, der bei mir eine halbe Million Schilling offen hatte, ob ein anderer deshalb aufgegeben hätte, kann ich nicht beurteilen. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Eigene Ideen sind natürlich grundsätzlich etwas sehr gutes; ich finde es jedoch durchaus legitim, andere Ideen zu verwenden, zu modifizieren und zu verbessern. Ich glaube, es ist wesentlich, als Unternehmer für beides offen zu sein. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Eines meiner großen Vorbilder ist mein ehemaliger Chef bei Lang und Menhofer. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das große Problem innerhalb unserer Branche ist der Preisdruck, unter dem wir leiden. Ich schaffe es bei manchen Aufträgen eigentlich kaum, mich diesem Druck zu entziehen, versuche jedoch, mir Nischen zu schaffen, in denen ich, mit einem qualitätsbewußten Kundenkreis, gut leben kann. Preislich können wir beispielsweise in Sachen Neubau mit anderen Unternehmen nicht mithalten; im Bereich Sanierungen sind wir jedoch sehr erfolgreich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das wesentlichste Kriterium ist für mich Fachwissen beziehungsweise die berufliche Qualifikation. Darüber hinaus ist mir die menschliche Komponente sehr wichtig, ich möchte mit meinen Mitarbeitern auf einer Wellenlänge kommunizieren, die Chemie muß einfach stimmen. Ehrlichkeit und Verläßlichkeit setze ich voraus, da ich so behandelt werden möchte, wie ich andere selbst behandle. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Unter der Ebene des Geschäftsführers gibt es einen Techniker, sowie eine Mitarbeiterin im Büro, die nächste Ebene besteht aus Vorarbeitern. Diese agieren selbständig innerhalb der Rahmenbedingungen, die ich ihnen vorgebe. Ich bin täglich ab sechs Uhr in der Firma und kommuniziere mit den Vorarbeitern, einmal pro Woche besuche ich die Baustellen, unangemeldet. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich bilde mich durch Praxis ständig fort, für Weiterbildung im herkömmlichen Sinn habe ich eigentlich zu wenig Zeit. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, drei Tage in der Woche sehr intensiv zu arbeiten und die restliche Woche auszuspannen. Ich schöpfe sehr viel Kraft aus der Natur und möchte möglichst viel Zeit dafür haben.

✱ Fritsch Susanne

„Rückschläge sind mir wichtig, weil sie mich stärken."

● Steckbrief

Beruf: Fitneßtrainerin. Funktion: Betriebsleiterin. Tätig bei: Swiss Training A. Arnold & F. Klammer GmbH., 1200 Wien, Hannoverg. 21. Geboren - Datum, Ort: 29. Juni 1964, Wien. Eltern: Anna und Wilhelm. Hobbies: Lesen, Sport, Reisen und Gespräche führen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein Elternhaus prägte mich durch Liebe und Aufmerksamkeit, meine Eltern kümmerten sich um mich und unterstützten mich in meinen Interessen. Nach dem Gymnasium fing ich an, bei einer Werbeagentur zu arbeiten, um sozusagen in die Branche hineinzuschnuppern. Bald stellte ich fest, daß mich Kontakte mit Menschen reizen und die Verkaufspsychologie sehr interessiert. Mit 22 Jahren heiratete ich, was eine Pause meiner Karriere bedeutete, weil mein Mann schwer vertragen konnte, daß ich mehr verdiente als er. Die Ehe scheiterte, was ich dem Unterschied bei der Lebenseinstellung zuschreibe. Von der beruflichen Erfahrung, die ich in Vorarlberg sammelte, wo ich mit meinem Mann lebte, war für mich die Leitung einer „Eduscho"-Filiale mit fünf Angestellten, die alle älter als ich waren, sicher von Bedeutung. Nach der Scheidung ging ich zurück zu meinen Wurzeln - nach Wien, wo ich im Verkauf anfing, und war unter anderem als Filialleiterin von exklusiven Boutiquen beschäftigt. Gesundheit und Fitneß interessierten mich immer, ich betrieb selbst viel Sport und wollte tiefer in das Leben des menschlichen Körpers eingreifen. 1993 stieg ich als Trainerin in die Fitneßbranche ein, bildete mich weiter und wurde zu Beginn als Damentrainerin eingesetzt. Später übernahm ich Herren und befaßte mich immer intensiver mit Problemen der Ernährung. Diese Tätigkeit verlief sich in Salzburg, wo ich wieder nach Wien, weil mich Heimweh packte - meine Mutter lebt hier - und es gibt in Wien mehr Möglichkeiten. Ich wollte probieren hier Fuß zu fassen und begann als freie Trainerin zu arbeiten. Einmal las ich ein Zeitungsinserat und bewarb mich beim „Swiss Training". Das war im Jahr 1999 und bereits während des Gesprächs wurde mir angeboten als Leiterin einzusteigen. Nach zwei Wochen der Einschulungszeit übernahm ich die Betriebsleitung des Unternehmens. „Swiss Training" ist die größte Fitneßkette Europas, die es seit vier Jahren gibt. In Wien ist es das erste und einzige Geschäft.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Selbstverwirklichung. Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn ich mich weiterbilden kann, wenn meine Arbeit mir Spaß macht. Mir ist auch wichtig, mein Wissen und meine Erfahrung weiterzu vermitteln und damit Menschen zu helfen. **Trennen Sie den Beruf von der Privatsphäre?** Das ist für mich kaum möglich, weil mein Beruf einer Berufung gleichgestellt ist. Erfolge in beiden Lebensbereichen geben sich die Hand. Durch die positiven Ergebnisse im Beruf steigert sich das Selbstvertrauen, dadurch wird das Rückgrat gestärkt und man strahlt es aus, was auf den Partner gut wirkt. Nichtsdestotrotz ist es wichtig zu lernen, abzuschalten und zu begreifen, daß diese zwei Bereiche auch getrennt funktionieren können. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Zu leben, zu fühlen, nicht zu viel denken und den Job gerne machen. Mir ist wichtig nicht nur Geld zu verdienen, sondern auch meine Gefühle zu leben. Zu meinen Stärken gehört Identifikation mit dem Beruf und ich stehe hinter den Produkten und Dienstleistungen, die ich anbiete, was die Kunden sofort spüren. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Rückschläge sind mir wichtig, weil sie mich stärken und die Erfahrung brachte mir bei, nach dem Eintritt eines Rückschlages sofort zu agieren und etwas dagegen zu tun. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Leben und leben lassen! Wir empfinden uns als Team und haben ein freundschaftliches Verhältnis zueinander. Wenn es notwendig ist, bleibt man länger in der Firma und schaut nicht auf die Uhr, wenn es aber der Arbeitsablauf erlaubt, bin ich auch für private Gespräche mit meinen Mitarbeitern bereit und bespreche mit ihnen das, was sie mir anvertrauen. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Ein ehrliches „Dankeschön".

✱ Fritscher-Notthaft Claudia Dr.

Steckbrief

Beruf: Wirtschaftsprüferin. Funktion: Partner. Tätig bei: Deloitte & Touche GmbH., Deloitte & Touche Wirtschaftstreuhand GmbH., Eidos Wirtschaftsberatung GmbH, Wiener Treuhand- und Wirtschaftsberatung GmbH., Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatergesellschaften., 1015 Wien, „Akademiehof", Friedrichstr. 10. Geboren - Datum, Ort: 23. September 1955, Leobersdorf. Hobbies: Reisen, Lesen und Sport.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich wuchs in einer kleinen Ortschaft in Niederösterreich auf, wo mein Vater ein Bauunternehmen hatte. So bekam ich bereits in meinen früheren Jahren die unternehmerische Verhaltensweise mit. Nach der Matura begann ich mit dem Studium der Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität in Wien. Zu meinem Schwerpunkt gehörten Handel und Marketing. Vom 2. bis zum 6. Semester arbeitete ich in einem geringen Ausmaß, um zu einem zusätzlichen Einkommen zu gelangen. Nach der Sponsion war es mir ein Anliegen, meine Doktorarbeit zu schreiben. Es wurde mir vorgeschlagen, bei einem pharmazeutischen Unternehmen den Kosten-Rechnungs Bereich aufzubauen, was ich in Anspruch nahm. Die Dissertation war dann auch diesem Thema gewidmet. Mit der Zeit schien mir die Tätigkeit zu eng und es wurde der Wunsch nach Veränderung wach. Ich bekam ein Angebot in die Steuerberatungsbranche einzusteigen, was mir viel attraktiver vorkam. 1984 trat ich bei der „Eidos" Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsges.m.b.H., wo ich nach drei Jahren die Steuerberatungsprüfung und in weiterer Folge eine Wirtschaftsprüfung ablegte. Nach dem Verkauf der Firma an Deloitte & Touche wechselte ich 1996 zu diesem Unternehmen, wo ich im Laufe der Zeit die Position eines Partners erreichte, und mit diversen verantwortungsvollen Aufgaben innerhalb der Firma betraut wurde.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Innerbetrieblich bedeutet es für mich ein gutes, vertrauensvolles Arbeitsklima und nach außen heißt es Zufriedenheit der Kunden. Ich empfinde es als Erfolg, daß ich einen Beruf ausübe, welcher mir Gestaltungsmöglichkeiten anbietet, wie zum Beispiel die Mitarbeit an den Gesetztexten, und fühle mich dann zufrieden, wenn es mir gelingt, die Interessen meiner Klienten erfolgreich zu verteidigen und aufgrund unserer Art zu arbeiten, Klienten an uns zu binden. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Für mich persönlich war es ausschlaggebend, daß ich in einer kleinen Kanzlei anfing, wo man meine Leistungen sofort anerkannt hat, und als ich zu einer großen Firma wechselte, kannte man bereits meinen Namen in der Branche. Zu den Grundvorraussetzungen für den Erfolg gehört ein fundiertes und breites Fachwissen, Umgang mit Menschen, Kommunikationsgabe, Einfühlungsvermögen und die Bereitschaft sich weiterzubilden, und sehr viel Einsatz. **Wie begegnen Sie den Rückschlägen?** Meine Karriere hat sich bis jetzt geradlinig entwickelt, ich erreichte die höchste Partnerstufe, bin Mitglied im geschäftsführenden Ausschuß, und somit führe ich ein erfülltes Leben, wo es bis dato keinen Platz für Rückschläge gab. **Wie behandeln Sie Probleme?** Früher habe ich sie gerne abgeschoben, jetzt versuche ich sie so schnell wie möglich zu lösen. Wenn es um ein fachliches Problem geht, informiere ich mich aus Fachliteratur, bespreche es mit anderen Partnern und lerne aus jeder Situation sehr viel. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Mit ist es wichtig, eine mittlere Managementebene aufzubauen, mit der ich gemeinsam Leute führen kann. Wir haben verschiedene Programme entwickelt, mit dem Ziel, den Mitarbeitern zu zeigen, was sie bei uns erreichen können. Es ist mir ein Anliegen, die Mitarbeiter zu motivieren, aber auch die Kritik offen aussprechen zu können. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** In erster Linie aus meinem Naturell, weiter aus meinen Hobbies und aus dem Freundeskreis.

✱ Fritz Bernhard

„Man muß sich vom einen oder anderen Traum verabschieden - aber nicht, ohne es mit einer neuen Stragegie versucht zu haben."

Steckbrief

Beruf: Vertragsbediensteter. Funktion: Betriebsleiter. Tätig bei: Marktgemeinde Matzen - Raggendorf „Optimum" Sport- und Kulturzentrum., 2243 Matzen, Hauptplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 26. Juli 1977, Wien. Eltern: Sabina und Helmut. Mitgliedschaften: Musikverein Auersthal und die Leopoldina - Gänserndorf (MKV). Hobbies: Musizieren (Schlagzeug und Flügelhorn), Radfahren, Skifahren, Feiern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Assistent des Geschäftsführers.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich die private Schule für Datenverarbeitungskaufleute in Korneuburg mit Abschluß. 1994 trat ich als Karrenzvertretung in das Dienstverhältnis Matzen/ Raggendorf ein, welches mit März 1996 endete. Während meiner Präsenzzeit, ich war Schreiber in der Kommando Hauptkanzlei beim Flieger Abwehr Regiment 1, erhielt ich bereits das Angebot, ab Dezember 1996 die Betriebsleitung für das Sportzentrum Optimum zu übernehmen. Zu meinen Aufgaben gehört die komplette Verwaltung, die Mitarbeiterführung, (zwischen zwei - fünf), außerdem trage ich die alleinige Verantwortung für die optimale Auslastung des Zentrums. Im Winter (Ende Oktober - Anfang März) betreiben wir eine Kunsteisbahn, (30x60 m), die im Sommer auf vier Tennisplätze umgebaut wird. Unsere Sporthalle und der Kultursaal werden ganzjährig genutzt und von diversen Schulen, Verein und auch privat gemietet. Das Hallenbad, mit dazugehöriger Sauna wurde 2000 renoviert und ist von Mitte Sept.- Ende April geöffnet. Vormittags wird es von den in Matzen ansässigen Schulen genutzt, und ist am Nachmittag für die Öffentlichkeit zugänglich. Unser Tischtennis Saal ist seit Jahren an einen TTC vermietet. Die angrenzende Kantine und das Restaurant sind verpachtet.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich mit 19 Jahren diesen verantwortungsvollen Job übertragen bekam, und ihn bereits im fünften Jahr erfolgreich ausübe. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Anbieten ohne auf die Uhr zu sehen, und: „was du heute kannst besorgen das verschiebe nicht auf morgen", das ist mein Prinzip. **Hatten Sie Vorbilder?** Mein Vater, weil er aus der Stille heraus mehr bewirkt, als andere mit Megaphon. **Jemand, ohne den Sie nicht so weit wären?** Herr Amtsleiter Hubert Sedlaczek, er hat mir in jungen Jahren sehr viel Vertrauen entgegen gebracht. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** Als Angestellter darf man nie sicher sein, aber nach einem Jahr konnten wir das Betriebsergebnis bereits erheblich verbessern. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Von dem einen oder anderen Traum wird man sich verabschieden müssen, aber ich versuche es auf jeden Fall ein zweites Mal mit einer erweiterten Strategie. **Wie, vermuten Sie, sieht Sie Ihr Freund?** Als Freund, aber auch als einsatzfreudigen, engagierten Menschen. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als teamorientierter Chef. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Als das Familienmitglied mit der wenigsten Freizeit. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja, es macht einen sicherer, man wird in seiner Arbeit bestätigt. **Woher kommt die Kraft?** Aus der Familie, aber auch aus dem Zusammensein mit Freunden. **Haben Sie noch ein Ziel?** Mein Nahziel ist die Abendmatura, sie ist aber schon so gut wie geschafft, die Chancen stehen gut. **Ein Ratschlag für den Erfolg?** Man muß anfangs, als junger Mensch, eine Befehlskette befolgen, aber ohne duckmäuserisch zu sein.

✱ Fritz Manfred Dipl.-Vw.

Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Grünenthal GmbH., 1120 Wien, Wolfgangg. 45-47. Mitgliedschaften: Pharmik, Gründungspräsident des Arbeitskreises für postuniversitäre Fortbildung für Volkswirte. Hobbies: Reisen, Skifahren und Windsurfen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meinem Abitur in Deutschland studierte ich Volkswirtschaftslehre in Tübingen. Dieses Studium schloß ich 1969 ab und stieg bei der Höchst AG in Frankfurt in der kaufmännischen Direktionsabteilung ein. Nach einigen Jahren wechselte ich dann zu einer Tochtergesellschaft nach Wehr in Südbaden. Dann ging ich als Planungsreferent zu einem Pharmakonzern, nämlich Zewa Geigy, später war ich dann dort für Planing und Controlling zuständig. 1984 übersiedelte ich nach Basel in die Schweiz, einer Zweigstelle von Zewa Geigy in die Abteilung International Relation Marketing. Die Zewa Geigy war damals in vier Regionen gesplittert. Ich war in der Region USA, Kanada, UK und die skandinavischen Länder und war auch häufig in diesen Ländern geschäftlich unterwegs. Bald wurde mir klar, daß ich in einem dieser Länder leben und arbeiten möchte, also begann ich bei Zewa Geigy in Dänemark als Geschäftsführer und war dort 4 ½ Jahre beschäftigt. Danach ging ich wieder nach Basel in die Forschungsleitung zurück, bis es zur Fusion zwischen Zewa Geigy mit der Firma Fordo kam. Ich war mit dieser Fusion nicht sehr glücklich und trennte mich von der Firma. Auf der Suche nach einer neuen Herausforderung kam ich über einen Vermögensberater zur Firma Grünenthal und bin seit Oktober 1997 bei dieser Firma tätig. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir haben hier keine eigene Produktion, sondern sind eine klassische Marketingabteilung. Wir vertreiben ausschließlich rezeptpflichtige Pharmazeutika auf dem gesamten österreichischen Markt. Unsere Schwerpunkte liegen in der Schmerztherapie, Antibiotika und dermatologische Produkte. Unsere Kunden sind Pharmagroßhändler, Apotheker, Ärzte, Krankenhäuser und die Patienten selbst.

Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Ich komme aus bescheidenen Verhältnissen, beide Eltern waren berufstätig und es war für sie sicher nie einfach. Mein Vater war Facharbeiter und versuchte mit seinen bescheidenen Mitteln seine Familie hochzubringen. Er setzte sich Ziele und verwirklichte sie Schritt für Schritt. Er hatte einen starken Charakter und sehr großes Durchhalte- und Durchsetzungsvermögen. So hat er ein Haus mit eigener Kraft und Mitteln gebaut, was man nicht mehr für möglich hält. Meine Eltern haben ihre persönlichen Dinge so eingeschränkt, nur damit sie ihren großen Traum vom eigenen Haus verwirklichen können. Dann nachdem das gebaut war, wollte er eine qualifizierte Ausbildung für seine Söhne erreichen. Er schickte uns ins Gymnasium, damit wir Abitur machen konnten, um ein leichteres Leben als er führen zu können. Dann konnte ich sogar studieren, was zu unserer Zeit sehr wenig Leute zuteil wurde, und da kommt das Element meines Erfolges her, aus dem Ehrgeiz und dem Vorbild meines Vaters. Weitere Faktoren meiner sogenannten Erfolge sind, daß mir mein Beruf sehr

große Freude bereitet und ich großes Engagement und Durchhaltevermögen besitze. **Wie definieren Sie Erfolg?** Als ich studierte, hatte ich ein großes Plakat in meinem Zimmer hängen, darauf stand: „Nichts ist erfolgreicher als der Erfolg selbst." Ich persönlich gehe davon aus, daß jeder Mensch etwas Positives leisten möchte und sich freut, wenn er das Positive erreicht. Daher ist Erfolg für mich keine absolute Größe, sondern für jeden etwas anderes. Es wichtig sich zu fordern, sich ein Ziel zu setzen, es zu erreichen und dann zum nächsten überzugehen. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Ziele waren für mich mein Leben lang wichtig. Wie bereits erwähnt, hat sich mein Vater viele Ziele gesetzt, wie das Haus zu bauen, seinen Söhnen eine gute Ausbildung zukommen zu lassen. Er hat sie alle step by step umgesetzt. Und seine Zielstrebigkeit habe ich übernommen. Ich setze mir überschaubare und von mir umsetzbare Ziele und versuche diese in einem von mir vorgegebenen Zeitrahmen umzusetzen. Ich bin heute 55 Jahre alt und das Ziel, das ich mir heute noch setze, ist die Frage, ob mich meine Arbeit auch in 4 bis 5 Jahren noch interessieren wird, oder ob ich dann noch was anderes anfangen möchte. Mir ist es nämlich absolut wichtig, daß mir meine Arbeit auch Freude bereitet. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft, Ihre Energie zum Erfolg?** Wenn ich sehe, daß es bei mir im Beruf, aber auch in der Familie gut läuft, schöpfe ich Kraft. In Dingen, die mir Spaß machen, engagiere ich mich auch gerne und daher macht mir meine Arbeit auch Spaß und schöpfe Kraft aus ihr. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Antriebslosigkeit und zu sagen „der andere wird es schon richten" ist das Schlechteste, was es gibt. Schauen Sie, ich habe Leute aus dem ehemaligen Osten Deutschlands getroffen, deren Erziehung über mehrere Generationen folgende Erwartungshaltungen entstehen ließ: Der Staat wird schon dafür sorgen, daß ich Arbeit bekomme oder eine Wohnung erhalte. Der Staat ist da, um für mich zu sorgen. Aber nur ich bin derjenige, der mein Leben bestimmt. Nur ich kann mir selber sagen, was ich zu tun habe, denn nur ich selbst weiß, was ich eigentlich will, was mich interessiert, wo meine Stärken liegen. Und darum geht es, ich muß mein Schicksal selbst in die Hand nehmen. Das heißt eine gute Ausbildung, die Bereitschaft zur Toleranz auf allen Bereichen. Diese Toleranz kommt, indem ich im Ausland arbeite, andere Länder, Kulturen und Menschen kennenlerne. Um diese Auslandsaufenthalte machen zu können, brauche ich Fremdsprachen. Ich muß so viele Sprachen als möglich lernen, weil ich ja nicht wissen kann, wo mein nächster Arbeitsort sein wird, oder wo ich ein nächstes Auslandssemester meines Studiums verbringen werde. Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie? Ich strebe nach vorwärts und wie bereits vorher erwähnt, ist mein Leitsatz jener: „Nichts ist erfolgreicher als der Erfolg selbst"; und danach versuche ich zu leben. Vorbild waren mir immer meine Eltern, die uns Kindern gezeigt haben, das nichts unmöglich ist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin mit dem, was ich erreicht habe, sehr zufrieden, aber ich habe auch noch einiges vor in meinem Leben.

✱ Fröhlich Egmont Mag.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Car4you - Autoweb GmbH., 3403 Klosterneuburg, Inkustraße 16. Geboren - Datum, Ort: 1. Juni 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Iris. Hobbies: Hund, Reisen, Tauchen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1984 begann ich das Pharmazie-Studium, da meine Mutter eine Apotheke hat, machte mich jedoch bereits damals mit einem Licht- und Tonanlagenverleih selbständig (diese Firma betrieb ich ca. vier Jahre), und brach nach zweieinhalb Jahren das Studium ab, da in mir der Entschluß gereift war, auf BWL umzusatteln. Während dieses Studiums, das ich (mit Konzentration auf Klein- und Mittelbetriebe) 1992 abschloß, war ich nebenbei im Bereich EDV-Beratung tätig, um Erfahrung zu sammeln. Um diese auch international zu erlangen, trat ich bei der Firma Shell ein, wo ich im Bereich Marktforschung, Planung und Controlling tätig war. Obwohl die Aufgabe interessant war, entsprach sie nicht meinen Vorstellungen, da der internationale Aspekt zu kurz kam. Deshalb wechselte ich nach zweieinhalb Jahren in den Finanzbereich, als Productmanager Automotive Schmiermittel in den Vertrieb, war bei der Einführung der 2-Rad-Öllinie und der Joint-Venture mit Avanti dabei und übernahm anschließend die Gesamtverantwortung Marketing. In dieser

Funktion war ich für das Commercial-Geschäft (alles außer Tankstellen) in Österreich zuständig. Nach der Affäre um die Ölplattform Brent-Spar wurde ich mit der Definition und Umsetzung des neuen Unternehmensleitbildes, das mehr in Richtung Europäisierung ausgelegt war, betraut. In dieser Zeit war meine Hauptaufgabe Unternehmensberatung und Coaching. Da mich dieser Bereich faszinierte machte ich mich nach Auslaufen dieses Projektes bei Shell als Unternehmensberater selbständig. Nach einem ersten Projekt für Ernst & Young konzentrierte ich mich auf Beratungsprojekte im Bereich Neue Medien und Marketing. Im Zuge dieser Tätigkeit kam ich auch mit Car4you (früher Kfz-Web) in Berührung. Da ich gute Projekte nicht nur konzeptionell planen und aufs Papier bringen, sondern auch umsetzen und dafür die Verantwortung übernehmen wollte (ich wollte beweisen, daß ich Konzepte auch mit Menschen in die Tat umsetzen kann), nahm ich 1999 die Herausforderung an, und begann als Geschäftsführer die Strukturen dieser Internet-Plattform neu aufzubauen.

Kfz-Web (ein Unternehmen der Eurotax) war damals als lokale Plattform für den Autohandel angelegt. Heute ist car4you bereits in Österreich, Deutschland, Schweiz und Spanien präsent, Frankreich und Italien startet demnächst und bietet dem Fahrzeughandel die Möglichkeit seine Produkte (Neu- und Gebrauchtwagen) und Leistungen datenbank-gestützt im WWW zu präsentieren. Ergänzt wird diese Plattform durch Dienstleistungen rund um den Autokauf (Finanzierung, Versicherung, etc.). Über das Modul „BrokerNet" werden auch Importeurleistungen in die Plattform integriert, und die Lösung „Car-Configuration" bietet den Kunden die Möglichkeit, sich einen Neuwagen nach ihren Wünschen auszustatten und sich dafür individuelle Angebote erstellen zu lassen. Für ein Internet-Unternehmen ist es wesentlich, daß es den Netzwerkgedanken des Internets versteht, das versuchen wir umzusetzen.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Für mich ist Erfolg etwas sehr Persönliches. Die relevanten Faktoren sind die persönlichen Ziel, die klar von dem zu unterscheiden sind, was in der Öffentlichkeit und in Medien als Erfolg definiert wird. Spreche ich von Erfolg kann ich privat und beruflich nicht trennen, da es dabei auf die richtige Mischung ankommt. Beim Unternehmensaufbau muß man sich ganz klare Ziele setzen und sich mit diesen auch identifizieren. Ich habe mir kurz- und langfristige Ziele gesetzt, die Marktleader zu werden ebenso beinhaltet wie den Aufbau des richtigen Teams oder die Möglichkeit mich selbst weiterzuentwickeln und neue Herausforderungen zu schaffen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Augenblick definitiv ja, obwohl die Firma noch nicht dort ist wo sie sein könnte. Das liegt jedoch nicht an mir, sondern an Faktoren, die ich nicht allein beeinflussen kann. Wirklich zufrieden wäre ich dann, wenn die Rahmenbedingungen noch besser wären. Unter den gegebenen Umständen haben wir jedoch ein Maximum erreicht. Als Teamleader sehe ich es aber auch als meine Aufgabe etwas zu bewegen. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Sicher, das merke ich daran, daß ich das Netzwerk, das ich mit aufgebaut habe für dieses Unternehmen nutzen kann. Das zeigt mir, daß man mir vertraut und mich als erfolgreich einstuft. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Es waren mehrere, zum Teil auch unbewußte Entscheidungen, zum Teil sogar Zufälle. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Da ich sowohl zu Autos als auch zur Technologie und Internet eine Beziehung habe, reizte mich diese Funktion. Für mich ist das Hauptelement der Motivation etwas aufbauen zu können. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Fähigkeit mit Menschen umgehen und sich soziale Netzwerke zu schaffen, insbesondere zuzuhören und zu verstehen ist eine wichtige, essentielle Kunst. Strukturiertes Denken, sich Prioritäten zu setzen und Know-how ist ebenso wesentlich wie Belastbarkeit. Wesentlich ist auch seine Stärken und Schwächen zu kennen. So finde ich z.B. einen besseren Draht ins mittlere und gehobene Management und tue mir in einer Werkstätte schwerer, deshalb delegiere ich diese Kontakte. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Als Einzelkämpfer ist man in diesem Umfeld definitiv auf verlorenem Posten. Woanders mag das durchaus möglich sein, aber nicht in dieser Branche. Hinderlich ist es auch wenn man zu hohe Ansprüche stellt. Einerseits muß man die Karriere langsam, Schritt für Schritt aufbauen. Eine zu schnelle Karriere birgt die Gefahr in sich, überheblich zu werden. Das steht dem Erfolg sicher im Weg. Andererseits ist auch Perfektion in so fern hinderlich, als man zuerst Grundstrukturen schaffen muß und erst anschließend an der Perfektion arbeiten sollte. In solch einem schnellebigen Medium kann nichts von Anfang an perfekt sein. In der Phase des Unternehmensaufbau ist auch Flexibilität und Universalität ebenso wichtig wie die Fähigkeit Risken einschätzen zu können. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Den Schritt in die Selbständigkeit mußte meine Frau sicher mittragen, obwohl sie mir bei Entscheidungen freie Hand läßt. Eine der Gründe von Shell wegzugehen war, weil ich beim nächsten Karriereschritt noch länger von meiner Frau getrennt gewesen wäre. Obwohl ich Entscheidungen weitgehend allein treffe, befruchten mich auch Gespräche mit Freunden und Kollegen, daher ist es für mich wichtig, mich mit diesen Menschen öfter zu treffen und Erfahrungen auszutauschen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Da die Kriterien, nach denen ich Menschen beurteile, nicht zwangsläufig zu Erfolg im Beruf führen, habe ich einen Headhunter zwischengeschaltet. Ich setze nämlich, unrealistischer Weise, Einsatz bis zur Selbstaufgabe voraus. **Und wie motivieren Sie diese?** Das wichtigste ist die Identifikation mit dem Unternehmen und dem Unternehmensziel. Mitarbeiter motiviere ich durch ihre Einbindung in Entscheidungsprozesse, Kontaktpflege, durch Inzentives und indem ich sie zum Feedback über mich auffordere. Weiters haben die Mitarbeiter einen variablen Gehaltsbestandteil, der vom Erfolg bestimmt wird. Geld wirkt als Motivation jedoch immer nur kurz. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Im Geschäftsleben hat man täglich mehrere Niederlagen, aber nur um einmal Erfolg zu spüren. Obwohl mich Niederlagen belasten trage ich das nicht nach außen. Tendentiell nehme ich mir Niederlagen persönlich zu schnell zu Herzen, regeneriere mich aber auch wieder schnell. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem privaten Umfeld einerseits, und aus der Verantwortung für das was ich aufbaue und die Mitbeteiligten andererseits. **Ihre Ziele?** Ein Karriereziel a´ la Generaldirektor zu werden habe ich nicht. Mein Weg ist mein Ziel, ich muß nur die Überzeugung haben am richtigen Weg zu sein. Beruflich will ich in drei Jahren das Unternehmen dorthin gebracht haben, daß es von selbst läuft und ich mich anschließend dem Aufbau eines weiteren Unternehmens widmen kann. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Anerkennung schöpfe ich aus mir selbst, aus Gesprächen mit Mitarbeitern, Kunden und Freunden, nicht aus Äußerlichkeiten. Geld als Anerkennung spielt für mich deshalb weniger Rolle, weil ich, schon familiär bedingt, gut abgesichert bin. **Anmerkung zum Erfolg?** Als Unternehmen kann man nur dann erfolgreich sein, wenn jeder einzelne im Unternehmen seine persönlichen Ziele erreichen kann, daher muß man ihnen das ermöglichen.

Fröhlich Josef KommR.

Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Aufsichtsratsvorsitzender. Tätig bei: Schloß Schönbrunn Kultur- und Betriebsges.m.b.H., 1120 Wien, Schloß Schönbrunn. Geboren - Datum, Ort: 6. Dezember 1925, Wien. Schöpferische Akte: Fachbeiträge in der Fachzeitschrift „Hotel und Touristik". Ehrungen: Goldenes großes Ehrenkreuz der Republik Österreich und des Bundeslandes Steiermark, Großer Gold Tiroler Adler, Goldenes Ehrenzeichen von Wien. Hobbies: Fotografieren, Filmen und Musik. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Herausgeber der Zeitschrift Hotel- und Touristikgesellschaft m.b.H.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Matura in einer Wiener Handelsakademie mußte ich von 1943-45 Kriegsdienst leisten. Nach meiner Rückkehr übernahm ich das Gasthaus „Zum Annaberg" von meinen Eltern und baute es zum modernen Restaurantbetrieb aus. Hier verkehrten alle Größen des Theaters der damaligen Zeit. Zu Ehren des Dichters Nestroy baute ich dann noch ein zweites, das Restaurant „Zu Ebener Erde und erster Stock", das auch heute noch in unserem Familienbesitz ist. Daneben habe ich mich weiter gebildet. Ich war fünf Jahre in der Buch- und Steuerberatung tätig. Da ich das Gastgewerbe nicht von der Pike auf gelernt hatte, bildete ich mich auch hier weiter. Da ich von der Vereinigung „Söhne und Töchter der Wirte", gebeten wurde, mitzuarbeiten, wurde ich deren Schriftführer. 1952 wurde ich Obmann des Bundesverbandes der gastgewerblichen Jugendvereinigung Österreichs. Einige Zeit später wurde ich als Sektionsleitungsmitglied für Fremdenverkehr Wien in den Kammerrat der Wiener Wirtschaftskammer beordert, und in den Fachverband der Gastronomie bestellt. 1962 wurde ich Stellvertreter des gesamten österreichischen Gastgewerbes, und von 1965-85 war ich dann Vorsteher. 1970 wurde ich Obmann der Wiener Fremdenverkehrswirtschaft und hatte alle Tourismusbereiche wie Hotel, Reisebüro und Fremdenführer über. Von 1985-90 war ich Obmann der Bundessektion Fremdenverkehr, und war verantwortlich für die gesamte

österreichische Fremdenverkehrswirtschaft. Von 1990-95 wurde ich in das Präsidium der Wirtschaftskammer berufen. 1995-00 führte ich den Club Internationale Wirtschaft. Heute habe ich keine Funktionen in der Wirtschaftskammer mehr inne. Ich betreibe aber noch zusammen mit meiner Tochter das erwähnte Restaurant „Zu ebener Erde und zum 1. Stock". Weiters bin ich noch Aufsichtsratsvorsitzender der Schloß Schönbrunn Kultur u. BetriebsgesellschaftmbH, und Herausgeber der Zeitschrift Touristik und Hotel, und Präsident des Aufsichtsrates des Internationalen Amtssitz- und Konferenzzentrums Wien Aktien Gesellschaft (IAKW AG). Hier verwalten wir das UNO Konferenzzentrum und führen das Austria Center Vienna (ACV). Außerdem bin ich noch Aufsichtsratstellvertreter am Theater an der Josefstadt.

Zum Erfolg

Wie definieren Sie persönlichen Erfolg? Jeder Mensch hat ein individuelles Anspruchsniveau, das kann sowohl materiell als auch immateriell sein. Erreiche ich dieses von mir persönlich angestrebte Niveau, bin ich erfolgreich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Erfolg ist eine Frage der inneren Einstellung. Daher ist Glück für mich ein sehr individuell zu formulierender inhaltlicher Begriff, dessen Voraussetzung innere Zufriedenheit ist. Ich bin mit meinem gelebten Leben und meinen erreichten inneren Werten und Zielen sehr zufrieden und aus dieser Erkenntnis heraus sehr erfolgreich. **Setzen Sie sich Ihre Ziele kurz- oder langfristig?** Nach dem Krieg war das erste große Ziel, sich ein eigenes Heim zu schaffen und das Gasthaus in ein lukratives Unternehmen umzuwandeln. Andere Personen schüttelten den Kopf, doch für mich stellte diese langfristige Zielsetzung eine innere Motivation und Antriebskraft dar. Ich habe begonnen, dieses langfristig anzustrebende Ziel in geplante Teilziele zu formulieren, und diese Schritt für Schritt umzusetzen. So ist es mir auch in den schwierigsten Zeiten gelungen, meine Pläne zu verwirklichen. Dabei darf ich nie die Realität aus den Augen verlieren. **Was muß man auf dem Weg zum Erfolg beachten, was sollte man vermeiden?** Es ist wichtig, an meine Ziele zu glauben, und daß ich mich auch mit ganzem Herzen dafür einsetze. Zur Verwirklichung meiner Träume brauche ich viel Geduld. Ich muß Rückschläge in meine Planung einkalkulieren, daß, wenn sie passieren, dürfen sie mich nicht wirtschaftlich ruinieren. **Wo liegen Ihre persönlichen Stärken?** Für mich sind Selbstkritik und Selbstreflexion sehr wichtig. Ich frage mich jeden Abend nach meinen positiven bzw. negativen erledigten Dingen des Tages. Ich versuche vor mir selbst zu bestehen und nicht vor meiner Umwelt. **Wie stehen Sie zur Teamarbeit, und wie setzen Sie Teamarbeit um?** Ich stehe absolut zum Team. Ich habe immer versucht, die Humanität in den Mittelpunkt zu stellen und alle Menschen gleich zu behandeln. Dadurch hat auch die Zusammenarbeit mit meinen Mitarbeitern im Team immer sehr gut funktioniert. Wir haben gemeinsame Ziele formuliert, und diese im Team umgesetzt. **Wie gehen Sie mit Anerkennung von außen um?** Ich denke, daß auch meine Umwelt mich erfolgreich sieht. Mir ist es jedoch wichtig, daß Freunde und Familie auch konstruktive Kritik an mir üben können, denn Selbstherrlichkeit ist das Schlimmste, was einem Menschen passieren kann. **Wie begegnen Sie einem Mißerfolg?** Fehler gehören zum Leben und aus ihnen kann ich lernen! **Gab es in Ihrem Leben eine für Sie beruflich wichtige Entscheidung?** Philosophisch betrachtet wollen wir immer alles im Leben haben, aber das geht einfach nicht. Wir müssen uns entscheiden, und daher sind diese großen Entscheidungen des Lebens sehr schwierig, aber sie müssen getroffen werden. So gab es für mich viele wichtigen Entscheidungen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine persönliche Lebensphilosophie?** Ich orientiere mich daran, ob ich vor mir und meiner inneren Einstellung bestehen kann. Ich darf die Seele des Anderen nie verletzen.

✱ Frolik Gabriele Dr.

Steckbrief

Funktion: Leiterin der Rechtsabteilung. Tätig bei: IBM Central and Eastern Europe/Middle East/Africa Inc., 1020 Wien, Obere Donaustraße 95. Geboren - Datum, Ort: 24. August 1960. Hobbies: Die Kinder meines Bruders. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Vorsitzende des „Womens Leadership Forum" in Österreich (ein IBM internes Frauen-Netzwerk).

Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? 1983 promovierte ich an der Wiener Universität und begann 1990 ich in der Rechtsabteilung von IBM Österreich zu arbeiten. Ab 1997 war ich für die Region Central Europe and Russia verantwortlich. Neben meiner juristischen Tätigkeit absolvierte ich die Ausbildung zum Unternehmensberater. Seit August 1998 leite ich die Rechtsabteilung von IBM-Österreich und IBM CEMA (Central and Eastern Europe, Middle East and Africa) mit über 90 Ländern. Weiters umfaßt mein Tätigkeitsbereich noch zwei europaweite Kompetenzcenter für US Export Control Regulations und das Foreign Corrupt Practices Act der USA.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich, eine Tätigkeit auszuüben, die mir Spaß bereitet. Es ist dabei optimal, mit interessanten Kollegen zusammenzuarbeiten und in seiner Tätigkeit ein gewisses Maß an Gestaltungsfreiheit vorzufinden. Dazu bedarf es neben fachlicher Kompetenz hohem ethischen Empfinden, weiters gilt es, extremen Druck auszuhalten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich wollte immer Jus studieren, weil es mich als einziges Studium wirklich interessierte. Ich hatte das Glück, bei IBM immer Tätigkeiten auszuüben, die mir Freude bereiteten. Obwohl man im allgemeinen die Ansicht vertritt, daß man in einer Rechtsabteilung eines international tätigen Konzernes eine eher eintönige Arbeit verrichtet indem man Gesetzestexte studiert, habe ich eine hochinteressante Position erreicht, die meine Kreativität fordert; die mir erlaubt, Dinge gestalten und das Geschäft mitbeeinflussen zukönnen. **Wie erfolgt die eigene Fortbildung?** Ich bin in der Rechtsabteilung für über 90 Länder zuständig und muß mich daher stets weiterbilden. Was die Gesetzeslage in den jeweiligen Ländern betrifft, arbeiten wir mit weltweit tätigen Unternehmen zusammen, die eigene Rechtsdatenbanken pflegen und uns mit Fakten versorgen. Weiters pflegen wir den Kontakt mit Rechtsanwaltskanzleien vor Ort. Darüber hinaus nützen wir das Internet, um an Informationen zu gelangen und besuchen dementsprechende Seminare. Ich versuche stets, auf die Feinheiten der Verhaltensnormen in den 90 Ländern einzugehen und diese den betreffenden Mitarbeitern in unserem Unternehmen näher zu bringen. Denn gerade soziale Verhaltensnormen sind im Businessbereich heute wichtiger denn je. **Welchen Führungsstil praktizieren Sie?** Ich denke, daß der Führungsstil immer von der jeweiligen Situation abhängt. Grundsätzlich pflege ich jedoch

einen sehr demokratischen Stil. Meine Mitarbeiter sind sehr gut ausgebildet und fähig, selbständig zu arbeiten. Ich halte es wichtig, meine Mitarbeiter mit den Zielen des Unternehmens vertraut zu machen und informiere in Meetings alle Mitarbeiter über relevante Fakten. Ich bin jederzeit für meine Mitarbeiter da, wenn sie mich brauchen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Obwohl es Zeiten gibt, in denen ich auch am Wochenende oder bis spät in die Nacht arbeite, weil ich mich mit einem interessanten Projekt beschäftige, gelingt mir die Balance zwischen Beruf und Privatleben derzeit sehr gut. Wichtig ist mir beispielsweise die Beschäftigung mit den beiden Kindern meines Bruders, denen ich viel Zeit widme. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es gibt viele junge Menschen, die sich nicht so recht zu einem Sturdium entscheiden können und „irgendetwas" studieren, um später doch in eine ganz andere Richtung zu gehen. Ich glaube, daß dies ein denkbar schlechter Start ist und würde jedem raten, sich erst umzusehen und danach eine feste Entscheidung zu treffen. Unabhängig von der fachlichen Ausbildung sollte man eine Portion Neugierde mitbringen und ständig lernen. Auslandserfahrung zu sammeln ist heute wertvoller denn je. Hindernisse sollte man generell als Herausforderungen ansehen.

✱ Frosch Eduard Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Elektro- und Nachrichtentechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: VAMED-KMB Krankenhausmanagement und Betriebsführungsges.m.b.H., 1090 Wien, Spitalg. 23. Geboren - Datum, Ort: 2. März 1946, Landeck. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Kinder: Julia (1987) und Sophie (1990). Eltern: Anna und Franz. Schöpferische Akte: Zahlreiche Fachpublikationen, Bücher über große Reisen, unter anderem: „Ausgangspunkt Antarktis" (zusammen mit Prof. Bruno Klausbruckner), „Dolpo - Verborgenes, sagenhaftes Land am Dach der Welt". Hobbies: Lesen, Asiatika sammeln (besonders aus dem buddhistischen Kulturkreis), Musik, Mountainbiken, Joggen, Schwimmen, Bergsteigen, Schnaps brennen.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang prägend? Der Impuls, aus meinem Leben etwas zu machen, kam aus meinem Elternhaus - meine Eltern waren meine Vorbilder. Sie haben in sich viele positive Eigenschaften vereint, die mich prägten. Mit 16 Jahren begann ich im Dienstleistungsbereich zu arbeiten, lernte den richtigen Umgang mit Menschen, was mir bei meiner Laufbahn zugute kam. Nach der Absolvierung des Studiums war ich kurze Zeit als Studienassistent am Institut für elektrische Meßtechnik tätig, nach dem Bundesheer trat ich in das Kontrollamt der Stadt Wien ein. Damals stürzte in Wien die Reichsbrücke ein, man suchte Akademiker, um am Wiederaufbau zu arbeiten, ich habe mich beworben und wurde genommen. Nach zwei Jahren wechselte ich zur Magistratsabteilung 17 und wurde mit dem Gesundheitswesen konfrontiert. In Zusammenarbeit mit dem Stadtrat für das Gesundheitswesen Prof. Dr. Stacher ist es mir gelungen, große gesundheitspolitische Projekte zu realisieren. 1989 ernannte man mich zum Technischen Direktor des Wiener Allgemeinen Krankenhauses. Ich war für die Fertigstellung und die Inbetriebnahme des neuen Komplexes des AKH zuständig. Mein Anliegen war, diese Tätigkeit aus der gesamten Verwaltung auszugliedern und eine neue Kapitalgesellschaft zu gründen, die sich mit vielen lebenswichtigen Problemen im Bereich Krankenhausmanagement und Betriebsführung beschäftigen sollte. 1993 wurde ich zum Geschäftsführer der KMB Krankenhausmanagement und Betriebsführung GmbH bestellt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Freude am Beruf und Energie, die als die besten Voraussetzung für Erfolg zu betrachten sind. Erfolg ist die Gabe, das Beste aus den Mitarbeitern herauszuholen und sie am Erfolg des Unternehmens teilhaben zu lassen. Man muß den Anforderungen des Unternehmens Tag und Nacht entsprechen. Für Erfolg ist es wichtig, die Bereitschaft zu zeigen, gemeinsam mit den Mitarbeitern Probleme zu diskutieren und zu lösen. Ich scheue mich auch nicht davor, im Haus herumliegenden Unrat aufzuheben und zeige somit, daß man sich für nichts zu gut sein darf. Von Bedeutung für Erfolg sind Weiterbildung und Berufserfahrung, die man im Laufe der Zeit sammelt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem Zeitpunkt, als man mich zum Technischen Direktor des AKH ernannte und ich merkte, daß alles so funktioniert, wie ich es mir vorstelle. Ein Erfolg war die Gründung der VAMED-KMB Krankenhausmanagement und BetriebsführungsgesmbH. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität, weil sie die Verkörperung der Persönlichkeit ist. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung drückt sich für mich beispielsweise dadurch aus, zu diversen Kongreßveranstaltungen eingeladen zu werden, um dort Vorträge zu halten. Daran merke ich, daß ich innerhalb der Branche einen guten Ruf genieße; daß die anderen an meinem Wissen und an meinen Erfahrungen interessiert sind. Ein wichtiges Zeichen der Anerkennung ist das Bestreben ausländischer Kollegen, mit uns zusammenzuarbeiten, was sich in der Gründung der gemeinsamen Betriebsgesellschaften ausdrückt. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Prof. Dr. Stacher, der - mittlerweile in Pension - eine starke Persönlichkeit ist. Ich freue mich, daß wir nach wie vor Kontakt pflegen und gegenseitigen Austausch betreiben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich zählen emotionale Intelligenz, Flexibilität und Organisationstalent. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich verwende etwa einen Monat pro Jahr, wobei ich aktiv oder passiv an diversen Kongressen teilnehme. Außerdem lese ich sehr viel einschlägige Literatur, um am letzten Stand der Erkenntnisse zu sein. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als teamorientiert. Ich möchte meine Mitarbeiter dazu bringen, daß sie beginnen, eigenständig zu entscheiden. Ich vertrete die Meinung, daß man sich für die vollbrachten Leistungen bei den Mitarbeitern bedanken muß. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Mißerfolge sind dazu da, um aus ihnen zu lernen. Bei uns gibt es keine Bestrafung für Mißerfolg, sondern man setzt sich damit auseinander, man diskutiert den Fall und versucht, den Fehler nicht zu wiederholen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Meine Familie ist mir sehr wichtig. Die Toleranz meiner Familie ist mit Sicherheit ein Bestandteil meines Erfolges. Mir ist es ein Anliegen, meine spärliche Freizeit mit der Familie zu verbringen und an der Erziehung meiner Kinder teilzunehmen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinen langen Reisen, aus den Fußmärschen im Himalaja, wo die Zeit stehengeblieben ist und wo man sich besinnt, was im Leben wirklich wichtig ist. Die Auseinandersetzung mit diesen Kulturen ist eine Kraftinsel für mich. **Ihr Lebensmotto?** „Carpe diem". Mit dem Alter gewinnt dieser Spruch immer mehr an Bedeutung.

✱ Frühwirth Andreas Mag.

● Steckbrief
Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Verkaufsleiter. Tätig bei: Agip Austria AG, Millenium Tower., 1200 Wien, Handelskai 94-96, im Millenium Tower. Geboren - Datum, Ort: 23. Jänner 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Beatrix. Kinder: Sebastian (1995). Eltern: Amalia und Bertram. Hobbies: Fußball, Ski- und Motorrad Fahren.

● Karriere
Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HAK- Matura 1983 besuchte ich die Wirtschaftsuniversität Wien und absolvierte das Studium der Handelswissenschaften, mit Sponsion 1990. Jänner 1991 trat ich in die Agip Austria AG, in der Position als Productmanager für Dienstleistungen an Servicestationen, sowie regionale Promotion, ein. 1993 wurde ich Gebietsleiter für Servicestationen in Wien, Niederösterreich und Burgenland. Ab 1996 war ich zuständig für Controlling in der Tankstellennetzabteilung. Mitte 1999 übertrug man mir die Stabstelle für Führung von Servicestationen in der Clusterorganisation für Zentral- und Osteuropa. Seit Jänner 2001 bin ich in der Position des Verkaufsleiters für Direktgeschäft in Österreich. Ich bin verantwortlich für 20 Mitarbeiter im Innen- und Außendienst. Wir handeln mit Schmierstoffen für Werkstätten, Industrie und Endverbraucher.

● Zum Erfolg
Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Selbstbestätigung. Er ist die Triebfeder für jede Handlung die man im Berufsleben setzt und ermöglicht mir die finanziellen Voraussetzungen für meinen Lebensstandard. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das Unternehmen, die Unternehmenskultur und die dazugehörigen Kollegen haben ein Umfeld geschaffen, in dem ich meine Fähigkeiten entsprechend einsetzen und verbessern konnte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Weil ich durch mein besonderes Maß an Flexibilität die unterschiedlichsten Aufgaben in relativ kurzer Zeit erfolgreich erledigen konnte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als man mir in Abständen von zwei Jahren immer wieder neue, verantwortungsvollere Tätigkeiten anbot. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Bei jedem internen Jobwechsel habe ich gerne neue Herausforderungen angenommen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der rückläufige Markt, auf Grund der technischen Entwicklung moderner Fahrzeuge, sowie der verstärkte Preisdruck im offenen Markt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Der Job muß zu den Mitarbeitern passen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Vorgesetzten mit kooperativem Führungsstil, der gemeinsam mit den Mitarbeitern die Aufgaben und Ziele vereinbart, und die Zielerreichung für die qualitative Beurteilung des Mitarbeiters heranzieht. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka ein Woche pro Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Im Team sollte man seine Fähigkeiten so einbringen, daß das gemeinsame Ziel erreicht, ohne eigene Macht- und Karrieregedanken in den Vordergrund zu stellen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Zur Zeit bin ich mit meiner neuen Tätigkeit sehr zufrieden und lasse zukünftige Herausforderungen auf mich zukommen.

✱ Fuchs Ernst Prof.

● Steckbrief
Beruf: Maler, Bildhauer, Architekt, Bühnenbildner, Dichter, Philosoph. Geboren - Datum, Ort: 13. Februar 1930, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Eltern: Maximilian und Leopoldine.

● Karriere
Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1945 Studium bei Prof. Albert Paris von Gütersloh an der Wiener Akademie der Bildenden Künste, 1948 Gründung der Wiener Schule des Phantastischen Realismus, zusammen mit Arik Brauer, Wolfgang Hutter, Rudolph Hausner und Anton Lehmden. 1950 zwölfjähriger Aufenthalt in Paris, erste internationale Anerkennung, 1952-56 Reisen nach England, Spanien, Italien und ein eineinhalbjähriger Aufenthalt in den USA. 1957 Reise nach Israel, wo ich im Dormitio-Kloster auf dem Berg Zion lebte und Ikonen malte. 1962 Rückkehr nach Wien, Eröffnung einer Galerie als Zentrum und Treffpunkt der Anhänger des Phantastischen Realismus. 1988 Eröffnung meines Privatmuseums in der „Villa Wagner". 1993 fand die erste Retrospektive im Russischen Museum in St. Petersburg statt. 1996 beendete ich meine Illustration der Bibel, und entwarf das Bühnenbild für die Oper Zauberflöte. 1998 wurde das von mir entworfene Zodiak-Hotel in St. Veit an der Glan eröffnet. 2001 fanden nicht nur die Retrospektiven in der staatlichen Tretjakov-Galerie in Moskau und im Palais Harrach in Wien statt, sondern es erschien auch meine Autobiografie „Fantastisches Leben". **Was war für Ihren Werdegang prägend?** Schon als Kind war ich von Bildern, Statuen und von der Heraldik fasziniert. Als mein Vater mit mir spazierenging, konnte er mich von einem Doppeladler nicht wegziehen und wenn wir dann in ein Wirtshaus kamen, verlangte er nach einem Stück Papier und ich zeichnete den Doppeladler. Für mich waren auch immer das Licht und die Farben wichtig.

● Zum Erfolg
Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Wirkung meiner Kunst auf die Menschen, wenn sie stehenbleiben und sagen, daß es „toll" ist. Das ist eine Resonanz, die ich als etwas Wunderschönes empfinde. Ich glaube, wenn Künstler behaupten, daß es ihnen egal ist, was die Leute über ihre Arbeiten sagen, dann halte ich es für eine maßlose Übertreibung. Gewiß, muß man in Kauf nehmen, nicht verstanden zu werden, aber umsomehr sollte man sich freuen, wenn eine Aussage Anklang bei den Menschen findet. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Das Betrachten eines Raumes, wie z.B. die Kapelle der Kirche St. Egydis in Klagenfurt, die von mir bemalt ist, und viele Fragen bei den Besuchern hervorruft. Das ist wichtig, zu spüren, daß die Arbeit, an der man hängt, auch andere bewegt. **Was bedeutet für Sie Mißerfolg?** Wenn man in seinem Sendungsbewußtsein, in seiner Eitelkeit gekränkt wird. Man wird deprimiert und man denkt, die Welt geht unter, obwohl man sich besinnen muß, daß es Kunst, die jedem gefällt, nicht gibt. **Was ist die Voraussetzung für den Kunstgenuß?** Ein gewisses Wissen über die Kunst, obwohl ich schon oft feststellte, daß auch einfache Menschen oder Kinder ein sehr ergreifendes Erlebnis von Kunstbetrachtung haben. Das ist ein angeborener Sinn, wie man die Sache erschließt, die anderen, selbst gebildeten Menschen, verschlossen bleibt. **Ihre Botschaft?** Menschen, die Kunst lieben, sollen nicht mit ihrem Verlangen aufhören, diese dort zu suchen, wo Ahnung zur Gewißheit wird.

✱ Fuchs Tillmann

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Vorstand, Geschäftsführer. Tätig bei: ATV Privat TV-Services AG/ATV Privatfernseh GmbH., 1020 Wien, Aspernbrückengasse 2. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1965, Wien. Eltern: Prof. Ernst und Eva. Mitgliedschaften: Vizepräsident der OPTI (Österreichische Pirvat-TV Initiative). Hobbies: Motorfliegen (Privatpilotenschein), Motorradfahren, Segeln (fallweise Regatten).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da ich immer schon Motorsportjournalist werden wollte, lernte ich Kfz-Mechaniker, da mir diese Lehre dazu am sinnvollsten erschien. Diesen Beruf übte ich bis 1984 aus, war anschließend zwei Jahre als freier Mitarbeiter der Motorredaktion der Kronen Zeitung und beim Wirtschaftsverlag (Kfz-Wirtschaft und Fahrzeughandel)tätig. Im August 1986 trat ich als Lokalreporter bei „Die ganze Woche" (Familiapress) ein und fand in Kurt Falk einen Förderer, von dem ich viel lernen konnte. 1987 wechselte ich in das Ressort Innenpolitik und Wirtschaft, und übernahm 1988 das innenpolitische Ressort als verantwortlicher Ressortchef. Im September 1990 wurde ich mit der Vorbereitung des redaktionellen Konzeptes, Vertrieb, Marketing und Markteinführung der Tageszeitung „täglich Alles" betraut, übernahm ein Jahr später die Verlagsleitung beider Produkte des Familiapress-Verlages, die Leitung der Anzeigenabteilung und 1992 die Leitung des innenpolitischen Ressorts von „täglich Alles". 1993 wechselte ich zu RTL (Bereich Presse und Marketing), zeichnete kurz darauf als Chef vom Dienst für die Pressestelle verantwortlich und wurde 1994 in die Chefredaktion berufen, wo ich als Referent des Informationsdirektors Hans Mahr fungierte. Ich war auch für die Entwicklung neuer Programme, redaktionelle und kaufmännische Führung bestehender Sendungen, sowie die Steuerung der Pressearbeit, Marketing, Werbung und On-Air-Promotion zuständig. Seit August 1999 bin ich alleiniger Vorstand der ATV Privat-TV Services AG und Geschäftsführer der ATV Privatfernseh GmbH.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Privater und beruflicher Erfolg sind für mich untrennbar verbunden und hat viel mit Glücklichsein zu tun. Ich bin nur dann ausgeglichen, wenn ich beruflich erfolgreich bin, und dadurch einen gewissen Lebensstandard halten kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition schon, da man die Vorstände einer AG, dieser Größe in meinem Alter an einer Hand abzählen kann. Erfolg setzt aber auch Ausdauer voraus, da ATV noch nicht dort ist wo wir letztlich hinwollen, kann ich mit dem Erreichten auch noch nicht zufrieden sein. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Für diejenigen die mich mögen spielt es keine Rolle, ob ich erfolgreich bin oder nicht, allgemein denke ich aber schon, daß ich als erfolgreich gesehen werde, da ich in meiner bisherigen, von Kontinuität geprägten, Karriere alle Aufgaben erfolgreich abschließen konnte. Das war z.B. der Launch von „täglich Alles", oder der Mitaufbau des Informationsbereiches bei RTL, der heute in Europa zu den kompetentesten zählt. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Erstens zu Kurt Falk zu gehen und zweitens zu RTL zu wechseln. In beiden Unternehmen konnte ich viel lernen, besonders bei RTL in Deutschland, da dies, im Gegensatz zu Österreich, wo der Markt nicht so groß ist, ein hochentwickeltes Medienland ist. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Journalist wollte ich seit meiner frühen Jugend werden. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Wichtig ist, daß man an das, was man macht glaubt und voll dahinter steht. Ich fühle mich als Soldat, der für die Sache kämpft, nicht als bezahlter Söldner. Ebenso wichtig ist es schnell zu lernen, sich flexibel auf Neues einstellen zu können, sowie soziale Kompetenz um mit Menschen umzugehen und sie motivieren zu können. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Motivationsrückgang führt stets zu einem Rückgang an Disziplin und das stört den Erfolg empfindlich. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Der familiäre Rückhalt ist für mich wichtig, da man hier Zuwendung unabhängig von beruflichen Up´s und Down´s erfährt. Fehlende private Zuneigung wäre eine zusätzliche Belastung und ein Angstfaktor. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach fachlicher Kompetenz, sozialer Kompatibilität und dem subjektiven Sympathiekriterium, das ja auch durchaus etwas Rationales an sich hat. Meist treffe ich Bauchentscheidungen, da ich als guter Menschenkenner andere schnell einschätzen kann. Umgekehrt bin auch ich kalkulierbar; das ist gut so, denn wenn man weiß, wie man an dem Anderen dran ist, verhindert man Mißverständnisse, die viel Zeit kosten würden. Und wie motivieren Sie diese?: Da wir im ORF einen starken Kontrahenten haben, ist die Motivation nicht immer sehr hoch, es ist aber nötig, daß das Team an die Aufgabe glaubt. Ich gebe jedem Einzelnen das Gefühl, er ein wertvoller Teil des Teams zu sein und daß ich stolz darauf bin ihn bei uns zu haben. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Wenn man sich einer großen Niederlage (die ich nicht hatte) gegenübersieht sagt man sich als erstes, daß dies eine Chance für einen Erfolg ist. Wenn ich einmal eine Niederlage einstecken muß, werde ich versuchen diese mit Fassung und Würde zu tragen. Obwohl man an Niederlagen ebenso wachsen kann wie an Erfolgen ist mir zweiteres lieber. Unter Niederlage verstehe ich das Nichterreichen eines selbst gesteckten Zieles, woran mich am meisten das eigene Versagen, das Gefühl ich hätte etwas besser machen können, stört. **Woraus schöpfen Sie ihre Kraft?** Aus der Motivation daß mir etwas gelingen soll. **Ihre Ziele?** Das Lebensziel „reich, berühmt und gesund" hat wohl jeder. Ich möchte ATV zu einem überlebensfähigen Privat-TV Unternehmen machen. Dazu spanne ich mich selbst vor den Karren, denn ich denke, daß ich als Person dazu durchaus etwas beitragen kann, z.B. dadurch, daß ich alle Menschen auf die es ankommt mit der Thematik vertraut mache. Den Unternehmenserfolg würde ich auch mit meiner Person in Verbindung bringen, halte ich mich doch für den richtigen Mann zur rechten Zeit an der richtigen Stelle. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, das ist auch deshalb wichtig, weil es zu meiner Motivation beiträgt. **Ihr Lebensmotto?** Ich glaube an Lebensqualität. Das was ich mache, muß mir Spaß bereiten. Haben Sie Vorbilder? Keine einzelne Person, ich versuche mir von Menschen die mich beeindrucken deren positive Eigenschaften anzueignen. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Zu einer guten Ausbildung würde ich jedem raten, denn ich hatte auch viel Glück von Kurt Falk gefördert zu werden. Der Schlüssel zum Erfolg ist für mich in sich hineinzuhören was man gerne tun würde, denn in diesem Bereich ist man auch gut und wird damit erfolgreich.

✱ Führer Andreas

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber, Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Intersport Führer GmbH., 2130 Mistelbach, Franz-Josef-Straße 6; 2020

Hollabrunn, Sparkassegasse 12-14. Geboren - Datum, Ort: 2. Februar 1959, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Andreas (1986). Eltern: Franziska und Andreas. Mitgliedschaften: Im Vorstand vom Tennisclub Mistelbach, Golfclub Schönfeld. Hobbies: Laufen, Golf, Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner dreieinhalbjährigen Lehre zum Betriebsschlosser der ÖMV in Gänserndorf, die ich 1978 beendete, blieb ich weiter im Betrieb und wurde 1980 als Meß- und Regelmechaniker umgeschult. Von 1983 bis 1985 absolvierte ich neben dem Beruf die Abendschule am TGM-Wien, die ich mit der Werkmeisterprüfung für Maschinenbau- und Betriebstechnik mit Auszeichnung abschloß. Ab 1985 arbeitete ich bei der ÖMV im Bereich der Gasmessung. Seit frühester Jugend bin ich sportlich sehr engagiert; über das Fußballspielen kam ich zum Tennis. 1988 baute ich mir selbst eine Bespannungsmaschine, um meine Tennisschläger zu bespannen. Da immer mehr Kollegen zu mir kamen um ihre Tennisschläger bespannen zu lassen, meldete ich im Juli 1988 das Gewerbe an, das ich zunächst neben meiner Arbeitszeit führte. Im Frühjahr 1989 machte ich mich mit meinem Tennisgeschäft „Tennis Shop Führer" selbständig und übernahm schließlich im September 1990 gemeinsam mit meiner Frau die bestehende Intersportfiliale; erst zu dieser Zeit verließ ich die ÖMV. Wir begannen mit fünf Mitarbeitern auf 200m² Verkaufsfläche und zogen 1994 in ein 600m² großes Geschäftslokal. Im Oktober 1997 gründeten wir unsere Filiale in Hollabrunn mit 1.000m² und weiteren neun Mitarbeitern. Heute beschäftige ich ca. 28 Mitarbeiter in beiden Geschäften. Unsere Schwerpunkte liegen in den Bereichen Rad, Tennis, Vereinssport, Ski und Eislauf.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Beruhigung. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Erfolg beruht auf der Tatsache, daß ich mein Hobby zum Beruf machte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich fühle mich erfolgreich, weil ich in der Lage bin, über 25 Mitarbeiter aus der Region zu beschäftigen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich nach zweijährigem Firmenbestehen als erfolgreich, weil wir zu dieser Zeit der Intersportgenossenschaft beitraten und somit einen kompetenten Partner hatten. Ein wesentlicher Schritt in Richtung Erfolg ist sicherlich mein Wechsel von der ÖMV in die Selbständigkeit. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern Flexibilität, Lernbereitschaft und Interesse am Sport. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Ich denke, ich werde von meinen Mitarbeitern als Vorbild gesehen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich verwende etwa drei bis vier Wochen pro Jahr für meine eigene Aus- und Weiterbildung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Expansion und Eigenkapital müssen im richtigen Verhältnis zueinander stehen: Zu schnelles Wachstum scheint mir gefährlich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Wir haben demnächst vor, neben dem Sportartikelhandel ein zweites Standbein zu schaffen. **Ihr Lebensmotto?** Es muß sich etwas ändern, damit es bleibt wie es ist.

✶ Fuhrmann Otto Dipl.-Kfm. Dr. rer. oec.

● Steckbrief

Beruf: Wirtschaftswissenschafter. Funktion: Generalsekretär. Tätig bei: Weltbund der Österreicher im Ausland., 1010 Wien, Herreng. 6-8. Geboren - Datum, Ort: 13. September 1942, Wien. Familienstand: Mag. Brigitte Fuhrmann-Sturm. Kinder: Gernot (1978). Hobbies: Geschichte, Sprachen, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Hineingeboren in eine kinderreiche, tolerante Familie entwickelte ich frühzeitig Interesse für andere Länder und deren Geschichte. Der Hang zur Internationalität war sehr ausgeprägt, das Erlernen wichtiger Sprachen daher unabdingbar. Als Studienfach wählte ich die Wirtsschaftswissenschaft mit ihrer weltumspannenden Gültigkeit, wobei die soziologischen Aspekte im Mittelpunkt des Interesses standen. Nach langen Jahren im Dienste einer internationalen Erdölgesellschaft - zuletzt als Projektmanager - nahm ich die mir gebotene Chance wahr und lenke nunmehr als Generalsekretär die Geschicke des Weltbundes der Österreicher im Ausland. Als solcher bin ich bemüht, die Verbindung zwischen den in aller Welt verstreuten Österreichern mit österreichischer Staatsbürgerschaft oder früheren Österreichern und ihrer Heimat Österreich aufrechtzuerhalten bzw. zu verbessern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Sinnvolles tun und daran Freude haben. **Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus?** Kontaktfreudigkeit, Einfühlungsvermögen, Durchsetzungskraft. **Was wäre für Sie ein Rückschlag?** Würden gesteckte Ziele wesentlich verfehlt. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Unproblematisch, da es für mich an sich keine Probleme, sondern lediglich Chancen, etwas zu bewegen, gibt. **Was bedeutet für Sie Familie?** Hort der Entspannung und Anregung. **Was ist Ihre Devise?** Keep smiling. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der ständigen Bereitschaft, geistige Herausforderungen anzunehmen und zu versuchen sie zu bewältigen.

✶ Fuik Erich

● Steckbrief

Beruf: Koch, Konditor und Patissier. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Gasthaus Erich Fuik., 1050 Wien, Hartmanngasse 13. Geboren - Datum, Ort: 8. August 1969, Wien. Eltern: Maria und Erich. Ehrungen: 1993: dritter Platz bei einem Kurier-Wettbewerb als beliebtestes Beisl in Wien. Hobbies: Sport, Musik, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Die Gastgewerbefachschule am Judenplatz, dann drei Jahre Kochlehre und weitere zwei Jahre Konditorlehre bei der Firma Groisböck. Dann sechs Monate Bundesheer und von 1992-93 ein Jahr in einer Konditorei als Zuckerbäcker tätig. Danach habe ich wieder ein Schuljahr eingelegt und besuchte die Fachschule für Patisserie am Judenplatz. Als Patissier war ich einige Monate bei Do & Co

und ein dreiviertel Jahr im Restaurant Sorbas im Opernringhof. Ab 1994 arbeitete ich im elterlichen Betrieb, wo ich nebenher, von Jugend an schon immer mitgeholfen habe, als Koch, Konditor und Patissier. In diesem Jahr wurde das Extrazimmer renoviert und eignet sich seither für Gesellschaften jeder Art. Meine Eltern, bzw. meine Mutter hat das Lokal 1962 übernommen. 1989 bekam sie das Goldene Ehrenzeichen der Kammer für ihr 25-jähriges Berufsjubiläum. Seit dem Tod meiner Mutter 1994 führe ich das Beisl mit meinem Vater allein. Bei uns gibt es 55 Sitzplätze, im Sommer kommen noch zehn Plätze im Schanigarten dazu. Ich koche traditionelle Wiener Küche, mit provinziellen Einflüssen. Schwerpunkt in meinem Bereich ist natürlich die Mehlspeisküche, z.B. Mohn- oder Nußnudeln (natürlich „handgewuzelt"), sowie das Birnentörtchen mit Erdbeersauce gehören zu den süßen Hausspezialitäten. Unser Publikum ist von jeher bunt gefächert, vom Arbeiter bis zum Professor.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Beste Ausbildung, Strebsamkeit, die Erziehung meiner Mutter und Glück. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich meinen Beruf liebe. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, meine Mutter; sie hat sich alles schwer erarbeitet und hat sich damit viel geschaffen. Sie hatte großen Einfluß auf mein Berufsleben. **Wie sehen Sie Ihre Position in Ihrer Branche?** Wir sind ein kleines Beisl, welches von meinem Vater und mir bewirtschaftet wird. Wir führen eine traditionelle Wiener Küche und verfügen über eine spezielle Mehlspeisküche. Die Patisserie ist mein „Steckenpferd", darum sind unsere Nachspeisen im Umkreis einzigartig. **Wie leben Sie mit der Konkurrenz?** Gut, die Konkurrenz ist nämlich wichtig. Sie motiviert und gibt einem immer wieder Antrieb. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Hilfestellung der Wirtschaftskammer und anderen Institutionen für Kleinbetriebe läßt Einiges zu wünschen übrig. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich positiv, sonst wären sie nicht meine Freunde. Ob sie mich als erfolgreich betrachten, weiß ich nicht. Meine Familie sieht mich als Herdenführer, der Verantwortung übernimmt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familienzugehörigkeit, ich bin ein Familienmensch. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Wiener „Beislkultur" wieder aufleben zu lassen und diese Tradition pflegen. Meine berufliche Selbständigkeit möchte ich nicht mehr aufgeben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll eine erstklassige Ausbildung anstreben, gute Menschenkenntnis besitzen, Freude am Experimentieren haben und sich fortwährend weiterbilden.

✱ Furch Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Kfz.-Mechanikermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Wolfgang Furch KFZ-Reparaturwerkstätte., 2113 Karnabrunn, Gewebepark 6. Geboren - Datum, Ort: 16. Mai 1962, Korneuburg. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Wolfgang und Bettina. Eltern: Waltraud und Wolfgang. Mitgliedschaften: FF Karnabrunn; Verwalter des Kulturvereins in Karnabrunn. Hobbies: Motorrad fahren und Traktoren restaurieren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dreieinhalbjähriger Kfz.Mechaniker-Lehre in Korneuburg blieb ich noch ein Jahr als Geselle im Betrieb und wechselte 1983 in die Firma „2 Rad Börse" als Mechanikergeselle, und reparierte Motorräder. 1987-1990 war ich bei der Gemeinde Wien. Die ersten zwei Jahre war ich als Buslenker angestellt und das dritte Jahr in der Werkstätte als Mechaniker für Autobusse. Neben der Arbeit machte ich 1991 den Werkmeister für Maschinenbau und Kfz.-Technik mit Unternehmensprüfung. Von 1991 bis 1995 ging ich wieder zur „2 Rad Börse", zuerst als Kfz.-Techniker und nach der Prüfung als Werkstättenleiter, verantwortlich für zehn Leute. Seit Januar 1996 bin ich selbständig. Ich begann im eigenen Haus in der Garage. 1997 baute ich mit Erspartem und einem Kredit vom Land NÖ außerhalb von Karnabrunn eine Reparatur- und Lagerhalle. Diese wurde an Wochenenden unter Mithilfe der gesamten Familie „in Eigenregie" errichtet. 1998 übersiedelten wir auf das neue 500 qm große Betriebsgelände, hier am Gewerbepark 6. Zur Zeit beschäftige ich einen Kfz.Mechaniker; meine Schwägerin ist im Büro, aber im Endeffekt hilft die ganze Familie mit. In den Sommermonaten reparieren wir Motorräder, im Winter nehme ich auch Autoreparaturen an. Meine Kunden sind zu 80 Prozent Stammkunden und resultieren aus reiner Mundpropaganda.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unabhängigkeit und Ansehen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Tatsache, daß ich gerne arbeite und auch nicht auf die Uhr schaue. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich kundenorientiert arbeite und gewissenhaft bin. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Vom ersten Tag an gab es einen kontinuierlichen Aufstieg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das war der Schritt in die Selbständigkeit. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ja, den ewigen Preiskampf. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche oder Ihrem Beruf ungelöst?** Problem bereiten Firmen, welche die Preise ruinieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In erster Linie müssen die fachliche Qualifikation und die zwischenmenschliche Beziehung passen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Eher kollegial, aber nicht allzu großzügig, insbesondere während der Zeit der Anlaufphase. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung pro Jahr?** Minimum ein bis zwei Wochen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist den Betrieb weiter auszubauen und vielleicht irgendwann meinem Sohn zu übergeben. Außerdem habe ich vor, mich mehr mit der Elektronik zu beschäftigen, um in Zukunft ein weiteres Standbein zu haben.

✱ Fürhacker Ferdinand

● Steckbrief

Beruf: Hauptschullehrer. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde Auersthal., 2214 Auersthal, Hauptstraße 88. Geboren - Datum, Ort: 28. Juni 1948, Bockfließ. Familienstand: Verheiratet mit Anneliese. Kinder: Ewald (1974) und Markus (1977). Eltern: Anna und Ferdinand. Mitgliedschaften: Präsident des Musikvereins und des Sportvereins Auersthal. Hobbies: Chorsingen, aktiv Musizieren (Tuba), Natur.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte zunächst eine zweitklassige Volksschule in Bockfließ und konnte dann auf-

grund meiner Leistungen in das humanistische Gymnasium Knabenseminar Hollabrunn eintreten. Dies war für mich eine sehr prägende und schwierige Zeit, vordergründig bedingt durch mein Heimweh und die extreme Strenge und Härte, mit denen dieses Internat geführt wurde. Ich lernte dadurch jedoch Ordnung, Selbständigkeit und Selbstverantwortung. Die guten Seiten daran waren das Gemeinschaftsleben und die Freundschaften, die ich schloß und die zum Teil bis heute existieren. Die Oberstufe konnte ich dann in Sachsenbrunn absolvieren und hatte eine wesentlich positivere Internatszeit. Da mir mit 16 Jahren klar wurde, daß ich kein Priester werden möchte, absolvierte ich die letzten zwei Klassen in Wien, maturierte 1967 und legte anschließend den Abiturentenkurs der damaligen Lehrerbildungsanstalt in Krems ab. Nach dessen Abschluß begann ich 1968 meine Lehrtätigkeit an der Hauptschule in Gaweinstal, wo ich heute noch tätig bin. Mein politisches Interesse begann mit meiner Jugendarbeit in der katholischen Jugendorganisation, wo ich als Jugendführer tätig war. Zur gleichen Zeit, mit 17 Jahren, begann meine politische Tätigkeit bei einer jungen ÖVP-Gruppe im Gerichtsbezirk Wolkersdorf. Anschließend arbeitete ich in Bockfließ beim ÖAAB mit, übersiedelte 1972 nach meiner Heirat nach Auersthal und wurde hier bald ersucht in der Partei mitzuarbeiten. Von 1975-80 war ich Organisationsreferent, dann Obmann des ÖAAB, ab 1985 Gemeinderat und Fraktionsführer der ÖVP, dann wurde ich Ortsparteiobmann und seit 1990 bin ich Bürgermeister.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Einerseits die Freude am Umgang mit Menschen, verbunden mit der Fähigkeit, auf sie zuzugehen und in sie hineinzuhorchen. Andererseits das Bedürfnis etwas zu tun, etwas in Bewegung zu bringen und Dinge zu verändern. Wesentlich ist, nichts von den Menschen zu verlangen, was man sich selbst nicht zutraut, abzuwägen, was machbar ist und die Ziele so abzustecken, wie sie den Bedürfnissen der Leute entsprechen. Für mich geht es nicht um den Erfolg, sondern um soziale Aspekte, die Möglichkeit helfen zu können. Dabei ist Anerkennung für mich wichtig, denn sie ist die Bestätigung für mich am richtigen Weg zu sein. In meinem Amt ist es wichtig nichts mit Gewalt durchsetzen zu wollen, sondern Mitmenschen zu überzeugen, anderen Argumenten gegenüber zugänglich zu sein und ein gutes Klima und eine faire Diskussionsbasis im Gemeinderat zu schaffen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch Lob und durch die Ergebnisse meines Tuns. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Ja, seitens meiner Familie erfahre ich viel Unterstützung und Verständnis und habe hier auch die Möglichkeit abzuschalten. Ich glaube, gewissen Freiraum im Privatleben zu haben ist wichtig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich entspanne mich beim Singen und Musizieren, bewege mich gern in der Natur und gehe in die Sauna. Hier bin ich der Saunakollege und nicht der Bürgermeister. **Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig?** Sie sind sehr wichtig. Ich fahre immer gern ins Büro, da wir ein sehr gutes Einvernehmen haben. Dies ist die Voraussetzung für gute Zusammenarbeit. **Wo holen Sie sich Rat?** Teils bei meinen Mitarbeitern, da diese das Ohr an der Basis haben und teils bei meiner Frau, die viel unter Leuten ist. So erhalte ich Feedback. **Haben Sie Vorbilder?** Meinen Vater, der trotz seiner schweren Arbeit immer fröhlich und ausgeglichen war und den Sonntag immer mit uns verbrachte.

✶ Fürndraht Franz

● Steckbrief

Beruf: Informatiker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Seltec Internet Services GmbH., 2380 Perchtoldsdorf, Franz-Josefstraße 4; 2544 Leobersdorf, Aumühlweg 3. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1979, Mödling. Eltern: Franz und Christine. Mitgliedschaften: ADV. Hobbies: Gitarre.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich die HTL Mödling und entschied mich nach drei Jahren Nachrichtentechnik für die Richtung Informatik. Nach meiner Matura 1998 absolvierte ich meinen Präsenzdienst, den ich als Techniker zur Datenerfassung in der Bundesbaudirektion verbrachte. Danach jobbte ich einige Zeit lang in Gasthäusern und Heurigen, das hatte ich bereits während meiner Schulzeit gemacht, um mir nebenbei Geld zu verdienen. 1999 begann ich mit dem Studium der Publizistik- und Kommunikationswissenschaft und Pädagogik, wechselte dann aber auf die Wirtschaftsuniversität, wo ich mit dem Studium der BWL begann. Dort begegnete ich einigen Schulfreunden aus meiner HTL-Zeit wieder, mit einem von ihnen gründete ich im Jänner 2000 das Unternehmen Fürndraht-Gridling OEG in Perchtoldsdorf. Im Oktober 2000 entstand daraus das Unternehmen in dem ich heute tätig bin, die Seltec Internet services GmbH. Zu unseren Partnerunternehmen zählt zum Beispiel Samsung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich denke, daß jeder Mensch Träume hat und sich Ziele setzt, die er in seinem Leben erreichen möchte. Manche bezeichnen es als Erfolg, diese Ziele zu erreichen. Erfolg bedeutet für mich, glücklich zu sein; irgendwann auf mein Leben zurückblicken zu können und keinen Tag zu bereuen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es ist in unserer Branche sehr schwer, einerseits technische Leistungen zu vollbringen und diese andererseits auch zu verkaufen, daher denke ich, daß unsere Kompetenztrennung innerhalb des Unternehmens sehr wesentlich für unseren Erfolg ist. So kann sich jeder auf seinen eigenen Bereich konzentrieren. Mein Partner und ich können uns aufeinander verlassen, wir vertrauen einander. Wir sind in puncto Investitionen sehr vorsichtig, finanzieren uns ohne Kredite und leben eigentlich von unserer Idee. Mein Ziel bestand immer darin, eine Führungsposition zu erlangen und viel Geld zu verdienen. Unser Unternehmen zeichnet sich vor allem durch seine Flexibilität aus; durch unsere Kleinheit können wir viel schneller Entscheidungen treffen und agieren als die großen Systemhäuser. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Im Hinblick auf meine Definition fühle ich mich durchaus als erfolgreich. Ich bin zufrieden, weil ich die Aufgaben und Ziele, die ich für mich selbst definiere, erreichen kann. Anerkennung ist mir natürlich wichtig, besonders dann, wenn sie auf Fakten beruht – die schönste Anerkennung besteht in Kundenzufriedenheit. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In unserem Unternehmen herrscht eine sehr freundschaftliche Atmosphäre, wir sind untereinander per Du und verlangen deshalb unbedingte Ehrlichkeit, Engagement und Loyalität. Arroganz, Falschheit und Faulheit sind Charakterzüge, die mich hindern würden mit jemandem zusammenzuarbeiten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir haben ein

Provisionssystem und honorieren Leistungen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir sind insgesamt drei Geschäftsführer und treffen strategische Entscheidungen immer zu dritt. Darunter beschäftigen wir noch zwei Mitarbeiter. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich eigne mir allein durch die Zusammenarbeit mit den Partnerfirmen sehr viel praktisches Wissen an und sauge Informationen auf. Kurse und Seminare kommen derzeit vielleicht noch ein wenig zu kurz, weil wir noch ein sehr junges Unternehmen sind, und ich ohnehin überdurchschnittlich viel arbeite. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel dieses Jahres ist es, wenigstens am Sonntag frei zu haben; weiters beziehe ich aus der Firma derzeit ganz bewußt das Gehalt eines Berufseinsteigers; meine Ziele bestehen natürlich darin, mittelfristig gut zu verdienen.

✱ Futterknecht Christian

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler. Funktion: Schauspieler. Tätig bei: Theater an der Josefstadt., Geboren - Datum, Ort: 28. Juli 1945 , Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sylvia Eisenberg. Kinder: Dipl.-Ing. Matthias (1969) und Marie-Therese (1972). Eltern: Dipl.-Kfm. Leonard und Jeanette. Mitgliedschaften: Mitglied des künstlerischen Betriebsrates des Theaters an der Josefstadt. Hobbies: Musik, Handwerken, Wandern.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Meine künstlerische Ader habe ich von meinen Vater. Er leitet eine Firma, war ein sehr musischer Mensch, der sich mit ebensolchen Menschen umgab. Im Bekanntenkreis der Familie waren Maler, Bildhauer, Schauspieler und das Ambiente zu Hause war für meine persönliche Entwicklung sehr fördernd. Der Wunsch, Schauspieler zu werden, kam in Phasen. Ich war ein aktiver Theaterbesucher, las viel und unternahm zu Hause die ersten Versuche vor Publikum, das aus meinen Eltern und meinen Schwestern bestand. Nach meiner Matura ging ich zum Reinhardt-Seminar und bestand die Aufnahmeprüfungen. Im dritten Jahr sah mich der damalige Direktor des Theaters in der Josefstadt, Franz Stoß, auf der Bühne, wo ich nicht nur spielte, sondern auch sang, und engagierte mich. Seit 1966 gehöre ich dem Ensemble des Theaters in der Josefstadt an, wo ich mehr als hundert Rollen gespielt habe. Dazwischen bekam ich Gastengagements am Thalia-Theater in Hamburg, im Theater der Jugend, nahm an mehreren Tourneen teil und spielte bei diversen Festspielen. Im Rundfunk leite ich die satirische Kabarettsendung „Guglhupf", drei Jahre unterrichtete ich am Konservatorium der Stadt Wien. Ich nahm eine private Gesangsausbildung und brachte es in meiner Karriere bis zum Papageno, den ich bei der Eröffnung des Theaters am Stadtgarten in Winterthur sang.

● Zum Erfolg

Was hat Ihren Erfolg ausgemacht? Disziplin, Nervenstärke, Erkenntnis eigener Grenzen. Eine absolute Voraussetzung für das Metier ist sicherlich das Talent, das zwar formbar, aber nicht erlernbar ist, und das nötige Rüstzeug. **Wie würden Sie den Begriff „Erfolg" definieren?** Erfolg ist für mich ein Zustand der gegenseitigen Zufriedenheit, wenn ich und meine Umgebung, sprich das Publikum, die vollbrachte Leistung akzeptieren. Ich bin dann erfolgreich, wenn ich spüre, daß meine künstlerische Aussage gut angekommen ist. Geld ist nur Papier. Es ist trist, wenn man nicht weiß, wie man die Miete zahlen soll, es ist aber in meinen Augen nicht besser, wenn ich drei Leute engagieren muß, die mein Geld verwalten. Man darf im Leben die wichtigsten Werte nicht verlieren und das allerwichtigste sind unerfüllte Wünsche, als Beweis, daß die Seele noch wächst. **Wie ist es ihnen gelungen, Familie und Beruf unter einen Hut zu bringen?** Das ist zum Teil Glück, zum Teil Disziplin. Es gibt eine ewige Diskussion, ob man mit einer Berufskollegin eine Ehe führen kann. Meine Frau ist Schauspielerin und es ist uns gelungen, über dreißig Jahre miteinander glücklich zu leben. Unsere Tochter ist in unsere Fußstapfen getreten und spielt jetzt in Deutschland, unser Sohn absolvierte die Universität für Bodenkultur und ist Landschaftsplaner. **Welche Art der Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Die mir zugeneigter Menschen. Das schlimmste - ärger noch als schlechte Kritik - ist die Ignoranz deiner Person, als ob es dich gar nicht gäbe. **Wo liegt für Sie der Reiz des Berufes?** In der Abwechslung, in der Unregelmäßigkeit. **Ihre Vorbilder?** Im Theater sind das die Leute, denen es gelungen ist, eine Gratwanderung zwischen der Menschlichkeit und machen negativen Erscheinungen des Berufes zu bewältigen und eine nötige Distanz zum Beruf zu gewinnen. Das sind für mich Menschen, die trotz großer Konzentration auf sich selbst, was der Beruf voraussetzt, auch die anderen wahrnehmen und zu respektieren. **Was ist für Sie im Leben wichtig?** Mit mir selbst und mit der Welt im Einklang zu leben, an den Gräßlichkeiten der Welt nicht zu verzweifeln, aber auch vor diesen die Augen nicht zu verschließen. Wichtig ist die geistige und körperliche Balance zu bewahren und die Einheit der Persönlichkeit nicht zu zerstören.

✱ Gabmayer Jürgen

„Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren ein paar Krisen durch die ich lernte, die Nase nicht zu hoch zu tragen."

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Frisör Gabmayer., 2100 Korneuburg, Hauptplatz 39/Rathaus. Geboren - Datum, Ort: 19. November 1963, Wien. Kinder: Yara (1995). Eltern: Karoline und Anton. Schöpferische Akte: Zwei Theaterstücke für die Produktion „Diner crime", als Autor. Hobbies: Reitsport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Journalist und Schriftsteller.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der sechsten Klasse Mittelschule (vier Jahre im Internat der Wiener Sängerknaben), begann ich die Lehre zum Friseur. 1984 ging ich nach Deutschland und arbeitete in Düsseldorf, auf der Königsallee bei Junge & Michaelis. 1985 kehrte ich wieder zurück nach Wien und absolvierte mit 21Jahren die Meisterprüfung. 1986 war ich für ein halbes Jahr bei Coiffeur Berndorfer tätig. Herr Berndorfer faszinierte mich als Mensch und als Meisterfriseur und ich konnte in dieser kurzen Zeit viel von ihm lernen. 1987 trat ich in den Friseurbetrieb meiner Mutter in Korneuburg ein. Im Juli 1993, als meine Mutter in Pension ging, übernahm ich das Geschäft. Zur Zeit beschäftige ich vier Mitarbeiter (zwei Friseurinnen, ein Lehrmädchen und eine Rezeptionistin).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der wirtschaftliche Erfolg geht in erster Linie mit dem Finanziellen Hand in Hand. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg waren ein paar Krisen, durch die ich lernte, die Nase nicht zu hoch zu tragen. **Sehen Sie**

sich als erfolgreich? Ja, es ist sehr schön, ein wichtiger Bestandteil im Verbund einer Kleinstadt zu sein. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich ab jenem Zeitpunkt als erfolgreich, an dem ich erstmals innere Zufriedenheit empfand - also seit etwa fünf Jahren. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Es passierte mir, daß drei Friseurinnen zugleich im Karenzurlaub waren und die vierte kündigte - in dieser Situation hielt ich alleine durch. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich betrachte den mangelnden Dialog unter den Mitbewerbern als brancheninternes Problem, das man lösen sollte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich setze bei meinen Mitarbeitern fachliche Kompetenz voraus, wichtig sind mir zudem die Persönlichkeit und die Bereitschaft, sich weiterzuentwickeln. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Man sieht mich als Chef, dem man aufgrund seiner Persönlichkeit und nicht aufgrund eines autoritären Führungsstils Respekt entgegenbringt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich besuche zwei jeweils zweitägige Seminare pro Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll keine Angst vor einem Tief haben, erst am Ende einer Krise kann sich ein Hoch entwickeln. **Ihr Lebensmotto?** Beharrlichkeit bringt Segen.

✶ Gabriel Harald Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Fessel-GfK, Institut für Marktforschung Ges.m.b.H., 1030 Wien, Hainburger Str. 33. Geboren - Datum, Ort: 29. Juli 1941, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Mechtild. Kinder: Carina (1974). Eltern: Anton und Julia. Hobbies: Lesen, Sammeln und Spazieren gehen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Eltern hatten ein Textilunternehmen in Kärnten, was dazu führte, daß ich eine Ausbildung zum Textilingenieur in Wien absolvierte. Die Textilbranche interessierte mich aber nicht wirklich, und als sich herausstellte, daß mein um drei Jahre jüngerer Bruder mehr dazu geeignet war, im Familienunternehmen tätig zu sein, empfand ich das als eine gewisse Erleichterung. Mein Weg ging Richtung Studium, und ich suchte mir Revision und Treuhand aus. Damals waren die Absolventen der Hochschule für Welthandel sehr gefragt, man bekam mehrere Stellenangebote, unter anderem von den großen Konzernen, wie IBM, „Henkel", „Unilevel". Mein Wunsch war aber in einem relativ kleinen Unternehmen zu arbeiten, und ich nahm das Angebot vom Fessel-Institut wahr, auf freiberuflicher Basis an einer Studie als Textilberater mitzuarbeiten. Obwohl mich das Thema interessierte, sah ich die berufliche Tätigkeit doch im Bereich meiner Studienrichtung. Durch die Umbrüche am Fessel-Institut und die darausfolgende Trennung vom kaufmännischen Leiter, betraute man mich mit dieser Funktion, relativ bald darauf erhielt ich die Prokura. 1972 aus der Partnerschaft von zwei deutschen und einer österreichischen Firma ist das Fressel-GfK, Institut für Marktforschung Ges.m.b.H. entstanden, wo damals vier Geschäftsführer engagiert waren. Nach dem Ausscheiden von einem deutschen Partner und Reduzierung der Anzahl von Geschäftsführern, bekam ich im Jahre 1986 diese Position übertragen. Seit Dr. Fessel aus dem Unternehmen ausstieg, sind wir mit Herrn Dr. Bretschneider für die Führung des Unternehmens verantwortlich. 1989 begann sich unser Institut für den Ostmarkt zu interessieren und als Ergebnis dieses Interesses sind einige Niederlassungen entstanden, 1989 wurde eine Tochterfirma in Ungarn gegründet, es folgten die Tochterfirmen in Polen (1990), Slowakei (1991), Russland (1991), Tschechien (1991), Bulgarien (1994, in Rumänien (1996) und in Kroatien (1999).

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ein persönliches Anspruchsnivea zu übersteigen. Ich fühlte mich erfolgreich, als ich vor ein paar Jahren bei einem Spaziergang zur Konklusion gekommen bin, daß ich mehr erreichte, als ich mir mit 20 Jahren vorgestellt hatte. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Man braucht ein gewisses Minimum an Wissen und Fähigkeiten, alles andere hängt davon ab, ob sie zur richtigen Zeit am richtigen Ort sind. **Wie definieren Sie Mißerfolge?** Der Mißerfolg beweist uns immer, wie groß unsere Ansprüche waren. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Am liebsten allein, zwischen 23 Uhr und 1.30 Uhr, wenn ich nicht schlafen kann. Mit zunehmendem Alter bekam ich das Bedürfnis, die Mißerfolge mit jemanden zu besprechen, der sich dafür interessiert. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Wenn ich einen Mitarbeiter anstellte, schaue ich, ob er fähig ist, eigenständig und selbständig zu arbeiten und verlasse mich dabei manchmal auf meine Intuition. Mir ist wichtig, daß im Rahmen der vorgegebenen Aufgabe jeder selbständig arbeiten kann, und es ist mir ein Anliegen, meine Mitarbeiter zu motivieren. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Die Familie hat einen hohen Stellenwert in meinem Leben und ich betrachte sie unter anderem als einen Ort, wo man die Ungerechtigkeiten des Lebens verarbeiten kann. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner antizyklischen Lebensweise. Ich meide die Situation, wo ich von Menschenmengen umgeben bin, oder das Wochenende in einem Stau vollende. AB 13.00 Uhr am Sonntag bin ich nur privat und beschäftige mich ausschließlich mit Dingen, die mir Spaß machen, und wo ich keine negativen Einflüsse von Außen empfinde.

✶ Gabriel Norbert R. Mag.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Ricoh Austria GmbH., 1050 Wien, Kettenbrückengasse 16. Geboren - Datum, Ort: 13. Februar 1951, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Dagmar. Kinder: Jan (1977) und Julia (1980). Mitgliedschaften: Absolventen-Vereinigung Insead. Hobbies: Golf, Spazierengehen, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der HTL-Matura (1970, Textil-Chemie) absolvierte ich das Studium Handelswissenschaften und war 1976-77 als Internal Auditor bei ITT Österreich beschäftigt. Wegen einer Krankheit meines Vaters leitete ich anschließend eineinhalb Jahre seine industrielle Wäscherei in Gastein, ehe ich zu OCE kam, wo ich zuerst als Assistant Controller tätig war. Nach drei Jahren kam ich ins Head-Office von OCE in Holland, wurde drei Jahre später, 1984, kaufmännischer Leiter von OCE Österreich und zweieinhalb Jahre danach als kaufmännischer Leiter mit dem Aufbau des

Schweizer Tochterunternehmens in Zürich betraut. 1989 wurde ich Geschäftsführer von OCE in Hongkong, 1992 Geschäftsführer der gesamten Region Südost-Asien und China mit Dienstort Singapur, und kam 1997 als Geschäftsführer für Schweden und Finnland nach Schweden. Da ich jedoch eine Basis in Österreich suchte, trennte ich mich von OCE und bin nun seit 1. Mai 2000 Geschäftsführer von Ricoh Österreich mit zusätzlicher Zuständigkeit für die Staaten des ehemaligen Jugoslawien.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Erfolg muß man in beruflichen und privaten trennen. Beruflich ist es Erfolg, wenn die Aufgaben, die mit dem Auftraggeber definiert wurden, in der vereinbarten Zeit erfüllt werden. Das Erreichen von Planzielen, die (in den einzelnen Ländern, in denen ich tätig war) unterschiedlich gelagert waren. Als privaten Erfolg sehe ich es an, daß ich trotz aller Übersiedlungen seit 30 Jahren eine gute Ehe führe und auch meine Kinder ohne Schwierigkeiten ihre Matura ablegten. Bei Leuten, die derart herumwandern ist das nicht so selbstverständlich. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich wollte immer schon in die Geschäftsführung und erreichte das ohne mich darum sonderlich bemühen zu müssen. Offensichtlich erfüllte ich meine Aufgaben gut, sonst hätte ich nicht diese Karriere gemacht. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ich denke schon. Man sieht mich als anpassungsfähig, integrierbar, fleißig und in zunehmendem Maße als erfahren, mit einem gewissen Grad an Ungeduld, an. Meine vernünftige Ausbildung erhielt durch weiterbildende Kurse (in Singapur, Insead) ständige Updates. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Daß ich es akzeptierte, als Geschäftsführer nach Hongkong zu gehen war ebenso entscheidend wie zuerst ins Head-Office nach Holland zu wechseln. Ich war der erste Finanzmann, der eingeladen wurde, in die Geschäftsleitung des Mutterhauses zu kommen. Das ist für jemandem aus dem Finanzbereich nicht so selbstverständlich, meist sind es Marketingleute, die diese Chance erhalten. Da ich mit Vorgesetzten und dem Präsidenten, der mich über längere Zeit beobachtete, gut umgehen konnte, wurde ich letztlich auch gefördert. Einen Mentor zu haben ist sicher ein wichtiger Aspekt. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, ich wollte weg vom Finanzbereich in die Geschäftsführung und das sagte ich auch bei OCE klar. Das war das einzige Mal, daß ich mich bewarb, anschließend wurde ich immer eingeladen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Fähigkeit, sich in verschiedenen Kulturen schnell zurechtzufinden, eine vernünftige Ausbildung, die ich immer up to date halte, Einsatzbereitschaft und vorzeigbare Erfolge. **Was ist für den Erfolg hinderlich?** Fehlendes Fachwissen, das nicht ständig ergänzt wird. Wer sich nicht laufend weiterbildet fällt zurück. Hinderlich ist es auch, nicht schnell genug zu agieren, die Unfähigkeit, Kontakte aufzubauen und mangelnde Kommunikationsfähigkeit. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** Um solch ein Leben zu führen, muß auch die Familie dazu bereit sein. Das geht nur mit der Familie, die dieses Leben positiv akzeptiert, sonst funktioniert es nicht. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Es ist eine Illusion, zu glauben, daß man als Einzelner in solch einem Unternehmens-Umfeld etwas bewegen kann. Dazu braucht man Mitarbeiter, die mitziehen und ihre Nasen in dieselbe Richtung ausrichten. Um das zu erreichen, muß man in der Lage sein, sich selbst etwas anzupassen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ob sie ständig an ihrem Know-how und der Entwicklung arbeiten. Mir ist nicht wichtig, ob jemand vor dreißig Jahren auf der Universität war. Das ist wertlos, wenn er nichts weiter macht. Wichtig sind mir Pioniergeist, der Wille, etwas weiterbringen zu wollen, Teamfähigkeit und die Bereitschaft von vorgefaßten Meinungen herunterzusteigen, das heißt, nach getroffenen Entscheidungen hundertprozentig dahinterzustehen. Generell unterscheidet sich der Führungsstil in den verschiedenen Ländern deutlich. In Asien ist Hierarchie weit wichtiger als in Skandinavien, wo ein offener Führungsstil angebracht ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Geld ist nicht alles, aber im Zusammenhang mit einer Leistungsvereinbarung führt es doch zu einer Befriedigung als Anerkennung für die Erreichung definierter Ziele. Wichtig ist es, ein Gruppenfeeling zu kreieren, durch Veranstaltungen die Leute über die Abteilungen hinaus zusammenzuführen und dadurch Prozeßorientierung zu schaffen. Neben Weiterbildungsmöglichkeiten muß man dem Mitarbeiter auch innerhalb des Unternehmens Sicherheit geben, indem das Umfeld transparent ist und jeder sieht, wie sich das Unternehmen entwickelt. **Was bedeuten Niederlagen für Sie?** Sie tun weh. Mißerfolge kann man meist nur anhand seiner eigenen Werteskala messen. Wenn man Leistungsvereinbarungen nicht erfüllt, ist das objektiv meßbar, auch wenn der Grund von verschiedenen Faktoren abhängen kann. Für mich wiegt es dann schwer, wenn ich meine eigenen Leistungskriterien nicht erreicht habe. An äußeren (Elementar-)Ereignissen ist man zwar nicht schuld, man kann jedoch vorsorgen und sie in seine Überlegungen miteinbeziehen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem guten familiären Umfeld, Freundeskreis und, daß ich genau das tue, was ich gerne mache. **Was sind Ihre Ziele?** Kurzfristig die von Head-Office vorgegebenen Aufgaben zu erfüllen. Generell strebe ich es an, ein im buddhistischen Sinn ausbalanciertes Leben zu führen, ohne Schwierigkeiten aus dem Weg zu gehen. Die Entwicklung der Familie und des beruflichen Umfeldes muß im Einklang stehen. Diese Balance ist eine sehr fragile Sache an der man ständig arbeiten muß, soll sie nicht kippen. Das was jeder für sich als Balance bezeichnet, ändert sich auch zeitweise. Manchmal hat die Familie, ein andermal der Beruf Vorrang. **Bekommen Sie - ausreichend - Anerkennung?** Ich glaube nicht, daß man in meiner Funktion ausreichend Anerkennung findet, da das Anspruchsniveau mit der erzielten Leistung ständig steigt. In Konzernen ist durch Aktionäre und Anleger der Druck, ein stets besseres Quartals-Ergebnis zu liefern, enorm. Das ist zum Teil Frustration, die durch die Freiheiten der Position und das Einkommen kompensiert wird. **Haben Sie Vorbilder?** Nur punktuell in Teilbereichen. **Haben Sie noch eine Anmerkung zum Erfolg?** Wichtig ist es, ein ausgeglichenes Leben zu führen, wobei diese Balance jeder für sich selbst definieren muß.

✱ Gamper Günther Mag.

● Steckbrief

Funktion: Leiter Rechnungswesen. Tätig bei: Gerling Versicherungs-Service GmbH., 1131 Wien, Hietzinger Hauptstraße 41. Geboren - Datum, Ort: 24. März 1964. Hobbies: Radfahren, Laufen, Freunde.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hotelfachschule in Meran, welche ich mit der Matura abschloß, absolvierte ich die zwölfmonatige Militärzeit beim italienischen Heer. Anschließend studierte ich an der Wiener Wirtschaftsuniversität, spezielle Tourismuswirtschaft. Während des Studiums führten mich je ein Austauschsemester nach Mailand und Orlando/USA. Meine berufliche Tätigkeit begann als Controller in einem Reisebüro, wo ich fünf Jahre tätig war,

und dies eine sehr lehrreiche Zeit für mich darstellte. 1997 wechselte ich in das Österreichische Verkehrsbüro. 1999 kam ich zum Gerling-Konzern, wo ich zunächst die Leitung des Rechnungswesens übernahm, in weiterer Folge kamen Controlling, kaufmännische Verwaltung und die Leitung des EDV-Bereiches dazu. Mit 1. Jänner 2000 erhielt ich die Prokura.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Im Berufsleben bedeutet Erfolg für mich, daß ich innerhalb der Arbeitszeit (Arbeitswoche 40 bis 50 Stunden) meine Aufgaben zielgerichtet erfüllen kann. Wobei es für mich wichtig ist, daß auch das Privatleben nicht zu kurz kommt. Dazu bedarf es neben dem Fachwissen, daß man ein hohes Maß an sozialer Kompetenz hat, das heißt, Motivation und Führung von Mitarbeitern ist ein sehr wichtiger Bestandteil einer Führungskraft. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Einsatzbereitschaft im jeweiligen Job, und das Beste daraus zu machen und wenn möglich, ein wenig mehr als das Übliche zu tun. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Momentan bin ich sehr zufrieden, eine Controller-Tätigkeit nach neun Berufsjahren in einem internationalen Versicherungskonzern inne zu haben. Es gibt sicher noch weitere Ziele, welche ich in den nächsten Jahren in Angriff nehmen werde. **Welchen Führungsstil praktizieren Sie?** 80 Prozent der Motivation kommt aus dem Bauch. Ich habe einen guten Kontakt zu den Mitarbeitern und bezeichne meinen Führungsstil als antiautoritär. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist ein breites betriebswirtschaftli,ches Wissen, und immer über den Tellerrand des Controllings zu blicken, das heißt man darf kein „Erbsenzähler" werden. Denn betriebswirtschaftliche Kennzahlen sind das eine, das andere, nämlich auch die Menschentypen zu kennen, welche in den Bereichen, Verkauf, Marketing tätig sind, die meistens andere Verhaltensmuster und Vorstellungen als ein Controller haben. Eine hohe Problemlösungskompetenz zeichnet heute einen guten Controller aus. **Wie erfolgt die eigene Fortbildung?** Ich absolvierte noch eine Zusatzausbildung am Controller-Institut, die sehr zeitintensiv und mit persönlichem Einsatz verbunden war. Wichtig ist, daß man mit offenen Augen durchs Berufsleben geht und sich dabei selbst hinterfrägt, das heißt, was man will und wohin man möchte.

✱ Gangl Gerhard Mag.

● Steckbrief

Funktion: Vorstands-Mitglied. Tätig bei: Kommunalkredit Austria AG., 1090 Wien, Türkenstraße 9. Geboren - Datum, Ort: 28. November 1954. Hobbies: Joggen, Golf, Segeln. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aufsichtsrat der Kommunalkredit Beteiligungs- und Immobilien GmbH, Aufsichtsrat der PKB-Prvá Kommunálna Banka, Slowakei.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Bundesgymnasium in Neusiedl am See absolvierte ich den Präsenzdienst und begann 1974 mit dem Studium der Betriebswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität in Wien. Meine Diplomprüfungen am 4. Juni 1976 und 7. November 1978 legte ich mit Auszeichnung ab. Am 1. Januar 1979 begann meine berufliche Tätigkeit bei Philips Österreich als Mitarbeiter in der internen Revision. Am 1. April 1980 wechselte ich in die Girozentrale und Bank der Österreichischen Sparkassen AG als Kundenbetreuer. Die Handlungsvollmacht erhielt ich am 1. April 1983. Weiters übernahm ich eine Ausbildungsfunktion im Hauptverband der Österreichischen Sparkassen. Am 1. März 1985 trat ich in die Investkredit Bank AG ein, wo ich in weiterer Folge die Handlungsvollmacht erhielt. Am 1. April 1989 erhielt ich die Prokura und wurde Referatsleiter für die Region Oberösterreich und Salzburg. Bereits 1990 erhielt ich die Prokura und übte die Funktion als Leiter des Aktivgeschäftes der Kommunalkredit Austria AG parallel zur Tätigkeit in der Investkreditbank AG aus. Am 1. Januar 1993 trat ich gänzlich aus der Investkreditbank AG aus - dies war gleichzeitig der Beginn meiner Tätigkeit bei der Kommunalkredit Austria AG, in Funktion des Leiters des Aktivgeschäftes. Bis August 1994 war ich Geschäftsführer der Kommunalkredit Leasing GmbH. Am 1. Juli 1995 wurde ich Mitglied des Vorstandes der Kommunalkredit Austria AG.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Ich verstehe darunter, daß man seine Aufgaben in der Funktion, die man ausübt, mit Freude macht. Dies kann auf unterschiedlichsten Ebenen eintreten. In unserem Unternehmen haben wir eine flache Führungshierarchie und ich vertrete die Ansicht, daß dies den Erfolg ausmacht. Dazu gehört fachliche Kompetenz, in meinem Bereich ist es das Finanzierungsgeschäft. Ferner gehört zu einer Führungsposition, daß man ein unternehmerisches Denken praktiziert; dies erachte ich als wesentlich. Weiters gehört Mut, ebenso ein hohes Maß an Innovationsbereitschaft und Handschlagsqualitäten in solch einer Position dazu. **Woher kommt die Triebfeder?** Um etwas bewegen zu wollen, ist es notwendig, ausgeprägten Ehrgeiz zu haben. Ich glaube, das bekommt man bereits in der Erziehung mit - dies kann man nicht lernen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin mit meiner Karriere nicht unzufrieden. Früher wollte ich entweder eine eigene Firma (Beratungsunternehmen) aufbauen oder eine Führungsposition in einem guten Unternehmen haben - es wurde das letztere. **Was war dafür ausschlaggebend?** Ehrgeiz, Einsatzbereitschaft, Durchsetzungsvermögen und Konsequenz. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Eine strikte Trennung ist hier nicht möglich. Man trägt einiges vom Beruf in den Privatbereich hinein. Notwendig sind ein gutes Zeitmanagement und gute Arbeitseinteilung. Bei mir ist es so, daß die Familie zu Hause sehr eigenständig agiert und mir viele Dinge von Haushalt und Gartenarbeit abnimmt. Sicherlich ist auch eine stillschweigende Akzeptanz vorhanden. **Welchen Tip können Sie Neueinsteigern für Ihre Branche mitgeben?** Ein einschlägiges Studium ist unumgänglich. Ebenso ist es schon notwendig, daß man verhandlungsfähiges Englisch beherrscht. Notwendigkeit ist die Flexibilität, da sich die Berufsbilder und Herausforderungen sowie die Märkte permanent ändern. **Wie erfolgt die Führung der Mitarbeiter?** Als Führungsperson muß man ein Unternehmensleitbild vorgeben. Ebenso ist es notwendig, die Rahmenbedingungen für unternehmerisches Denken und Handeln der Mitarbeiter zu schaffen. Teamfähigkeit gehört dazu, denn diese wird mehr und mehr wichtiger.

✱ Gangl Ignaz

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Bau- und Möbeltischlerei Ignaz Gangl., 2320 Rauchenwarth, Gewerbepark 5. Geboren - Datum, Ort: 21. Jänner 1949, Engelmannsbrunn. Familienstand: Verheiratet

mit Irene. Kinder: Sabine (1970) und Martina (1977). Eltern: Aloisia und Ignaz. Hobbies: Wandern und Skifahren.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Hauptschule absolvierte ich eine dreijährige Lehre als Tischler in Wien. Im Lehrbetrieb blieb ich dann noch sechs Jahre, besuchte in dieser Zeit den zweijährigen Abendkurs zum Tischlermeister und legte 1973 die Tischlermeisterprüfung und den Werkmeister ab. Bis 1990 sammelte ich in verschiedenen Werkstätten als Werkmeister Erfahrungen. Zwischendurch habe ich vier Jahre lang im Außendienst gearbeitet, und Fenster verkauft. Mit einer kleinen Tischlerei und drei Angestellten habe ich mich dann im Oktober 1990 im 3. Bezirk, in der Steingasse, selbständig gemacht. Dank der guten Auftragslage sind wir innerhalb eines Jahres bereits auf sechs Mitarbeiter gewachsen. Sukzessive habe ich drei Lokale und Magazine im Umkreis dazu angemietet. 1995 wurde ein Lokal zum Büro ausgebaut und meine Gattin leitete es. 1997 hatte ich zwölf Mitarbeiter und wir übernahmen bereits Großaufträge. Seit 1998 sind meine Tochter Sabine mein Schwiegersohn Dr. Michael Baumgartner auch im Büro tätig, zuständig für Planung und Verkauf. Außerdem ist meine Tochter Martina noch zusätzlich mit der Planung des Privatkundenbereichs beschäftigt. Im Herbst 1998 haben wir uns entschlossen zu vergrößern. Der erste Spartenstich erfolgte im Mai 1999 und am 12. Oktober 1999 übersiedelten wir hierher nach Rauchenwarth, auf das neue, 2.500 qm große Betriebsgelände. Im neuen Büro (230 qm) fungiert die gesamte Familie. In der Halle von 900 qm arbeiten 15 Mitarbeiter, außerdem zwei Montage Partien, das sind selbständige Tischler und gegebenenfalls auch Leiharbeiter. 30 - 40 Prozent des Umsatzes vergebe ich an Sub-Tischler. Der öffentliche Bereich, das sind meine Hauptkunden.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich mit Null und einem Kredit angefangen habe und heute arbeiten wir auf eigenem Betriebsgelände. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Meine Kunden habe ich immer gut betreut und beste Qualität geliefert. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Meine Frau, sie ist wesentlich am Erfolg der Firma beteiligt. Aber natürlich auch meine Töchter und mein Schwiegersohn, wir „bewohnen" ein Familien-Großraumbüro, wo jeder seine Aufgaben im Interesse der Firma und der Familie erfüllt. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappen wird?** Relativ schnell, nach einem Jahr. 1991 wußte ich bereits, daß ich Erfolg haben werde. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Suche nach einer Lösung, damit es funktioniert. Größere Rückschläge gab es aber nicht. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als erfolgreich und als guten Kumpel, von dem man vieles haben kann. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Konstruktive Mitarbeiter, die auch Vorschläge machen, sehen mich als kompetenten Chef, der auch zu Neuerungen bereit ist. **Ist Ihr Familie mit Ihnen zufrieden?** Sie schätzen meinen Erfolg, an dem sie ja auch beteiligt sind, und natürlich auch teilhaben können. Scherzhaft sehe ich mich als „Pate" und meine Frau als „graue Eminenz", wir verstehen uns alle sehr gut. **Erfahren Sie Anerkennung und ist sie wichtig?** Ja, Anerkennung braucht jeder Mensch, dient als Ansporn. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die Kraft kommt aus dem Erfolg. Entspannen kann ich besonders gut im Urlaub in Tirol. Leider habe ich in den letzten zwei Jahren kaum Urlaub gehabt. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich will, daß meine Tochter und mein Schwiegersohn so schnell als möglich für diese Firma sattelfest werden, damit ich mich langsam aus der Verantwortung für den Betrieb zurückziehen kann. Danach möchte ich gern im Außendienst, im Verkauf für die Firma arbeiten, das würde mir wieder unheimlich Spaß machen. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Gefragt ist Kompetenz, also Routine sammeln. Einsatzbereitschaft, keine Stunden zählen. Risikofreudig und zielstrebig sein in der Erreichung der Ziele.

✱ Garscha Werner Mag. pharm.

Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: HESTAG Arzneiwarengroßhandlung Ges.m.b.H., 1171 Wien 16, Kreitnergasse 1-3. Geboren - Datum, Ort: 6. Februar 1951, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Zoé und Mingo. Eltern: Günter und Adele. Hobbies: Interesse für Italien (insbesondere Kalabrien) und Laufen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Vater war Drogist und entwickelte sich im Laufe der Zeit zum leitenden Angestellten einer Kosmetikfirma. Ich genoß zu Hause eine liberale Erziehung und meine Schulzeit verlief problemlos. Damals war das Schulsystem mehr auf Disziplin als auf Wissen ausgerichtet, was mich störte. Nach der Matura begann ich mit dem Studium der Pharmazie, was zum Teil durch meinen Vater beeinflußt war, zum Teil meine bewußte Entscheidung bedeutete, weil mich die Fächerkombination faszinierte. Während des Studiums arbeitete ich in der Parfümeriebranche, wodurch es länger dauerte, mir aber viele praktische Erfahrungen brachte. Zu Beginn war ich im Labor der Firma Dragoco, die zu den führenden Firmen in der Riechstoffchemie gehörte. Dort bildete ich mich zum Parfümeur aus und war einige Zeit in dieser Position tätig. Meine nächste Station führte mich zu den Arzneimittelzulassungen, und ich war für die Registrierung und Arzneizulassungen zuständig. Mit der Zeit entwickelte sich mein Interesse für das Marketing und ich übernahm die Marketingleitung von der Firma Kali-Chemie-Pharma, von welcher ich zu ihrer holländischen Schwester „Duphar" ging, wo meine Tätigkeit an Internationalität gewann. Ich lernte Lösungen im Marketing zu finden. Wichtig für meine berufliche Entwicklung war die Zeit bei der Firma Merck-Darmstadt, wo ich mit dem Management von einer großen Produktgruppe beauftragt war. Ein Head-Hunter machte mir das Angebot, zur damals verstaatlichten „Chemie-Linz-Pharma" zu wechseln, um die Privatisierung des Unternehmens vorzubereiten. Ich bekam die Aufgabe, die Niederlassung der Firma in Wien aufzubauen, und wurde im Laufe der Entwicklung zum medizinisch-wissenschaftlichen Leiter der Firma. Zu meiner Kompetenz gehörte auch die Leitung des Marketings. Die nächste Station war die Geschäftsführung der Firma „Nycomed"; 1996 übernahm ich die Geschäftsführung der Firma „Hestag". Meine erste Aufgabe war, die Firma zu sanieren, weil sie knapp vor dem Konkurs stand. Mir ist es gelungen, den Umsatz von 2,3 auf 3,1 Milliarden zu steigern.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich in der Lage bin, die Lebensqualität, die meinen Vorstellungen entspricht, zu erhalten. **Wie definieren Sie Erfolg?** Er ist für mich die Überzeugung, daß man sich wohl fühlt. **Was**

war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich habe das Prinzip, unangenehme Dinge zuerst zu erledigen, und das hilft mir. Von großer Bedeutung ist, keine existentiellen Ängste zuzulassen und sofort die Herausforderungen anzunehmen. Mir hat meine Offenheit gegenüber den Möglichkeiten, die das Leben bietet, immer geholfen. **Was ist Ihre Zielsetzung?** Ich möchte meine persönliche Freiheit beibehalten und nach wie vor meine Arbeit gestalten können. Mir ist wichtig, daß ich meine Ideen umsetzen kann, und daß es mir gelingt, die Geschäftsführung so zu gestalten, daß der Erfolg von den Mitarbeitern mitgetragen wird.

✶ Garschall Otmar Ing.

● Steckbrief

Beruf: Innenarchitekt und Lehrer. Funktion: Landesangestellter und freiberuflich Tätiger. Geboren - Datum, Ort: 25. August 1958, Melk. Familienstand: Verheiratet mit Maria, geb. Fuchs. Kinder: Julian (1984), Kathrin (1985), Miriam (1985), Laurenz (1987) und Valentin (1998). Eltern: Alois und Luise. Hobbies: Kanu fahren, Joggen; Reisen; Lesen; Motorrad fahren; Qi Gong. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gemeinderat (Kultur und Ortsbildgestaltung), Dorferneuerungsverein Mank.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule in Mank, trat ich in die Unterstufe des Gymnasiums in Wieselburg, danach in die HTL in Mödling, Fachrichtung Möbel- und Innenausbau, ein. 1977 maturierte ich und trat meine erste Arbeitsstelle bei der Firma Umdasch, in der Planungsabteilung, an. Nach einem weiteren knappen Jahr leistete ich den Präsenzdienst ab, um anschließend in die elterliche Tischlerei einzutreten. Gleichzeitig zu meiner Tätigkeit im Betrieb entschloß ich mich auch als Lehrer in der Berufsschule für Tischler, in Pöchlarn, tätig zu werden. Berufsbegleitend besuchte ich die Pädagogische Akademie in Wien, und schloß diese 1983 mit der Lehramtsprüfung ab. Zusätzlich zu meiner Tätigkeit in der Berufsschule, übernahm ich auch eine Lehrtätigkeit in der Meisterschule, ebenfalls in Pöchlarn. 1981 beschloß ich, mich nur mehr meiner Lehrtätigkeit zu widmen und stieg aus dem elterlichen Betrieb aus, und machte 1989 die Konzessionsprüfung für Technische Büros. 1990-91 nahm ich Bildungsurlaub, um in Linz, an der Hochschule für industrielle und künstlerische Gestaltung, Architektur zu studieren. Zum gleichen Zeitpunkt schloß ich auch die Meisterprüfung für Tischlerei ab. 1990 machte ich mich, zusätzlich zu meinem Studium als Innenarchitekt, selbständig und eröffnete mein Büro in meinem Heimatort Mank. 1996 trat die Firma KIKA, St. Pölten, an mich heran um ein Ausbildungskonzept für Einrichtungsberater mitzuerstellen. Seit dieser Zeit halte ich Seminare zu diesem Themenbereich ab. Die Arbeit als Einrichtungsberater setzt in der heutigen Zeit voraus, daß man sich die Harmonielehre des Feng Shui, als Hintergrundwissen, angeeignet hat. Ich bezeichne mich daher auch als Feng Shui-Berater. Im Vorjahr schloß ich die Diplomprüfung zum Diplom-HTL-Ingenieur, mit einer einjährigen Vorbereitungszeit, inklusive Diplomarbeit, ab. Im Moment arbeite ich als Lehrer, aber auch als freiberuflicher Innenarchitekt. Meine Kundenstruktur setzt sich vorwiegend aus Privatkunden, aber auch aus Geschäftskunden zusammen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich Zufriedenheit mit dem beruflichen und privaten Leben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich selbst als einen zufriedenen Menschen und messe dem Erfolg nicht so viel Gewicht bei. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Dies waren verschiedene Entscheidungen, zum Ersten muß ich meinen Drang zur ständigen Weiterentwicklung nennen, und zweitens die permanente Bereitschaft, Chancen im beruflichen Fortkommen wahrzunehmen. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich angesehen?** Ja, gemäß meinem Lebensstil. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich kann Strukturen erkennen, vernetzt denken und aufgrund von Analysen agieren. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Das Verständnis für Menschen im allgemeinen. Gerade im Bereich der Innenarchitektur ist dies unabdingbar. Der Mensch mit all seinen Bedürfnissen muß in der Innenarchitektur wieder im Mittelpunkt stehen. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Bis zu einem gewissen Grade, ja. Meine Frau übernimmt viele Managertätigkeiten bezüglich meines Berufes als Innenarchitekt. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Von Kunden auf alle Fälle. In bezug auf meine Seminartätigkeit, bekomme ich immer Feedback, mit dem ich sehr zufrieden bin. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Mein Leben verläuft wie eine Sinuskurve. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich kann Niederlagen sehr gut annehmen und daraus lernen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der freien Natur, der Familie, der Literatur und auch aus verschiedenen östlichen Entspannungstechniken. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Von der Ausbildung her, möchte ich noch gern den „Master of Education" machen. Die zukünftigen Aufträge als Innenarchitekt will ich mir aussuchen können, wobei ich anstrebe, die „richtigen" Projekte anzuziehen. **Ihr Lebensmotto?** Ich lebe mein Leben in Form konzentrischer Kreise, auch wenn ich vielleicht den letzten nicht mehr vollenden kann, so will ich mich trotzdem darum bemühen. **Haben Sie Vorbilder?** Früher war Mahatma Ghandi ein Vorbild für mich, aber auch heute finde ich meine Vorbilder vorwiegend im religiösen Bereich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtige Kriterien sind, vorerst mit sich selbst ins Reine zu kommen, auf jeden Fall offen bleiben für neue Persönlichkeitsentwicklungen und Ideen, und ein gewisses Durchhaltevermögen bezüglich seiner Pläne beweisen.

✶ Gasselich Günter

● Steckbrief

Beruf: Brennstoffhändler, Dipl.-Sportlehrer und Fußballtrainer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Günter Gasselich Brennholz und Grillkohle., 2100 Korneuburg, Im Trenkenschuh 15-17. Geboren - Datum, Ort: 19. August 1960, Hollabrunn. Familienstand: Verheiratet mit Alexandra. Kinder: Alina (1998). Eltern: Gertrud und Ludwig. Mitgliedschaften: Wiener Fußballverband. Hobbies: Familie. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit 1990 Auswahltrainer für Wien, Sportlehrer an der HTL-Hollabrunn.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mit 17 Jahren brach ich das Gymnasium ab und jobbte in der Folge als Verkäufer,

Bademeister, Gebäudereiniger und auch im elterlichen, vom Urgroßvater 1911 gegründeten Bestattungsunternehmen in Haugsdorf. 1982 begann ich neben der Arbeit mit der Sportlehrerausbildung an der BAFL-Wien und schloß diese 1985 mit Diplom ab. 1986 begann ich die Ausbildung zum staatlichen Fußballtrainer (wieder neben dem Beruf) die ich 1987 erfolgreich beendete. Parallel dazu war ich von 1985-87 selbständiger Erwerbstätiger in meiner heutigen Brennstoffhandelsfirma, die damals noch meinem Onkel gehörte. 1987 begann ich meine Tätigkeit als Sportlehrer an der HTL-Hollabrunn, wo ich heute noch arbeite. Von 1989-98 war ich maßgeblich am Aufbau des „Herbert Prohaska-Fußballinternats" beteiligt, das 2000 in „Frank Stronach Fußballakademie" umbenannt wurde. 1998 kaufte ich die in geschäftlichen Schwierigkeiten befindliche Firma meines Onkels und baue sie seither erfolgreich neu auf. Nach der Übernahme frischte ich Altbewährtes mit neuen Produkten auf. 1999, als der Kohlenhändler Schwarzenberger in Pension ging, erwarb ich seine Kohlenhandlung am Bahnhof Korneuburg, die ich als Lagerplatz für Kohlen verwende. Der Hauptsitz ist Im Trenkschuh, wo ich auf 10.000m² Betriebsfläche tätig bin. Ich handle mit allen festen Brennstoffen, wie Brennholz, Kohlen, Grillkohle, Pellets und Holzbriketts. Außerdem bieten wir unseren Kunden Rindenmull, Blumenerde und Dünger an. Zur Zeit beschäftige ich vier Mitarbeiter. Unser Schwerpunkt liegt auf Brennholz in allen Größen. Zu meinem Kundenstock (ca. 1.200 Kunden) zählen in erster Linie Private, aber auch Firmen, wie z.B. einige Pizzerien (die für ihre Öfen viel Holz benötigen), Gartengestalter und die Gemeinde. Unser Leitspruch ist: kein Schleppen und im Baumarkt warten, wir bringen alles in Haus und Garten. Unsere Kleinlaster erlauben uns rasche und flexible Zustellung zu günstigen, selbstverständlich kann man zu noch günstigeren Preisen unsere Produkte selbst abholen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Mitarbeiter und Kunden zufriedenzustellen und somit auch selbst zufrieden zu sein. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Erziehung, mein sportlicher Ehrgeiz und Fleiß sind die ausschlaggebenden Faktoren meines Erfolges. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, denn ich habe es fast geschafft, diesen Brennstoffhandel wieder auf gesunde Beine zu stellen. Seit 2001 schreibe ich schwarze Zahlen. Weiters erfahre ich viel Bestätigung, weil ich im sportlichen Bereich seit über zehn Jahren erfolgreich bin: Ich bildete in dieser Zeit ca. 1.500 Nachwuchsbetreuer mit aus. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach drei Jahren der Selbständigkeit kann ich heute stolz darauf sein, die Firma auf den richtigen Weg geführt zu haben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als Schulabbrecher war es meine beste Entscheidung, spät aber doch meine Sportlehrerausbildung zu beginnen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der ungleiche, freie Wettbewerb zwischen dem geöffneten Osten, und dem österreichischen Dienstleister ist als Problem in unserer Branche durchaus ernstzunehmen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die ausschlaggebenden Kriterien zur Zusammenarbeit sind für mich Ehrlichkeit, Fleiß und Identifikation mit meiner Firma. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Man kennt und schätzt mich als sozialen und vertrauenswürdigen Chef. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ein junger Mensch soll heute hohe Flexibilität anstreben und zwei bis drei Berufe erlernen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, diese Firma in etwa 15 Jahren zu verkaufen oder auch zu übergeben, um somit mehr Freizeit zu haben. **Ihr Lebensmotto?** Jeden Tag zu lachen.

✱ Gassner Ernst

Steckbrief

Beruf: Stukkateur. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Stukkateurmeister Ernst Gassner., 3243 St. Leonhard/Forst, Quellstraße 10. Geboren - Datum, Ort: 14. April 1962, Oberndorf. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele, geb. Reber. Kinder: Sonja (1983). Eltern: Alois und Anna. Hobbies: Beruf.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule trat ich in eine Maurerlehre bei der Firma Josef Glaser, Oberndorf, ein. Nach meiner, im Jahre 1980 mit ausgezeichnetem Erfolg bestandenen Gesellenprüfung, entschied ich mich im Ausland (vorwiegend in Deutschland) zu arbeiten. Drei Jahre später absolvierte ich den Präsenzdienst und trat bei der Firma Tröga, als Vorarbeiter und Polier ein, wo ich bis Ende 1994 tätig war. Zu diesem Zeitpunkt legte ich die Meisterprüfung für das Handwerk Stukkateur und Trockenausbauer, inklusive der Ausbilderprüfung, ab. Die Unternehmerprüfung machte ich dann im Februar 1995 bei der Kammer der gewerblichen Wirtschaft, in Wien. Den Gewerbeschein für den Handel erhielt ich bereits 1987 und den Gewerbeschein für den Stukkateur und Trockenausbauer im März 1995. In diesem Monat gründete ich dann meine Firma als Einzelunternehmer, mit dem Standort St. Leonhardt/Forst. Zwischenzeitlich habe ich, im gleichen Ort, die Werkstatt in die Gewerbestraße 9, verlegt, wo ich eine 1.000m² große Arbeitsfläche ausgebaut habe. Mein Büro ist aber zur Zeit immer noch in meinem privaten Haus. Den Kundenstock baute ich mir durch Mundpropaganda auf. Derzeit beschäftige ich zwölf Mitarbeiter, und meine Frau kümmert sich um die Verwaltungsarbeiten. Mein Tätigkeitsbereich gliedert sich folgendermaßen auf: Produktion der Stuckteile für die eigenen Firmenaufträge, die vorwiegend aus Sonderanfertigungen für Unternehmen und Privatkunden in Österreich bestehen, aber auch für unsere zahlreichen Kunden im Ausland, die Herstellung von Fassaden, wie: Wärmeschutzfassaden, Altbausanierung und Restaurierung sowie hochwertiger Stuckelemente im Innen- und Außenbereich. Der Kundenstock besteht zu 95 Prozent aus Privatkunden, wobei der ausführende Bereich (Herstellung von Fassaden) gegenüber der Produktion von Stuckteilen, umsatzmäßig überwiegt. Zusätzlich zu unserer derzeitigen Tätigkeit erhielten wir vor kurzem die Berechtigung auch Ausführungen und den Abbruch von Ein- und Zweifamilienhäusern vornehmen zu können.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine geplanten Ziele erreiche, und der Bekanntheitsgrad meiner Firma gegeben ist, dann nenne ich das Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich war bis jetzt immer zufrieden mit meiner Leistung. **Was war für Sie die wichtigste Entscheidung, die zu Ihrem jetzigen Erfolg geführt hat?** Die richtige Entscheidung für den Lebenspartner und die Gründung des eigenen Betriebes. Die Trennung von Privat- und Firmensitz war auch wichtig für mich. **Werden Sie von Freunden als erfolgreich angesehen?** Alle glauben wir wären erfolgreich (und reich). **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin sehr kreativ, und liebe meinen Beruf, und alles was dazu gehört. Auch mache ich oft Arbeiten (Experimente), wo ich nicht unbedingt viel verdiene, aber

dadurch habe ich die Möglichkeit einen neuen Erfahrungsbereich zu betreten. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich bin sehr kontaktfreudig und verstehe mich mit Kunden sehr gut. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg einen Rolle?** Eine wesentliche. Meine Frau arbeitet im Betrieb mit und meine Brüder sind auch bei mir beschäftigt. Auch meine Tochter lernte den Beruf des Stukkateurs. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Vorerst einmal ist persönliches Auftreten und Geschick der Handwerksausübung vorrangig, wobei ich viele meiner Mitarbeiter erst einschulen muß. Ich achte auf Kreativität jedes einzelnen. Nach kurzer Probezeit kann ich mir schon ein Gesamtbild bezüglich der Arbeitsleistung machen, und treffe dann einen Entscheidung. **Wie motivieren Sie diese?** Vorwiegend durch meinen eigenen Einsatz, da ich sehr viel selbst mitarbeite und die Arbeitsweise genau vorgebe. Die Bezahlung stimmt auch, und das Arbeitsklima ist gut bei uns. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Im Laufe der Zeit bekommen wir immer mehr Anerkennung. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Nachdem ich sie mir eingestehe, „stehe ich wieder auf". **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie und aus meinem Glauben, aus meiner Religion, ich spreche viel mit Gott. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich möchte mir in Zukunft mehr Freizeit gönnen, und mir noch viel mehr von den Wundern der Welt anschauen und diese genießen. **Wie definieren Sie Ihr Lebensmotto?** Ich erfreue mich an allen Dingen des Lebens und speziell an jenen, die ich in der Natur finde. **Was ist Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Ich kann mich mit einfachen Dingen zufrieden geben. Da ich noch weitere sieben Geschwister habe, mußte ich das schon frühzeitig in meiner Kindheit lernen. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, meine Großmutter, sie war immer beliebt, hat nur für ihre Familie gelebt und war trotzdem immer glücklich und ausgeglichen. **Welche Empfehlungen bezüglich Erfolg möchten Sie gern weitergeben?** Man muß sehr viel Freude und Enthusiasmus für seinen Beruf mitbringen. Man darf nicht nur für Geld arbeiten. Man muß auf seine Gesundheit im weitesten Sinne achten (körperlich, geistig und seelisch), damit man auch belastbar bleibt.

✱ Gasz Angelika Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Tätig bei: ASPERS, Betriebsberatung und Datenverarbeitung GesmbH., 1010 Wien, Franz Josefs-Kai 65. Geboren - Datum, Ort: 30. August 1953, Eisenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Hans. Eltern: Franz und Franziska. Hobbies: Lesen, Theater, Konzerte, Freundeskreis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern ermöglichten mir eine ausgezeichnete Ausbildung. Ich war schon in der Schule in Mathematik und Naturwissenschaft sehr gut, wußte aber nach der Matura nicht, was ich studieren sollte. Durch Zufall fiel mir das Vorlesungsverzeichnis der Technischen Universität in die Hand, in der eine neue Studienrichtung präsentiert wurde. Das war eine Kombination aus Mathematik, Physik und Programmieren, die mich ansprach. Ich brauchte für das Studium sechs Jahre. In den letzten Jahren studierte ich parallel an der Universität Wien Betriebsinformatik, weil ich mit den wirtschaftlichen Kenntnissen ausgerüstet sein wollte. 1977 beendete ich meine Studien und bekam fünf Angebote von diversen Firmen, ging aber meinen eigenen Weg und fing bei einem Computerhersteller an, bei dem ich in der inneren Verwaltung mitarbeitete. Durch Zufall traf ich auf der Straße einen Assistenten der Technischen Universität, der sich mit einem Großprojekt beschäftigte und Leute suchte. Ich nahm sein Angebot wahr. Wir gründeten eine Arbeitsgemeinschaft mit vier Partnern. Im Jahre 1980 reduzierte sich die Zahl der Partner auf zwei.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Eine Summe von verschiedenen Komponenten. Finanzielle Sicherheit, persönliches Umfeld, kulturelle Ambitionen und der Freundeskreis. Kurz gefaßt, daß man das Leben nach eigenen Vorstellungen gestalten kann. Erfolg bedeutet eine konstante Kundenbindung. Wir können mit Zufriedenheit feststellen, daß uns der Kunde, mit dem wir das Geschäft begonnen haben, immer noch die Treue hält.

Sehen Sie sich als erfolgreich? Wenn man diesen Begriff relativ betrachtet, dann ja, obwohl mir bewußt ist, daß es viele gibt, die für meine Empfindung erfolgreicher sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eine gute Ausbildung, die Bereitschaft, sich weiter zu bilden, ein überdurchschnittliches Engagement, welches man richtig einsetzen muß. Damit meine ich, daß man Fingerspitzengefühl entwickeln muß, um herauszufinden, wann es sich lohnt, mehr Zeit in die Arbeit zu investieren, unter Umständen auch am Wochenende zu arbeiten.

Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags? Zuerst erkennen, dann direkt angehen, sei es auch ein unangenehmes Problem. Oft löse ich es alleine, manchmal diskutiere ich es mit den Mitarbeitern aus. Die Probleme des Unternehmens bespreche ich mit meinem Partner. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste Entscheidung war unter anderem die Wahl meines Studiums, das sich als zukunftsorientiert erwies, weil heute IT-Kräfte sehr gefragt sind. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich denke, man muß eine gute Mischung aus beiden Komponenten finden. Man kann von erfolgreichen Menschen lernen, sollte aber auch eigene Ideen einbringen, sonst gerät man zur schlechten Kopie. **Welches Problem erscheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir haben zu wenig gut ausgebildete junge Leute, die man als Mitarbeiter gewinnen könnte. Der Bedarf in der Branche ist schneller gewachsen als das Angebot an Arbeitskräften. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Eine absolute Voraussetzung ist die Fachausbildung, darüber hinaus spielt der persönliche Eindruck eine wesentliche Rolle. In unserer schnellebigen Branche ist Lernbereitschaft ein wesentlicher Faktor zum beruflichen Erfolg. **Wie gehen Sie mit den Mitarbeitern um?** Teamorientiert. Wir sind ein kleines Team, und wir treten als Gruppe auf. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wenn ich zu den Kunden gehe und sehe, daß es mit einem EDV-System, das von mir stammt, erfolgreich gearbeitet wird oder wenn Kunden, die einen „Seitensprung" gemacht haben, reumütig zurückkommen und die Zusammenarbeit wieder aufnehmen wollen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus den Entspannungsphasen, in denen ich das machen kann, was mir Spaß macht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche, diese beiden Bereiche strikt zu trennen und in meiner Freizeit völlig abzuschalten. Es ist mir ein großes Anliegen, mir die Wochenenden freizuhalten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, unsere Kunden weiterhin so zufriedenzustellen wie bisher. **Ihr Lebensmotto?** Hilf dir selbst, dann hilft dir Gott.

✱ Gatterwe Siegfried

● Steckbrief

Beruf: Versicherungsmakler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Siegfried Gatterwe Versicherungsmakler., 2130 Mistelbach, Marktgasse 1/2. Geboren - Datum, Ort: 26. Mai 1954, Gmünd. Eltern: Berta und Robert. Mitgliedschaften: FC Mistelbach. Hobbies: Laufen, Wandern, Skilanglauf, klassische Musik, Jazz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Handelsschule in Laa an der Thaya war mein erster Job bei einem Steuerberater, in Mistelbach. Dort war ich 20 Jahre in der Verwaltung tätig. 1991 wechselte ich die Branche und arbeitete bei der Allianz Versicherungs AG, nach einer intensiven Ausbildung als Gewerbeversicherungsberater. 1994-95 war ich Verkaufsassistent des Verkaufsdirektors der Niederösterreichischen Versicherung. 1995-96 war ich für ein Jahr Angestellter von Herrn Zajic in Mistelbach, ehe ich 1997 die Versicherungsmaklerprüfung absolvierte. Bereits seit Juni 1996 bin ich selbständiger Versicherungsmakler, mit eigenem Büro. Der große Kundenkreis sind bei mir Privatkunden in Mistelbach und der näheren Umgebung. Am liebsten sind mit Vollkunden, weil ich sie am besten betreuen kann. So kann ich das Risiko besser einschätzen und sie individuell beraten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zufriedene Kunden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Fachliche und soziale Kompetenz. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin stolz, daß ich immer mehr Zustrom habe, wo ich doch ohne Kunden begann. Die bestehenden Kunden sind mit meiner Betreuung zufrieden und empfehlen mich weiter. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach einer Anlaufphase von ca. zwei Jahren hatte ich das Gefühl, daß ich am richtigen Weg bin. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Entscheidend war für mich der Wechsel von der Niederösterreichischen Versicherung zum Makler. Ich habe das Gefühl, der Trend geht dahin. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Die ersten zwei Jahre waren mühsam, und da denkt man schon an die Sicherheiten eines Angestellten zurück. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Im Rahmen der Veranstaltungen, die die Versicherungen bieten, sind es ca. fünf Tage im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Großen Zeitaufwand darf man nicht scheuen, aber auch nicht die ungewöhnlichen Arbeitszeiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Konsequent weiter zu arbeiten und laufend neue Kunden zu gewinnen.

✱ Gehrer Elisabeth, Dr.

● Steckbrief

Beruf: Politikerin. Funktion: Unterrichtsministerin. Tätig bei: Unterrichtsministerium., 1010 Wien, Minoritenpl. 5. Geboren - Datum, Ort: 11. Mai 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Fritz. Kinder: Michael, Stefan und Christian; Enkel: Karl Stefan.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Familie übersiedelte 1949 nach Innsbruck. Nach Abschluß des Gymnasiums und der Lehrerbildungsanstalt in Innsbruck unterrichtete ich von 1961 bis 1964 in Hart im Zillertal, war also mit 19 Jahren bereits auf mich alleine gestellt. Anschließend war ich zwei Jahre an der Volksschule Lochau. Seit 1964 bin ich mit Fritz Gehrer verheiratet. Ich bin Mutter dreier erwachsener Söhne. 15 Jahre lang war ich Hausfrau und immer in der Pfadfinderbewegung, vor allem in der Führerbildung, tätig. Es war eine sehr lehrreiche Zeit in den Bereichen offene Arbeit, Management und Organisation. Nächtelange Diskussionen mit Jugendlichen über Zukunftsvisionen lehrten mich, offen für Entwicklungen zu sein. Das lernte ich bei den Pfadfindern. Ich erwägte zu diesem Zeitpunkt nie, Politikerin zu werden. Eigentlich wollte ich zurück in die Schule. Mein Mann, damals Direktor des Raiffeisen-Rechenzentrums, ermöglichte mir auch an Wochenenden meine Tätigkeit für die Pfadfinder. Von einem Freund wurde ich gefragt, ob ich nicht kandidieren wolle und so, fast aus einer Laune heraus, kandidierte ich als bis dato Nicht-Mitglied der ÖVP. 1980 wurde ich zur Stadträtin für Musikschulwesen und regionale Zusammenarbeit in der Landeshauptstadt Bregenz gewählt. 1981 übernahm ich den Vorsitz der Regionalplanungsgemeinschaft Bodensee, 1986 gründete ich das Vorarlberger Musikschulwerk. 1983 übernahm ich das Amt der Ortsobfrau der Frauenbewegung in Bregenz und wurde 1989 Klubobfrau des ÖVP-Stadtvertreterklubs in Bregenz. 1984 zog ich in den Landtag , 1989 wurde ich zur Vizepräsidentin des Vorarlberger Landtags bestellt. 1994 wurde ich Landesleiterin der Frauen in der ÖVP. 1990 wählte mich der Landtag in die Vorarlberger Landesregierung. Meine Zuständigkeit lag in den Bereichen Schule, Weiterbildung, Wissenschaft, Frauen, Jugend, Familie, Gemeindeentwicklung und Entwicklungshilfe. Meine Funktion als amtsführende Präsidentin des Landesschulrates übte ich zusätzlich aus. Das Amt der Landesrätin übernahm ich als erste Frau. Am 4.Mai 1995 wurde ich zur Bundesministerin für Unterricht und kulturelle Angelegenheiten ernannt. Einige Monate später, also im Herbst 1995 wurde ich auch Bundesobmann-Stellvertreterin des ÖAAB. Die neuerlich Angelobung vom Bundespräsidenten zur Bundesministerin erfolgte für das Kabinett Vranitzky V.

● Zum Erfolg

Was ist für Erfolg ausschlaggebend? Ich glaube, was man sagen muß, ist „Ja oder Nein". Nicht „Njein". Ich habe diese Karriere nicht angestrebt. Man muß sich auch als Frau zutrauen, Dinge gleich gut zu machen wie Männer, wenn nicht besser. Man muß wagen, über jedes „Wenn und Aber" zu springen und dann, sicher mit entsprechenden Fähigkeiten, die Dinge anpacken. Probleme muß man als Herausforderungen sehen und überlegen, ob man diese Herausforderungen annehmen kann. Positiv denken und Dinge anpacken. Auch die Gefahr, sich hinter pseudodemokratischen Prozessen zu verstecken, ist in der Politik sehr groß. Ich meine, daß Entscheidungen sicher im Hinblick auf den Volkswillen oder Gremialwillen getroffen werden müssen, aber hinter der Entscheidung muß man selbst auch stehen können. Ich überlege mir, und das habe ich gelernt, im voraus, was ich zu sagen habe, und das sage ich dann auch. Und zwar nicht als letzte, sondern als erste. Wichtig ist es auch, Fehlschläge zu hinterfragen und daraus zu lernen. **Was hat Ihr Selbstbewußtsein geprägt?** Ich war zwar ein schüchternes Kind, aber als Lehrerin, die mit 51 Kindern konfrontiert war, mußte ich mich auf die Beine stellen, um nicht unter die Räder zu kommen. Im Dorf ist die soziale Rangordnung folgendermaßen: Bürgermeister, Pfarrer und dann der Lehrer. Aber das war kein Grund für mich, diesen Beruf anzustreben. Ich konnte mir ebenso vorstellen, Bäuerin zu werden, wenn ich den richtigen

Partner dazu gefunden hätte. Ich denke, man ist im Leben vielen Herausforderungen gewachsen, wenn man will. Wenn ich noch einmal auf die Welt komme, dann werde ich entweder Hüttenwirt, Bergführerin oder Querflötenspielerin in einem philharmonischem Orchester (ich habe auch Orgel, Klavier und Flöte gelernt). **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg ist, die Dinge, die man übernommen hat, halbwegs gut über die Bühne zu bringen. Ich möchte nicht Dinge übernehmen, an denen ich scheitere. Die eigenen Fähigkeiten zu kennen, ist ein wichtiger Punkt. Ich würde z.B. ablehnen, Bundeskanzlerin zu werden. Man muß nicht immer noch mehr erreichen. Nach meinem derzeitigen „Job" werde ich nach Vorarlberg zurückgehen und mein Haus umbauen. **Warum haben andere Sie gebeten, diverse Posten zu übernehmen?** Das hat sich ergeben, und ich habe es eben probiert. Vielleicht, weil ich lernbereit und durchsetzungsstark bin. 1989 kam ich in den Landtag, weil auch die Vorarlberger es sich nicht mehr leisten konnten, keine Frau im Landtag zu haben. Der damalige Landesstadtrat Herr Gratzer ging als Bürgermeister nach Bregenz, daher war ein Regierungsposten frei. Der damalige Landeshauptmann wollte einen Mann dafür haben und zwar einen Wissenschaftler aus Heidelberg, der Vorarlberger war. Der hatte bereits zugesagt, wollte aber parallel die Funktionen eines Professors und eines Landesrates ausüben, was natürlich nicht möglich ist. In der Folge kam der Landeshauptmann an mir nicht mehr vorbei. Daher wurde ich Landesrätin für Bildung, Jugend, Frauen, Energiesparen, Wissenschaft und Volkskultur. **Wie fiel die Entscheidung, Ministerin zu werden?** Ich wurde dreimal gefragt, ob ich nicht Ministerin werden wollte. Ich wollte aber nichts Soziales machen. Das ist so rollenkonform. Warum sollen immer Frauen Soziales machen? Das könnten doch ruhig einmal die Männer machen. Familienministerium, Umweltministerium - das wurde ich alles gefragt. Ich lehnte immer sehr deutlich ab. Irgendwann fragte mich dann Wolfgang Schüssel, ob ich nicht das Unterrichtsministerium leiten wolle, und wieder sagte ich nein, obwohl es mir natürlich peinlich war. Mocks Anfrage lehnte ich ab, auch Rieglers, allmählich wurde es unangenehm. Nach dem Grund gefragt, sagte ich, daß das Abzupfen der Blätter meiner Gerbera eben ein Nein zum Ergebnis hätte. Nach einem Verweis zur Ernsthaftigkeit beharrte ich aber dennoch, daß ich nicht wolle. Mittwoch darauf stand in den Zeitungen noch immer, daß ich die neue Unterrichtsministerin würde. Es war mir wirklich sehr unangenehm, und insgeheim wußte ich, daß ich bei einer neuerlichen Frage nicht noch einmal widerstehen könnte. Abends läutete das Telefon, Wolfgang Schüssel war am Apparat, und ich brachte nur mehr vor, mit meinem Mann sprechen zu müssen. Obwohl man solche Entscheidungen natürlich selbst treffen muß! Die Gedanken anderer kann man sich anhören, aber entscheiden muß man selbst. Am nächsten Tag um 7.45 rief ich also Wolfgang Schüssel an, sagte zu und erhielt sofort eine Terminzuteilung für den nächsten Tag um 9.00 in Wien. Das war's. **Ein Tip für angehende Politiker?** Politik muß man als Arbeit für die Gesellschaft und Gemeinschaft ansehen. Wenn es keine Politiker gäbe, gäbe es keine Demokratie. Es sollte jeder seine politischen Möglichkeiten wahrnehmen, zumindest die des Wahlrechtes. Wer nicht mitbestimmt, über den wird bestimmt. Auch in der Politik muß man sein Handwerk lernen. Je anspruchsvoller die politische Aufgabe ist, desto höher ist für Quereinsteiger die Gefahr des Scheiterns gegeben. Man braucht dann einfach Kenntnisse in den Bereichen offene Planung, Einbindung von Gruppen und Kommunikation. Deswegen kann man ein politisches Gremium nicht wie ein Manager führen. Das Heer der Freiwilligen (Unentgeltlichen) benötigt Motivation. Weiters sollte man nicht verbissen versuchen, Positionen zu erreichen, sondern die Aufgabe bestmöglich erfüllen. In der Politik kann man nichts erzwingen, man sollte auch wieder loslassen können. Gute Politik braucht eine gewisse Kontinuität. Damit meine ich, daß man 2 Funktionsperioden braucht, um etwas umzusetzen. Man sollte aber nicht eine Position abonnieren. Wer Menschen nicht mag, der sollte aufhören, Politik zu machen. Wichtig ist es , eine einfache Sprache zu sprechen, die die Menschen anspricht. **Vorbilder?** Der Landeshauptmann von Vorarlberg , Dr. Martin Purtscher, dessen ungeheures Engagement seine Politik vom Gemeindevertreter an in verschiedensten Bereichen geprägt hat. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus seltenen freundlichen Briefen, motivierten Mitarbeitern und einem bescheidenen Freundeskreis, vor allem in Vorarlberg. Ich brauche auch keine Ruhe zur Erholung - Faulenzen oder die Seele baumeln zu lassen ist für mich nicht notwendig. Meine Familie behauptet sogar, ich mache Urlaubsstreß, weil ich möglichst viel sehen will. **Welche Bedeutung hat die Musik für Sie?** Ich halte Musik für einen wesentlichen Bereich der Persönlichkeitsentwicklung. Ich glaube, daß Menschen, die Musik machen, kreativer sind und unterschiedliche Bezugssysteme besser in Verbindung bringen können. Das klassische Beispiel ist ja die Aufgabe des Archimedes, das Volumen einer Krone zu berechnen. Es ist nachgewiesen, daß Synapsen sich bei musizierenden Menschen schneller bilden und daß daher außergewöhnliche Lösungen auch im kognitiven Bereich besser und schneller gefunden werden. Daher sind mir die darauf abzielenden Programme in den Schulen ein besonderes Anliegen. **Ihre Ziele?** Ein neuer Lehrplan, mehr Autonomie für die Schulen, Ausgliederung der Museen und vieles andere. Für mich ist ein vorrangiges Ziel, dezentrale Schuleinheiten zu schaffen, die durch ein hohes Maß an Eigenverantwortung geprägt sind. Und in diesem Zusammenhang ist natürlich auch eine neue Kontrollkultur wichtig, um sicherzustellen, daß dezentral verwaltete Mittel auch sachgemäß verwendet werden. Bei 6.600 Schulen und 120.000 Lehrern ist das natürlich kein kurzfristiges Projekt. Vor allem das neue Denken der Eigenständigkeit bei den Beteiligten durchzusetzen, ist ein langfristiger Prozeß. **Sind das Themen für Ihren Lehrplan?** Im neuen geplanten Lehrplan ist die Vermittlung von Schlüsselqualifikationen vorgesehen, also: Kommunikationsfähigkeit, Teamarbeit, Konfliktlösung, Präsentation von Projekten, Mehrsprachigkeit, usw. **Was haben Sie Ihren Kindern für die Karriere mitgegeben?** Eine gute Ausbildung. **Auch Empfehlungen für Branchen oder Berufe?** Nein, Lebensentscheidungen muß jeder selbst treffen. Auch bei Personalentscheidungen bin ich natürlich diversen Objektivierungsverfahren gegenüber aufgeschlossen, aber zwischen den letzten 3 muß ich wählen dürfen. Es nützt mir der gebildetste Mitarbeiter nichts, wenn ich persönlich mit ihm nicht harmoniere. Ich treffe auch keine Personalentscheidungen über Hierarchien hinweg, da ja andere dann mit diesen MitarbeiterInnen leben müssen.

✶ Gelbmann Christoph Mag.

● Steckbrief

Beruf: Vorstand. Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: Skandia Leben AG., 1013 Wien, Wildpretmarkt 2-4. Geboren - Datum, Ort: 04.Juni 1960, Eisenstadt. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Claudia. Kinder: Florentina (1993) und Kristina (1994). Eltern: Katharina und Johann. Hobbies: Familie und Laufen, Snowboarden, Schwimmen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1978 begann ich mit dem BWL Studium an der WU Wien, Sponsion 1985. Zur Taschengeldaufbesserung habe ich Sportberichte für die burgenländische Volkszeitung geschrieben und in den Ferien als Surflehrer und Animateur in Jugoslawien gejobbt. Nach

dem Präzensdienst war mein erster Job bei der Austria Versicherung als Bezirksleiter im Außendienst. 1988 Wechsel zur Nordstern Versicherung als Produktleiter/Lebensversicherung. Acht Monate später ging ich zur Österreichischen Lotteriegesellschaft zur Auslandsabteilung, und war dort verantwortlich für den Vertrieb im Ausland (Ungarn und Rußland). Gleichzeitig war ich von 1989-93 geschäftsführender Gesellschafter der Universal Versicherungsmakler GmbH. 1994 Einstieg bei Skandia, beginnend mit dem Aufbau der Gesellschaft in Österreich. Bis 1996 waren wir eine Zweigniederlassung der Schweizer Skandia Leben AG. Seit Jänner 1996 agiert die Skandia Leben AG als selbständige Gesellschaft in Österreich, und seit 19 die Skandia Invest Service GmbH eine Tochtergesellschaft der Skandia Leben AG, die Investmentfonds vertreibt, und für die ich auch Verantwortung trage. Zur Zeit beschäftigt die Skandia 105 Mitarbeiter in Österreich.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, denn ich habe dieses Unternehmen hier in Österreich mitaufgebaut. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe an die Sache geglaubt, und hatte große Unterstützung aus Schweden. Von Zweiflern lasse ich mich nicht beirren. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Meine jetzigen Chefs, Frau Ann-Christin G. Pehrsson, weil sie mich sehr gut geleitet hat, und Herr Jan R. Carendi, er war orientierungsgebend von seiner Persönlichkeit her. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Von Anfang an, 1994, ich habe es einfach gemacht und glaubte daran, ich bin ein Optimist. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Mißerfolge versuche ich zu analysieren und ohne damit zu hadern. Ich suche schnell nach Lösungen. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als ehrgeizig, erfolgreich und nüchtern. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als „Kümmerer", der sich um alles annimmt. **Und Ihre Familie?** Als einer der viel Zeit der Familie widmet und sich liebevoll einsetzt. In den Anfängen ist meine Frau sehr hinter mir gestanden, in dem sie mir den Rücken freihielt für den Aufbau des Unternehmens. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, sie ist auch als Bestätigung sehr wichtig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Erfolg, der Familie und aus der Zusammenarbeit mit Kollegen. **Ihr Ratschlag?** Planung ist wichtig, und sich von eigenen Gefühlen leiten lassen. Die nötige Portion Glück gehört aber auch dazu.

✱ Geldner Georg

Steckbrief

Funktion: Leiter der Verwaltung, Personaldirektor. Tätig bei: Österreichisches Theatermuseum., 1010 Wien, Lobkowitzplatz 2. Geboren - Datum, Ort: 28. Februar 1943. Mitgliedschaften: SIBMAS, AWA (Arbeitskreis der Wiener Altgermanisten). Hobbies: Malen, Batik, Schreiben, Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Im Vorstand der internationalen Museums- und Bibliotheksvereinigung SIBMAS.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich mein erstes Studium (Medizin) abgebrochen hatte, studierte ich Germanistik und war vier Jahre lang Studienassistent, bevor ich eine Stelle in der Universitätsdirektion bekam, wo ich zehn Jahre blieb. 1991 wurde ich Verwaltungs- und Personaldirektor des Österreichischen Theatermuseums. Dabei war viel Aufbauarbeit nötig, da das Museum zu diesem Zeitpunkt an den heutigen Standort übersiedelte. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Das Österreichische Theatermuseum ist im Besitz einer der reichsten Sammlungen weltweit, die aus über 1,6 Millionen Objekten besteht. Sie umfaßt Bühnenbildmodelle, Handzeichnungen, Entwürfe und Kostüme, sowie private Nachlässe und Kuriositäten – beispielsweise das Notizbuch von Girardi.

„...besonderes Engagement kann die Ausbildung manchmal sogar ersetzen."

Zum Erfolg

Warum haben Sie Erfolg? Ich weiß nicht, ob ich überhaupt erfolgreich bin; es ist nicht mein unbedingtes Ziel, erfolgreich zu sein. Ich bin jemand, der flexibel ist, auf die Leute zugeht und versucht, auf sie einzugehen. Ich versuche immer zu vermitteln, streitbare Menschen auf eine Gesprächsebene zu bringen, indem ich beiden Parteien zuhöre und dann ihre Gemeinsamkeiten herausstreiche, was mir einerseits zwar den Ruf als „Beschwichtigungshofrat", andrerseits aber auch viel Anerkennung eingebracht hat. Eine meiner Stärken ist auch mein Organisationstalent. Ich kann beinahe jeder Situation etwas abgewinnen, und versuche mit den Mitteln, die mir zur Verfügung stehen, das beste herauszuholen. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn meine Umwelt zufrieden ist, wenn ein Vorhaben in allen – oder den meisten – Punkten geklappt hat. Erfolg bedeutet zudem, die Balance zwischen Privat- und Berufsleben zu finden. **Was sind Ihre Ziele?** Mein Ziel ist im Augenblick, möglichst bald in den Ruhestand zu treten, um einige kreative Projekte, vor allem auf dem Schreibsektor, zu realisieren. Ich schreibe sehr viel und gerne und glaube, daß ich gewisse autobiographische Elemente sehr gut zu Geschichten verarbeiten kann. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Natur und aus meinen kreativen Tätigkeiten. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Wesentlich ist erstens eine gute Menschenkenntnis, die man sich durch Beobachtung und Verständnis aneignen kann. Weiters soll man immer den Dialog mit jenen Menschen suchen, mit denen man zusammenarbeitet. Aus dem Ergebnis dieses Dialoges kann man die Kraft schöpfen, seine Vorhaben umzusetzen. Eine solide und gute Ausbildung ist natürlich wichtig, aber ich glaube, besonderes Engagement für eine Sache kann sie manchmal sogar ersetzen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Das wichtigste im Leben ist positives Denken und der Versuch, aus jeder Situation das beste zu machen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich fühle mich glücklich und zufrieden mit dem Erreichten. **Ihre Vorbilder?** Meine Eltern, und mein Dissertationsbetreuer Herr Birkhan.

✱ Gerl Horst

Steckbrief

Beruf: Maschinenschlosser. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Genauso Schlossereibetrieb GmbH., 1110 Wien, Simmeringer Hauptstraße 501. Geboren - Datum, Ort: 1. Mai 1960, Salzburg. Familien-

stand: Verheiratet mit Edith. Kinder: Birgit (1980). Eltern: Albert und Ingrid. Ehrungen: Sportliche Ehrungen im Gewichtheben - Nachwuchssportler des Jahres 1980, Weltmeisterschaft in Kanada, viele österreichische Rekorde, 2. Platz bei den Juniorenweltmeisterschaften 1979. Hobbies: Skifahren, Bergwandern, Radfahren.

GENAUSO

WIR VERARBEITEN IDEEN IN EISEN U. EDELSTAHL

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß die Lehre ab, und war zunächst einmal im sportlichen Bereich als Gewichtheber tätig. Danach arbeitete ich bei der Firma Haas, wo ich Bauteile von Maschinen fertigte, und dabei immer mehr in das Metier Entwicklung und Erzeugung kam. Dabei entdeckte ich meine Kreativität, und versuchte Zeichnungen und Ideen in Metall zu verwirklichen. Ich bekam die Gelegenheit, zwei Lokale meines Bruders (Café Haltestelle in Wien und Graz) einzurichten, gründete 1997 den Schlossereibetrieb GENAUSO, und beschäftige zur Zeit fünf Mitarbeiter. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir verarbeiten Ideen in Eisen und Edelstahl. Unser Hauptschwerpunkt sind Nirosta-Anfertigungen für den Innenbereich der Gastronomie und Spezialkonstruktionen, zum Beispiel für den Geländerbau oder Wasseraufbereitungsanlagen, sowie Abstell- und Transportwägen. Zu unserem Kundenkreis zählen neben den Privatkunden auch Firmen, wie z.B. Do&Co (Restaurant Aoli im Haas Haus, Wien 1), Lauda Air und British Airways, für die wir die Speisencontainer herstellen, die beim Transport am Flughafen zum Einsatz kommen. Weiters arbeiten wir für die Nationalbank, und haben eigene Transportwägen für den Formel 1 Bereich, das „Sushirad" für die Berliner Weltausstellung, und die Rezeption des Millennium-Towers in Wien entwickelt, und konstruiert. Zudem bin ich auch im kreativen Bereich tätig; ich entwarf und designte beispielsweise ein Denkmal für einen verunglückten Snowboarder, sowie einen Nirosta-Tiger für das Firmengebäude der Getränkefirma Grapos. Unsere weiteren Stammkunden sind Mautner Markhof, Haas Waffelmaschinen, Würth, SMZ-Ost, WG-Gebäudereinigung, Play Star, Architekt Riedel, und Walchs Event Catering.

Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich liebe meine Arbeit, weil ich darin meine Ideen umsetzen kann. Dabei bin ich nicht nur im künstlerischen Bereich, sondern auch im Lösen von von Problemen sehr kreativ: es gibt für mich einfach kein Problem, das man nicht lösen könnte. Ich versuche, für meine Kunden immer erreichbar zu sein, und bin sehr flexibel, was die Kundenwünsche angeht. Weiters biete ich sehr niedrige Preise bei bester Qualität, weil ich ja auch ja oft völlige Neukonstruktionen entwerfe, deren Kosten ich noch nicht exakt festlegen kann. Das Unternehmen bietet ein äußerst breites Spektrum an Produkten, ich lege größten Wert auf Verläßlichkeit und verspreche nichts, was ich nicht auch halten kann. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn meine Firma gut funktioniert. Persönlicher Erfolg bedeutet für mich aber auch, Zeit für mich zu haben. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Mein erstes betriebliches Ziel ist es, das Betriebsgebäude fertig zu finanzieren, an dem wir gerade bauen, und die Fixkosten der Firma zu senken. Weiters habe ich mir das Ziel gesetzt, nicht mehr im heutigen Ausmaß, also rund um die Uhr, für meine Kunden da zu sein. Innerhalb der nächsten fünf Jahren möchte ich mich ein wenig aus dem Unternehmen zurücknehmen, und mir mein Leben wieder selbst einteilen. **Welche brancheninterne Änderungen würden Sie vornehmen?** Ich habe tatsächlich den Eindruck, daß man in Österreich als Unternehmer für seinen Erfolg bestraft wird, indem man völlig übertriebene Auflagen, wie zum Beispiel eine zweite Fluchttüre, erfüllen muß, und das finde ich unfair. Umgekehrt gibt es jedoch Lücken in der Gesetzgebung, die sich sehr nachteilig auf ein Unternehmen meiner Branche auswirken können; wenn beispielsweise ein Kunde ein Projekt in Auftrag gibt, das er nicht bezahlen kann, habe ich den Schaden. Weiters steht unsere Branche seit der Öffnung des Ostens unter enormem Preisdruck, weil wir viel zu hohe Lohnkosten haben. Ich finde es höchst ungerecht, daß der handwerkliche Bereich steuerlich etwa mit dem Handel gleichgesetzt wird, weil man in unserer Branche darum kämpfen muß, mit seinen eigenen Händen und unter hohem körperlichen Einsatz und Risiko, Geld zu verdienen, während anderswo, beispielsweise im Immobiliengeschäft, Millionenumsätze mit wenig Aufwand erreicht werden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute durchaus als erfolgreich, weil ich von ganz unten doch einen gewissen Aufstieg geschafft habe. Der richtige Erfolg wird sich einstellen, wenn ich wieder mehr Zeit für mich selbst habe. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich bin offengestanden ein Mensch, der nicht besonders gut delegieren kann, und manchmal zu wenig Leistung von seinen Mitarbeitern fordert. Bei der Einstellung von Mitarbeitern achte ich besonders darauf, welchen Menschen ich vor mir habe. Mich interessiert der bisherige Lebenslauf genauso wie die Ausbildung, Charakter ist für mich einer der wichtigsten Faktoren. Ich lege größten Wert auf Ehrlichkeit und versuche schon beim ersten Gespräch herauszufinden, ob mein Gegenüber mich anlügt oder nicht. Ich lege auch in der Zusammenarbeit mit Kunden sehr viel Wert auf Menschlichkeit, gegenseitige Fairneß und Ehrlichkeit was die Bonität betrifft. **Wie begegnen Sie den Herausforderungen des Alltags?** Wenn es ein heikles Problem gibt, versuche ich nicht hektisch zu werden und nach außen hin zuverlässig zu wirken. Ich bin ein sehr emotioneller Mensch und gerate manchmal durchaus etwas in Panik; sobald ich aber die erste Skizze gezeichnet habe, werde ich wieder ruhig, weil ich sehe, daß ich es schaffen kann. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe meine Kraft aus meiner Familie, die wirklich hinter mir steht. Ich denke, ohne meine Partnerin wäre mein Erfolg nie möglich gewesen. Ich bin seit meiner Kindheit eine Kämpfernatur und gebe nie auf, und diese Lebenseinstellung ist meine innere Kraftquelle. Ich bin beinahe schon fanatischer Bergsteiger, weil ich in der Abgeschiedenheit der Natur einen Fluchtpunkt sehe, an dem ich völlig abschalten kann. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man soll die Dinge die man tut hundertprozentig machen, sich auf eine Sache konzentrieren und diese bis zum Ende durchziehen. Ich komme aus einer Lehre, und ich kann jedem nur raten, sich selbst weiterzubilden und vor allem von Menschen zu lernen, die etwas besser können als man selbst. Die beste Ausbildung nützt nichts, wenn man nicht durch eigene Initiative wirklich lernen will, weiters glaube ich, daß praktische Erfahrung wertvoller ist als theoretisches Wissen.

✱ Gerl Werner

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Werner Gerl Gebäudereinigung & Anlagenbetreuung GmbH., 1110 Wien, Simmeringer Hauptstraße 24. Geboren - Datum, Ort: 12. Mai 1954, Lienz. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Anja (1986). Eltern: Albert und Floriane. Hobbies: Skifahren und Tennis.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Durch die Scheidung meiner Eltern kam ich in das SOS-Kinderdorf in Osttirol. In der Schule stellte man fest, daß ich handwerklich geschickt bin, was dazu führte, daß ich mit einer Lehre zum Buchbinder in Innsbruck begann. Nach eineinhalb Jahren übersiedelte ich nach Wien und vollendete meine Ausbildung. Nach dem Abschluß der Lehre traf ich die Entscheidung, nach Deutschland zu ziehen, wo ich im Außendienst für einen deutschen Konzern tätig war. Als ich nach Wien zurückkam, war ich in diversen Branchen beschäftigt. Nach einer Weile kehrte ich zu meinen Wurzeln zurück und war zehn Jahre lang in einer Druckerei tätig, wo ich vom Buchbinder zum Abteilungsleiter avancierte. Als diese Firma in Konkurs ging, wechselte ich zu einer anderen Druckerei, zu einer Tochterfirma der Brau AG. Nebenbei begann ich mich mit der Gebäudereinigung zu beschäftigen und der Umfang der Arbeit wuchs sukzessiv. Ich arbeitete mit zwei anderen zusammen, und als der Monatsumsatz 100.000 erreichte, traf ich die Entscheidung, mich selbständig zu machen. Der Erfolg zeigte sich schnell, wir wurden nämlich durch die Qualität der Arbeit und unsere Zuverlässigkeit weiterempfohlen, und die Arbeit flog uns sozusagen in den Schoß. Die Firma ist sukzessiv gewachsen, und wir erreichten eine Umsatzsteigerung bis 150 %.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Für mich war erstrebenswert, mich selbständig zu machen. Das war eine gewisse Prägung von der Familie, meine Großeltern waren auch selbständig. Daß ich es erreicht habe, betrachte ich als Erfolg. Dieser heißt für mich auch eine finanzielle Sicherheit, darum ist mir wichtig, mich von den finanziellen Verpflichtungen so schnell wie möglich zu befreien. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Eine realistische Betrachtung des Lebens und der eigenen Kapazitäten, ein überdurchschnittlicher Einsatz, Konsequenz und Zuverlässigkeit. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Sie hat einen hohen Stellenwert in meinem Leben. Meine Frau arbeitet mit mir in der Firma und ist an unserem Erfolg wesentlich beteiligt. Ich lege einen großen Wert auf den privaten Aspekt meines Lebens und möchte die Freizeit mit meiner Familie richtig genießen können. **Wie behandeln Sie Probleme?** Ich packe sie an und versuche so schnell wie möglich eine Lösung zu finden, um mich für andere Aktivitäten frei zu spielen. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Ich versuche meine Mitarbeiter gerecht zu behandeln und auf ihre Probleme einzugehen. Wichtig ist jedem zu zeigen, daß er keine Nummer ist, sondern in seiner Persönlichkeit von mir respektiert wird. **Wie sehen Sie die Wechselwirkung zwischen Partnerschaft und Selbständigkeit?** Bei mir funktioniert es sehr gut, weil ich es gewohnt bin, Sachen zu teilen. Sowohl bei einer geschäftlichen Partnerschaft, als auch bei einer Ehe ist Toleranz erforderlich, und man darf nicht gierig sein. Es ist notwendig, sich Grenzen zu setzen und für sich die Frage zu beantworten: was will ich? Wenn jemandem, so wie mir das Privatleben wichtig ist, dann ist es von Vorteil, einen Partner zu haben, auf den man sich verlassen kann, wenn man von der Firma weg ist. **Welche Ziele haben Sie noch?** Meine Zukunft finanziell abzusichern und mein Leben nach der Pensionierung sorglos zu verbringen.

✱ Gerstacker Gerald Mag.

● Steckbrief

Beruf: Freiberuflicher Rechtsanwalt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Rechtsanwalt Mag. Gerald Gerstacker., 2340 Mödling, Schrannenplatz 3. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Carolina (1995), Victoria (1997) und Johannes (1998). Eltern: Eva-Maria und Johann. Schöpferische Akte: Seit vielen Jahren die Rechtskolumne in der Zeitschrift „Extra“. Mitgliedschaften: Seit 1978 K.Ö.St.V. Franzensburg Mödling im MKV, seit 1981 ÖVP-Mitglied, seit 1996 Verein „Für Mödling-Stadtmarketing Mödling“, seit 2000 Obmann dieses Vereins, Mitglied in vielen anderen Vereinen. Mitglied des Sparkassenrats der Sparkasse Baden, Bezirksobmannstellvertreter der ÖVP des Bezirks Mödling. Hobbies: Lesen, kulturelle und sportliche Aktivitäten und Politik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1982 und dem Präsenzdienst (EF mit anschließender Milizoffizierslaufbahn) studierte ich an der UNI Wien Jus, die Sponsion erfolgte 1991. Nach dem Gerichtsjahr begann ich als Rechtsanwaltsanwärter in einer Kanzlei in Mödling. Seit Oktober 1996 bin ich als Rechtsanwalt eingetragen und seit Juni 1998 übe ich meinen Beruf in meiner eigenen Kanzlei aus. Bereits 1985 wurde ich Mitglied des Gemeinderates in Mödling, und ich gehörte diesem Gremium bis 1998 an. Zuletzt war ich Stadtrat für Personal- und Verwaltungsangelegenheiten und ÖVP- Clubsprecher, ehe ich als beruflichen Gründen ausgeschieden bin, um mich ganz meiner Kanzlei zu widmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Sehr viel, es ist ein Glücksgefühl. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin diszipliniert und konsequent und glaube, daß ich gut mit Klienten zusammenarbeiten kann. Sachorientiertes und korrektes Arbeiten ist von besonderer Wichtigkeit. Außerdem habe ich eine selbstkritische Einschätzung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin stolz, daß ich es allein geschafft habe, meine Kanzlei aufzubauen und zu führen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon in der Politik, und als Rechtsanwalt schon sehr bald nach meinem Start in der eigenen Kanzlei. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich allein meine Kanzlei eröffnet habe und mich darauf konzentrierte. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ja, wiederholt gab es solche Situationen. Der Weg zum Rechtsanwalt ist schon ein steiniger, mit langen Durststrecken. Auch die Aufbauphase dauert

verhältnismäßig lang, bis man etabliert ist. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Mein Hauptproblem ist sicher die Situation als Einzelkämpfer zu bewältigen, wenn es um Vertretungen geht. Krankheit und Urlaub sind Luxus. Außerdem empfinde ich als Vater von drei Kindern und freiberuflicher Unternehmer die enorm hohe Steuerquote erdrückend. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich setze mich damit kurz und kritisch auseinander, und dann versuche ich mich nicht länger zu belasten und Wiederholungen von Fehlern zu vermeiden. **Haben Sie Vorbilder?** Ich habe keine herausragenden Vorbilder. Da ich mit vielen Menschen kommuniziere, habe ich oft die Möglichkeit Vorbildhaftes für mich aufzunehmen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Vom Anforderungsprofil her müssen Sie eine bestimmte berufliche, fachliche Qualifikation haben. Klientenfreundlichkeit, gutes Auftreten, Lernbereitschaft und ein gewisses Maß an Loyalität sind unbedingt erforderlich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als verständnisvoller und fleißiger Mensch, hoffe ich. Außerdem als fairer Vorgesetzter, der das „Chefsein nicht zu sehr herauskehrt". Wir leben ein wechselseitiges, respektvolles Miteinander. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zwei bis drei Wochen pro Jahr sind, abgesehen vom ständigen Lesen von Fachliteratur, unerläßlich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einerseits ein Ziel vor Augen zu haben, wo es hingehen soll, den Weg dorthin grob zu kennen und eine Art Bestandsaufnahme zu machen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Den Erfolg vergrößern, den Umsatz steigern und meine Kanzlei weiter entwickeln. Mittelfristig auch für mich mehr Lebensqualität aufbauen.

✱ Geyer Manuel Dipl.-Ing FH.

● Steckbrief

Funktion: EDI/VMI Consultant. Tätig bei: Influe Informationssysteme GmbH., 1010 Wien, Seilergasse 6/8. Geboren - Datum, Ort: 26. Oktober 1971, Wien. Hobbies: Skifahren, Tauchen, ich bin Besitzer eines Pilotenscheines (PPL-Lizenz).

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Mathematischen Realgymnasium in Wien, besuchte ich von 1991-94 ein Kolleg für Nachrichtentechnik am TGM in Wien, Während dieser Zeit war ich bei der Firma Tank & Umwelt für den Kundenservice tätig. Im September 1994 legte ich die Diplomprüfung ab. In weiterer Folge besuchte ich von 1994-97 die Fachhochschule für Elektronik, 1994-95 war ich Bundessprecher der Fachhochschulen Österreichs und Studentensprecher der Fachhochschulen Wiens. Im Sommer 1995 war ich als Sicherheitsfachkraft für Geldtransport bei der Firma Protectas tätig.

Zwischen September 1996 und Juni 1997 war ich als Diplomand bei General Motors/Opel Austria tätig und im Juni 1997 legte ich die Diplomprüfung mit gutem Erfolg ab. Nach dem Präsenzdienst war ich von März 1998 bis Oktober 1998 bei Motorola Austria GmbH als System Engineer für GSM tätig. Diese Tätigkeit war mit einem Aufenthalt in Lissabon verbunden. Seit Oktober 1998 bin ich als EDI/ VMI Projektmanager und Niederlassungsleiter bei Influe Austria GmbH tätig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet für mich, das Erreichen meiner selbst gesteckten Ziele, wie unter anderem, eine Führungstätigkeit zu praktizieren, und jenes Ziel zu erreichen, welches mein Partner und ich uns gesetzt haben, unser Unternehmen in Österreich in den nächsten zwei Jahren zur Nummer Eins zu machen. Um dies zu bewältigen, bedarf es neben der fachlichen Kompetenz, auch ein hohes Maß an kommunikativem Verhalten, eine dementsprechende Mitarbeiterführung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Eindeutig die Risikobereitschaft. damals kannte uns niemand, und das Unternehmen hatte seinerzeit noch keine Zukunft. Wir haben es geschafft, den richtigen Weg zu finden und sehen der Zukunft positiv entgegen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich deshalb erfolgreich, weil ich mein Leben im Unternehmen selbst definieren und entwickeln kann. Darüber hinaus vergleiche ich mich mit Mitbewerbern, wo sie stehen, und wo ich stehe, somit sehe ich mich als erfolgreich. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Man informiert sich täglich über die Mitbewerber, um die Stärken und Schwächen herauszufinden, und dies zu unserem Vorteil zu nutzen. Damit haben wir gute Erfahrungen gemacht. Die Produkte sind zwar ähnlich, aber den Mitbewerber zu kennen ist das Um und Auf. Wichtig ist, daß man der Erste am Markt ist und auf Kundenwünsche eingeht. **Von wo kommt die Triebfeder?** In meiner Familie, war ich der Erste, der den Schritt in die Selbständigkeit gesetzt hat und ich wollte es „mir beweisen". Ich habe mein Ziel klar definiert und werde auch diesen Weg gehen, wobei ich die Schritt für Schritt-Methode anwende. Für mich bedeutet Selbständigkeit, daß man nicht von jemanden abhängig sein muß. Diese Einstellung hat mich dorthin geführt, wo ich heute bin und die mir auch gewünscht habe. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Der Freundeskreis hat sich geändert, das heißt, abgesehen davon, daß man früher mehr Zeit hatte, um mit einem größeren Freundeskreis zu kommunizieren, beschränkt man sich heute auf den wesentlichen Kern, und die Privatzeit nützt man besser als während der Studienzeit. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Wenn mich etwas stört, habe ich immer versucht, dies sofort zu ändern, wo auch immer. Dies ist sicher ein wichtiger Schritt zum eigenem Erfolg. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Zielorientierung hat Priorität, weiters zählt Projektmanagement zu den wesentlichen Punkten. Flexibilität und Reisebereitschaft gehören ebenso dazu, wie die eigene Persönlichkeit.

✱ Giger-Hammerer Theresia KommR.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin i.R.. Funktion: Ehemalige Inhaberin. Tätig bei: Resi Hammerer & Co - Loden und Sportcouture., 1010 Wien, Rauhensteingasse 10. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Heinz. Kinder: Thomas (1958) und Gabriele (1960). Ehrungen: 1946 Österreichische Meisterin im Spezialtorlauf, Kombinationsdritte, Siegerin im Kombinationstorlauf in Tschagguns, 1947 Siegerin des Weißen Bandes in St. Moritz, 1948 Bronzemedaille bei den Olympischen Spielen in St. Moritz und Bronzemedaille bei der Weltmeisterschaft. 1981 Verleihung des Titels

Kommerzialrat und des Staatswappen, 1985 Verleihung des Modepreises der Stadt Wien. Hobbies: Golfspielen, Reisen, Natur.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich wuchs als jüngste Tochter einer mit Grund und Boden, Wald und Bergen verwachsene Bauernfamilie im Kleinwalsertal auf. Mir wurden sozusagen die Ski in die Wiege gelegt. Ich feierte meine ersten Erfolge im alpinen Skilauf 1947 als Vorarlberger Meisterin, außerdem wurde ich Österreichische Skimeisterin im Spezialtorlauf und Kombinationsdritte. Daraufhin wurde ich in den österreichischen Olympiakader aufgenommen. Ich gewann im Abfahrtslauf der Damen bei den Olympischen Winterspielen in St. Moritz 1948 eine Olympiamedaille in Bronze. 1949 wurde ich österreichische Meisterin. Immer mit Skibekleidung in Kontakt, war es nicht weiter verwunderlich, daß ich im selben Jahr noch eine Skibekleidungsproduktionsfirma mit Sitz in Vorarlberg gründete. 1951 übersiedelte die Produktion nach Wien und das Programm wurde mit zeitgemäßer Lodenmode erweitert. 1952 entstand das erste Detail- Geschäft in Bregenz, 1958 ein weiteres auf der Kärntnerstraße Wien das dritte 1968 auf der Landstraße Linz. Nach und nach hat dann die immer wachsende Lodenkollektion den Skibereich verdrängt. 1981 wurde mein Unternehmen mit dem österreichischen Staatswappen um den Verdienst der heimischen Mode ausgezeichnet, außerdem wurde ich mit dem Titel Kommerzialrat geehrt. 1988 gaben wir die Produktion auf, ich verkaufte die Konfektionserzeugung und meine Tochter übernahm zum Teil die Geschäfte in Wien. 1998 zog ich mich gänzlich aus der aktiven Geschäftswelt zurück, denn man muß sich vorstellen, daß ich das Unternehmen 40 Jahre lang geleitet habe. Ich war während dieser Zeit für die gesamten Kollektionen und alle damit verbundenen Bereiche zuständig, vom Entwurf der Stoffmuster, der Zusammenstellung der Formen und Farben, bis hin zur Auswahl der Accessoires und Präsentation jeder einzelnen Couture. **Welche Spezialität bot Ihr Unternehmen?** Wir entwarfen, produzierten und verkauften Kleidung aus Naturfasern. Wir verwendeten ausschließlich natürliche und traditionellen Stoffe wie Loden, Leinen, Leder und Wolle. Natürliche Farben und Muster gaben unseren Kollektionen ihre unverwechselbare Note. Materialien, Farben und Muster wurden aufeinander abgestimmt und ergaben eine ungeahnte Vielfalt von Kombinationsmöglichkeiten. Jede Saison baute auf die andere auf und daraus ergab sich die Möglichkeit, seine Garderobe Stück für Stück zu ergänzen. Wir versuchten immer Tradition, Kultur mit Moderne und Zeitlosigkeit zu verknüpfen und das mit großem Erfolg. Von den in den vier Fachwerkstätten mit mehr als 350 Mitarbeitern gefertigten Modellen gingen ca. 60 Prozent in den Export. Unsere Mode fand und findet man heute in vielen renommierten Häusern in ganz Europa.

Resi Hammerer &Co
DETAILGESCHÄFTE
WIEN · LINZ

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person Erfolg? Ich hatte zu jener Zeit eine gute Idee und eine Marktnische in der Modebranche gefunden. Mit einer gut strukturierten Planung, Kreativität, Engagement und Zielstrebigkeit konnte ich meine schöpferischen Ideen in meinen Modekreationen umsetzen. Diese entsprangen meiner qualitätsbewußten, weltoffenen, kultivierten und vielschichtigen Persönlichkeit. Über Jahrzehnte hindurch entwickelte sich ein kontinuierlicher Stil einer Resi Hammerer, den meine Kunden und Geschäftspartner schätzten und daraus eine langfristige Kundenbindung entstand. Sie konnten sich einer hohen Qualität der Stoffe und einer säuberlichen Verarbeitung der Modelle sicher sein. Ein Grundstein unseres Erfolges wurde bereits in der Planungsphase für die Couture des nächsten Jahres gelegt: Ich entwarf die Stoffmuster für die Kreationen des nächsten Jahres im vorhergehenden Jahr und ließ sie nach meinen Ideen weben. So hatte ich für jedes Modell den perfekt dazu passenden Stoff und die gesamte Kollektion entsprang einem harmonischen Verhältnis. Wir haben sogar die gesamten Accessoires zu jedem Modell geliefert und die Lieferanten dazu gedrängt, Tücher in jenen Farben einzufärben, damit sie optimal mit unseren Modellen sympathisierten. Ich hatte immer große Freude an meinem Beruf und großes Interesse an Mode. **Wie definieren Sie Erfolg?** Ich definiere es als kontinuierliches Firmenwachstum aufgrund zufriedener Kunden und Anerkennung von außen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich muß rundum glücklich und zufrieden sein, um Kraft für meine berufliche Tätigkeit zu finden. Daher schöpfe ich meine Kraft aus der Harmonie, den Rückhalt in der Familie und dem beruflichen Erfolg geschöpft. **Was sind Ihre nächsten Ziele?** Mein Leben war so vielseitig, ich habe so viel gesehen und erlebt, daß ich meine Erfahrungen gerne einmal niederschreiben möchte. Bis dato habe ich aber nicht die Zeit und den Mut aufgebracht, dieses Unterfangen in die Tat umzusetzen. Aber das ist nur eines der Dinge die ich noch gerne tun würde. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich muß meine Stärken erkennen, brauche Kreativität, Ausdauer, Zielstrebigkeit, Konsequenz, Engagement und Liebe zu meinem Beruf. Denn nur dann kann ich mich 100-prozentig mit Leib und Seele in das Unternehmen einbringen und meine Ideen erfolgreich und gewinnbringend umzusetzen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Für einen optimistischen Menschen gibt es keine Niederlagen. Es gibt lediglich mehr oder minder erfolgreiche Erfahrungen, die mein Leben bereichern und meine Persönlichkeit prägen. **Ihre Lebensphilosophie?** Das Leben genießen und positives Denken. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ohne Bedenken und Einschränkungen.

✱ Gimeno Barbara Dr.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: GAT Formulation Chemistry GmbH., 2560 Berndorf, Pottensteinerstraße 20A. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Miguel. Schöpferische Akte: Wissenschaftliche Publikationen in internationaler Fachpresse, Ghostwriting für Großkonzerne. Hobbies: Bildende und darstellende Kunst, Menschen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin zunächst einmal sehr dankbar für das Österreichische Bildungswesen, da es

einem Mittelschul- und in weiterer Folge Studienabsolventen wirklich einen umfassenden Zugang zur Wissenschaft ermöglicht und außerdem das Know-how vermittelt, sich in allen Lebenssituationen zurechtzufinden. Nach meinem Studienabschluß in Pharmazie an der Universität Wien suchte ich um ein Auslandsstipendium an, das mir für meine Dissertation auf der Universität Sao Paulo/Brasilien genehmigt wurde. Als aufgrund des damaligen Regierungswechsels in Österreich mein Stipendium gekürzt wurde, nahm ich einen Freelancer-Job als Betreuerin für eine Heilpflanzen-Plantage bei einer Pharmafirma an, den ich zwei Jahre lang ausübte. Als ich wieder nach Europa zurückkehrte, arbeitete ich weiterhin im gleichen Konzern, in der deutschen Niederlassung, der jedoch nach klassisch hierarchischen Strukturen funktionierte und somit jede themenübergreifende Aktivität als störend empfand. Ich wechselte zu einer amerikanischen Firma in Wien, der sich mit Entwicklungen für die Landwirtschaft beschäftigt und war dort ich fünf Jahre lang mit dem Schwerpunkt osteuropäische Länder befaßt. Im Rahmen dieser Tätigkeit lernte ich meinen jetzigen Mann kennen, der Spanier ist und damals als leitender Chemiker für die Entwicklung dieses Konzerns zuständig war. Ich war zu diesem Zeitpunkt zur leitenden Managerin für die Umsetzung dieser Entwicklungen in den jeweiligen Märkten aufgestiegen. Als sich der Konzern mehrheitlich übernommen wurde, änderten sich die Strukturen sehr stark, mein Mann und ich bauten in Brasilien gemeinsam ein Center of Excellence auf – und legten uns damit den Grundstein für unsere heutige Tätigkeit, die Marketing und Technologie vereint. 1991 traten wir gemeinsam aus dem Unternehmen aus, nachdem sich allzu deutlich abgezeichnet hatte, daß wir dort unsere Zielvorstellungen nicht verwirklichen konnten. In der Folge arbeiteten wir gemeinsam als freie Wissenschafter und begannen mit der Akquisition von Kunden. Wir waren dabei als Berater für Entwicklungsprojekte und zielführende Umsetzung von Technologien diverser Firmen tätig. Parallel dazu war ich in einer Pharmafirma im Bereich technologisches Marketing zuständig. 1996 hatten wir die Strukturen so weit aufgebaut, daß wir uns mit diesem Unternehmen selbständig machen konnten. Im Laufe der Zeit vervielfachten wir unser wissenschaftliches Know-how, das in seiner Kapazität für ein wissenschaftliches Dienstleistungsunternehmen einfach zu beschränkt war, indem wir – unter anderem mit finanzieller Hilfe der Innovationsagentur Österreich sowie der Niederösterreichischen Kapitalbeteiligungsgesellschaft – ein Laboratorium mit einem jungen Team von Chemikern aufbauten. Inzwischen führen wir das Unternehmen mit 15 Mitarbeitern. Wir beschäftigen uns mit der Entwicklung von Rezepturen, um Wirkstoffe optimal verfügbar zu machen. Dabei haben wir uns vor allem auf Mikroverkapselung spezialisiert. Unsere Ansprechpartner sind dabei sowohl die Großindustrie im chemischen Bereich als auch Hersteller, die sich in bestimmten Nischen bewegen; beispielsweise am Sektor Functional Food. Wir sind vor allem am internationalen Markt tätig und haben erst seit kurzem auch Österreichische Kunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich als Wissenschafterin ein intellektueller Zustand von Zufriedenheit. Es befriedigt mich mehr, gute Lösungen innerhalb der Naturwissenschaften zu erarbeiten, als viel Geld zu verdienen. Inhaltlicher Erfolg ist für mich der motivierendste Faktor. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Stärke ist vor allem meine Beharrlichkeit, weiters erachte ich meine Toleranz (sowohl meinen eigenen Ansprüchen als auch anderen Menschen gegenüber) als wesentlich. Meine Tätigkeit bereitet mir unglaubliche Freude, ich bin emotionell sehr stark in meine Arbeit involviert und finde jeden neuen Tag spannend. Die vier Grundpfeiler unseres Unternehmens sind: Qualität in der wissenschaftlichen Arbeit die wir leisten; die Fokussierung auf unser Fachgebiet; Serviceorientierung sowie Flexibilität. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich habe aus meinem Leben bisher sehr viel gemacht (und vermeide hier bewußt den Begriff „erreicht"!), und kann heute in einer schönen Balance zwischen Zufriedenheit und Hunger nach neuen Herausforderungen leben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zunächst einmal legen wir sehr großen Wert auf Ehrlichkeit: Gerade im wissenschaftlichen Bereich ist dieses Kriterium ausschlaggebend. Weiters erwarte ich mir von unseren Mitarbeitern, daß sie Fehler interpretieren können um daraus zu lernen. Es liegt an uns, unsere Mitarbeiter weder zu überfordern noch zu unterfordern und ihnen genau die Aufgaben zu stellen, die sie bewältigen können. Wir versuchen generell, den Betrieb so flach wie nur möglich zu strukturieren und den Dialog zwischen beiden Seiten permanent aufrechtzuerhalten. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich lehne die Kategorisierung der Zeit in Arbeitszeit und Freizeit ab, für mich ist der Übergang zwischen beiden Begriffen fließend – es zählen die wertvollen Augenblicke, in denen ich mich mit etwas Neuem und Hochinteressantem beschäftigen kann. Gespräche mit anderen Menschen, die eine andere Meinung vertreten als ich sind für mich dabei die wichtigste Energiequelle. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Lernen, lernen, lernen – und das nicht nur formell, sondern aus allen Situationen des Lebens. Dazu gehört es, keine Vorurteile zuzulassen, um sich alle Zugänge offenzuhalten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Unser Fachbereich ist eigentlich normalerweise traditioneller Teil eines Unternehmens; wir machten uns also erst ab dem Zeitpunkt selbständig, als es denkbar wurde, diesen Sektor an Dritte weiterzugeben. Der Bereich ist heute von der vertraglichen Seite genauso wichtig wie von wissenschaftlicher Seite, und für mich hochinteressant. Unser langfristiges Ziel ist es, den Betrieb unter Wahrung unserer Philosophie bis zu einer mittleren Größe aufzubauen und es auf eine solide Basis zu stellen. Mein privates Ziel besteht darin, mein Wissen an unsere Mitarbeiter weiterzugeben und mich später bewußt zurückzunehmen.

✱ Girth Günter Ing.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Systec Industrieautomation GmbH., 1030 Wien, Reisnerstr. 61. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1945, Münchkirchen. Familienstand: Christa, geb. Weihand. Kinder: Silvia (1971) und Peter (1973). Hobbies: Fußball, Tennis, Skifahren, Klassische Musik (ich spiele Geige) und Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Im Gymnasium war ich nicht sehr erfolgreich. Ich entschloß mich, Elektromechanik zu lernen, absolvierte danach die HTL für Elektrotechnik, und bin als Techniker für Massen- und Serienprodukte bei Philips eingetreten. Dort hat man gemerkt, daß ich mit Menschen sehr gut umgehen kann, und aus mir wurde ein Schulungsanalytiker, der in der Erwachsenenbildung tätig war. Ich bin dann zur Teppichfirma „Eybl" gegangen,

wo ich Schulungsleiter und Managementtrainer war. Daraufhin ging ich zu „Porsche" (damals mit eigener Teppichfabrik). Nächste Station war „Asea Brown Boveri" (ehemalige BBC), wo ich ca. 10 Jahre Schulungsleiter war. 1985 wurde ich Personalchef, ab 1990 war ich Geschäftsführer der Dienstleistungsgesellschaft der ABB. Im Jahre 1993 bin ich aus der ABB ausgetreten, und bin seit 1994 selbständiger Unternehmensberater und Prokurist von Systec. 1997 wurde ich auch noch Geschäftsführer von Systec.

Zum Erfolg

Was sind die Voraussetzungen für Erfolg? Gesunde Neugier, Bereitschaft, sich für die bevorstehenden Aufgaben auch zu quälen, die Gabe, nicht aufzugeben und mit Mißerfolgen umzugehen. Es muß von innen ein Drang nach Veränderung kommen und man muß, wie die Japaner, überzeugt sein, sich verbessern zu können. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Andere Menschen privat und geschäftlich zufrieden zu stellen. Wichtiger Bestandteil des Erfolges sind zufriedene Mitarbeiter. Man muß mit den Mitarbeitern konsequent sein, aber man sollte sie nie überfordern. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern eingeschätzt?** Als fleißig, relativ kompromißlos und verständnisvoll. Ich möchte sowohl im Geschäft, als auch privat immer Vorbild sein. Das ist für mich die oberste Zielsetzung. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch intensive Gespräche mit den Mitarbeitern. Ich hoffe, daß sie das sagen, was sie wirklich über mich denken. Ich brauche dieses Feedback, um meine Fehler kennenzulernen. Ich schätze ehrliche Mitarbeiter, die mir ihre Meinung sagen. **Was ist für Sie ein Mißerfolg?** Wenn ich meine Ziele nicht erreichen kann, wobei diese anspruchsvoll, aber realistisch sein sollten. Die Latte muß eine Spur zu hoch gesetzt werden, das motiviert. Wenn sie zu niedrig ist, dann bringt es weniger. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Ich versuche aus ihnen Erfolge zu machen, indem ich die Fehler analysiere und korrigiere. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Das Anforderungsprofil muß stimmen, damit meine ich die Ausbildung, Praxis und besondere Kenntnisse. Ich bin aber kein Freund von Tests, das Hauptkriterium ist für mich der Mensch. Das Vorstellungsgespräch dauert bei mir ein bis zwei Stunden, wo ich mir ein Bild über die Qualitäten meines Gesprächspartners mache. Im Lauf der Probezeit beschäftige ich mich intensiv mit dem Mitarbeiter, und gebe ihm Chancen, sich zu entfalten. **Welche Eigenschaften schätzen Sie am meisten?** Mir persönlich ist Humor sehr wichtig. Da wir mit Menschen zu tun haben, lege ich großen Wert auf Kommunikation und auf das Talent, sich präsentieren zu können. Manchmal motiviere ich die Mitarbeiter ihr Äußeres zu ändern, um bei den Kunden besser anzukommen. **Von wievielen Ihrer Mitarbeiter trennen Sie sich nach der Probezeit?** Von ca. zehn Prozent, das geschieht aber nur dann, wenn ich überzeugt bin, daß es zu keiner guten Zusammenarbeit kommt. Viele Mitarbeiter bleiben bei uns sehr lang. Wenn aber junge Menschen, die bei uns angefangen haben, nach zehn Jahren gehen, empfinde ich es als eine natürliche Entwicklung und bin sogar stolz, daß ich meine Mitarbeiter für die Zukunft gut ausgerüstet habe. **Was ist Ihnen wichtig?** Zufriedenheit im Beruf, in der Familie und mit meiner Umgebung. Es ist mir wichtig, sinnvoll zu leben, meine Zeit effizienter zu nutzen, und mehr Zeit dem Sport und der Gesundheit zu widmen. Das ist eine gewisse Vorbereitung auf die Pension, wo man sich mit sich selbst beschäftigt. **Welche Rolle spielt Ihre Familie in Ihrem Leben?** Die Familie ist Ruhe und Entspannung nach der Arbeit. Ich brauche ein geordnetes Familienleben, um erfolgreich im Geschäft zu sein. **Ihre Vorbilder?** Eine Zusammensetzung aus mehreren Menschen. Viele Personen haben gewisse Stärken, die mich auch faszinieren. Dieses Bild aus mehreren Vorbildern wandelt sich aber mit der Zeit. Wichtig ist die innere Zufriedenheit. Um diese Zufriedenheit zu erreichen, muß man sich von vielen unnötigen Dingen verabschieden. **Ihr Lebensmotto?** Um zehn Prozent weniger arbeiten, und um zehn Prozent mehr leisten.

Glatz Ira-Xenia Mag.

Mercedes-Benz

Wiesenthal & Co

Steckbrief

Funktion: Leiterin Marketing und PR. Tätig bei: Wiesenthal & Co GmbH., 1102 Wien, Troststraße 109-111. Geboren - Datum, Ort: 12. Jänner 1971, Wien.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich ein Jahr Jus in Wien, wechselte dann nach Klagenfurt und begann mit dem Studium der angewandten BWL. Während meines Studiums arbeitete ich bei der Firma Wiesenthal und Co, die Landesvertretung von Mercedes Benz für Wien, Niederösterreich und das nördliche Burgenland, zuerst im Rahmen eines Praktikums und danach als Marketingassistentin. Zuletzt übernahm ich 1998 die Abteilung Marketing und PR. Im Jahr 2000 schloß ich schließlich mein Studium ab und übernahm die allgemeine Prokura. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wiesenthal trägt die Verantwortung für eine sehr starke Marke. Mercedes stellt als die zweitbekannteste Marke der Welt natürlich sehr hohe Ansprüche an Wiesenthal. Wir sind Spezialisten auf dem Sektor der Pilotprojekte; zum Beispiel im Umwelt- oder Kommunikationsbereich. Einer unserer Grundsätze ist der Kunde als Mittelpunkt. wir bieten ein Rundumservice, das nicht beim Autokauf aufhört, sondern Dinge wie Zulassungsservice, Finanzierung, Versicherung, Zubehör, Werkstättenservice und die Kundenbetreuung, im Hinblick auf Events beinhaltet. Wir sind somit der Ansprechpartner für den Kunden, und kümmern uns um all seine Bedürfnisse.

Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich habe mir durch mein Studium die theoretische Basis angeeignet, aber ich habe auch gleichzeitig ab dem Alter von 15 Jahren neben meiner Ausbildung immer auch gearbeitet. Zunächst fand ich Jobs in der Gastronomie, konnte dann aber immer mehr in den Marketingbereich hineinschnuppern. So haben sich Theorie und Praxis immer ergänzt, und das ist ein wesentlicher Grundstein für meinen heutigen Erfolg. Ich bin ein sehr kommunikativer und neugieriger Mensch, ich möchte mich ständig weiterentwickeln und neue Erfahrungen sammeln. Ich brauche immer ein Ziel, an dem ich mich orientieren kann. Ich bin generell

ein sehr zielstrebiger Mensch und bereit, Verantwortung zu übernehmen. Man kann grundsätzlich davon ausgehen, daß man als Frau immer mehr leisten muß, um erfolgreich zu sein. Ich denke, es ist eine weibliche Eigenschaft, sich ohnehin tiefer mit etwas beschäftigen zu wollen, als es vielleicht gefordert wird. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit und Glücklichsein, das vollkommen losgelöst ist von anderen Personen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Kraft schöpfe ich einzig und allein aus dem Rückhalt und der Harmonie, die mir meine Familie gibt. Ich praktiziere eine absolut strikte Trennung zwischen Privatleben und Beruf, so kann ich völlig abschalten, wenn ich nach Hause komme. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ein wichtiger Punkt ist Selbstdisziplin, weiters soll man immer offen sein für Neues und für Veränderungen. Ganz egal welche Ausbildung man hat, man muß sich immer permanent weiterentwickeln. Ein Studium oder eine Fachhochschule ist in Österreich natürlich fast ein Muß; es kann aber auch der Abschluß einer Lehre sein, der zum Erfolg führt, wenn man ein Ziel hat und an sich selbst glaubt. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Mißerfolge und Niederlagen sind Chancen. Persönlich habe ich insofern keine erlebt, weil ich bei drohender Niederlage mein Ziel neu definiere. **Ihr Motto?** Meine Grundsätze sind Selbstdisziplin und das Streben nach Zufriedenheit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich glaube, daß ich bisher erfolgreich war.

✱ Glatzl Martina Dr. med. vet.

„Ich war und bin immer sehr ehrgeizig und immer auf der Suche nach dem nächsten Schritt."

● Steckbrief

Beruf: Fachtierärztin für Geflügel. Funktion: Inhaberin. Geboren - Datum, Ort: 14. Mai 1959, Wien. Eltern: Gertrude und Anton. Schöpferische Akte: Viele Artikel für vorwiegend internationale Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Alleinige Vertreterin in Österreich der Geflügelfachtierärzte Europas (68 Mitglieder) „Poultry Veterinary Study Group of the E.U.". Hobbies: Lesen, Gartenarbeit.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Matura 1977, Studium an der Veterinärmedizinischen Universität Wien, Sponsion im März 1985 und Promotion im Dezember 1985. In den Ferien arbeitete ich immer, auch zu Weihnachen und zu Ostern (nachts bei der Post, um teilweise mein Studium zu finanzieren). Im September 1984 begann ich bei meinem Vorgänger Dr. Henk als Aushilfskraft, damals noch in einem kleinen Kellerlokal am Rennweg. Nach der Sponsion stieg ich in die Praxis als Außentierärztin ein. Im Juni 1988 wurde ich Assistenzärztin und als Dr. Henk in Pension ging, übernahm ich die Praxis. Mit Erspartem und einem Kredit für Jungunternehmer konnte ich den Betrieb übernehmen. Im Dezember 1991 kaufte ich dann die Praxis in der Hauffgasse. 1994 wurde mir der Titel „Fachtierarzt für Geflügel" zuerkannt und 1995 wurde ich zum gerichtlich beeideten Sachverständiger für Geflügel bestellt. Wir beschäftigen uns ausschließlich mit der Betreuung von Geflügel, in ganz Österreich, und seit 1993 noch zusätzlich mit Schweinebeständen in Niederösterreich. Seit 1999 bin ich die Betreuungsärztin für die Gesamtösterreichische Schweineprüfanstalt in Streitdorf in Niederösterreich. In Wien befindet sich der Praxissitz mit dem Labor. Meine, von mir noch zusätzlich speziell ausgebildeten, Außendiensttierärzte und ich besuchen pro Tag zwischen acht und zehn Geflügelbetriebe in allen Bundesländern. Außerdem beschäftige ich noch eine Sekretärin, einen Agraringenieur, eine Laborassistentin und zwei Aushilfen. Unser Kundenkreis umfaßt nicht nur Geflügel- und Schweinebetriebe, sondern auch Schlachtbetriebe, Brütereien und Futtermühlen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, in meiner Branche kennt jeder meinen Namen, in ganz Österreich. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich war und bin immer sehr ehrgeizig und immer auf der Suche nach dem nächsten Schritt. **Gibt es jemanden ohne den Sie nicht soweit gekommen wären?** Mein Vater bis zu einem gewissen Grad. Er ist Humanmediziner und seine Kinder waren erst Diskussionspartner nach abgeschlossenem Studium. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich als jemanden, der nur am Telefon Zeit hat. Erfolgreich sehen sie mich sicher, vielleicht steckt auch ein bißchen Neid dahinter. Meine Mitarbeiter sehen mich zwar selten, und meinen wahrscheinlich, daß ich ein Arbeitstier bin. Ich versuche meinen Mitarbeitern viel Bewegungsfreiheiten zu lassen, solange alles funktioniert. Meine Familie sieht mich als Person mit Erfolg und zuwenig Zeit, die mit der jeweiligen Situation sicher nie zufrieden ist. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, aber sie ist mir heute nicht mehr so wichtig wie noch vor zehn Jahren. Sie ist eine reine Ehrgeizbefriedigung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Energie lade ich bei meinen Orchideen-Glashäusern, in denen sich mehr als 100 verschiedene Arten befinden. **Was wollen Sie noch erreichen?** Zur Zeit habe ich alles erreicht, bin dort wo ich immer hin wollte. Dieses Gefühl kann sich aber in einiger Zeit wieder ändern. 2006 werde ich schuldenfrei sein und das ist sehr wichtig für mich. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Nie aufhören zu lernen und nie aufhören zu kämpfen. Man braucht Selbstbewußtsein, entweder man hat es oder man eignet es sich ganz schnell an. Man sollte so schnell als möglich eine hochspezifizierte Zusatzausbildung anstreben, und eventuell bei einem Fachtierarzt im In- oder Ausland mitarbeiten.

✱ Glöckler Johann

„Daß bei uns die ganze Familie mithilft ist ein positiver Punkt."

● Steckbrief

Beruf: Koch und Gastwirt. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Gasthaus Johann Glöckler., 2212 Großengersdorf, Hauptstraße 129. Geboren - Datum, Ort: 3. Februar 1954, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Kathrin (1980), Hannes (1982) und Lisa (1991). Eltern: Katherina und Johann. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr Großengersdorf. Hobbies: Rad und Ski fahren. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Eigene Weingärten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Kochlehre in Wien, ging ich wieder heim in den elterlichen, vom Vater 1950 gegründeten Gastwirtschaftsbetrieb, als Koch. 1967 hat mein Vater das ganze Haus von der Gemeinde gekauft und 1971 ganz neu aufgebaut. 1984, als mein Vater in Pension ging, übernahm ich den Betrieb. 1996 habe ich dann das Gastzimmer komplett renoviert und 1999 wurde die Kü-

che modernisiert, in Nirosta auf den neuesten Stand gebracht. Wir sind ein richtiger Familienbetrieb, zwei meiner Kinder sind bereits in der Branche, meine Frau kocht und ich bin für das Service verantwortlich. Wir bieten traditionelle, österreichische Küche und servieren hauptsächlich eigene Weine. Unsere Torten und die anderen süßen Speisen sind herausgemacht, auch unsere Eisspezialitäten. In unserem Gastraum finden 30 Personen Platz, außerdem gibt es zwei Extrazimmer für je 30 und einen Saal für zirka 150 Personen. Im Sommer, im schattigen Gastgarten kommen noch mal 50 Plätze dazu. Die Stüberln dienen verschiedensten Familien- und Firmenfeiern, der Saal vielen Veranstaltungen.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil unsere Gäste uns schon lange die Treue halten. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Daß die Gäste zufrieden sind und wieder kommen, das ist Anerkennung für mich, die uns den Erfolg bringt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon am Anfang, direkt bei der Übernahme. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Eltern haben diesen Betrieb schon lange sehr gut aufgebaut, ich brauchte ihn nur noch gut weiterzuführen. Daß bei uns die gesamte Familie mithilft ist ein positiver Punkt. **Hatten Sie ein Vorbild?** Die Eltern, sie haben mir gezeigt, wie man einen Gastbetrieb erfolgreich führt, schon als ich ein Kind war. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Übernahme des väterlichen Betriebes. Das ist für meine Familie und mich das einzig Richtige gewesen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Geschäft so und noch besser weiterführen, um später eventuell den Kindern einen florierenden Betrieb übergeben zu können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß sich genau überlegen, ob man so viele Stunden mit Freude arbeiten kann und ob man auch Wochenenden und Feiertage im Privatbereich missen möchte. Genau in dieser Zeit ist bei uns nämlich das beste Geschäft.

✱ Glöckner Gerwin Maria

die glöcknerei

Steckbrief

Beruf: Designer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: die glöcknerei - Kommunikationsdesign., 2801 Katzelsdorf, Lazarettgasse 1/2. Geboren - Datum, Ort: 28. Jänner 1967, Krems. Kinder: Peter und Caroline. Eltern: Erich und Maria. Besondere Vorfahren: Leopold Figl. Mitgliedschaften: Design Austria: Dachverband der österreichischen Graphiker. Hobbies: Musik, Tanzen, Rollerskaten, Snowboarden, Motorradfahren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner AHS-Matura absolvierte ich den Präsenzdienst und studierte anschließend Architektur und Kunstgeschichte in Wien. Nebenbei besuchte ich verschiedene kunstgewerbliche Kurse, zum Beispiel Airbrush, Seidenmalerei, oder die Sommerakademie auf Stift Geras. 1988 brach ich das Studium ab, da es meine Interessen nicht mehr befriedigte und besuchte die Graphische Bundeslehr- und Versuchsanstalt in Wien 14, wo ich die Fachausbildung für Druck- und Reprotechnik absolvierte. Im Juni 1991 schloß ich diese Ausbildung mit BHF-Matura ab, war danach ein Jahr lang bei Matek Etiketten in Traiskirchen tätig, und ab 1993 freiberuflicher Grafiker. Zu dieser Zeit beschäftigte ich mich mit digitaler Schnittechnik, unter anderem für Novo-Film Budapest. 1994 ging ich für einige Monate nach Kalifornien, kehrte schließlich nach Österreich zurück und bin heute als Grafiker und Webdesigner tätig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele und Wünsche zu erreichen ohne mich selbst dabei zu verlieren. Erfolg heißt für mich, Mensch zu bleiben bei allem was passiert, ein offenes Ohr für die anderen zu haben und die Dinge, die mir Spaß machen, neben der Arbeit noch genießen zu können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Kommunikation ist mein Lebensthema, darüber hinaus hatte ich immer wieder Menschen um mich, die mich förderten. Ich arbeite ständig an mir, weil ich der Überzeugung bin, daß ich, auch mit professioneller Begleitung, die Dinge ändern kann, die in meinem Leben nicht so funktionieren, wie ich es gerne hätte. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, weil ich bisher alles erreichte, was ich wollte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich habe einen starken Hang zum Perfektionismus, anstatt mich über errungene Erfolge zu freuen, strebe ich immer sofort das nächst höhere Ziel an. Deshalb fühle ich mich erst seit etwa zwei Jahren als erfolgreich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ein wichtiger Schritt war es, sich anbahnende Geschäftsbeziehungen mit Freunden nicht einzugehen. Retrograd gesehen war der Entschluß mich selbständig zu machen ebenfalls von großer Bedeutung für meinen Erfolg. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Imitation ist insofern wichtig, als man dadurch von anderen lernen und Ideen herausfiltern kann, die in Verbindung mit der eigenen Idee stimmig sind; reine Imitation führt jedoch sicher nicht zum langfristigen Erfolg. Ich persönlich schätze beispielsweise rein äußerlich die Originalität, weil ich meine Persönlichkeit und Authentizität nicht ausdrücken kann, wenn ich Anzug und Krawatte trage. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater hat mich durch seine Selbständigkeit stark geprägt, weiters möchte ich hier meinen Bruder, einen Musikproduzenten und Komponisten erwähnen, der auch mein bester Freund ist. Darüber hinaus gibt es Künstler und Berufskollegen, die meinen beruflichen Werdegang prägten. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die wichtigste Anerkennung besteht für mich in den Komplimenten, die ich von meinen Kunden bekomme. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich denke, das Problem in meiner Branche besteht darin, daß Designer nicht als Künstler, sondern eher als Handwerker gesehen werden, und somit einen Gewerbeschein für eine eigentlich rein geistig-künstlerische Tätigkeit brauchen. Weiters ist es in unserer Branche für junge Menschen schwer, überhaupt einen Einstieg zu finden, weil man erst dann einen guten Job bekommt, wenn man bereits Praxis nachweisen kann. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Bei sehr komplexen Projekten arbeite ich mit anderen freiberuflichen Designern zusammen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Diese Mitarbeiter müssen vor allem zuverlässig sein und sich in meine Idee einfühlen können. Die Kompetenzen werden in einem solchen Fall klar verteilt; jeder ist innerhalb des Teams gleichberechtigt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann Berufs- und Privatleben nicht trennen, da ich zuhause arbeite. Manchmal ist es schwierig, abzuschalten und zuhause nichts zu tun. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann jedem

nur raten, alle Mittel auszuschöpfen, die einem zur Verfügung stehen, um sein persönliches Potential kennenzulernen und zu entwickeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein Wunsch, der in mir derzeit immer stärker wird, ist eine zweite Berufslaufbahn im Trainerbereich, da man mir auf diesem Gebiet großes kommunikatives Talent nachsagt und mir der Umgang mit Menschen sehr viel Spaß macht. **Ihr Lebensmotto?** Der Weg ist das Ziel.

✱ Gnadenberger Christian

„Es muß für alles eine Lösung geben."

● Steckbrief

Beruf: Karosseriebauer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Karosserie-Fachwerkstätte Autohandel Christian Gnadenberger., 2301 Probstdorf, Saatzuchtstraße 34. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1961, Ramsau bei Hainfeld. Familienstand: Verheiratet mit Herta. Kinder: Doris und Daniela. Eltern: Anna und Johann. Mitgliedschaften: Obmann des Militärfahrzeugclubs, Präsident des Fußballvereins Mannsdorf.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Berufswunsch war Tischler. Da ich jedoch keine entsprechende Lehrstelle bekam, fing ich bei der Firma Cerny die Lehre für Karosseriebau an, welche mir bereits nach kurzer Zeit sehr gut gefiel und mich sehr interessierte. Es folgten sechs Gesellenjahre mit einem sehr guten Arbeitsklima bei der Firma Reichel und Pfiel. 1983 wechselte ich in eine kleine Firma nach Hollabrunn, besuchte die Meisterschule, hatte bereits den Aufgabenbereich eines Meisters und legte 1989 die Meisterprüfung ab. 1990 hatte ich die Möglichkeit mit einem Partner, der allerdings keine entsprechende Fachausbildung hatte, eine Werkstatt in Probstdorf zu übernehmen. 1996 machte ich mich selbständig, baute eine große Lagerhalle als Werkstatt um, richtete neben dem Karosseriebau, der Lackiererei auch eine Autowerkstatt ein und nahm Autohandel und Autoverwertung dazu.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich Weiterkommen, sowohl im wirtschaftlichen als auch im persönlichen Bereich. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Als ich den Meisterkurs besuchte war mir bewußt, daß ich selbständig werden möchte. Ich erfuhr dann über einen Bekannten, daß sich ein Bauer mit einer Karosseriewerkstatt selbständig machen will, über eine Werkstatt verfügt, und ergriff diese Chance. Es wurde mir bald bewußt, daß ich mit einem Nichtfachmann keine qualitativ hochwertige Arbeit erbringen kann. Da letzteres für mich jedoch sehr wesentlich ist, machte ich mich selbständig, um so arbeiten zu können wie es meinen Vorstellungen entspricht. Dies war umso einfacher, als ich sowohl zu den Kunden als auch zu meinen Arbeitern ein äußerst gutes Verhältnis hatte und somit beide behielt. Das gute Einvernehmen zu meinen Arbeitern ist ein sehr wichtiger Faktor meines Erfolgs. Ihr Einsatz für die Firma, der persönliche Umgang, den wir haben und das Vertrauen, welches ich in sie setze. Trotzdem ist meine ständige Anwesenheit und Kontrolle nötig. Worauf es sicher auch noch ankommt ist der entsprechende Umgang mit den Kunden. Die Arbeiten müssen möglichst termingerecht und fachmännisch fertiggestellt werden und im ländlichen Bereich wird auf eine sehr persönliche Art der Behandlung großen Wert gelegt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe die Ziele, die ich mir setzte bis jetzt alle erreicht, meine Kunden sind mit unserer Arbeit zufrieden und meine Arbeiter fühlen sich bei mir wohl. **Ist Anerkennung für Erfolg wesentlich?** Ja, denn sie ist die Bestätigung für die Richtigkeit meines Tuns. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Hier habe ich Rückhalt und Verständnis. Ein harmonisches Familienleben ist für mein erfolgreiches Arbeiten wichtig. **Wo holen Sie sich Rat?** Ich bespreche meine Probleme innerhalb meiner Familie. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem Familienleben und aus dem Urlaub wo ich völlig abschalten kann. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Ja, sie sind sehr wichtig, denn allein könnte ich die Arbeit nicht schaffen. Dazu kommt, daß meine Mitarbeiter hochqualifizierte, verläßliche und selbständige Arbeiter sind. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Sehr zurückhaltend, ich versuche sie ruhig und sachlich zu lösen. Es muß für alles eine Lösung geben.

✱ Gobec Konrad

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Einrichtungshaus - Moderne Raumgestaltung 3 x Gobec GmbH & Co KG., 3380 Pöchlarn, Rechenstraße 48. Familienstand: Verheiratet mit Pauline. Kinder: Petra (1965), Cornelia (1968), Ulrike (1972) und Anja (1987). Eltern: Konrad und Emma. Ehrungen: Silberne Nadel des Niederösterreichischen Fußballverbandes. Mitgliedschaften: Unterstützendes Mitglied von Sportvereinen. Hobbies: Arbeiten, Nachdenken, Lesen (im besonderen historische Werke), früher: Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volksschule in Erlauf und der Hauptschule in Pöchlarn, trat ich in die Lehre bei der Firma Schuster, ebenfalls in Pöchlarn, als Radio und Fernsehmechaniker, ein und schloß diese 1963 ab. In den kommenden acht Jahren war ich im gleichen Unternehmen als Fernsehtechniker tätig, wobei diese Arbeit nur durch den 1965 abgelegten Präsenzdienst unterbrochen wurde. Gemeinsam mit meiner Frau machte ich mich 1971 in Pöchlarn selbständig. Zu Beginn eröffneten wir ein Möbelgeschäft und boten zusätzlich Textilien, sowie Bodenbeläge an. Um einen optimalen Kundendienst zu gewährleisten erzeugten wir auch Bettwaren und eröffneten eine, an das Geschäft angeschlossene, Tapeziererwerkstatt, wo wir vorwiegend Matratzen

nach Maß produzierten. Hervorgerufen durch die Hochkonjunktur der damaligen Zeit, war der Bedarf an Einrichtungsgegenständen groß, so daß wir uns veranlaßt sahen in Ausstellungsflächen zu investieren. Schon ein Jahr später kauften wir von der Gemeinde Pöchlarn, in der Rechenstraße 48, einen ca. 7.000m² großen Grund, und errichteten ein Einrichtungshaus mit angeschlossener Werkstatt. 1976 eröffneten wir am gleichen Standort auch ein Teppichhaus und entschlossen uns, auch noch einen Elektrohandel dazu zu nehmen, sowie eine Tischlerei zu betreiben, um Ergänzungen für Kundenbestellungen anzufertigen. 1980 machten wir eine Filiale in Petzenkirchen, ein Möbelgeschäft mit angeschlossener Möbelproduktion auf, die wir nach erfolgreichem zehnjährigen Bestehen wieder auflösten. 1984 eröffneten wir unseren dritten Firmenstandort in Pöchlarn, in der Santagasse 6, wo wir ein vielseitiges Sortiment an Elektrowaren, Spielwaren und Reiseartikel anbieten. 1987 gründeten wir eine Filiale unseres Elektrogeschäftes in Persenbeug, das wir neun Jahre gewinnbringend leiteten und dann einstellten. Ein Planungsbüro für Einrichtungsgegenstände eröffneten wir 1985. Dieses deckt bis zum heutigen Tag die Planungswünsche der Kunden ab, und ist nach wie vor ein Hauptbestandteil unserer Kundenbetreuung. In den 90er Jahren wurden die technischen Produkte, wie Computer, Sat-Anlagen und Internetanschlüsse in unser Verkaufsprogramm aufgenommen, wobei wir auch die Installationen und Servicetätigkeiten durchführen. Unser Kundenstock setzt sich aus allen Schichten der Bevölkerung, aus einem Umkreis von 40km, zusammen. In der Hochkonjunktur hatten wir 23 Mitarbeiter und legten auch Wert auf die Ausbildung der Lehrlinge. Zum jetzigen Zeitpunkt weiten sich speziell die Aufträge für unser Planungsbüro aus. Unsere drei Standortbetriebe florieren ungebrochen gut und werden von den Familienmitgliedern geführt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich die Kunden durch meine Dienstleistung zufriedenstelle und dabei auch Gewinne schöpfe, dann nenne ich das Erfolg. Körperlich und geistig gesund bleiben, denn nur in einem gesunden Körper wohnt auch ein gesunder Geist. Einen großen Erfolg sehe ich darin, meine gesteckten Ziele zu erreichen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein unbeugsamer Wille. Ich bin sehr sparsam und achte auf meine Gesundheit. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich gehe sehr konkret auf die Kundenwünsche ein und helfe ihnen wirklich bei der Lösung vieler Problemstellungen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Bau des Möbelhauses auf meinem zweiten Standort. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich angesehen?** Viele meiner Geschäftsfreunde versicherten mir, daß sie mich als Vorbild gewählt hatten. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Von den Kunden natürlich, aber auch aus dem weiteren Umfeld. Unsere Firma hat schon einen gewissen Stellenwert innerhalb der ansässigen Unternehmen. **Haben Sie Niederlagen erlebt?** Ich habe darauf geachtet, daß diese nicht entstehen, denn allzuviele könnte ich nicht einstecken. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** In früheren Jahren schöpfte ich diese aus dem Sport. Heute halte ich mich fit und genieße das Lesen von Geschichtsbüchern. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Gesund bleiben und dazu betragen, daß Österreich sich sanieren läßt. Durch meine Einstellung zu Geld und durch meine Arbeitsmoral trage ich meinen Teil dazu bei. **Ihr Lebensmotto?** „Morgenstund hat Gold im Mund". Durch die Erreichung meiner Ziele mache ich mich und andere fröhlich. Seid gut zueinander. **Haben Sie Vorbilder?** Hannibal, der große Feldherr und Stratege. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Lernen, sich hervorragend ausbilden, und dieses erworbene Wissen dann in die Praxis umsetzen.

✱ Göd Roman Mag. Ing.

„Mit den gewonnenen Erfahrungen und den Erfahrungen anderer, vermehrt sich das Wissen."

● Steckbrief

Beruf: Finanzvorstand. Funktion: Mitglied des Vorstandes. Tätig bei: Medwell Internet Services AG., 1090 Wien, Porzellangasse 4/3/4. Geboren - Datum, Ort: 18. März 1970, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Martina. Kinder: Philipp (1997). Hobbies: Sohn, Familiensport, Kultur, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die HTL-Schellinggasse und schloß diese, im Bereich Nachrichtentechnik und Elektronik, 1989 ab. Da ich mich zwar für technologische Werte, jedoch nicht für tiefes technisches Wissen interessierte, begann ich im Oktober 1990 neben der Absolvierung des Bundesheeres eine wirtschaftliche Ausbildung, und begann das Studium der Betriebswirtschaftslehre im Studienzweig „Öffentliche Wirtschaft und Verwaltung", mit der Vertiefungsrichtung „Finanzwissenschaft, an der Unviersität Wien. Noch während des Studiums ergab sich aus einer meiner Ferialpraktika der HTL-Zeit, ein Jobangebot der Firma Vögl & Schötz GmbH, zuerst als Assistent der Geschäftsführung. Ich schloß nach sieben Semestern das Studium ab, und übernahm zusätzlich noch als stellvertretender, technischer Geschäftsführer den Bereich Montage und Service, mit 15 Mitarbeitern. Da dieses Geschäftsfeld sehr technisch orientiert war, nahm ich im Oktober 1994, das Angebot eines Beraters bei der Firma Gemini Consulting, in Münschen wahr. Ich war in den verschiedensten Beraterbereichen tätig, und stieg in fünf Jahren vom Assistent-Consultant zum Senior-Consultant und zum Projektleiter auf. Im Oktober 1999 verließ ich das Unternehmen als Managing-Consultant. Diese internationale Tätigkeit führte mich zum Gründerteam des Unternehmen Medwell Internet Services AG Wien, und da mich eine Neugründung eines Unternehmens sehr interessierte, stieg ich im November 1999 als Finanzvorstand ins Unternehmen ein.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn man entsprechend definierte Ziele erreicht. Erfolg ist, wenn man aus Erfolgen und Mißerfolgen lernt, und dadurch neue, alte Fehler verhindert. Man muß nicht aus allen, aber aus vielen Fehlern lernen können. Mit den gewonnenen Erfahrungen und mit den Erfahrungen anderer, vermehrt sich das Wissen. Dies führt, wenn man seinen Weg konsequent geht, zum Erfolg. Gerade in den Tiefen, ist es wichtig sich selbst und sein Team zu motivieren. Erfolg ist auch, wenn man Privat- und Berufsleben optimieren kann, und wenn man sich menschlich weiterentwickelt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Man benötigt Glück, Leistungswille und -umsetzung. Sehr wichtig ist der Aufbau eines Netzwerkes. Man muß vertrauensbildende Maßnahmen setzen und sich dieses Vertrauens auch würdig erweisen. Meine internationale Tätigkeit lehrte mich, Ergebnisse zu erzielen, indem ich mich mit Menschen auseinandersetze, dadurch ihre Mentalität verstehe und so mit ihnen die Unternehmensziele gemeinsam erarbeite. Dadurch werden die Ziele verständlich, und in Folge werden diese von den Mitarbeitern als eigene Ziele erkannt und umgesetzt. Sehr wichtig ist eine hohe Flexibilität und Lernbereitschaft. Der Mitarbeiterstab ist für den eigenen Erfolg und den Erfolg des Unternehmens sehr wichtig, da nur das Team erfolgreiches Handeln ermöglicht. **Sehen Sie sich als**

erfolgreich? Ja, gewissermaßen schon. Da ich bereits mit jungen Jahren viel erreichte und ich auch meine Prioritäten durchsetzen kann, sehe ich mich als erfolgreich. Für mich war und ist es wichtig, daß ich Mitarbeiter motivieren kann und daß es mir gelingt, Wissen weiterzugeben. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Im Internetbereich gibt es einige Problemstellungen. Wir sind ein junger Markt, der rasend wächst und der die Überzeichnung und die Euphorie überlebt hat. Manche sind sehr leichtfertig mit Geld von Investoren umgegangen, prinzipiell sind wir aber eine Branche wie jede andere. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach Ausbildung und Erfahrungsspektrum. Dann folgt die Einschätzung der sozialen Kompetenz, die nur intuitiv erfolgen kann. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben drei Ebenen installiert. Der Vorstands- und Managementebene, mit gemeinsamer Themenerarbeitung, folgt die Mitarbeiterebene. Da wir eine Aktiengesellschaft darstellen, sind die Letztentscheidungen den Vorstandsebenen vorbehalten.

✱ Godderidge Sigrid

● Steckbrief

Beruf: Uhrmachermeisterin. Funktion: Inhaberin. Geboren - Datum, Ort: 28. September 1971, Melk. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Karl Schalhas. Eltern: Hans Oliver und Margit. Besondere Vorfahren: Im 19. Jahrhundert zog mein Urgroßvater, John Godderidge von England (Lester, Cornwall) nach Österreich und siedelte sich in St. Pölten, Viehofen an, wo sein Onkel, Charles Austin, eine Seidenfabrik besaß. Nach der Heirat mit einer Böhmin/Österreicherin siedelte er sich im Schloß Godderidge an und hatte vier Söhne. Einer davon war Clifford Godderidge, mein Großvater, der nach Pöchlarn zog, dort bis 1954 ein Caféhaus hatte und anschließend nach Salzburg zog. Ehrungen: Die Handelskammer ehrte die Firma Purtscher zu ihrem 80jährigen Bestehen. Mitgliedschaften: Stadtmarketing Mank und beim Theaterverein Spectaculum, Mank. Hobbies: Musik (Instrument: Bratsche), Lesen und Schauspielern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Obmann Stellvertreter des Vereins Stadtmarketing Mank, Vertrauensperson bei der Innung der Uhrmacher.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Pflichtschulen in Mank, absolvierte ich die vierjährige Bundesfachschule für Uhrmacher in Karlstein/Thaya, die ich 1989 mit Auszeichnung, beendete. Das Praxisjahr verbrachte ich bei der Firma Plakolm, in Frankenburg. 1990, schloß ich, als jüngste Meisterin Österreichs, die Meisterprüfung an obengenannter Schule, mit Auszeichnung, ab. Danach trat ich in den elterlichen Betrieb, geführt von meiner Mutter, Firma Norbert Purtscher, in Mank, ein und übernahm 1993 die Firma als Einzelfirma, unter meinem Namen. Ich begann das Unternehmen komplett zu modernisieren, Innenräume und Fassade, und investierte auch in die Werkstätte, wobei ich mich auch auf die Reparatur alter Pendeluhren spezialisierte. Bezüglich des Handels, vertrete ich vorwiegend Mittelklasseuhren, und vor kurzem habe ich auch eine Vertretung der Firma ENA, Welser Schmuckerzeuger, Gold und Silber, übernommen. Aufgrund der vielen Vereine, die wir in Mank betreuen, führen wir Pokale, die wir ebenso beschriften, wie wir auch Zinnteller gravieren. Aufgrund der Nachfrage habe wir einen Elektrohandel mit Weißwaren in unserem Verkaufssortiment. Der Kundenstock besteht aus den Bürgern der Stadtgemeinde, dem Umland und auch aus dem weiteren Umfeld, speziell was die Reparaturen der Großuhren (Pendeluhren) betrifft. Als Obmann-Stellvertreterin des Stadtmarketings Mank, trage ich dazu bei, die Aufgaben des Vereins zu unterstützen, das heißt, vorwiegend die Lebensqualität der Manker zu verbessern. Darunter versteht man, die gegenseitig wirtschaftliche Unterstützung und die Förderung der Jugend. Außerdem ist der Verein dem Klimabündnis beigetreten und hat sich verpflichtet den Ausstoß der Schadstoffemissionen zu reduzieren. Was die Umwelt betrifft, so hat Mank auch einen Verschönerungs- und Dorferneuerungsverein gegründet (alle Vereine sind ein Teil des Stadtmarketings), wobei Wirtschaftstreibende, Tourismus- und Gastronomiebetriebe, sowie Bauern, mit ihren Interessen darin vertreten sind.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg, wenn die Kunden mit mir zufrieden sind und gern in mein Geschäft kommen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, das erkenne ich daran, daß ich sehr viel Positives von meinen Kunden wieder zurückbekomme. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Dabei, Uhrmacherin zu werden, dazu entschied ich mich schon in der Volksschule. **Werden Sie von Ihrer Familie als erfolgreich angesehen?** Ja, mein Großvater ist sehr stolz auf mich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich beschäftige mich intensiv mit den Wünschen meiner Kunden und setze mein Wissen voll für ihre Anliegen ein (Verdienst wird zur Nebensache). **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich liebe meinen Beruf, wobei ich Energien auch aus anderen Tätigkeiten meiner Freizeit schöpfe. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Ich werde sehr stark von ihnen unterstützt, wir arbeiten zusammen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Von den Kunden, aber wir haben auch in Mank ein sehr starkes Stadtmarketing, was bewirkt, daß die Manker zusammenhalten und sich gegenseitig wirtschaftlich, aber auch moralisch, unterstützen. Das Motto lautet: „Miteinander sind wir stärker". **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Kleine Niederlagen schaffe ich durch positive Gedanken aus der Welt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Vorerst einmal aus der Familie, dann aus der Musik (ich spiele Bratsche im Orchester der Musikschule Mank), der Literatur und dem Sport (Schwimmen, Radfahren). **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Das Geschäft soll so positiv weiter laufen wie bisher. Die Gründung einer Familie ist ein weiteres Ziel. **Ihr Lebensmotto?** Freude am Leben zu haben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Berufswahl hängt von der Berufung des Menschen ab. Freude am täglichen Einsatz muß immer vorhanden sein, um sein Leben positiv gestalten zu können. Man muß sein positives Karma aufbauen.

✱ Gold Petra

● Steckbrief

Funktion: Unternehmenssprecherin, PR und Advertising Manager. Tätig bei: Nike GmbH., 1020 Wien, Handelskai 388/C 42. Hobbies: Sport, Freunde.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1981 bis 1984 absolvierte ich die Hotelfachschule „Modul" in Wien und von 1984

bis 1986 die Handelsakademie in Wien, die ich mit der Matura abschloß. Mein beruflicher Werdegang begann 1987 als Rezeptionistin im Hotel am Sachsengang bei Wien. 1988 wechselte ich als Animateurin zu Club MED nach Israel. 1988/89 verbrachte ich als Trainee bei Club Med in Paris. Von 1989 bis 1990 war ich als Flugbegleiterin bei Lauda Air tätig. 1990 wechselte ich zur Werbeagentur Haslinger & Keck, wo ich als Assistentin der Geschäftsführung bis 1992 tätig war. Als Kundenberaterin für Osteuropa war ich von 1992 bis 1994 bei der Werbeagentur DDB Needham Heye & Partner tätig. 1994 kam ich zu Nike GmbH, wo ich bis 1996 als Marketing Assistant/Eastern & Central Europe, 1996 bis 1998 als Advertising Manager und von 1998 bis 1999 für den Bereich PR/Advertising tätig war. 1999 kamen zusätzlich noch die Schweiz, Slowenien und Kroatien dazu, und parallel zu meiner Tätigkeit als Advertising Manager leite ich die Unternehmenskommunikation.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich, wenn ich die Bestätigung erhalte, daß Projekte, die ich umsetzte, im Sinne des Unternehmens und meiner Vorstellung nach akzeptiert werden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil jede Funktion, die ich im Laufe der Zeit in diesem Unternehmen ausübte, auch von mir „eingerichtet" wurde und weil bis jetzt alles ausgezeichnet funktionierte. Dies brachte mir nicht nur innere Zufriedenheit, sondern auch Anerkennung meiner Kollegen ein. 1994 begann ich als Marketingassistent und bearbeitete Schritt für Schritt den ehemaligen Ostblock, der damals von uns noch nicht gut erschlossen war. Im Laufe der Zeit war ich für die Pressearbeit zuständig, schließlich auch für die Werbung. Aufgrund der positiven Entwicklung übernahm ich auch die Funktion des Unternehmenssprechers. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß meine Stärken mein Hausverstand und die persönliche Art, mit Mitmenschen zu kommunizieren, sind. Neben der fachlichen Kompetenz zählen bei Nike Teamfähigkeit und ein ausgeprägtes kommunikatives Verhalten. Die Kommunikation bezieht sich nicht nur auf Österreich, sondern auch auf das Ausland. Aktives Zuhören gehört zu meinen wichtigsten Fähigkeiten. Jede Aufgabenstellung bedeutet für mich eine Herausforderung, die ich aufgrund meines Ehrgeizes positiv bewältigen möchte. Erfolg hat mit Selbstbestätigung zu tun, und mein Beruf macht mir täglich aufs neue große Freude. Wenn ich dabei auch von Kollegen Anerkennung bekomme, freut mich die Arbeit noch mehr. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Dies ist nicht einfach. Ich komme um acht Uhr abends aus dem Büro; die Pflege der sozialen Kontakte kann dabei leicht zu Problemen führen. Andererseits besteht mein Privatbereich aus einem Umfeld, das wie ich beruflich sehr engagiert ist. Ich muß acht geben, daß ich mich nicht vereinnahmen lasse, denn ich brauche im Privatbereich auch den Kontakt zu Menschen, die andere Sichtweisen haben. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Ich setze mich nicht täglich mit den Mitbewerbern auseinander. Wir sind Marktführer und beobachten den Mitbewerb, besonders im Bereich der Werbung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Kommunikationsfähigkeit und Neugierde haben Priorität. Ich kann jedem raten, Auslandserfahrung zu machen: Sie erweitert eigenen Horizont, Fremdsprachen zu beherrschen wird - besonders in internationalen Konzernen - immer wichtiger. Auch aktiv zuhören zu können ist eine Fähigkeit, im beruflichen Alltag von eminenter Wichtigkeit ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es wird noch ein wenig dauern, aber ich habe die Absicht, eine Familie zu gründen. Weiters interessiert mich der soziale Bereich - wenn ich mich erst einmal finanziell abgesichert habe, möchte ich mich in irgendeiner Form sozial engagieren.

✱ Gölles Sabine

● Steckbrief

Beruf: Dipl.-Stationsgehilfin, Dipl.-Zahnartzgehilfin und Gastwirtin. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Gölles GmbH., 2326 Maria Lanzendorf, Hauptstraße 16. Geboren - Datum, Ort: 4. November 1963, Wien. Kinder: Oswald (1989) und Melanie (1990). Eltern: Erna und Franz. Hobbies: Fernsehen, Urlaube, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach eineinhalb Jahren Krankenpflegeschule brach ich diese ab, und ließ mich zwei Semester zur zahnärztlichen Assistentin ausbilden. Mein erster Job war für fünf Jahre Assistentin bei einem Zahnarzt in Wien. 1986 wechselte ich für drei Jahre in das Pensionistenheim Wienerberg und begann parallel dazu eine einjährige Ausbildung zur Stationsgehilfin. 1991 eröffnete ich zusammen mit meinem Mann das Stüberl „Bei Sabine" in Maria Lanzendorf. Nach einem Jahr war ich bereits alleinige Geschäftsführerin. Diese Lokal ist eine Art Dorfgasthaus, mit 40 Sitzplätzen und gutbürgerlicher Küche. Wir kochen auch für ein Pensionistenheim und liefern und servieren Privatpersonen Essen auf Rädern. 1996 kam das Café Meierei Franzensburg in Laxenburg dazu, welches als Kaffee-Restaurant geführt wird, mit 150 Plätzen und im Sommer auf der Terrasse kommen noch einmal ca. 300 Plätze dazu. Wir sind ein Ausflugslokal und haben ganzjährig geöffnet. In der Saison beschäftigen wir bis zu 20 Mitarbeiter. Seit 1997 betreibe ich auch das Teichbuffet im Schloßpark Laxenburg, wo 300 Sitzplätze sind, das aber im Winter nur Samstag und Sonntag geöffnet ist. Von 1999 bis Februar 2001 führte ich das Schloßkaffee in Vösendorf, welches ich aber wieder aufgab, da der Geschäftsgang eher mäßig war.

● Zum Erfolg

Gab es eine Situation, die für Ihren Erfolg wesentlich war? Ins Gastgewerbe zu wechseln, das war ein guter Schritt. Das Schloßkaffe in Vösendorf rechtzeitig zu schließen auch. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Freundlichkeit, sie müssen sympathisch sein, alles andere ergibt sich bei der Arbeit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Da ist die Getränkesteuer-Rückzahlung, da geht nichts weiter, obwohl wir schon so lang bei der EU sind. **Gab es eine Situation, bei der andere aufgegeben hätten?** Wenn mich meine Eltern nicht in allen Belangen unterstützen würden, könnte ich diese Betriebe mit zwei kleinen Kinder nicht führen. **Haben Sie einen Ratschlag für die nächste Generation?** Parkplätze vor dem Lokal und ein guter Standort sind sehr wichtig. Ohne Geld würde ich heute nicht mehr beginnen, außerdem muß die Familie mitspielen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich in einem

völlig neuen Gewerbe, ziemlich schnell auf eigene Füße gestellt wurde, und das Lokal nicht nur weitergeführt, sondern zu einem florierenden Betrieb ausgebaut habe. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Eher freundschaftlich, und wenn etwas nicht funktioniert gibt es Einzelgespräche. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Durchhaltevermögen, besonders in der schwierigen Eingewöhnungsphase. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es hat schon vorher recht gut funktioniert, aber 1996 als ich die Franzensburg übernahm, da war ich mir sicher. **Was bedeutet Erfolg für Sie?** Glücklich zu sein. **Ihr Ziel?** Meine Geschäfte sollen so weiter laufen wie bisher. Ich könnte mir vorstellen, auch noch zu erweitern.

✶ Golliasch Heribert

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Bürosysteme Golliasch., 2114 Großrußbach, Josef Holzmann-Straße 1. Hobbies: Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Inhaber eines Copyshops.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Elektromechaniker. Als ich nach dem Präsenzdienst in meinen Beruf zurückkehrte, merkte ich, daß darin nicht meine Erfüllung liegen würde. In der Zwischenzeit hatte ich geheiratet, und da meine Frau Volksschullehrerin (und mittlerweile Direktorin) ist, begann ich mich für diesen Beruf zu interessieren. Der Umgang mit Kindern war aber auch nicht wirklich das richtige für mich, also wurde ich Servicetechniker bei Xerox. Diese Tätigkeit im Außendienst war für mich die lange ersehnte Chance, nicht den ganzen Tag lang im Büro zu sitzen. 1991 wechselte ich in den Vertrieb und als 1994 eine konzessionierte Stelle im Waldviertel frei wurde, entschloß ich mich zur Selbständigkeit. 1999 wurde der Konzessionärsvertrag seitens Xerox aufgelöst; seitdem arbeite ich völlig unabhängig. Mein Unternehmen beschäftigt sich heute mit zwei Bereichen: erstens mit dem reinen Handel mit Büromaschinen, wobei ich mich neben Beratung und Verkauf von Kopiergeräten vermehrt auf den Bereich des Farbdruckes spezialisierte. Nach einiger Zeit verlegte ich mein Unternehmen nach Korneuburg, wo ich als zweites Geschäftsfeld einen Copyshop eröffnete. Dieses zweite Standbein beschert mir jährliche Umsatzzuwächse von zehn bis fünfzehn Prozent, da ich sowohl für die Laufkundschaft Kopien biete, als auch am Sektor Prospekte, Broschüren und Werbematerial tätig bin. Zu meinem Kundenkreis zählen Unternehmen und private Konsumenten. Ich beschäftige zwei Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, Dinge umsetzen zu können, die für mich wichtig sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich konnte mir auch durch meine langjährige Erfahrung in dieser Branche ein hohes Maß an Fachwissen aneignen. Weiters setze ich mich sehr stark für meine Kunden ein, weil ich großen Wert auf gute Kundenbeziehungen lege. Ich bin sehr offen und kommunikativ, diese Stärken wirken sich natürlich sehr positiv auf die Zusammenarbeit mit meinen Kunden aus. Ich verkaufe maßgeschneiderte, individuelle Lösungen und sehe mir immer zuerst den jeweiligen Betrieb an, bevor ich ein Produkt verkaufe, das meinem Kunden dann nur Vorteile bringt. Der Kontakt endet für mich nicht mit Abschluß des Geschäftes: Ich bin sein Ansprechpartner, den er jederzeit anrufen kann. So konnte ich mir sehr langfristige Kundenbindungen aufbauen, die vor allem auf Vertrauen beruhen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich heute persönlich als erfolgreich, weil ich in meinem Leben viel erreichen konnte und noch viel vorhabe. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Wenn es zu Problemen kommt, analysiere ich erst einmal sehr genau, was die Gründe dafür sind. Danach gehe ich an die Lösung des Problems heran, wobei ich in manchen Fällen Hilfe von außen in Anspruch nehmen muß. Es gibt aber auch Probleme, die ich nur alleine lösen kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich verlange von meinen Mitarbeitern Ehrlichkeit, hundertprozentigen Einsatz und die Bereitschaft zum Lernen. In einer kleinen Firma wie meiner muß ein Mitarbeiter ein gewisses Maß an Mehrleistung erbringen und auch einmal für einen Kollegen einspringen. Teamfähigkeit wird bei mir großgeschrieben. Da ich keinen Wert auf Hierarchie lege, verlange ich von meinen Mitarbeitern hohe Selbständigkeit und gebe ihnen auch sehr viel Entscheidungsfreiheit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Lernen, lernen, lernen! Das wichtigste ist die ständige Bereitschaft, sich weiterzubilden. Wenn man heute als Selbständiger erfolgreich werden möchte, ist es wesentlich, eine Nische zu finden und kreativ zu sein. Die Zeiten, in denen man einen Beruf hatte, den man ein Leben lang ausübte, sind wohl vorbei – deshalb muß man flexibel sein. Man muß jedenfalls ein Ziel vor Augen haben, das man konsequent verfolgt; dabei darf man sich aber nicht davor scheuen, einen anderen Weg einzuschlagen, wenn man merkt, daß ein Ziel unerreichbar ist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht heute darin, mein Unternehmen so erfolgreich und kontinuierlich weiterzuführen wie bisher. Ich möchte mir keine Sorgen machen müssen, ob ich meine Mitarbeiter bezahlen kann; der Existenzangst möchte ich aus dem Weg gehen. Meine privaten Ziele liegen darin, mich wieder etwas aus dem Unternehmen zurückzunehmen, um mehr Zeit für mich und meine Familie zu haben.

✶ Gorbach Bernd

● Steckbrief

Funktion: Gesellschafter. Tätig bei: Gorbach & Stadelmann OEG., 1100 Wien, Favoritner Gewerbering 32. Geboren - Datum, Ort: 13. März 1967. Hobbies: Familie. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Vortragender am WIFI im Bereich EDV: Mc. Intosh

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura am humanistischen Gymnasium in Bregenz (1986) zog ich nach Wien und begann mit dem Studium der Psychologie und Publizistik. Dieses Studium brach ich nach dreieinhalb Jahren ab, weil ich parallel dazu als Vortragender am WIFI tätig war. Als ich schließlich die Möglichkeit bekam, gemeinsam mit der damaligen Projektleiterin einen Kurs zu konzipieren, gab ich das Studium auf, um mich auf meinen neuen Beruf konzentrieren zu

können. 1991 gründete ich mit zwei Freunden ein Unternehmen, aus dem 1992 Dont panic hervorging. Von Beginn an war ich dort im Bereich Support tätig und für die technische Weiterentwicklung zuständig. Als im März 2001 meine beiden Zwillinge geboren wurden, splitteten wir das Unternehmen, und ich übernahm den Teil Expanic. Zudem bin ich nach wie vor als Vortragender am WIFI im Bereich EDV (Mc. Intosh) tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg zeigt sich für mich in der Zufriedenheit meiner Kunden. Wenn der Kunde zufrieden ist, weil er behandelt wurde wie er es erwartete, fühle ich mich erfolgreich. Dazu bedarf es neben der fachlichen Qualifikation ein hohes Maß an sozialer Kompetenz, die ich mir im Rahmen meines Psychologiestudiums erwerben konnte. Ich glaube, daß soziale Kompetenz nicht nur für unsere Berufssparte, sondern für Dienstleistungen jeglicher Art von eminenter Wichtigkeit sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich hatte bis zu meinem Studium nichts mit EDV zu tun, bemerkte jedoch sehr bald, daß ein Computer für Präsentationen, etc. wesentliche Vorteile bringen würde. Damals war Mc. Intosh gerade auf den Markt gekommen, und es stellte sich für mich die Frage, für welches System (Windows oder Mc. Intosh) ich mich entscheiden sollte. Durch die intensive Beschäftigung mit der Materie wurde immer mehr zum Spezialisten und machte mich auf diesem Gebiet schließlich selbständig. Eine weitere Stärke sehe ich in meinem Talent, Wissen zu vermitteln. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, weil ich mein Wissen an meine Kunden weitergeben kann. Dabei hat sich immer folgender Satz bestätigt: Man soll den Hungernden nicht die Fische schenken, sondern das Fischen lehren, und daran halte ich mich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gab in meiner Karriere nicht viele Personen, die mich beeindruckten. Eine zentrale Person mit gewisser Vorbildfunktion war für mich jedoch Klaus Matzka, Gründer der Firma Magnet, aus der später das Unternehmen NEXTRA entstand. **Wie vereinbaren Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Die Balance zwischen Beruf und Privatleben war in meinem Leben lange Zeit nicht sehr ausgewogen; meine privaten Beziehungen spielten immer eher eine untergeordnete Rolle, da ich früher den Großteil meiner Zeit für meinen Beruf aufwendete. Dies hat sich dank meiner Frau sehr stark geändert. Ich habe mich beruflich etwas zurückgenommen, meine Familie hat heute Priorität. Heute stimme ich meinen Beruf auf meine Familie ab, und nicht umgekehrt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es wird immer wichtiger, sich trotz modernster Kommunikationstechniken wieder auf das persönliche Gespräch zu konzentrieren und nicht zu verlernen, wie man mit Menschen umgeht. Um Kundenbeziehungen aufrecht zu erhalten, bedarf es mehr als technischer Kommunikationspraktiken, wie etwa das Versenden von Emails. Man muß mit den Menschen persönlich sprechen und umgehen können, nur so kann man Beziehungen herstellen und Vertrauen schaffen.

✱ Gorczak Gertraude

● Steckbrief

Beruf: Drogistin, Kosmetikerin und Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Farone - 0001 - Studio., 2340 Mödling, Schrannenplatz 2. Geboren - Datum, Ort: 23. Juli 1953, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Rudolf Hönigschnabel. Kinder: Dagmar-Katja (1974) und Philip (1979). Eltern: Romana und Gerhard. Besondere Vorfahren: Großonkel: Engelbert Dolfuss (Bundeskanzler). Hobbies: Laufen, Tennis, Schwimmen, Skifahren, Reisen, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der einjährigen Hauswirtschaftsschule begann ich eine dreijährige Drogistenlehre in St. Pölten. Nachdem ich ausgelernt hatte, warb mich eine Kosmetikfirma in Wien ab, da ich eine gute Verkäuferin war. Es folgten Markennamen wie Margret Astor, Helena Rubinstein, Revolon und Marbert. Anfangs betreute ich spezielle Kaufhausstände, später wurde ich Depotmanagerin der Ruttner-Parfumerien in der Wiener Innenstadt und Chefkosmetikerin bei Marbert, wo ich Verkaufsschulungen in ganz Österreich leitete. 1979 heiratete ich den Generaldirektor von Marbert und schied aus der Firma aus. Im Mai 1980 eröffnete ich dieses Geschäft, damals noch als Rathaus-Parfumerie. Ab 1981 führte ich zusätzlich Wäsche, Bademoden und Accessoires. 1987 verpachtete ich die Parfümerie und half meinem Mann beim Aufbau einer Franchise-Kette, ebenfalls im Parfümerie-Bereich. Nach eineinhalb Jahren und enormem Arbeitsaufwand waren 14 Geschäfte eröffnet. Ende 1988 ging ich von der Firma weg, trennte mich von meinem Mann, und übernahm kurzfrisitg den Verkauf von Modeschmuck im Außendienst. Im November 1989 übernahm ich in Baden, die bereits bestehende Boutique Farone, die ich bis Jänner 2000 betrieb. Als 1996 der Pachtvertrag der Rathaus-Parfümerie auslief, baute ich sie um und eröffnete sie, parallel zum Standort Baden, neu. Was die Parfümerie betraf, behielt ich nur die exklusiven beratungsintensiven Depotmarken und nahm zwei Drittel Designermode dazu. Wir schminken kostenlos, oft für Bälle und (gegenüber vom Rathaus) speziell auch für Hochzeiten. Zur Zeit beschäftige ich zwei Mitarbeiterinnen und bin selbst im Geschäft. Ich verkaufe alles für die Frau, von Kopf bis Fuß, Kosmetik, Pflege, dekorative Kosmetik, hochwertige Textilien und Accessoires. Kosmetik der Firmen Guerlain, Givenchy und La Praerie, die zur Zeit hochwertigste Hautpflege. Die Mode ist von Gianni Versace, GF Ferre, Custo Barcelona, Girbaud und viele andere. Zu meinen Kunden zählen zu 50 Prozent die Bürgerinnen der Stadt Mödling und Umgebung, viele Wienerinnen und die Badener Stammkundinnen, die mich seit meiner zehnjjährigen Tätigkeit in Baden kennen. Im Frühjahr und im Herbst veranstalte ich Events mit internationalen Models, in gehobener Atmosphäre, wie zum Beispiel im City Club, Hotel Sauerhof, oder auch im Freien. In letzter Zeit sogar in Kombination mit einer Vernissage (galerie vienna), einer Autopräsentation von BMW und vieles mehr. Meine Modeschauen, die ich gern selbst organisiere, sind Stadtgespräch.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unabhängigkeit und ein unkompliziertes Leben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich arbeite sehr gern, habe mir den richtigen Beruf ausgewählt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich aus einer Kleinstadt kommend, bei den Großen der Designerwelt eingeladen war. Es ist auch die Vorbildwirkung, die ich für meine Kundinnen ausübe, sie vertrauen meinem Geschmack und meinem Know-How. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon in der Lehrzeit, da durfte ich bereits bedienen, während die anderen Lehrlinge im Lager bleiben mußten. Später wurde ich öfters abgeworben, was mir Sicherheit gab. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als

ich mich 1989, nach der Trennung von meinem Mann, ohne Geld, nur mit Fremdkapital selbständig machte. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** 1992, als mein damaliger Lebensgefährte auch aus der Geschäftspartnerschaft ausstieg, hatte ich ein finanzielles Tief, aber ans Aufgeben dachte ich nie. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es stört mich, daß man immer länger vorordern muß, und somit das volle Risiko allein trägt. Die Promptware ist leider nicht exklusiv genug. Ausverkäufe waren früher an fixe Zeiten gebunden, und heute gibt es bei manchen, auch bei exklusiven Firmen, das ganze Jahr hindurch Billigstangebote. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig sind, positive Ausstrahlung und gepflegtes Aussehen. Meine Mitarbeiterinnen kannte ich schon vorher und so war eine, mir wichtige, Vertrauensbasis gegeben. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Eher als Vorbild und Kollegin, die mit anpackt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In dieser Stadt die Kundinnen gut zu beraten. Mein Ziel ist, weiterhin die aktuellen Trends aus Paris und Mailand in die Mödlinger Gesellschaft einzubringen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sich nicht nur mit Fremdkapital allein selbständig zu machen.

✱ Gornik Walter Mag.

„Qualitativ hochwertige Arbeitsleistung ist ein sehr wichtiges Thema: der Kunde zahlt die Gehälter, und nicht die Firma!"

● Steckbrief

Beruf: EDV-Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Euro Systems Consulting., 2351 Wiener Neustadt, Ricoweg 22. Geboren - Datum, Ort: 10. März 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Karin, geb. Martinu. Kinder: Florian. Eltern: Josefine und Stefan. Hobbies: Musik, Schlagzeugspielen, Eisenbahnbau, Sport.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1973 maturierte ich und begann anschließend an der WU Betriebswirtschaft zu studieren. Da ich von meinen Eltern aus erzieherischen Gründen nicht finanziell unterstützt wurde, wofür ich ihnen heute dankbar bin, da ich lernte mit Geld umzugehen, war ich während des gesamten Studiums in den unterschiedlichsten Jobs tätig. Nach meinem Magisterium 1978 folgte eine siebenjährige Tätigkeit bei der Firma Philips Data Österreich. Hier wollte ich in den Marketingbereich, kam jedoch in die EDV-Computersystem Abteilung, in den Verkauf. Zunächst war dies nicht die Beschäftigung, die ich mir vorgestellt hatte, sie war jedoch von der Aufgabenstellung und vom Einkommen her interessant. Ich hatte überdurchschnittliche Erfolge, wurde Bereichsverkaufsleiter, wollte mich jedoch lieber statt dem Hardwarebereich dem Bereich Lösungskompetenz widmen, und machte mich daher 1985 mit einem Partner in der Softwarebranche selbständig. Wir gründeten die Firma PCS-Pfunder, wobei mein Aufgabenbereich die Geschäftsleitung und der Verkauf waren. 1991 trennte ich mich von meinem Partner, gründete mit drei Miteigentümern, welche ich in den nächsten Jahren ausbezahlte, die Firma Euro Systems GmbH, und bin seit 1997 alleiniger Eigentümer.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie Erfolg? Im Geschäftsleben ist die wirtschaftliche Seite ausschlaggebend. Für mich drückt sich Erfolg nicht nur in der Bilanzziffer, sondern auch durch die Qualität der Arbeit und die der Mitarbeiter aus. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin sowohl im beruflichen wie auch im privaten Bereich äußerst zielorientiert, habe klare Vorstellungen wie und zu welchem Zeitpunkt ich meine Ziele erreichen kann, und gehe sehr konsequent und vehement meinen Weg, auch wenn andere dabei auf der Strecke bleiben. Mein Leitsatz war immer: „Singen können alle, reden kann nur einer", und meine Erfolge geben mir recht. Ich bin ein extremer Verfechter von Budgetierungen, sowohl auf der finanziellen Basis als auch auf der Seite von Produktstrategien. Bevor ich etwas produziere, muß ich schauen welche Software der Markt braucht, damit ich sie mit meinen Mitarbeitern entsprechend produziere. Menschen darf man nicht als Maschinen betrachten. Jeder ist anders einsetzbar, dementsprechend muß man handeln. Ich beschäftige mich mit der Persönlichkeit meiner Mitarbeiter, erstelle gemeinsam mit jedem einzelnen Mitarbeiter für seine persönliche Entwicklung ein Ziel, helfe also beim Aufbau seiner Karriere und nehme mir Zeit, diese auch in Gesprächen zu reflektieren. Das Ergebnis dessen ist die geringe Personalfluktuation in unserem Haus, worauf ich stolz bin. Ein Hauptthema für mich ist, die Motivation meiner Mitarbeiter. Ich tue sehr viel dafür, da ich der Meinung bin, daß nur motivierte Mitarbeiter ihre Aufgabe wirklich gut machen. Für mich ist Kundenbetreuung und die Erfüllung ihrer Wünsche mit qualitativ hochwertiger Arbeitsleistung ein sehr wichtiges Thema, nach dem Leitsatz: „der Kunde zahlt die Gehälter und nicht die Firma". **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wenn ich meine Firma ansehe, ja. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Leider nein. Mein enormer Arbeitszeiteinsatz und Erfolgsstreben hat die privaten Beziehungen negativ beeinflußt. meine derzeitige Frau ist in der Firma beschäftigt, was von Vorteil ist. **Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig?** Nur mit Mitarbeitern hat man Erfolg. Ich selbst kann nicht programmieren, und könnte daher nichts produzieren. Darüber muß ich mir als Unternehmer im Klaren sein. **Welche Kriterien müssen Mitarbeiter erfüllen?** Ich lege größten Wert auf selbständiges Arbeiten, jeder kann seine Arbeitsgewohnheiten und die Art des Arbeitens selbst gestalten, wichtig für mich ist nur die rechtzeitige Erreichung des Ziels.

✱ Gosch Carola Dipl. Ing. MBE

● Steckbrief

Beruf: Mathematikerin. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Gosch Consulting GmbH., 1190 Wien, Gunoldstraße 16; 8010 Graz, Schützenhofgasse 8. Geboren - Datum, Ort: 2. Juni 1961, Graz. Kinder: Tobias (1989) und Lisa (1992). Eltern: Christa und Anton. Hobbies: Laufen, lesen und meine Kinder.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1979 begann ich das Studium der Technischen Mathematik, Zweig Informationstechnologie auf der Technischen Universität Graz. Der Abschluss erfolgte 1984. In diesen Jahren arbeitete ich im Büro der Firma Kärcher mit, um mir mein Studium zu finanzieren. 1984 übersiedelte ich nach Wien und erhielt eine Halbtagsstelle als Projektmanagerin und Entwicklerin für medizinische Statistik im AKH und gründete gleichzeitig mein Einzelunternehmen mit dem Betriebsgegenstand „Statistische Studien und Datenbanken im

medizinischen Bereich". 1986 ging ich nach Graz zurück und war in der Forschungsgesellschaft Joanneum im Bereich der digitalen Bildverarbeitung tätig. 1989- 1992 studierte ich technischen Umweltschutz und unterrichtete ab 1990 an der Höheren Technischen Lehranstalt in Graz. Zusätzlich weitete ich meine Tätigkeit im Bereich des Einzelunternehmens aus und eröffnete ein Büro in Graz. 1994 hatte meine Einzelfirma bereits eine Größe erreicht, bei der es angebracht war, das Team und die Projekte in eine GesmbH zu übernehmen. Viele unserer Kunden waren in Wien ansässig und so eröffnete ich 1997 ein Büro am Handelskai. Als dieses 1998 auch zu klein wurde, übersiedelten wir in das größere Büro in die Gunoldstraße 16. Von 2000 bis 2001 absolvierte ich den MBE Master of Business Engeneering an der Hochschule in St. Gallen sowie das Advanced Management Programm an der Universität of California- Berkley. Zu den Hauptaufgaben von Gosch Consulting gehört Geschäftsprozessmodellierung, Informationsmanagement und die individuelle Softwareentwicklung. Da unsere Kunden überwiegend aus dem öffentlichen Bereich kommen, haben wir speziell auf dem Sektor eGovernment große technische und organisatorische Kompetenz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn man mit sich selbst und mit denen, die einem beruflich anvertraut sind, Dinge bewegen kann, die Anderen einen Nutzen bringen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Bereitschaft Herausforderungen anzunehmen. Sehen Sie sich als erfolgreich?Ja, weil meine Ideen auch aktiv von den Mitarbeitern mitgetragen werden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon in meiner Studienzeit machte ich die Erfahrung, daß ich Herausforderungen erkennen, analysieren und einer Lösung zuführen kann. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Wenn bei einer Entscheidung nicht nur die fachlichen und rechtlichen Aspekte, sondern das gesamte Umfeld, hinsichtlich der Auswirkungen einer Entscheidung geprüft werden. Die Entscheidung für ein gesundes Wachstum und den Aufbau einer Führungsebene, obwohl ich ursprünglich mit einem kleinen Team arbeiten wollte. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Es gibt immer wieder Projekte die durch externe Bedingungen zeitliche Vorgaben haben, die sich in der Theorie nicht realisieren lassen. Nur durch Risikoeinschätzungen, spezielle Projektmanagement- Maßnahmen und außergewöhnlichen Einsatz der Mitarbeiter können sie möglich werden. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Der Markt bestimmt die Personalpreise und leider nicht die Qualifikation und die Leistung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es entscheiden zu 80 Prozent Persönlichkeitsmerkmale und zu 20 Prozent das Fachliche. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Als partnerschaftlicher Coach und als Leaderfigur. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Im Jahr 2000 waren es zirka vier Monate durch den MBE über das Jahr verteilt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte begreifen, daß jede große Reise mit dem ersten Schritt beginnt und sollte wissen, daß wenn man auf der Reise ist, es kein „Zurück" gibt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Nie aufhören zu lernen. Möglichst vielen Menschen meine Erfahrungen weiterzugeben, insbesondere meinen Kindern.

✱ Göschl Günther Mag.

● Steckbrief

Funktion: Direktor Finanz u. Administration. Tätig bei: ORACLE Ges.m.b.H., 1200 Wien, Brigittenauer Lände 50-54. Geboren - Datum, Ort: 3. Juni 1959, Wien. Hobbies: Skifahren, Laufen, Lesen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura an der Handelsakademie in Wien-Josefstadt, absolvierte ich den Präsenzdienst. 1979 erfolgte die Immatrikulation an der Wirtschaftsuniversität in Wien, mit den Schwerpunkten Marketing, Außenhandel und Controlling. 1981 arbeitete ich drei Monate in Hartford/USA. Von 1982 bis 1984 führten mich Studienaufenthalte nach Frankreich und Tunesien. 1985 erfolgte die Sponsion zum Magister der Handelswissenschaften. Im gleichen Jahr trat ich bei IBM Österreich als Market Research Analyst and Economist ein. In den nachfolgenden Jahren übte ich verschiedenste Tätigkeiten in der Marktforschung, Geschäftsplanung und im Controlling aus. 1990 wurde ich nach Paris zur IBM Europe entsandt. 1993 kehrte ich nach Wien zurück und war als Program-Manager für Großsystemplanung zuständig. 1994 erfolgte der Übertritt in die IBM Eastern Europe Inc., mit Sitz in Wien und Ernennung zum Manager für Finanzen der PC-Company. 1996 wurde ich zum stellvertretenden Direktor für Osteuropa und CIS für die Bereiche PC-Company, Allianzen und Mittelstandsbetriebe der IBM Central Europe & Russia, ernannt. 1997 wechselte ich zu Oracle Ecemea mit Sitz in Wien und wurde Finanzdirektor „Emerging Territories". Damit verbunden war auch die Übernahme der alleinigen Geschäftsführung der ORACLE AG, mit Sitz in Schaffhausen (Schweiz). Diese Tochtergesellschaft mit 30 Mitarbeitern ist sowohl der Rechtsträger als auch das Finanz- und Verwaltungszentrum für alle Geschäfte in den Emerging Territories (Osteuropa und Afrika). Im Juni 1999 wurde ich zum Direktor für Finanzen und Administration für Österreich und adriatische Länder, sowie zum gewerberechtlichen Geschäftsführer von Oracle GmbH ernannt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, wenn man seine Vorstellungen und Ziele in der Realität verwirklichen kann, etwa den oft langen Weg zum Ziel konsequent verfolgt. Früher habe ich mich erfolgreich gefühlt, wenn ich die Karriereleiter stetig hinaufgestiegen bin. Mittlerweile ist dieses Erfolgskriterium in den Hintergrund getreten, und ich fühle mich dann erfolgreich, wenn ich meine oder die in mich gesetzten Erwartungen erfüllen oder sogar übererfüllen kann. Um Ziele erreichen zu können, ist neben Konsequenz vor allem fachliche Kompetenz und eine fundierte berufliche Praxis notwendig. Überhaupt glaube ich, daß berufliche oder berufsverwandte Praxis für den späteren Werdegang von eminenter Bedeutung ist, und damit gar nicht früh genug begonnen werden kann. Schon während meiner Studienzeit habe ich den Finanzbereich kennengelernt, besonders den analytisch planenden Teil, während ich mich für den praktischen Bereich, etwa die Buchhaltung, weniger interessierte. Der Finanzbereich bietet so viele Möglichkeiten, das Geschäft und den Erfolg mitzugestalten, und tatsächlich werden die meisten Unternehmen de facto viel stärker vom Finanzdirektor gesteuert, als man es von außen wahrnehmen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Der Finanzdirektor ist selten derjenige, der sich selbst als erfolgreich bezeichnen kann. Aber wenn mein Generaldirektor erfolgreich ist, dann bin ich es auch, während es umgekehrt nicht immer so sein muß. Aus dieser Erfolgsdefinition kann ich jedoch ableiten, daß ich sowohl jetzt, als auch in der

Vergangenheit immer sehr erfolgreiche Chefs gehabt habe, und somit selbst wohl auch erfolgreich war. Selbst in jenen Jahren, wo wir unsere finanziellen Ziele verfehlten, zweimal nur sehr knapp und das dritte Mal in Rußland war es quasi höhere Gewalt, wurden diese verlorenen Jahre recht erfolgreich zur besseren Ausrichtung auf das jeweils nächste Geschäftsjahr verwendet. Für diese Philosophie des Begriffs Erfolg waren sicher meine Lehrjahre bei IBM sehr maßgeblich. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Voraussetzung dafür, daß diese beiden Bereiche harmonieren können, ist auf alle Fälle eine tolerante Partnerin, mit der die wenig verbleibende Zeit intensiv genutzt werden kann. Als ich für Oracle, von der Schweiz aus, rund 30 Emerging Countries betreute und pro Jahr rund 120 Flüge absolvierte, war es nicht einfach, mein Privatleben überhaupt als solches zu erkennen. Die wenigen Stunden wurden vor allem für organisatorische Fragen mit dem Ehepartner oder für die Kinder genützt, und mangels verfügbarer Zeit verlor ich auch den Kontakt zu vielen Freunden. Dies hat sich nun insofern normalisiert, soweit man 70 bis 80 Arbeitsstunden in der Woche als normal bezeichnen kann, als ich meinen beruflichen Mittelpunkt wieder in Österreich habe, weit weniger reisen muß, und damit auch wieder mehr Zeit für das Familienleben und für Freunde habe. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Mein Führungsprinzip stellt das Wohl und das berufliche Weiterkommen der eigenen Mitarbeiter in den Mittelpunkt, denn nur motivierte Mitarbeiter können erfolgreich sein und dadurch auch die Arbeit des Managers mit Erfolg krönen. Diese Einstellung begann schon in meiner Jugend, wo ich bei den Pfadfindern das Leadership-Handwerk von Klein auf erlernte und verschiedene Leitungsaufgaben innehatte. Am meisten lernte ich wohl, als ich sechs Jahre lang für eine 220-köpfige Pfadfindergruppe, darunter 22 Pfadfinderleiter, verantwortlich war. In dieser Funktion mußte ich wie ein Unternehmer agieren. Ich benötigte Kenntnisse in Management, Marketing, Ausbildung, Finanzen, Pädagogik und vor allem die Fähigkeit zur Motivation von Mitarbeitern. Denn nur durch gemeinsame Aktivitäten, Teamdenken, Zielvorgaben, Spaß und Freude konnte ich die Jugendleiter für ihre ehrenamtliche Arbeit mit Kindern motivieren. Das war ungleich schwieriger, als mit meinen heutigen Mitarbeitern bei Oracle, wo ich auch den Gehaltszettel als Motivationsfaktor einsetzen kann. Wichtig für die Motivation der Mitarbeiter ist auch eine ausgeprägte kommunikative Ader des Vorgesetzten, denn nur voll informierte Mitarbeiter wissen, warum etwas getan werden muß, und können dann jene Leistung erbringen, die man von ihnen erwartet.

Wo sehen Sie die Stärke Ihres Unternehmens? Wir sind ein amerikanisches Unternehmen und haben eine gewachsene Struktur, mit reichlicher Kapitalausstattung und einen Managementstil, welcher in allen Hierarchien nachvollziehbar ist. Eine wesentliche Stärke unseres Unternehmens ist, daß seinerzeit der Gründer eine reine Datenbankfirma ins Leben gerufen hat, welches am Markt eine Konkurrenz zu IBM geworden ist. Oracle ist nicht nur eine der ersten Internetfirmen, sondern wir leben auch was wir verkaufen, und dabei schauen uns sehr viele Unternehmen neidvoll zu. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich versuche zweimal jährlich ein Seminar, innerhalb des Konzerns, zu besuchen. Was die Finanzwirtschaft betrifft, so gilt es Seminare z.B. vom Controllerinstitut und auch von der Universität zu besuchen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist, daß man neben dem Studium auch die Praxis kennenlernt. Durch die Praxis erfährt man, wo die eigenen Stärken liegen, das heißt, man soll in sich hineinhören und die richtige Entscheidung betreffend der Berufslaufbahn treffen. Wenn man z.B. ein Wirtschaftsstudium absolviert, sollte man sich nicht in eine Richtung entwickeln, sondern auch in die Bereiche EDV, Controlling, Volkswirtschaft und Personalführung hineinschnuppern.

✶ Gotsbachner Josef

Kfz-Fachbetrieb
Josef Gotsbachner Ges. m. b. H.
NISSAN

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechanikermeister. Funktion: Gesellschafter. Tätig bei: Nissan - Josef Gotsbachner GmbH., 3204 Kirchberg an der Pielach, Melker Straße 18. Geboren - Datum, Ort: 8. November 1937, Kirchberg an der Pielach. Familienstand: Verheiratet mit Erika. Kinder: Josef (1961) und Peter (1962). Eltern: Josef und Stefanie. Ehrungen: Ehrenzeichen der FFW für 25- und 40jährige Mitgliedschaft, Bronzener- und Silberner Ehrenbruch des Landesjagdverbandes, FFW/Kirchberg Lebensretter-Medaille, Bronze- und Silbermedaille vom Gesangsverein, Gemeinde- Silberne Ehrenmedaille für die Tätigkeit in der Gemeinde. Mitgliedschaften: FFW Kirchberg, Männergesangsverein, Schützenverein, Jagdgenossenschaft Kirchberg an der Pielach. Hobbies: Jagen, Singen, früher- Schützenverein. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Zehn Jahre Gemeinderat in Kirchberg an der Pielach, 45 Jahre FFW-verantwortlich für die Kraftfahrzeuge.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Grundschule in Kirchberg an der Pielach absolvierte ich eine dreijährige Fachschule für Maschinenbau in St. Pölten und schloß diese 1955 mit der Gesellenprüfung ab. Bei der Firma Piermayr machte ich ein Praktikum von eineinhalb Jahren und legte 1957 den Präsenzdienst in der Panzerschule Hörsching ab. Noch im gleichen Jahr trat ich in den elterlichen Betrieb ein, legte 1960 die Kfz-Meisterprüfung und 1966 die Landmaschinenmeisterprüfung ab. 1960 heirate ich, meine Frau ist bis zum heutigen Tag in der Firma tätig. Die Geschichte der Firma geht bis auf das Jahr 1908 zurück, als mein Großvater den damaligen Einmannbetrieb, ein Sägefeilenunternehmen, kaufte und eine Huf- und Wagenschmiede daraus errichtete. Mein Vater, ein gelernter Huf- und Wagenschmied, übernahm dieses Unternehmen im Jahre 1936. Zur damaligen Zeit gab es noch fast keine Kfz-Mechaniker und die Schmiede und Schlosser buhlten um dieses Gewerbe. 1930 entschloß sich mein Vater, den Beruf eines Kraftfahrzeugmechanikers zu erlernen, wobei aber der Gewerbebrief auf Autoschlosser lautete. 1932 meldete mein Vater auch das Gewerbe für Fahrrad- Maschinenhandel und Kfz-Reparaturwerkstätte an. 1931 eröffnete der Großvater eine Tankstelle (Vakuumöl und Co), eine Benzinzapfsäule mit Handbetrieb. 1937 übernahm mein Vater die Firma mit allen Gewerben, heiratete und führte den Betrieb mit Mitarbeitern weiter. Bis zum Jahre 1970 vergrößerte mein Vater den Betrieb, Werkstätten und Büro und unter größten Schwierigkeiten wurde die Grundfläche des Betriebsgeländes erweitert, da ein Teil des Berges hinter

dem Haus und der Werkstatt abgebaut werden mußte. 1970 übernahm ich die Firma vorerst als Einzelunternehmer (das Gewerbe des Huf- und Wagenschmiedes wurde zurückgelegt) und vergrößerte die Tankstelle sowie die Werkstätte. 1976 wurde die Firma in eine GmbH umgewandelt, wobei ich als geschäftsführender Gesellschafter fungiere, meine Frau und meine zwei Söhne wurden als Gesellschafter eingetragen. Von 1970 bis 1982 hatten wir die Citroen-Händlervertretung, legten diese aber dann zurück und übernahmen statt dessen die NISSAN-Vertretung, die wir bis zum heutigen Tage führen. Im Laufe der letzten 15 Jahre übernahmen wir auch die PUCH – Moped, Motor- und Fahrrädervertretung. Auch führen wir als Handels- und Reparaturbetrieb Stehl- und Husquarnamotorsägen und Husquarna Nähmaschinen. Im Mai 2001 mußten wir das Gewerbe für den Tankstellenbetrieb zurücklegen und schlossen unsere BP-Tankstelle. Auf Grund eines Unfalles ging ich in Frühpension und mein Sohn Peter übernahm im März 1993 die Stelle des Geschäftsführers in der GmbH und führt seitdem den Familienbetrieb erfolgreich weiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele zu erreichen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Anpassung an andere Menschen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, die Firma zu übernehmen, wurde mir praktisch in die Wiege gelegt, ich betrachte sie heute als eine sehr Erfolgreiche. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich angesehen?** Ja, natürlich. Alle Lehrlinge, die früher bei uns gelernt haben, besuchen uns immer wieder, die meisten Autos verkaufen wir im eigenen Freundeskreis. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, vorwiegend durch Kunden, aber auch von der Gemeinde, in der ich zehn Jahre lang Gemeinderat war. **Was verstehen Sie unter Niederlagen?** Eine Niederlage erfahre ich, wenn die Konkurrenz hart zuschlägt. **Wie gehen Sie damit um?** Ich ärgere mich darüber und vergesse es dann. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, meine Frau und mein Sohn arbeiten im Betrieb mit und spielen somit eine große Rolle bei meinem Erfolg. **Spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Unsere Mitarbeiter spielen eine große Rolle bei unserem Erfolg, die meisten arbeiten seit vielen Jahren bei uns. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Vorerst einmal achten wir auf das soziale Umfeld. Der Bewerber muß sehr flexibel sein und womöglich auch ein gutes Zeugnis haben. Eine Schnupperwoche bieten wir immer an. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich stehe sehr zeitig auf und gehe im Wald spazieren. Sehr viel Kraft schöpfe ich aber vor allem aus der Jagdtätigkeit (hegen, füttern, Hochstände bauen). **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, daß mein Sohn die Firma so erfolgreich weiterführt wie bisher. **Ihr Lebensmotto?** Durch die Natur finde ich wieder zu mir. **Haben Sie Vorbilder?** Erfolgreiche Firmenunternehmer in der Autobranche. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man beabsichtigt, einen Betrieb zu eröffnen, muß man darauf achten, daß man diesen nur so groß hält wie man imstande ist, ihn auch zu führen.

✱ Gotsmi Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister, Raumplaner und objektiver Einrichtungsberater. Funktion: Inhaber. Tätig bei: RG Möbel., 3671 Marbach, Krummnußbaum 23. Geboren - Datum, Ort: 1. Jänner 1966. Familienstand: Verheiratet mit Ulrike. Kinder: Nils (1992) und Bernd (1994). Eltern: Johann und Cecilia. Ehrungen: Österreichischer Fußballcupsieger mit SC Krems, Niederösterreichischer Fußballcupsieger mit Gottsdorf und diverse Fußballmeistertitel als Spieler, wie auch als Trainer. Hobbies: Fußball (staatlich geprüfter Fußballtrainer); Finanzgeschäfte (Börse); Psychologie; Familie und Arbeit mit Kindern, Musik (Trompete, auch in einer Band gespielt).

„...persönlicher Kontakt und Beratung der Kunden haben für mich höchste Priorität."

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Volksschule besuchte ich in Klein-Pöchlarn und die Hauptschule in Pöchlarn. Anschließend ging ich ein Jahr in die Handelsschule in Ybbs und begann dann eine Tischlerlehre bei der Firma Kaufmann in Pöchlarn. Nach Ablegung der Gesellenprüfung 1985 war ich anschließend noch drei Jahre in diesem Betrieb tätig. Im darauffolgenden Jahr arbeitete ich als Montagetischler bei der Firma Bühl in Krems, wobei ich mich damals schon mit dem Gedanken trug, in den Verkauf überzuwechseln. Ein Jahr später bot sich dann die Gelegenheit bei der Firma Sonnleitner in Marbach, wo ich als Einrichtungsberater angestellt wurde. In dieser Tätigkeit war ich zwei Jahre beschäftigt, wechselte aber anschließend aus privaten Gründen die Position innerhalb der Firma, um eine Disponententätigkeit im Betrieb zu übernehmen, die ich dann vier Jahre, bis 1995, ausübte. Zu diesem Zeitpunkt entschied ich, die Tischlermeisterprüfung zu machen, und schloß diese noch im gleichen Jahr ab. Ich bekam ein Angebot von der Firma Lehner-Leisten, um ein Qualitätssicherungssystem aufzubauen. Nach zweieinhalb Jahren war dieses Projekt beendet und ich ging wieder als Einrichtungsberater zur Firma Sonnenmöbel zurück, wo ich bis 1999 beschäftigt war. Im Jahre 2000 habe ich mich dann mit der Firma RG Möbel Planungs- und Maklerbüro, selbständig gemacht. Ich biete vorwiegend Einrichtungsgegenstände an, die individuell gestaltet werden. Die individuellen Lösungen für jeden Raum und jeden Kunden sind ein Know-how von mir. Die Möbel die über mich bezogen werden, sind von hoher Qualität. Die persönliche Beratung, der persönliche Kontakt zu den Kunden und das Eingehen auf deren Bedürfnisse hat bei mir höchste Priorität.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine Kunden zufriedenstellen kann, dann bin ich selbst zufrieden, und dann bin ich auch erfolgreich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Vorwiegend Ausdauer. Ich kann auch sehr gut mit den Kunden umgehen. In jedem meiner Berufsbereiche halte ich mein Wissen immer auf dem neuesten Stand. Ich arbeite mit dem Internet und habe auch schon Erfolge damit erzielen können. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Mein persönlicher Einsatz ist sehr groß. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Größtenteils schon. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, die habe ich gezielt angestrebt. **Welche Situation war für Sie wichtig?** Meine Frau kennenzulernen. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, eine sehr große, meine Frau und meine Kinder unterstützen mich moralisch sehr. **Wie verarbeiten Sie Niederlagen?** Unter einer Niederlage versteht man, wenn man schuldlos eine Zielsetzung nicht erreicht. Ich analysiere die Situation und ziehe dann meine Konsequenzen daraus. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Vorwiegend aus der Familie und aus meinen Erfolgen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Privat gesehen, möchte ich, daß meine Kinder trotz ihrer guten An-

lagen auch später noch Menschen bleiben. Beruflich ist es so, daß die Geschwindigkeit, mit der der Markt voranschreitet, nicht einzuschätzen ist. Der Konkurrenzdruck ist gewaltig hoch, aber ich will meine Arbeitsethik weiterhin so einsetzen und so die Marktlücken füllen, die andere Marketingmethoden nicht abdecken können. **Ihr Lebensmotto?** „ Feste arbeiten und Feste feiern". **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Überlegen, ob man in dem Arbeitsbereich den man gewählt hat, erfolgreich sein kann, und ob dieser eine Marktlücke abdeckt. Nur konzentriert in diesem Bereich arbeiten, denn dadurch kann man die „Multis" umgehen.

✶ Gouilal Irene

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännische Angestellte. Funktion: Mitinhaberin, Geschäftsführerin. Tätig bei: Hotel-Restaurant Danubius Gouilal Gastronomie GmbH., 2304 Orth an der Donau, Am Markt 6. Geboren - Datum, Ort: 28. März 1976, Wien. Familienstand: Verheiratet mit M´Hamed. Eltern: Luise und Herbert Kern. Hobbies: Musik, Lesen

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Unterstufen- Gymnasium entschloß ich mich für eine die kaufmännische Ausbildung und besuchte die Handelsakademie Wien XXII. 1994 fuhr ich im Rahmen einer Sprachreise mit der Schule nach Malta und lernte dort meinen Mann kennen. 1996 maturierte ich und arbeitete anschließend ein Monat als Aushilfskraft bei der Firma Hiross, wo ich schon während meiner Schulzeit im Sommer arbeitete. Aufgrund deren schlechter wirtschaftlicher Situation war für mich eine längere Beschäftigung nicht möglich. Ich begann nach erfolgloser Arbeitssuche mit dem Studium der Wirtschaftsinformatik, bemerkte jedoch schnell, daß dies nicht das Richtige für mich ist und wechselte zur Kunstgeschichte, für die ich seit meiner Schulzeit Interesse hatte. Meine Suche nach Arbeit unterbrach ich jedoch nicht und konnte 1997 bei Dr. Sieber-Versicherungsmakler beginnen. Ich empfand einen Einstieg in die (Kaufmännische) Arbeitswelt Karriere fördender als das Beenden des Kunstgeschichtestudiums. Da ich dort in keiner Weise gefordert war, war ich bemüht eine andere Stelle zu finden und konnte im April 1998 bei Baumeister Holler in Orth an der Donau als Sekretärin beginnen. Hier hatte ich einen interessanten, abwechslungsreichen Aufgabenbereich. Im Februar 1999 heiratete ich, war ab November 1999 mit meinem Mann Gesellschafterin des Restaurant Castel Nouvo, wo er als Chefkoch arbeitete. Ich lernte in meiner Freizeit viel über Gastronomie und absolvierte den Kurs für die Gewerbeberechtigung. Da es mit unserem Partner Schwierigkeiten gab, suchten mein Mann und ich ein eigenes Lokal und fanden es in Orth an der Donau. Im Dezember beendete ich meine Arbeit bei Baumeister Holler und im März 2000 eröffneten wir das Hotel-Restaurant Danubius.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Daß ich meine Ziele verwirklichen kann, Spaß daran habe und für das, was ich tue Anerkennung erhalte. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Für mich war es immer sehr wesentlich unabhängig zu sein, etwas zu tun und daher nahm ich auch zwischendurch Beschäftigungen an, die nicht meinem Wunsch nach selbständigem Arbeiten entsprachen. Diese Zeit benützte ich jedoch zu lernen und um eine entsprechende Stelle zu finden, was mir auch gelang. Der Erfolg mit unserem Hotel-Restaurant liegt sicher auch daran, daß mein Mann und ich uns die Arbeitsbereiche nach unserem jeweiligen Neigungen und Begabungen aufteilen, jedoch von der Arbeit des anderen auch Ahnung haben. Der freundliche, unaufdringliche Umgang mit den Gästen ist für das Hotel so wesentlich, wie die ausgezeichnete Küche mit der guten Qualität der Ware für das Restaurant. Dieser Verdienst kommt hauptsächlich meinem Mann zu. Mein Bereich ist der kaufmännische Teil und das Hotel. Ich vergrößerte die Übernachtungsanzahl durch Werbung, bzw. indem ich Kontakt mit Reiseunternehmen aufnahm, schnell auf Anfragen reagierte und bemüht bin, daß sich die Gäste in unserem Haus wohlfühlen. Dazu kommt der Vorteil, daß unser Haus in ruhiger Lage in der Nähe von Wien ist, genügend Parkplätze vorhanden sind und wir preislich günstig sind. Ich bin bemüht zu lernen, Dinge anzunehmen und in unserem Bereich umzusetzen was jedoch ein nie endender Lernprozess ist. Man darf sich deshalb nie auf den schon erreichten Erfolg und Zielen ausreichen, dann wird man sonst rasch schiffbruch erleiden. Allerdings geht es nicht ohne Glauben an mich selbst und der Bereitschaft sehr viel zu arbeiten, bei Verzicht auf Freizeit und persönliche Bedürfnisse. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich in bald alles wesentliche Lernte und im Hotelbereich ja, weil ich die Übernachtungszahlen in relativ kurzer Zeit steigern konnte. **Ist Anerkennung für Sie wesentlich?** Es freut und motiviert mich, Lob zu bekommen, was jedoch meiner Hintergrundarbeit selten ist. **Spielt Familie beim Erfolg eine Rolle?** Ja, mein Mann und ich arbeiten sehr gut zusammen, besprechen und entscheiden gemeinsam und unterstützen einander. Auch, meine Eltern helfen unterstützen uns sehr. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Ja, man kann nicht alles selbst machen und braucht daher verläßliche Leute, die nach meinen Vorgaben arbeiten ohne ununterbrochen kontrolliert zu werden. Aufgrund meiner Jugend ist es manchmal nicht so einfach und daher wichtig, daß ich von vornherein klarstelle die Chefin zu sein. Es ist jedoch ein langer schwieriger Prozess Kompetentes, verläßliches und vertrauensvolles Personal zu finden. Schlechtes Personal kann sehr viel kaputt machen, was man sich mühevoll aufgebaut hat.

✶ Gouilal M´Hamed

● Steckbrief

Beruf: Koch und Kellner. Funktion: Mitinhaber und Geschäftsführer. Tätig bei: Hotel- Restaurant Danubius Gouilal Gastronomie GmbH., 2304 Orth an der Donau, Am Markt 6. Geboren - Datum, Ort: 6. August 1963, Ifrane (Marokko). Familienstand: Verheiratet mit Irene. Eltern: Fatima und Lhossin. Hobbies: Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte bis 1979 die Schule in Marokko. Zu diesem Zeitpunkt übersiedelte ich mit meiner Familie nach Paris, wo ich eine Hotelfachschule mit anschließender dreijähriger Praxis in verschiedenen Pariser Hotels absolvierte. Ab 1989 war ich Chefkoch und fuhr 1991 auf Urlaub nach Malta. Bei dieser Gelegenheit bekam ich das Angebot als Chef-

koch, mit besseren finanziellen Bedingungen, in Malta zu bleiben. Dies tat ich dann auch, fuhr 1992 auf Urlaub nach Deutschland und sah mich um, ob ich hier eventuell eine besser dotierte Chefkochstelle finde. Dies war dann in München im Restaurant DAL CAVALIERE der Fall. Im März 1994 erhielt ich von meinem ehemaligen Chef auf Malta ein gutes Angebot und verlegte somit meinen Arbeitsplatz wieder. Im gleichen Jahr lernte ich meine Frau kennen, die sich auf einer Sprachreise auf Malta befand und übersiedelte nach unserer Heirat im Februar 1999 nach Österreich. In Wien begann ich im italienischen Restaurant Castel Nuovo zunächst als Chefkoch und bewirkte bereits in den ersten sechs Wochen eine enorme Umsatzsteigerung. In der Folge gingen meine Frau und ich eine Partnerschaft mit dem Lokalbesitzer ein. Da jedoch Probleme in dieser Partnerschaft entstanden und der Orther Schloßhof zu diesem Zeitpunkt veräußert wurde beendeten wir die Zusammenarbeit, erwarben den Orther Schloßhof und nannten ihn Hotel-Restaurant Danubius, welches im März 2000 eröffnet wurde.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich meine Arbeit so mache, daß ich mich damit gut fühle und der Verdienst meiner Arbeitsleistung entspricht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mir war bereits in der Hotelfachschule klar, daß ich ein eigenes Lokal haben möchte. Deshalb arbeitete ich ganz bewußt in dieser Richtung und war bemüht mich fortlaufend finanziell zu verbessern. Da ich von meinem Können überzeugt bin, machte ich es folgendermaßen: ich ging in ein Lokal, bot meine unentgeltliche Arbeitskraft für eine Woche an, und zeigte was ich kann und wurde dann stets als Chefkoch eingestellt. Ich habe immer Ziele und Ideen und betrachte diese als meine Kinder, die ich durch ökonomisches Denken zum Wachsen bringen muß. Wichtig ist, daß ich an mich selbst glaube, das ist die Basis fürs Gelingen. Ich erkenne Chancen, die meinen Fähigkeiten entsprechen und habe den nötigen Mut sie zu ergreifen. Ich bin mit Freude bei meiner Arbeit, verfüge über die nötige Kreativität und die Fähigkeit Neues aufzunehmen und umzusetzen. Für den optimalen Ablauf im Restaurationsbereich ist eine gute Organisation nötig. Das erspart Arbeitskräfte. Dazu kommt meine große zeitliche Anwesenheit und Kontrolle. Ohne Letzerem ginge es nicht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin mit dem, was ich bis jetzt erreicht habe zufrieden, bleibe jedoch nicht stehen und habe weitere Ziele. **Ist Anerkennung für Erfolg wesentlich?** Natürlich, dadurch werde ich in meinem Tun bestätigt und motiviert. **Spielt Familie eine Rolle beim Erfolg?** Es ist wesentlich, daß ich mit meiner Frau zusammenarbeite und wir alles zusammen entscheiden. Allein wäre es nicht so leicht. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Ja, ein gutes Team ist wesentlich. Wir haben ein kollegiales Verhältnis, aber mit der nötigen Distanz. **Ihr Erfolgsrezept?** Freude an der Arbeit, gute Arbeitsleistungen, Fleiß, gute Qualität der Speisen und ökonomisches Denken.

✱ Grabenbauer Barbara

● Steckbrief

Beruf: Fotografin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: „Das Portrait“, Studio für Photographie., 1180 Wien, Gymnasiumstraße 33. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1973, Graz. Kinder: Katharina (1998) und Stephan (1999). Eltern: Reinhard und Elisabeth. Hobbies: Kinder, Fotografieren, Radfahren und Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern sind Fotografen und seit meinem 8. Lebensjahr wollte ich Fotografin werden. Die Lehre zum Fotografen und Fotokaufmann absolvierte ich im elterlichen Betrieb in Graz. Mein Wunsch war meinen eigenen Weg zu gehen und ich übersiedelte nach Wien. Meine erste Stelle bekam ich im renommierten Fotostudio Schuster, wo man mich auch im Bereich des Marketing einsetzte und im Verkauf beschäftigte, da man merkte, daß ich eine gute Hand im Umgang mit Menschen hatte. Bei meiner nächsten Arbeitgeberin Frau Helga Nussbaumer lernte ich die Kunst des Retuschierens und brachte es in dieser Zeit zur Perfektion. Heute kann ich mit Recht behaupten, daß ich zu den wenigen zähle, die diese Kunst wirklich beherrschen. Da es für mich wichtig war und ist mich weiterzubilden, absolvierte ich eine Ausbildung zur Visagistin, welche ich mit einem Diplom abschloß, und damit ein zweites Standbein dazu gewann. Das ermöglichte mir, nach Schminkerfahrung bei einigen Filmprojekten eine Stelle im Fotostudio Floyd, welches auf Beauty- Aufnahmen spezialisiert ist, zu bekommen. Durch mein Können und mein Engagement wurde ich bald eine wichtige Vertrauensperson in allen fotografischen und Marketingfragen. Im Jahr 1998 wurde meine Tochter, 1999 mein Sohn geboren und ich entschloß mich diese Zeit der Erziehung meiner Kinder zu widmen. Als ich an meine berufliche Zukunft dachte, wurde mir klar, daß ich mir nur eine selbständige Tätigkeit vorstellen kann. In der „Nachfolgebörse“, fiel mir Frau Nußbaumer´s Name auf, welche sich aus dem Geschäftsleben zurückziehen wollte und Ihre Firma zum Verkauf anbot. Nach nur zwei Wochen war die Entscheidung gefallen. Mich schreckten die Sorgen und Nöte im Lebens eines Unternehmens nicht ab, da mir die Schwierigkeiten vom elterlichen Unternehmen her bewußt waren. Seit September 2000 führe ich die Firma unter dem Namen DAS PORTRAIT - Studio für Photographie. Mein Schwerpunkt liegt bei Beauty-Portraits und hochwertigen Kinder- und Familienportraits. Auch der Umgang mit digitalen Bilddaten gehört bei uns mittlerweile zum Alltag. Qualität und Perfektion prägen meine Arbeiten und lassen Bilder entstehen die bewegen.

> „...immer die Möglichkeit vor Augen, mehr erreichen zu können.“

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich eine gute Balance zwischen meiner Arbeit und dem Familienleben erhalten kann, bin ich zufrieden und erfolgreich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Liebe zu meiner Arbeit und vollkommen hinter dem zu stehen, was man schafft und immer die Möglichkeit vor Augen mehr erreichen zu können. Es ist wichtig zu wissen, wieviel man bereit ist, in die Arbeit zu investieren, damit die Familie nicht zu kurz kommt. Von Bedeutung ist, offen auf die Menschen zuzugehen. Die Kunden merken den Unterschied und somit gewinnt man Vertrauen. Bei allen Erfolgen ist es notwendig, am Boden der Realität zu bleiben und selbstkritisch zu sein. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wenn ich eine Entscheidung bewußt treffe, dann ist sie für mich die richtige. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Einige Fotografen legen keinen großen Wert auf die Schönheit der Bilder, achten nicht auf die Qualität, dadurch wird der Wert der Arbeiten geschmälert und es fällt schwer, eine korrekte Preissituation zu gestalten. **Was unternehmen Sie dagegen?** Ich versuche mich durch Qualität und Perfektion abzuheben. Mein oberstes Ziel ist, die Menschen mit meiner Arbeit glücklich zu machen, und dies gelingt mir. **Welche Anerken-**

nung haben Sie erfahren? Die Wertschätzung meiner Kunden, wenn sie sagen, welche Freunde ich Ihnen mit meiner Arbeit bereitet habe. Das ist auch die Voraussetzung dafür, daß sie wieder kommen und mich auch weiter empfehlen.

✱ Grabherr Oliver Hans Mag. Dr.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Invest Mezzanin Management GmbH., 1013 Wien, Renngasse 10. Geboren - Datum, Ort: 20. Oktober 1966, Lustenau. Hobbies: Segeln am Neusiedlersee, Freunde. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Seit 1998 Universitätslektor an der Fakultät für internationale Betriebswirtschaftslehre, für Venture Capital, Privat Equity und Beteiligungskapital am Institut Univ. Prof. Fischer.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1985 maturierte ich am Bundesgymnasium in Dornbirn. Anschließend studierte ich an der Wiener Wirtschaftsuniversität Handelswissenschaften (spezielle Betriebswirtschaftslehre, Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe sowie Englisch und Französisch). Im Sommer 1990 verbrachte ich ein Semester an der University of Surrey at Guilford in Großbritannien. Im Mai 1991 erfolgte die Sponsion zum Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften. Vom Mai bis August 1991 war ich am Institut für Handelsforschung in Wien mit Betriebserhebungen und Kostenanalysen im Einzelhandel beschäftigt. Von August 1991 bis Jänner 1992 arbeitete ich am Projekt Integratives Entwicklungskonzept für den Bodenseeraum (Euroregion Bodensee), an der Hochschule St. Gallen bei Prof. Leuenberger mit. 1992 absolvierte ich den Zivildienst, und im Anschluß erfolgte ein Post-Graduate Studium (Empirical Finance) am Institut für Höhere Studien, mit den Schwerpunkten Ökonometrie, Finanzwirtschaft, Volkswirtschaft, EDV und Quantitative Methoden. Das Doktoratsstudium der Wirtschaftswissenschaften absolvierte ich von Mai 1993 bis Februar 1995 an der Wirtschaftsuniversität in Wien. Meine berufliche Laufbahn begann im Jänner 1995 als Garantiereferent für Equity- und Projektfinanzierungen bei der Finanzierungsgarantie GmbH/Ost-West-Fonds, mit den Schwerpunkten Private Equity und Projektfinanzierungen (national und international). Von der Finanzierungsgarantie Gesellschaft wurde ich im Februar 1997 in den Investitionsbeirat der Investment Committee als Mitglied einer Venture Captial Gesellschaft nominiert. Von März 1997 bis Jänner 1998 war ich als Beirat zur Wiener Börse für das Mittelstandssegment „fit" (finance in time), von der Finanzierungsgarantie Gesellschaft nominiert. Seit April 2000 beschäftige ich mich im Fondsmanagement für den ersten österreichischen Mezzaninkapitalfond bei der Investkredit Bank AG. Gleichzeitig erfolgte die Gründung und der Aufbau der Management Gesellschaft Invest Mezzanin Management Consulting GmbH.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Ich habe mir immer gewünscht, selbständig zu sein, und dies habe ich nun auch geschafft. Beruflicher Erfolg ist für mich, in gestalterischer Weise tätig zu sein und die Freiheiten genießen zu können. Wichtig ist mir dabei, daß, wenn man eine Organisation aufbaut, ein hohes Maß an sozialer Kompetenz hat und den Erfolg schließlich mit anderen Mitmenschen teilen kann. Neben dem Fachwissen zählt die kommunikative Seite, das heißt, es ist von besonderer Bedeutung, daß man mit den Mitarbeitern kommunizieren kann, denn dies ist ein Schritt in die Motivation. **Was war die Triebfeder für Ihren Werdegang?** Der Zufall spielte mit, denn ich wollte nie in einer Bank tätig sein und eine Krawatte tragen. Triebfeder war sicher, daß mein Großvater selbständig war und mein Vater dies immer wollte, es aber nicht schaffte. Er war in leitender Funktion tätig. Ich wollte immer eine Kombination zwischen Technik und Wirtschaft studieren, damals gab es nur das Wirtschaftsingenieurstudium in Graz, und mein Vater sagte zu mir, daß am Ende des Tages der Wirtschaftler dem Techniker sagt, was er zu tun hat. Wenn ich gestalten will, möchte ich auch der sein, der das letzt Wort hat, obwohl dies heute nicht mehr richtig ist. Es zählt heute das Team, wir haben sechs Mitarbeiter und die Entscheidungen werden hierarchielos getroffen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe das Gefühl, ich mache etwas, was mir Freude bereitet. Die Zusammenarbeit mit diesem Team freut mich. Ich arbeite in einer Branche, wo ich sehr viel Positives gestalten kann. Ich kann im Unternehmen etwas bewegen, damit es wieder vorwärts geht. Man wird Teil eines Teams auf Zeit, und dies ist die andere Seite der Selbständigkeit bei mir. In Wirklichkeit bin ich eine Art von Mitunternehmer. **Wie erfolgt die Mitarbeiterführung?** Einerseits besteht ein gutes Anreizmodell für alle Mitarbeiter, das heißt wenn der Fond ein Erfolg wird, kann jeder Mitarbeiter viel Geld verdienen. Der Anreiz ist, daß dies funktioniert, abseits des Geldes zählt aber auch, daß man mitgestalten kann. Ich sehe mich als gestalterisches Element, und freue mich, wenn dies auch die Mitarbeiter praktizieren. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Relativ einfach, denn meine Frau arbeitet in der selben Branche und noch mehr als ich. Wir arbeiten auch manchmal am Wochenende zusammen, das heißt wir nutzen die positiven Synergien. Dies ist nur eine Phase und wir wollen uns später auch etwas zurücknehmen. Aber nur für die Übergangsphase bzw.. Startphase, spielt die Zeit keine Rolle. Schließlich ist es ein positiver Streß, wenn man den Job gern macht. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Wir werden 2001 einen weiteren Fond auf den deutschsprachigen Raum bringen. Wir haben eine Chance und ein Marktfenster entdeckt, und diese werden wir auch nützen.

✱ Graf Harald

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Grafreisen., 1070 Wien, Neubaugasse 60. Geboren - Datum, Ort: 4. Juli 1968, Mistelbach. Eltern: Othmar und Maria. Hobbies: Reisen, Malen, Fischen, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Ausbildung in der Fremdenverkehrsschule in Krems und dem Präsenzdienst, begann ich beim Tourismusverband am Arlberg zu arbeiten. Dort war ich vier Jahre in mehreren Bereichen tätig. So war ich unter anderem im Hotel Neue Post im Service beschäftigt. Als ich feststellte, daß für mich die Arbeit in der Gastronomie wegen der Arbeitszeiten nicht in Frage kommt, traf ich die Entscheidung, das Betätigungsfeld zu wechseln und übersiedelte nach Wien. Eine relativ kurze, aber für meinen Werdegang nicht unwichtige Station ist mit Frankfurt verbunden, wo ich bei der Lufthansa am Flughafen arbeitete. Danach wechselte ich zu einem Reiseveranstalter in Wien und war dort

in der Buchungszentrale, mit Schwerpunkt Fernreisen tätig. Als diese Firma in Konkurs ging, stieg ich als Büroleiter bei der Reisebörse ein, und war für den Bereich Ostösterreich als Verkaufsleiter zuständig. Nach zwei Jahren wagte ich dann den Schritt in die Selbständigkeit. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir spezialisieren uns auf bestimmte Reisen, und veranstalten zum Beispiel in Kooperation mit der Universität Wien Reisen nach Costa Rica, um den „Regenwald der Österreicher" zu besichtigen. Im Programm sind auch andere Naturstudienreisen inkludiert. Zu unseren Schwerpunkten gehören Rundreisen in kleinen Gruppen zwischen vier und acht Personen mit einem privaten Reiseleiter. Diese Reisen gehen nach Australien, Südafrika, Brasilien, Chile, Peru, etc. Bevor wir eine Gruppe zusammenstellen, laden wir die Kunden zu einem Vorstellungsgespräch ein und versuchen zu überprüfen, wer zu wem am besten paßt. Es ist sehr wichtig, daß die Leute, die zwei Wochen jeden Tag miteinander verbringen, sich gut verstehen. Eine andere Sparte unserer Tätigkeit sind Adventure-Reisen, wo wir Surfen, Rafting und andere Abenteuersportarten anbieten.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn es mir gelingt, den Kunden ausführlich zu beraten, eine für ihn optimale Reise zusammenzustellen und positives Feedback zu bekommen. Wir leben zu einem hohen Prozentsatz von Stammkunden und sind bemüht, sie individuell zu behandeln. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin so erfolgreich wie meine Mitarbeiter, die gern ins Büro kommen und bei der Arbeit Spaß haben. Ich lege großen Wert auf die Anerkennung der Leistung meiner Mitarbeiter, und sorge dafür, daß im Unternehmen ein gutes Klima herrscht. Es ist wichtig kreativ zu sein, immer nach neuen Möglichkeiten zu suchen und Einfühlungsvermögen zu besitzen. Nach zwei, drei Fragen weiß ich, was der Kunde sich wünscht und bin bestrebt, ihn ausführlich zu informieren, wie man seine Wünsche am besten umsetzen kann. Es ist von Bedeutung, über die Sachen, die man anbietet, gut informiert zu sein. Wenn ich ein neues Programm zusammenstelle, fahre ich selbst dorthin, und schaue mir alles vor Ort an. Bevor jemand die Reiseleitung übernimmt, muß er die angegebene Reise selbst gemacht haben. Nur so kann man die Reisen glaubwürdig und überzeugend verkaufen. Nach einer Reise stellen wir ein Fotoalbum zusammen und schenken das unseren Kunden, damit sie eine schöne Erinnerung haben. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Ich verlor meine Eltern. Das war ein Schicksalsschlag, welcher sehr schwer zu überwinden war. Ich habe außer meiner Schwester auch keine Verwandten, und das tut besonders weh. Eine neue Familie fand ich bei meiner Verlobten und ihren Eltern, und das ist für mich eine Kraftquelle, die mir hilft, auch im Beruf noch engagierter zu wirken. **Ihre Ziele?** Die Kunden weiter zufriedenzustellen, den Stammkundenstock auszubauen und spezielle Veranstaltungsprogramme (z.B. für Singles, Behinderte, Familien mit vielen Kindern) zusammenzustellen.

✱ Graf Otto Ing.

Steckbrief

Beruf: Nachrichtentechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Syscom Netzwerkinstallationen und Handel mit Systemcomponenten GesmbH., 1220 Wien, Hermann Gebauerstrasse 20. Geboren - Datum, Ort: 22. Juni 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth, geb. Riedel. Kinder: Sabine und Claudia. Eltern: Magarethe und Otto. Mitgliedschaften: Obmann des Fußballvereins Süßenbrunn. Hobbies: Golf, Fußball und Tischtennis.

> „Es gibt immer einen Hauptverantwortlichen und jemanden, der ein wachsames Auge darauf hat!"

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1973 maturierte ich am TGM, wo ich die Fachrichtung Nachrichtentechnik belegte, und begann anschließend bei der Firma Siemens als Techniker im Innendienst zu arbeiten. Hatte dann die Möglichkeit in den Außendienst, den Vertrieb, mit einer finanziellen Besserstellung zu gehen. War hier zwei Jahre als Vertriebsassistent tätig und anschließend im Vertrieb der Sicherheitstechnik. Nach weiteren drei Jahren war ich im österreichischen Bauteile vertrieb beschäftigt. In meiner 18-jährigen Tätigkeit bei der Firma Siemens hatte ich die Möglichkeit unterschiedlichste Tätigkeiten kennenzulernen, erhielt für meine Arbeit diverse Auszeichnungen, und wurde 1986 von der Firma ADC, als Prokurist angestellt. Es war ein Wechsel in einen Kleinbetrieb, und für mich eine sehr lehrreiche Phase mit einem umfassenden Aufgabengebiet. Es war mir möglich, innerhalb von einem Jahr sowohl den Umsatz als auch das Personal zu verdoppeln. 1989 machte ich mich selbständig und gründete die Firma Comsys beziehungsweise 1991 als Miteigentümer und Geschäftsführer die Firma Syscom. Es folgte die Gründung von zusätzlichen Tochterfirmen, wo ich bei zwei Geschäftsführer bin.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe vieles erreicht was ich mir vornahm. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Ziele und Ideen zu haben und diese zu verwirklichen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Einerseits sicherlich die Vielseitigkeit meiner Tätigkeiten und die beruflichen Kenntnisse welche ich bei der Firma Siemens erwarb. Andererseits meine Idee eine Tochterfirma des Raiffeisenrechenzentrums zu gründen, die deren Bedürfnisse abdeckt, und meine Fähigkeit dies auch entsprechend zu vermitteln. Zur Regel machte ich mir, daß nicht mehr als 25 Prozent der Aufträge für das eigene Haus sind. Denn nur wenn man am Markt erfolgreich ist kann man die eigene Mutter gut betreuen. Wenn man nur von den eigenen Projekten lebt, wird man nicht gefordert. Ein wesentlicher Bestandteil des Erfolgs ist die sehr hochwertige Qualität unserer Arbeit, und die damit verbundenen hohen Ansprüche an die Mitarbeiter. Das heißt Kundenzufriedenheit steht an erster Stelle, dies vermittle ich, und verlange ich von jedem Mitarbeiter. Denn nur wenn der Kunde zufrieden ist kauft er auch gerne. Außerdem übernahm ich das Konzept der Raiffeisenorganisation. Das heißt, es gibt immer einen Hauptverantwortlichen und jemanden der ein „wachsames Auge" darauf hat. Für mich persönlich ist ständige Weiterbildung wichtig, sowie die Erreichung meiner Ziele und nicht der Weg dorthin. Ich gebe nicht leicht auf, und verfüge über eine gewisse Hartnäckigkeit bei meiner Zielerreichung. **Spielt Familie eine Rolle beim Erfolg?** Meine Frau hat viel Verständnis für meine Arbeit, übernahm die Erziehung unserer Kinder die beide studieren, und gibt mir so die Möglichkeit genügend Zeit für meinen Aufgabenbereich in der Firma zu haben. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Ja. Die Auswahl der Mitarbeiter ist sehr wichtig. Ich versuche Mitarbeiter aufzunehmen die in das Gesamtkonzept passen. Ich respektiere ihre Person, vertraue Ihnen. Ich verlange jedoch von Ihnen sehr gute Leistungen. Wir leben sehr gut durch die Arbeit der Mitarbeiter, und bieten ihnen daher Entsprechendes, wie kostenlosen Tennisstunden, Sauna und Cafe im Haus, Reisen und Schulungen. **Was ist Ihr Ziel?** Die Arbeitsplätze meiner

Mitarbeiter zu erhalten. Da ich den Vertrieb mache bin ich für die Auftragslage verantwortlich. **Wie begegnen Sie Schwierigkeiten?** Ich versuche Positives aus einer Niederlage herauszuholen, indem ich der Ursache auf den Grund gehe. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Sport. Hier kann ich Streß abbauen und mich entspannen.

✶ Grammer Karl a.o. Univ. Prof. Dr. rer.nat.

● Steckbrief

Beruf: Verhaltensforscher. Funktion: Wissenschaftlicher Leiter. Tätig bei: Ludwig-Boltzmann-Institut., 1090 Wien, Althanstr. 14. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1950, Mühlacker (BRD). Familienstand: Irmgard. Kinder: Benedikt (1985).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich studierte Zoologie und Anthropologie an der Universität in München. Der Anstoß für meine weitere wissenschaftliche Tätigkeit war meine Diplomarbeit „Helfen und Unterstützen in Kindergruppen", die ich an der Foschungsstelle für Humanethologie in der Max-Planck-Gesellschaft unter der Leitung von I. Eibl-Eibesfeldt machte. Meine Dissertation schrieb ich 1982 über die Entwicklung von Handlungsstrategien in Kindergruppen (Wettbewerb und Kooperation: „Das Eingreifen in Konflikte unter Kindergartenkindern"). Von 1985-91 arbeitete ich als wissenschaftlicher Assistent an der Forschungsstelle für Humantheologie in der Max-Planck-Gesellschaft und anschließend habilitierte ich an der Formal- und Naturwissenschaftlichen Fakultät der Universität in Wien. Im Jahre 1992 erfolgte die Berufung zum wissenschaftlichen Leiter des Ludwig-Boltzmann-Institut für Stadtethologie.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ich sehe mich als mittelmäßig, sonst hätte ich meine Entwicklung aufgegeben. Wenn man sagt, man ist erfolgreich, dann betrachtet man das als etwas abgeschlossenes und ruht aus. Bei mir ist das nicht der Fall. **Wie kommt man zu Erfolg?** Durch Fleiß. In der Forschung darf man nie aufgeben. Mein Arbeitstag dauert 12 Stunden und das seit Jahren. Erfolg durch Fleiß ist aber die leichtere Form des Erfolges. Wesentlich schwieriger ist Erfolg durch Innovation. Um diesen Erfolg zu erreichen, muß man dauernd neue Ideen generieren, unerschöpflichen Vorrat an Kreativität haben und bereit sein, sich entgegen herrschender Meinungen permanent durchzusetzen. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** In der Wissenschaft ist es eine finanzielle Absicherung. Erfolg ist dann vorhanden, wenn man eine führende Position bekommt, was nicht einfach ist. Aber den eigentlichen Erfolg kann man mit Geld nicht messen. Erfolg ist die Anerkennung deiner Arbeit durch Kollegen und die Öffentlichkeit. Wenn man einmal pro Woche im Fernsehen ist und fünf Interviews gibt, dann leidet die Arbeit darunter. Unter der überdurchschnittlichen Arbeitsbelastung leidet auch die Familie. Das ist der Preis für Erfolg. Für mich ist Erfolg mit Zufriedenheit nicht gleichgestellt. **Was möchten Sie noch erreichen?** Ich möchte weiter Bücher schreiben, die zu populärwissenschaftlichen Bestsellern werden. Das ist nicht einfach, aber von meinem letzten Buch hat man 25.000 Stück verkauft, was für die wissenschaftliche Literatur nicht schlecht ist. Manchmal träume ich davon, auf einer einsamen Insel zu wohnen, weil die permanenten Kontakte mit einer Vielzahl von Menschen manchmal sehr anstrengend sind. **Kennen Sie Mißerfolge?** In der wissenschaftlichen Arbeit ist man damit immer konfrontiert. Mißerfolge sind für uns Lernbeispiele, die zeigen sollen, wie man durch lernen daraus erfolgreich wird. Man darf sich nie von Mißerfolgen deprimieren lassen und man darf nie aufgeben. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Neugierde, aus der Freude am Entdecken. Ein Wissenschafter kann jeden Tag auf etwas Neues stoßen und das ist sehr aufregend. **Ihr Erfolgsrezept?** Erfolg ist von Zufällen abhängig und Erfolg verlangt nach Konsequenzen. Man darf sich nie entmutigen lassen, man muß dort bleiben, wo man glaubt, richtig am Platz zu sein.

✶ Grandits Horst

● Steckbrief

Beruf: Akademisch geprüfter Versicherungskaufmann. Funktion: Verkaufsleiter. Tätig bei: UNIQA Versicherungen AG., 2340 Mödling, Bahnhofplatz 3. Geboren - Datum, Ort: 3. März 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ines. Kinder: Sandra (1981) und Lukas (2001). Eltern: Anastasia und Johann. Hobbies: Rad- und Skifahren, Motorradfahren, Laufen und Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach sechs Jahren Mittelschule brach ich ab und begann als jugendlicher Angestellter beim Austria Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit mit einer zweijährigen Ausbildung. Während dieser „Lehrzeit" durchwanderte ich einige Abteilungen, um mich mit der Branche vertraut zu machen. Parallel dazu besuchte ich den zweijährigen WIFI Kurs zum Versicherungskaufmann. Von 1976 bis 1984 war ich in der Hauptabteilung Krankenversicherung als Sachbearbeiter und Assistent des Hauptabteilungsleiters tätig. 1982-1984 absolvierte ich vier Semester an der Wiener Universität, den Universitätslehrgang für Versicherungswirtschaft und schloß mit Diplom zum akademisch geprüften Versicherungskaufmann ab. Von 1985 -1990 war ich Trainer, mit Schwerpunkt Verkauf, Kommunikation und Führung, dann wechselte 1991 ins Burgenland. Gemeinsam mit einem Kollegen baute ich die Landesdirektion Burgenland für den Austria Versicherungsverein a.G. auf. Meine Aufgabe war der Auf- und Ausbau einer Vertriebsorganisation. 1991 fusionierte der Austria Versicherungsverein mit dem Collegialität Versicherungsverein a.G., ab diesem Zeitpunkt lautete der Firmenname: Austria-Collegialität Versicherungen AG. 1996 übertrug man mir die Gesamtverantwortung und war bis Ende 1998 Leiter der Landesdirektion Burgenland. Durch die Fusion mit der Bundesländer - Versicherung war für mich der Zeitpunkt gekommen, wieder in das Wiener Umfeld zurückzugehen. Seit dem ersten Jänner 1999 bin ich nun Verkaufsleiter der UNIQA Versicherungen AG für Niederösterreich-Ost. Ich leite eine Organisationseinheit von insgesamt zirka 120 Mitarbeitern und bin für deren Produktivität, Prämienbestandsentwicklung und Rentabilität verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Ergebnis des persönlichen Tuns. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Daß ich mich selbst kannte, mit meinen Fähigkeiten, Stärken, aber auch Schwächen, und immer auf meine jeweilige Aufgabe voll konzentriert war. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich bis jetzt jede angenommene Aufgabe zum Ziel füh-

ren konnte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Während meiner Trainertätigkeit, in der ich erkannte, daß ich durchaus in der Lage bin, zu motivieren und zu vermitteln. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Jede meiner bisherigen Entscheidungen bezüglich Veränderung der Funktionen und Aufgaben war richtig. Jede neue Aufgabe entwickelt die Persönlichkeit und bringt die Möglichkeit, eigene Vorstellungen umzusetzen. Jede Veränderung bereicherte meine Erfahrungen und brachte wertvolle Erkenntnisse. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, Erfahrungen und Erkenntnisse gewinnt man auch im Umgang mit anderen Menschen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Daß immer wieder Menschen eine gewisse Rolle spielen können, die Interesse vortäuschen und dann doch nicht effizient arbeiten können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das ist ein Bild, welches sich aus vielen Mosaiksteinen zusammensetzt; wie z. B. Äußeres und Auftreten, bisherige Laufbahn, rhetorische Fähigkeiten, soziales Umfeld, soziale Kompetenz und einige Punkte mehr. Das Gesamte muß ein stimmiges authentisches Bild ergeben. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Sicher mit Respekt, als einen, der Gespür für die Sache und auch für die Menschen hat. Ich nehme an, auch als Leitfigur. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka drei Wochen pro Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Was man gerade macht, muß Spaß bereiten und man muß immer 100 Prozent Einsatz geben, nie halbe Sachen machen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Noch ein bis zweimal mit Aufgaben betraut zu werden, wo es um Veränderung, bzw. Aufbautätigkeit geht, d.h. die eine Herausforderung bedeuten.

✱ Granzer Roland

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechaniker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: AutoROland., 3362 Mauer, Voralpenstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 24. Jänner 1971, Amstetten. Kinder: Stefan (1994). Ehrungen: CSI-Manager bei Toyota. Hobbies: Bootfahren, Skilaufen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die HTL mit der Fachrichtung Betriebstechnik. Anschließend begann ich eine dreijährige Lehre als Kfz-Mechaniker. Nachdem mich die Kfz-Branche sehr stark interessierte, blieb ich in diesem Unternehmen und wechselte in den Verkauf. Insgesamt arbeitete ich sieben Jahre für dieses Unternehmen, dann machte ich mich mit einem Gebrauchtwagenhandel in Mauer selbständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich steht der wirtschaftliche Erfolg im Vordergrund. Ich bin mit Freude ein Workaholic. Schon während meiner Zeit als Mitarbeiter in einem anderen Unternehmen arbeitete ich sehr gern und mit großem persönlichen Engagement. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Besonders hoher Arbeitseinsatz, größtmögliche Offenheit und Ehrlichkeit dem Kunden gegenüber. Ich praktiziere die sogenannte Handschlag-Qualität und stehe zu meinen Versprechungen. Es ist wohl meine persönliche Einstellung zur Arbeit. Schon als Lehrling wollte ich immer besser als alle anderen sein. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Schon in sehr frühen Jahren als unselbständiger Mitarbeiter, fühlte ich, daß ich mich irgendwann selbständig machen werde. Ich wollte schon damals die Früchte meiner Arbeit selbst genießen. Meine damaligen Auszeichnungen als vorbildlicher Mitarbeiter waren eine zusätzliche Motivation zum Schritt in die Selbständigkeit. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Der Besuch der HTL war in unserer Familie ein ungeschriebenes Gesetz. Ich persönlich interessierte mich damals allerdings mehr für das Handwerkliche, und im besonderen die Autos. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Früher spielten Mitarbeiter als Arbeitskollegen in der Form eine Rolle, daß sie nicht so gut waren wie ich, und somit meine Entwicklung förderten. Zur Zeit arbeite ich ohne Personal. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Meine Familie ist für mich ein gewisser Rückhalt und steht voll hinter mir. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon als Kind interessierte ich mich ganz besonders für Autos. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine herausragende erfolgreiche Entscheidung gab es in meiner Entwicklung noch nicht, ich rechne damit aber in der Zukunft. Eine große Wende in meinem Leben war allerdings der Schritt vom Mitarbeiter zum selbständigen Unternehmer. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich treffe meine Entscheidungen prinzipiell allein. **Wie erkennen Sie Chancen?** Schon in früheren Jahren befaßte ich mich intensiv mit Weiterbildung. Ich besuchte Seminare und Kurse, und erlangte auch die entsprechende Anerkennung dafür. Ich wurde mehrmals für meine besonderen Leistungen geehrt und ausgezeichnet. Damals erkannte ich, daß man nur durch besondere und herausragende Kenntnisse und Fähigkeiten zum Erfolg kommen kann. Diese Ehrungen waren eine weitere Motivation auf dem Weg zu meiner Entwicklung als Unternehmer. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Qualifikation ist mir die persönliche Einstellung, Loyalität, Selbständigkeit und unternehmerisches Denken wichtig. Ich erwarte von Mitarbeitern ein ähnlich hohes Engagement, so wie ich meine Karriere begann. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich sehe in der Anerkennung das Feedback der eigenen Entwicklung. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ein Mißerfolg wirft mich nicht aus der Bahn. Ich analysiere ihn und lerne daraus. Somit hat auch eine Niederlage ihre Vorteile. Ich versuche nicht nur aus den eigenen, sondern auch aus den Fehlern anderer, Erkenntnisse und Erfahrungen zu gewinnen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die meiste Energie hole ich mir aus dem gesellschaftlichen Leben, aus der Sauna und aus sportlicher Betätigung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein erstes großes Ziel erreichte ich durch die Gründung des eigenen Unternehmens. Mein zweites großes Ziel ist die positive wirtschaftliche Entwicklung dieses Betriebes. **Ihr Lebensmotto?** Es kommt immer so, wie es kommen muß, und wie es kommt, so ist es immer richtig, auch wenn wir es im Moment nicht erkennen können. Die Zeit wird es zeigen. **Haben Sie Vorbilder?** In der Kfz-Branche sehe ich keine Vorbilder für mich. Im privaten und gesellschaftlichen Bereich gibt es sehr wohl Persönlichkeiten mit außergewöhnlichen Fähigkeiten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich empfehle beim Schritt in die Selbständigkeit, mit bescheidenen Investitionen zu beginnen. In den ersten Jahren muß man mit hohem persönlichem Einsatz, und auch mit einigen Enttäuschungen rechnen. Für die eigene persönliche Entwicklung ist die Einstellung zur Arbeit und die Einstellung zum Leben maßgebend. Man sollte möglichst rund um die Uhr für die Kunden da sein.

✱ Grasl Otto

● Steckbrief

Beruf: EDV-Handwerker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Grasl EDV-Lösungen., 3452 Moosbierbaum, Heiligeneicher Straße 6. Geboren - Datum, Ort: 1. Jänner 1957. Familienstand: Verheiratet mit Dorothea. Kinder: Philip (1989). Schöpferische Akte: Fachartikel und redaktionelle Beiträge in Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: ÖVP, Tullnerfelder Kulturverein. Hobbies: Mountainbiking.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die HTL, Fachrichtung Maschinenbau in St. Pölten. Anschließend trat ich in den elterlichen Betrieb, einer mechanischen Werkstätte für Drucklufttechnik und Pneumatik, ein. 1977 wechselte ich in eine andere Firma meines Vaters, und war dort mit dem Verkauf von Holzbearbeitungsmaschinen befaßt. Ab 1979 befaßte ich mich mit großem Interesse mit der EDV und der Steuerung von diesen Maschinen. Ich erstellte zu dieser Zeit bereits die ersten einfachen EDV-Programme für die Holzbearbeitung. Nachdem sich der Verkauf dieser Programme sehr gut entwickelte, begann ich mich immer mehr mit Computern und Software zu befassen. Dann absolvierte ich die Mechaniker-Meisterprüfung und besuchte verschiedene Kurse zum Thema EDV. 1983 kauften wir für unser Unternehmen eine eigene EDV-Anlage. Damals noch mit Lochkarten. Durch die Kontakte zu dem EDV-Lieferanten kam ich zum Verkauf von Computern. Ich arbeitete in weiterer Folge für namhafte internationale Konzerne im Verkauf von EDV-Anlagen. Gleichzeitig wurden mir entsprechende, verantwortungsvolle Führungsaufgaben übertragen. Nachdem ich während eines kurzen Zeitraums für ein österreichisches Büromaschinenunternehmen als Geschäftsführer tätig war, machte ich mich als EDV-Berater selbstständig. Neben meiner gewerblichen Tätigkeit in der EDV bin ich noch in verschiedenen Komitees und Organisationen in der Öffentlichkeit beschäftigt.

> „...für meinen Erfolg war ausschließlich mein hohes Engagement verantwortlich, Hilfe von außen bekam ich nie."

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Wenn ich all das tun kann, was mir Spaß macht, dann ist das Erfolg. Der persönliche Erfolg hat für mich sehr wenig mit einer finanziellen Entwicklung zu tun. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin sehr hartnäckig im Verfolgen von Zielen. **War etwas Besonderes für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Für meinen Erfolg war ausschließlich mein hohes persönliches Engagement verantwortlich. Hilfe von außen oder von anderen Personen bekam ich nie, ich mußte mir meine Erfolge selbst erkämpfen. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Mitarbeiter spielten eine eher geringe Rolle in meiner Entwicklung. Für die Durchführung von großen Projekten waren naturgemäß Teams zuständig, deren Leitung mir übertragen wurde. Die in diesen Teams erarbeiteten Entscheidungen mußten jedoch immer von mir verantwortet werden. Eine große Rolle in meiner Karriere spielten die Geschäftspartner und der offene und aufrichtige Stil mit ihnen umzugehen. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Durch mein hohes persönliches Engagement im Beruf und in der Öffentlichkeit kommt meine Familie immer etwas zu kurz. **Wie erkennen Sie Chancen?** Man kann zwar Chancen suchen, wenn man von seiner Branche jedoch begeistert ist, findet man die Chancen überall. Das Beobachten von einschlägigen Medien ist allerdings unabdingbar. Eine besonders gute Quelle zur Erweiterung des fachlichen Wissens scheint mir die Fachliteratur zu sein. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Bei Mitarbeitern sind mir die Selbständigkeit und das unternehmerische Denken die wichtigsten Eigenschaften. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Zur Zeit arbeite ich von 7 Uhr früh bis 1 Uhr nachts. Bis vor einem Jahr war dieses hohe persönliche Engagement kein Problem für mich. Jetzt beschäftige ich zwei Mitarbeiter. Um den selben Erlös wie vorher zu erwirtschaften suche ich laufend nach geschäftlichen Multiplikatoren. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Die größte Anerkennung sehe ich im Vertrauen, das der Kunde durch die Überlassung von Computern und Daten kundtut. **Welche Rolle spielen Niederlagen für Sie?** Unmittelbar nach einem Mißerfolg ärgere ich mich, aber kurz darauf ist die ganze Misere wieder vergessen. **Persönliche Zielsetzung, was wollen Sie gerne erreichen?** Bis zum 40. Lebensjahr wollte ich das Unternehmen aufbauen und anschließend das Erreichte konsolidieren. In der Zwischenzeit erkannte ich, dass das Halten von Erreichtem schwieriger ist als der Aufbau. **Welche Empfehlungen für den persönlichen Erfolg würden Sie gerne (an die nächste Generation) weitergeben?** Es ist schwierig der nächsten Generation Empfehlungen zu geben. Da sich die Geschäftswelt in sehr kurzen Abständen ändert, ist es jetzt unmöglich für die zukünftigen Anforderungen Tipps zu geben. Es ist allerdings anzunehmen, dass die Zeiten kaum rosiger werden. Was man allerdings jetzt bereits sagen kann, ist: Man wird selbstständiger denken, und alles hinterfragen müssen.

✱ Graßmann Johann

Wilhelmsburger
HOFLIEFERANTEN

● Steckbrief

Beruf: Landwirt. Funktion: Selbständiger Landwirt. Tätig bei: Wilhelmsburger Hoflieferanten., 3150 Wilhelmsburg, Pömmern 4. Geboren - Datum, Ort: 26. Februar 1965, Wielandsberg. Familienstand: Verheiratet mit Brigitta, geb. Grasberger. Kinder: Christoph und Daniela. Eltern: Johann und Stefanie. Mitgliedschaften: Molkereigenossenschaft, Lagerhaus, Zuchtverband, Wassergenossenschaft. Hobbies: Skifahren, Lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Obmann der Wassergenossenschaft Wielandsberger-Wolkersberg, Geschäftsführender Gesellschafter der Firma Bertl-Graßmann GesnbR.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Die Volks- und Hauptschule besuchte ich in Wilhelmsburg und absolvierte anschließend die dreijährige landwirtschaftliche Fachschule in Pyhra. Die Praxisjahre verbrachte ich am elterlichen Hof, der sich mit Rinderzucht beschäftigt. Im Jahre 1982 bestand ich die landwirtschaftliche Facharbeiterprüfung, und zwei Jahre später legte ich die Prüfung zum Landwirtschaftsmeister ab. Im gleichen Jahr heiratete ich und arbeitete gemeinsam mit meiner Frau am landwirtschaftlichen Betrieb meiner Eltern mit. Meine Frau und ich übernahmen 1991 den Familienbetrieb und begannen 1992 einen neuen, modernen Laufstall für Milchkühe zu bauen. Im Frühjahr 1993 stellten wir dieses Projekt fertig, das uns arbeitswirtschaftlich sehr entlastete, und so für uns Arbeitskapazität frei wurde. Wir begannen uns auch mit der zukünftigen europäischen Entwicklung in der Landwirtschaft zu beschäftigen und besuchten viele landwirtschaftliche Betriebe im EU-Raum. Durch diese Erfahrung gewannen wir Einblick in die zukünftige Entwicklung der Landwirtschaft in Europa. Zum damaligen Zeitpunkt überlegten wir schon, wie wir unseren Familienbetrieb, in der Größenordnung von etwa 25 bis 30ha landwirtschaftliche Nutzfläche (Wiesen, Äcker gemischt), und 20 Milchkühe mit der weiblichen Nachzucht, existentiell absichern können. Aufgrund der Tatsache, daß bei den EU Beitrittsverhandlungen für Österreich eine relative geringe A-Quote (nur Molkereiverkauf) aber eine im EU Vergleich verhältnismäßig große D-Quote (Direktverkauf an den Handel und Konsumenten) ausverhandelt wurde, konzentrierten wir uns auf eine Betriebsentwicklung in der D-Quote.

Wir betrieben daher Marktforschung und fanden heraus, daß z.B. die Versorgung der Schulen mit Milchprodukten (Milch, Kakao und Joghurt) durch Rationalisierungsmaßnahmen der Molkereien bzw. deren Zusammenlegungen nicht mehr zur Zufriedenheit der Schulen erfolgte. Im Herbst 1993 erarbeiteten wir gemeinsam mit zwei weiteren Bauern ein Konzept zur Schulmilchversorgung in unserem Nahbereich. Gemeinsam mit zwei Bauern deshalb, weil wir sehr schnell erkannten, daß diese Tätigkeit sehr arbeitsintensiv ist und dem einzelnen, nur durch den Zusammenschluß zu einer Arbeitsgemeinschaft, noch eine gewisse Lebensqualität ermöglicht wird. Ab September 1994 begannen wir großflächig, im Raum St. Pölten, mit diesem Konzept zu arbeiten. Wir traten als Wilhelmsburger-Hoflieferanten auf, blieben aber selbständige Unternehmen, die in einer gemeinsamen Produktionsanlage getrennt produzierten, aber ein gemeinsames Marketingkonzept hatten. Als Firmenmodell sind wir derzeit eine GesnbR., welche die Anlagen an die Partner vermietet. Diese Form der Vermarktung war zum Zeitpunkt der Entstehung einzigartig in Europa, und es wurde daher im Jahre 1995 als ein Kulturlandschaftsprojekt bei der Naturschutzbehörde des Landes Niederösterreich eingereicht und kann bis zum heutigen Tag als erfolgreiches Projekt angesehen werden.

Da wir unentwegt bestrebt sind unser Projekt zu verbessern, errichteten wir 1998 eine neue Produktionsanlage und erhöhten damit unsere Kapazität. Unser Modell fand sehr regen Anklang, und der Multiplikatoreffekt ist nicht ausgeblieben. Heute werden die niederösterreichischen Schulen zu 90 Prozent von Bauern versorgt und nur zu 10 Prozent von Molkereien. Derzeit versorgen etwa 50 Bauern die Schulen in Niederösterreich mit Milchprodukten und Fruchtsäften. Die hygienischen und steuerlichen Auflagen sind mit denen des Gewerbes gleichgestellt. Aus unserer Initiative heraus haben sich die Niederösterreichischen-Hoflieferanten (GesmbH), die regionale landwirtschaftliche Produkte ankaufen und vermarkten, entwickelt. Das Ziel der Niederösterreichischen-Hoflieferanten ist die regionale Vermarktung von eben solchen Lebensmitteln, sowie die Erhaltung der Kulturlandschaft und der hiesigen Arbeitsplätze.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich Anerkennung meiner Leistung in der Gesellschaft. **Was war für Sie die wichtigste Entscheidung, die zu Ihrem jetzigen Erfolg geführt hat?** Ich glaube, daß ich das nicht auf eine Entscheidung reduzieren kann. Es begann damit, daß ich den richtigen Lebenspartner wählte, dann die Modernisierung des Stalles in Angriff nahm, daß ich mich für die Direktvermarktung entschloß, wobei aber wiederum die richtige Wahl der Geschäftspartner entscheidend war. **Werden Sie von Freunden als erfolgreich gesehen?** Sobald man bei Freunden und Bekannten Neid bemerkt, dann scheint man erfolgreich zu sein. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin sehr flexibel und teamfähig. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich bin sehr konsequent im Ausführen meiner Entscheidungen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Vorerst wurde mir die landwirtschaftliche Tätigkeit in die Wiege gelegt. Ich wollte immer den Hof weiterführen und erweitern. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Selbständiges arbeiten und Verläßlichkeit setze ich voraus. **Wie motivieren Sie diese?** Durch Entgegenkommen bei diversen Problemen der Mitarbeiter und durch persönliche Beziehung. Ich baue ein partnerschaftliches Verhältnis auf. **Haben Sie Anerkennung bekommen?** Im weitesten Sinne schon. Die Gemeinde hat uns beim Aufbau der Schulmilchversorgung großzügig unterstützt. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Sie ist wichtiger als man glaubt. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Es gibt immer wieder Rückschläge. **Wie gehen Sie damit um?** Ich lerne daraus. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie und durch meinen Erfolg. Durch beide werde ich motiviert und schöpfe durch sie meine Kraft. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich möchte eine Grundlage für meine Kinder schaffen, so daß diese den Betrieb weiterführen können, sofern sie dieses wollen. **Wie definieren Sie Ihr Lebensmotto?** Positiv denken. **Haben Sie Vorbilder?** Erfolgreiche Menschen, im allgemeinen. **Welche Empfehlungen bezüglich Erfolg möchten Sie gerne weitergeben?** Das Wichtigste ist, daß alles was man unternimmt mit größter Konsequenz durchgeführt wird. Kopieren von Ideen anderer empfehle ich nicht. Man muß immer auch seinen eigenen Weg gehen und jede Nachahmung muß auf die gegebene Situation angepaßt werden.

✱ Grassmann Werner

Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Gschf.. Tätig bei: Leiner Rudolf GmbH., 3100 St. Pölten, Rathauspl. 7-10. Geboren - Datum, Ort: 27. Mai 1964, Kirchberg/ Pielach. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Doris. Kinder: Miriam. Ehrungen: Ehrung der NÖN: Mann des Jahres. Mitgliedschaften: Lions Club, Union. Hobbies: Sport, Gesellschaftsleben.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1979 trat ich in den elterlichen Betrieb ein und schloß die Lehre als Einzelhandelskaufmann ab. Es war dies ein Betrieb mit Lebensmitteln und Farben. Hier legte ich bereits den Grundstein für meine Karriere, denn ich bin im und mit dem Geschäft aufgewachsen. Es war bereits damals so, daß für mich nach dem Schulalltag das Geschäft wichtiger war als das Lernen. Ich habe schon immer mit Menschen, aber im besonderen mit Kunden zu tun gehabt. Nach der Lehrzeit wurde ich zum Bundesheer einberufen, und danach arbeitete ich in einer Diskothek als Barkeeper, genauso wie als Einkäufer, und machte dort bereits kleine Schritte in Richtung Führung eines Unternehmens. Nach zwei Jahren begann ich bei Kika als

Verkäufer in der Kleinmöbelabteilung und wechselte nach einem Jahr in die Wohnzimmerabteilung, was mir nicht sehr viel Spaß bereitete. 1989 erfüllte ich mir meinen Jugendtraum und wurde Vertreter. Diese Arbeit war für mich aber eine große Enttäuschung, und ich ging nach vier Monaten wieder zu Kika zurück. Ich begann als Abteilungsleiter in der SB-Kiefermöbel-Abteilung und verdiente mir dort meine ersten Lorbeeren. Nach eineinhalb Jahren wurde ich zum Geschäftsführer-Stellvertreter ernannt. Während dieser Zeit lernte und arbeitete ich in allen Bereichen. Das war eine der wichtigsten Stationen in meiner Laufbahn. Im März 1994 wurde mir die Geschäftsführer-Position bei Kika-Horn angeboten. Nach dreimaliger Absage nahm ich den Job doch an und ging nach Horn. Ich begann noch während der Bauzeit dort zu arbeiten, und blieb bis Februar 1998. Das war für mich die beste Lehrzeit. Ich habe dieses Haus zu den Top-Ten bei Kika gebracht und wurde von der NÖN zum Mann des Jahres gewählt. Es ist für mich eine große Ehre, jetzt das Leiner Stammhaus führen zu dürfen. Die Meinung des Chefs: „Ich habe den Grassmann aus Horn geholt, sonst wäre er dort auch noch Bürgermeister geworden". Ich mußte hier sehr viel verändern, es ist ja das Stammhaus und somit auch das älteste aller Leiner-Häuser.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Es geht alles immer schneller, alles wird kurzlebiger, man muß ständig am Laufenden sein, und es wird immer mehr nach Zahlen gearbeitet. Es wird die Arbeit härter, aber auch der Wettbewerb, und natürlich auch das Leben. Da ist es für mich wichtig, daß ich die Menschen, die bei uns arbeiten, mit den Zahlen in Einklang bringe. Das Wichtigste für mich ist der Mensch. Das trifft auf Kunden genauso zu wie für die Mitarbeiter. Wenn es den Mitarbeitern gut geht und sie Spaß an der Arbeit haben, dann fühlt sich auch der Kunde wohl. Wenn das ganze Team stimmt, kommt auch der Erfolg in Form von Erfüllung der Erwartungen der Geschäftsleitung. Primär muß man mit den Menschen arbeiten und nicht mit den Zahlen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich kümmere mich um Menschen, und damit kommt der Erfolg von selbst. Wenn man für die breite Bevölkerung viel tut, dann wird das auch anerkannt, und es ist ein weiteres Steinchen auf dem Weg zum Erfolg. Ich habe in dieser Hinsicht immer mehr getan als andere große Unternehmer. Man muß auch den Mitarbeitern eine klar definierte Linie vorgeben, damit sie genau wissen, was zu tun und was zu lassen ist. Ich versuche meinen Mitarbeitern zu erklären, daß der Kunde die Nummer eins ist, er bezahlt die Ware, er bezahlt auch die Gehälter, und er bringt Leben in das Geschäft. Die Mitarbeiter müssen gefordert werden, im besonderen beim Mitdenken, ich verlange von den Mitarbeitern, daß sie laufend überlegen, was zu tun wäre, um den Kunden noch zufriedener zu machen. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Das war die Entscheidung, zu Kika-Horn ja zu sagen. Auch die Entscheidung für meinen Traumberuf - Vertreter - war richtig, obwohl es nicht funktioniert hat. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** In meiner Position bin ich für das gesamte Geschäft und auch für die Mitarbeiter verantwortlich. Ich stelle sie ein, und ich kündige sie auch. Bei einem Vorstellungsgespräch ist es manchmal so, daß ich schon weiß, ob jemand geeignet ist, wenn er mir die Hand gibt. Sehr oft ist es der erste Eindruck, auf den ich mich verlassen kann. Für mich ist nicht so wichtig, was ein Bewerber bis jetzt gemacht hat. Mir ist aber seine Ausstrahlung wichtig, und wie er mit Leuten umgeht. Das kann man leider nicht lernen, das muß man haben. Ich behandle meine Mitarbeiter so, daß ich ihnen immer in die Augen schauen kann, auch dann, wenn ich diese Position nicht mehr habe. **Welche Rolle spielt für Sie Anerkennung?** Man muß immer wieder abwägen, ob sie ehrlich gemeint ist oder nicht. Ehrliche Anerkennung freut mich schon sehr. Im besonderen die Anerkennung als „Mann des Jahres" hat mich sehr beeindruckt. Es ist mir aber auch bewußt, daß die Anerkennung immer mit der Firma zusammenhängt. Ich gebe die Anerkennung auch immer an meine Mitarbeiter weiter. **Spielen Niederlagen eine Rolle, und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen gehören zu jeder Karriere. Aus Niederlagen kann ich gut lernen, man muß aber auch zu Mißerfolgen stehen können. Ich bin ein extrem positiver Mensch, ich sehe auch in einer Niederlage noch etwas Positives. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Urlaub. In meinem Alter brauche ich noch keine Zeiten zum Relaxen. Das kommt wahrscheinlich auch daher, daß ich meine Arbeit gern mache und sie mir großen Spaß bereitet. **Ihre Ziele?** Ich möchte im Vergleich zwischen den Leiner-Häusern ganz vorn liegen. Privat möchte ich heuer noch heiraten. **Ihr Lebensmotto?** Man lebt nur einmal. Man soll das Leben so gut wie möglich meistern und sich das leisten, was man sich leisten kann. **Welchen Ratschlag für Erfolg würden Sie gern weiter geben?** Immer am Boden bleiben.

✶ Grath Johann Ing.

● Steckbrief

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Ing. Johann Grath EDV - Peripherie Messtechnik Elektronik., 2351 Wiener Neudorf, Parkstraße 27. Geboren - Datum, Ort: 24. Mai 1945, Neudorf bei Staatz. Familienstand: Verheiratet mit Waltraud. Kinder: Alexander (1970). Eltern: Karoline und Johann. Ehrungen: 1993: Urkunde für Innovation von der Landesregierung NÖ; 2000: Auszeichnung zum 25jährigen Firmenbestehen - Wirtschaftskammer NÖ. Mitgliedschaften: Obmann im Verein Alt-Wiener Neudorf. Hobbies: Gartenarbeit (meine Blumen und Pflanzen).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1964 begann ich bei der Wiener Firma Goertz Elektro in der Entwicklung für Spezialgeräte, und blieb bis 1977 dort. Bereits 1975 machte ich mich in Mödling mit einem kleinen Büro und einer kleinen Werkstätte selbständig. Seit 1980 ist die Firma im eigenen Haus, hier in Wiener Neudorf. Zur Zeit beschäftige ich vier Mitarbeiter. Wir entwickeln Elektronik für die Verkehrstechnik und Verkehrsdatenerfassung. Unsere Kunden sind die Öffentliche Hand und Firmen, die Verkehrstechnik installieren. Außerdem sind wir für den Österreich-Vertrieb der Firma Swarco Futurit zuständig, die Verkehrsampeln erzeugen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Konsequente Arbeit. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Ausdauer und die loyale Unterstützung meiner Frau. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin besonders stolz darauf, daß wir es geschafft haben, gegenüber großen Anbietern 1980 in die Verkehrstechnik einzusteigen und uns immer noch behaupten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach fünf Jahren, circa 1980. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** 1976, als ich unseren damaligen besten Kunden erwarb. Dabei ging es um elektronische Steuerungen für Pharmaziemaschinen. **Gab es eine Situation, in der**

andere aufgegeben hätten? Ja, beim Kampf um den Einstieg in die Verkehrstechnik. Wir wurden sowohl von der Öffentlichen Hand, als auch von den Mitbewerbern nur mäßig akzeptiert. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach Testkriterien. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als patriarchalischer Chef. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ohne regelmäßiges Lesen von Fachliteratur geht es in diesem Beruf nicht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll immer konsequent und zielstrebig arbeiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich will meine Firma einstweilen noch weiterführen und später versuchen, daß sie durch Verkauf weiter bestehen kann. **Ihr Lebensmotto?** Meine Familie, meine Arbeit und mein Hobby haben mich ein Leben lang erfüllt.

✱ Gratzl Heinz

● Steckbrief

Beruf: Sporttherapeut. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Gesund & Fit - Trainingstherapie und Heilmassage - Dipl.-Sporttherapeut Heinz Gratzl., 3812 Groß Siegharts, Grabenfeldstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 22. Dezember 1963, Waldreichs. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Ines (1991) und Sven-Erik (1998). Ehrungen: Landesmeister im Duathlon. Hobbies: Bewegung aller Art, Lesen, Familienleben.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die HTL in Hollabrunn, Fachrichtung Elektrotechnik. Ich leistete den Präsenzdienst, anschließend arbeitete ich als Techniker im Maschinenbau und in der Elektrotechnik. 1990 legte ich die Meisterprüfung im Maschinenbau ab. Nachdem ich mich in meiner Freizeit immer mit Sport befaßt hatte und aktiver Marathonläufer war und bin, wollte ich schon damals in die Sportbranche. Meine Idee war, eine Praxis für Sporttherapie zu eröffnen, da dieser Bereich im Waldviertel praktisch noch nicht existierte. Meine Vorstellungen gingen über die Therapie hinaus und betrafen vor allem auch die Prävention. Ich begann mit der Ausbildung im Labor des Krankenhauses Gmünd. Nach einem Jahr begann ich mit der Ausbildung zum Heil- und anschließend zum Sportmasseur und absolvierte die für die Gründung eines Unternehmens notwendigen Schulungen, Kurse und Prüfungen. Mein Praktikum leistete ich im Moorbad Harbach ab. 1998 machte ich mich als Sporttherapeut selbständig. Heute betreue ich eine Vielzahl von Patienten mit Massage, Trainingstherapie und Sporttherapie. Ich sehe es als meine Aufgabe, besonders in der Prävention aktiv zu sein und die Bevölkerung zur Bewegung zu motivieren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Für mich steht der wirtschaftliche Erfolg nicht im Vordergrund. Ich sehe es als persönlichen Erfolg für mich, wenn ich einer Person mit meiner Therapie helfen, oder jemanden zum Sport motivieren kann. Mein größter Erfolg besteht darin, höheres Gesundheitsbewußtsein in der Bevölkerung zu verankern. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin besonders ehrgeizig und habe die Eigenschaft, Sachverhalte anderen übermitteln und erklären zu können. Ich stelle mich auf die Bedürfnisse meiner Patienten ein und versuche mit aller mir zur Verfügung stehenden Kraft, Erfolg herbeizuführen. Nachdem ich ein Allround-Sportler bin, kann ich meine Erfahrungen, seien sie positiv oder negativ, an meine Patienten weitergeben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich erfuhr während meiner beruflichen Entwicklung keine besondere Hilfe oder Unterstützung von außen und mußte mir alles selbst schaffen. Darüber bin ich teilweise sehr froh. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** In früheren Jahren machte ich mir noch keine Gedanken über die Sporttherapie, ich begann erst im Lauf der Zeit und aufgrund einiger aktueller Anlässe, mich dafür zu interessieren. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Nachdem ich schon sehr früh mit dem Sport begann, kenne ich alle Sonnen- und Schattenseiten. Das Fehlen einer sporttherapeutischen Einrichtung in meiner Region brachte mich auf die Idee, eine solche selbst zu schaffen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld beim Erfolg?** Als Ein-Mann-Unternehmen beschäftige ich keine Mitarbeiter. Das heißt, daß meine Kunden immer von mir selbst behandelt werden und somit die beste Behandlung genießen. Meine Familie, speziell meine Kinder, spielen für mich eine sehr große Rolle. Die Kinder geben mir die entsprechende Kraft. Dieses soziale Umfeld bildet meinen Rückhalt und ist jene Zone, in der ich mich entspannen kann. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Ich entdeckte mein therapeutisches Talent beim Ausüben des Sports. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste Entscheidung war vorerst die Beschäftigung mit der Sporttherapie und in weiterer Folge der Einstieg in das Unternehmertum. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich entscheide gerne allein, höre mir aber auch die Meinungen anderer kompetenter Persönlichkeiten an. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Die Fortbildung ist ein sehr wichtiges Standbein für den Erfolg eines Sporttherapeuten, ich persönlich bilde mich durch Fachlektüre und in Seminaren weiter. Wenn ich neue Erkenntnisse gewinne, teste ich sie vorerst an mir selbst. Erst dann erkenne ich, für welchen Personenkreis diese Behandlung interessant werden könnte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die verschiedenen Berufsbezeichnungen und die daraus resultierenden verschiedenen Kompetenzen sind für den Endverbraucher oftmals nicht durchschaubar, mein Wunsch wäre eine Vereinheitlichung. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung von meinen Kunden stärkt mich. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Rückschläge sind für mich ein Teil des Erfolgs. Im Fall eines Mißerfolges analysiere ich den Vorfall, ziehe meine Konsequenzen daraus und versuche etwas daraus zu lernen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe Kraft aus jeglicher Bewegung. Die größte Entspannung erfahre ich beim langsamen Laufen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, einer möglichst großen Zahl an Personen Hilfe zur Selbsthilfe zu bieten, die Menschen zu motivieren und zu mobilisieren. Mein Unternehmen soll sich so weiterentwickeln wie bis jetzt, in bescheidenem Maße möchte ich auch expandieren. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem - nutze den Tag. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Abgesehen von einer fundierten Grundausbildung scheint es mir notwendig, daß man sich für ein Geschäftsfeld entscheidet, das einem Spaß und Freude bereitet. Man soll sich zwar absichern, muß dabei aber auch risikobereit bleiben.

✱ Grebenicek Thomas KommR.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Casanova Revuetheater., 1010 Wien, Dorotheergasse 6. Geboren - Datum, Ort: 4. Dezember 1937, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Ehrungen: Ehrennadel der Wirtschaftskammer, Kommerzialrat-Titel. Hobbies: Rad, Ski.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich absolvierte die Lehre als Fernmeldetechniker 1952 bei ITT, wo ich acht Jahre beschäftigt war, ehe ich zehn Jahre als Handelsvertreter und technischer Berater für Holzbearbeitungsmaschinen für eine deutsche Firma tätig wurde. Nach dem Tod meiner Eltern (1968) begab ich mich auf eine zweijährige Weltreise. Ausgehend von der Expo in Montreal, wo ich kurz als Beleuchter in einem Nachtlokal arbeitete, bereiste ich zuerst ganz Nord- und Südamerika. Über New York, Miami, Mexico, Caracas und Belem kam ich nach Brasilien, wo ich gemeinsam mit einem Amerikaner im Amazonas-Delta zwei Monate im Holzexport tätig war. Anschließend stellte ich in Sao Paulo Holzbearbeitungsmaschinen zur Parkettboden-Herstellung auf und managte sie einige Zeit, besuchte eine Tante, die dort eine Ranche und Getreidemühlen hatte und zog weiter über Buenos Aires, Rio und Montevideo nach Santiago de Chile, wo ich wieder einige Monate in einem Theater arbeitete. Dort eignete ich mir Choreografie-Kenntnisse an und stellte die Licht- und Tonshow für Artisten zusammen. Über Lima und Bogota kam ich nach Panama City, wo ich wieder in einem Revue-Theater beschäftigt war. Über Mexico und Los Angeles kam ich schließlich nach Las Vegas. Dort mietete ich mich in der nobelsten Suite des Ceasars Palace ein und kam so mit dem Hotel-Manager in Kontakt. Inzwischen hatte ich schon eine eigene Tanzgruppe gegründet, für die ich so in Las Vegas zu einem Engagement kam. Anschließend zog ich über San Francisco, Honolulu, Fidschi-Inseln weiter nach Australien (Darwin, Sidney, Melbourne) und schließlich nach Singapur, wo ich für den neu eröffneten Mirasa Sky Club die Bühnenbeleuchtung installierte. In Jakarta trat ich mit einer Flamingo-Gruppe auf und zog über Tokyo, Hongkong, Bangkok, New Dehli und Bombay nach Karrachi, wo ich meine Weltreise wegen einer Gelbsucht abbrechen und heimreisen mußte. Nach sechs Monaten Spitalsaufenthalt erfuhr ich 1971, daß das Casanova zu kaufen sei, kam aber zu spät. Nachdem den Käufern jedoch die Kosten über den Kopf wuchsen kam ich etwas später doch noch zu diesem Lokal, das ich 1972 übernahm und seither als Alleininhaber führe. Hier konnte ich alle meine Ideen, zum Beispiel das Netz über den Köpfen des Publikums, in dem Artisten auftreten, verwirklichen. Obwohl mit vielen behördlichen Auflagen verbunden, konnte ich diese alle zur Sicherheit der Gäste und des Personals erfüllen und hatte in den 25 Jahren des Bestehens keinerlei Beanstandungen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Gesteckte Ziele, die so hoch angesiedelt sind, daß man sie gerade noch erreichen kann, zu erlangen; dazu brauche ich viel Fleiß und Einsatz. Seit 25 Jahren einen Rolls-Royce zu fahren muß nicht undbedingt ein Erfolg sein; da ich ihn mir selbst erarbeitete, betrachte ich auch das als Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Auch wenn ich noch nicht alle Ziele erreicht habe, fühle ich mich als erfolgreich. Ich habe mein eigenes Geschäft, die Welt kennengelernt, ein Eigenheim, etc., aber ich setze mir stets neue Ziele. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** In der Familie werde ich sicher als erfolgreich gesehen, bei Freunden reicht es, wenn der Schmäh läuft, da will ich mit Erfolgen nicht protzen. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Vom Telefon-Techniker zu einem kaufmännischen Beruf zu wechseln, war ein wichtiger Schritt, da ich in diesem Geschäft rein nach Erfolgen honoriert wurde. Ein ebenso wichtiger Punkt war die Weltreise, bei der ich die Welt, andere Sprachen und Kulturen und vieles andere kennenlernte und ausprobieren konnte. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Selbständigkeit war immer schon mein Ziel - ich wollte auch schon mit 18 Jahren großjährig geschrieben werden um selbständig zu sein. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Konsequenz bei allem was ich mache, Ehrlichkeit und Vertrauenswürdigkeit. Mit diesen Eigenschaften findet man stets die richtigen Geschäftspartner. Ich strebte stets danach, von anderen unabhängig zu sein und auf eigenen Füßen zu stehen. Ich bin noch vom alten Schlag, unter ärmlichen Verhältnissen nach dem Krieg aufgewachsen. In meiner Generation mußte man das Geld noch zusammenhalten, und so mache ich auch nur das, was ich finanziell verkrafte. Schon in der Schulzeit hatte ich immer Nebenjobs, sparte und kaufte mir erst dann etwas, wenn ich das Geld dafür beisammen hatte. So halte ich es auch noch heute, riskiere nichts, bzw. minimiere das Risiko, wo es möglich ist. **Was ist für den Erfolg hinderlich?** Schulden. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** Da ich selbst Artist war, habe ich für die Probleme meines Personals - von Geld bis Heimweh - Verständnis. Für meine Mitarbeiter habe ich immer ein freundliches, lustiges Wort und mußte in den 25 Jahren noch nie jemanden fristlos entlassen. Das Nachtgeschäft ist hart, daher darf man auch nicht zu streng sein. In einem Nachtlokal spielt sich ja das halbe Familienleben ab. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach Art, Können und Aussehen des jeweiligen Artisten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation ist mein Hauptgeschäft. Ich motiviere durch das Gespräch - trösten, schimpfen und zuletzt immer wieder gut Freund zu sein. Ich halte aber stets eine gewisse Distanz zu den Mitarbeitern und fange mir mit ihnen nie etwas an, auch wenn es manchmal nicht leichtfällt. Nachträglich betrachtet, war das immer richtig so. **Was bedeuten Niederlagen für Sie?** Krankheiten sind Niederlagen, die man selbst kaum beeinflussen kann; geschäftliche Niederlagen (von denen ich nie eine gravierende hatte) kann man selbst wieder ausmerzen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus Interesse an meiner Tätigkeit. **Was sind Ihre Ziele?** Da ich in meinem Leben bereits vieles erlebte ist mein Wunsch - Gesundheit. **Bekommen Sie Anerkennung?** Ja, wenn ich von Theaterpolizei und Magistrat für die gute Betriebsführung gelobt werde, die Finanzen O.K. sind und ich ein kalkulierbarer Partner für andere bin. Mit meiner Show setze ich mich auch für den Fremdenverkehr ein und wurde für meine kaufmännischen Leistungen mit dem Kommerzialrat-Titel der Kammer geehrt. **Haben Sie Vorbilder?** Ich beschäftige mich immer mit mir selbst. Es gibt viele sympathische und von mir anerkannte Leute, denen strebe ich aber nicht nach, da ich mit mir selbst genug zu tun habe. **Haben Sie noch eine Anmerkung zum Erfolg?** Ein unbelastetes, ordentliches Familienleben ist für den Erfolg eines Mannes wichtig.

✱ Grebien René Friedrich

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Prokurist, Geschäftsführer. Tätig bei: Kenwood Manufacturing GmbH., 2355 Wiener Neudorf, IZ, Süd, Straße 2a. Geboren -

Datum, Ort: 8. Mai 1953, Leoben. Mitgliedschaften: Mitglied des Kleingeräte Markenartikelverbandes. Hobbies: Laufen, Skifahren, Tennisspielen, Lesen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meinem Pflichtschulabschluß begann ich eine Lehre in einem Elektrogeschäft. Nach meinem Lehrabschluß kam ich mit 19 Jahren nach Wien und begann als Großgeräteverkäufer bei der Firma Kaindl zu arbeiten. Nach einiger Zeit wechselte ich als Filialleiter zur Firma Elektro Quelle. Daneben bildete ich mich mit Seminaren im Bereich Ökonomie und Management weiter. 1980 kam ich als Ein- und Verkäufer zur Firma Halacek. 1983 ging ich zur Firma Elku in den Außendienst. Ich war als Regionalverkaufsleiter im Kleingeräteverkauf tätig. Daraufhin trat der Weltkonzern Braun mit einer interessanten Position an mich heran und so wurde ich 1987 Gebietsleiter bei Braun Österreich. Nach zwei Jahren wurde ich Regionalverkaufsleiter und 1991 Key Account Manager. In dieser Funktion betreute ich die Topkunden des Unternehmens. Damals wurde Braun Österreich Marktführer und ich rühme mich, beim Erfolg beigetragen zu haben. 1999 gab es die Zusammenlegung von Braun und Gilette Österreich. In dieser großen Gruppe wurde ich Sales Manager Electro verantwortlich für Braun und Duracelle. Mitte dieses Jahres suchte ich eine neue Herausforderung und fand sie in Kenwood Österreich.

Zum Erfolg

Wie definieren Sie persönlichen Erfolg? Persönlicher Erfolg ist sehr Branchen und personenabhängig. Für mich bedeutet persönlicher Erfolg das positive Abschließen eines Geschäftes aber auch das Erreichen privater Ziele. Ich muß wissen, was ist mir in meinem Leben wichtig und wodurch ich meine innere Zufriedenheit finde. **Was sind Ihre persönlichen Stärken?** Ich bin sehr kommunikativ und das wirkt sich sowohl auf unsere Kunden als auch auf meine Mitarbeiter positiv aus. Ich nehme mir Zeit für jeden einzelnen und vermittle dadurch jedem Kunden das Gefühl der individuellen, persönlichen Betreuung. Ich besitze einen hohen Erfahrungswert in der Branche und vermittle äußerste Kompetenz. **Setzen Sie sich Ihre Ziele kurz oder langfristig?** Ich stecke mir kurzfristige Ziele und setze sie Schritt für Schritt um. Langfristige Ziele ermöglichen keine so genaue Kontrolle und sind bei Marktveränderungen nicht so schnell abänderbar. In unserer Branche muß ich kurzfristig planen, damit meine Ziele immer flexibel und variierbar bleiben. **Wie stehen Sie zur Teamarbeit und wie setzen Sie Teamarbeit um?** Teamarbeit ist äußerst wichtig. Es muß aber in jedem Team den Team Leader geben, der Ziele setzt und den Weg vorgibt. Die Umsetzung des Ganzen obliegt dann dem gesamten Team. Wobei ich als Leader jedoch bereit sein muß, meine Verantwortung zu teilen und Arbeit zu delegieren. **Nach welchen Kriterien suchen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Mir ist in diesem Zusammenhang ein sicheres Auftreten, Außendiensterfahrung, Dynamik, Ehrlichkeit und Teamgeist wichtig. **Wie setzen Sie Motivation ein bzw. um?** Motivation ist ein sehr dehnbarer Begriff. Ich kann durch Prämien und Umsatzbeteiligungen, Übertragung von Verantwortung motivieren. Ich denke, es ist sehr wichtig zu wissen, welche Art der Motivation ich für welchen Mitarbeiter einsetzen muß. Ich setze aber auch starke Eigenmotivation bei meinen Mitarbeitern voraus. **Wo liegen Ihre Kraft und Energiequellen?** Im privaten Bereich, also im Familien- und Freundeskreis tanke ich meine Kraftreserven wieder auf. **Wie begegnen Sie einem Mißerfolg?** Ich muß mir Mißerfolge persönlich eingestehen, sie analysieren und aus ihnen lernen. **Gab es in Ihrem Leben eine für Sie persönlich wichtige Entscheidung?** Die Entscheidung zu Braun Österreich zu wechseln, war eine sehr wichtige Entscheidung. Dort konnte ich meine Persönlichkeit entwickeln und viel über Führungsstil und Teamarbeit lernen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine persönliche Lebensphilosophie?** Ehrlichkeit in allen Lebenslagen ist mir wichtig. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Kenwood Österreich gibt es seit weit über 25 Jahren und hat sich einen guten Ruf im klassischen Küchenmaschinenbereich geschaffen. Wir besitzen zur Zeit 47 Prozent Marktanteil in Österreich und sind absoluter Marktführer in diesem Bereich. Wir wollen aber trotzdem den Bereich weiter ausbauen. Zusätzlich haben wir noch ein breites und tiefes Küchengeräteprogramm. Auch hier streben wir Zuwächse für die nächsten Jahre an. Wir betreuen ca. 1.200 Händler in ganz Österreich, wobei der Hauptumsatz bei Großvertriebsformen (wie Media, Saturn, Cosmos usw.) und Kooperationen (wie Red Zack, Expert, E-Partner) getätigt wird. Nicht unterschätzen sollte man die zwei größten Möbelhäuser Österreichs (wobei wir bei einem schon sehr stark mit Küchenmaschinen vertreten sind). In der Kleingerätebranche gibt es noch ein starkes Wachstum.

✱ Grecht Frieda

Steckbrief

Beruf: Friseur- und Perückenmachermeisterin. Funktion: Eigentürmerin. Tätig bei: K. Grecht GmbH., 1090 Wien, Spitalg. 33. Geboren - Datum, Ort: 13. September 1942, Wien. Kinder: Patrizia (1967) und Katharina (1969). Eltern: Franz und Helene. Ehrungen: Siegerin unzähliger, internationaler Wettbewerbe, 1964 in Basel, Einzel-Weltmeisterin, Vizepräsidentin der Inter-Coiffeure Österreichs. Hobbies: Natur und mein Schäferhund, Mode- und Phantasiefrisuren, Bastelarbeiten, kreative Dinge, die noch nie da waren, - die auch fotografiert werden und ständig in internationalen Zeitschriften veröffentlicht werden. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Künstlerische Werkstatt „53" in 1090 Wien, Währingerstr. 53 (Man kann diese zweigeschoßigen, wunderschön adaptierten, mit allen technischen „Know-how" ausgestatteten Veranstaltungsräume tageweise für Fotosessions, Ausstellungen, Präsentationen oder Jazzkonzerte mieten. Für Haare und Make up kann die „Grecht Companie" zusätzlich gemietet werden)

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule absolvierte ich eine dreijährige Friseurlehre. Von Anfang an habe ich bei jedem Wettbewerb teilgenommen und gewonnen, mit 14 Jahren den ersten. Nach der Lehrzeit war ich drei Jahre bei Tuppa, ein Friseursalon am Franz-Josef-Bahnhof als Gesellin. Mit 20 Jahren war ich neben dem Beruf und den vielen Wettbewerben, die damals jüngste Friseurmeisterin Wiens. Der Höhepunkt war dann 1964, mit 22 Jahren, in Basel, ich wurde Einzel-Weltmeisterin. Danach wurde ich eingeladen mein Können zur Schau zu stellen und ich frisierte zwei Jahre lang weltweit auf der Show-Bühne. Zu dieser Zeit habe ich bereits im väterlichen Friseursalon, in der Lazarettgasse

35 gearbeitet, als Meisterin und rechte Hand meines Vaters. 1968 ging mein Vater dann in Pension und verkaufte das Geschäft. Seit 1969 bin ich selbständig, hier in der Spitalgasse 33. Mit Krediten von Haarkosmetikfirmen und Erspartem war der Grundstein zu diesem Mietlokal gelegt und die Renovierung gewährleistet. Begonnen habe ich damals mit sechs Leuten und drei Lehrlingen. Dadurch, daß mein damaliger Ehepartner, Werner Grecht auch ein anerkannter Preisfriseur, sowie Europameister war, war der Erfolg vorprogrammiert. Einige Jahre später konnte ich zu günstigen Bedingungen das Lokal abbezahlen und 1979 ging es ins Eigentum über. 1996 wurde die Firma mit beiden Töchtern zu einer GmbH, seit Juli 2000 heißt der Salon K. Grecht GmbH. Ich führe die Firma mit meiner jüngeren Tochter Katharina. Die „Grecht-Kompanie" besteht zur Zeit aus 25 Friseuren (einige Teilzeit) und Lehrlingen. Durch ständige Schulungen werden unsere Leute zu enormen Leistungen motiviert. Jeder einzelne Mitarbeiter ist ein kreativer Spitzenfriseur. Dadurch, daß wir selbst in unserer Werkstatt (Währingerstr. 53) Seminare für unsere Leute und Kollegen aus dem In- und Ausland halten, steigern wir unsere Aktualität und fachliche Kompetenz laufend. Eine besondere Herausforderung ist die Erweiterung unseres Berufes: Theaterschminke, Maskenbilden für Theatergruppen; z. B. sind wir seit Jahren beim „Life Ball" hinter den Kulissen. Nutznießerin ist bei uns die Kundin, wir machen Gesamtberatung über die Haare hinaus. Seit 20 Jahren gibt es bereits unsere eigenen Haarpflegeprodukte. Jede Altersgruppe, die jung geblieben im Leben steht, sind unsere Kunden.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich habe meine Ziele erreicht, ich bin Weltmeisterin, Mutter, Geschäftsfrau, werde geachtet und geliebt. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ausdauer, ich hatte immer ein Ziel vor Augen und eine positive Einstellung zum Leben. **Haben Sie ein Vorbild?** Ein Buch hat mich geprägt: „Wie man Freunde gewinnt!" von Dale Carnegee. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich gehe in die Natur: Berg oder Wald, - beides ist geeignet - und an einem Tag ist alles erledigt: Neuer Plan, neuer Weg und gleiches Ziel. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ihre Freunde: Selbstbewußt und erfolgreich, eine eigenständige, verläßliche Frau. Ihre Mitarbeiter: Ich habe hier eine strenge, aber gerechte Mutterrolle. Ihre Familie: Selbstbewußt, erfolgreich und streng, von Soft- bis Hardware. Eine liebenswerte Frau und Mutter. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, ständig! Früher war es sehr wichtig für mich. Inzwischen ist Lob und Kritik gleichwertig. Nur ich selbst bestimme, was Lob, was Kritik ist, - um nicht in einen Trott zu verfallen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus mir selbst! Ich arbeite ständig daran, in meiner Mitte zu sein. Aus der Mitte habe ich jede Kraft die ich brauche, - sofort zur Verfügung. **Was wollen Sie noch erreichen?** Menschliche Qualitäten und Lebensschulung als Vizepräsidentin der Intercoiffeure und als Geschäftsführerin unseres Salons weiterzugeben. Von der Welt, - zur Lebensmeisterin. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Kommunikation ist die Grundlage für den Erfolg. Das Fachliche setze ich voraus. Man muß mit Kunden und Mitarbeitern umgehen können. Sofort mit Schulungen beginnen, auf menschlicher Basis, finanziell nicht hassardieren.

✱ Greifeneder Peter Mag.

● Steckbrief

Beruf: Magister der Betriebswirtschaftslehre. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Donau Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungs GmbH., 1060 Wien, Lehargasse 1. Geboren - Datum, Ort: 15. Jänner 1954, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Michaela, geb. Reisetbauer. Eltern: Dr. Alois und Katharina. Schöpferische Akte: 1992 „Steuerleitfaden für das Immobilienwesen". Hobbies: Tennis, Tischtennis, Joggen, Skifahren, Kunst und Museen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der Firma Böck & Partner.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß des Studiums der Betriebswirtschaftslehre, hielt ich mich in Frankfurt bei der amerikanischen Wirtschaftsprüfungskanzlei „Arthur & Anderson" als Prüfungsassistent auf; in Paris erhielt ich die entsprechende Ausbildung. Diese Ausbildung wurde vom Unternehmen organisiert, um die spezielle Ausbildung zu genießen, und um den Kontakt zwischen den Büros zu fördern. Nach nicht ganz einem Jahr, trat ich der „KPMG", der größten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Österreichs, in Wien als Prüfungsleiter, bei. Meine ersten Positionen erhielt ich über Bewerbungen, danach wurde ich weitergereicht. Ich ging nach Bonn, um dort bei der „Interbau AG" (Bauträgerholding), als Finanzchef zu fungieren. Nach zweieinhalb Jahren kam ich nach Wien zurück und stieg bei der „Donau Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungs GmbH" als Prokurist ein. Mit meiner Steuerberaterprüfung wurde ich 1986 zum Geschäftsführer ernannt und 1992 beeideter Wirtschaftsprüfer und teilhabender Gesellschafter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zum einen, eine durchaus meßbare Komponente, wenn es um Wirtschaftsfragen geht, zum anderen, eine nicht meßbare, wenn es um die Zufriedenheit der Person geht und unter Umständen nach außen nicht erkennbar ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Heute ist es wichtig spezialisiert zu sein. Ich schätze die Zusammenarbeit mit der Firma Böck & Partner, da wir uns ergänzen und somit den Kunden noch bessere Beratungen gewährleisten können. Wir sind drei Spezialisten und auch die Firma Böck & Partner haben drei Spezialisten, und dies ist ein Teil meines Erfolgs. Die Unternehmen verschmelzen immer öfter, jedoch werden große Unternehmen niemals unseren Kundenservice (Kundennähe und Vertrauensbasis) vollbringen können. **Was ist für Sie ein Mißerfolg?** Wenn ich mir etwas vorgenommen und nicht erreicht habe, sei es beruflich oder privat. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Erst seit dem Studium habe ich genug Freiraum, den ich mir selbst gestalte und sehe mich erst seit den letzten Jahren erfolgreich. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Verantwortung, meiner Familie, aus dem Umgang mit Klienten (ich bin lieber Berater als Manager) und aus Geld. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein Vater war eine charismatische Persönlichkeit, und er holte mich ins Unternehmen. Meiner Frau verdanke ich große Förderung meiner Person und große berufliche Freiheit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Wir sind ein Verdrängungsmarkt und dieses birgt Problemstellungen. Es gibt immer wieder Unternehmen, die den Markt aggressiv bearbeiten, und da es keine Richtlinien gibt, ist die Position der Kammer als schwach anzusehen. Wir sind dabei Richtlinien auszuarbeiten. Zur Zeit sind jedoch noch keine Möglichkeiten zur Regelung gegeben. **Wie ist Ihr hierarchischer Struktur-**

koeffizient? Wir haben ein sehr gutes Klima und unsere Mitarbeiter sind nicht auf Basis eines fix vereinbarten Gehalts beschäftigt, sondern wir führen die Zahlungen aufgrund des erwirtschafteten Deckungsbeitrages durch. Dies fördert ein Unternehmertum, welches wir schätzen und wir vom Chef bis zur Sekretärin anwenden. Wir sind mit unseren Büros in Wien, Linz und Bad Hall 50 Personen. Das Unternehmen hat drei Inhaber, welche auch die Geschäftsführung inne haben. Es gibt für jeden Klienten einen Verantwortlichen und für die Abteilungen, Buchhaltung, Lohnverrechnung und Bilanzierung ist je eine Person verantwortlich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Einsatz, Disziplin und Freude an der Tätigkeit. Man darf nie stehen bleiben, das bedeutet, immer weiter zu lernen. Man kann nicht mehr nur national denken, und die Probleme, die vor zehn Jahren noch undenkbar waren, sind heute an der Tagesordnung.

✶ Greiner Martina

● Steckbrief

Beruf: Personalentwicklerin. Funktion: Abteilungsleiterin Personalentwicklung. Tätig bei: RWA Raiffeisen Ware Austria AG., 1100 Wien, Wienerbergstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 9. März 1960, Wien. Hobbies: Sport: Laufen, Badminton, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura war ich in einer Bank beschäftigt, hatte aber die Gründung einer Familie zu meinem erst zu erreichenden Ziel erklärt. Ich blieb insgesamt zehn Jahre zu Hause, um den Kindern die bestmögliche Erziehung angedeihen zu lassen. Schon während dieser Kinderpause bereitete ich mich auf meinen neuerlichen Berufseinstieg vor, indem ich in einem Marketing-Unternehmen gezielte Schritte für den Berufseinstieg in die Personalentwicklung setzte. Meine Stärken liegen im Umgang mit Menschen, beginnend mit der Kontaktaufnahme samt folgender Analyse und der Potentialerkennung derselben. Mit 30 Jahren besuchte ich an der WIFI Wien ein einhalbjähriges Wirtschaftsseminar, und wurde sofort nach dem positiven Abschluß meiner Ausbildung hier im Unternehmen angestellt. Ich bin seit über sechs Jahren für die Firma RWA im Personalbereich tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg entsteht für mich durch die konforme Vorgehensweise von Mensch und Unternehmen. Die Übereinstimmung der persönlichen Fähigkeiten und den persönlichen Zielen mit den Zielsetzungen des Unternehmens wird zu einer sehr spannenden Aufgabe, wenn Mensch und Unternehmen sich gegenseitig fordern und vorantreiben. Leistung und Zielorientierung unter Wahrung gegenseitiger Wertschätzung sind der Schlüssel für die unternehmerische und persönliche Zielerreichung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine mir erarbeitete Fähigkeit, mit Menschen in positiver Form umzugehen und mein Ziel nie lange „stehen zu bleiben". Ich arbeite sehr viel, und bilde mich laufend weiter. Selbstverständlich fordere ich dieselbe Einstellung von meinen Mitarbeitern. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja - ich habe mir eine sehr interessante Position erarbeitet und meine Ziele bisher erreicht. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Etwas nachzuahmen kann hilfreich sein, ist aber auf Dauer nicht haltbar. Es gibt immer Menschen, welche Signale schneller als andere wahrnehmen können. Wenn man anderen etwas vorspielt, wird man über kurz oder lang als Täuscherin erkannt und abgeurteilt werden. Die Ehrlichkeit zu sich selbst und die Ehrlichkeit dieser Welt entgegengebracht, verlangt Mut, wird jedoch auf Dauer honoriert. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab schon viele schwierige Situationen für mich zu lösen. An Probleme trete ich mit der Einstellung heran, daß ich vorerst aus einer Metaebene heraus unterschiedliche Sichtweisen beachte und somit klare Entscheidungen fällen kann. Ich erkenne rasch die richtigen Momente um Neues entstehen zu lassen. Es ist jedoch außerordentlich wichtig, daß auch Firmen flexibel auf Neuerungen reagieren. Ich erkenne hier im Unternehmen viele Möglichkeiten positiver Weiterentwicklung und erwarte mir auch die Unterstützung durch das Management. Mein Ziel ist es, für das Unternehmen bestmögliche Lösungen zu finden, und ich setze meine ganze Kraft dafür ein. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unser Unternehmen ist in vielen Branchen beheimatet und wir sind als Unternehmensform unvergleichbar, da wir Branchen übergreifend arbeiten können, und sind jetzt an einem Punkt der Neuorientierung angelangt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das Anforderungsprofil und die Fähigkeiten der Person sollten im Einklang mir der angestrebten Position sein. Die auszuwählende Person sollte den Anforderungen gerecht werden können und sollte zum bestehenden Team passen. Es kann keine Mutter mit Kleinkind einer Abteilung mit hoher Überstundenanzahl zugeordnet werden. Die persönlichen Eigenschaften der BewerberIn, sollten eine Ergänzung darstellen. Ich führe ein strukturiertes Interview mit den Bewerbern, danach folgt der Schritt in die zweite Hierarchiestufe, dort wird ein Gespräch ähnlicher Natur mit dem zuständigen Vorgesetzten geführt. Wir machen keine Tests, führen jedoch bei diversen Teams, die in Projekten arbeiten sogenannte Teamhearings durch, bei der die Schnittstellen abgeklärt werden. Das Gesamtbild entscheidet über die Aufnahme. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben die Vorstandsebene, dann folgen 13 Bereichsleiter und 20 bis 25 Abteilungsleiter. Diese drei Ebenen sind für alle ca. 530 MitarbeiterInnen zuständig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Für mich sehe ich die Position einer Personalleiterin als erreichbare Funktion an. Diese Position ist für mich selbst, klar definiert. Es ist meines Erachtens immens wichtig, das Unternehmen durch ein modernes und effizient geführtes Personalmanagement zu unterstützen. Wir haben sehr gutes Potential, das es zu erwecken gilt, welches jedoch nur durch das Zusammenspiel strategischer Prozesse, vorhandenem Wissen und durch die Anwendung sensibler, zukunftsvoraussehender Maßnahmen, gestaltet werden kann. Die Personalleiterfunktion ist eine, mit hoher Verantwortungsbereitschaft erfüllte Position, welche ich jedoch nur mit entsprechend ausgestatteter Kompetenz erfüllen möchte.

✶ Greutter Georg

● Steckbrief

Funktion: Mit-Inhaber, Marketing Direktor. Tätig bei: Eudaptics Software GmbH., 1010 Wien, Helferstorferstr. 5/8. Geboren - Datum, Ort: 23. April 1968, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Katharina (1991), Elisabeth (1994) und Maximilian (1996). Eltern: OPhysRat Dr. Bruno und Renate. Besondere Vorfahren: Väterlicherseits entstamme ich einer 300 Jahre alten Ärztefamilie, die Familie meiner Mutter waren stets Kaufleute. Schöpferische Akte: Bücher: „Was ich mir wünsche - das Wunscherfüllungsbuch"

und „Sei wachsam kleiner König - eine Geschichte für Erwachsene (erschienen im Eigenverlag/Der König Verlag, den ich 2000 gründete). Hobbies: Schreiben, Lesen, Laufen, Beach-Volleyball.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach einer Karriere in der Versicherungswirtschaft (1988/1989 Sachbearbeiter Erste Allgemeine NÖ; 1989-1991 bei SPC Computer-Schulung GmbH.; 1991-1994 Projektleiter AD-System Wiener Allianz/Anglo Elementar; 1994-1996 Verkaufsleiter NÖ Ost der Versicherungsanstalt der Österreichischen Bundesländer Versicherungs AG; 1996-1999 Projektleiter „Neue Welt"/Allianz Elementar Versicherungs AG und zuletzt Leiter der Dion. NÖ-Süd der Allianz Elementar - bis 2000) machte ich mich im April 2000 als Marketing-Verantwortlicher und Gesellschafter eines der ersten Venture-Capital finanzierten Technologie Start-ups in Österreich (Eudaptics Software GmbH.) selbständig. Das Unternehmen entwickelte eine weltweit führende Technologie zur Analyse von Kundenverhalten. Die Kunden rekrutieren sich vor allem aus dem Bereich Banken, Versicherungen, Telekom und Versandhandel, die ihrerseits mehr als 10.000 Kunden haben. Für diese Klienten mit einem festen Kundenstamm können wir Kundenverhalten (Stornos, etc.) voraussagen. Für Kunden aus dem Handelsbereich mit nicht klar definiertem Kundenstock zeigen wir vor allem Kaufzusammenhänge auf.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Macht über mich selbst zu bekommen, Freiheit und Unabhängigkeit, ohne dabei andere zu verletzen. Je höher der Grad meiner eigenbestimmung ist, umso erfolgreicher fühle ich mich. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ich sowohl im Beruflichen als auch im Privaten einen hohen Grad der Selbstbestimmung erreicht habe. Ich habe meine Beziehungen gut im Griff und bin weitgehend Herr über mein Leben, über die Freiheit meines Lebens, meinen Weg und kann dabei ich selbst bleiben. Gegenüber Druck von Außen bin ich immun und kann ein Authentisches Leben führen ohne mich von oberflächlichen Strömungen echt beeinflussen zu lassen. Für mich sind das die wesentlichsten Punkte. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, in mir sieht man einen bunten Vogel, der aber für diesen Freiheitsgrad diszipliniert (an sich) arbeitet. Ich versuche auch Familie und Beruf unter einen Hut zu bringen; das ist sehr schwer, trotzdem bin ich ein aktiver Familienvater. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Die besten Schlüsselentscheidungen waren es, wenn ich mich trotz kritischer Stimmen intuitiv für meinen Weg entschied. Daß ich von einem Großkonzern wegging war eine der schwierigsten, wohl aber die richtigste Entscheidung. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Selbständigkeit strebte ich immer unterbewußt an, auch schon im Konzernbetrieb versuchte ich immer schon selbständig Aufgaben zu erfüllen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Von meinen Eltern wurde ich zu Mut und urvertrauen erzogen. Dazu ist auch eine gewisse Eitelkeit, die man als negative Eigenschaft interpretieren könnte, nötig. Ich denke, daß ich über ein rasches Denkvermögen, hohe Auffassungsgabe im Erkennen von Zusammenhängen, Konsequenz, Kreativität und Durchsetzungsvermögen verfüge. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Echte Blocker sind Ängstlichkeit, Egoismus und narzißmus. **Welche Rolle spielt die Familie?** Das private Umfeld ist für mich emotionale Heimat und eine gesicherte Basis. Hier geht es nicht um materielle Aufgaben, sondern um ein aktives Vorleben von Lebensfreude. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Beruflich ist ein paktfähiges, objektiv verläßliches (Termintreue, Einhalten getroffener Vereinbarungen, Schaffen klarer Verhältnisse) Umfeld wesentlich. Ich denke nicht, daß es asoziale Erfolgsstories gibt. Ein Manager ist nur so gut, wie seine Mitarbeiter. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich habe in meinem Kopf ein klares Bild von meinem Unternehmen, von der zu besetzenden Position und dem Menschen, der mir gegenübersitzt. Wenn diese drei Bilder zusammenpassen hat er den Job. **Wie motivieren Sie diese?** Man muß die Rahmenbedingungen schaffen, in der Mitarbeiter ihre Persönlichkeit weiterentwickeln können. Dazu gehört der Arbeitsplatz, die Jobbeschreibung ebenso wie das Gehalt und seine Visitenkarte. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen gehören zum Erfolg wie Schatten zum Licht. Es spielt keine Rolle wieviele Schläge man bekommt, nur wie schnell man wieder aufsteht. **Ihre Ziele?** Den Prozentsatz meiner Zeit, über den ich täglich frei entscheiden kann, möchte ich bis auf 100 Prozent erhöhen. **Bekommen Sie - ausreichend - Anerkennung?** Als ehrgeiziger Mensch ist man dabei wahrscheinlich am Verwundbarsten. Anerkennung ist ein Schlüsselfaktor, der fast wichtiger als Geld ist (Geld ist allerdings auch eine Form der Anerkennung). Anerkennung zu geben ist schöner als sie zu bekommen. **Ihr Lebensmotto?** „Don´t dream it - be it" (Rocky Horror Picture Show). **Haben Sie Vorbilder?** Nur für Teilbereiche: im wirtschaftlichen Bill Gates, privat meinen Großvater, in puncto Fürsorglichkeit meine Frau etc. Im Sinne des Bench-Marketing-Ansatzes hole ich mir überall das Beste heraus. **Anmerkung zum Erfolg?** Wichtig wäre es auch nach Ängstlichkeit, Zweifel, Mutlosigkeit und Eigenständigkeit zu fragen. Viele Ideen scheitern an Abhängigkeiten und vieles bleibt wegen Ängstlichkeit ungetan. **Einen Ratschlag zum Erfolg?** Jeder sollte sich genau überlegen, wo seine Stärken und Schwächen liegen und wo er seine Fähigkeiten am besten auf den Boden bringen kann. Man muß sich von seiner Bestimmung und nicht von Geld leiten lassen, um sich seinen Platz zu suchen, wo man in dieser Welt hingehört.

✶ Grissenberger Walter-Josef

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Haarmode Grissenberger., 3362 Mauer, Hauptstraße 24A. Geboren - Datum, Ort: 6. September 1949, Sonntagberg. Familienstand: Verheiratet mit Edith. Kinder: Klaus (1976) und Jörg (1977). Mitgliedschaften: Sportclub. Hobbies: Radfahren, Schwimmen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule begann ich 1963 eine dreijährige Lehre zum Friseur und Perückenmacher. 1966 legte ich die entsprechende Gesellenprüfung ab, und trat in den elterlichen Betrieb ein. 1972 bestand ich die Meisterprüfung für dieses Gewerbe. Die Übernahme des Geschäftes und mein Schritt in die Selbständigkeit ereignete sich 1980.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist es ein wirtschaftlicher Erfolg, wenn ich ein Unternehmen ohne Fremdkapital führen kann. Gleichzeitig muß ich aber dabei meine persönlichen Ziele erreichen und meine Bedürfnisse befriedigen können. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Optimismus und positive Geisteshaltung. Ich betreibe ein kleines Unternehmen mit

nur zwei Mitarbeiterinnen. Diese Betriebsgröße verlangt hohes persönliches Engagement vom Betreiber, und zu diesem Einsatz muß man bereit sein. Gleichzeitig bin ich oft Seelentröster für meine nicht so erfolgreichen Branchenkollegen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich übernahm einen guten und schuldenfreien Betrieb von meinen Eltern. Alles andere mußte ich mir selbst aufbauen. Es gibt zwei verschiedene Arten von Friseuren, den Bedarfsdecker und jenen des Exklusivfriseurs. Ich gehöre mit Sicherheit zur Gruppe der Bedarfsdecker. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Daß ich Friseur werde, war mir und meinen Eltern klar. Daß ich einmal den elterlichen Betrieb übernehmen und führen werde, war ziemlich wahrscheinlich. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es war damals üblich und auch klar für mich, daß ich als der Sohn den Betrieb zu gegebener Zeit übernehmen werde. Persönlich interessierte ich mich aber sehr stark für die Fliegerei und hatte Ambitionen Pilot zu werden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Die Mitarbeiter spielen sehr wohl eine Rolle, ich selbst bin jedoch immer im Geschäft und für meine Kundschaft der erste Ansprechpartner. Ein großer Teil der Kunden erwarten, vom Chef persönlich bedient zu werden. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Die Familie spielt deshalb eine große Rolle bei der Entwicklung des Unternehmens, weil meine Frau selbst im Betrieb beschäftigt ist. Sie hat völlige Einsicht und dadurch das Verständnis für alle Höhen und Tiefen eines Gewerbebetriebes. Die Beschäftigung von beiden Ehepartnern in einem gemeinsamen Betrieb kann ich nur empfehlen. Es bringt ausschließlich Vorteile. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Einen Großteil der Entscheidungen treffe ich gemeinsam mit meiner Frau. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich erkenne die für unsere Branche zu erwartenden Trends auf Seminaren und bei Kongressen. Gleichzeitig bekomme ich viel Information von den Lieferanten der Präparate. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben fachlicher Kompetenz sind mir Freundlichkeit und Ehrlichkeit am wichtigsten. Eine Mitarbeiterin muß auch die Bereitschaft zur laufenden Fortbildung mitbringen, und sie muß teamfähig sein. Vor einer definitiven Anstellung muß die Bewerberin noch eine Probezeit absolvieren. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bekomme des öfteren Lob oder Dank für besondere Leistungen von meinen Kunden, aber auch fallweise von der Interessenvertretung oder den Lieferanten. Ich sehe die Anerkennung als notwendiges Feedback, um zu sehen, ob ich mich auf dem richtigen Weg befinde. Außerdem freut es mich sehr, wenn meine Leistung mit einem netten Wort honoriert wird. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Selten kommt es vor, daß ein Kunde mit der Frisur nicht zufrieden ist. Wenn dann doch, dann bin ich bei der Aufarbeitung des Mißgeschicks sehr kulant. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich mache einmal im Jahr mit meiner Familie einen Urlaub im Ausland. Für die Zeit während des Jahres habe ich mir mein Haus so gestaltet, daß ich mich zwischendurch immer wieder entspannen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Ich möchte diesen Betrieb bis zu meiner Pensionierung so weiterführen wie bis jetzt. Nachdem meine beiden Söhne kein sehr großes Interesse zeigen, den Betrieb zu übernehmen, werde ich kaum noch investieren. **Ihr Lebensmotto?** Ich bin in allen Dingen sehr genau, fast pedantisch. **Haben Sie Vorbilder?** Obwohl es ihm in der letzten Zeit wirtschaftlich nicht besonders gut ging, ist immer noch Niki Lauda ein Vorbild für mich. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig erscheint mir eine solide Grundausbildung, und während der persönlichen Entwicklung auf die Fortbildung nicht zu vergessen. Die Entwicklung des Unternehmens soll langsam und überschaubar bleiben, und man soll, wenn möglich ohne Fremdkapital arbeiten.

✱ Grohmann Norbert

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Road & Rail Internationale SpeditionsgmbH., 1020 Wien, Handelskai 340/2/3. Geboren - Datum, Ort: 30. Juni 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Kinder: Isabella (1989) und Tanja (1994). Eltern: Karl und Hildegard. Hobbies: Cabrio fahren, Ausflüge, Treffen mit Freunden.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern legten großen Wert auf eine gute Ausbildung, meine zwei Geschwister und ich haben maturiert. Nach der Handelsakademie und dem Bundesheer begann ich bei einer Containerreederei zu arbeiten. Nach zwei Jahren der Tätigkeit legte ich die Speditionsprüfung ab, wurde dann mit der Prokura betraut und als gewerberechtlicher Geschäftsführer eingesetzt, ich war damals 22 Jahre. Nach insgesamt sechs Jahren wechselte ich das Unternehmen und ging zu einer größeren Spedition, bei der 35 Mitarbeiter beschäftigt waren. Ich wurde als Speditionsleiter aufgenommen, aber die Tätigkeit entsprach nicht meinen Vorstellungen, was dazu führte, daß ich mich nach eindreiviertel Jahren von der Firma trennte und den Schritt in die Selbständigkeit wagte. 1991 entstand dann die Firma Road & Rail, bei der ich alleiniger Geschäftsführer bin. Bereits im ersten Jahr machten wir Gewinn, was bis heute mit unvermeidlichen Hochs und Tiefs aufrechterhalten blieb.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Privat bedeutet es ein glückliches Familienleben, eine ausgeglichene, gut funktionierende Beziehung und gesunde Kinder. Ich betrachte meine Frau als einen unentbehrlichen Teil meines Erfolgs, da sie mir immer den Rücken stärkt. Geschäftlich bedeutet Erfolg, sich über Jahre an der Spitze halten zu können und kontinuierlich Gewinne zu erzielen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Permanenter Einsatz, nach dem Motto: „Den Tüchtigen gehört die Welt". Man darf nie nachlassen, sondern man hat immer dahinterzustehen. Man muß sozusagen den „Chef" leben und nicht spielen und die Mitarbeiter motiviert führen. Man muß Kontakte knüpfen und sie pflegen, am laufenden sein, rechtzeitig auf äußere Umstände agieren und die Mitarbeiter richtig einsetzen. Von Bedeutung ist Beobachtungsgabe, dies spielt bei einer Führungsposition eine große Rolle, da es hilft, die Stärken der Mitarbeiter zu erkennen und sie mit den passenden Aufgaben zu beauftragen. **Wodurch zeichnet sich Ihr Führungsstil aus?** Das ist eine Mischung aus diversen Faktoren. Ich halte nicht viel vom sogenannten familiären Stil, bin mit allen per „Sie", kann mich aber nicht als sehr streng bezeichnen. Meine Mitarbeiter sind am Gewinn beteiligt und genießen die Freiheit der Entscheidung innerhalb der vorgegebenen Richtlinien, die in meiner Kompetenz liegen. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Sie hat oberste Priorität in meinem Leben. Meine Frau, Kinder, Eltern und meine zwei Geschwister (und deren Familien) spielen für mich eine große Rolle. Meine Frau arbeitete in der Firma mit, was ihr ermöglicht, Probleme, wenn sie entstehen, zu verstehen und mitzulösen. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Die Wertschätzung meiner Familie und meiner Umgebung, zu welcher selbstverständlich meine Mitarbeiter gehören. Es gibt eine Handvoll von Menschen, deren Meinung mir besonders

wichtig ist. Es ist nicht meine Art meine Leistungen an die große Glocke zu hängen, ich erlebe meine Erfolge im stillen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus einem inneren Antrieb, Dinge zu bewegen, sie in Schwung zu bringen und immer etwas Neues zu versuchen. Ich denke in der Gegenwart und in der Zukunft und das bringt auch Kraft.

✱ Gröninger Markus

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer, General Manager. Tätig bei: Bull AG., 1230 Wien, Lemböckg. 49, Stg. A. Geboren - Datum, Ort: 5. Juni 1957, Zürich. Familienstand: Verheiratet mit Beatrice. Kinder: Patricia (1988), Olivier (1990) und Nadja (1994). Eltern: Curd und Elsa. Hobbies: Sport (Fußball), Skitouren, Literatur und das Entdecken von Neuem.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer Unternehmerfamilie, mein Großvater hatte eine Aluminiumfabrik, mein Vater war selbständiger Industrieller. In meiner Kindheit wurden mir die wichtigsten moralischen Werte beigebracht, was mich für das ganze Leben prägte. Ich genoß eine sehr gute Erziehung. Die Ausbildung mit Studium war vorgezeichnet, und da meine Interessen unter anderem im technischen Bereich lagen, suchte ich die Technische Hochschule in Zürich aus, wo ich als Fachrichtung das Elektroingeneering hatte. Mein Anliegen war, einen eigenen Raum zu schaffen, unabhängig zu sein, daher wollte ich nicht im elterlichen Unternehmen arbeiten. Als ich mit dem Studium fertig war, trat ich bei einer Tochtergesellschaft vom Konzern „CIBA-Geigy" ein, wo ich im Bereich Entwicklung beschäftigt war. Während meiner Tätigkeit stellte ich fest, daß mich nicht nur Technik, sondern auch Wirtschaft interessierte, und fing mit dem Studium der Betriebswissenschaft an. Nach drei Jahren im technischen Bereich wechselte ich zum Produktmanagement, wo ich internationale Verantwortung übertragen bekam. Viel Zeit verbrachte ich in den USA, wo ich wichtige Erfahrungen sammelte und mich im Verkauf profilierte. Diese neue Tätigkeiten dauerte auch drei Jahre. Mein nächster Schritt führte mich zum Computer-Konzern „DEC", ich begann im Vertrieb und erzielte große Erfolge. Dort avancierte ich zum Verkaufsleiter der Maschinenindustrie und war für professional Service zuständig. Die Zahl der Mitarbeiter, die ich zu führen hatte, erreichte 40. Nach sechs Jahren wechselte ich zur Firma „ Systor", einer Tochter des schweizerischen Bankvereines UBS, wo ich den Software-Bereich leitete. In drei Jahren ist die Zahl der Mitarbeiter von 110 auf 900 gewachsen und die Abteilung, die ich führte machte einen Sprung von 30 auf 240 Mitarbeitern. Nach drei Jahren der Tätigkeit bei diesem Unternehmen, traf ich die Entscheidung, mich selbständig zu machen und gründete mit drei Partnern aus Holland, Amerika und Deutschland ein Unternehmen, welches mit Venture Capital finanziert wurde. Dieses Unternehmen war als Dienstleister für Banken konzipiert. Es zeichnete sich keine positive Entwicklung ab, was dazu führte, daß ich aus der Firma ausgestiegen bin, und zur „Bull AG" wechselte. Zuerst betraute man mich mit der Geschäftsleitung der Schweizer Niederlassung, seit 1999 bin ich auch für Österreich zuständig.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie den Erfolg? Für mich ist es eine gelungene Balance zwischen dem Geschäft, dem Privatleben und den Hobbys. Erfolg heißt für mich auch die Freiheit, Entscheidungen zu treffen, an der Gestaltung der Firma mitarbeiten zu können. Finanzielle Sicherheit ist eine logische Konsequenz die mit der übertragenen Verantwortung im Einklang sein sollte. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Sich selbst treu zu bleiben, konsequent sein, die moralischen Werte beibehalten, klare Visionen zu haben und die Mitarbeiter zu motivieren. **Nach welchen Kriterien stellten Sie Ihre Mitarbeiter an?** Als Basis betrachte ich menschliche Qualitäten, Teamfähigkeit, Toleranz, analytisches Denken, Einfühlungsvermögen und Selbstvertrauen. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Das ist eine Mischung aus „Laissez-faire" und einem autoritärem Stil. Das bedeutet - ich gebe klare Richtlinien und kontrolliere das Endergebnis, bei der Umsetzung von Ideen lasse ich den Mitarbeitern freien Raum. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Ich versuche immer meinen Mitmenschen Respekt und Toleranz zu erweisen, was mir selbst imponiert. Als eine wichtige Art der Anerkennung empfinde ich das Vertrauen, welches mir mein Vorgesetzter entgegenbringt. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus einer sinnvollen Tätigkeit. Es ist für mich ein Antrieb zu wissen, daß ich eine Umgebung geschaffen habe, wie die Leute sich wohl fühlen, fröhlich sind und vielleicht mehr zum Lachen haben.

✱ Gröschel Andreas

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Tätig bei: Thai Restaurant Gröschel Malee., 2700 Wiener Neustadt, Waßhubergasse 11. Geboren - Datum, Ort: 13. Jänner 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Malee. Kinder: Segsan (1987). Eltern: Kurt und Maria. Ehrungen: Originalität für Essen, verliehen vom Thailändischen Konsulat (Directory of Thai Restaurants). Hobbies: Skifahren, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Konditor und anschließend die Lehre zum Koch. 1987 machte ich mich mit einer Tankstelle inklusive Restaurant selbständig. Mitte 1995 eröffnete ich gemeinsam mit meiner Frau diesen Betrieb. Meine Frau stammt aus Thailand und ist Köchin, so kamen wir auf die Idee uns mit einem Thailändischen Restaurant selbständig zu machen. Derzeit erweitern wir unseren Betrieb um eine Pension.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meinen Umsatz zu steigern. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wir hatten es am Anfang mit unserem Betrieb nicht leicht, da die Gäste erst nach und nach unsere Küche akzeptierten. Doch ab einem gewissen Punkt ging es mit unserem Unternehmen bergauf. Wir investierten sehr viel Zeit und Arbeit und mußten die thailändische Küche in der Region erst etablieren. Durch Mundpropaganda gelang uns dies nach und nach, heute lobt man unsere Küche. Ich denke, ein wesentlicher Faktor meines Erfolges ist meine

Freude an der Arbeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich noch nicht definitiv als erfolgreich, aber ich sehe, daß es bergauf geht. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfinde mich ab jenem Zeitpunkt als erfolgreich, wenn die Nebenkosten meines Betriebes gedeckt sind. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich denke, die Entscheidung, uns selbständig zu machen war unsere beste Entscheidung. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ja, ganz am Anfang als wir mit vielfältigen Problemen zu kämpfen hatten. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Wir wollen mit der thailändischen Küche etwas in dieser Region sehr originelles schaffen, ich denke, daß dieses Konzept besser ist als Imitation von bereits Vorhandenem. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung ist das Lob meiner Gäste. Wir haben heute sehr viel Stammgäste und das freut uns natürlich, weil es uns zeigt, daß ihnen unser Lokal zusagt. Weiters ist die Mundpropaganda eine Form der Anerkennung, die wir erfahren und uns sehr wichtig ist. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Kollegen – also eigentlich Konkurrenten – haben ein sehr freundschaftliches Verhältnis zu mir, wir besuchen einander gelegentlich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Mitarbeiter spielen eine große Rolle bei unserem Erfolg, weil sie das Lokal repräsentieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir haben ein sehr gutes Verhältnis zu unseren Mitarbeitern, sie stammen zum Großteil aus unserem Bekanntenkreis und sind sehr fleißig. Wesentlich ist mir Tüchtigkeit und Freundlichkeit. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man fleißig ist und gerne arbeitet, kann man auch erfolgreich werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, das Unternehmen so erfolgreich wie bisher weiterzuführen und die Umsätze noch ein wenig zu steigern. In etwa zehn Jahren möchte ich in den wohlverdienten Ruhestand gehen.

✱ Gross Hans-Peter

● Steckbrief

Beruf: Tapezierer. Funktion: Gschf. Ges.. Tätig bei: Johann Gross GmbH., 1060 Wien, Gumpendorferstr. 147. Geboren - Datum, Ort: 13. April 1945, Maria Zell. Kinder: Thomas und Alexander. Eltern: Johann und Eugenie. Schöpferische Akte: Diverse Artikel in Tapezidererfachzeitschriften, Schiffsbauzeitschrift. Hobbies: Segeln, Skifahren, Feng Shui. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Unterricht und Meisterzertifikat im Reiki (Ausbildung in der Schweiz und in Österreich), Gesellen- und Meisterprüfer, Vorsitzender der Meisterprüfung, Unternehmensprüfer, außerdem unterrichte ich die werdenden Tapezierermeister in Farbenlehre, Perspektive, Verkaufsrhetorik und Stilkunde. Gerichtlich beeideter Sachverständiger und stellvertretender Innungsmeister.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? 1969 beendete ich die Lehre zum Tapezierermeister. 1971 Praxis in Salzburgs bekanntester Einrichtungs- und Tapezidererwerkstätte. Außerdem studierte ich in Abendkursen Architektur. Ich arbeitete als technischer Zeichner in einem Atelier, beendete mein Innenarchtektenstudium, kehrte in die elterliche Firma zurück und übernahm diese 1978. 1990 baute ich die Firma an einem neuen Standort, dem heutigen, neu auf.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich innere Zufriedenheit, die eigene Bestimmung zu leben, mit Freude anzupacken, sein Potential zu „leben" und zufrieden zu sein mit den eigenen Leistungen. Ich glaube, die Grundlage jedes Erfolges ist immer Bescheidenheit. Ich bin manchmal mit mir zufrieden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Obwohl ich ein ziemlich schlechter Schüler war, packte mich mit 17 der Ehrgeiz - hervorgehend aus meinen sportlichen Leistungen als Ruderer (national und international). Ausschlaggebend für mich war der erste Erfolg. Man muß Dinge probieren, die andere ablehnen. Das interessiert mich dann erst recht. Das Kennenlernen der eigenen Grenzen, und der Wunsch immer ein Stückchen mehr zu wollen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Für mich persönlich habe ich sehr viel erreicht. Ich bin stolz darauf, dabei immer Mensch geblieben zu sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein Mitarbeiter meines Unternehmens muß vor allem Interesse und Leistungsbereitschaft zeigen, dann kann er alles Nötige hier lernen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Bei der Lösungsfindung von Herausforderungen beziehungsweise Problemen gibt es eine sehr emotionelle Phase, in der ich mich stark bemühe, mich zurückzunehmen. In schwierigen Situationen lasse ich einen Tag vergehen, schlafe eine Nacht darüber, wiewohl es auch Entscheidungen gibt, die im Moment gefällt werden müssen, was natürlich ein gewisses Risiko birgt. Ich bin grundsätzlich kein Freund spontaner Entscheidungen, mir liegt viel daran, einen Konsens zu finden, der für beide Seiten tragbar ist. **Was wollen Sie Ihren Kunden bieten?** Meine Kunden bekommen von mir perfekte, qualitativ hochwertige Leistungen und bestes Service und sind bereit, einen ehrlichen Preis dafür zu bezahlen. Es macht mir Freude, ausgefallene Kundenwünsche zu verwirklichen. **Welche Probleme scheinen Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Sehr viele Mitbewerber machen ihre Geschäfte momentan ausschließlich über den Preis, das führt über kurz oder lang, auch für andere Betriebe, zum Schiffbruch, weil Qualität einfach ihren Preis hat. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, meine Firma gut weiterzuführen und mein Können an Kunden und in der Nachwuchsausbildung weiterzugeben. **Ihr Erfolgsrezept?** Etwas Bescheidenheit, gepaart mit gesundem, ehrlichem Ehrgeiz, ohne den es nicht geht. **Ihr Lebensmotto?** Die Würde jedes einzelnen Menschen zu achten und danach zu handeln. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich glaube, daß man heute sämtliche Energieressourcen anzapfen muß um im Berufsleben zu bestehen. Die Zukunft wird meiner Meinung nach in alternativen Heilungs- und Therapieformen liegen, die bereits jetzt immer mehr an Bedeutung gewinnen, weil jeder die Eigenverantwortung für den eigenen Körper, die eigene Gesundheit und das eigene Wohlbefinden trägt.

✱ Gross Herta

● Steckbrief

Beruf: Modedesignerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Modeatelier Herta Gross., 1070 Wien, Siebensterng. 28. Geboren - Datum, Ort: 6. Juni 1956, Klagenfurt. Kinder: Jordan (1976). Hobbies: Reisen, Gesundheitskultur, Musik (Konzerte) und Astrologie.

Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Das Interesse als Kind, mich zu verkleiden. Wahrscheinlich hatte ich das von meinen Großmüttern. Eine Großmutter war Schneiderin und die andere strickte. Ich machte Kleider für meine Puppen, und dann für mich selbst. Bereits in der Grundschule stellte man mein Talent für Zeichnen und Malen fest. Mit 13 Jahren verlor ich meine Mutter. Ich entwickelte meine Gabe zum Kleidermachen, indem ich zusammen mit unserer Haushälterin, die auch gut schneidern konnte, Kleider meiner Mutter für mich umänderte. Meine weitere Ausbildung ist mit der Bundeslehranstalt für wirtschaftliche Frauenberufe in Klagenfurt verbunden, wo ich zwei Jahre verbrachte. Dann zog ich nach Wien und probierte verschiedene Berufe. 1974 heiratete ich und bekam zwei Jahre später meinen Sohn. Meine Ehe zerbrach und ich begann in der handwerklichen Branche zu arbeiten. Zur Eröffnung der Universität in Klagenfurt machte ich meine erste Modeshow. Die Leute sind immer wieder an mich herangetreten, weil sie merkten, daß ich das Gespür für Kleidung habe. Der Weg bis zur eigenen Boutique war aber noch relativ lang. Inzwischen machte ich diverse Sachen, unter anderem beschäftigte ich mich mit Schmuck- und Ledersachen, die wir auf der Straße anboten. Damals war das noch nicht bekannt, und wir verkauften unsere Ware am Boden. Ich arbeitete auch in der Modebranche, unter anderem für eine Boutique, die indische Kleidung verkaufte und eine eigene Linie kreieren wollte. Ich fuhr nach Indien und nahm dort an der Produktion der Sachen teil. Das war für mich eine sehr wichtige Zeit, die ich nicht missen möchte. Es war wie ein Studium, weil ich dadurch sehr viel lernte. Damals spürte ich auch hautnah die Eigenverantwortung. Nach einer gewissen Zeit habe ich zu einer anderen Firma gewechselt, die sich auch mit Mode beschäftigte, und wo ich meine erste Kollektion machte. Danach präsentierte ich meine Sachen bei der Messe „Off Line" und gewann den Designer Preis. Meine Kreationen waren zwar sehr beliebt, aber anstellen wollte mich niemand. Ich wollte mich nicht selbständig machen, weil ich aufgrund der Erfahrung meiner Eltern sah, wie schwierig das war. Die Bundeswirtschaftskammer half mir, die Prüfung bei der Schneiderinnung zu machen, was wichtig war, um mich selbständig zu machen. Ein Jahr später gewann ich den Preis des Österreichischen Modesekretariats, und danach machte ich mich selbständig.

Zum Erfolg

Wie kommt man zu Erfolg? In meinem Fall durch den Druck, welcher meine Bestrebungen intensiver machte. Es war zu Beginn nicht einfach und ich mußte sehr einfallsreich sein, um Arbeit und Kind unter einen Hut zubringen. Mit der Zeit wurde mir immer klarer, daß ich mit Menschen gern arbeite und daß gewisse Leute aufgrund meines Erscheinungsbildes sich an mir orientieren. Das war eine wichtige Erkenntnis, daß ich in der Modebranche richtig war. Um später erfolgreich zu werden, mußte ich damals auf vieles verzichten, vor allem auf Geld. Ich meinte aber, daß es wichtig für meine Profession und Persönlichkeitsentwicklung war, darum nahm ich das in Kauf. Man darf sich auch vor Eigenverantwortung nicht scheuen, selbst wenn nichts bezahlt wird. Zu den Voraussetzungen für Erfolg gehört auch Ehrgeiz. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich die Anerkennung von außen. Wenn die anderen finden, daß das, was man macht, toll ist, dann beginnt man selbst daran zu glauben. Als Erfolg empfinde ich die Tatsache, daß ich ein Geschäft habe, wo ich meine eigenen Kreationen präsentieren und von dem ich auch leben kann. Erfolg ist eine Lebensauffassung, ein Übermaß an eigener Leistung. Um Erfolg zu erreichen und um vor allem Erfolg zu behalten, braucht es sehr viel Arbeit. Anders ausgedrückt, ich habe Erfolg durch meine Kreationen, und damit sie wirklich schön werden, muß ich mich sehr einsetzen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit der Zeit, als ich bei der „Off Line" den Designer Preis gewann, dadurch ist mein Selbstwertgefühl gestiegen. **Was ist das Geheimnis Ihres bleibenden Erfolges?** Die Kunden schätzen die Beständigkeit meines Stils, den man woanders nicht so leicht findet. Meine oberste Prämisse ist, daß die Leute mit meinen Sachen sich wohl fühlen, und ich versuche mit bescheidensten Mitteln, Schick in die Mode einzubringen. **Wie gewinnen Sie Kunden?** Manche von den Kunden kommen, wenn sie die Auslage im Geschäft oder in der Passage von der U2 gesehen haben. Oft höre ich, daß sie jahrelang das suchten, was ich anbiete und bedauern, daß sie mich früher nicht entdeckt haben. Wenn ich jemanden längere Zeit betreue, versuche ich Sachen anzubieten, die zusammenpassen. So besteht die Möglichkeit auf längere Zeit immer modisch und schick angezogen zu sein. Bei der Beratung der Kunden hilft mir mein Einfühlungsvermögen. Ich verkaufe nie unter Druck, sondern lasse den Kunden immer einen freien Raum, in meinen Augen zählt die Einzigartigkeit. **Woraus schöpfen Sie Ihre Inspirationen?** Aus meinen eigenen Bedürfnissen. Wenn ich etwas Neues brauche, mache ich das zuerst für mich. Aus den vielen Ideen, die ich habe, und die nicht innerhalb eines Models realisierbar sind, entstehen diverse Kreationen, die sowohl für ganz junge Leute, als auch für die in sozusagen besten Jahren passen. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrem Leben?** Familie und Partnerschaft sind sehr wichtig, weil man sich gegenseitig unterstützen kann, aber ich möchte meine eigene Welt beibehalten, und obwohl mein Partner mir bei gewissen Sachen hilft, kann ich mir nicht vorstellen, daß er mit mir zusammen im Geschäft ist. **Wie gehen Sie mit Problemen um?** Ein Problem muß man durchleben, um eine Lösung zu finden. Mir hilft oft die Astrologie, mit der ich mich gründlich beschäftige, weil es mir hilft, langfristige Konstellationen besser zu begreifen. Im Prinzip ist alles im Leben ein Problem. Es kommt nur auf die Lebenseinstellung an. Auf jeden Fall muß man versuchen, die Situation weiter zu bringen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Weiter das zu machen, was ich bis jetzt so gerne machte, und vielleicht einmal zu einer reinen Designertätigkeit wechseln, daß ich die Sachen nicht selbst produzieren muß, sondern unter meinem Namen produzieren lasse. **Ihr Motto?** Sachen fürs Leben zu kreieren.

✱ Grossauer Franz Dipl.-Ing.

Steckbrief

Beruf: Landschaftsplaner. Funktion: Inhaber. Tätig bei: D.I. Franz Grossauer Ingenieurkonsulent für Landschaftsplanung., 3950 Gmünd, Stadtplatz 14. Geboren - Datum, Ort: 10. August 1962, Gmünd. Familienstand: Verheiratet mit Irene. Schöpferische Akte: Diplomarbeit über Bodenerosion, diverse Fachartikel. Mitgliedschaften: Verband der Landschaftsarchitekten, WWF, Greenpeace. Hobbies: Sport, Reisen, Lesen, Archäologie.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte mein Studium in Wien an der Universität für Bodenkultur. Schon während des Studiums arbeitete ich, um mir Praxis anzueignen. Beginnend mit ganz

einfachen Tätigkeiten in Gärtnereien, bis zum freien Mitarbeiter in einem Architekturbüro. Nach Ende meines Studiums begann ich in einem dieser Architekturbüros als Mitarbeiter, und machte mich 1998 selbständig. Ursprünglich begann ich meine Tätigkeit in einer Bürogemeinschaft mit einem Architekten, jetzt ist noch ein Ziviltechniker dazu gestoßen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Einerseits ist es die wirtschaftlich positive Entwicklung des Unternehmens, andererseits aber auch die Entwicklung meiner Person in einer von mir vorgeplanten Richtung. Wenn diese beiden Faktoren zusammenkommen, dann kann man von Erfolg sprechen. Um erfolgreich zu sein, muß gute Arbeit geleistet werden, die Auftraggeber müssen zufrieden sein, und die Mitarbeiter müssen sich entwickeln und sich in der Arbeit verwirklichen können. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich pflege besonders intensive Kontakte zu den potentiellen Auftraggebern. Diese Kontakte gehen oftmals weit über das üblicherweise geschäftliche Niveau hinaus. Durch diese Kontakte entsteht ein großes Vertrauensverhältnis, das der Entwicklung meines Unternehmens sehr förderlich ist. Ich versuche für meine Auftraggeber das Beste zu tun und alle Probleme des Kunden aus dem Weg zu schaffen. Ein weiterer Teil des Rezeptes für meinen Erfolg ist wohl meine große fachliche Kompetenz, und mein sehr breit gefächertes Wissen in der Landschaftsplanung. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich versuche mit Seminaren, Kongressen und Weiterbildung immer am letzten Stand der Entwicklung zu bleiben. Mein Arbeitsstil ist es, sich in jedes Projekt völlig zu vertiefen und essenzielles zu schaffen. Für mich ist es undenkbar etwas zu kopieren, ich strebe für jeden Auftrag eine völlig individuelle Lösung an. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Es war für mich bereits in jungen Jahren klar, daß ich gestalterisch tätig sein werde. Dabei spielte für mich die Ökologie eine beträchtliche Rolle. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Das Interesse an Architektur, Landschaft und Ökologie kam ausschließlich aus meiner Schulzeit. Die Eltern brauchten mich nicht zu beeinflussen. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Zur Zeit ist es noch so, daß die meiste Verantwortung auf mir lastet. In weiterer Zukunft strebe ich an, den Mitarbeitern mehr Verantwortung zu übertragen. Somit werden die Mitarbeiter eine noch größere Rolle in der Entwicklung des Betriebes übernehmen. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** Zur Zeit liegt mein Hauptaugenmerk noch auf der Entwicklung des Betriebes. Meine Lebenspartnerin ist selbst bei einem meiner Kollegen beschäftigt, kennt die Abläufe und Probleme, und hat dadurch für mein hohes persönliches Engagement großes Verständnis. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab während meiner beruflichen und unternehmerischen Entfaltung keine besonders herausragende Entscheidung. Die jedoch für die gesamte Entwicklung prägende Entscheidung war wohl die, für die Studienrichtung. **Entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Ich habe kein Problem damit, alleine zu entscheiden. Manchmal hole ich mir Rat von Branchenkollegen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Neben der fachlichen Kompetenz sind mir einige persönliche Eigenschaften sehr wichtig. Dabei geht es mir besonders um große Ausdauer, um Geduld, um unternehmerisches Denken, aber auch um das sich einbringen in die verschiedenen Projekte und in das Unternehmen. Die Mitarbeiter müssen selbst das Bedürfnis haben, sich entwickeln zu wollen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Es gibt immer wieder Anerkennung von den Auftraggebern, manchmal schon während der Arbeit an einem Projekt, aber immer öfter nach Abschluß eines Auftrags. Mir selbst ist diese Anerkennung sehr wichtig, weil es einerseits eine Art Feedback darstellt, andererseits wieder eine neue Motivation für zukünftige Aufgaben ist. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich entspanne mich am besten beim Reisen. Dabei besuche ich gerne Städte die architektonisch und planerisch viel bieten. Barcelona, Athen und ähnliche. Weiters schöpfe ich Kraft aus dem Sport, vorwiegend Ski fahren und Rad fahren. **Ihre Ziele?** An erster Stelle steht die positive wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens. Ich erwarte mir keine große Expansion, aber dafür hochqualitative Arbeit und einen nationalen Bekanntheitsgrad mit einem vorsichtigen Blick über die Grenzen. Dies für die Zeit, wenn Tschechien zur EU kommt. Im privaten Bereich werde ich mich mit dem Bau eines Wohnhauses mit einem Garten befassen. Dieses Projekt soll Vorbild und Muster für meine Auftraggeber sein. **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem. **Haben Sie Vorbilder?** In der Art zu leben und im Umgang mit Menschen ist mein Vater ein Vorbild für mich. Beruflich gibt es einige Kollegen, die Außergewöhnliches schufen. Persönliche Vorbilder sind für mich Gandhi und Kirchschläger. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Bei der Entscheidung für die Studienrichtung muß man in sich hineinhören, ob man diese auch wirklich will.

✱ Gröswang Christian

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Kart Racing Betriebsges.m.b.H., 1210 Wien, Siemensstraße 101. Geboren - Datum, Ort: 28. Dezember 1969. Hobbies: Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Ich habe 1988 die AHS Matura abgelegt und begann mit dem Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Wiener Wirtschaftsuniversität. Neben dem Studium habe ich eine Reihe diverser Jobs getätigt, unter anderem auch bei der OMV. Aufgrund dieser Tätigkeit ergab sich zufällig, daß ich im Jahr 1996 mithalf, diese Halle aufzubauen. Ich lernte damals Herrn Günter Holzer kennen, daraus resultierte das Angebot, diese Tätigkeit auszuüben. Nach dem Bundesheer wollte ich das Studium fortsetzen, entsprach jedoch der Bitte Herrn Holzers diesen Betrieb zu führen, was damals nicht einfach war. Seit Oktober 1998 bin ich als Geschäftsführer tätig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg mißt sich daran, wie gut man Situationen vorher abschätzt und dann auch tatsächlich umsetzt. Um dieses zu erreichen ist fachliches Wissen notwendig, gepaart mit gutem Umgang mit Menschen und der Freude an der Tätigkeit. Dies ist für mich sehr wichtig. Ich mußte seinerzeit lernen, mit Mitarbeitern und Kollegen aber auch mit Geschäftspartnern und Sponsoren zu kommunizieren. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Meine selbstgesetzten Ziele habe ich größtenteils erreicht und realisiert. **Was war dafür ausschlaggebend?** Viel Energie und ein gewisses Abhärten gehört auch dazu. Als ich mich entschloß seinerzeit die Geschäftsführung hier mit allen Rechten und Pflichten zu übernehmen, verbrachte ich einige schlaflose Nächte. Ich erkundigte mich eingehendst was

dies bedeutet. Ich faßte den Entschluß und somit gab es für mich kein Zurück. Wille und Energie wurde freigesetzt. Die ersten eineinhalb Jahre war ich fast Tag und Nacht für das Unternehmen tätig. **Welche Fähigkeiten sind für Ihren Job notwendig?** An erster Stelle steht für mich die notwendige Zeit für den Job zu haben, nämlich sowohl für die Ausführung der Tätigkeit, als auch für das Lernen, um sich entsprechendes Wissen anzueignen. Ich habe seinerzeit hier ohne großartiges Wissen begonnen. Wichtig war und ist die Bereitschaft, immer etwas Neues dazulernen zu wollen. **Wo sehen Sie die Stärke ihres Betriebes?** Die Größe der Anlage erlaubt es, gleichzeitig mit zwei Gruppen in drei Bahnen zu fahren. Durch die große Anlage haben wir entdeckt, daß wir auch für Veranstaltungen, wie Produktpräsentationen, Events etc. interessant sind. Dies hat voll eingeschlagen. Dabei kommt uns die Größe der Anlage sehr zu Gute. **Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter?** Der Vorteil von kleinen Betrieben liegt darin, daß die Motivation im Vier-Augen-Gespräch passiert. Sich die Zeit zu nehmen, für jeden einzelnen ist daher von wesentlicher Bedeutung, um den Erfolg des Betriebes zu gewährleisten. Wichtig ist , sich auch die privaten Probleme der Mitarbeiter anzuhören. Wenn man bei diesen Gelegenheiten den Mitarbeitern Rückhalt gibt, dann entsteht auch gegenseitiges Vertrauen. **Wie sehen Sie die Situation mit den Mitbewerbern?** Es lebt sich gut mit der Konkurrenz. Der Markt hat sich selbst reguliert. Inzwischen haben wir in Wien und Umgebung drei Bahnen. Wir sind die größte Anlage (ca. 12.000 m²). **Was war Ihnen wichtiger, die Tätigkeit oder die Position?** Ich hätte die Tätigkeit nie ohne der Position ausüben können, weil es mir selbst an Akzeptanz gefehlt hat. Im Jahr 1998 gab es viele Verhandlungen als es galt Verbindlichkeiten vom Vorgänger zu klären; ich hätte niemals in den Gesprächen mit ehemaligen Lieferanten Erfolg haben können, wenn ich nicht die offizielle Funktion des Geschäftsführers bekleidet hätte. Die Tätigkeit steht für mich eindeutig im Vordergrund. Ich glaube für den Mitarbeiter ist es die Position. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Vorerst den Umsatz zu steigern. Wenn dies erreicht sein wird, dann gilt es sich Gedanken über die weitere Zukunft zu machen. **Haben Sie Ihr Ziel 2000 erreicht?** Ja, wir konnten den Umsatz steigern, weiters nahmen wir Umstrukturierungen vor, bauten unsere Halle um, und konnten die Aufwendungen reduzieren.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich das Umsetzen der eigenen Talente, wobei man permanent prüfen muß, ob man am richtigen Weg ist. Dazu bedarf es Fachkompetenz und Konsequenz, ebenso zählen auch Erfahrung und Intuition zu den wesentlichen Bausteinen des Erfolges. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja und nein. Für mich bedeutet Erfolg nicht nur wirtschaftlichen Ertrag, sondern auch die Beziehung zum Gast, der Service und Qualität schätzt. Leider ist es so, daß die Stammkunden sich im Laufe der Zeit geändert haben; das heißt, die Kunden sind aufgrund ihrer persönlichen Ausbildung nicht an dem Standort geblieben, sondern zum Teil woanders hingezogen. Man muß mit einem Aderlaß leben, besonders dann, wenn die Kunden in die Bundesländer verzogen sind. **Wie erfolgt die Anpassung an die Marktveränderungen?** Mir fehlt es leider an der Zeit, dementsprechende Lokale zu besuchen, ich versuche aber trotzdem, Trends zu erkennen. Für mich gibt es das konventionelle Restaurant, das nicht auf die neuesten Trends aufspringt. Der Gast will jedoch ein Erlebnisrestaurant haben: es geht ihm darum, wie das Produkt verpackt wird. Dieser Zug ist für mich nicht extrem wichtig, ich behaupte, man sollte dies nicht außer acht lassen, aber der Gast möchte eine Idee sehen. Zeitlich betrachtet ist dies ein permanenter Prozeß, den man nicht in Stunden messen kann.

✱ Gruber Frank

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Restaurant Vincent., 1020 Wien, Große Pfarrgasse 7. Geboren - Datum, Ort: 18. September 1948.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach vier Jahren Mittelschule wechselte ich in die HTL, die ich mit der Matura abschloß. Ab 1970 führte ich mit meinem Schwager gemeinsam ein Gasthaus und begann Philosophie und Logistik zu studieren. Ab 1974 begann ich das Lokal als „Studentenlokal" zu führen. Die ersten drei Jahre waren relativ mühsam, Ende der 70er Jahre lief es sehr erfolgreich, deshalb wollte ich mit dem Studienabschluß warten. Ich blieb beim Beruf als Gastronom, 1980 erfolgte eine Erweiterung des Restaurants. Von 1992 bis 1996 sammelte ich Erfahrung als Haubengastronom. Seit Jänner 2000 habe ich Herrn Kulterer als Küchenchef, der zwei Hauben und drei Sterne aufweisen kann. Ich führe mein Unternehmen heute als Abendrestaurant, das mittags nur gegen Voranmeldung öffnet.

✱ Gruber Franz

● Steckbrief

Beruf: Molkereifachmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Molkereigenossenschaft Freistadt und Umgebung registrierte GenmbH., 4240 Freistadt, Linzer Straße 47. Geboren - Datum, Ort: 11. Mai 1950, Vöcklabruck. Familienstand: Verheiratet mit Herta. Kinder: Stephan (1980), Judith (1982) und Benjamin (1986). Ehrungen: Direktor-Titel, Ehrung des Landes für die Tätigkeit im Elternverein. Mitgliedschaften: Elternvereinsobmann. Hobbies: Bergsteigen, Skifahren, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule begann ich eine Lehre als Molker und Käser. Nach der bestandenen Gesellenprüfung absolvierte ich den Präsenzdienst beim österreichischen Bundesheer. Dann besuchte ich eine einjährige Fachausbildung und arbeitete anschließend als Vertreter von Abteilungsleitern in der Molkerei in Schwanenstadt. Ich durchlief alle Abteilungen dieses Betriebes. Aufgrund meines hohen Kenntnisstandes legte ich 1973 ohne Schwierigkeiten die Meisterprüfung ab. 1974 übersiedelte ich in die Molkerei Freistadt als Betriebsleiter, und bekleidete diese Position bis 1986. Während dieser Zeit absolvierte ich wieder einen einjährigen Lehrgang im WIFI, 1986 wurde mir dann die Position des Geschäftsführers übertragen. Bis 1990 hielt ich mich zu Studienzwecken der freien Marktwirtschaft oft in der Bundesrepublik Deutschland auf. Die daraus gewonnenen Erfahrungen konnte ich zum großen Teil in die Molkerei in Freistadt einbringen. Mein Ziel ist eine österreichweite Zusammenarbeit der milchwirtschaftlich arbeitenden Unternehmen. Wir begannen sehr früh mit der Kooperation mit privatwirtschaftlich geführten Betrieben. Wir bevorzugen die Zusammenarbeit, lehnen aber Fusionen ab.

Nachdem wir besonders erfolgreich in einigen Marktnischen tätig sind, haben wir auch sehr gute Voraussetzungen am europäischen Markt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Ich sehe mich erst dann als erfolgreich, wenn ich von den Kollegen und Mitarbeitern auch als erfolgreich gesehen werde. Ich fühle mich selbst nicht als so kompetent, die eigene Person zu bewerten. Dies überlasse ich meinem beruflichen Umfeld. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich halte mich an schon seit Jahrhunderten erfolgreichen Praktiken: Geradlinigkeit, Ehrlichkeit und Fairneß. Ich lege besonders darauf wert, daß meine Partner wissen, daß sie sich auf mich und von mir gegebenen Versprechungen verlassen können. Dies gilt nicht nur für die Geschäftspartner, sondern auch für die Mitarbeiter im Unternehmen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Neben meinem großen persönlichen Engagement hatte ich vielleicht auch etwas Glück. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ursprünglich wollte ich den Beruf des Feinmechanikers erlernen, aber aufgrund der Einflüsse aus der Verwandtschaft und von einem Freund, entschloß ich mich für den Agrarbereich und begann mit der Lehre als Molker und Käser. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter sind für die Entwicklung natürlich sehr wichtig, wobei es meist an mir lag, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg? Für mich spielt die Familie eine sehr große Rolle, wobei es nicht immer einfach ist Beruf und Privatleben unter einen Hut zu bringen. **Wie erkennen Sie Chancen?** Um Chancen erkennen zu können ist es notwendig viele Kontakte zu pflegen. Dabei geht es mir nicht nur um den Erfahrungsaustausch mit Kollegen, sondern auch um Informationen von erfolgreichen Managern aus der Privatwirtschaft. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Das wichtigste Kriterium ist die persönliche Verläßlichkeit. Mir ist wichtig, daß ein Mitarbeiter seinen ihm übertragenen Arbeiten voll nachkommt und eine gewisse Flexibilität mitbringt. Wir haben eine Unternehmensgröße, in der ein Mitarbeiter mindestens zwei Bereiche abdecken muß. Weitere nennenswerte Eigenschaften sind die Teamfähigkeit und die Eigenschaft zur Integration in den Mitarbeiterstab. **Welche Rolle spielt Fortbildung für Sie?** Weiterbildung hat für mich einen sehr großen Stellenwert. Ich besuche laufend die für mich relevanten Seminare und Kongresse. Für die Fortbildung ist aber immer zu überlegen wofür man sie macht.

Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Es besteht bei den österreichischen Molkereien noch immer eine große Angst vor der Zusammenarbeit. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich arbeite nicht um Anerkennung zu bekommen, sondern um mich und meine Fähigkeiten möglichst erfolgreich in das Unternehmen einzubringen. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer Entwicklung?** Enttäuschungen und Mißerfolge sind im Geschäftsbetrieb unausweichlich. Je nach Schwere der Niederlage brauche ich einige Tage um sie zu verarbeiten. Dabei helfen mir der christliche Glaube und meine Hobbys. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem sozialen Umfeld und aus dem Glauben.

Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich möchte maßgeblich an der Zusammenarbeit der österreichischen Molkereien mitwirken. **Ihr Lebensmotto?** Die Harmonie zwischen der Arbeit, der Familie und der persönlichen Entwicklung zu finden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß die Symbiose zwischen Theorie und Praxis finden. Trotz laufend neuerer Erkenntnisse sollte man auf die Erfahrungen der älteren Generation nicht vergessen.

✱ Gruber Ingolf Mag.

Steckbrief

Beruf: Selbständiger Unternehmensberater, zusätzlich Kooperationspartner bei Plaut Austria GmbH Strategy & Business Consulting. Geboren - Datum, Ort: 8.Juni 1949 in Oberzeiring. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Helgrid (1975), Gernot (1977), Kirstin (1979) und Berit (1982). Eltern: Hermenegild und Hermann. Hobbies: Bergwandern, Fotografieren, Konzerte, Literatur über die Entwicklung von Wirtschaft und Gesellschaft. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Seit 1997 Master-Lizenznehmer von jumicar – Verkehrsverhaltenstraining für Kinder (Mag. Renate Gruber OEG) und Mitarbeit bei der Internationalisierung des Lizenzsystems.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Handelsakademie- Matura 1968 in Graz, anschließend zwölf Monate Bundesheer mit Reserve-Offiziersausbildung. Danach Hochschule für Welthandel in Wien, Studienrichtung Handelswissenschaft, Spezialgebiet interdisziplinäre Unternehmensführung, Sponsion 1974. Als Werkstudent Bauarbeiter in Deutschland, Versicherungsmitarbeiter, Meinungsumfragen und Verkauf von handbespikten Moped- und Motorradreifen.1974 dann die erste Anstellung als Key Account bei einer Philips/Osram-Tochtergesellschaft (Großhandel), nach sechs Monaten kaufmännischer Leiter des Unternehmens. 1977 Einstieg in den Funkberaterring als Assistent der Geschäftsführung mit Prokura. 1981zum alleinigen Geschäftsführer und Vorstandsmitglied bestellt. Aufgabe: Gesamtführung von 220 Facheinzelhändlern in Österreich, Weiterentwicklung der Einkaufsgenossenschaft in eine Marketing-Verbundgruppe mit zentraler Einkaufsfunktion (Umsatz von 1,9 auf 4,85 Milliarden bis 1987 gesteigert). 1988-1990 Geschäftsführer bei Köck Einkaufsges.m.b.H. Wien, Gesamtverantwortung für Ein- und Verkauf. 1991-1996 Volvo-Pkw- Import und Vertrieb bei Denzel Kraftfahrzeuge AG, Wien (rund 60 Volvo-Händler). 1996-1998 Leitung „Internationales-Investment-Pkw“ für die AWT-Handelsges.m.b.H. Wien, Aufbau der Pkw- Aktivitäten in CEE. Seit 1998 selbständiger Unternehmensberater mit Schwerpunkt internationale Netzwerke, Aufbau von Handelsstrukturen. 2000 zusätzlich Konsulent von Raiffeisen Private Equity Management, Wien, Durchführung von Unternehmensbewertungen für Investment in CEE. Parallel dazu Kooperationspartner der Plaut International Management Consulting, Wien. Schwerpunkte: Effizienzsteigerungsmaßnahmen für Netzwerke im Handel, Strategie- Beratung und Umsetzungsbetreuung.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich fühle mich erfolgreich, weil ich ein interessantes Aufgabenfeld habe, mit dem ich mich identifizieren kann und das ich mit sehr viel Freude erfülle. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Entscheidend für mich war eine Kindheit, in der ich bereits in ein selbständiges, an Kundenbedürfnissen orientiertes Unternehmen eingebunden war. Ich habe Freude am Umgang mit Menschen; trotz so mancher Enttäuschung versuche ich mein positives Lebensbild einzubringen. **Hatten Sie ein Vorbild?** Sicher waren da im Familienverbund Vorbilder für Beharrlichkeit und Durchsetzungskraft, die immer Kraft aus der Familie geschöpft haben. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Erst einmal zurücklehnen, neu orientieren. Neue Ziele aufbauen und mit aller Kraft verfolgen. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** 1977, im Funkberaterring. Damals bestanden harte Voraussetzungen für einen 28-Jährigen im Umgang mit 220

selbständigen Facheinzelhändlern, der die Gemeinschaftsziele durchzusetzen hatte. Vielfach half aber gerade diese Unternehmensbetreuung, daß ich drei Jahre später zum alleinigen Geschäftsführer und stellvertretenden Vorstandsobmann der Genossenschaft in der Generalversammlung (mit einer Gegenstimme) gewählt wurde. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Man schätzt mich als Handschlag-Typ. Als umsichtiger und starker Teammensch in der Entscheidungsfindung, als aufgabenbezogener Führer, der seinen Mitarbeitern großzügige Entwicklungschancen gibt. **Erfahren Sie Anerkennungen?** Zeichen der Anerkennung sind doch für jeden Menschen wichtig, da bin ich keine Ausnahme. Es ist die Bestätigung für den richtigen Weg. Ich mag aber genauso gerne Kritik. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Harmonie in der Familie und bei meinen Hobbies. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es wäre traurig, wäre ich ziellos. Ich will meine Coaching-Aktivitäten erhalten und weiter ausbauen, um meine Erfahrungen in die Wirtschaft weiter einbringen zu können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sich selbst treu zu bleiben. Ziele sollte man so formulieren, daß man sich im täglichen Lebensablauf damit identifizieren kann.

✱ Gruber Michael

● Steckbrief

Beruf: Techniker und Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Schoeller Network Control Datenverarbeitung GmbH., 1101 Wien, Beichlg. 8. Geboren - Datum, Ort: 22. Dezember 1962, Mauterndorf. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte. Kinder: Sebastian (1992) und Lisa (1995). Eltern: Marianne und Michael. Schöpferische Akte: Artikel für Fachzeitschriften. Hobbies: Fotografieren und Tanzen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Mittelschule besuchte ich fünf Jahre die HTL, Abteilung Elektronik. Mein erster Job war bei Siemens im Verkauf. Danach kam ich zu Schoeller Electronics, die sich nach drei Jahren in Schoeller Network Design umwandelte. Ich übernahm den Bereich der Netzwerküberwachung. Nach drei Jahren erfolgreicher Tätigkeit wurde ich zum Vertriebsleiter und übernahm in Ungarn und der Tschechei diese Aktivitäten. Nach Ausbau dieses Zweiges 1997 wurde diese Abteilung ausgegliedert als Schoeller Network Control Datenverarbeitung GmbH, und es gibt beide Firmen in diesem Haus. Die Hauptaufgabe besteht darin, (die Netzwerküberwachungsabteilung und eine Netzwerksicherheitsabteilung) Lösungen für Großbetriebe zu realisieren, die den Kunden die Möglichkeit geben ihre Netzwerke sicher und stabil zu betreiben. Im Detail verkaufen wir die entsprechenden Lösungen, bieten die dazugehörigen Ausbildungsseminare, und haben die Spezialisten, die auf Abruf zu schwierigen Problemstellungen bereitstehen. Zur Zeit sind wir 16 Mitarbeiter. Neben der Geschäftsführer-Tätigkeit werden von mir wichtige Großkunden, im Bereich Wien, persönlich betreut. Unser Klientel sind Banken, Versicherungen, Flugunternehmen, aber auch die Großindustrie, Universitäten, Krankenhäuser und Telecom-Unternehmen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, meßbar an der Kompetenz, die ich mir über Jahre aufgebaut habe und über das Vertrauen der Kunden, die über einen langen Zeitraum bereits mit mir zusammen gearbeitet haben. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Der konsequente Weg, neueste Technologien dem Kunden zu präsentieren, in Verbindung mit dem entsprechenden „know how". **Hatten Sie Vorbilder?** Herrn Peter Grohs, er war anfänglich mein Vertriebsleiter hier im Haus und ein Vorbild was Menschenführung betroffen hat. Herr Grohs hat mir die ersten Schritte im Verkauf gezeigt. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Das Management und insbesondere die Familie Schoeller, haben mich in der Entwicklung sehr gefördert. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Schon bei der Firma Siemens, nur konnte ich dort meine Fähigkeiten nicht umsetzen. Erkannte aber schon damals, daß meine Stärke durchaus in der Überzeugungskraft steckt. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Grundsätzlich gebe ich jedem Mitarbeiter die Chance, Fehler zu machen, aber dieser Fehler sollte er kein zweites Mal vorkommen, was natürlich auch mich betrifft. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Zielstrebig, modern, familiär und erfolgreich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als kompetenten Coach, zur persönlichen Entwicklung der Mitarbeiter. Immer mit dem Ziel, das gesamte Unternehmen damit zu stärken, und den Zusammenhalt zu festigen. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Sie sehen, daß ich mehr erreicht habe als sie erwartet hätten, Eltern und auch nähere Verwandte. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, ich bin der Typ dafür, da ich viele Dinge nicht für mich mache, sondern um die Gesellschaft zu bereichern. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem morgendlichen Waldlauf mit meinem Hund. **Haben Sie noch Ziele?** Das momentane Ziel ist, daß wir die Firma zum Marktführer in Österreich aufbauen wollen. **Ihr Tip für die Um- und Nachwelt?** Das Wichtigste ist, sich in die Situation des anderen ehrlich und wahrhaftig hineinzuversetzen, dann versteht man, und wird verstanden. Man muß sich im klaren sein, daß in jeder Firma der Geschäftsführer eine Vorbildwirkung hat. Keine Zögerlichkeiten, wer vorausgeht, dem werden die Türen geöffnet.

✱ Gruber Willi

● Steckbrief

Beruf: Politiker. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Magistrat der Stadt St. Pölten., 3100 St. Pölten, Rathaus. Geboren - Datum, Ort: 6. September 1930, Ossarn. Familienstand: Verheiratet mit Hermine. Kinder: Helga (1952). Ehrungen: Silbernes Ehrenzeichen für Verdienst um die Republik Österreich, Silbernes Komturkreuz für Verdienste um das Land Niederösterreich, Ehrenbürger von Kurashiki/Japan, Ehrenmitglied der FF St. Pölten und der IPA. Mitgliedschaften: Mitglied der Geschäftsleitung des Hauptausschusses des österreichischen Städtebundes, Obmann des Touristikverbandes Niederösterreich-Zentral, Tourismuskommission, Verein Fachschule für St. Pölten, Gründungsmitglied der Gewerkschaftsjugend in St. Pölten. Hobbies: Schwimmen, Skifahren, Garten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1944-45 Elektrowerker, 1946-61 als Dreher bei Voith, ab 1961-84 Pensionsberater bei der PVA (Aufbau der Sprechtage im westlichen Niederösterreich), ab 1946 Jugendfunktionär der SJ, seit 1947 Funktionär der SPÖ, 1952 Jugendreferent der Gewerkschaft der Berg- und Metallarbeiter (Wahlkreis St. Pölten), 1952-68 Bezirksobmann der SJ und

Gewerkschaftsjugend, seit 1955 Betriebsrat, seit 1958 Sektionsobmann und Gemeinderat, 1959-60 Besuch der Sozialakademie der AK Wien, ab 1970 Stadtrat und Obmann des Bauausschusses, ab 1974 Bezirksobmann des Sozialistischen Gemeindevertreterverbandes, Obmann des Traisenwasserverbandes, Vorstandsmitglied der Allgemein gemeinnützigen Wohnungsgenossenschaften, Sparkassenrat der Sparkasse St. Pölten, 1984 Vizebürgermeister, seit 1985 Bürgermeister von St. Pölten. Entscheidend waren für mich schon die Spannungen während der Sowjetbesatzung im Betrieb Voith - schon damals wuchs ich - als Gründungsmitglied der Gewerkschaftsjugend St. Pölten - in meine politische Rolle hinein.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn ich Notwendigkeiten und Wünsche von Menschen in die Realität umsetzen kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich konnte viele Wünsche umsetzen, sehe mich aber nicht im Mittelpunkt des Erfolges. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Das wesentlichste war, daß St. Pölten 1986 Landeshauptstadt wurde. Ich habe schon 1974 als Obmann des Bauausschusses den Weg dorthin geebnet. Schon damals habe ich versucht, St. Pölten so zu entwickeln, daß die Voraussetzungen für eine Landeshauptstadt gegeben sind. Diese Chance haben wir seither auch genützt. Wir wollen eine Metropole werden, das wird uns mittelfristig auch gelingen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich habe mich immer schon für Gemeinschaftsaufgaben interessiert, sie faszinieren mich. Ich opfere nicht nur hiefür meine Zeit, sondern auch dafür, um mir Wissen anzueignen, mit dem ich meine Aufgabe besser erfüllen kann. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Die kommunale Tätigkeit hat mich immer interessiert. Daß ich einmal Bürgermeister werde, hätte ich mir nicht träumen lassen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Eine große Rolle - hier braucht man vor allem Unterstützung. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Fach- und Sachwissen, hohes Engagement und der Mitarbeiter muß für mich - für meine Entscheidung - vieles umfassend aufbereiten und letztlich auch umsetzen können. Dazu ist auch nötig, selbst Kreativität und Ideen einzubringen. **Kennen Sie Niederlagen?** Damit habe ich kaum Erfahrung, man sollte sich aber auch mit dieser Frage beschäftigen. Wenn es z.B. eine Bürgerinitiative gibt, sehe ich das als interessant. Ich gehe ganz ohne Vorurteile an die Sache heran und höre mir die Meinungen an, sage aber auch klar meine Meinung. Nur wenn man glaubt, mit dem Kopf durch die Wand zu müssen, erlebt man schwere Niederlagen. Ich orientiere mich aber schon beizeiten, dann schwebe ich nicht über den Wolken, stehe mit beiden Beinen auf der Erde und vermeide so große Niederlagen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Regenerieren kann ich mich auch während meiner Tätigkeit, Kraft schöpfe ich aus meiner Arbeit selbst. **Ihre Ziele?** Die demokratischen Grundsätze uneingeschränkt zu erhalten - sie sind die Grundlage zur friedlichen Entwicklung eines Lande, einer Region, eines Europas und der Welt. Nur in einer friedlichen Entwicklung kann Wohlstand und Glück für die Menschen geschaffen werden - deshalb ist Demokratie für mich sehr wichtig. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Anerkennung braucht jeder, ich sehe Anerkennung aber nicht so sehr persönlich, sondern als Bestätigung meiner Tätigkeit. Ich versuche, in persönlichen Gesprächen mit Menschen, die nicht den Bürgermeister, sondern den Willi sehen, ihre Wünsche herauszufinden. Ich lege Wert auf ungeschminkte Meinung, deshalb ist für mich persönlicher Kontakt wichtig. **Ihr Lebensmotto?** Für Menschen da zu sein. **Haben Sie Vorbilder?** Viele, von denen ich mir Teile herausnehme, nicht eine einzelne Persönlichkeit. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** Auch wenn sie nicht so interessant erscheinen, sollte man sich für Gemeinschaftsaufgaben einsetzen - nur in der Gemeinschaft lebt der Mensch.

✱ Grubich Günter

Steckbrief

Beruf: Radio- und Fernsehtechniker, Kaufmann. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Grubich Mechaniker., 2130 Mistelbach, Oberhoferstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 17. Oktober 1959, Mistelbach. Kinder: Carina (1986). Eltern: Johanna und Manfred. Mitgliedschaften: Wirtschaftskammer Mistelbach. Hobbies: Skifahren, Fischen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreieinhalbjährigen Fernseh- und Radiomechanikerlehre in Wien, ging ich zurück nach Mistelbach in den elterlichen, vom Großvater gegründeten und seit 1954 bestehenden Familienbetrieb. 1998 übernahm ich die Firma von meinem Vater. Unsere beiden Standbeine sind der Verkauf und das Service von Fahrrädern, Mopeds und die Unterhaltungselektronik. In der hauseigenen, angrenzenden Werkstatt reparieren wir alle Typen von elektronischen Geräten, aber auch Nähmaschinen. Außerdem reparieren wir Waagen, Gewichte, Kühlanlagen und Systeme für Gewerbetreibende. Zur Zeit beschäftige ich zwei Mitarbeiter, und ich arbeite immer mit.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, meine Kunden sind zufrieden, und in der Region sind wir sehr bekannt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe mich immer um die kleinen Dinge bemüht, um den Kunden zufrieden zu stellen. Mein Ersatzteillager ist ungewöhnlich groß, um schnell helfen zu können. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Das wußte ich bereits 1992, ab da habe ich schon selbständig die Firma geführt und wußte seither, daß es das Richtige für mich war. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, mein Vater, er konnte mit Menschen besonders gut umgehen, auf sie eingehen und verfügte über völlige innere Ruhe. Außerdem habe ich meinen Lehrherrn in Wien als Vorbild betrachtet, er hat mir imponiert. Er war zwar sehr streng, aber nicht ungerecht, er führte einen erfolgreichen Betrieb. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist sehr wichtig für mich. Sie bestätigt mich, daß ich am richtigen Weg bin. Lob ist wie Applaus für einen Künstler. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich suche die Ursache, an wem es liegt und reagiere dann sofort. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich als zuverläßlich, worthaltend und erfolgreich. Mit meinen Mitarbeitern habe ich kollegiales Verhältnis, mir können aber auch die Nerven durchgehen. Meine Mutter ist sehr stolz auf mich, seit der Übernahme des Betriebs wurde der Umsatz durch Spezialisierung wesentlich gesteigert. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Tradition des Familienbetriebs. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Kein Handel mit Billigstprodukten, klein beginnen, mit wenig Personal. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte den Erfolg halten.

✱ Grusch Peter

„Meine Stärke ist meine Spontanität. Ich erledige Aufgaben entweder sofort oder delegiere sie."

● Steckbrief

Funktion: Leiter des Rechnungswesens, stellvertretender Geschäftsführer. Tätig bei: Evangelische Diakonie für Wien, Niederösterreich und Burgenland., 1040 Wien, Große Neugasse 42. Schöpferische Akte: Politische Artikel in Tages- und Fachpresse. Mitgliedschaften: Gewerkschaftsbund, Sektion GPA. Hobbies: Politik, Zahlen, Reisen, Menschen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Funktionär der Grünen Wien, Gewerkschaftsfunktionär.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach eher erfolglosem Abschluß der Pflichtschule begann ich eine Lehre als Verkäufer, leistete meinen Präsenzdienst und fand anschließend Anstellung in einer Versicherung, wo ich im Bereich EDV, Software und Programmierung arbeitete. Danach war ich fünfzehn Jahre lang in einem Großindustrieunternehmen. Dort arbeitete ich zunächst in der EDV-Abteilung. Als diese aufgelöst wurde, machte ich auf Kosten der Firma einen Kurs für Buchhaltung und Bilanzierung und war danach für den Bereich Material- und Anlagenbuchhaltung verantwortlich. Nach der Privatisierung dieses Betriebes trat ich 1984 als Leiter des Rechnungs- und Personalwesens in dieses Unternehmen, das evangelische Pendant zur Caritas, ein. Die evangelische Diakonie ist für die Bundesländer Wien, Niederösterreich und Burgenland zuständig und derzeit auf dem Weg der Dezentralisierung. Ich führe das Unternehmen derzeit mit etwa 160 bezahlten und bis zu 50 ehrenamtlichen Mitarbeitern. Weiters bin ich Clubobmann der Grünen im 20. Wiener Gemeindebezirk.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, rund um mich zufriedene Menschen zu sehen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bezeichne mich selbst als organisierten Chaoten. Meine Stärke ist meine Spontanität, ich erledige meine Aufgaben entweder sofort oder delegiere sie. Ich bin ein sehr kreativer Mensch und neige dazu, alles zu hinterfragen. Ich bin weiters beinahe grenzenlos belastbar und überaus flexibel. Ich bin in jedem Fall offen und ehrlich und habe eine Art zu diskutieren, wie sie in Wien sicherlich nicht üblich ist; ich bezeichne sie als Norddeutsche Diskussionsweise und kann dabei manchmal durch meine Ehrlichkeit sogar verletzen. Weiters besitze ich Einfühlungsvermögen und gute Menschenkenntnis. **Wie lösen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin der Meinung, daß jede Lösung vom Problem selbst abhängig ist, es macht für mich einen großen Unterschied, ob es zwischenmenschliche Reibereien gibt, oder ob ich beispielsweise finanzielle Probleme lösen muß. Im menschlichen Bereich versuche ich, die Gründe für ein Problem herauszufinden und setze mich im Gespräch unter vier Augen mit der betroffenen Person auseinander. Wenn es im Bereich Mitarbeiter keine Lösung gibt, halte ich mich an die Aussage, daß eine Abfertigung manchmal die beste Investition ist. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich heute sehr erfolgreich, weil ich eine Familie habe, die mir viel Harmonie gibt und weil ich über ein Einkommen verfüge, das mir die Verwirklichung von Reisen und persönlichen Wünschen erlaubt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich höre seit einigen Jahren das Schlagwort der sogenannten Bürgergesellschaft. Ich bemerke in der Praxis, daß alle karitativen Einrichtungen und NGOs in Österreich sehr wenig Unterstützung durch die öffentliche Hand erfahren: Wir bekommen praktisch keine Subventionen, in Niederösterreich errichtete die Landesregierung Landespflegeheime, die den privaten Organisationen jegliche Existenzberechtigung rauben, weil man sie voll belegen will. Weiters müssen die freiwilligen Mitarbeiter ihre Schulungen aus eigener Tasche finanzieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf Verläßlichkeit und Selbständigkeit. Ich gebe meinen Mitarbeitern sehr großzügige Zeiträume in der Erledigung von Aufgaben vor, erwarte dann aber, daß diese Aufgaben spätestens zur angegebenen Frist auch wirklich durchgeführt werden. Ich lasse meine Mitarbeiter sehr eigenverantwortlich agieren und gewähre ihnen große Freiräume. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Ich würde jedem jungen Menschen raten, eine sehr breite Ausbildung zu absolvieren. Auch hinsichtlich des Studiums rate ich, mehrere verschiedene Fächer auszuprobieren, obwohl ich weiß, daß das auch aufgrund der Studiengebühren nur mehr wenigen möglich sein wird. Man soll generell versuchen, den eigenen Interessen und Talenten zu folgen, dann kann man auch erfolgreich werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich arbeite seit 53 Jahren und habe die Absicht, in absehbarer Zeit in Pension zu gehen. Bis zu diesem Zeitpunkt möchte ich dieses Unternehmen so weit umstrukturieren, daß es jederzeit dezentralisiert werden kann und einen Nachfolger oder eine Nachfolgerin finden, die mich in allen Belangen ersetzen kann. Auch auf politischer Ebene möchte ich eine Person dafür gewinnen, meine Geschäfte zu übernehmen. Dabei bin ich allerdings jederzeit bereit, mich weiterhin einzubringen.

✱ Gsur Ilse

GLASEREI
MORAWEC - GSUR
GLASER MEISTERBETRIEB

● Steckbrief

Beruf: Glasermeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Glaserei Karl Morawec Nfg. Ilse Gsur., 1200 Wien, Marchfeldstraße 16-18; 1150 Wien, Johnstraße 52. Geboren - Datum, Ort: 22. Dezember 1948. Hobbies: Lesen, Musik hören.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Pflichtschule erlernte ich das Handwerk der Glaserei, im elterlichen Betrieb. 1965 legte ich die Gesellenprüfung ab und 1970 machte ich die Meisterprüfung. 1982 übernahm ich den Betrieb von meinem Vater.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg setzt sich aus verschiedenen Komponenten zusammen. An erster Stelle steht sicher, daß der Kleinbetrieb (zwei Mitarbeiter) eine qualitative und kundenorientierte Arbeitsleistung erbringt. Ebenso zählt dazu, daß man Mitarbeiter hat, auf die man sich verlassen kann, was heutzutage in diesem Gewerbe, keine Selbstverständlichkeit ist. Wichtig ist, daß man als Frau und Glasermeisterin auch vom männlichen Geschlecht akzeptiert wird. **Welche Probleme liegen in Ihrer Branche vor?** Ein großes Problem ist der Nachwuchs. Es ist sehr schwer junge Personen zu finden, die dieses Gewerbe erlernen möchten. Es möchte niemand mehr eine handwerkliche Tätigkeit ausüben, wo körperlicher Einsatz gefragt ist, außer Kfz-Mechaniker. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Teilweise ja, denn es ist leider aufgrund der Konkurrenz (Supermärkte und Handelsketten) nicht möglich, den Kunden an sich zu binden. **Wie erfolgt die Führung der Mitarbeiter?** In einem Kleinbetrieb muß die Chemie stimmen. Mein Mann arbeitet permanent mit zwei Mitarbeitern zusammen, und man bekommt sehr schnell mit, wenn „der Schuh drückt". Wenn es ein größerer Betrieb wäre, würde sicher die Zusammenarbeit nicht so gut funktionieren. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf- und Privatleben?** Nicht einfach, als die Kinder noch schulpflichtig waren, verbrachten sie die schulfreie Zeit bei der Großmutter. Darüber hinaus war während der Schulzeit eine genaue Planung notwendig, um Geschäft, Familie und Kinder unter einem Hut zu bringen. **Wo liegen die Stärken des Unternehmens?** In der Flexibilität. Mit zwei Mitarbeitern können wir uns sehr schnell auf die Wünsche der gewerblichen Auftraggeber einstellen. Mein Mann ist in der Lage sich mehr Zeit für ein Gespräch mit dem Auftraggeber zu nehmen. Als Kleinbetrieb hat man aber auch den Nachteil, daß man beim Einkauf nicht jene Preise bekommt, wie Großbetriebe. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Demnächst wird auf EDV umgestellt.

✱ Guggenberger Günter

GOLDSCHMIEDE
Schmuck vom Meister

● Steckbrief

Beruf: Goldschmiedemeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Goldschmiede Günter Guggenberger., 1060 Wien, Gumpendorferstraße 114/12. Geboren - Datum, Ort: 19. Mai 1944. Hobbies: Sonstige berufliche Tätigkeiten: Innungsmeister-Stellvertreter seit April 2000, Berufsschullehrer für Goldschmiede.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Mittelschule in Deutschland, wollte ich Maschinenbau studieren, habe jedoch zuerst Allgemeinmechanik gelernt. Nach der Zeit bemerkte ich aber, daß die Fabriksarbeit nicht mein Fall war, übersiedelte nach Österreich, wo ich 1966 die Gesellenprüfung und 1970 die Goldschmiedemeisterprüfung abgelegt habe. Seit 1985 übe ich diese Tätigkeit als Selbständiger aus.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, daß ich meine Schmuckstücke in erstklassiger handwerklicher und künstlerischer Tätigkeit herstellen kann. Dies ist deshalb von wesentlicher Bedeutung, da unsere Stücke im Vergleich zu den anderen Herstellern nicht der Mode unterworfen sind. Wir machen Stücke, die uns gefallen. Ich sage „wir", weil auch meine Tochter zeitweise im Betrieb mitarbeitet. Neben dem Fachwissen benötigt man aber auch eine künstlerische Ausbildung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, denn wenn ich von Kollegen die Frage gestellt bekomme wie ich dieses oder jenes Stück gemacht habe, dann ist dies für mich eine Anerkennung. Eine Bestätigung von Fachleuten zu bekommen, bedeutet für mich, erfolgreich zu sein und daraus beziehe ich auch meine Zufriedenheit. **Welche Fähigkeiten sollte man für diesen Beruf mitbringen?** Eine breite Ausbildung, weil man sich durch breite Ausbildung den Anforderungen der Zukunft besser stellen kann. Die Anforderungen ändern sich auch permanent in dieser Branche. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern am Markt?** Gut, weil ich keine Konkurrenz sehe. Mitbewerber beflügeln mich. Ich gehe sogar so weit, daß ich Meisterkurse abhalte und darin auch keine Gefahr für mein Unternehmen sehe, im Gegenteil, es entstehen Kontakte mit Mitbewerbern die wirken befruchtend auf mich. **Wie erreicht man Kunden?** Wir machen Ausstellungen und schreiben die Kunden bzw. die Interessenten direkt an. Weiters führen wir Publikumsausstellungen durch. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Der Zeitaufwand beträgt mindestens zwei Wochen pro Jahr. Durch Studium der Fachliteratur und Besuchen von Seminaren. Weiters halte ich selbst für die Kollegen Fachseminare ab, welche auf Grund Eigeninitiative zustande kamen. Ebenso leite ich Meistervorbereitungskursen, und übe eine Lehrtätigkeit an der Akademie für Ergotherapie am Wiener AKH aus. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Diese Bereiche kann ich nicht trennen, denn es entstehen aus dem beruflichen Leben zahlreiche Freundschaften, ebenso durch den Meisterverein. Daraus ergeben sich viele Verpflichtungen, die sich auch ins Privatleben erstrecken. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wirtschaftlich gesehen, ist dieser Beruf nicht optimal, denn wir sind in einer Luxusbranche tätig und es ist eigentlich nicht wirklich notwendig, Schmuck zu kaufen, denn der Bedarf des Schmückens kann auch mit Zwirn und Apfelkernen erfolgen. Mein Lehrmeister sagte seinerzeit zu mir, „Reich wirst du mit diesem Beruf nicht, denn du hast nur zwei Hände." Beim Handel sieht dies allerdings etwas anders aus. Wenn der junge Mensch tatsächlich die Befriedigung in dieser Tätigkeit findet möchte, das heißt von der Idee bis zur Ausführung des Schmuckstückes mitwirken möchte und die Bereitschaft hat sich auch auf den Käufer einzustellen, und dies mit Konsequenz tatsächlich tun möchte, dann ist es ein toller Beruf. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich sehe aus dieser Vielfältigkeit von Tätigkeiten einen großen Anspruch an mich selbst und somit auch Erfüllung, und dies hat sicher mit Anerkennung zu tun. Wichtig ist die Freude an der Tätigkeit und diese Freude möchte ich noch länger ausüben.

✱ Gulan Peter

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Peter-Pan Freizeitmanagement., 1060 Wien, Köstlergasse 10. Besondere Vorfahren: Großvater, erster Betreiber des Zirkus Krone. Hobbies: Antike, Designmöbel, Schlösser. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Schauspieler (Theater und Film), Inszenierungen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich komme aus einer Zirkusfamilie und ging jede Woche woanders zur Schule. Nach

Abschluß der Pflichtschule fiel es mir schwer, mich zwischen dem Zirkus und einem „normalen" Leben zu entscheiden. Ich arbeitete zunächst teilweise in verschiedenen Fabriken, absolvierte das Bundesheer und war weiterhin in Fabriksbetrieben tätig. Nach kurzer Zeit der Selbstanalyse stellte ich für mich selbst fest, daß dieses Leben nichts für mich ist, und ich ging meinem Wunsch nach, Schauspieler zu werden. Schließlich wurde ich am Konservatorium der Stadt Wien aufgenommen und kam in die Klasse von Elfriede Ott. Nach zwei Jahren brach ich das Schauspielstudium, das ich mir durch einen Job als Koch finanzierte, ab und nahm Engagements an, die mich durch Österreich und den deutschsprachigen Raum führten. Eines Tages, ich hatte zwischen zwei Engagements gerade Zeit, nahm ich eine Stelle als Animateur in Griechenland an, wobei ich diesen Bereich von Anfang an leitete. Ich blieb einige Jahre lang in dieser Position und baute für diese Firma Teams auf, danach beschloß ich, mich selbständig zu machen und gründete die Firma Peter Pan Freizeitmanagement. Das Unternehmen ist heute auf die Durchführung großer Kundenevents spezialisiert, wir drehen Werbefilme und sind im Theaterbereich tätig. Ich beschäftige im Animationsbereich bis zu 150 Mitarbeiter in Österreich, Deutschland und Griechenland, beziehungsweise Zypern. Zu meinem Kundenkreis am Eventsektor zählen Mittel- und Großbetriebe in Österreich, beispielsweise Mc Donalds oder Coca Cola, sowie namhafte Fremdagenturen.

„...ich lehne es ab, mich erfolgreich zu fühlen, weil das letztendlich Stagnation bedeuten würde."

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich gleichzustellen mit der Zufriedenheit meiner Kunden und die Anerkennung, die ich erfahre indem er meine Dienstleistung wieder in Anspruch nimmt. Er bedeutet Sicherheit und gibt Motivation. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Zu meinen persönlichen Stärken zählen meine Sprache und mein Auftreten. Ich kann mich sehr gut in meine Kunden einfühlen und erfülle ihre Wünsche. Somit stelle ich mich nie über meine Kunden, sondern immer auf das gleiche Niveau. Das Unternehmen bietet seinen Klienten individuelle, persönliche Beratung und auf das jeweilige Unternehmen zugeschnittene Lösungen. Ich zeichne mich gegenüber meinen Kunden durch absolute Ehrlichkeit aus, wenn mir ein Projekt „eine Nummer zu groß" erscheint, nehme ich den Auftrag nicht an. Der Kunde möchte verzaubert werden, wir sind Träumer, die ihm die Erinnerung an etwas ganz besonderes schenken. Damit möchten wir Kommunikation und Motivation seiner Mitarbeiter oder seiner Kunden erreichen: jeder Teilnehmer unserer Events kann für diesen Zeitraum Abstand von seinem Alltag gewinnen und alles um sich vergessen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich war in der Schweiz ein gefeierter Schauspieler, dem sogar auf der Straße und beim Einkaufen applaudiert wurde. Somit wußte ich jedoch, daß ich meinen Horizont erreicht hatte und suchte mir neue Ziele und neue Motivation, da ich kein Mensch bin, der sich auf seinen Lorbeeren ausruht. Deshalb lehne ich es ab, mich erfolgreich zu fühlen, weil das für mich letztlich Stagnation bedeuten würde. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf eine gute Gesprächsbasis, und verlange höchste Professionalität, fachliches Know-how und äußerste Korrektheit. Weiters muß ich von meinen Mitarbeitern die Identifikation mit meiner Vision dem Kunden gegenüber verlangen: wir verkaufen Träume und arbeiten mit Emotionen. Verläßlichkeit, Pünktlichkeit und gutes Auftreten sind dabei unumgänglich. Weiters ist für mich die Fähigkeit zu improvisieren etwas sehr wesentliches: ein ‚Nein' darf es nicht geben, meine Mitarbeiter müssen auch in schwierigen Situationen ruhig bleiben, egal was geschieht, der Kunde muß zufriedengestellt werden, er steht in jedem Fall im Mittelpunkt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich empfehle jedem jungen Menschen, der sich selbständig machen möchte, sich wirtschaftliche Vorkenntnisse anzueignen! Grundsätzlich rate ich jedem dazu, sich viele Unternehmen anzusehen und Ratschläge von erfahrenen Menschen anzunehmen. Man kann und soll weiters aus den Fehlern anderer lernen, dann muß man sie nicht selbst machen. Ausbildung ist nicht unbedingt vonnöten, wenn man in jenem Bereich tätig ist, der den eigenen Vorstellungen entspricht. Wesentlich ist es daher, seine Stärken und Schwächen genau kennenzulernen, sich Ziele zu stecken und diese immer wieder kritisch zu hinterfragen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, sowohl auf dem Eventsektor als auch im Animationsbereich in Österreich Marktführer zu werden. In vier Jahren möchte ich ein Produkt auf den Markt bringen, das den Eventbereich komplett revolutionieren wird.

✱ Gürtler Elisabeth Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Sacher Hotels BetriebsgmbH., 1010 Wien, Philharmonikerstr. 4. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1950, Wien. Kinder: Alexandra (1975) und Georg (1979). Eltern: Fritz und Hilde Mauthner. Ehrungen: Veuve Clicquot Business Woman of the year 1994. Hobbies: Dressurreiten (1979 zweiter Platz in der Staatsmeisterschaft), klassische Moderne in der Malerei.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang wesentlich? Vor allem der Zufall. Sowohl meiner Schwester, als auch mir war klar, daß wir eines Tages das große Handelsunternehmen meines Vaters führen werden. Daher studierten wir beide Rechts- und Handelswissenschaften. Als Thema meiner Diplomarbeit wählte ich Tourismus, bevor ich noch wußte, daß ich in der Hotelbranche arbeiten werde, obwohl mein Vater als eine Art Hobby, auch ein Hotel in Tirol besaß, aus dessen Umfeld ich meinen Mann Peter Gürtler kennenlernte. Seit meiner Ehe war ich zum Teil im Sacher und zum Teil im Betrieb meines Vaters tätig. Nach zehn Jahren Ehe konzentrierte ich mich nach der Scheidung ganz auf den elterlichen Betrieb. Mein Mann heiratete nach mir, seiner ersten Frau, noch zwei Mal. Nach seinem Tod 1990 wurde ich für die Kinder Vermögensverwalterin, übernahm das Hotel Sacher in Wien und das Hotel Österreichischer Hof. Alles das, war weder geplant, noch beabsichtigt. Ich genoß nicht einmal die entsprechende Berufsausbildung - es war einfach Zufall.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Als erfolgreich sehe ich mich nicht, weil ich Erfolg nicht als Momentaufnahme sehe, sondern als langfristig evaluierbare Größe. In zehn Jahren wird man vielleicht sehen, ob meine Unternehmenspolitik und die getätigten Investitionen sinnvoll und daher richtig waren. Das rechnet sich nicht in fünf Jahren, sondern frühestens in 25 Jahren. Wenn sie dann Geld gebracht haben, dann war es ein Erfolg. Kurzfristig kann man das nicht beurteilen. Ich möchte aber die Existenz kurzfristigen Erfolges nicht leugnen. Gute Umsätze sind in meiner Branche ebenso un-

mittelbarer Erfolg, wie positive Gästekommentare. Unternehmerisch gedacht, heißt Erfolg gewinnbringend zu arbeiten. Man kann aber Gewinn erreichen und trotzdem langfristig erfolglos sein, wenn man zu kurzfristig plant. **Fühlen Sie sich mit Ihrer Tätigkeit ausgefüllt?** Tourismus und insbesondere Hotellerie sind Branchen, in denen man als Frau, weibliche Eigenschaften sehr gut einsetzen kann und keinerlei Benachteiligung gegenüber Männern ausgesetzt ist. Als begeisterte Hausfrau führe ich mein Haus sehr gern. Als Gastgeberin, hier im Haus im großen Stil, ist es mir wichtig, daß alles funktioniert, und die Gäste sich wohlfühlen. Daher glaube ich, daß die Branchen Hotellerie und Gastronomie Frauen sehr entsprechen. Wenn man zusätzlich noch betriebswirtschaftliches Wissen besitzt, kann man mit weiblichen Eigenschaften im Tourismus, in der Hotellerie und in der Gastronomie erfolgreich sein. **Was ist Ihr Beitrag zur Entwicklung der „Sacher-Familie"?** Es ist sehr wichtig den Betrieb mit seinen Grundwerten weiterzuführen. Durch seinen guten Namen ist es auch nicht so schwer. Es gilt allerdings auf die sich ändernden Zeiten zu achten und die Entwicklungen, die sich am Markt abzeichnen, sehr schnell aufzunehmen, zu verarbeiten und zu versuchen, diese mit der Tradition des Unternehmens zu vereinen. Sonst wird man zu einem Museum abgestempelt und entspricht nicht mehr dem Zeitgeist. Ich glaube, daß diese Mischung aus Tradition und aus dem, was der Mensch heute an Lebensgefühl wünscht, seine Individualität, die er hervorkehren möchte, in einem guten maß vereint gehören. **Wie schaffen Sie dies?** Durch Einsatz meines Gefühls dafür, was wichtig ist, was ich erhalten muß, wo ich Konzessionen zugunsten dessen machen kann und was heute technisch notwendig ist. Man kann z.B. heute nicht mehr dunkle Stoffe für die Zimmer verwenden, weil die Menschen heute lieber helle Stoffe wollen. Ich werde aber deswegen meine alten Kristalluster nicht wegnehmen, weil die ein Zeichen der Tradition sind. Ich werde die Luster durch andere Lichtquellen ergänzen, damit es heller ist. **Sie erfüllen bereits so viele Aufgaben, jetzt sind Sie auch noch Organisatorin des Opernballs, wie ist das möglich?** Das Hotel Sacher ist der Nachbar der Oper und so gesehen bin ich die Nachbarin von Herrn Hollaender. Wir kennen uns daher und er hat mich einfach gefragt, ob ich Lust hätte, den Opernball mit ihm zu organisieren, weil er sich in der Rolle als „Ballvater" nicht sehr wohl fühlt. Aufgrund unserer Geschichte, weiß ich, daß das Hotel Sacher und der Opernball immer ein Naheverhältnis hatten und dieser Abend für uns immer als der schönste im Jahr zählte. In letzter zeit wird der Opernball von den Medien dazu benutzt, „Stories" zu präsentieren, was mit dem originären Gedanken des Opernballs nichts zu tun hat. Am Opernball spürt man keine Stories, es wird nur so medial dargestellt. Das könnte unserem Ball langfristig schaden. Mein Ziel ist, den Opernball wieder zurückzuführen auf das, was er ursprünglich war - es war nicht ein Ball in der Staatsoper, sondern ein Ball der Staatsoper, der Künstler. Laut Regierungsbeschluß im Nationalrat ist es ein Ball der Republik Österreich, das heißt die Politik und die Künstler stehen im Mittelpunkt und die brauchen immer wieder die Wirtschaft, die das zahlen muß. Die Wirtschaft benötigt auch ein Vehikel, um zu repräsentieren, um Werbung zu machen. Daher sollte man den Ball wieder auf die drei Säulen zurückführen - Wirtschaft, Politik und Kunst. Wenn es gelingt, dann brauche ich nicht viel dazu zu machen. Ich bin auch überzeugt, daß der Opernball der schönste der Welt ist. **Sie sind sehr engagiert, was bleibt für Ihr Privatleben?** Ich komme oft knapp vor Mitternacht nach Hause und bin um acht Uhr wieder im Büro. Es belastet mich manchmal, und wenn man nicht ein hohes Maß an Gleichmut besitzt, ist man dauernd in einer gewissen Hektik. Um alle Tätigkeiten unter einen Hut zu bringen, muß man viel dafür tun, und es gibt keine Leerzeit, sondern die Zeit muß eingeteilt und gespart werden. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Willen verschiedene Aufgaben zu erfüllen. **Was ist für Sie außer der Arbeit noch wichtig?** Meine Kinder. Mir ist wichtig, daß sie glückliche Menschen werden, daß sie im Beruf zufrieden sind, daß sie einen richtigen Lebenspartner finden und daß sie eine realistische Lebenseinstellung besitzen. **Wer hat Sie geprägt?** Mein Vater, ein erfolgreicher, dynamischer, sehr harter und zielbewußter Mann. Schon als Kind war ich durch den Erfolgszwang geprägt. Ich habe gewußt, daß ich von der Schule nur mit guten Noten nach Hause kommen darf. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Die eigene Anerkennung. **Was ist Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Wille, aber auch Fleiß, Ausdauer und Selbstkritik. Wer mit sich selbst zufrieden ist und meint, daß er großartig ist, wird nicht sehr erfolgreich sein. Ich glaube, daß ein gewisses Maß an Komplexen notwendig ist, um erfolgreich zu werden. Wenn man feststellt, daß man etwas nicht kann, wird man alle Kräfte mobilisieren, um es zu schaffen. Selbstzweifel sehe ich als sehr wichtig an.

Kennen Sie Mißerfolge? Natürlich, und zuerst muß man sie verdauen, dann sollte man den Mißerfolg als Ansporn betrachten, um besser zu werden. Ein Mißerfolg war sicher meine Scheidung. Aus dem heraus entwickelt man aber Kraft, und wird stärker. **Wie behandeln Sie Probleme?** Ich brauche Zeit, um sie zu lösen. Ich glaube, man darf nie etwas spontan entscheiden, man muß ein paar Mal darüber schlafen. **Ihre Ziele?** Ich möchte meine Kinder im Unternehmen erfolgreich arbeiten sehen und die Entwicklungsstrategie des Hotels festlegen. **Wie suchen Sie Ihre Mitarbeiter aus?** Ich selbst suche meine Sekretärin, Direktoren und Abteilungsleiter aus, die ein Anforderungsprofil erfüllen müssen. Dann kommt das, was man nicht definieren kann - Sympathie, Antipathie und die Charaktereinschätzung des Menschen. Für jede Position braucht man andere Eigenschaften. Jemand, der Buchhaltung macht, muß nicht den gleichen persönlichen Kriterien entsprechen, wie der, der verkauft. **Wie führen Sie Ihr Team?** Ich habe einen Direktor, einen kaufmännischen Leiter, einen Fab-Manager und ich gebe Impulse, welche Ziele ich erreichen möchte. Dadurch, daß ich immer präsent bin, gehe ich auch ins Detail, aber ich würde nie zum Kellner gehen und sagen, daß etwas paßt oder nicht, sondern das sage ich dem Direktor oder dem Fab-Manager. Wichtig ist, die Zeitvorgaben präzise zu formulieren. Prioritäten zu setzen und zu beurteilen, ob der Weg, den wir gehen, richtig oder falsch ist, und was geändert werden muß. Bei mir ist „Management by Exception" angebracht - dort, wo ich glaube, daß es nicht läuft, wie es laufen sollte, schreite ich ein. **Ihr Motto?** „Alles hat seine Zeit".

✱ Györgyfalvay Peter

● Steckbrief

Beruf: Konditor- und Bäckermeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Kuchen-Peter Konditoreiwaren GmbH., 2201 Hagenbrunn/Industriegebiet, Industriestraße 16-17. Geboren - Datum, Ort: 18. Juli 1966, Klosterneuburg. Familienstand: Verheiratet mit Sonja. Kinder: Isabella (1996) und Alexander (1998). Eltern: Ingeborg und Paul. Hobbies: Motorradfahren, Skifahren, Schwimmen, Tennis. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Tontechniker für eine befreundete Gruppe.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Handelsschule begann ich 1983 eine Konditorlehre und zusätzlich ein Jahr eine Bäckerlehre im elterlichen, von den Eltern 1965 in Wien gegründeten, Konditoreibetrieb, und bin bis heute in der Firma. Damals war das Unternehmen ein Drei-Mann-Betrieb, 1977 übersiedelten wir mit bereits 25 Mitarbeitern ins Industriezentrum nach Hagenbrunn, auf 2.000m² Betriebsfläche, und die Firma wurde in die Kuchen-Peter GmbH umgewandelt. 1992 absolvierte ich die Konditormeisterprüfung und 1995 die Bäckermeisterprüfung. In dieser Zeit machte ich Kurse und Schulungen für die Erste Hilfe, den Brandschutz- und Abfallbeauftragten. Mein Steckenpferd ist die EDV, sämtliche Programme und auch die Netzwerkbetreuung übernehme ich selbst. Nach der Lehre war ich für die Logistik und den Fuhrpark zuständig, zur Zeit fahren permanent 26 Fahrzeuge, pro Jahr 1,8 Millionen Kilometer. Seit 1987 werden auch Backwaren erzeugt und seit 1993 führen wir Tiefkühl-Teiglinge. Den Aufbau der Produktionsstätte, der Planung, des Einkaufs und der dafür notwendigen Produktionsanlagen erstellte ich mit meinem Vater gemeinsam. Ich kenne alle Maschinen, habe fast alle in Betrieb genommen und kann bei diversen Ausfällen selbst technisch weiterhelfen. Heute beschäftigen wir ca. 230 Mitarbeiter bei rund 350 Millionen Jahresumsatz. Hier am Standort betreiben wir einen Werksverkauf, wo auch ein Kaffeehaus angeschlossen ist, mit einem täglich wechselnden Mittagsmenü. Im Frischdienst liefern wir sechs Tage in der Woche in einem Umkreis von 250km, ganz Österreich beliefern wir im Tiefkühlbereich. Unser Vorteil gegenüber wirklich großen Unternehmen ist die rasche Umsetzungsmöglichkeit von neuen Ideen und etwaigen Änderungen, durch unsere straffe Organisation.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn meine Kunden mit der Ware zufrieden sind, meine Mitarbeiter mit der Arbeit und letztendlich ich außer Haus bin, und der Betrieb trotzdem weiter läuft. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Grundstein, den mein Vater gelegt hat, und meine Erziehung. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil die Firma Kuchen-Peter ein leistungsstarkes Unternehmen ist. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit zwei Jahren, durch die Kinder habe ich eine persönliche Veränderung erfahren und der Erfolg wird wichtig. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1987, bevor wir auf 9.000m² vergrößert und 1993 als es um den Produktionsbeginn der Tiefkühlwaren und die abermalige Erweiterung der Werkshalle auf 20.000m² ging, und mein Vater dies von meiner Zustimmung abhängig machte. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Nach dem Brand einer 2.000m² Produktionshalle, die völlig unterversichert war. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Große Konzerne werden von staatlichen Einrichtungen sehr stark gestützt, und Firmen in unserer Größenordnung müssen sich alles hart erarbeiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Gepflegtes, freundliches Auftreten, Weiterbildungsbereitschaft und Arbeitswille. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als einer, der auch, bis zu einem gewissen Punkt, auf private Probleme eingeht, grundsätzlich aber Leistung und Zuverlässigkeit verlangt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Meine Informationen hole ich mir zur Zeit nur aus der Fachliteratur und dem Internet, und das mangels Zeit meist in der Nacht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Den Idealismus nicht zu verlieren, wenn man etwas beginnt, es auch durchzuziehen und nicht bei den ersten Schwierigkeiten gleich aufzugeben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein erfolgreiches Unternehmen muß erfolgreich bleiben, und damit werden wir in den nächsten Jahren vollauf beschäftigt sein. **Hatten Sie Vorbilder?** Ja, meinen Vater, er hat mit nichts begonnen, rund um die Uhr gearbeitet und trotzdem immer Zeit für mich gefunden.

✶ Haas Uli

Steckbrief

Beruf: Managerin. Funktion: PR-Managerin. Tätig bei: Generali und Interunfall NÖ Versicherung AG., 3100 St. Pölten, Dr.-Karl-Renner-Promenade. Schöpferische Akte: Diverse Fachartikel. Ehrungen: Ehrung als Pianistin. Hobbies: Sport, Lesen, Essen, Kino und Reisen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann 1986 das Studium der Kunstgeschichte und 1989 das Studium für Lehramt in den Fächern Spanisch und Französisch, und beendete dies im Jahr 1993 mit einem einjährigen Aufenthalt in Frankreich. 1994 startete ich meine Ausbildung für Öffentlichkeitsarbeit und begann gleichzeitig mein erstes Dienstverhältnis in Vorarlberg an der Landwirtschaftskammer. 1997 wechselte ich nach Wien in eine PR-Agentur. Seit 2000 bin ich bei der Generali und Interunfall NÖ beschäftigt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die persönliche Zufriedenheit ist für mich der Ausdruck des Erfolgs. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Obwohl ich mich im Beruf stark engagiere, hatte ich doch auch etwas Glück bei der Entwicklung meiner Karriere. Es ist für mich selbstverständlich, daß ich mich für das Unternehmen, für welches ich arbeite, zu hundert Prozent einsetze. **Was ist das Rezept für Ihren Erfolg?** Mein Rezept ist ein großes Maß an Zielstrebigkeit. Ich lasse mich einfach nicht unterkriegen. Konsequenz ist für mich eine Lebensphilosophie. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich plante meine Karriere nicht. Die Entwicklung ergab sich Schritt für Schritt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Eine erfolgreiche Entscheidung war der Eintritt in eine Agentur. Dort lernte ich viel und sammelte Erfahrungen, die mir für meine weitere berufliche Entwicklung von großem Nutzen sind. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich erkenne Chancen teilweise aus dem Gefühl heraus. **Bei Entscheidungen größerer Tragweite entscheiden Sie vorwiegend alleine, oder mit Ratgebern?** Bei größeren Entscheidungen lege ich für mich einen ersten Standpunkt fest, berate mich mit meinem Team oder meinem Partner, lasse die Meinungen in meinen Standpunkt einfließen und entscheide dann endgültig. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Konkret niemanden. Ich wollte immer mit Menschen zu tun haben, aber auch in einem Team arbeiten. Meine Eltern nahmen auf meine Berufswahl keinen Einfluß. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich kann zwar meine Arbeit selbst einschätzen und auch beurteilen, die Anerkennung schätze ich aber trotzdem. Ich sehe die Anerkennung als Feedback und ersehe daraus, auf dem richtigen Weg zu sein. Diese Anerkennung ist gleichzeitig eine neue Motivation für mich und mein Team. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich arbeite sehr gerne in einem Team. Im Sport und was meine Karriere betrifft, bin ich bis zu einem gewissen Ausmaß auch ein Einzelkämpfer. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für eine funktionierende Teamarbeit sind mir die Eigenschaften Offenheit, Selbständigkeit und Konsequenz die wichtigsten. Die fachliche Kompetenz setze ich voraus. **Welche Rolle spielt die**

Familie in Ihrer Karriere? Weil das Leben ja nicht nur aus Arbeit besteht, sehe ich die Familie als Ausgleich und Rückhalt. Wenn ich in der Firma mit großen Projekten befaßt bin, tauche ich in diese völlig ein und in dieser Zeit vernachlässige ich auch etwas die Familie. Dann bin ich aber wieder sehr froh, mich dorthin zurückziehen und mich entspannen zu können. Ein besonderer Vorteil ist es, daß mein Partner in einem sehr ähnlichen Bereich arbeitet, und dadurch Verständnis für mein Engagement aufbringen kann. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Kraft schöpfe ich aus dem Sport, aus der Familie und bei Freunden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Basis für beruflichen Erfolg ist eine fundierte, gute Ausbildung in einem spezifischen Fach. Auch wenn sich im nachhinein eine völlig andere Karriere entwickelt, ist es gut, auf einem Fach, in dem man kompetent ist, aufbauen zu können. In den Zeiten der EU und der Globalisierung ist es unabdingbar, sich mit Sprachen zu befassen. Mindestens eine, besser zwei Fremdsprachen sollte man beherrschen. Arbeiten im Ausland ist in dieser Richtung sehr förderlich. Man soll auch die Bereitschaft haben, sich zu jeder Zeit an neue Dinge heranzuwagen. Selbstverständlich ist es nötig, seine Ziele zu verfolgen, gleichzeitig darf man aber den Blick für andere Segmente nicht verlieren. Selbstbewußtsein zu haben und an sich glauben sind weitere Merkmale, die man haben sollte, um erfolgreich sein zu können. Positives Denken ist genauso wichtig, wie die Einstellung, Herausforderungen nicht zu ernst, sondern mit etwas Humor anzunehmen. Ich kann auch empfehlen, den schlimmen Dingen oder Niederlagen die lustige Seite abzugewinnen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich werde meine berufliche Entwicklung weiterhin so vorantreiben, wie bis jetzt. Persönlich versuche ich, mich sportlich noch weiter zu entwickeln und fit zu bleiben. **Ihr Lebensmotto?** „Let´s do it!"

✶ Haberz Manfred

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Haberz Natursteine GmbH., 2353 Guntramsdorf, Kirchengasse 3. Geboren - Datum, Ort: 31. Dezember 1966, Mödling. Eltern: Monika und Franz. Hobbies: Hund, Reiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule besuchte ich das Realgymnasium in Baden und absolvierte in der Folge die Lehre zum Betriebselektriker. Anschließend war ich eine Zeit lang als LKW-Fahrer tätig, doch dieser Beruf entsprach letztlich doch nicht ganz meinen Vorstellungen. Mein Vater und mein Bruder gründeten dieses Unternehmen, ein Jahr später stieg ich mit ein. Heute bin ich in der Position des Inhabers tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das zu erreichen, was ich mir vorgenommen habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß meine Familie für meinen Erfolg ausschlaggebend war, weil wir das Unternehmen als Familienbetrieb führen. Probleme sind für mich da, um gelöst zu werden – ich bin ein Mensch, der nie aufgibt und so lange an Problemen arbeitet, bis er sie gelöst hat. Wir arbeiten mit Baufirmen und Architekten zusammen und legen größten Wert darauf, unsere Kunden zufrieden zu stellen. Da unser Unternehmen ein relativ kleiner Betrieb ist, können wir um so mehr auf qualitativ hochwertige Produkte und individuelle Kundenberatung achten. Wesentlich ist weiters, daß wir immer zum vereinbarten Termin liefern. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute teilweise als erfolgreich, weil mir nicht immer alles gelingt, was ich mir vornehme. Ich arbeite daran und denke, daß ich dann erfolgreich sein werde, wenn mir nahezu alles gelingt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste Entscheidung bestand darin, dem Familienunternehmen beizutreten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich glaube, daß ich in meinem Umfeld anerkannt werde – sowohl im Freundeskreis als auch von meinen Mitarbeitern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich gebe jedem Bewerber die Chance, unseren Betrieb genau kennenzulernen und stelle keine besonderen fachlichen Erfordernisse an meine Mitarbeiter, weil ich davon überzeugt bin, daß jeder seine Tätigkeit gut ausüben kann, wenn er dazu motiviert ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivierte Mitarbeiter sind für den Erfolg jedes Unternehmens ausschlaggebend – ich glaube, daß es zur Motivation wesentlich ist, eine gute Mischung aus festen Zielvorgaben und größtmöglicher Freiheit und Selbständigkeit zu finden. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich trenne die beiden Bereiche grundsätzlich strikt. Dies fällt mir leicht, weil ich nicht verheiratet bin und keine Kinder habe. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man darf sich nicht vor der Arbeit scheuen und soll sich seine Ziele nicht zu hoch stecken, weil man nur deprimiert wird, wenn man sie nie erreichen kann. Wenn man ein Ziel erreicht, einen Teilerfolg erringen kann, ist das unglaublich motivierend. Wenn es zu Problemen kommt, sollte man sie immer von mehreren Seiten betrachten, weil oft alles ganz anders aussieht, wenn man eine andere Perspektive wählt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele liegen nicht vordergründig im finanziellen Bereich, ich möchte vielmehr einen angenehmen Lebensstandard erreichen. Geld allein macht nicht glücklich. **Ihr Lebensmotto?** Mein Motto ist es, die Dinge positiv zu sehen.

✶ Hackner Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Gemeindebediensteter. Funktion: Obmann. Tätig bei: Pielachtal Tourismusverband., 3204 Kirchberg/Pielach, Schloßstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 9. Oktober 1953, Kirchberg/Pielach. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth, geb. Bachinger. Kinder: Julia (1989). Eltern: Alfred und Maria. Schöpferische Akte: Mitarbeit bei der Festschrift „750 Jahre Gemeinde Kirchberg/Pielach", viele Fachartikel für Presseberichte, bezüglich Tourismus und Projekten. Mitgliedschaften: Professionelle Mitgliedschaften bei Fachverbänden. Hobbies: Skifahren, Joggen, Radfahren. Gemeinderat, Aufsichtsrat in der Mostviertel Tourismus GmbH, Vorstandsmitglied in der Regionplanungsgemeinschaft Pielachtal, Koordinator des Komitees zum Erhalt der Mariazellerbahn.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule und einem Jahr am Musisch Pädagogischen Realgymnasium in St. Pölten, nahm ich eine Stelle bei der Gemeinde Kirchberg/Pielach an, wo ich zum Gemeindefachbediensteten ausgebildet wurde. Die Gemeindebeamten-

dienstprüfung schloß ich 1974, und die Standesbeamtendienstprüfung, 1976 ab. Nach weiteren neun Jahren wurde ich Amtsleiter und 1990 Geschäftsführer des Tourismusverbandes Pielachtal. Zwei Jahre darauf wurde ich zum Obmann des Tourismusverbandes gewählt, der acht Mitgliedsgemeinden umfaßt (Frankenfels, Schwarzenbach, Loich, Kirchberg, Rabenstein, Hofstätten-Grünau, Weinburg und Obergrafendorf). Im Februar 2001 wurde ich einstimmig, auf weitere fünf Jahre, für dieses Amt gewählt. 1995 war ich der Koordinierungsleiter zur Erstellung des „Kleinregionalen Entwicklungskonzeptes Pielachtal".Seit dieser Zeit bin ich auch Mitglied des Vorstandes der Regionalplanungsgemeinschaft Pielachtal. Diese umfaßt sechs EU-Fördergemeinden (wie oben erwähnt, außer Weinburg und Obergrafendorf). Im Zuge des Kleinregionalen Entwicklungskonzeptes wurde das Regionalbüro Pielachtal in Kirchberg geschaffen, das zur Aufgabe hatte, Hilfestellung bei der Umsetzung von Projekten im wirtschaftlichen und landwirtschaftlichen Tourismusbereich, zu leisten. Von 1995 bis 2000 war ich, als Vertreter des Pielachtales, Vorstandsmitglied im Regionalverband und Regionalmanagement Mostviertel-Eisenwurzen, mit Sitz in Amstetten. Seit Juli 2000 bin ich im Aufsichtsrat der Mostviertler-Tourismus GmbH und im Komitee, zur Erhaltung der Mariazellerbahn. Das Anliegen zum Erhalt dieser Bahn ist vorwiegend dadurch begründet, daß diese ein europaweites Kulturobjekt darstellt. Die Bahn ist aber ebenso wichtig für den Nahverkehr, und ganz wichtig für die Tourismusschiene. Sehr viele Programme wurden im Zusammenhang mit der Erhaltung der Mariazellerbahn geschaffen, wie die Modelleisenbahnanlage in Kirchberg, Gründung des Eisenbahnklubs Mh.6 (Betreuung der Dampflokomotive und Nostalgiefahrten), und den Bahnwanderweg. Dies alles sind Privatinitiativen, die von mir teilweise initiiert wurden, aber auch weiterhin unterstützt werden. Der Tourismusverband Pielachtal mit der „ÖBB Nostalgie" bietet ein großartiges Sonderfahrtenprogramm, bei dem die Züge ausverkauft sind. Im übrigen bin ich Ortsredakteur für die Pielachtaler Ausgabe der NÖN-NÖ Nachrichten. Seit 1995 bin ich auch als Gemeinderat tätig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn sich harte Arbeit und Durchhaltevermögen bezahlt machen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil viele meiner Ideen verwirklicht wurden. **Was war für Sie die wichtigste Entscheidung, die zu Ihrem jetzigen Erfolg geführt hat?** Als ich erkannte, daß das Pielachtal eines der schönsten Täler Österreichs ist, beschloß ich mich dafür einzusetzen, um in dieser Region einen qualitativ hochwertigen Tourismus zu schaffen, wobei die Wirtschaft und Ökologie im gleichen Maße daraus profitieren sollen. **Sieht die Familie Sie als erfolgreich?** Ja, aber sie finden, daß sie aufgrund meiner Zeitplanung, zu kurz kommen. **Sehen die Kollegen Sie als erfolgreich?** Ja, ich glaube schon. Das gute Arbeitsklima mit meinen Kollegen beflügelt auch meine Leistung. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe sehr viele persönliche Kontakte aufgebaut, wie z.B. zu den Medien, aber auch auf der Gemeinde und Tourismusebene. Ich arbeite sehr intensiv und bringe meine Pläne fast immer zum Abschluß. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich bin ein sehr umgänglicher Mensch. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich bin in diese hinein gewachsen. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Die Familie ist der ruhende Pol im Hintergrund. **Spielen die Kollegen bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja. Bei diesen finde ich große Unterstützung. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Normalerweise nach dem äußeren Erscheinungsbild und der Persönlichkeit dieses Menschen. Einen pflichtbewußten Eindruck muß diese Person auch hinterlassen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich bringe Euphorien ein und halte damit die Motivation hoch. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, ich freue mich sehr, wenn mir Anerkennung widerfährt. Sie bestätigt damit meine richtige Vorgangsweise. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Darunter verstehe ich, wenn ich mich für eine Sache einsetze, diese gut plane, aber dann ohne Eigenverschulden scheitert. **Wie gehen Sie damit um?** Ich lerne daraus, und ziehe für das nächste Projekt meine Konsequenzen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich bin ein positiv denkender Mensch. Kraft schöpfe ich auch aus der Familie und aus dem Glauben. **Was wollen Sie noch erreichen?** Daß das Pielachtal eine weitere Steigerung im Ausflugs- und Nächtigungstourismus erfährt, und daß die Mariazellerbahn als europaweite Tourismusattraktion erhalten bleibt. Im übrigen möchte ich gesund bleiben und mehr Zeit für meine Familie zur Verfügung haben. **Wie definieren Sie Ihr Lebensmotto?** Ich bin glücklich und zufrieden, wenn es meinen Mitmenschen gut geht. **Welche Empfehlungen bezüglich Erfolg möchten Sie gern weitergeben?** Die eigenen Stärken in sich selbst ausloten, die beste Ausbildung für sich wählen, große Begeisterungsfähigkeit für seinen Beruf entwickeln, und volles Engagement zeigen. Fallweise, gutgesinnte Freunde bitten, die eigene Arbeit zu evaluieren.

✱ Hadek Maria

● Steckbrief

Beruf: Kosmetikerin, Fußpflegerin und ausgebildete Kinesiologin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Med. Fußpflege, Kosmetikinstitut Hadek., 1120 Wien, Krichbaumgasse 1. Geboren - Datum, Ort: 4. Juni 1949, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Otto. Kinder: Marvin. Eltern: Alois und Josefine. Ehrungen: Ehrung der Innung anläßlich des 25-jährigen Bestehens. Hobbies: Gymnastik, Radsport, Schwimmen und Kinesiologie.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach meinem Abschluß der Fußpflegelehre 1968 war ich in verschiedenen Betrieben dieser Branche tätig, bis ich mich im Alter von 15 Jahren zur Selbständigkeit entschloß. Parallel dazu eignete ich mir im zweiten Ausbildungsweg die Ausbildung zur Kosmetikerin an, die ich trotz meiner Schwangerschaft erfolgreich absolvieren konnte. Durch diese Kombination gelang mir der geschäftliche Durchbruch, der sich in weiterer Folge auch im Ausbau und der räumlichen Erweiterung niederschlug.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn man nach der Definition des Zieles, dieses auch erreicht, vor allem, wenn dies mit eventuellen Schwierigkeiten verbunden ist. Man darf sich nicht vom Weg abbringen lassen. Natürlich sollte dies nicht mit Fanatismus bis zur letzten Konsequenz betrieben werden, vielmehr muß hier ein gewisser Konsens der Möglichkeiten im vorgegebenen Rahmen und der Eigenmotivation in der Umsetzung der Zielanpeilung herrschen. Auf jeden Fall liegt dem Erfolg die eigene Bereitschaft, stets sein Bestes zu geben, zugrunde. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einer meiner hervorstechendsten Charaktereigenschaften ist sicherlich meine gesunde Neugier. Ich bin einfach offen für alles. Ebenso

prägt mich wirkliches Interesse an den Mitmenschen. Durch meine fachliche Beratung ist es mir möglich, vielen Menschen in ihrem Leben eine positive Wendung zu geben, was mich wiederum befriedigt und bestätigt. Natürlich ist fachliche Kompetenz Grundvoraussetzung für den Erfolg, aber es obliegt dem Einzelnen, auch etwas daraus zu machen, indem er seine Berufstätigkeit mit Liebe und der daraus resultierenden Verantwortung auslebt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, denn es ist mir gelungen, mein Ziel der Selbständigkeit zu erreichen. Ich bemühe mich auch, im Zuge meiner Behandlungen mehr als nur die gewöhnliche Serviceleistung zu vermitteln. Durch intensive Kommunikation mit den Kunden, ergründe ich die wirklichen Bedürfnisse. Ich denke auch, daß sich meine Liebe zu Menschen auf der feinstofflichen Ebene überträgt, so daß sich der Kunde tatsächlich wohlfühlt, entspannt und sich der Behandlung hingeben kann. Natürlich aktualisiere ich meine Kompetenz in Form von Seminaren und Schulungen, was wiederum dem Kunden das Gefühl vermittelt, in guten Händen zu sein. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Durch den gelungenen Sprung in die Selbständigkeit, zollt mir meine Familie nach langer Zeit des Belächelns Achtung. Im Laufe der Jahre ließ vielleicht meine Dynamik etwas nach, und ich fühle in mir den Wunsch, mich weniger zu präsentieren. Dies bedeutet für mich aber keinen Rückschritt. Ich sehe dies vielmehr so, daß ich viele Dinge heute mit mehr Objektivität und Humor betrachte. Dies könnte aber manchmal als Schwäche ausgelegt werden. Durch klare Kommunikation gelingt es mir jedoch, in der Familie diesen Umstand richtigzustellen. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung erhalte ich täglich, wenn ich meine Stammkundendatei betrachte und mit Gewißheit feststelle, daß alle Kunden seit Jahren meine Dienstleistungen zu ihrer vollsten Zufriedenheit in Anspruch nehmen. Durch eine kleine Geste oder durch Worte werden meine Leistungen honoriert. Viele betonen, ich sei einfach „die Seele des Geschäftes", aber auch die Ehrung der Innung anläßlich meines 25-jährigen Bestehens voriges Jahr gab mir das glückliche Gefühl, durchaus Erfolg genießen zu können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach Gefühl. Ich gebe, ohne mich bei einer Vorfirma zu informieren, jedem eine Chance. Während der Zusammenarbeit klärt sich unsere gemeinsame Philosophie, welche auf Freundschaft basiert. Prinzipiell erhält jeder Mensch drei Chancen von mir. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich bin überzeugt, daß andere Innungen mehr für ihre Gewerbetreibenden tun, als es meine Innung anscheinend in der Lage ist. Gäbe es mehr Schulungsseminare von der Innung, müßten wir uns nicht alle Weiterbildungen selbst suchen. Ich habe auch die Ausbildung zur Behandlung von Diabetikern gemacht, und unterziehe mich auch den jährlichen Prüfungen, um den Menschen bestmöglichst helfen zu können. Deshalb werde ich die Bezeichnung DCA (Diab Care Office), in meinen Firmennamen aufnehmen. Dieser Vereinigung gehören Ärzte, Krankenschwestern und dergleichen mehr an, welche in Spitälern alle neuen und aktuellen Informationen einholen, um danach zu handeln.

✱ Haderer Ludovita Ing.

● Steckbrief

Beruf: Elektrotechnikingenieur. Funktion: Prokuristin. Tätig bei: TSG EDV-Terminal-Service GmbH., 1030 Wien, Modecenterstr. 14. Geboren - Datum, Ort: 12. Oktober 1955, Bratislava (CSSR). Kinder: Johann und Susanne. Eltern: Hedwig und Ludovit. Besondere Vorfahren: Vater (techn. Direktor für Maschinenbau in Bratislava).

TSG
DATASERVICE-GRUPPE

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte zuerst das Gymnasium, dann machte ich meine Matura an der HTL für Elektrotechnik. Zu dieser Zeit war ich auch Leistungsturnerin und Turntrainerin. Nach dem Abschluß des Elektrotechnikstudiums arbeitete ich im Testlabor der Firma Dataservice in Bratislava. Meine Aufgabe beinhaltete die Reparatur von Segmenten der Großrechner, und ich schrieb auch Programme zur Durchführung solcher Reparaturen. Mein Gatte und ich übersiedelten nach Österreich. Da die von mir erlernte Ausbildung in Österreich nicht anerkannt worden war, nostrifizierte ich meine Matura in den Gegenständen Deutsch, Geschichte, Geographie und Nachrichtentechnik. Ich stieg dann bei der Firma IBM, im Bereich der Personalcomputer ein und wechselte nach einiger Zeit zur Firma TSG EDV Terminal Service GmbH. Durch die Schulungen der Firma IBM genoß ich einen Wissenssprung, den ich mittels Schulungen an die Techniker der Firma TSG weitergab. 1988 wurde ich Gruppenleiterin, 1989 Managerin und seit 1992 bin ich Prokuristin und Assistentin der Geschäftsleitung.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich sehe es als Erfolg, wenn die Mitarbeiter mit ihrer Aufgabe und der Unternehmensführung zufrieden sind, wenn die Bank Austria als Eigentümer des Unternehmens mit unserer Geschäftsführung zufrieden ist und wenn ich meine, daß ich die mir selbst gesteckten Ziele erreicht habe. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Durchsetzungsvermögen, hohe Konsequenz, Menschlichkeit und Teamfähigkeit. Ich wurde zum Erfolg erzogen. Ich war Geräteturnerin und wurde somit von der Kindheit an zum Erfolg geführt. Mir wurde immer wieder der Druck des Erfolges bewußt gemacht und man gab mir das Gefühl, daß ich geboren wurde, um Erfolg zu haben. Dies wurde mir sooft erzählt, daß ich dann daran glaubte und dadurch geschah es. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, Herrn Holba (Turntrainer in der CSSR); er brachte mir bei, daß man Erfolge erzwingen muß; Erfolg kommt nur durch harte Arbeit und konsequente Leistungsbereitschaft. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Nach meiner Ankunft in Österreich war es sehr schwierig für mich, als Ausländerin und als Mutter von zwei Kindern einen Arbeitsplatz in Österreich zu erhalten. Sehr schwierig war es auch, mit wenig Geld Kinder großzuziehen und mich als Frau in der EDV-Branche durchzusetzen. Zu dieser Zeit erlebte ich viele Rückschläge, welche ich aber durch meine innere Einstellung zum Leben verarbeiten konnte und fähig war, eine Führungsposition zu erreichen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als unge-**

löst? Wir haben manchmal Herstellerprobleme, welche zwar nicht sofort, jedoch in zeitlicher Absehbarkeit gelöst werden können. Daher können wir zwar kurzfristige Zwischenlösungen anbieten, müssen jedoch dann den Zeitpunkt des Updaten abwarten. Deshalb ist es wichtig, die Kunden zu kontaktieren, um mit ihnen sinnvolle, vernünftige Alternativen auszuarbeiten. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Mitarbeiter sehen das Geheimnis meines Erfolgs in der offenen Kommunikation, meine Familie bewundert meine Konsequenz. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir wählen aus HTL-Absolventen, die über zwei- bis dreijährige Berufserfahrung in Betriebssystemen verfügen, diejenigen aus, welche sich als Dienstleister darstellen und fähig sind, mit Kunden professionelle Gespräche zu führen. Die Fähigkeit, analytisch zu denken, rundet das Bild unserer Wunschbewerber ab. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Wir hatten von Anfang an ein gutes Klima in der Firma. Viele Mitarbeiter glauben, daß sie nur durch Gehaltserhöhungen und andere materielle Sachen motiviert werden können, andere sagen, daß es für sie wichtig ist, ihre Arbeit zur Zufriedenheit ihrer Vorgesetzten zu erledigen, um so das Lob, das ihnen zusteht, zu bekommen. Das ist für diese Mitarbeiter eine große Motivation, aber im allgemeinen ist die Motivation bei jedem Mitarbeiter anders. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir sind ein Unternehmen mit 132 Mitarbeitern. Die hierarchische Struktur beginnt mit der Bank Austria als Eigentümer des Unternehmens, danach folgt die Geschäftsleitung, welche aus einem Geschäftsführer und einer technischen Prokuristin, sowie einem kaufmännischen Prokuristen besteht und gliedert sich in zwei Assistenten der Geschäftsleitung weiter. Diesen Ebenen obliegt die Gebarung sämtlicher Geschäftsaktivitäten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die nächste Generation wird es schwieriger haben als wir. Sie sind von Haus aus nicht gewöhnt, frei zu denken und für etwas zu kämpfen. Sie bekommen alles von den Eltern, was sie sich wünschen, ganz gleich, ob das ein Mercedes ist oder eine Wohnung. Mein Ratschlag ist es, sich ein paar Sachen selbst zu erkämpfen und nicht alles von den Eltern oder von Familienmitgliedern abhängig zu machen. **Ihr Lebensmotto?** Alles unter einen Hut zu bringen: Familie, Arbeit und sich selbst auch.

✶ Hahn Christine

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Pensionierte Kauffrau und Malerin. Tätig bei: Papier - Bürowaren Philipp Hahn Kaufpark Alt-Erlaa in beratender Tätigkeit., 1150 Wien, Rauchfangkehrergasse 3. Geboren - Datum, Ort: 14. August 1944, Wien. Kinder: Philipp (1979). Hobbies: Malen, Wandern, Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Handelsschule, danach war ich zwölf Jahre lang in einer Bank tätig. Da mein Mann die Trafik seiner Eltern im 1. Bezirk übernahm, verließ ich die Bank und half ihm im Geschäft. Wir bauten die Trafik als Pfeifenfachgeschäft aus, ich spezialisierte mich auf den Einkauf der Pfeifen. In der Folge hatten wir die Idee, ein Papierwarengeschäft zu eröffnen, das fiel mit der Geburt meines Sohnes zusammen und ich blieb zwei Jahre zuhause. Wir verkauften die Trafik, ich übernahm dieses Geschäft und baute es aus. Heute unterstütze ich meinen Sohn bei der Führung des Geschäftes, das ich an ihn übergeben habe. Ich spezialisierte mich im Zuge meiner Pensionierung auf mein ehemaliges Hobby, die Malerei. Dabei habe ich eigentlich schon sehr viel verschiedene Techniken, von der Aquarellmalerei über großflächige Acrylarbeiten und Tuschezeichnungen, ausprobiert. Ich hatte bereits drei Ausstellungen und habe gerade mein Atelier fertiggestellt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich heute auch die nur teilweise Erfüllung der Ziele, die man sich gesetzt hat, wobei mir selbst der Weg als Ziel erscheint. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich lege mir die Latte selbst sehr hoch, bin sehr fleißig, da ich mit meinen Bildern nur selten ganz zufrieden bin. So teudiere ich zur Abstraktion, hier sollte mit größter Einfachheit und scheinbarer Leichtigkeit eine Aussage getroffen werden. Ich habe Seminare bei namhaften Professoren besucht und bin Schülerin Prof. Freundlingers. Er meint, meine Stärke liegt im raschen Aufnehmen und Wiedergeben von Situationen und Stimmungen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Man könnte immer noch mehr erreichen, und ich habe auch noch viel vor. **Wie begegnen Sie Problemen?** Ich bin ein Mensch, der Probleme sofort und direkt löst, weil ich sie nur so hinter mir lassen kann. Zuerst analysiere ich die Sachlage, mit der daraus gewonnenen Erkenntnis handle ich unmittelbar. Ich löse Probleme auch lieber für mich, weil zu viele Meinungen nur verwirren, halte jedoch selbstverständlich Rücksprache mit allen anderen, wenn das Problem mehrere betrifft. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß ehrlich und authentisch bleiben. Ich denke, man wird am ehesten erfolgreich was die Qualität betrifft, wenn die Werke die innere Wahrheit darstellen. So wird man zu einer eigenen Handschrift kommen. Man sollte nicht kopieren, nur die eigene innere Antwort sollte zum Ausdruck gelangen. Die Einflüsse von außen sollen als innere Antwort weitergegeben, das Ich, in der Arbeit ausgedrückt werden. Weiters rate ich, vieles zu versuchen und nicht sofort aufzugeben, wenn etwas nicht beim ersten Mal klappt. Kontakte und Netzwerke sind gerade im musischen Bereich sehr wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Obwohl ich sehr spät mit dem Malen begonnen habe, ist es heute mein Ziel, mir einen Namen zu schaffen. Das gelingt in der Malerei, wenn man sich gut verkaufen kann, was wiederum heißt, Kommerzbilder zu malen oder Skandale zu produzieren, das eigentlich schade ist. Ich glaube, man sollte heute generell die Jugend fördern, nicht mich, obwohl das natürlich sehr schön wäre. Weiters schreibe ich Gedichte, die ich in Kombination mit meinen Vernissagen veröffentlicht habe. Vielleicht erscheint auch irgendwann ein Bildband mit Lyrik von mir.

✶ Haiden Brigitte

● Steckbrief

Beruf: Versicherungsagentin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Versicherungsagentur G. und Brigitte Haiden - Nordstern Colonia., 2241 Schönkirchen, Lindengasse 16. Geboren - Datum, Ort: 6. Juli 1954, Plessberg. Familienstand: Verheiratet mit Gerold. Kinder: Birgit (1973) und Karin (1974). Eltern: Anna und Franz. Hobbies: Tanzen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule lernte ich Näherin und war danach dreieinhalb Jahre in diesem Be-

trieb. 1972 übersiedelte ich nach Wien und war bei der Gemeinde Wien als Hauswart angestellt. Nebenbei hatte ich noch einen Teilzeitjob im Pressehaus. Ab 1981 war ich Verkäuferin bei Zielpunkt, bereits nach einem Monat wurde ich Filialleiter-Stellvertreterin. 1986-88 leitete ich den Zielpunkt-Supermarkt in der Pragerstraße. 1989 wechselte ich ins Versicherungsgeschäft, aber nur stundenweise. Im Oktober 1998 gründete ich die Generalagentur der AXA-Nordstern Colonia Versicherung. Zu meinen Aufgaben gehören neben dem Versicherungsgeschäft auch Finanzierungen, Leasing und Bausparen.

Zum Erfolg

Gibt es eine besondere Entscheidung, auf die Sie stolz sind? Ich habe einen jungen Mann mit Motorrad von einer Unfallversicherung überzeugen können, und sechs Monate später hatte er einen Unfall, heute ist er mir dankbar dafür. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Interesse am Job und die Fähigkeit mit Menschen umgehen zu können. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Bei der Makler-, Spar- und Finanzberatung wurde ich des öfteren allein gelassen, speziell bei Schadensfällen. Das war schon zum Verzweifeln, aber ich habe mich durchgekämpft. **Haben Sie einen Ratschlag für die nächste Generation?** Mit vielen Schulungen und Seminaren, die alle versicherungsintern sind, kann man auch heute noch quer in die Branche einsteigen, und sich bei Eignung selbständig machen. Dann heißt es durchhalten, denn der Anfang ist sehr schwer. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Zwischen 15 Tagen und drei Wochen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Umgang mit den Menschen und mein Selbstvertrauen, bedingt durch die harte Schule der Versicherung. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Daß Leistungen honoriert werden und gebührende Anerkennung erhalten wird. **Hatten Sie Vorbilder?** Als Kind war es mein Vater, der auch nebenberuflich Versicherungen verkaufte. **Ihr Ziel?** In Zukunft einige eigene Mitarbeiter einzustellen.

✶ Haider Alfons

Steckbrief

Beruf: Schauspieler. Funktion: Intendant Sommerfestspiele Stockerau. Tätig bei: Agentur Ruth Killer., D-18454 München, Harthauserstraße 34. Geboren - Datum, Ort: 24. November 1957. Eltern: August und Anna. Schöpferische Akte: Buchbeitrag „Schauspiel und Management", journalistische Beiträge zur Benefizaktion der „Neuen Niederösterreichischen Zeitung". Hobbies: Zoobesuche, Reisen, Kochen, Schwimmen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Meine Schauspielausbildung bekam ich am Lee Strasberg-Institut in Los Angeles und am Konservatorium der Stadt Wien. Danach war ich vier Jahre am Volkstheater und fünf Jahre am Theater in der Josefstadt in Wien tätig. In über 20 Jahren meiner Theaterlaufbahn erspielte ich mir das Repertoir vom jugendlichen Liebhaber über den jungen Helden bis zum anerkannten Charakterdarsteller. Im Jänner 1993 erzielte ich einen großen Publikums- und Kritikererfolg in der deutschen Welturaufführung des Broadway- und Hollywood-Hits „Eine Frage der Ehre" von Aaron Sorkin, Regie Erhard Pauer. In der Europa-Tournee von 1994 bis 1997 war ich in der Rolle des Daniel Kaffes zu sehen und bekam für diese Produktion den begehrten Inthega-Preis in Bronze. Seit 1998 bin ich künstlerischer Leiter der Stockerauer Sommerfestspiele. Die erste Saison eröffnete ich mit zwei Broadway-Hits - das Schauspiel „Eine Frage der Ehre" und zum ersten Mal in Stockerau, ein Musical „The King and I" von Rodgers und Hammerstein. Diese letzterwähnte Produktion wurde bisher die erfolgreichste der über 30-jährigen Festspiele. Mit „The King and I" unter der Regie von Erhard Pauer ging ich 1998/1999 auf große Deutschland-Tournee. Diese Tournee hatte über 100.000 Besucher. Der neu inszenierte Schnitzler-Zyklus „Anatol" unter der Regie von Gerhard Klingberg brachte großen Beifall des Publikums und gute Kritiken. In den letzten sieben Jahren wirkte ich bei Sendern wie TW1, FR3, ZDF, ARD, RTL, BR, SGR, RAI und ORF als Schauspieler mit. Da sind Serien wie „Ringstraßen Palais", „Tatort", „Kaisermühlen-Blues", „Ein Schloß am Wörthersee", Filme wie „Höllenangst", „Der See" und viele andere. Meine internationale Karriere startete ich in der Coco Chanel-Lebenssaga „Tourbillons", wo ich die jugendliche männliche Hauptrolle spielte. Diese Serie wurde bisher auf 30 TV-Stationen gesendet. Als Moderator war ich in den letzten Jahren über 600mal im Einsatz - in „Wurlitzer", „Gut gebrüllt Löwe", „Made in Austria", „Stolpersteine", bis zu Galamoderationen, wie „Licht ins Dunkel", „Silvester-Gala des ORF", Außenstellenmoderation für „Wetten daß ..." bis hin zum absoluten Quotenhit „Wiener Opernball". Seit Feber 1998 moderiere ich auf Österreichs erstem Privat-Kanal „Wien 1" die erfolgreichste Talk-Show „Menschen" in bisher 100 Live-Ausstrahlungen. Ein wichtiger Teil meiner Tätigkeit sind meine satirisch-musikalischen Shows, wo ich als Allround-Entertainer auf der Bühne stehe.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Unabhängig von Großen, Mächtigen und politischen Einflüssen, eigene Ideen, das Können, und das Talent durchzusetzen. In den letzten zwei Jahren habe ich begriffen, daß die Dinge, die ich transportiere wichtiger sein sollten, als mein Image oder die Wertschätzung des Publikums, das sogenannte „Beliebtsein". Ich war ohne Übertreibung jahrzentelang sehr beliebt, aber seit zwei Jahren habe ich etwas dazubekommen - ich bin zum ersten Mal wirklich akzeptiert worden, und das ist für mich ein sehr wichtiger Punkt. Beruflicher Erfolg bedeutet die Möglichkeit soweit unabhängig zu sein, daß man alles tun kann , was einem wirklich Spaß macht. Wir müssen aber leider immer wieder diplomatisch sein, oft zweitrangige Dinge tun, um in diesem System bestehen zu können. Man kann Schauspieler sein, wenn man von seinem Beruf hundertprozentig überzeugt ist. Ohne den kommerziellen Erfolg kann man nicht leben und überleben. Der kommerzielle Erfolg bedeutet für mich, daß das Produkt, in welchem ich mich anbiete, oder das Stück, in welchem ich spiele, durch das Publikum verstanden und aufgenommen wird, egal ob im positiven oder negativen Sinn. **Was ist Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Feinde würden sagen, ich gehe über Leichen - ich würde es als Disziplin bezeichnen. Ohne wirkliche Disziplin, und sie beginnt in meinem Fall schon bei der Ernährung - kein Alkohol, kein Rauchen, Nächte nicht zum Tag machen, ist es nicht möglich wirklich Karriere zu machen. Ich sage nicht, daß erfolgreiche Schauspieler oder Moderatoren wie Mönche leben sollen, aber es gehört eine ungeheure körperliche Disziplin dazu. Es hat bei mir vielleicht fünf Jahre gedauert, bis ich populär wurde, und zwanzig Jahre, bis ich wirklich gut war. Wichtig ist ein unerschütterlicher Glaube an einen selbst und eine ungeheure Liebe zu diesem Beruf. Es gibt nichts Schöneres für mich als eine Bühne, das Publikum

oder die Fernsehkamera. Es ist der schönste und gleichzeitig der schlimmste Beruf, Schauspieler zu sein. **Warum ist der Beruf auch schlimm?** Weil viel von den Medien diktiert wird. Wir kommen aber auch nicht ohne Medien aus, und dadurch haben sie das Recht, uns zu benutzen. **Wie gehen Sie mit Mißerfolgen um?** Sie verletzen mich sehr, wobei man nie weiß, warum etwas ein Mißerfolg geworden ist. „Anatol" von Schnitzler war ein Erfolg in den Medien, ich aber war mit mir unzufrieden und mußte äußerste Disziplin aufbringen, um es drei Monate lang zu spielen. Es geht aber mit einem Mißerfolg trotzdem fast leichter als mit einem Erfolg. Wenn ich mich erfolgreich fühle, bin ich ganz gerne alleine. Ich bin kein „Erfolgsjubler". Hans Holt, den ich sehr schätze und mit dem ich über 20 Jahre befreundet bin, brachte mir bei, daß ein ganz wichtiger Faktor einer schauspielerischen Karriere Demut ist. Demut vor dem Beruf und vor dem Leben. Es scheint aber nicht ohne Schmerzen zu funktionieren. Dieser Beruf hinterläßt viele Narben, aber das schönste Pflaster für diese Narben ist für mich das Publikum. **Welche Art der Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Es ist natürlich wunderschön, wenn wildfremde Menschen auf der Straße stehenbleiben und sagen: „Ich finde Sie toll" ! Applaus gilt der Eitelkeit und wer ist nicht eitel? Einen Applaus auf der Bühne verdient man durch eigene Leistung und den kann einem niemand wegnehmen, auch wenn man es versucht. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Mit 37 - 39 Jahren hatte ich ein furchtbares Tief, welches mit schweren Depressionen begleitet war. Ich habe mich auf die Werte gestützt, die mir wichtig schienen - ganz wenig Freunde, meine großartige Mutter, die mir Kraft gibt, und dieser wunderschöne Beruf, aus welchem ich auch meine Kraft schöpfe. **Was ist für Sie wichtig im Leben?** Wichtig wäre, wenn ich einmal neunzig werde, so ruhig und bescheiden, wie Hans Holt zu sein, der eine absolut traumhafte Karriere hinter sich hat. Er hat 70 Jahre lang gespielt und ist dabei ein völlig normaler, bescheidener Mensch geblieben. Wichtig für mich, ist aber vor allem vor nichts Angst zu haben. **Haben Sie einen Spruch, den Sie gerne verwenden?** Es gibt nichts Verbotenes, außer man tut es nicht.

✱ Haider Franz

● Steckbrief

Beruf: Elektroinstallateur. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Bürocenter Haider., 4240 Freistadt, Pfarrgasse 15. Geboren - Datum, Ort: 30. März 1951, Freistadt. Familienstand: Verheiratet mit Ernestine. Kinder: Christian (1978) und Manuel (1980). Mitgliedschaften: Wirtschaftsbundobmann und im Innungsausschuß tätig. Hobbies: Jagd, Blasmusik (Tuba).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule begann ich die vierjährige Lehre für den Beruf des Elektroinstallateurs. Nach dem positiven Abschluß mit der Gesellenprüfung blieb ich noch ein Jahr in diesem Unternehmen, wechselte dann in den Kundendienstbereich eines anderen Betriebes. Ab 1973 arbeitete ich für einen holländischen Büromaschinen-Konzern als Servicetechniker. Dort kam ich zum erstenmal mit der Druckerei und Druckereimaschinen in Berührung. 1977 machte ich mich mit einer Druckerei selbständig, gleichzeitig arbeitete ich noch zwei weitere Jahre nebenberuflich für eine Versicherung. 1992 beteiligte ich mich an einer GmbH in Freistadt. Ich trat vor dem wirtschaftlichen Niedergang aus dieser Gesellschaft aus, und kaufte sie in weiterer Folge auf. Zur Zeit betreibe ich diesen Betrieb als Bürocenter, die Druckerei und eine EDV-Schule.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich fühle mich als erfolgreich, weil ich von Null weg, drei Betriebe auf die Beine stellte, seit fast 25 Jahren wirtschaftlich erfolgreich arbeite und jetzt bereits 13 Mitarbeiter beschäftige. Ich sehe auch Erfolg durch meine hohe Reputation in der Gesellschaft als Kommunalpolitiker. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich glaube es ist mein Umgang mit den Menschen. Dies trifft für Kunden genauso zu wie für Mitarbeiter und die Bürger. Für mich gibt es prinzipiell keine bösen und harten Gespräche. Ich versuche meine Gesprächspartner zu verstehen und eine gemeinsame Lösung herbeizuführen. Für mich ist die sprichwörtliche Kundenzufriedenheit kein Schlagwort. In meinen Unternehmen wird sie gelebt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es war wohl der Umstand, daß ich immer nach Linz zur Arbeit fahren mußte. Dies veranlaßte mich, nach eingehenden Überlegungen mit meiner Frau, mich selbständig zu machen. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Am Anfang meiner beruflichen Entwicklung war keine Rede von einer eventuellen Selbständigkeit. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es interessierte mich der Beruf des Elektroinstallateurs, und ein Bekannter unserer Familie verhalf mir zu einem entsprechenden Lehrplatz. Die Einflüsse für die Druckerei kamen von meiner Tätigkeit als Servicetechniker für den Büromaschinen-Konzern. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen deshalb eine große Rolle, weil nur mit ihnen ein Unternehmen klaglos funktionieren kann. Nachdem wir bereits 13 Mitarbeiter beschäftigen, ist das Wohl und Wehe des Unternehmens in sehr starkem Maße von ihrer fachlichen Kompetenz und von ihrer Motivation abhängig. Unsere Mitarbeiter fühlen sich offensichtlich wohl bei uns, denn es gibt kaum Fluktuation. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Durch mein großes persönliches Engagement in den Unternehmen und in der Kommunalpolitik, vernachlässigte ich etwas die Familie. Beide Söhne sind aber jetzt bereits in die Betriebe involviert. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erfolgreichste Entscheidung war der Schritt in die Selbständigkeit. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich entscheide prinzipiell und auch gern allein. **Wie erkennen Sie Chancen?** Meine für die Leitung der Unternehmen wichtigen Informationen beziehe ich hauptsächlich aus der einschlägigen Fachliteratur und aus meinen persönlichen Beobachtungen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Für unsere Branche gibt es eine ausreichende Menge an Seminaren, Kursen und Kongressen. Diese Möglichkeiten nutze ich alle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben fachlicher Qualifikation sind mir Informationen aus den Schulzeugnissen wichtig. Für die definitive Einstellung eines Mitarbeiters im Verkauf, halte ich mich sehr oft nach dem ersten Eindruck. Dies deshalb, weil der Kunde auch nach dem ersten Eindruck entscheidet. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es ist der sich immer mehr ausbreitende Preisverfall. Zur Zeit besteht bei den Branchenkollegen eine nicht zu rechtfertigende Investitionswut. Immer mehr Unternehmen statten sich mit noch mehr Maschinen aus. Dies, obwohl es den Markt dafür nicht gibt. Um diese Maschinen auch auszulasten, werden dann Aufträge zu Tiefstpreisen angenommen. **Welche Rolle spielt Anerkennung?** Anerkennung, Lob und Dank freut mich. Ich sehe sie aber auch als Echo von zufriedenen Kunden. Gleichzeitig ist Anerkennung eine willkommene Motivation für un-

ser gesamtes Team. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Wenn ein Projekt nicht so läuft wie ich es mir vorstelle, dann versuche ich vorerst den Schaden zu begrenzen. In weiterer Folge analysiere ich diese Angelegenheit, ziehe meine Schlüsse daraus, und versuche alles zu unternehmen, um eine Wiederholung zu vermeiden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Natur, und im besonderen aus der Jagd. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Aus der Kommunalpolitik werde ich mich in der nächsten Zeit zurückziehen. Im wirtschaftlichen Bereich werde ich die Unternehmen so weit ausbauen, daß meine beiden Söhne gute Bedingungen für ihren wirtschaftlichen Erfolg vorfinden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Meine wichtigste und überall gültige Empfehlung ist, immer die Geschäftsfälle aus der Sicht des Kunden betrachten.

✱ Haider Jörg Dr. iur.

● Steckbrief

Beruf: Jurist und Unternehmer. Funktion: nLandeshauptmann von Kärnten. Tätig bei: FPÖ., 1010 Wien, Reichsratstr. 7. Geboren - Datum, Ort: 26. Jänner 1950, Bad Goisern. Familienstand: Claudia, geb. Hofmann. Kinder: Ulrike (1977) und Cornelia (1980). Hobbies: Bergsteigen, Langlaufen, Schwimmen und Tennis. Sonstige Tätigkeiten: Bundesobmann der FPÖ, Clubobmann und Abgeordneter zum Nationalrat.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura wollte ich in Salzburg Germanistik und Geschichte studieren, habe mich dann aber entschlossen, das Jusstudium zu absolvieren, weil ich den Eindruck hatte, daß hier die Möglichkeiten der beruflichen Auswahl größer sind. Ich verlegte meinen Wohnsitz also nach Wien um hier zu studieren. Bereits während des Studiums war ich als wissenschaftlicher Assistent am Institut für Staats- und Verwaltungsrecht der Universität tätig. Ich vertiefte mich in die Analyse des Staatsgefüges der politischen Parteien und das reizte mich. Nach dem Studium war ich einige Jahre als Lehrbeauftragter für Verfassungs- und Verwaltungsrecht an der Universität tätig. Schrittweise trat ich auch in das politische Leben ein, arbeitete 1976 bei den Freiheitlichen in Kärnten als Landesparteisekretär und führte den Wirtschaftsverband. 1989 wurde ich ins Parlament gewählt, nach dem Motto „man darf nicht nur kritisieren, man muß auch versuchen, es besser zu machen". Von 1979-83 war ich Mitglied des Parlaments und war der jüngste Abgeordnete. 1983 folgte die Berufung in die Landesregierung Kärnten - wo ich für Tourismus und Gewerbe zuständig war. Nach meinem Wahlerfolg 1984 wurde das von mir betreute Ressort von den übrigen Parteien anders vergeben und ich wurde Verkehrs- und Baureferent. Das funktionierte gut, weil ich damals die Lösung für die Autobahnfrage Klagenfurt brachte. Es war dort 25 Jahre lang ein Streit, welche Autobahn man bauen sollte, und man hatte schon ca. 25 Mio. Schilling Planungskosten ausgegeben, ohne ein Ergebnis zu haben. Ich habe ein halbes Jahr mit 30 Bürgerinitiativen um einen Preis von 511.000 Schilling eine Entscheidung herbeigeführt, die dann vom Minister und von der Landesregierung akzeptiert wurde. In wenigen Monaten wird diese Autobahn fertiggestellt. Sie wird sicherlich die schönste Autobahn der Welt, da sie sich ökologisch in das ganze Landschaftsgefüge der Stadt einfügt und sehr funktionell ist. 1986 wurde ich zum Parteivorsitzenden der Gesamtpartei gewählt und wechselte ins Parlament. 1989 kandidierte ich zum Landeshauptmann, wurde gewählt und übte diese Funktion bis 1991 aus. Bis 1992 war ich stellvertretender Landeshauptmann, dann wechselte ich wieder ins Parlament, wo ich bis zum heutigen Tag die Funktion des Clubomanns wahrnehme.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Das kann man ohne Übertreibung sagen. Vor mehr als 20 Jahren begann ich eine kleine Partei in Kärnten aufzubauen, die sich heute um die Position der Nummer 1 bei den kommenden Wahlen bewirbt. Das ist ein großer Entwicklungsprozeß. Wir stehen im Land bei etwa 33 bis 37%, und das ist eine beachtliche Größenordnung. Wir haben hier die absolute Mehrheit, die früher die SPÖ jahrzehntelang hatte, beseitigt. Wir wuchsen auf Bundesebene von einer 4% Partei auf eine Mittelpartei mit 22-25% heran, haben für die Demokratie einen unwahrscheinlichen Erfolg errungen, weil es heute fast keine Mehrheiten mehr gibt. Es gelang uns die SPÖ-Mehrheit in Kärnten zu brechen und haben damit die bestimmenden Parteieinflüsse wesentlich zurückgedrängt. Durch unsere Stärke haben wir auch Themen bestimmt, die wir dann den anderen aufgezwungen haben. Das heißt, wir sind die Opposition, die zugleich regiert, etwa in der Frage des Privilegienabbaus, in der Frage der EU, in der Frage der Osterweiterung aber auch in der Frage der Zuwandererpolitik. Wir sind nachweislich die bestimmende Kraft, die die Regierung zwingt, ihre Positionen zu ändern. **Wie gelingt es Ihnen, Themen zu finden, die das ganze Volk bewegen?** Es gibt kein geordnetes Verfahren, sondern im Prinzip spürt man verschiedene Dinge: wo z.B. Probleme entstehen, oder man hört von Problemen aufgrund des Kontaktes mit Bürgern. Wenn man ein bißchen zuhören kann, dann versteht man auch, wo die Sorgen, Nöte und Ängste der Bevölkerung liegen, wo die Erwartungshaltungen liegen, und aus denen heraus versucht man dann, seine Alternativen zu formulieren. Wir treten meistens aus einer Minderheitsposition aus an, und machen im Laufe der Jahre eine Mehrheitsposition daraus, weil wir konsequent ein Thema pflegen. Das geht auch nur, wenn an der Spitze der Partei ein Mann steht, der persönlich maximal unabhängig und daher von den Mächtigen in diesem Land nicht korrumpierbar ist. Das ist ein Faktum. Robert Menasse hat das einmal beschrieben, indem er sagte, daß Österreich eigentlich den Freiheitlichen die Demokratie verdanke, weil es erstmals eine wirksame Opposition gegenüber der Machtkonzentration von zwei dominanten Regierungsparteien gibt. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Daß man das durchsetzen, umsetzen und verwirklichen kann, was man sich vorgenommen hat. Und das gilt sowohl für den Beruf als auch für den Privatbereich. **S ind diese zwei Bereiche für Sie untrennbar?** Ja, den in Wirklichkeit nimmt man sich im Privatbereich Dinge vor, die man verwirklichen will: man möchte ein Haus bauen, seinen Kindern eine gute Ausbildung ermöglichen und man möchte sich etwas leisten können. So soll es auch im Berufsleben Ziele geben, wie man sein Unternehmen führt. Wenn man so ein Dienstleistungsunternehmen wie zum Beispiel die FPÖ strukturieren will, dann ist Erfolg besonders schön, wenn er unter Überwindung großer Widerstände erzielt wird. Das charakterisiert mein Leben für sich. Die größten Erfolge hatte ich immer dort, wo ich die größten Schwierigkeiten zu überwinden hatte. **Haben Sie Ihre Erfolgsziele im Laufe der Zeit geändert?** Mit 20 hatte ich die Zielsetzung, die akademische Laufbahn einzuschlagen, um Universitätsprofessor zu werden, der im Ausland unterrichtet. Mich reizte Amerika immer. Das habe ich mir jetzt ein bißchen gegönnt, indem ich die Anbindung zum akademischen Leben in Amerika geschaffen habe. Das ist das, was ich mir nach der politischen Tätigkeit vorgenommen habe. Meine Erfahrungen, mein Wissen und meine juristischen, politikwissenschaftlichen Kenntnisse in Form eines akademischen Berufes einzubringen, noch einmal - möglicherweise ein paar Jahre - in Amerika zu verbringen. Ansonsten habe ich über die Jahre hinweg eine sehr

konstante Aufgabe, nämlich die politische Erneuerung Österreichs durch die Freiheitlichen und durch unsere Politik zu ermöglichen. Da hat sich bis zum heutigen Tag in meinen Zielen nichts geändert. Diese Aufgabe ist so groß dimensioniert, daß man sie als eine Jahrtausendaufgabe bezeichnen kann. **Was ist für Sie ein Mißerfolg?** Wenn man seine gesteckten Ziele nicht erreicht, oder wenn man auf halbem Weg ein Projekt abbrechen oder umkehren muß. Wie wenn man eine Bergtour macht und sich vorgenommen hat den Gipfel zu erreichen, man aber auf halber Strecke erkennen muß, es nicht zu schaffen, weil die Wetterlage schlecht ist. **Kennen Sie Mißerfolge?** Ich habe genügend Mißerfolg erlebt. Jemand, der keine Mißerfolge gehabt hat und sie nicht verarbeiten mußte, kann auch Erfolge nicht wirklich verdauen. Daher ist es etwas ganz normales, Mißerfolge bewältigen zu müssen. Meistens ist Mißerfolg die Grundlage für neuen Erfolg, wenn man positiv denkt und versucht, die richtigen Schlußfolgerungen zu ziehen. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** In der Politik ist es so, daß Anerkennung durch Zustimmung bei Wahlen erfolgt, die in den letzten Jahren reichlich vorhanden war, aber selbstverständlich auch durch gelebte Solidarität von Anhängern, Freunden und von Symphatisanten, die einen in schwierigen Phasen ermuntern, den eingeschlagenen Weg fortzusetzen. **Ihre größten Erfolgserlebnisse?** Im politischen Bereich war es sicherlich die Übernahme der Funktion des Landeshauptmannes, weil es das erste Mal war, daß ein Freiheitlicher in der Geschichte der 2. Republik, einen Posten als Regierungchef auf Landesebene erkämpft hat. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Die Kraft kommt aus einer harmonischen Familie und aus der Lebenseinteilung, die ich habe. Ich schaffte mir privat eine eigene Welt, die etwas abseits der Politik ist. In dieser Welt pflege ich meine Freundschaften, übe meine sportlichen Aktivitäten aus und regeneriere mich nicht nur körperlich, sondern auch seelisch. Dazu gehören auch Bergtouren mit meinen Freunden, meine Reisen und vielfältigen Hobbies, die ich ausübe. Das braucht man, um wieder Kraft zu tanken. **Was können Sie jungen Menschen empfehlen?** Das Wichtigste ist Geduld zu haben und das Augenmaß zu bewahren. Im Erfolg neigt man dazu, Übertreibungen zu akzeptieren. Dies ist gefährlich, nach dem Motto: „Übermut tut selten gut". Man muß auch unterscheiden lernen zwischen kurzfristigen und langfristig dauerhaften Erfolgen, das ist sehr wichtig. Ich muß eine Vision und ein Ziel haben, das ich anstrebe, wo ich sagen kann: „Es lohnt sich sich zu engagieren, sich einzusetzen, Zeit zu investieren, Streß in Kauf zu nehmen und private Interessen zurückzustellen". Das ist etwas anderes, als kurzfristig Erfolg zu haben, der mitunter langfristigen Erfolg verhindern kann. Man muß sich die Frage stellen: „Ist es das wert, sich langfristig etwas zu verbauen"?

✱ Haindl Herbert Ing.

● Steckbrief

Beruf: Baumeister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Baumeister Ing. Herbert Haindl Ges.m.b.H., 1110 Wien, Braunhuberg. 17. Geboren - Datum, Ort: 31. März 1956, St. Lorenzen/Wechsel. Familienstand: Verheiratet mit Cornelia. Kinder: Herbert (1976), Roland (1982), Anna (1990) und Mariella (1992). Eltern: Maria und Erich. Mitgliedschaften: Rotes Kreuz-Österreich und Freiwillige Feuerwehr in Dechantskirchen/Stmk. Hobbies: Jägerei und Schwimmen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bauplanung, Bauaufsicht, Baumanagement für private und öffentliche Auftraggeber als Einzelunternehmen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach einem Jahr Polytechnischen Lehrgang bin ich nach Wien gekommen, wo ich eine dreijährige Lehre als Technischer Zeichner begann. Nach der Lehre war mein erster Job bei der Firma Porr als Techniker, wo ich alle technischen Abteilungen durchlaufen und dabei viel gelernt habe. 1981 besuchte ich die HTL-Hochbau für Berufstätige, Matura mit gutem Erfolg 1987. Danach ging ich von der Firma Porr nach Berlin, Leipzig und Prag als Bauleiter. 1989 wurde mir der Ingenieur-Titel verliehen. 1991, wieder zurück in Wien, blieb ich noch bis Februar 1992 bei der Firma. Im März 1992 habe ich mich mit geringem Eigenkapital und einem Mietbüro im 10. Bezirk selbständig gemacht. Damals habe ich ausschließlich technische Leistungen ausgeführt, wie Bauleitung, Bauüberwachung und Ausschreibungen. 1994 stellte ich einen Techniker ein, der diese Arbeiten alleine verrichtete und ich wurde technischer Direktor für den Auslandsbereich der Firma Neue Reformbau. Als Ende des Jahres der Betrieb verkauft wurde, habe ich mich wieder auf meine Firma konzentriert. 1995 bin ich in mein eigenes Geschäft in der Zippererstraße umgezogen, habe fünf Mann gewerbliches Personal eingestellt und selbst Bauleistungen durchgeführt. Ende 1997 gründete ich parallel eine GmbH., welche das Personal aus der Einzelfirma übernommen hat, wobei aber weitere Personalaufstockung auf 18 Mann erfolgte. Anfang 1998 sind wir in das neue, größere Büro hier in der Braunhubergasse 17 umgezogen. Die GmbH beschäftigt sich hauptsächlich mit Umbau- und Renovierungsarbeiten sowie den kleinen Wohnbau und dies auch als Generalunternehmen. Zu unserem Kundenkreis gehören Banken, Hausverwaltungen und private Auftraggeber. Die Werbung funktioniert ausschließlich durch Mundpropaganda.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich bin von Anfang an mit meiner geschäftlichen Situation zufrieden. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin ehrgeizig, wollte immer selbständig sein. Eigeninitiative gepaart mit unbändigem Arbeitswillen. Gebe auch schon mal Ratschläge ohne Bezahlung, helfe gerne. Am Anfang meiner Selbständigkeit arbeitete ich bis zu 350 Stunden im Monat - dafür aber immer ohne Fremdkapital. Ich habe nie einen Kredit gewollt oder gebraucht, das macht mich schon stolz. **Gibt es jemanden, ohne dem Sie nicht da wären?** Vielleicht mein Vater, aber im negativem Sinn. Ab dem 15. Lebensjahr habe ich von zu Hause nichts mehr bekommen, somit konnte ich alles nur noch besser machen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich analysiere den Zustand und kläre die Mängel, um in kürzester Zeit wieder meine Richtung zu erreichen, um den Fortbestand meines Zieles zu garantieren. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ihren Freunden: Als einen der ihren. Wundern sich immer nur, daß ich meinen Betrieb erfolgreich führen kann, ohne jemals eine Bank zu brauchen. Ihre Mitarbeiter: Als einen der besten Chefs, den man sich vorstellen kann. Sie sind bei mir Menschen, keine Nummern. Sie sind der Erfolg der Firma, und nicht zuletzt meine Frau, sie erledigt die Büroarbeit. Ihre Familie: Als verantwortungsbewußten Familienvater, der leider nie zuviel Zeit übrig hat. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, es ist eine Rückmeldung für den richtigen Weg. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie! Während der Jagd, da betrachte ich stundenlang die Natur, da kann ich völlig abschalten. **Was wollen Sie noch erreichen?** Das Unternehmen weiter ausbauen, wobei aber bei 20-25 Leuten Schluß ist, und das ordentlich orga-

nisiert weiterbetreuen, bis sich eine Nachfolge anbahnt, welche mir ein Ausscheiden mit 55-58 Jahren erlaubt. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Mut zur Arbeit mitbringen, Lernen was das Zeug hält und im eigenen Fach permanente Weiterbildung.

✱ Hajek Johannes Dr.

● Steckbrief

Funktion: Vorstandsmitglied. Tätig bei: UNIQA Versicherungen AG., 1020 Wien, Praterstr. 1-7. Geboren - Datum, Ort: 16. Juni 1954, Wien. Familienstand: Mag. Brigitta, geb. Polacek. Kinder: Nikolaus (1983) und Andreas (1984). Eltern: Hans und Edith. Mitgliedschaften: Rotary Club. Hobbies: Skifahren, Tennis, Laufen, Radfahren, Motorsport und Jagd.

● Karriere

Wie hat sich Ihre Karriere entwickelt? Nach der Matura habe ich mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre begonnen und parallel dazu in einer Steuerberatungskanzlei gearbeitet. 1978 war die Sponsion, 1979 habe ich mit der Dissertation zum Thema „Rückversicherung von Offshore-Risken" an der Wirtschaftsuniversität in Wien promoviert. Ich ging nach Hamburg und habe dort als Rückversicherungsmakler bis Juni 1983 gearbeitet. Ein halbes Jahr davon arbeitete ich in London bei „Lloyds". 1983 kam ich nach Österreich zurück und wurde Leiter des Fachbereiches bei Interrisk AG, 1984 verlieh man mir die Prokura. Ab 1985 arbeitete ich als Leiter des Schaden- und Unfallversicherungbereichs in der Funktion des Direktors bei der Austria-Versicherungs AG. 1991 bin ich Vorstand der Austria Schaden-Unfallversicherung geworden, 1997 bekam ich zusätzlich Funktionen: Vorstand der SK Versicherung, Aufsichtsrat der Interrisk-Versicherung Holding AG, Aufsichtsrat der Interrisk Versicherung AG in Deutschland (Wiesbaden) und Aufsichtsrat CRP in Tschechien. Seit 1.1. 1998 bin ich Mitglied des Vorstandes der Austria-Collegialität Österreich Versicherungs AG und Bundesländer AG. Seit 1. Juli 1999 bin ich nun im Vorstand der UNIQA Versicherungs Holding AG, der UNIQA Versicherungen AG und der UNIQA Sachversicherungs AG.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Umsetzen von selbst gesetzten Zielen - der erfolgreiche Abschluß einer Zielverfolgung. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als engagiert, fleißig, zielstrebig und kollegial. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Außer im Beruf gab es keine fundamentalen Entscheidungen. Die Entscheidung Ende 1984 die Leitung der Schaden- und Unfallversicherung bei der Austria Versicherung anzunehmen. Das war deshalb wesentlich, weil meine weitere Karriere die logische Konsequenz und nicht mehr meine Entscheidung war. Wäre ich damals nicht zur Austria Versicherung gegangen, säße ich heute nicht hier. Damals konnte ich mich entscheiden in einem kleineren Unternehmen der zweit Mann zu werden oder in einem Großbetrieb weiter unten und in einem neuen Umfeld anzufangen. Das war eine Fundamentalentscheidung. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Fundierte Ausbildung, Engagement, Glück zur rechten Zeit am richtigen Ort zu sein. **Was verstehen Sie unter Glück?** Das Quentchen Vorteil der außerhalb der eigenen Einflußsphäre entsteht. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Mein Ziel war immer eine Spitzenposition in der Versicherungsbranche und dieses Ziel habe ich seit meiner Matura verfolgt und auch meine Ausbildung entsprechend ausgerichtet. **Welche Rolle spielen Familie und Mitarbeiter?** Die Familie ist ein wesentlicher Ausgleich zum Beruf und erfüllt eine Stabilitätsfunktion, gibt Geborgenheit, die man sonst in einer Spitzenfunktion nur schwer finden kann. Heute erwartet man von einer Führungskraft etwas anderes als früher - heute sollte sich eine Führungskraft in das Team einbringen und auch wieder zurückziehen können. Der Teamgedanke wird im Collegialvorstand groß geschrieben. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Die erste Ebene unter mir suche ich persönlich aus und sehe mir auch die zweite Ebene noch an: fachliche und menschliche Kompetenz, das heißt Integrität und Bereitschaft im Team zu arbeiten. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Motivation ist ein wesentlicher Punkt. Durch viel Information über die Ziele, die wir gemeinsam erreichen wollen und dadurch, daß ich den Erfolg auch als Erfolg der Mitarbeiter gelten lasse. **Haben Sie Vorbilder?** Unseren Generaldirektor Herbert Schimetschek, von dem ich sehr viel gelernt habe. Er weiß, wie man Dinge in Bewegung setzt und tritt dabei nie in den Vordergrund. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Spaß an der Arbeit, aber ich bin kein „Workaholic". Für mich bedeutet meine Familie sehr viel, ich verbringe meine Freizeit vorwiegend mit der Familie und Freunden. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Das Nichterreichen eines als wesentlich angesehenen Zieles aus eigenem Verschulden - das ist mir auch schon passiert. **Wie gehen Sie damit um?** Es bereitet mir Probleme und es entsteht daraus eine konkrete Vermeidungsstrategie, das heißt verstärktes Engagement, um die Niederlage durch einen größeren Erfolg wieder auszugleichen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Der Teamgedanke. Es gibt Grundprinzipien aus dem Rotarischen Leben, die ich zu diesem Anlaß ganz passend finde: Den Maßstab anzulegen, der einem christlichen Handeln entspricht. **Anmerkung zum Erfolg?** Ich glaube, daß mehr und mehr junge Leute in den frühen 30ern in Spitzenfunktionen kommen werden - ein Trend aus den USA. Ältere Manager werden sich mehr in beratende Funktionen zurückziehen. Diese Entwicklung resultiert aus der gewaltigen Eigendynamik der derzeitigen Neuerungsprozesse.

✱ Hakl Norbert

● Steckbrief

Beruf: Versicherungs Angestellter. Funktion: Leiter des Vertriebsbereiches Weinviertel Ost. Tätig bei: Allianz Elementar Versicherungs AG., 2230 Gänserndorf, Hans-Kudlich-Gasse 11. Geboren - Datum, Ort: 12. Juni 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Alsu. Kinder: Rafael (1996). Eltern: Friederike und Reinhold. Ehrungen: 2000 1. Platz bei den Vertriebswettbewerben von ganz Österreich. Hobbies: Familie, Tennis, Ski fahren, Badminton, laufen und lesen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Leiter der Geschäftsstellen Mistelbach und Groß Enzersdorf.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Handelsschule war ich kurz bei einem Makler, der mit der Bundesländer Versicherung zusammen arbeitete. Schon in der Handelschulzeit beschäftigte ich mich mit dem Thema Versicherungen. 1988, mit 20 Jahren, Einstieg in die Allianz als Schadensreferent. 1990 zum Großschaden-Refe-

rent bevollmächtigt, das war für mein Alter und auch gegenüber den vielen, älteren Kollegen etwas besonderes. 1992 wollte ich wieder hinaus zu den Menschen und war mit 24 verantwortlich für das Personen-Versicherungsgeschäft im Bereich Stockerau/Hollabrunn. Außerdem war ich der Stellvertreter vom Bereichsleiter. 1994 wechselte ich nach Mistelbach, die Tätigkeit war hier zusammengefaßt, ich war für das gesamte Versicherungs-Geschäft verantwortlich, neben dem Leiter. In dieser Zeit gab es permanent interne Auszeichnungen. 1998 wurde ich zum Leiter des Vertriebsbereiches nach Gänserndorf/Groß Enzersdorf bestellt. Juni 2000 wurde der Konzern komplett umstrukturiert und mein Bereich um Mistelbach erweitert, was den größten Bereich in Niederösterreich darstellt. Zur Zeit beschäftigen wir 41 Mitarbeiter, davon 30 im Außendienst. Besonders am Herzen liegt mir die Arbeit mit den Menschen, insbesondere meiner Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich bin selbst glücklich mit meiner Aufgabe. **Was ist Ihr Erfolgrezept?** Meine Positive Lebenseinstellung die ich auch meinem Umfeld vermittle. Außerdem konzentriere ich mich permanent auf die wenigen wesentlichen Dinge und versuche die unwesentlichen Dinge zu eliminieren. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ja, Herr Genscher und Niki Lauda Herr Genscher hat als Außenpolitiker Deutschland vereinigt und auch wie er etwas gesagt hat, hat mich beeindruckt. Herr Lauda ist Perfektionist, Zielstrebigkeit in Person und sein analytisches Denken als perfekter Stratege ist einfach super. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Viele, es waren einige gute Lehrmeister dabei, meine Eltern sowieso und all diese Menschen haben mir schon in jungen Jahren viel Vertrauen entgegen gebracht. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich habe relativ rasch gemerkt, daß, wenn ich etwas tue, es auch wirkt. Für mich war jeder Schritt ein Erfolg. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich bin für jeden Ratschlag dankbar, denn aus Rückschlägen lernt man mehr als aus Siegen. Ich versuche neutral zu analysieren, es gibt auch Dinge die man nicht beeinflussen kann. **Wie, vermuten Sie, sieht Sie Ihr bester Freund?** Er weißt, daß er sich zu 100 Prozent auf mich verlassen kann und hält mich auch für erfolgreich, obwohl ich im privaten Bereich wenig über meine Arbeit spreche. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Ich habe einen autoritären, demokratischen Stil. Sicher sehen sie mich als verantwortungsvollen, kompetenten Chef, aber sie wissen auch, daß der Mensch bei mir im Vordergrund steht. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Sicher erfolgsorientiert und als guten, ehrlichen Menschen und starken Partner. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja, gesteckte Ziele zu erreichen, die auch allgemein bemerkt werden, bringen innere Zufriedenheit. **Woher kommt die Kraft?** Der Ruhepol ist sicher die Familie und die positive Lebenseinstellung. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ich habe noch viele Ziele zu erreichen. Auch Ausland könnte ein Ziel sein. Der Rahmen sollte größer werden. **Ihr Rat zum Erfolg?** Er sollte sich selbst 100 Prozent treu sein immer ehrlich bleiben. Gesteckte Ziele versuchen zu erreichen. Feststehende Grenzen versuchen zu verschieben. Sich neue Wege suchen und nicht nur die breiten Straßen nehmen. 100 Prozent konsequent bleiben.

✱ Halapier Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Berater. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Unicon Management BeratungsgmbH., 1090 Wien, Roßauergasse 5/11. Geboren - Datum, Ort: 19. November 1951, Warmbad Villach. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Valentina (1999). Eltern: Hans und Gertrude. Hobbies: Schreiben, Lesen, körperliche und geistige Bewegung, Gesellschaftsspiele.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich wuchs in einem kleinen Dorf auf. In unserem Haus lebten drei Familien, die ihren Lebensunterhalt mit der Tischlerei, die mein Großvater gegründet hatte, verdienten. In so einem Umfeld entstehen viele soziale Phänomene, weil alles sehr konzentriert ist. Wir Kinder bildeten eine eigene Sozialgruppe mit ihren Präferenzen und Konflikten. Meine Erfolge in der Konfliktlösung habe ich unter anderem meiner Kindheit zu verdanken. Ein weiteres Phänomen meiner Kindheit war, daß wir relativ viel Freiheit bei der Auswahl unseres Berufs hatten und daß niemand auf den Gedanken kam, uns für den eigenen Betrieb zu gewinnen. Mit 16 Jahren erwachte bei mir das Interesse für Psychologie und angrenzende Wissenschaften und ungefähr in dieser Zeit begann ich damit Geld zu verdienen, indem ich deutschsprachigen Urlaubern ihre Träume analysierte. Ich begann Soziologie und Psychologie zu studieren und jobbte parallel zum Studium, wobei die Palette meiner Tätigkeiten sehr breit war - von der Arbeit im Stahlwerk bis zur psychologischen Forschung. In dieser Zeit versuchte ich, Ordnung in mein Leben zu bringen, ein Zeichen dafür war meine Heirat. Knapp vor der Promotion stürzte alles wieder ins Chaos. Ich löste alle Bindungen und fing einen neuen Lebensabschnitt an. Ich probierte verschiedene Tätigkeiten aus - als Mitarbeiter, als Angestellter, als Führungskraft und sogar als Betriebsrat. Ich lernte auf verschiedenen Ebenen verschiedene Hierarchien kennen. Das dauerte fünf Jahre. Als ich 30 Jahre alt war, entschloß ich mich, mir eine Denkpause zu gönnen, um den Weg zu mir zu finden und meine Vorlieben und Talente zu erkennen. Ich zog mich ins Ausland zurück, wo mich nach einer gewissen Zeit der Ruf von Freunden erreichte. Nach Wien zurückgekehrt, begann ich mit der Wiedereingliederung von Jugendlichen mit Problemen in die Gesellschaft. Von den Jugendlichen ging ich zu den Erwachsenen über, war mit den Problematiken Alkoholismus und Arbeitslosigkeit konfrontiert und erkannte, daß die Arbeit mit Menschen meine Berufung ist. Diese Randgruppenarbeit forderte sehr viel Geduld, war aber finanziell nicht besonders reizvoll. So entschloß ich mich, meine zweite Liebe, die Wirtschaft, auszuleben. Ich absolvierte verschiedene Ausbildungen wie Gruppendynamik und Psychotherapie. Mein Bestreben war, für große Unternehmen tätig zu sein. Ich arbeitete auf freischaffender Basis bei verschiedenen Institutionen, wobei ich feststellte, daß die Grenzen meiner Möglichkeiten sehr eng waren und traf die Entscheidung, diese Grenzen zu sprengen. Ich fand ein paar Gleichgesinnte und gründete 1986 ein Unternehmen. Wir begannen bei Null, aber unter der Voraussetzung, uns ein Jahr lang mit dem erspartem Geld über Wasser halten zu können, um uns die Kunden aussuchen zu können. Das hat gewirkt, und wir entwickelten bald unser eigenes Profil, was uns wiederum neue Kunden brachte. Wir expandierten und gründeten eine Niederlassung in Heidelberg sowieTochterunternehmen in Slowenien und Kroatien. Unser Schwerpunkt ist Firmenberatung, und unter unseren Kunden sind inzwischen viele prominente Unternehmen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet persönliche Entwicklung, eine harmonische Beziehung, die aber Konflikte nicht ausschließt; die Gabe, jede Lebensphase interessant zu finden und dazu zu stehen, aber auch die Bereitschaft, einen neuen Lebensabschnitt zu beginnen. Erfolg besteht aus kleinen Erfolgserlebnissen - die muß man haben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Auschlaggebend für meinen Erfolg waren

aktive Neugierde gepaart mit Experimentieren, konstruktive Unzufriedenheit mit dem Erreichten und positives Problemdenken, also die Fähigkeit, Lösungen für scheinbar unlösbare Probleme durch Miteinbeziehung von Fachleuten zu finden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab 10. September 1999, weil an diesem Tag meine Tochter Valentina zur Welt kam. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Als ich den Schritt in die Selbständigkeit wagte, weil sie eine Erweiterung meiner beruflichen Möglichkeiten bedeutet und mir die Konzentration auf meine Stärken ermöglicht. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Beide Faktoren sollen sich nicht widersprechen, sondern nebeneinander existieren. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch direktes Feedback nach Seminaren oder Veranstaltungen, aber auch - was sehr wichtig ist - durch positive Veränderungen in den Firmen, die wir betreuen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Suche nach Erfolgsrezepten wird immer schwieriger und wir müssen uns quasi „klonen", um die Bedürfnisse des Marktes erfüllen zu können. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Dazu habe ich eine eigene „Speichentechnik". Wenn ich einen Freiraum merke, nehme ich ihn wie eine Speiche aus einem Fahrrad aus und fahre nach Hause zu meiner Familie. Mir ist wichtig, viel Zeit mit meiner Familie zu verbringen, weil ich davon überzeugt bin, daß selbst die beste Qualität die Quantität nicht ersetzen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein zweites Kind zu bekommen; da fällt soziales Lernen leichter. **Ihr Lebensmotto?** Das Potential in Menschen zu wecken, damit der Mensch sich wie ein Fächer entfalten kann.

✱ Haller Peter Mag.

● Steckbrief

Funktion: Vice President. Tätig bei: KS Securities Vermögensverwaltungs GmbH., 1010 Wien, Annagasse 5. Geboren - Datum, Ort: 5. Mai 1968, Linz.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Von 1979 bis 1988 besuchte ich das zweite Bundesrealgymnasium in Linz, welches ich mit der Matura abschloß. In Anschluß daran, studierte ich an der Universität Graz, Rechtswissenschaften. Die Sponsion erfolgte im März 1995. Während der Studienzeit übte ich mehrere Ferialjobs aus, bei der Allgemeinen Sparkasse in Linz, bei der Creditanstalt-Bankverein, in der Landesdirektion für Steiermark, und in Filialen in Linz und Wels. Von Oktober 1995 bis Februar 1996 war ich bei der Creditanstalt Bankverein in New York, als Assistent des Managing Director of Central and Eastern European Equity Sales, tätig. Mein Gerichtsjahr absolvierte ich an den Oberlandesgerichten in Graz, Linz und Wien. Nach dem Zivildienst 1997, war ich von April 1998 bis Juni 1999 bei Merrill Lynch Austria AG in Wien, als Associate Financial Consulant tätig, und von Juli 1999 bis Juni 2000 als Financial Consultant. Im Juli 2000 wechselte ich zu KS Securities Vermögensverwaltungs GmbH, wo ich wesentlich am Aufbau der Portfoliomanagementgruppe mitgewirkt habe, welche ich auch leite. Weiters wurde ich Vice President dieses Unternehmens.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Ist das Wissen etwas zu tun, in dem man sich selbst verwirklichen kann, und auch einen von der Gesellschaft definierten Erfolgsbegriff zu erfüllen. Grundvoraussetzung ist um zum Erfolg zu kommen, ein dementsprechendes Fachwissen zu haben. Weiters darf man sich von manchen Problemen nicht abschrecken lassen. Die Kommunikationsfähigkeit ist eine ganz wesentliche Eigenschaft in diesem Job. Man muß schließlich auch bereit sein, mehr zu leisten als andere, besonders wenn man die ersten Karriereschritte setzt und seine gesamte Energie in den Job investiert. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe meinen bisherigen Werdegang als erfolgreich, weil ich jetzt das machen kann, was ich immer wollte. Es gibt Phasen, bedingt durch äußere Faktoren, die einem ein wenig zurückwerfen. Da gilt es wieder die Kraft zu finden um dies zu bewältigen. Als Portfoliomanager waren die letzten zehn Monate alles andere als erfreulich. Ich sehe mich trotzdem als erfolgreich, weil wir es geschafft haben, weniger als die anderen zu verlieren. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sicher meine zielorientierte Planung, Glück und die Begeisterungsfähigkeit. Ich habe versucht in jeder Position, welche ich inne hatte, mein Bestes zu geben und habe mir dabei schon die nächsten Schritte für meine Karriere überlegt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich treffe auch in der Freizeit Kunden. In der Praxis ist es so, daß man auch einen Theaterbesuch streichen muß, weil ein anderer Termin nicht möglich ist. Damit muß man lernen zu leben. Wer dies nicht kann oder nicht möchte, ist in dieser Branche fehl am Platz. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Interesse an der Wirtschaft zu haben, das heißt Wirtschaft muß Spaß machen. Wenn dieses Interesse vorhanden ist, und man diese Tätigkeit ausüben möchte, zählt neben der universitären Ausbildung jene Fähigkeit, die man als „über den Tellerrand blickend" bezeichnet. Auslandserfahrung sollte man unbedingt haben. Im Ausland zu leben, erweitert den eigenen Horizont und bringt auch fachlich betrachtet sehr viel. Ich persönlich wäre nicht zu Merril Lynch gekommen, wenn ich nicht im Ausland beruflich tätig gewesen wäre. Ferialjobs in der Wirtschaft sind ebenso von Bedeutung, auch wenn die Bezahlung nicht optimal ist, aber die eigene Erfahrung ist viel wichtiger.

✱ Hameseder Erwin Mag.

● Steckbrief

Funktion: Generaldirektor-Stellvertreter. Tätig bei: RAIFFEISENLANDESBANK NIEDERÖSTERREICH-WIEN reg.Gen.m.b.H., 1020 Wien, Friedrich-Wilhelm-Raiffeisen-Platz 1. Geboren - Datum, Ort: 28. Mai 1956. Mitgliedschaften: Mitglied in diversen Aufsichtsräten. Hobbies: Laufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorstand der Leipnik-Lundenburger Invest Beteiligungs AG.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch des Bundesrealgymnasiums in Krems absolvierte ich von 1975 bis 1976 den Präsenzdienst und war bis Ende 1986 als Milizoffizier beim Landwehrstammregiment 33 in Mautern tätig. Am 1. Februar 1987 trat ich in die RAIFFEISENLANDESBANK NIEDERÖSTERREICH-WIEN reg.

GenmbH ein, wo ich in der Rechtsabteilung begann. Ab Oktober 1987 stellten die Beteiligungen einen wesentlichen Schwerpunkt meiner Tätigkeit dar. Von Oktober 1991 bis Juli 1994 war ich als Bereichsleiter tätig, und seit 1. August 1994 Geschäftsleiter. 1998 wurde ich zum Generaldirektor-Stellvertreter ernannt.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn die Umwelt, in der ich mich bewege (Familie, Mitarbeiter, Eigentümer), aber auch Kunden eine hohe Zufriedenheit widerspiegeln. Ein beruflicher Erfolg ist für mich dann vorhanden, wenn ein Unternehmen treue und zufriedene Kunden hat, denn diese wirken sich betriebswirtschaftlich dahingehend aus, daß es positive Zahlen in der G+V gibt. Ich bin der Ansicht, daß man kein Element von meinem vorher Gesagten herauslösen kann, denn wenn es in der Familie nicht stimmt, ist auch kein Motivationsfaktor gegeben, sodaß dies wieder der Kunde fühlt, und ohne erfolgreiche Mitarbeiter wird es auch keine langfristig erfolgreichen Kundenbeziehungen geben. Wenn man in einer Vorstands-Position tätig ist wird man am Gesamtergebnis gemessen, dies spiegelt sich in der Bilanz und den erreichten Zahlen, die man sich setzte, wider. Um dies zu praktizieren bedarf es fachlicher Kompetenz, aber auch einem hohen Ausmaß an Teamfähigkeit verbunden mit Entscheidungsfreudigkeit. Teamfähigkeit heißt aber nicht, daß man es einer breiten Masse überläßt, Entscheidungen zu treffen, sondern die Ergebnisse sind gemeinsam zu erarbeiten und in letzter Konsequenz sind sie so aufgebaut, daß jedermann die Ergebnisse, welche man gemeinsam erarbeitet auch mitträgt und verteidigt. Die getroffene Entscheidung hat man aber in letzter Konsequenz voll zu verantworten. **Woher kommt die Triebfeder?** Ich habe einen nicht alltäglichen beruflichen Werdegang, denn ich war Offizier; wenn man sich für diesen Beruf entscheidet, wird man sehr stark geprägt, Analysen sehr ökonomisch und rasch durchzuführen. Somit ist man gezwungen Entscheidungen rasch herbeizuführen. Meine persönliche Triebfeder ist für mich, daß ich mir für die nächsten drei bis fünf Jahre immer neue Ziele gesetzt habe. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich ein positives Feedback von meinen Mitarbeitern, aber auch vom engsten Kreis jener erhalte, die permanent mit mir zusammenarbeiten. **Wie erfolgt die Führung der Mitarbeiter?** Führen durch Zielvereinbarung. Dies funktioniert nur dann, wenn es auch gelebt wird. Ich halte es so, daß ich mit den engsten Mitarbeitern einmal wöchentlich eine Besprechung abhalte. Darüber hinaus praktiziere ich das Prinzip der „offenen Türe", die für jeden Mitarbeiter vorhanden ist, das heißt, jeder Mitarbeiter hat die Möglichkeit ohne Terminvereinbarung jederzeit zu mir zu kommen. Ich glaube, daß dies ein wesentlicher Motivationsfaktor ist. **Welchen Tip können Sie Neueinsteigern mitgeben?** Bei den Bewerbungsgesprächen gibt es für mich Fixpunkte, unter anderem verlange ich, daß man hohe Flexibilität mitbringt und keine eingefahrenen Denkmuster hat. Weiters erwarte ich, daß der Bewerber eine nie aufhörende Lernbereitschaft besitzt und für alles Neue bereit zu sein. Eine geordnete Lebensweise gehört dazu, um zum Erfolg zu gelangen. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Meiner Ansicht nach kann man diese Bereiche nicht trennen. Alle beruflichen Schritte inklusive Berufswechsel besprach ich stets mit meiner Frau, sehr intensiv. Ich bin in der glücklichen Lage, eine Partnerin zu haben, die mir auch diese Entwicklungsmöglichkeiten zugestand, weil sie bereit war ihren Beruf aufzugeben, um für die Kinder die nötige Zeit zu haben. Sie ist der ruhende Pol in der Familie. Ich versuche die Wochenenden für die Familie freizuhalten, was mir auch durchaus auch gelingt. Ein geordnetes Familienleben - trotz aller Konflikte, die es immer wieder gibt - liefert einen enormen Rückhalt. **Was war Ihnen wichtiger die Tätigkeit oder die Position?** Die Tätigkeit; ich bin kein Anhänger von Titeln. Dies ist zwar in Österreich üblich, mir bedeuten sie aber nichts. Mit Stolz hingegen trage ich den akademischen Titel, weil es viel Anstrengung kostete, diesen nebenberuflich in neun Semestern zu erreichen. Wichtig ist, daß die Tätigkeit Spaß und Freude bereitet.

✶ Hammerschmid Walter

● Steckbrief

Beruf: Elektroinstallateur. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: EDV-Services Werbeagentur Hammerschmid., 3844 Waldkirchen 42. Geboren - Datum, Ort: 7. April 1956, Waldhers. Schöpferische Akte: Ortschronik von Waldkirchen, Fotoausstellungen. Ehrungen: Ehrungen der Feuerwehr. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr. Hobbies: Tauchen, Unterwasserfotografie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule und dem Polytechnischen Lehrgang absolvierte ich die Lehre zum Elektroinstallateur. Nach meiner Gesellenprüfung blieb ich über 14 Jahre im selben Unternehmen, wo ich ausschließlich mit Haustechnik befaßt war. 1985 wechselte ich in den Verkauf, da ich mich beruflich verändern wollte. Zuerst verkaufte ich Produkte für die Feuerwehren und in weiterer Folge Produkte für Installateure. Nebenberuflich arbeitete ich ab 1990 in einem Computergeschäft. 1997 meldete ich das Gewerbe für den Handel mit Computern und für eine Werbeagentur an und machte mich selbständig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich einerseits die Anerkennung durch die Kunden, andererseits eine gewisse positive wirtschaftliche Entwicklung. Ich schätze den Erfolg sehr, er hat für mich aber nicht oberste Priorität. Mir ist eine gewisse Lebensqualität genauso wichtig. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ein Teil des Rezeptes ist mit Sicherheit meine sprichwörtliche Zuverlässigkeit. Meine Kunden schätzen es sehr, daß ich im Notfall auch am Wochenende erreichbar bin. Meine Kunden schätzen meine hohe fachliche Kompetenz, meine Pünktlichkeit und Verläßlichkeit. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Für meinen Erfolg sind mein persönlicher Einsatz und mein überdurchnittlich hohes Engagement verantwortlich. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die wichtigste und gleichzeitig erfolgreichste Entscheidung in meiner persönlichen Entwicklung war der Schritt in die Selbständigkeit. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt keine Person, es sind die Wirtschaft selbst und die Kunden, die meinen Lebensweg prägen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Problem in unserer Branche sind die EDV-Billigprodukte, die in den Großmärkten angeboten werden. Der Kunde kauft aus wirtschaftlichen Gründen dort ein, sieht aber erst im nachhinein, daß er eigentlich ein schwaches Produkt erworben hat. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Meine Entscheidung zum Schritt in die Selbständigkeit kam ganz spontan. Durch ein Gespräch mit einem ehemaligen Geschäfts-

partner kam ich auf diese Idee. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Schon als Kind befaßte ich mich intensiv mit der Elektrotechnik. Somit war die Entscheidung für den Lehrberuf des Elektroinstallateurs leicht zu fällen. Meine Eltern nahmen auf diese Entscheidung keinen Einfluß. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Während meiner Zeit der Aushilfe in einem Computergeschäft, entdeckte ich meine Talente und meine Neigungen in Richtung EDV und Werbung. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich entscheide naturgemäß und prinzipiell immer allein. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich erkenne Chancen, indem ich versuche am laufenden zu bleiben. Zu diesem Zweck nutze ich Presse, Fachliteratur und das Internet. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Ich bin noch unverheiratet. Meine Eltern helfen mir aber fallweise im Unternehmen aus. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der fachlichen Kompetenz muß ein Mitarbeiter ein entsprechend gutes Auftreten gegenüber den Kunden haben. Er muß pünktlich und trotzdem flexibel sein. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich besuche laufend Kurse, belege Seminare und vertiefe mich in die Fachliteratur. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Es gibt immer wieder Anerkennung von meinen Kunden. Ich freue mich darüber, genieße sie und sehe sie als neuerliche Motivation für zukünftige Projekte. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich sehe sie als unabdingbaren Teil des Erfolges und versuche daraus zu lernen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Wenn es mir möglich ist ein paar Tage frei zu nehmen, fahre ich ans Meer zum Tauchen. Dies ist für mich die beste Entspannung und jene Zeit aus der ich die meiste Kraft schöpfe. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich strebe eine weiterhin eine positive wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens an, verschwende jedoch keine Gedanken an Expansion, weil ich den Betrieb überschaubar halten möchte, damit mir die Arbeit dort auch Spaß macht. **Ihr Lebensmotto?** Wenn ich ein Projekt übernehme, dann führe ich es auch zu Ende. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Zuverlässigkeit im Umgang mit den Kunden ist sehr wichtig. Versprechen muß man auch halten, bei Verhandlungen mit Kunden darf man deshalb nie mehr versprechen als man zu leisten fähig ist. Man muß auch Niederlagen verkraften können und darf in solchen Fällen nicht zu schnell aufgeben. Die Kunden schätzen es sehr, wenn sie sehen, daß man sich bemüht.

✱ Hamschik Michael Ing.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Gruppenleiter Recruiting. Tätig bei: BEKO Informatik Ing. P. Kotauczek GmbH., 1030 Wien, Modecenterstraße 22/A1. Geboren - Datum, Ort: 11. April 1956, Wien. Mitgliedschaften: Institut zur Erforschung der frühen Neuzeit. Hobbies: Geschichte, Laientheater. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorträge im Rahmen des Unternehmens.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Reifeprüfung am TGM in Wien 1980 begann ich als Assistent in der Stundenplanstelle des TGM´s zu arbeiten. Ich war an der Stundenplanerstellung für 120 Klassen beteiligt und gleichzeitig für die gesamte administrative Abwicklung mit dem Unterrichtsministerium zuständig. Nach zwei Jahren wurde ich informeller Leiter dieser Abteilung. Um auch Erfahrungen im Verkauf zu sammeln, wechselte ich 1988 als Verkäufer zuerst zur Firma Fischer und übernahm ein Jahr später den Bereich Außenorganisation der Landesbank Raiffeisen Wien und Niederösterreich. Ich betreute unter anderem das Landesorganisationsgremium und baute mir gute Kontakte zur Geschäftsleitung auf. Aufgrund von Umstrukturierungsmaßnahmen im Jahre 1996 verließ ich die Landesbank und wechselte zu BEKO. Zunächst war ich vier Jahre lang in der Projektplanung beschäftigt. Diese fungiert als Schnittstelle zwischen Personalplanung, Recruiting und Verkauf. Seit 1. Oktober 2000 bin ich Gruppenleiter des Recruiting mit insgesamt vier Mitarbeiterinnen. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir haben drei Geschäftsbereiche. Ein Bereich ist Engineering, das sich mit technischen Lösungen im Maschinenbaubereich beschäftigt. Ein anderer Bereich wird BEKO Informatik genannt, zu dem auch wir zählen. Wir beschäftigen uns mit individueller Softwareentwicklung für Großkunden wie Bund und Maxmobil. Der dritte Bereich, die HELP.COM beschäftigt sich mit Netzwerk- und Helpdesklösungen. Auch für diesen Bereich decken wir die Personalbereitstellung ab.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person Erfolg? Ich besitze besonderes Menschenverständnis, Einfühlungsvermögen und doch auch Ehrgeiz, Elan und Begeisterungsfähigkeit. Durch diese Mischung gelingt es mir immer potentiell gute Bewerber für unser Unternehmen zu gewinnen. BEKO ist ein erfolgreiches Unternehmen, weil wir derzeit mit über 800 Mitarbeitern in Österreich und Deutschland EDV-Lösungen auf Basis modernster Technologien realisieren und bestehende, computerunterstützte Abläufe in Unternehmen effizienter und somit kostengünstiger machen. Schneller und sicherer Datenzugriff, effiziente Kommunikation sowie das Agieren mit maßgeschneiderter Software sind die essentiellen Erfolgsfaktoren unseres Unternehmens. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet Ziele für mich zu definieren und zu erreichen und meinen Beruf mit Begeisterung auszuüben. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich finde meine Energiequelle in der Natur, wo ich die Geschehnisse des Tages Revue passieren lasse. **Welchen Rat geben Sie weiter?** Habe ich als junger Mensch erkannt, wo meine Stärken liegen, muß ich klare Ziele definieren und meinen Weg mit Begeisterung und Konsequenz gehen. Permanente Fortbildung ist wichtig und Veränderungen müssen als etwas Positives gesehen werden. Eine gute Ausbildung ist sehr wichtig. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Habe ich einen Mißerfolg selbst herbeigeführt, muß ich mir diesen eingestehen und aus meinen Fehlern lernen. **Vertreten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Vorwärts blicken ist wichtig! Ich kann nur meine Zukunft ändern, nicht die Vergangenheit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Wenn man Erfolg als Zufriedenheit mit sich und seinen Leistungen sieht, dann ja.

✱ Handbüchler Barbara

● Steckbrief

Beruf: Friseurin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Friseursalon Irma Handbüchler KEG., 1060 Wien, Hirschengasse 3. Geboren - Datum, Ort: 24. Februar 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Manfred. Eltern: Gertrude und Alfred. Hobbies: Laufen, Schwimmen, Tanzen und meine zwei Katzen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach den vier Jahren integrierter Gesamtschule besuchte ich ein Jahr das musisch, pädagogische Gymnasium. Danach wechselte ich auf die fünfjährige HBLA für wirtschaftliche Frauenberufe, und maturierte 1981. Mein erster Job war Sekretärin bei einem Architekten. Ein weiteres dann zu Behringer - Mannheim. 1985-91 war ich mit der Buchhaltung, dem Mahnwesen und allen anfälligen Schreibarbeiten der Firma Profilhandel GmbH beschäftigt. In dieser Zeit habe ich in den Abendstunden zwei Jahre lang einen Buchhaltungskurs belegt und positiv abgeschlossen. Durch meine Heirat kam ich mit dem Friseurberuf in Kontakt und erlernte von 1991-92 am WIFI den Friseurberuf, um bei meiner Schwiegermutter hier im Friseurgeschäft in der Hirschengasse drei, mit einzusteigen. Inzwischen ist meine Schwiegermutter in Pension gegangen und ich führe das Geschäft erfolgreich weiter. Zur Zeit beschäftige ich zwei Mitarbeiterinnen. Wir sind ein klassischer Friseurbetrieb für Damen, Herren und Kinder. Im Februar 2001 feierten wir 40-jähriges Jubiläum. Unser Klientel kommt aus allen Altersklassen und setzt sich hauptsächlich aus Stammpublikum zusammen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich in diesem Beruf so spät Fuß gefaßt habe, und das alteingesessene Geschäft meiner Schwiegermutter, in diesen Zeiten erfolgreich weiterführen konnte. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin ehrgeizig, diplomatisch, habe viel Energie und bin ein Menschenfreund. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meine Schwiegermutter und auch die seit 28 Jahren bei uns beschäftigte Frau Aigner. **Jemand, ohne den Sie nicht so weit wären?** Mein Mann und letztendlich meine Schwiegermutter, ohne die beiden wäre ich nie zu diesem Beruf gekommen. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** Von Anfang an habe ich nie gedacht, daß irgend etwas schief gehen könnte. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Hier in der Firma wird alles gemeinsam besprochen, aber größere Dinge gab es nie. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Gutmütig, diplomatisch und kollegial. **Wie kennt Sie Ihre Familie?** Mein Mann ist sehr stolz auf mich und findet , daß ich die Menschen besonders anziehe. Meine Schwiegermutter ist glücklich, daß der Betrieb so erfolgreich weitergeführt wird, Ihr Lebenswerk fortbesteht. **Gibt es Anerkennung für Sie?** Ja, viel, und das freut mich sehr, es dient dem Selbstbewußtsein und auch immer wieder, um das Selbstvertrauen neu zu stärken. **Woher kommt die Kraft?** Aus den Urlauben in Italien. Aber auch an den Wochenenden daheim und aus dem Freundeskreis hole ich mir meine Energie. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ich habe vor, den Salon noch besser auszulasten. **Ein Ratschlag für den Erfolg?** Standort und Eigenkapital sind unbedingt wichtig. Die gut gewählten Mitarbeiter müssen besonders gut mit Menschen umgehen können. Das Fachwissen muß in Seminarbesuchen laufend erneuert werden.

✱ Handl Günter Ing.

● Steckbrief

Beruf: Leitender Angestellter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: IPS-Vertriebsgesellschaft für innovative EDV-Produkte und Systeme Ges.m.b.H., 1030 Wien, Franzosengraben 10. Geboren - Datum, Ort: 21. Jänner 1968, Wien. Eltern: Elfriede und Erich. Hobbies: Tennis, Windsurfen, Mountenbiken und Skifahren.

„...der Wille etwas zu bewegen erfüllt mich mit Kraft, die Dinge dorthin zu bringen wo meine Vorstellungen liegen."

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Abschluß der HTL für Nachrichtentechnik und Elektronik kam ich schnell mit der EDV in Berührung und war als Techniker im Vertrieb tätig. Relativ schnell erreichte ich die Position des Geschäftsführers und seit 1997 führe ich die Geschäfte bei einem internationalen Konzern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Im Beruf heißt es Wachstum des Unternehmens, sehr gute Marktakzeptanz und ein gutes Image in Österreich. Ich fühle mich deshalb erfolgreich, weil ich mich dem Unternehmen und mit meiner Tätigkeit identifizieren kann. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Spezifikation bei den Dienstleistungen, Kundenbeziehungen, die ständig gepflegt werden. **Worauf sind Sie besonders stolz?** Daß es uns gelungen ist, als eine relativ kleine Firma, komplexe Projekte komplett abzuwickeln und Lösungen für die Kunden finden und nicht die Lösungen von den Herstellern zu verkaufen. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Sie motivieren mich noch mehr Leistungen zu erbringen, um den Rückschlag schnell vergessen zu können. Das beste Ergebnis ist die 15malige Umsatzsteigerung in drei Jahren, die wir erreichten. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als Teambezogen. Ich formuliere klare Ziele und übernehme die Letztverantwortung. Bei der Umsetzung von Zielen genießen die Mitarbeiter sehr viel Freiheit. **Was bedeutet für Sie die Familie?** Ich schätze diese Institution, sie bedeutet für mich einen Ruhepol, wobei die Priorität Nummer eins „Arbeit" heißt. **Welche Art der Anerkennung imponiert Ihnen am meisten?** Wertschätzung meiner Leistungen, die sich in der Zufriedenheit meiner Mitarbeiter, unserer Geschäftspartner und Herstellern manifestiert. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus dem Willen, etwas zu bewegen. Es erfüllt mich mit Kraft, Dinge, die ich angreife dorthin zu bringen, wo meine Vorstellungen liegen.

✱ Handsur Hans

● Steckbrief

Beruf: Versicherungskaufmann. Funktion: Gebietsleiter. Tätig bei: Grazer Wechselseitige - Geschäftsstelle Gänserndorf., 2230 Gänserndorf, Eichamtstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 16. Jänner 1945, Altmelon. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Christl. Kinder: Hartwig (1973) und Birgit (1975). Eltern: Elfriede und Otto. Hobbies: Haus- und Gartenarbeit, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1963, begann ich ein Studium für Bauwesen, an der TU Wien. Neben dem Studium arbeitete ich, denn wir waren fünf Kinder, und so konnte ich mein Studium zum Teil mitfinanzieren. Eine meiner Beschäftigungen führte mich für vier Jahre ins Musiklager des ORF, damals wurde gerade der Sen-

der Ö3 gegründet. 1971 brach ich das Studium ab, und begann bei einer Einrichtungsfirma als technischer Zeichner. 1973 war ich bereits Geschäftsführer und leitete bis 1982 die Wiener Filiale. 1982-84 war ich Abteilungsleiterstellvertreter in der Großmöbelabteilung des Metro-Großmarktes in Langenzersdorf. 1984 stieg ich ins Versicherungsgeschäft ein, und begann bei der Wiener Allianz als Fachinspektor. 1994 wechselte ich zur Grazer Wechselseitigen Versicherungs AG, direkt als Gebietsleiter für drei Geschäftsstellen. Wir sind eine stark kundenorientierte Versicherung, und legen durch einen Außendienst im Angestelltenverhältnis, Wert auf individuelle Beratung. Mein Team besteht zur Zeit aus 13 Mitarbeitern. Meine Aufgabe ist, den Aufbau der Organisation zu forcieren. In der Steiermark ist die Grazer Wechselseitige die größte Versicherung, mit einem Marktanteil von über 20 Prozent. In Niederösterreich sind es erst eineinhalb Prozent, die Tendenz ist aber stark steigend.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Selbst gesetzte Ziele zu erreichen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Einfühlungsvermögen, Autorität und Flexibilität. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Umstieg 1984 in die Versicherungsbranche. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mich beim Firmenwechsel, mit 49 Jahren, nicht anbieten mußte, sondern geholt wurde. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** 1973, als ich mit 28 Jahren zum ersten Mal die Position eines Geschäftsführers inne hatte. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Der ständige Druck beim Aufbau, den muß man verkraften können. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Daß durch schwarze Schafe in der Branche, das Versicherungsimage geschädigt wird. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Kontaktfreude, Verläßlichkeit, Wendigkeit, Anpassungsfähigkeit und Verkaufstalent. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als väterlicher Freund, zu dem man mit jedem Problem kommen kann. Es besteht ein förderndes und forderndes Verhältnis, zu gleichen Teilen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka drei Wochen im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** In Zukunft wird es notwendig sein, sich ständig weiterzubilden und sich zu verändern. Heute kann man keine Karriere fürs Leben planen, ich habe noch mit 49 Jahren die Firma gewechselt und es nicht bereut. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Hauptaufgabe ist, die Marktanteile der Grazer Wechselseitigen in meinem Gebiet zu steigern. **Hatten Sie Vorbilder?** Verschiedene erfolgreiche Kollegen, und vor allem deren Einstellung zum Beruf.

✱ Hanser Christian Dipl.-Ing. Dr. techn.

● Steckbrief

Beruf: Automatisierungstechniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: SAA Software Engineering - System Analyse Automation GmbH., 1100 Wien, Gudrunstraße 184/5/2. Geboren - Datum, Ort: 1. November 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Susanne, geb. Schwab. Kinder: Raphaela (1992), Christoph (1995) und Philipp (1997). Hobbies: Pfadfinder. Sonstige Tätigkeiten: Projekte in Zusammenarbeit mit der Technischen Universität Wien.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen? Ich studierte nach meiner Matura an der AHS, Maschinenbau an der TU Wien, wurde dort Vertragsassistent und arbeitete schon im Laufe meines Studiums in der Branche in der ich heute tätig bin. Im Zuge meiner Dissertation entwickelte ich ein Automatisierungskonzept für die Fertigteilproduktion von Mauerwerkselementen aus Ziegeln, und gründete in Wien eine Niederlassung der Firma, für die ich im Zuge meines Studiums tätig war. 1995 übernahm ich die Entwicklungsleitung, seit 1999 bin ich Eigentümer und Geschäftsführer. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir beschäftigen uns mit der Softwareerstellung für die Automatisierung von Produktionsprozessen und mit der Herstellung von Leitsystemen und Steuerungen. Zu unserem Kundenkreis zählen sowohl große als auch kleine und mittelständische Unternehmen aus dem Europäischen Raum, es gibt erste Kontakte in die USA

● Zum Erfolg

Warum haben Sie Erfolg? Zu meinen Stärken zählt Zielstrebigkeit, ich kann gut mit Menschen umgehen – im Sinne einer kollegialen Führung. Gerade in unserer Branche zählen Gespür und Einfühlungsvermögen für die Mitarbeiter, ihre Wünsche und Sorgen. **Warum ist das Unternehmen erfolgreich?** Das Unternehmen ist aus mehreren Gründen erfolgreich: es hat nicht nur eine lange Tradition, sondern ist auch innovativ. Jede Anlage, die wir liefern, ist individuell auf die Problemstellung des jeweiligen Kunden zugeschnitten. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich und die Firma, etwas zu bewegen, und zum Positiven zu verändern, und dabei mit einem motivierten und zufriedenen Team arbeiten zu können.
Welche Ziele haben Sie? Kurz- und mittelfristig ist mein Ziel, noch einen besseren Ausgleich zwischen meinem beruflichen und meinem Privatleben zu finden; längerfristiges Ziel der Firma ist es, noch zu wachsen, andere Kundenkreise und neue Märkte zu erschließen, um den hochqualifizierten Mitarbeitern noch mehr Perspektiven zu offerieren, die Arbeitsplätze noch zu verbessern. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine persönliche Kraft schöpfe ich aus der Familie, die mir sehr viel Harmonie und Rückhalt gibt, und aus meinem sehr starken (christlichen) Glauben. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man muß bereit sein, Verantwortung zu übernehmen. Eine gute fachliche Ausbildung ist – gerade im technischen Bereich – das um und auf, aber vor allem ist es wesentlich, zu lernen wie man lernt, das richtige Herangehen an Probleme. Lernen ist ein ewiges Gegen-den-Strom-Schwimmen. Wenn man aufhört zu lernen, bedeutet das Rückschritt, nicht Stillstand. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Man soll zu seinen Fehlern stehen und bewußt daraus lernen. **Haben Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Die Welt ein bißchen besser hinterlassen als man sie vorgefunden hat. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich betrachte mich als im Großen und Ganzen erfolgreich und zufrieden mit dem Erreichten.

✱ Hansl Karl

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Graphipack Maschinenhandel GmbH., 1200 Wien, Romanogasse 21-23. Familienstand: Verheiratet mit Martha. Hobbies: Tennis, Musik, Familie.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Grundschulausbildung begann ich 1962 eine kaufmännische Lehre. In diesem Betrieb durchlief ich alle Abteilungen, von Administration über Werbeabteilung hin zum Lager, wo ich es bis zum Lagerleiter brachte. Von dort aus übernahm ich dann auch die Leitung des Innendienstes. Ich blieb in diesem Betrieb bis 1984. Im Dezember 1984 habe ich mit einem Partner gemeinsam das Unternehmen Graphik Pack gegründet und bin seitdem auch geschäftsführender Gesellschafter dieses Unternehmens. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir beschäftigen uns mit dem Verkauf und den dazugehörigen Dienstleistungen (Service) von graphischen Maschinen und Verpackungsmaschinen. Unsere Kunden sind Zeitungshersteller, große Druckereien, Pharmakonzerne, Lebensmittelkonzerne und Kosmetikhersteller, wie zum Beispiel die Mediaprint, VÖST, Meinl und Biochemie, also Top-Unternehmen des österreichischen Marktes. Damit decken wir den gesamten österreichischen Markt ab. Da wir ein kleiner Betrieb sind, arbeiten wir sehr flexibel und können dadurch auch auf jeden einzelnen Kunden optimal eingehen. Das heißt, wenn jemand am Freitag nachmittag eine Maschine in Salzburg bestellt, können wir, obwohl schon Wochenende noch am selben Tag liefern.

● Zum Erfolg

GRAPHI PACK

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Ich verfüge heute über sehr große und umfassende Branchenerfahrung und dies wissen unsere Kunden natürlich auch, daher kommen sie auch zu uns. Außerdem arbeiten wir sehr kundenorientiert. Wir bieten unseren Kunden bereits im Beratungsgespräch ein erstklassiges Service, indem wir genau eruieren was der Kunde wirklich will, was er braucht. Wir betreuen ihn während des Kaufes und auch danach bieten wir jedem einzelnen weiterhin alle Service- und Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem Gerät. Aber wir warten auch Geräte, die bei anderen Unternehmen gekauft wurden. Wir sind schnell, flexibel und absolut zuverlässig. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Ich möchte gerne die Firma bis zum 25jährigen Firmenjubiläum florierend, d.h. mit Gewinn- und Umsatzsteigerung, weiterführen. Privat möchte ich weiterhin so glücklich sein wie bisher. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Wenn mir Niederlagen passieren, muß ich sie mir eingestehen und auch dazu stehen. Es bringt nichts, wenn ich sie verdränge und den Kopf in den Sand stecke, dann habe ich daraus nichts gelernt. Niederlagen prägen unseren Charakter und unsere Persönlichkeit. Es ist wichtig aus seinen Niederlagen zu lernen, aber man darf nicht zu lange damit verweilen, sondern muß an das nächste Ziel herangehen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schöpfe Kraft aus meiner Familie, meinem sozialen Umfeld und bei meinen sportlichen Aktivitäten. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Es ist wichtig offen für andere und für die Welt zu sein. Weiters muß man großen Optimismus mitbringen, auch bereit zum kalkulierbaren Risiko sein und seine Chance zum richtigen Zeitpunkt nützen. Außerdem muß man das, was man macht, auch gerne tun, dann wird man hoffentlich auch erfolgreich sein. Natürlich gibt es auch falsche Entscheidungen im Leben, aber auch diese Erfahrungen sind wichtig. Gute Ausbildung kann, muß aber nicht unbedingt das wichtigste dabei sein, denn im Prinzip bildet das Leben und die Praxis den Menschen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich bin niemandem etwas neidisch und freue mich auch für die Erfolge der anderen. Zufriedenheit ist mir in meinem Leben wichtig. Ich habe meinen ehemaligen Chef sehr bewundert, den ich ja 22 Jahre lang als erfolgreichen und glücklichen Menschen kennen und schätzen lernte. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Von meiner Warte aus gesehen bin ich bis heute erfolgreich, möchte aber wie bereits erwähnt, noch das 25. Jubiläum in dieser Firma aktiv mitfeiern.

✱ Hanten Christa Dr.

● Steckbrief

Beruf: Lektorin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Mediendesign OEG., 1170 Wien, Rokitanskygasse 34. Geboren - Datum, Ort: 7. Mai 1954, Mistelbach. Eltern: Helmut und Maria. Schöpferische Akte: Fachpublikationen im Bereich Wein und Destillate, „Das saure Milieu“, Holzhausen/Wien 2000 (gemeinsam mit Mag. Peter Hämmerle). Hobbies: Lesen, Wohnen, Reisen, Wein, gutes Essen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Besuch einer einklassigen Volksschule prägte mich bereits in meiner Kindheit sehr stark, da ich dort Disziplin und Zuhören lernte. Nach der Volksschule besuchte ich die AHS in Krems und absolvierte die Matura am humanistischen Zweig. Anschließend studierte ich an der Universität Wien zunächst Deutsch und Geschichte (Lehramt) und spezialisierte mich dann auf Wirtschaftsgeschichte. Da ich mich schon sehr früh für das Thema Weinbau interessierte, schrieb ich meine Dissertation über Organisationsformen im Weinbau. Meine Promotion erfolgte 1983. Nachdem ich längere Zeit erfolglos nach einem passenden Job gesucht hatte, der auch meinen Interessen

entsprach, absolvierte ich das einjährige Akademikertraining an der Österreichischen Nationalbibliothek. Ab 1984 arbeitete ich in der Bibliothek der Pädagogischen Akademie in Baden, nebenbei suchte ich aber weiterhin nach einer Stelle, da ich mit diesem Beruf nicht hundertprozentig zufrieden war. Schließlich wurde ich 1986 als Verlagslektorin für Deutsch-, Sach- und Kinderbücher und später im Bereich Werbung und Öffentlichkeitsarbeit in einem großen österreichischen Schulbuchverlag (HPT) tätig. 1993 machte ich mich mit meiner Firma Mediendesign selbständig, da ich mit meiner Tätigkeit als Lektorin ebenfalls weitgehend unzufrieden war und wirklich völlig eigenverantwortlich arbeiten wollte. Mediadesign beschäftigt sich mit Konzeption, inhaltlicher Gestaltung und Produktion von Zeitschriften, Imagebroschüren, Betriebsprospekten und Presseunterlagen; sowie redaktioneller Tätigkeit im Bereich Wein und Destillate und dem Lektorat für verschiedene Verlage und Institutionen, wie beispielsweise Niederösterreichisches Pressehaus/St. Pölten, Deuticke/Wien, Eno-Verlag/Frankfurt, Input-Verlag/Hamburg, Könemann/Köln und Wirtschaftsuniversität Wien. 1999 gründete ich mein zweites Unternehmen spiritsmedia. Dieses Unternehmen beschäftigt sich mit der journalistischen Tätigkeit in den Bereichen Destillate, Essig, Wein, Käse und andere Lebensmittel; wir führen Verkostungen für Fachmagazine durch und organisieren die jährliche Destillatverkostung für den Guide A la Carte.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich schlicht die Anerkennung meiner Leistung seitens meines sozialen Netzes. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, eiserne Disziplin war ausschlaggebend für meinen Erfolg. Wesentlich ist mir, daß ich gerne arbeite, weil mir meine Tätigkeit großen Spaß macht. Wenn ich an einem Projekt arbeite, bin ich oft etwas nachlässig gegen mich selbst – ich arbeite auch nachts und opfere viele Wochenenden. Ich bin absolut zuverlässig und liefere Aufträge immer pünktlich ab. Ich denke, daß viele Menschen gerne mit mir zusammenarbeiten, weil ich kontaktfreudig und kommunikativ bin; ich bin eine sehr gute Zuhörerin und investiere sehr viel Zeit in den persönlichen Kontakt mit meinen Kunden. Es war für meinen Erfolg auch wichtig, Prioritäten zu setzen und zu gewissen Dingen Nein zu sagen, um Energie für meine wesentlichen Interessen zu haben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich in den letzten beiden Jahren ein hohes Maß an innerer Zufriedenheit erreicht habe. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich lege großen Wert auf Originalität und schreibe nicht einmal von mir selbst ab. Mein Beruf verlangt viel Kreativität – Imitation ist somit für mich undenkbar. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Anerkennung ist sehr wichtig für mich; ich erfahre sie nicht nur von meinem Kunden, sondern aus meinem Freundeskreis. Da ich meist alleine arbeite, brauche ich in besonders hohem Maß ehrliches Feedback. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich beschäftige keine fix angestellten Mitarbeiter, da mein Geschäftspartner und ich feststellten, daß wir zu zweit wunderbar miteinander arbeiten können und ich meine Tätigkeit ehrlichgesagt nicht an andere delegieren will. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Beruf ist voll in mein Privatleben eingebunden, ich kann die beiden Bereiche nicht trennen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann jedem nur dazu raten, das zu machen, was man gerne tut. Man soll immer nur ein Ziel verfolgen – dieses aber konsequent. Vor allem sollte man sich den Wert von Bildung bewußt machen und alle Ausbildungsmöglichkeiten nutzen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, meine Tätigkeit in den beiden Unternehmen in den nächsten fünf Jahren soweit zu reduzieren, daß ich mehr Zeit für das kreative Schreiben gewinne.

✱ Hardt Helmut Dr. Mag.

conwert

Immobilien
Aktiengesellschaft

Dr. Helmut Hardt

Siebensterngasse 31
Postfach 436
A-1070 Wien
Telefon
(+43-1) 521 45-0
Fax
(+43-1) 521 45-111
e-mail
hardt@conwert.at

Steckbrief

Funktion: Prokurist, Vorstandsmitglied. Tätig bei: conwert Immobilien AG., 1070 Wien, Siebensterngasse 31. Geboren - Datum, Ort: 1. Juli 1960, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Brigitte Ludwig. Mitgliedschaften: Österreichisch-Chinesisches Komitee. Hobbies: Literatur, Reitsport, Reisen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Jus in Salzburg und promovierte im Jahr 1982. Parallel dazu studierte ich Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Arbeits- und Finanzrecht, Klein- und Mittelbetriebe an der WU Wien, und schloß dieses Studium 1985 mit dem Magisterium ab. Unmittelbar vor meinem Abschluß begann ich bei der Creditanstalt Bankverein im Vorstandssekretariat, einer Art Rechtsabteilung, als Referent zu arbeiten. Nach drei Jahren wurde ich Assistent eines Vorstandsmitgliedes, das für Beteiligungen, interne Organisation, Bauwesen und Treasury zuständig war. 1989 wechselte ich in den CA Drei Banken Beteiligungsfonds, eine Tochtergesellschaft der damaligen CA-Gruppe. Dort war ich unter anderem mit der Vorbereitung und Durchführung des Börseganges der Unternehmens-Invest AG und dem Aufbau der „CA-3 Banken Wohnbank AG", befaßt. Seit April 1998 bin ich in der conwert Immobilien Gruppe tätig. Das Unternehmen ist auf diesem Sektor das größte Österreichs. Heute bin ich Prokurist für die Gesamtgesellschaft und Geschäftsführer diverser Tochtergesellschaften und beschäftige mich derzeit unter anderem mit dem Aufbau von Immobilienbeteiligungsmodellen wie der „Convalue one Immobilien AG", und der Betreuung eines der größten Bauherrenmodelle, Palais Siebenbrunn. Zu unseren Kunden zählen Banken, Versicherungen und weitere Institutionen als Verkäufer einerseits, und Institutionen sowie vermögende Privatpersonen auf der Kaufseite, als auch Wohnungssuchende und Anleger. Mein Team umfaßt dabei fünf Mitarbeiter. Zu unseren wichtigsten Liegenschaften gehört beispielsweise das Objekt Kärntner Straße 44, bei dem wir selbst als Bauträger fungierten.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, selbst gesteckte Ziele zu erreichen. Erfolg bedeutet für mich auch, immer wieder

neue Ziele vor Augen zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr konsequenter Mensch und arbeite konzentriert. Ich leiste enormen Arbeitseinsatz und besitze überdies den Willen zum Erfolg. Eine meiner Stärken liegt in der Motivation meiner Mitarbeiter, weil ich an meine eigenen Visionen und Vorstellungen glaube und dies weitergeben kann. Im Laufe der Zeit konnte ich mir sehr hohes Fachwissen aneignen, das ich immer weiter ausbaue. Weiters bin ich ein Mensch, der immer wieder neue Herausforderungen sucht. Die Kompetenz des Unternehmens liegt vor allem im Bereich Wiener Althäuser. Als kleines Unternehmen mit kleinen Strukturen sind wir sehr flexibel und können rasch reagieren. Weiters engagieren wir uns in neuen Bereichen, die mit dem Immobiliengeschäft verwandt sind. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich bin ein Analytiker und treffe meine Entscheidungen aufgrund genauer Kenntnis der jeweiligen Sachlage. Persönliche Probleme löse ich durch Gespräche und Überzeugungsarbeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich habe viele meiner Ziele erreicht und habe noch sehr viel vor. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich ist es sehr wesentlich, daß meine Mitarbeiter die Ziele des Unternehmens sowie des jeweiligen Projektes kennen und sich in das Unternehmen einbinden. Ich erwarte eigenverantwortliches, weitgehend selbständiges Handeln; selbstverständlich hohe fachliche Kompetenz und Einsatzwillen. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Ich würde als allererstes zu einer guten und soliden Ausbildung raten, die zum Teil im Ausland absolviert werden sollte. Grundsätzlich soll man seinen Weg gerade und konsequent verfolgen, dabei aber immer die Augen für Neues offenhalten. Wesentlich ist es darüber hinaus, an den eigenen Stärken zu arbeiten und zu seinen Schwächen zu stehen. Man sollte immer offen sein für Kritik, weil man daraus sehr viel lernen kann. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine unternehmerischen Ziele liegen im Ausbau der neuen Geschäftsfelder und generell im Wachstum. Mein privates Ziel ist der Fortbestand des harmonischen Familienlebens das ich derzeit führe.

✱ Haring Arnulf

● Steckbrief

Beruf: Leitender Angestellter. Funktion: Betriebsleiter. Tätig bei: G. Diertl GmbH., 1120 Wien, Breitenfurterstr. 31. Geboren - Datum, Ort: 30. Juni 1957, Wr. Neustadt. Ehrungen: 20jährige Firmenzugehörigkeit. Hobbies: Sport, Reisen, Segeln und Fischen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach Abschluß der Pflichtschule machte ich eine Bürokaufmannslehre in Wiener Neustadt. Danach kam ich in einem VW-Betrieb nach Wien in das Ersatzteillager. Dort brachte ich es innerhalb von drei Jahren zum Vizeleiter. Dann wechselte ich zu einer kleineren Firma nach Wiener Neustadt. Dort war ich als Lagerleiter tätig. Durch die Expansion der Firma übersiedelten wir. So bin ich heute Betriebsleiter dieses Unternehmens genannt Günther Dirtel GmbH. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir beschäftigen uns mit dem Verkauf von Fahrzeugen und Ersatzteilen. Wir übernehmen die Abwicklung von Schäden an Fahrzeugen. Unser Sortiment umfaßt Daihatsu und Hyundai.

● Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg verantwortlich? Als Unternehmen ist uns Kundenbindung und Vertrauen zwischen Kunden und Firma sehr wichtig. Wir laden unsere Kunden zu Fahrzeugpräsentationen ein und lassen ihnen während des ganzen Jahres Informationsmaterial zukommen. Außerdem arbeiten wir sehr genau, und zuverlässig, bieten ein gutes Preis-Leistungsverhältnis und erledigen alle Arbeiten schnell und prompt. Persönlich bin ich ein Organisationstalent, sehr offen und kommunikativ und kann gut mit Leuten umgehen. Außerdem sammle ich seit vielen Jahren in der Branche Erfahrungen und weiß daher, wovon ich spreche. **Wie definieren Sie Erfolg?** Wenn ich Ziele die ich mir setze ganz oder zumindest zum Teil erreiche, bin ich erfolgreich. Dabei definiert jeder Mensch Erfolg für sich anders. Für mich bedeutet erfolgreich zu sein, sowohl berufliche wie auch private Ziele zu erreichen, also in beiden Bereichen eine Balance zu finden und dadurch zufrieden zu sein. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Betrieblich möchten wir unsere Gewinne steigern, das Unternehmen weiter ausbauen, damit wir am Markt konkurrenzfähig bleiben und auch einen guten finanziellen Polster schaffen können. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Es ist immer wichtig, vorwärts zu blicken. Im Leben gibt es immer „Hochs und Tiefs". Mit den „Hochs" geht jeder gerne um, aber man muß sich auch mit „Tiefs" zurechtfinden. Es ist wichtig, daß ich mich dabei nicht selbst bemitleide, sondern mich zusammen reiße und bei einer Niederlage um so härter arbeite, damit ich zum nächsten Erfolg komme. Es gibt Leute, die nie aus Niederlagen lernen, will man aber erfolgreich sein, muß man daraus lernen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schöpfe Kraft aus der Freude an meiner Arbeit selbst und aus der Bereitschaft zu Arbeiten. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich muß in mich gehen und meine Stärken und Fähigkeiten erkennen. Dann brauche ich eine Portion Glück, aber auch Eigenmotivation und Zielstrebigkeit, um erfolgreich zu werden. Eine gute Ausbildung ist Grundvoraussetzung für eine Karriere. Aber auch nach dieser Grundausbildung muß ich bereit sein, mich immer wieder inhaltlich weiterzubilden, aber auch menschlich weiterzuentwickeln, damit ich als Führungspersönlichkeit meine Mitarbeiter auch optimal motivieren kann. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Gerechtigkeit, Ehrlichkeit und Geradlinigkeit ist in all meinen Lebenslagen, also sowohl im Privaten wie auch im Beruflichen sehr wichtig. Vorbilder habe ich nicht, ich versuche, das Beste aus mir herauszuholen, bewundere aber verschiedene Eigenschaften an unterschiedlichen Persönlichkeiten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe bis dato einiges erreicht und habe viele Leistungen erbracht, aber mein Weg ist noch lang und ich fordere noch einiges vom Leben.

✱ Harmer Gustav Dr.

● Steckbrief

Beruf: Bierbrauer. Funktion: Geschäftsführer, Aufsichtsratsvorsitzender. Tätig bei: Harmer Holding GmbH., 1160 Wien, Ottakringer Straße 120. Geboren - Datum, Ort: 23. Oktober 1934, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gertrude. Ehrungen: Großes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich, 1997. Mitgliedschaften: Rotary Club, WWF. Hobbies: Beruf, Natur, Skiwandern, Bergwandern, Geschichte, Zeitgeschichte, Literatur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer der Brauerei pivovar horgen (Slowakei).

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich Jus an der Universität Wien, wechselte aber nach einigen Semestern an die TU München, wo ich Gärungstechnik studierte und meinen Abschluß als Diplom - Brauingenieur machte. Danach nahm ich mein Jusstudium wieder auf, und schloß es im Frühjahr 1961 ab. Daraufhin war ich Rechtspraktikant am Bezirksgericht für Handelssachen und später Praktikant in einer deutschen Brauerei. 1962 kehrte ich in das Familienunternehmen, die Ottakringer Brauerei zurück, und wuchs schließlich sukzessive in die Position meines Vaters hinein. 1969 wurde ich Mitgesellschafter, schließlich dann auch Aufsichtsrat, und nach einiger Zeit besaß ich das Unternehmen dann mehrheitlich. 1972 wurde ich Mitglied des WWF, 1984 schließlich für 15 Jahre Präsident. Weiters war ich zehn Jahre lang Sektionsobmann der Sektion Industrie in der Wirtschaftskammer Wien. Heute bin ich Aufsichtsrat in den Brauereien Kapsreiter und Grieskirchen und Geschäftsführer der Harmer Holding. Daneben besitze ich auch noch 51 Prozent einer kleinen Brauerei in der Slowakei. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir sind ein sehr qualitätsbewußtes Unternehmen, und möchten dem Konsumenten eine gutes Bier bieten. Die Qualität definiere ich letztendlich als ein gehaltenes Versprechen.

Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Es ging und geht mir in meinem Leben nie um Macht oder Geld, sondern um die Grundwerte, auf die ich größten Wert lege. Anstand und Fairneß waren für mich immer wesentlich. Ich hatte immer eine relativ gesicherte Entscheidungsbasis, und habe versucht, diese Position nicht zu mißbrauchen. Die Ottakringer Brauerei wurde von meinem Vater 1938 „arisiert“; ein Umstand, der von den Medien in jüngerer Zeit gern aufgegriffen wurde. Daraufhin ließ ich eine Studie erstellen, um das Unternehmen auf seine NS-Geschichte zu untersuchen, denn ich bin ein Mensch, dem es über alles wichtig ist, bei der Wahrheit zu bleiben. Das hat damit zu tun, daß ich ein sehr realitätsbezogener Mensch bin, der sich nichts vormachen will. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg wird in vielen Fällen überbewertet. Je mehr man danach strebt, desto wackliger wird die Konstruktion. Erfolg bedeutet für mich, daß das Team, das an einer Sache gearbeitet hat, zufrieden ist. Erfolg beinhaltet auch, anderen nichts wegzunehmen, um selbst an sein Ziel zu kommen, sondern die Basis dafür durch die eigene Leistung zu schaffen. **Welche sind Ihre Ziele?** Mein Ziel ist, noch möglichst lang das machen zu können, was mir Freude und Spaß bereitet. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Der Mensch besteht bekanntlich aus drei Teilen: dem Unterbewußtsein, dem Bewußtsein und dem Über-ich. Ich beziehe meine Energie daraus, daß ich mit mir selbst völlig im Reinen bin. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** „Liebe deinen Nächsten wie dich selbst“, muß das oberste Prinzip sein. Man muß im Leben immer realistisch bleiben und darf sich nichts vormachen, das ist mein Credo, das ich auch weitergeben möchte. Eine gute Ausbildung ist für das Berufsleben enorm wichtig, wesentlich ist dabei, daß man auch will. Man soll alles, was einem im Leben zufällt, annehmen und das Beste daraus machen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Es gibt im Leben nichts, das nicht auch positive Seiten beinhaltet. Fehler oder Mißerfolge bergen die Chance in sich, daraus zu lernen. **Ihr Motto?** Es gibt in meinem Leben zwei Begriffe, die ich für mich als Leitmotto sehe, und sie lauten Wahrheit und Vertrauen. Das Schlimmste, was man in seinem Leben machen kann, ist anderen zu schaden. Deshalb war es immer mein Credo, vertrauenswürdig zu sein, und anderen, nicht auf eine blauäugige Art zu vertrauen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich konnte in meinem Leben das vollbringen, was mir zugefallen ist. Deswegen, und weil mein Lebensweg nicht mit Gerippen gesäumt ist, fühle ich mich heute erfolgreich.

✱ Harrer Friedrich

Steckbrief

Beruf: Uhrmachermeister. Funktion: Werkstättenleiter. Tätig bei: Fachschule für Uhrmacher., 3822 Karlstein, Raabser Straße 23. Geboren - Datum, Ort: 3. Mai 1956. Familienstand: Verheiratet mit Waltraud. Kinder: Marina (1985) und Tanja (1986). Hobbies: Uhren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule begann ich 1971 meine Ausbildung als Uhrmacher, an der Fachschule in Karlstein. Nach der Gesellenprüfung arbeitete ich in Wien. 1975 legte ich die Gesellenprüfung und 1976 die Meisterprüfung für dieses Gewerbe ab. 1977 absolvierte ich den Präsenzdienst beim Bundesheer. Dann trat ich wieder in die Dienste meines ehemaligen Arbeitgebers. 1980 bewarb ich mich um eine entsprechende Stelle in der Fachschule. Noch im selben Jahr trat ich in den Schuldienst ein. Im Jahr 2000 wurde mir die Leitung der Werkstätte in dieser Schule übertragen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Für mich ist Erfolg das Erreichen von persönlichen und betrieblichen Zielen. Für mich ist der Erfolg nicht in Zahlen meßbar, es geht mir dabei mehr um eine persönliche Zufriedenheit, die sich aus der Verwirklichung von Visionen und dem Erfüllen von mir übertragenen Aufgaben, ergibt. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe mir mit dem Umgang mit Uhren, mein Hobby zum Beruf gemacht. Dadurch macht mir meine Arbeit große Freude und ich weiß, daß sich mein beruflicher Enthusiasmus auch auf die Schüler überträgt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Nachdem ich mit Leib und Seele Uhrmacher bin, ist es wohl mein großes persönliches Engagement, daß mir diesen Erfolg möglich machte. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ursprünglich hatte ich nicht vor, in den Schuldienst einzutreten. Jetzt macht es mir aber sehr großes Vergnügen, meine Kenntnisse an die Jugend weiterzugeben. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich interessierte mich schon in sehr jungen Jahren für die Technik, die Fachschule lag in der Nähe, somit brauchte es keine besonderen Einflüsse zur Wahl des Uhrmacherberufes. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es besteht der Trend, Uhren lieber zu verkaufen als zu reparieren. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Schon als Kind fühlte ich mich zur Technik hingezogen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab in meiner beruflichen Entwicklung keine herausragende Entscheidung. Die für meine Karriere wichtigsten Fixpunkte waren der Eintritt in der Jugend in die Fachschule und später die Bewerbung für den Schuldienst hier. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich höre mir gern die Meinungen von kompetenten Personen an, entscheide aber gern allein. **Wie erkennen Sie Chancen?** Indem ich mich laufend weiterbilde und alles Fachwissen aufnehme, das meiner Entwicklung förderlich ist. **Welche Anerkennung**

haben Sie erfahren? Dank und Anerkennung erhält man in meinem Fall nur vom Landesschulrat. Diese Anerkennung ist für mich wichtig, um zu erkennen, ob ich auf dem richtigen Weg bin. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich erlitt noch keine persönlichen Niederlagen. Eine Enttäuschung für mich ist, das zur Zeit geringe Interesse am Beruf des Uhrmachers. Dieses Problem beschäftigt mich zur Zeit Tag und Nacht. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Die Familie spielt in meinem Leben eine sehr große Rolle. Ich fühle mich für alle Familienmitglieder in gleichem Maß voll verantwortlich und handle auch danach. Gleichzeitig ist die Familie mein Rückhalt und meine Zone der Entspannung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Fachliche Kompetenz ist selbstverständlich. Für mich ist es sehr wichtig, daß die Mitarbeiter stark engagiert sind. Nachdem ich meine Abteilung als ein Team sehe, ist eine gewisse Teamfähigkeit unumgänglich. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter sind selbst hoch motiviert und brauchen in dieser Richtung keine Unterstützung von mir. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Während der Zeit als Lehrer der Werkstätte hatte ich keine Mitarbeiter. Jetzt als Leiter dieser Werkstätte, fühle ich eine große Verantwortung für die Abteilung und deren Angestellten. **Wie bilden Sie sich weiter?** Ich habe praktisch die gesamte Fachliteratur für Uhrmacher. Die Literatur ist einer der wesentlichsten Standbeine in der Fortbildung in unserem Gewerbe. Einige große Uhren-Erzeuger veranstalten Kurse und Seminare. Wenn es mir zeitlich möglich ist, nehme ich auch an diesen teil. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Für mich ist die Beschäftigung mit Uhren die schönste Entspannung. Aus dieser Tätigkeit schöpfe ich meine ganze Kraft. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Neben meiner fachlichen Entwicklung im Sinne der Schule und der Schüler habe ich noch private Ambitionen in Richtung eines Uhren-Museums und von Produktion und Vermarktung von Uhren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Als oberstes Gebot sehe ich den Willen zur Leistung. Zur Zeit ist es so, daß der Jugend alles geboten wird und sie daher kaum eine Notwendigkeit sieht, sich besonders anzustrengen. Dieses Problem beginnt offensichtlich im Elternhaus und führt bis zum Werteverlust bei den Jugendlichen.

✶ Harrer Margerethe

● Steckbrief

Beruf: Konditormeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Margarethe Harrer - Kleine Konditorei., 2620 Neunkirchen, Hauptplatz 11 - Passage. Geboren - Datum, Ort: 28. Dezember 1939, Forchtenstein. Familienstand: Verheiratet mit Anton. Kinder: Karl (1958) und Toni (1960). Eltern: Karl und Margarethe Schumlitsch. Besondere Vorfahren: Bürgermeister Franz Schumlitsch, Bürgermeister Rudolf Seidler. Ehrungen: Ehrenzeichen der Stadt Mattersburg um die Verdienste der Wirtschaft. Mitgliedschaften: Kneippverein, Hilfswerk, Rotes Kreuz, Vorstandsmitglied im Verein der Mattersburger Wirtschaftstreibenden von 1976 bis 1986. Hobbies: Musik, Klavier, Gesang, Handarbeiten, Garten, Schreiben, Reisen, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits meine Urgroßeltern führten einen kleinen Bäckereibetrieb in Sopron, mein Großvater war ebenfalls Bäckermeister und gründete eine Bäckerei in Forchtenstein, in der ich praktisch aufwuchs. Mein Vater führte einen Gastronomiebetrieb, mein Schwiegervater eine Bäckerei. Ich begann 1954 die Lehre zum Zuckerbäcker und war somit nicht nur die erste weibliche Zuckerbäckerin in der Bäckerfamilie, sondern auch das erste Mädchen, das das Dorf verließ um einen Beruf zu erlernen. Dazwischen arbeitete ich immer wieder im elterlichen Gastronomiebetrieb, und eignete mir somit die Erfahrung im Service an. Ich arbeitete bis 1958 in Baden bei Wien, heiratete und bekam zwei Kinder, wodurch meine berufliche Karriere zunächst einmal ein Ende fand. Einige Jahre später zog ich mit meinem Mann nach Wien, wo er die Prüfungen zum Bäcker- und Konditormeister ablegte. 1964 zogen wir nach Hornstein, Burgenland, und übernahmen dort eine kleine Bäckerei, die wir vier Jahre lang führten. 1968 eröffnete ich gemeinsam mit meiner Schwester und einem Gesellen eine Konditorei in Mattersburg und absolvierte 1970 die Meisterprüfung. Heute führe ich gemeinsam mit meinem Mann und mit meinem Sohn Anton insgesamt vier Betriebe in Mattersburg (Hauptgeschäft), Sollenau, Wiener Neustadt und seit 1990 den Betrieb in Neunkirchen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich innere Zufriedenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine persönliche berufliche Karriere begann eigentlich erst mit 50 Jahren, beziehungsweise mit der Eröffnung des Betriebes in Neunkirchen. Ausschlaggebend für meinen Erfolg sind sicherlich mein hohes Fachwissen und mein persönlicher Einsatz rund um die Uhr. Wir wollen uns ganz klar von unseren Mitbewerbern abheben, indem wir besondere Spezialitäten, wie Torten, Feingebäck, Pralinen, Eis, Marzipanfiguren und kleine, hochwertige Geschenke anbieten und eine Schaubackstube betreiben. Ich lege hohen Wert auf höchste Qualität und beschäftige sehr gutes Personal, das schon langjährig mit mir zusammenarbeitet. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich heute erfolgreich, weil unser Haus ein sehr hohes Niveau erreicht hat, das weithin anerkannt und beliebt ist. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die Problematik unserer Branche liegt im Kostensektor: wir können einfach nicht so viele Mitarbeiter beschäftigen, wie wir eigentlich bräuchten um dem Kunden perfektes Service zu bieten. Die Lohnnebenkosten sind so hoch, daß ich mein eigenes Geld ausgeben muß, um den hohen Standard unseres Hauses halten zu können und meine Mitarbeiter adäquat zu entlohnen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ich denke, daß ich von meinem Umfeld und meinen Gästen sehr hoch geschätzt werde und erfahre viel Anerkennung und Lob. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle beim Erfolg der Konditorei, da sie unsere Philosophie den Gästen gegenüber vertreten. Ich lege großen Wert auf langfristige Zusammenarbeit, da dies von den Gästen hoch geschätzt wird. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf Freundlichkeit, Pünktlichkeit und Verläßlichkeit meiner Mitarbeiter. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Wir haben eine sehr familiäre Beziehung zu unseren Mitarbeitern und veranstalten beispielsweise Geburtstagsessen, bei denen ich sogar selbst koche. Weiters gibt es regelmäßige Arbeitsgespräche, in denen wir gemeinsam Probleme besprechen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich lege großen Wert auf meine Fortbildung und besuchte bereits unzählige Kurse, auch im Ausland. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Es ist wesentlich, seine Talente zu erkennen und zu pflegen! Wenn man sich Ziele steckt, sich dahingehend immer wieder fortbildet und sich engagiert, hat man die besten Voraussetzungen, um erfolgreich zu werden. An harter Arbeit wird man dabei nicht vorbeikommen, sie macht sich aber sicher bezahlt. Wesentlich ist es, sich ein Vorbild zu suchen, von dem man lernen kann.

✱ Hartl Friedrich

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Geschäfttsführer. Tätig bei: Friedrich Hartl Kunst- und Möbelwerkstätten GmbH Raumgestaltung - Innenausbau., 2361 Laxenburg, Schlossplatz 11. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Herta, geb. Raffetseder. Kinder: Michaela und Gabriele. Eltern: Anna und Friedrich. Ehrungen: Zahlreiche Auszeichnungen; unter anderem 1996 Staatswappen für staatlich ausgezeichneten Ausbildungsbetrieb und 1997 Goldenes Verdienstzeichen der Republik Österreich. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr Laxenburg (zehn Jahren Kommandant). Hobbies: Eigenes Handwerksmuseum und Werkzeugsammlung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach sehr schwierigen Kleinkindjahren kam erst Ordnung in mein Leben, nachdem mein Vater vom Krieg heimkehrte. Ich lernte dann erst das Familienleben kennen, besuchte die Volks- und Hauptschule in Mödling und begann anschließend bei der Tischlerei Poindl in Wien meine Tischlerlehre. Ich beendete diese 1956 und blieb bis 1961 als Geselle bei meinem Lehrherrn. Während dieser Zeit besuchte ich die zweijährige Werkmeisterschule und legte im Juni 1961 die Werkmeisterprüfung ab. Anschließend begann ich als Werkmeister bei der Firma Teltscher & Sohn, blieb dort bis Dezember 1965, und besuchte in diesen Jahren mehrere Kurse am Wirtschaftsförderungsinstitut. Im Februar 1966 begann ich in der Kunstwerkstätte Johann Prokes als Werkmeister, besuchte nebenbei den Meisterkurs, legte im Februar 1967 meine Meisterprüfung ab, und begann im April desselben Jahres selbständig zu arbeiten. Während meiner 34jährigen selbständigen Tätigkeit baute ich zwei Betriebe mit insgesamt 3000 m2 und 30 Beschäftigten, sowie einen angesehenen Kundenkreis auf.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich das Erlernen und das Perfektionieren dessen, was man kann, dann hat man Freude damit. Wenn man Freude hat, wird einem dadurch Selbstwertgefühl vermittelt. Als Erfolg betrachte ich also Freude und Selbstwertgefühl. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Basis für meinen Erfolg ist die gute fachliche Ausbildung, die ich verbunden mit bürgerlichen Wertigkeiten während meiner Lehrzeit vermittelt bekam. Sicherlich spielt Kreativität und handwerkliches Geschick eine Rolle, aber ganz wesentlich ist die Freude daran zu finden, was man tut. Diese Freude beginnt dann, wenn einem etwas gelingt, und das hängt davon ab, ob man fleißig ist und sich mit dem, was man macht, eingehend beschäftigt. Da ich zart gebaut war, fühlte ich mich nicht zu dem Bau, sondern zu den Möbeln und Kunsttischlern hingezogen. Mit 20 Jahren entwickelte ich einen großen Bildungsdrang und den Ehrgeiz, eine leitende Stelle zu übernehmen. Ich wollte Anderen beweisen, daß ich etwas leisten kann, obwohl ich in der dritten Klasse der Hauptschule austreten mußte. Als ich mich selbständig machte, wußte ich genau, was ich konnte; ich nahm zu Beginn jede Arbeit an, hatte jedoch vor, dann als Kunsttischler zu arbeiten. Ich leistete sehr viel und war immer korrekt in meinen Handlungsweisen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich hätte mir vor meinem 30.Lebensjahr nie gedacht, einmal so eine große Firma und einen derartigen Kundenkreis zu haben. Auch im Sinne meiner Definition des Erfolgs sehe ich mich als erfolgreich. **Ist Anerkennung hinsichtlich des Erfolges wesentlich?** Ja, für mich ist es wichtig, Anerkennung vonder Familie und den Mitarbeitern zu bekommen. Die zahlreichen Auszeichnungen, die meine Firma bekommen hat, bestätigen meinen Erfolg, und machen mir Freude. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Zunächst einmal emotional, dann erst sachlich. Ich ergründe zuerst meinen Anteil an der Situation. Fehler sind da, um daraus zu lernen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche/ Beruf ungelöst?** Unsere Stärke liegt im traditionellen und handwerklichen Können, mit gut ausgebildeten und motivierten Mitarbeitern, der korrekten und zeitgerechten Abwicklung der Aufträge, und den technisch bestens ausgerüsteten Betrieben. Unser Schwerpunkt liegt im Restaurieren von historischen Gebäuden und antiker Möbel, sowie deren Neuanfertigung nach Vorlagen mit alter Handwerkstechnik. Unsere Philosophie lautet: Jeden Auftrag als neue Aufgabe und Herausforderung zu betrachten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Unsere Firmenstruktur ist so aufgebaut, daß es zu jedem Mitarbeiter ein Naheverhältnis besteht. Wir nehmen Anteil an der Person und bringen ihr Respekt entgegen. Dadurch haben wir innerhalb der Firma eine sehr geringe Fluktuation. Es gibt bei uns motivierte und engagierte Mitarbeiter, die von uns handwerklich bestens ausgebildet sind, vorzügliche Leistungen erbringen, und entsprechend entlohnt werden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Freude, die ich habe, weiterzugeben. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, meinen Vater in menschlicher Beziehung und meinen Lehrherrn mit seinen konservativen Wertigkeiten.

✱ Hartmann Gerhard Ing. Mag. Dr. jur.

● Steckbrief

Funktion: Direktor. Tätig bei: Österreichisches Normungsinstitut., 1021 Wien, Heinestraße 38. Geboren - Datum, Ort: 27. Jänner 1946, Mödling. Kinder: Katharina (1986) und Theresa (1988). Schöpferische Akte: Beiträge in Fachbüchern. Mitgliedschaften: Vizepräsident der Österreichischen Gesellschaft für Baurecht. Hobbies: Skifahren, Segeln. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Aus- und Weiterbildungen, Vorträge, Seminare.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die HTL für Hochbau in Mödling und studierte anschließend Jus, sowie parallel dazu sechs Semester BWL. 1974 trat ich als Jurist mit technischem Background in das Österreichische Normungsinstitut ein, das damals noch eine Organisation mit 32 Mitarbeitern war (heute sind es 125). Dort war ich Referent für Bauwesen, Vergabewesen und den Bereich der Erstellung von Normen in Form vornormierter Vertragsinhalte, beziehungsweise qualifizierter und konsensualisierter allgemeiner Geschäftsbedingungen. Weiters war ich am Aufbau der Rechtsabteilung beteiligt. Heute bin ich Direktor dieses Hauses, eines nach seiner Rechtsform gemeinnützigen Vereines mit den entsprechenden Organen. Das Österreichische Normungsinstitut wurde im Vorjahr 80 Jahre alt und verstand es in seiner Vergangen-

heit, sich den sich verändernden Bedingungen adäquat anzupassen. Es ist eine Dienstleistungsorganisation, die sich mit der Schaffung und Herausgabe von Normen und technischen Spezifikationen im Dienste aller österreichischen Nutzanwender (Wirtschaft, Verwaltung, Erzeuger und Verbraucher) auf nationaler und internationaler Ebene beschäftigt. Ich bin dabei für die Gesamtorganisation zuständig und für 125 Mitarbeiter verantwortlich.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg definiere ich als Zufriedenheit im beruflichen und privaten Umfeld und als Erreichen jener Resultate in Verfolgung gesteckte Ziele. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß meine Ausbildung und speziell die ständige Weiterbildung nach meinem Studium die ausschlaggebenden Faktoren sind. Ich bin ein sehr vielseitig interessierter Mensch, und sehe mein Interesse an Neuem als Voraussetzung für Erfolg, da man im Bereich der Normierung immer einen Schritt voraus sein muß. Teamfähigkeit ist wesentlich für Erfolg; ich denke, daß man als Einzelkämpfer langfristig nicht erfolgreich sein kann. Ich glaube ein humorvoller Mensch zu sein, und zähle diese Eigenschaft zu meinen Stärken. Unser Unternehmen zeichnet sich durch einen hohen Grad von Personalentwicklung aus, weiters betrachten wir unsere Leistungen als Dienstleistung von Menschen an Menschen: die Freude am Umgang mit Anderen ist deshalb entscheidend. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke, ich habe in meinem Leben viel erreicht, das heißt aber noch nicht, daß ich mit dem Erreichten auch zufrieden bin, ich habe einfach noch sehr viel vor. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** An erster Stelle steht die Analyse einer Situation, ich muß mich fragen, welche Chancen und Risiken sind damit verbunden. Das Entscheidende ist es, mit den Stärken der Organisation die Herausforderungen zu positiven Resultaten zu bringen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern vor allem Eigenverantwortung, Leistungsbereitschaft, Zielstrebigkeit und Verläßlichkeit. Ich denke, daß durch exakte Kommunikation von Zielen und durch eigene Zielorientiertheit ein hoher Grad an Motivation bei Mitarbeitern erzeugt werden kann. Ganz wesentlich ist mir das aktive „Leben" eines Leitbildes, also dessen, was die Organisation selbst von ihren Mitarbeitern erwartet - er muß in der Lage sein, Selbstverständnis und Drittverständnis (Kundenerwartungen und Kundenzufriedenheit) in Einklang zu bringen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Es gibt zunächst die Geschäftsführung, darunter ist das Normungsinstitut in vier Unternehmensbereiche gegliedert, denen jeweils ein Leiter vorsteht. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Mein Ratschlag lautet: erstens Bildung, zweitens Bildung, und drittens die Verwertung der Bildung dahingehend, daß einem der Beruf Spaß und Freude macht. Dazu gehören Fremdsprachenkenntnisse und, wenn es irgendwie möglich ist, ein Auslandsaufenthalt als Teil des Studiums. Generell ist es wesentlich, sich zunächst klarzumachen, was man eigentlich will, sich der eigenen Stärken bewußt zu werden und an seinen Schwächen zu arbeiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, eine Organisation so zu führen, daß ich heute meine Rechnungen bezahlen kann, und weiß, was ich morgen tun muß um in zehn Jahren die Ziele zu erreichen, die ich mir gestern vorgenommen habe.

✱ Hartmann Wolfgang

Steckbrief

Beruf: Bautechniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Hartmann Bau GmbH., 2353 Guntramsdorf, Schulgasse 1a. Geboren - Datum, Ort: 13. Jänner 1955, Wien. Kinder: Gregor (1988). Eltern: Hildegard und Harald. Hobbies: Skifahren, Wandern, Segeln, Motorrad, Bienenzucht.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1974 maturierte ich an der HTL Mödling in der Fachrichtung Hochbau, und war anschließend in unterschiedlichen Baufirmen und Fertighausfirmen als Techniker, Bauleiter und im Planungsbüro tätig. Ich arbeitete immer in mittelgroßen Betrieben, und wechselte ca. alle drei bis vier Jahr die Firmen, um anderes kennen zu lernen bzw. wenn sich eine finanzielle Verbesserung, oder ein interessantes Aufgabengebiet bot. In meiner letzten unselbständigen Tätigkeit verwendete ich einen Großteil meiner Zeit darauf, meinen Chef von meinen Ideen zu überzeugen. Dies bedurfte großer Energien, welche ich anders nützen wollte, und so machte ich mich 1987 selbständig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich meine eigenen Vorstellungen umsetzen kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Fachliches Grundwissen, Selbstsicherheit, das heißt Selbstvertrauen in mein eigenes Können zu haben, ohne dabei überheblich zu sein, und mit Beharrlichkeit das durchzusetzen, was ich mir vorgenommen habe. Die Tatsache, daß ich in verschiedenen Firmen tätig war, ist ein Vorteil, da ich dadurch sehr viel lernte. Außerdem bereitet mir mein Beruf sehr viel Freude, er ist eigentlich mein Hobby, und dies ist sicher die Basis für Erfolg. Zur Selbständigkeit gehört ein gewisses Maß an Kreativität, das Festlegen von Zielen, die etwas hoch gesteckt, jedoch erreichbar sein sollten. Um diese zu erreichen muß ich die Arbeit gern tun, die Ziele nicht aus den Augen verlieren, aber auch Glück haben. Denn Ziele erreicht man nicht nur aus eigener Kraft. In meiner Branche spielt das Wetter eine große Rolle, und natürlich auch die Mitarbeiter. Ich bringe diesen Vertrauen entgegen, lasse sie selbständig entscheiden, und regle Schwierigkeiten in Ruhe. Damit schaffe ich ein gutes Arbeitsklima, welches für eine erfolgreiche Arbeit wesentlich ist. Ebenso wichtig sind andere Professionisten, mit denen ich seit Jahren zusammenarbeite, die verläßlich sind, bezüglich ihrer Arbeitsqualität, der Zeiteinhaltung und auch was den finanziellen Teil anbelangt. Durch meine herzeigbare, ordentliche, möglichst zeitgerecht erledigte Arbeit, sind meine Kunden zufrieden. Ich nehme mir für meine Kunden Zeit, dies ist häufig abends bzw. am Wochenende, da Häuser meist in der Freizeit der Kunden geplant werden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin sehr zufrieden, und glaube, daß Zufriedenheit Erfolg bedeutet. In dieser Größenordnung ernährt die Firma mich und meinen Sohn, und ich kann meine Freizeit weitgehendst so gestalten, wie ich möchte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich hatte keine extremen Höhen und Tiefen in meinem Berufsleben. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Meine Mitarbeiter müssen fähig sein selbständig zu handeln, und zu entscheiden. Der menschliche Aspekt ist wesentlich. Wenn ich ihnen entgegenkomme, Verständnis für ihre Probleme habe, dann sind sie auch bereit, mir zu helfen, das heißt entsprechenden zeitlichen Einsatz zu erbringen, wenn es nötig ist. Bei Neuaufnahmen achte ich darauf, daß die jeweilige Person neben seiner fachlichen Qualifikation vor allem zu meinen Mitarbeitern paßt, ansonsten ist eine positive Zusammenarbeit nicht möglich. **Was wollen Sie**

noch erreichen? Mein Abschlußziel wäre, diesen Beruf ohne Rücksicht auf finanzielle Belastungen auszuüben, aber dies ist, glaube ich, ein visionäres Ziel. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Die Gewinnspanne in unserer Branche ist relativ klein, das Risiko groß, da wir ausschließlich von Leuten und vom Wetter abhängig sind, und diese Probleme sehen viele Neueinsteiger nicht, sondern nur, daß in der Baubranche viel Geld umgesetzt wird. In unserer Branche sollte man danach entscheiden, ob es einem Spaß macht - und nicht ohne Anfangskapital beginnen. **Welchen Ratschlag können Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man ist automatisch in dem Beruf gut, den man gern ausübt, und dementsprechend sollte die Berufswahl getroffen werden.

✶ Hartner Alois

„Erfolg ist für mich, wenn man gute Geschäfte macht."

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Sierra Moden HandelsgmbH., 1010 Wien, Rotenturmstraße 16-18. Geboren - Datum, Ort: 18. Oktober 1946.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Ich bin über 40 Jahre in dieser Branche tätig, und habe unter anderem auch bei „House of Gentleman" gearbeitet. Damals hatte ich bereits das Ziel vor Augen, mich selbständig zu machen. Mit 36 Jahren ergab sich die Möglichkeit, daß ich mit einem Partner, gemeinsam in Italien, eine eigene Kollektionen entwarf, und damit betrieben wir einen Großhandel. Vor fünf Jahren trat die große Wende ein, bedingt durch die EU gab es eine Reihe von Problemen. Ich zog meine Konsequenz daraus, das heißt ich bin auf eine bewußt andere Produktlinie umgestiegen, als jene Produkte die heute von den großen Textilketten angeboten werden.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn man gute Geschäfte macht. Dies setzt voraus, daß man in dieser Branche einen sehr guten Standort hat und eine Produktlinie anbietet, die man allgemein als Nischenprodukt bezeichnen kann. Dazu gehört, daß man als Unternehmen die Szene kennt und weiß was sich abspielt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, trotz der Schwierigkeiten in den vergangen Jahren, glaube ich, daß ich am besten Weg zum Erfolg bin, trotz der allgemeinen wirtschaftlichen Situation. Es gab eine Reihe von Schwierigkeiten, welche verschiedene Ursachen hatten, z.B. von der EU begonnen bis hin zu einem Baukran welcher jahrelang vor meinem Geschäft stand. **Wie weit ist der Mitbewerber für Sie ein Thema?** Wenn man seine eigene Linie, sowohl marktspezifisch als auch betriebswirtschaftlich gefunden hat, braucht man Mitbewerber nicht zu fürchten. Wichtig ist, daß man jene Produktlinie anbietet, die der Konsument wünscht. Wesentlich ist dabei, daß man auch die passende Kundengruppe findet und auch anspricht. Dazu gehört, daß man die Auslage so gestaltet, daß der Kunde darauf aufmerksam wird. Ich ändere jede Woche die Auslage, und die Ware im Geschäftslokal wird 14-tägig umgehängt. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es ist eine Frage der Priorität und Planung. Es läßt sich sehr wohl beides unter einen Hut bringen.

✶ Hartung Frank

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Inhaber, Geschäftsführer. Tätig bei: Boettner´s Restaurant., Pfisterstraße 9, 80331 München. Geboren - Datum, Ort: 16.April 1968, München. Familienstand: Verheiratet mit Maria del Carmen Morcillo de Hartung. Kinder: Graciela Katherina (1994). Eltern: Roland und Monika Hartung. Hobbies: Fliegenfischen, Motorradfahren, Ski fahren.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich beendete die Realschule mit 16 Jahren in München und begann eine Kochlehre im Hotel Ritter im Schwarzwald. Nach drei Jahren, nachdem ich meine Lehre als Koch abgeschlossen hatte, ging ich nach Kanada, um meine Englischkenntnisse zu verbessern. Danach ging ich für zwei Jahre in die Schweiz auf eine mehrsprachige Hotelfachschule, es folgten darauf viele Wanderjahre in Frankreich, Spanien und Mexico,anschließend übernahm ich das Restaurant, das seit fast 100 Jahren in Familienbesitz ist. Ich bin die vierte Generation, die dieses Restaurant mit der Spezialisierung auf die klassische Küche weiterführt.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Für mich ist die Zufriedenheit meiner Gäste sehr wichtig. Außerdem macht mir die Arbeit Spaß, und wenn dann das Finanzielle noch stimmt, dann bin ich erfolgreich. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich arbeite sehr hart und intensiv, ich bemühe mich alles so zu machen, wie ich es mir vorstelle, das benötigt sehr viel Einsatz. Es ist wichtig, sich bei den Angestellten den nötigen Respekt zu verschaffen, aber nicht durch Härte, sondern indem man zeigt, daß man Erfahrungen hat. Ich stand bis vor 2 Jahren noch selber in der Küche, bevor ich mich hauptsächlich um die Restaurantführung gekümmert habe. Es ist schwierig, gutes Personal zu finden und es dann auch zu halten, man braucht eine sehr gute und fachlich ausreichende Ausbildung, um in der Luxusgastronomie zu arbeiten. Letztendlich ist es auch die Trendanpassung, die Erfolg verspricht, denn man muß den Gästen heutzutage das bieten, was sie haben möchten, um sie zufrieden zu stellen. **Hatten Sie Rückschläge, und wie gehen Sie damit um?** Ein schwerer Rückschlag bedeutet für mich, wenn ich sehr hart für eine gute Küche gearbeitet habe, und mir dann zu Ohren kommt oder mir zugetragen wird, es hätte nicht geschmeckt. Sicher kommt es vor, daß es mal nicht schmeckt, aber oftmals haben die Gäste und Kritiker auch nur einen schlechten Tag, und dann kommt die Kritik zu einem falschen Zeitpunkt. Das frustriert einen. Aber im Großen und Ganzen kann ich mit solchen Rückschlägen gut umgehen, und versuche es das nächste Mal besser zu machen. Natürlich zieht einen auch die Anerkennung der Gäste aus der Frustration über eine schlechte Kritik in der Tagespresse. **Welche Rolle für den Erfolg spielt die Familie?** Die Eltern haben einen guten Grundstein gelegt, auf den es gilt weiter aufzubauen. Ich habe sehr früh geheiratet, und mein damaliger Freundeskreis hat sich berufsbedingt verkleinert, meine jetzigen Freunde stammen fast alle aus der Familie. Das Umfeld gibt einem sicherlich den nötigen Rückhalt, um mit dem beruflichen Streß fertig werden zu können. **Was sind Ihre Pläne für die Zukunft?** Weiterhin Spaß an meiner Arbeit zu empfinden, deshalb bemühe ich mich, meine Ideen in das neue

Jahrtausend zu transportieren, indem ich mich an neuen Dingen orientiere. Der Sommer ist zum Winter hin sehr unausgewogen. Um dies zu verändern, werde ich nächstes Jahr, Dank den städtischen Umbauten, einen Garten vor dem Lokal eröffnen. Ein weiteres Ziel ist es, das Publikum breiter zu fächern. Ich lege sehr großen Wert auf meine Stammgäste, aber ich möchte auch mehr die Jugend ansprechen können. Die jungen Leute, die zu uns kommen, kommen nicht nur wegen der Küche, sondern auch aus Prestigegründen. Daran möchte ich ändern. Dazu gehört eine Änderung der Speisen und einige Umbauten im Lokal, um das Ganze weniger traditionell zu gestalten. Kurz gesagt möchte ich, dem Trend angepaßt, das Ganze eine wenig aufpeppen. Persönlich würde ich mich über ein wenig mehr Urlaub freuen. Ich möchte meine Produktpalette noch erweitern, indem ich ein kleines Kochbuch mit den klassischen Rezepten von Boettner´s herausgeben und vielleicht noch in dem Bereich des Catering tätig werden. **Woher nehmen Sie Ihre Kräfte, Ihre Energie?** Wie schon erwähnt, ist eine gut funktionierende Familie sehr kraftspendend, wobei man natürlich nie die eigene Motivation vergessen darf. **Haben Sie einen Ratschlag für den Erfolg?** Die Menschen sollten ein offenes Ohr für viele Dinge haben. Entscheidend ist auch die Flexibilität, sich neuen Situationen anzupassen, also nicht nur stur ein vorgegebenes Konzept zu verfolgen, sondern sich auch an Dingen zu orientieren, die gefragt sind. Das heißt natürlich nicht, jeden Trend mitzumachen, sondern einen Mittelweg zu finden.

✱ Hartweger Bernd Mag.

● Steckbrief

Funktion: Marketing Leiter. Tätig bei: Scandia Lebensversicherung AG., 1010 Wien, Wildpretmarkt 2-4. Geboren - Datum, Ort: 31. Oktober 1971. Hobbies: Sport, Freunde.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? 1989 maturierte ich am Gymnasium im 19. Bezirk. Anschließend absolvierte ich den Präsenzdienst und begann an der Wiener Wirtschaftsuniversität mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre, mit den Spezialfächern, Versicherungswesen und Marketing. Während des Studiums verbrachte ich ein Semester in den USA, wo ich an einem MBA-Programm teilnahm. Die Praxis lernte ich in den Ferien kennen. Während der Studienzeit habe ich bereits bei einem Versicherungsunternehmen und in einem Marketinginstitut gearbeitet. Weiters auch am Marketinginstitut der Wiener Wirtschaftsuniversität, bei Prof. Scheuch. Im Sommer 1969 beendete ich mein Studium, und nahm ein Angebot der Firma Procter&Gamble an, wo ich vorerst für die Marke Pampers, in Österreich, zuständig war, und später auch für die Einführung der Marke Gold, einem Waschmittel. Im Sommer 1999 wechselte ich die Branche und trat in die Raiffeisen-Kapital-Anlage Gesellschaft ein, wo ich als Gruppenleiter für Werbung und Verkaufsförderung tätig war. Im Februar 2000 wurde ich zum stellvertretenden Abteilungsleiter befördert. Im September 2000 wechselte ich zu Skandia, wo ich die Funktion des Marketingleiters ausübe.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Unter beruflichem Erfolg verstehe ich, die herausfordernden Firmenziele zu erreichen. Dazu bedarf es einem Fachwissen, aber auch einem hohen Maß an strategischem Denken, Teamorientierung und Ehrgeiz. **Von wo kommt die Triebfeder um dies zu praktizieren ?** Wichtig war für mich, einen Beruf zu finden, wo ich meine Stärken optimal einsetzen kann und die Möglichkeit vorfinde, meine strategischen Fähigkeiten einbringen kann um etwas bewegen zu können. Weiters zählt für mich, daß ich die Ergebnisse aus meiner Tätigkeit am „Markt" wieder sehe, das heißt ich arbeite nicht gerne im Hintergrund, sondern meine Leistung soll sichtbar und transparent sein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich in kurzer Zeit sehr viel bewegen konnte. Ich hatte auch noch nie einen monotonen Job, sondern immer die Möglichkeit, etwas zu bewegen. Weiters ist es mir gelungen und zwar in einer sehr kurzen Zeit , eine Position zu erreichen, wo ich unabhängig arbeiten und mich verwirklichen kann. **Welchen Tip können Sie Neueinsteiger in diese Tätigkeit mitgeben?** Sehr wichtig ist ein solides Basiswissen. Marketing bedeutet auch mit Zahlen zu arbeiten und darüber hinaus sollte man auch die Theorie verstehen. Ohne diesem Rüstzeug ist die Praxis unmöglich. Man benötigt weiters, Mut zur Eigenständigkeit und ein hohes Maß an Selbstmotivation. **Wie erfolgt die Führung der Mitarbeiter?** Ich sehe mich als Coach und gebe meiner Gruppe (vier Mitarbeiter) die Richtung vor. Ich sehe mich aber nicht als eine Art Kontrolleur, welcher die Mitarbeiter permanent kontrolliert, das heißt ich gebe den Mitarbeitern jenen Freiraum, im Rahmen der Unternehmenslinie, welchen Sie für ihre Tätigkeit benötigen. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Die genannten Bereiche trenne ich nicht, weil ich sowohl im Privatleben als auch im Berufsbereich sehr viele Kontakte zu den Mitmenschen habe, das heißt die beruflichen Kontakte pflege ich auch in der Freizeit, und ich sehe diese Bereiche als eine Einheit. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern am Markt?** Wir haben das Glück in einem Markt zu sein, der sehr stark wächst. In diesem Markt ist die Konkurrenzsituation am ersten Blick weniger stark spürbar, weil es allen Mitbewerbern gut geht. Es gibt dennoch eine Meßlatte, das heißt wir erheben den Anspruch in allen Bereichen besser zu sein als die Mitbewerber. Aber Hauptkonkurrenten im eigentlich Sinn, gibt es nicht. **Was war Ihnen wichtiger; Tätigkeit oder Position?** Am Beginn meiner Tätigkeit stand Marketing im Vordergrund. Meine Stärken sehe ich im strategischen Bereich und dabei gerät der Fachteil ein wenig in den Hintergrund. Momentan hält sich dies noch die Waage, aber es gibt eine Tendenz in Richtung Führungstätigkeit, das heißt es entwickelt sich die Tätigkeit zur Position. **Gab es ein Erfolgsrezept?** Ja, ich versuchte immer, in jeder Aufgabenstellung das optimalste Ergebnis zu erzielen. Wichtig ist, daß, wenn man eine Karriere anstrebt, so etwas wie einen roten Faden hat, das heißt, daß man weiß, wo es lang geht.

✱ Hassler Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Hassler- Bodenbeläge., 1080 Wien, Alserstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 12. November 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Marianne. Kinder: Rene (1972). Besondere Vorfahren: Belmonde - alte französische Adelsfamilie (zurückzuführen bis ins 15. Jahrhundert). Schöpferische Akte: Einträge im Ökobuch und im Bauhandbuch. Ehrungen: Kammerauszeichnung für 25 Jahre intensive Marketingpflege. Hobbies: Radfahren und Motorboot.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ausbildung als Großhandelskaufmann für Import und Export, anschließend Vertreter einer Chemiefabrik, dabei kam ich in Berührung mit Fußböden. 1977 bemühte ich mich um den Generalimport einer italienischer Firma und machte mich selbständig. Nach 2 Jahren erweiterte ich meine Geschäftsfläche und diese ist bis heute erhalten. Vor 10 Jahren spezialisierte ich mich auf Parkett. **Was zeichnet Ihr Unternehmen aus?** Wir sind österreichweit der größte private Anbieter von edlen Parketten und Holzprodukten. Wir zeichnen uns durch höchstes Umweltbewußtsein aus, weil wir großen Wert darauf legen, selbst nur Hölzer einzukaufen, die auf umweltschonende Art gewonnen, beziehungsweise wieder aufgeforstet werden. Der Kunde steht in meinem Unternehmen im Mittelpunkt. Wir bieten beste Qualität und individuelle, persönliche Beratung, weiters führen wir eine eigene Bauabteilung, die auch spezielle Kundenwünsche erfüllt. Somit sind wir ein einziger Ansprechpartner für unsere Kunden. Ich beschäftige langjährige, hochqualifizierte Mitarbeiter und kann somit beste Ergebnisse garantieren. Zu unserem Kundenkreis zählen namhafte Architekten und Firmen, sowie zu etwa 20 Prozent Privatkunden von Linz bis Eisenstadt. Wir fertigten beispielsweise den Fußboden für die 2.000-Jahre-Feier im Stephansdom, weiters arbeiteten wir im Palais Haas, im Palais Grienstein sowie in den Sophiensälen. Ich lege großen Wert auf die eigene Weiterbildung, weil ich somit meinen Mitbewerbern einen großen Schritt voraus sein kann.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Mein Erfolg ist ein starkes Marketing, wir bieten einen eigenen Katalog. Weiters haben wir einen Leitsatz in der Firma, der heißt: „Besser als die anderen", das trägt auch zu unserem Erfolg bei. Auch unser Schriftzug, das Firmenlogo, ist sehr markant und zieht sich quer durch die Firma, vom Briefpapier bis zu den Firmenautos. Ich lege auch sehr großen Wert auf gut ausgebildetes Personal und Exaktheit. Ein Erfolgsrezept unserer Firma ist auch die Unterbodensanierung, die ich meinen Kunden anbiete, und auch das Rundumservice. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich habe in meinem Leben viel erreicht und habe noch viel vor. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege größten Wert auf Kompetenz und Fachwissen. Wesentlich ist für mich die Orientierung am Kunden: meine Mitarbeiter müssen dem Kunden gegenüber freundlich auftreten und ihm ein Rundum-Service bieten. Weiters erwarte ich Firmenzugehörigkeitsgefühl und Loyalität. **Ihre Ziele?** Mein neues italienisches Produkt am Sektor Parkett auch in den Bundesländern richtig zu vermarkten. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus schönen Räumen und aus meinen Aufenhalten in meinem Landhaus in der Wachau. **Ihr Erfolgsrezept?** Artikel zu suchen, an die man glaubt; diese dürfen aber nicht zu breit gestreut sein. Weiters viel Fleiß, ein Ziel verfolgen und sich von diesem nicht abbringen lassen. Außerdem sollte man über Konkurrenten nie schlecht reden.

✱ Hatzfeld Michael

Steckbrief

Beruf: Hotelier. Funktion: Hotel Direktor- Manager. Tätig bei: Imperial Hotel., 1015 Wien, Kärntner Ring 16. Geboren - Datum, Ort: 29. Mai 1965, Dallas/ Texas (USA). Eltern: Karl Heinz Hatzfeld. Hobbies: Reisen, Laufen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte den typischen Werdegang eines Hoteliers. Da ich von Kindheit an immer in Hotels wohnte, wurde mir mein Beruf in die Wiege gelegt. Mein Vater war schon mit 32 Jahren in der Großhotelerie tätig, daher verbrachte ich 22 Jahre in gehobenen Hotels der ganzen Welt. Schon als Kind besserte ich mein Taschengeld durch diverseste Tätigkeiten in den Hotels auf. Ich begann 1983 eine Hotelfachlehre in Deutschland und begann als Hotelfachkaufmann. Da ich in den Vereinigten Staaten aufwuchs und auch die amerikanische Staatsbürgerschaft inne habe, machte ich mich in den Staaten selbständig, und besuchte zusätzlich die Hotelfachschule (University of Houston), welche die zweit wichtigste Hotelausbildung in den Staaten ermöglicht. Die Studium dauerte drei Jahre . Freunde überzeugten mich, daß eine Ausbildung zum Hotelier nur in Europa einen internationalen Flair ermöglicht. Ich begann bei Sheraton/ Brüssel eine dreienhalbjährige Managementausbildung. Ich versuche meine Zukunft immer für die nächsten drei bis fünf Jahre zu planen, daher nahm ich die große Herausforderung Sheraton/ Frankfurt mit 1500 Zimmer und dem größten Congresscenter aller Hotels Europas als stellvertretender Bankett Leiter, und schon nach drei Monaten als stellvertretender Wirtschafts- Direktor, an. Nach Frankfurt ging ich für Sheraton, als Wirtschafts- Direktion nach Bangkok (800 Zimmer und 1000 Mitarbeiterinnen). Danach miteröffnete ich am Flughafen München als Stellvertretender Direktor das Hotel Kempinski. Danach war ich für 14 Monate als stellvertretender Direktor für das Atlantik Hotel Kempinski in Hamburg zuständig, und stieg im November 1999 als Direktor des Hauses im Hotel Imperial ein.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg, wenn ich meinen Beruf jeden Tag zu genießen weiß. Innere Zufriedenheit, das Gelernte umsetzen und die Annahme von Herausforderungen, runden das Bild eines erfolgreichen Daseins ab. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ja, da es für mich nichts Schöneres gibt als in guten Häusern zu arbeiten und die Welt kennenzulernen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es gibt derzeit viele ausschlaggebende Faktoren. Ich hatte sehr viel Glück im Leben, und war immer zur ri,chtigen Zeit am richtigen Ort. Sehr wichtig ist es auch die richtigen Menschen zu kennen und alles was ich erreichte, entsprang aus meinem starken Willen und Ehrgeiz. Sehr wichtig war die Erziehung und die Möglichkeiten die mir mein Vater bot. Ich konnte von Kind an die Branche beobachten, um daraus zu lernen und meine Fähigkeiten auszubauen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Jedes Metier hat Aufgaben, welche manchmal nicht einfach, aber immer lösbar sind. Junge qualifizierte Menschen für diesen Beruf zu motivieren,

beziehungsweise zu finden, ist vielleicht eines der schwierigsten Problemstellungen. Wir haben ein sehr hoch stehendes Niveau zu verteidigen und dies ist die Herausforderung unseres Standes. Wir haben in Österreich fünf und in Deutschland achtzehn Betriebe, und installieren gerade einen Lehrlingswettbewerb und Austausch um die Besten zu ehren. **Was ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben 200 Mitarbeiter, mein direkter Vorgesetzter ist Herr Dir. Noreich, welcher der Geschäftsführer des Hotels Bristol und des Hotel Imperials ist. Wir haben für die verschiedensten Bereiche acht gleich gestellte Ebenen geschaffen, wobei ich für das Hotel Imperial die letztendliche Verantwortung zu tragen habe.

✱ Hauberl Franz Mag. KommR.

● Steckbrief

Beruf: Generaldirektor. Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: ARWAG Holding-AG., 1030 Wien, Würtzlerstraße 15. Geboren - Datum, Ort: 28. August 1948, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Ehrungen: Goldenes Verdienstzeichen des Landes Wien Hobbies: Amateurlokführer, Tennis, Skifahren, Golf, Skifahren, Segeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich habe einen sehr interessanten Werdegang erlebt, da ich mein Berufsleben in einem ganz anderen Bereich begann. Ich begann in einem namhaften Kreditinstitut, als Revisionsmitarbeiter für Bonitätsbeurteilungen von Unternehmen, und habe in dieser sechsjährigen Tätigkeit die schönen und weniger schönen Seiten vieler Unternehmen kennengelernt, und verfolgen dürfen. Ein Zufall erlaubte es mir eine Causa zu bearbeiten, welche sich für mich als besondere Herausforderung herausstellte. Dieses Troubleshooting brachte mich in die Baubranche, und ich blieb bis heute diesem Metier erhalten. Sukzessive begann ich in den 80er Jahren interessante Finanzierungsmodelle in die Praxis umzusetzen, und aus einem dieser Pilotprojekte entstand das Haus ARWAG AG.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist etwas Wichtiges für Menschen. Erfolg ist ausreichend, wenn er dazu führt, daß man ein Thema theoretisch und praktisch erfüllen kann. Erfolg ist nicht nur materiell orientiert, oder das Erreichen um jeden Preis, sondern Erfolg erfordert Einsatz, Selbst- und Fremdmotivation zur Selbstentwicklung. Erfolg ergibt sich aus positiver Einstellung, Selbststeigerung und Fremdunterstützung. Diese Faktoren sind auch für den körperlichen, seelischen und geistigen Zustand verantwortlich. Diese Faktoren sind nicht einer chemischen Formel gleichzusetzen, sondern die Grundlage zur Erzeugung individueller Komponenten eines mehr oder weniger erfolgreichen Lebensweges. Je mehr man seine Talente wecken und sein Umfeld motivieren und begeistern kann, desto leichter fällt einem Erfolg zu. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, daß es eines der schwierigsten Dinge ist, über den eigenen Erfolg zu berichten. Man ist erfolgreich, kann jedoch nicht die Betonung des Erfolgs unterstützen. Für meinen Werdegang ist die Überzeugung ausschlaggebend, daß das Verständnis eines Themas und die Umsetzung der auferlegten Aufgaben, durch die man positives Feedback erhält, die Faktoren für eine erfolgreiche Wiederholung darstellen. Als ich die Chance eines Pilotprojektes nützte, war es mir noch nicht klar, welche positiven Folgen daraus entstehen würden. Ich habe mich immer sehr motiviert gefühlt und dadurch ein höheres Engagement an den Tag legen können. Eine sehr wichtige Zeit ist die der Ausbildung, wobei ich nicht die Ausschließlichkeit betone, jedoch sollte man dieses intellektuelle Wissen nicht unterschätzen. Wenn man erfolgreiche Menschen beobachtet, erkennt man ihren klaren Zielfocus, ihre Zielstrebigkeit, ihre Ausdauer, aber auch ihr Glück zur richtigen Zeit, am richtigen Ort zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke, daß die Art und Weise der Umsetzung richtig und daher erfolgreich war. Ich betrachte dies jedoch nicht als herausragende Leistung. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Meinen früheren Vorgesetzten war dies vor mir klar. „Im Hauberl steckt der Ehrgeiz drin", obwohl dies mir selbst nicht bewußt war. Ich verfolgte jedoch das Ziel, nicht auf Referentenebene zu verbleiben. Bei meiner Tätigkeit als Troubleshooter, in der ich wesentliche Entscheidungen treffen mußte, auch in personeller Hinsicht, wurde ich ganz plötzlich in eine Führungsposition gebracht. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Unser Aufgabenbereich setzt große fachliche Vorkenntnisse voraus. In einem Erstgespräch kann nur festgestellt werden, ob der neue Mitarbeiter sich in den Geist des Hauses einfügen könnte. Nach ca. einem halben Jahr stellt sich heraus, ob die Erwartungen erfüllt werden. Wichtig ist, daß sich neue Mitarbeiter gut integrieren können, um erstklassige Leistungen zu erbringen. Dies zu steuern sehe ich als eine meiner wichtigsten Aufgaben. Man muß sich mit Mitarbeitern befassen, Gespräche führen, die Erwartungen klar formulieren aber dabei darauf achten, daß dem Mitarbeiter „Spielraum" für seine kreativen Ressourcen bleibt. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir sind 180 Mitarbeiter in der engeren Unternehmensgruppe und 240 im erweiterten Unternehmensfeld. Wir schafften es, eine sehr flache Hierarchie zu installieren, wobei das Kommunikationssystem sehr hohe Ansprüche stellt. Bei uns ist Feedback das wichtigste Kommunikationselement. Wir haben Sparten und kleine Arbeitsgruppen installiert, und haben, um die Vernetzung garantieren zu können, eine horizontale und keine vertikale Verteilung geschaffen. **Spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, denn ich glaube, daß ausgeglichene Menschen mehr Chancen haben in den Erfolgsbereich vorzudringen. **Haben Sie Vorbilder?** Vorbilder hat man immer, aber sie waren für mich nicht so bedeutend, daß ich sie kopiert hätte. Wichtig ist, sich selbst zu erkennen und sich treu zu bleiben. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Das fragen sich meine Mitarbeiter auch, ich bin der erste hier und der letzte, der geht. Kraft schöpfe ich aus der Freude an dem, was ich tue. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Formulierung von klaren Zielen ist wichtig, wobei ich zwischen kurz-, mittel- und langfristigen Zielen und Perspektiven unterscheide. Damit muß man sich auseinandersetzen, sonst kann man keine konkreten Ziele formulieren. Das Definieren von langfristigen Zielen und strategischen Überlegungen macht auch sehr viel Spaß.

✱ Haug Christina L.

● Steckbrief

Beruf: Managerin. Funktion: Leiterin der Personalabteilung. Tätig bei: Reuters GmbH., 1010 Wien, Börsegasse 11. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Wolfgang. Eltern: Veronika und Siegfried. Hobbies: Kochen, Lesen, Filme, Reisen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach abgeschlossener Handelsakademie war ich zwei Jahre bei der Firma Winterthur beschäftigt. Anschließend wechselte ich zur Firma Reuters in die Customer Support Abteilung, wo ich für Kundenschulungen zuständig war. 1993 übersiedelte ich nach Wien, um für Reuters Wien und Osteuropa (inkl. Russland, Griechenland und Türkei) die gesamte Customer Support Abteilung aufzubauen. Begonnen haben wir zu dritt, 1998 waren es bereits mehr als 60 Mitarbeiter. Im März 1999 wurde ich zur Personalleiterin ernannt und bin für Reuters Österreich für ca. 120 Mitarbeiter verantwortlich. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Die Reuters Group PLC liefert der Geschäftswelt und den Medien heute weltweit eine breite Produktpalette, einschließlich Echtzeit-Finanzdaten, Transaktionssysteme, Zugang zu Archivdatenbanken in numerischer, oder Textform, Nachrichten, Grafiken, Fotos und Nachrichtenvideos. Der Dienst bietet eine umfassende Palette internationaler Meldungen, die von Zeitungen, Rundfunkmoderatoren und lokalen Nachrichtenagenturen auf der ganzen Welt verwendet werden. Reuters versorgt über 170 Internet- Seiten mit News und Informationen, und erreicht etwa 10,9 Millionen User. Über die vier Hauptportalseiten Yahoo, Lycos, Excite und Infoseek werden von diesen monatlich ca 100 Millionen Zugriffe (Pageviews) geschalten. Reuters ist somit die weltgrößte News- und TV-Agentur, die Nachrichten in 25 Sprachen verfaßt und über das größte private Satelliten- und Kabelnetz derzeit an rund 485.000 Kunden in 57.900 Organisationen vermittelt.

REUTERS

Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person Erfolg? Ich glaube, weil ich gut mit Menschen umgehen kann, ein gutes Einfühlungsvermögen besitze und eine sehr teamorientierte Person bin. Gleichzeitig bin ich eine optimistische, zielstrebige und kommunikative Persönlichkeit. **Wie definieren Sie Erfolg?** Wenn ich eine schwierige Aufgabe bewältigt habe und meine definierten Ziele erreiche. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Meine nächsten Ziele sind mich in meiner Position zu festigen und neue „HR-Tools" im Unternehmen einzuführen. Langfristig suche ich weitere berufliche Herausforderung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Harmonie meiner Partnerschaft und meinem privaten Umfeld. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Eine Kombination aus einer ausgeglichenen Persönlichkeit, fachlicher und soziale Kompetenz ist für eine erfolgreiche Karriere wichtig. Man muß an seine Ziele glauben und hartnäckig, bzw. zielstrebig genug sein, um sie umzusetzen. Eine gute Ausbildung, Weltoffenheit und konstante Lernbereitschaft sind weiters wichtig. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Man sollte Niederlagen mit einer vertrauten Person analysieren und als neue Erfahrungswerte einstufen. Aus dieser Sicht betrachtet können Niederlagen einen positiven Effekt erzielen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto?** Positives Denken und nicht sofort aufgeben! **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin mit mir ganz zufrieden, habe aber noch viel vor.

Haumann Martin Ing.

Steckbrief

Beruf: Betriebstechniker. Funktion: Geschäftsführer. Geboren - Datum, Ort: 27. April 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ingrid, geb. Steinberger. Kinder: Michael. Eltern: Helga und Johann. Hobbies: Tennis und Schwimmen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Zunächst besuchte ich auf eigenen Wunsch die HTL in Mödling - Fachrichtung Maschinenbau und Betriebstechnik, maturierte 1985 mit ausgezeichnetem Erfolg und begann anschließend bei der Firma Siemens als Techniker für Softwareentwicklung zu arbeiten. Diese Tätigkeit entsprach mir nicht, so wechselte ich 1988 als Projektingenieur zur Firma IGM-Robotersysteme. Die Technologie war für mich faszinierend. Darüber hinaus hatte ich die Möglichkeit, die Entwicklung und Einsatzmöglichkeiten der Robotertechnologie vom Beginn an kennenzulernen. 1995 übernahm ich die Verkaufsleitung für Österreich beendete 1998 mein Dienstverhältnis und bekam aufgrund meiner kaufmännischen und technischen Erfahrung 1998 die Geschäftsführung der Firma Cloos übertragen. Seit diesem Zeitpunkt gibt es in der Firma eine jährliche Steigerung von 30 Prozent auf 62 Prozent - im Jahr 2000.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die persönlichen Ziele im Sinne der Firma erfolgreich umzusetzen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ganz wesentlich ist die Beherrschung der Technologie. Fundiertes Wissen über Roboter- und Schweißtechnik ist heute sehr selten. Wir haben ein hervorragendes Produkt. Mein großer Vorteil liegt in der fundierten Ausbildung, die zusammen mit meinen Ideen und von mir entwickelten Strategien von der jetzigen Firma angenommen werden, und die ich auch als Geschäftsführer verwirklichen kann. Ich habe sehr intensive Kundenkontakte, lege großes Augenmerk auf Mitarbeiterführung und Motivation. Der Arbeitseinsatz ist natürlich überdurchschnittlich hoch, aber ich bin mir für keine Tätigkeit zu schade. Da mir der direkte Kundenkontakt für das Feedback und Weiterentwicklung der Produkte sehr wichtig ist, arbeite ich selbst im Außendienst. Wir haben im Moment 15 Mitarbeiter, suchen aber ständig qualifiziertes Personal. Jedem Mitarbeiter muß klar sein, daß er ein Unternehmen in der Firma darstellt. Am Ende des Tages lasse ich meine Erfolge und positiv erledigten Dinge Revue passieren, und dies gibt mir neue Motivation. Da ich ein allgemein positiv denkender Mensch bin, analysiere ich für mich sehr genau, welche Aufgaben ich mir zutraue und gehe hier kein unkalkulierbares Risiko ein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich auf dem Weg zum Erfolg, aber noch nicht am Ziel. **Wie erfahren Sie Anerkennung, und ist sie für den Erfolg wesentlich?** Für mich ist die Anerkennung des Mutterwerkes in Deutschland wichtig, da sie für mich die Bestätigung meines Weges darstellt. Die persönliche Anerkennung des Firmeneigentümers ist für mich Motivation. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Die Freude am Beruf und der Rückhalt der Familie ist ausschlaggebend. Das Wochenende gehört der Familie und den Hobbys. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter sind durch die unmittelbare Teilnahme an wichtigen Informationen und Entscheidungen hoch motiviert. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Da ich sehr erfolgsorientiert bin, betrachte ich Niederla-

gen als Lernhilfe. Wir hatten in den letzten Jahren mehr Erfolge als Niederlagen; diese analysieren wir. **Haben Sie Vorbilder?** Eigentlich nicht. **Ihr Erfolgsrezept?** Persönlicher Einsatz, gutes Kunden- und Lieferantenverhältnis, Einstellen und Umsetzen der Bedürfnisse des Kunden.

✱ Haunold Erich

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsbereichsleiter Onkologie und Immunologie. Tätig bei: Aventis Pharma GmbH., 1121 Wien, Altmannsdorfer Straße 104. Geboren - Datum, Ort: 16. August 1958, Vöcklabruck. Familienstand: Verheiratet mit Sonja. Kinder: Lisa (1991). Eltern: Johanna und Herbert. Hobbies: Golf, Skifahren, klassische Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura absolvierte ich das Bundesheer und ging nach Wien – ich galt als hoffnungsvoller Zehnkämpfer und war Mitglied im Österreichischen Nationalteam. Durch eine Verletzung wurde meine Karriere abrupt beendet und ich begann in der Folge, Medizin zu studieren. Nach einigen Semestern stieg ich in die Pharmabranche ein. Nach verschiedenen Positionen in mehreren Firmen wurde ich zum Business Unit Manager für den Bereich Onkologie bei Rhône-Poulenc Rorer bestellt. Nach erfolgreichem Aufbau der Abteilung wurde ich nach zwei Jahren Geschäftsführer des Unternehmens. Diese Funktion übte ich bis zur Fusion von Rhône-Poulenc und Hoechst zu Aventis Pharma aus, wo ich heute Mitglied der Geschäftsleitung bin und operativ die beiden Businessunits Onkologie und Immunologie leite. Ich bin heute für 24 Mitarbeiter verantwortlich. Aventis Österreich ist die Niederlassung des deutsch-französischen Unternehmens; wir sind für Vertriebsorganisation zuständig, betreiben aber auch klinische Forschung – vor allem am Gebiet der Onkologie, Diabetes, Herz-Kreislauferkrankungen, Osteoporose und Infektologie. Dabei arbeiten wir unter anderem mit den wichtigsten Krebsforschungsinstituten des Landes zusammen. Zu unseren Ansprechpartnern zählen sowohl Ärzte (Allgemeinmediziner, Fachärzte und Spezialisten) als auch Apotheker und Krankenhausapotheken und in zunehmendem Maße auch Patienten und Selbsthilfegruppen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich meine Möglichkeiten ausgeschöpft habe. Dazu gehört auch, etwas zu vollbringen, das mir niemand zugetraut hätte. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Es war immer mein Bestreben, neue Dinge zu tun und Herausforderungen anzunehmen – beispielsweise kreierte ich einen neuen Stand für Fachmessen, auf dem nicht das Firmenlogo, sondern ein von einem krebskranken Kind gemaltem Bild zu sehen ist, weil Aventis ohnehin von den Fachärzten mit Produkten gegen Krebs assoziiert wird. Damit wollte ich die Wichtigkeit beispielsweise der Maltherapie thematisieren. In diesem Zusammenhang habe ich eine Ausstellung mit Bildern ins Leben gerufen, die von krebskranken Kindern gemalt wurden, weil ich nicht nur für das Unternehmen, sondern auch für die Ärzte und vor allem für die Patienten zusätzlichen Nutzen kreieren möchte. Ich habe sehr viel Freude an meiner Tätigkeit und möchte immer das beste Produkt bieten. Eine meiner weiteren Stärken liegt in meiner Motivationsfähigkeit: Es gelingt mir auch durch meine frühere Tätigkeit als Leistungssportler, die ich heute als wichtige persönlichkeitsbildende Erfahrung ansehe, meine Mitarbeiter zu Höchstleistungen anzuspornen. Das Unternehmen selbst zeichnet sich durch sein Bestreben aus, Medikamente zu bieten, die eine wesentliche Weiterentwicklung in der Therapie der jeweiligen Krankheit und zum Teil auch einen Durchbruch bei vorher nicht heilbaren Krankheiten darstellen und erzielen wollen: Our Challenge is Life. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke, daß ich erfolgreich war und bin – ich bin aber bei weitem noch nicht zufrieden und habe noch sehr viel vor, bin also noch auf der Suche nach dem „Big Bang". **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege sehr großen Wert auf teamorientiertes Denken und gute Kommunikation innerhalb des Unternehmens. Es ist mir sehr wichtig, daß unsere Mitarbeiter sich untereinander vernetzen und nicht nur in ihrem Teilbereich Fachwissen besitzen. Die Schnittstellen zwischen Marketing, Verkauf und Medizin sind in unserem Haus sehr wesentlich und setzen eine ganzheitliche Betrachtung voraus. Fachliche Kompetenz ist dabei Grundvoraussetzung. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde jedem jungen Menschen raten, nicht in einer Firma zu bleiben, sondern möglichst viele Unternehmen kennenzulernen um in den verschiedenen Unternehmenskulturen breite Erfahrung zu sammeln. Ausbildung spielt dabei eine große Rolle; wichtig ist es, nicht stehenzubleiben und sich immer wieder gezielt weiterzubilden. Weiters sollte man die Erfahrung älterer Kollegen nützen – wobei die Chancen immer rarer werden, weil die Führungspositionen von immer jüngeren Menschen besetzt sind. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht heute darin, am Erfolg des Unternehmens weiterzuarbeiten und ihn somit aufrechtzuerhalten. Eines meiner Ziele im operativen Bereich sind die Konsolidierung und der Ausbau unserer führenden Position am Bereich der Onkologie. Meine persönlichen Ziele liegen in der Weiterbildung; derzeit absolviere ich den Master of Advanced Studies an der Donauuniversität; dieses Studium möchte ich positiv abschließen.

✱ Haunold Harald

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandelskaufmann. Funktion: Marktleiter. Tätig bei: Hervis Sport GmbH., 2130 Mistelbach, Hüttendorfer Weg 189. Geboren - Datum, Ort: 28. Juli 1972, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Beatrix. Kinder: Vanessa (2000). Eltern: Josefine und Johann. Hobbies: Tennis, Kegeln.

> „Offen sein für Innovationen und ständige Weiterbildung, das Geschäft noch positiver gestalten und immer neue Ziele stecken!"

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Einzelhandelskaufmannslehre bei der Firma Intersport in Mistelbach, blieb ich noch weitere zehn Jahre im Geschäft als Verkäufer. In den letzten drei Jahre war ich Abteilungsleiter. Seit April 2000 bin ich Marktleiter bei der Firma Hervis Sport, zur Zeit beschäftigen wir zehn Mitarbeiter. Wir sind ein Sportfachhandel, der Marken- und Preispolitik in den Vordergrund stellt.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil das Geschäft einen positiven Umschwung erlebt. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Anerkennung und Lob. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Kompetenz und Vertrauen. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Nach ca. drei Monaten war der Einstieg geschafft. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wichtig sind das Auftreten, freundliches und gepflegtes Äußeres und Fachkompetenz. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Daß viele Menschen mit unpassenden, sogar gefährlichen Sportgeräten unterwegs sind. **Ihr Ziel?** Das Geschäft noch positiver zu gestalten und neu gesteckte Ziele zu erreichen. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Weiterbildung?** Zirka zwei Wochen im Jahr, das sind interne Schulungen von Hervis Sport. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Offen sein für Innovationen und sich ständig weiterzubilden.

✱ Haunsberger Wolfgang KommR.

Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Obmann. Tätig bei: Allgemeine Unfallversicherungsanstalt., 1201 Wien, Adalbert-Stifter-Straße 65. Geboren - Datum, Ort: 31. Oktober 1940, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Albertine. Kinder: Wolfgang, Markus, Monika und Thomas. Eltern: Katharina und Johann. Hobbies: Bergsteigen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Als mein Vater, der Tischler war starb, hatte meine Mutter alleine vier Kinder zu versorgen. Ich als sechsjähriger war der Älteste. Ich trat in die Fußstapfen meines Vaters und erlernte den Beruf des Tischlers. Meine Lehrzeit dauerte bis 1958, wonach ich die Gesellenprüfung ablegte. Danach war ich 50 Monate beim Bundesheer und setzte dort meine Ausbildung fort. Ich entwickelte mich zum Ausbilder der Maturantenkompagnie und erreichte den Rang eines Oberwachtmeisters. Nach dem Bundesheer setzte ich meine Tätigkeit als Tischler fort, legte die Meisterprüfung 1967 ab und machte mich ein Jahr später selbständig. Ich baute den Betrieb von Null auf und mit der Zeit expandierte ich auf 35 Mitarbeiter (35 Mitarbeiter war die Spitze, heute wesentlich weniger). Unser Schwerpunkt ist die Berufsausbildung in der eigenen Lehrwerkstätte. Ich bildete rund 65 Lehrlinge aus, 35 von ihnen machten sich selbständig. Durch meine Tätigkeit bin ich mit der Kommunalpolitik in Berührung gekommen und startete einige Initiativen, die ein breites Echo fanden. So brachte ich die Lehrabschlußprüfung und die Meisterprüfung auf eine Ebene, was in Österreich neue Maßstäbe setzte. 1974 wählte man mich in den Salzburger Landtag, wo ich bis 1994 tätig war. Parallel dazu arbeitete ich immer in meinem Betrieb, weil es mir ein Anliegen ist, unabhängig zu bleiben. Das sozialpolitische Engagement war und bleibt mir wichtig. Meine Tätigkeit beschränkte sich nicht nur auf den Landtag, denn ich war auch zehn Jahre Mitglied der Gemeindevertretung Elsbethen, übe seit 1975-1994 die Funktion des Innungsmeisters-Stellvertreters bei der Innung der Tischler aus, war 1980-88 Kurator des WIFI-Salzburg, 1988-94 erfüllte ich die Funktion des Landesstellenobmann-Stellvertreters der gewerblichen Sozialversicherungsanstalt Salzburg. Am 26. Juni 1994 wählte man mich zum Obmann der Allgemeinen Unfallversicherungsanstalt

Zum Erfolg

Was bedeutet Erfolg für Sie? Die Möglichkeit, meine Ideen umzusetzen und etwas bewegen zu können. Erfolg bedeutet für mich, ein erfülltes Leben zu führen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Permanenter Einsatz, Weiterbildung, Fachwissen und Kommunikationsgabe. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Ich definiere klare Zielvorgaben, gebe Freiraum für deren Umsetzung und übernehme die Endkontrolle. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Es ist wichtig sich eigene Fehler eingestehen zu können, sie zu analysieren und daraus zu lernen. Man darf den gleichen Fehler nicht wiederholen. **Welche Art der Anerkennung schätzen Sie?** In meinem Betrieb sind das zufriedene Kunden, bei meiner jetzigen Funktion, die Wertschätzung von Seiten meiner Mitarbeiter und den Versicherten. **Ihre Botschaft an die Jugend?** Von Bedeutung ist, sich eine breite humanistische Ausbildung zuzulegen, welche durch ein Studium ergänzt werden muß. Ich kann mir z.B. folgende Kombination gut vorstellen: Rechtswissenschaften, gepaart mit Informatik oder Betriebswirtschaftslehre. Großen Wert muß man auf Auslandserfahrung und Fremdsprachenkenntnisse legen. Wichtig ist es außerdem, sich Konsequenz und Durchsetzungsvermögen anzueignen. Man sollte auch beachten, daß modernste technische Mittel zwischenmenschliche Kommunikation nicht ersetzen können. **Ihre Ziele?** Gesund zu bleiben und privat das nachzuholen, was ich durch meine intensive berufliche Tätigkeit versäumt habe. **Ihr Motto?** „Sage nicht Bitte, dann brauchst du nicht Danke zu sagen“, und „Unabhängigkeit hat oberste Priorität“.

✱ Hauser Jörg

Steckbrief

Beruf: Akademischer Grafiker und Maler. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Siebdruck-Hauser GmbH., 1120 Wien, Längenfeldgasse 27. Geboren - Datum, Ort: 14. Dezember 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Matthias (1993). Eltern: Ruth und Kurt. Mitgliedschaften: Seit 25 Jahren Mitglied der Kammer der gewerblichen Wirtschaft Österreichs. Hobbies: Familie, Tennis, Jagd.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach bestandener Aufnahmeprüfung besuchte ich vier Jahre die Akademie der bildenden Künste, welche ich 1966 mit Diplom abschloß. In meiner ersten Anstellung war ich für neun Monate Drucker in einer Siebdruckerei. Es folgten 11 Monate als Grafiker bei der Firma Mosburger. Dort wurde ich im Druckbereich und in der Entwicklungsarbeit eingesetzt. Dazwischen malte ich immer wieder und erstellte grafische Entwürfe als Werbegrafiker. 1972 macht ich mich dann als „Ein-Mann Druckerei“ selbständig. Im elterlichen Haus, mit einer selbst gebauten Vorrichtung zum Drucken, ohne finanzielle Unterstützung und ohne Eigenkapital. 1976 konnte ich mir eine gebrauchte Siebdruckmaschine leisten und bin mit meiner kleinen Druckerei in den 5. Bezirk, in die Stolberggasse, übersiedelt. Mein größter Auftrag war damals der Umschlag für das Pichler-Buch „Die Mondlandung“. Nach weiteren zwei Jahren bin ich dann mit einem Angestellten in eine größere Räumlichkeit (120m²) in die Pilgramgasse umgezogen. 1980 folgte dann der Umzug in die Längenfeld-

gasse (600m²), inzwischen hatte ich auch einiges in die Technologie der Maschinen investiert. Mit meinen acht Mitarbeitern stellen wir Plakate, Aufkleber, Displays und jegliche gedruckte Werbung, hauptsächlich auf Kunststoff, her. Wir leisten das, was andere Druckverfahren nicht können, wie z.B. Glas-, Leder-, Stein-, Gummi- und keramische Siebdruckverfahren. Seit vielen Jahren erfreue ich mich sehr namhafter Kunden wie z.B. Mobil, BP, Eduscho, Salzburger Nachrichten, Presse, Standard, Werbeagenturen und auch Direktkunden. Bis heute erledige ich Akquisition, Kundenbetreuung und den gesamten kommerziellen Teil allein.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich in der Branche sehr bekannt bin und man mit schwierigen Dingen zu mir kommt. **Was ist ihr Erfolgsrezept?** Ausschließlich persönliches Engagement. Ich hatte kein Geld und mußte alles selbst machen. Ich kann jede Siebdruckmaschine auseinandernehmen und so zusammenstellen, daß sie wieder funktioniert. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Arbeiten und sich durchbeißen, ich habe mir alles selbst gelernt. Fehler analysiere ich, um daraus zu lernen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Mit Freunden spreche ich nicht übers Geschäft. Sie sehen mich sicher als „bunten Hund", recht unkonventionell. Meine Mitarbeiter sehen mich als sehr kompetent an. Meine Frau arbeitet im Büro mit und trägt ganz wesentlich zum Erfolg bei. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie, mein Sohn gibt mir viel Kraft. Mich in der Natur z.B. bei der Jagd, zu bewegen, das bringt mir Energie, dort bin ich gern gesehener Gast, da ich fast nie schieße, sondern nur schaue. Ich bin sehr naturbezogen. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich habe vor, in den nächsten Jahren für die Firma einen Nachfolger zu finden. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Keinesfalls in der heutigen Zeit so anfangen wie ich, ohne Geld und richtige Ausbildung. Ich brauchte 15 Jahre um alles richtig zu lernen, diese Zeit hat man heute nicht mehr. Außerdem braucht man Durchhaltevermögen, einen langen Atem und einen breiten Rücken.

✱ Havlicek Adalbert

Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Adalbert Havlicek Bau- und Möbeltischlerei., 1050 Wien, Margaretengürtel 10. Geboren - Datum, Ort: 18. Februar 1951, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dorrit, geb. Grasl. Kinder: Michael, Cornelia, Stefanie und der kleine Daniel. Eltern: Elfriede und Adalbert. Besondere Vorfahren: Großvater Adalbert Havlicek gründete 1928 die Tischlerei. Mitgliedschaften: Mitglied des Pfarrgemeinderats Brunn am Gebirge. Hobbies: Malen, Radfahren, Fotografie, Skifahren, Surfen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da ich der Älteste von drei Geschwistern bin, war es für meinen Vater selbstverständlich, daß ich Tischler werde und die Firma übernehme. Ich absolvierte im väterlichen Betrieb die Lehre und legte 1968 die Gesellenprüfung ab. Es folgten einige Gesellenjahre, nach denen ich die Meisterprüfung ablegte und mich 1983 selbständig machte, nachdem ich meinem Vater die Firma abgekauft hatte.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Von anderen Menschen angenommen und anerkannt zu werden. Die Möglichkeit zu haben, mich selbst zu verwirklichen und daß ich das, was ich mir vorgenommen habe, auch schaffe. Geld spielt dabei eine untergeordnete Rolle. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Schon in der Lehrzeit war mir klar, daß mir dieser Beruf Freude bereitet. Dies allein ist jedoch nicht der Garant für Erfolg. Ohne handwerkliches Geschick, Kreativität und räumliches Vorstellungsvermögen könnte ich in meinem Beruf nicht gut sein. Dazu gehört außerdem eine Selbstüberwindung und die Bereitschaft, zeitlich flexibel zu sein, das heißt sich diesbezüglich nach den Kunden zu richten, diesen gegenüber freundlich und kompetent aufzutreten und vor allem zu Beginn der Selbständigkeit sehr viel zu arbeiten. Mit der Zeit lernte ich, mir meine Arbeit besser einzuteilen und mir dadurch mehr Freiräume zu schaffen, welche für mich sehr wichtig sind. Sie bedeuten nicht nur mehr Zeit für die Familie, sondern auch die Möglichkeit, mich mit Dingen, die mich außerhalb der Arbeit interessieren, zu beschäftigen und mich dabei auszuruhen. Ganz entscheidend ist hohe und möglichst zeitgerechte Qualitätsarbeit zu liefern. Sowohl was die Ausführung, als auch was das Material betrifft. Hiermit kann ich mich von anderen Mitbewerbern unterscheiden. Der Preis ist ebenfalls ausschlaggebend, aber nicht primär, und man muß lernen, „nein" sagen zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe Freude an dem, was ich tue, bin unabhängig und mit meiner finanziellen Situation zufrieden. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja, ich erhalte sie durch meine Kunden und dadurch, daß ich weiterempfohlen werde. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Ja, ich erfahre durch sie Rückhalt und Verständnis, und darüber hinaus ist meine Frau meine Ansprechpartnerin und mein Sohn ist jemand, mit dem ich sehr gut zusammenarbeite. **Ihr Erfolgsrezept?** Auf die Wünsche der Kunden einzugehen, dabei die eigene Linie nicht zu verlieren, ehrlich zu sein und vor allem Qualitätsarbeit zu liefern. Diese ist unerläßlich. **Ihr Lebensmotto?** Schön arbeiten und schön leben.

✱ Hebein Marga

Steckbrief

Beruf: Dipl. Masseurin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Fachinstitut Massage Marga Hebein., 2340 Mödling, Schillerstraße 43. Geboren - Datum, Ort: 12. März 1950, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Adolf. Eltern: Hermine und Anton. Hobbies: Lesen, in die Natur hinaus spazieren und Kräuter sammeln für Öle.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Fachschule für Damenkleidermacher in Mödling, praktizierte ich ein Jahr bei „Silhouette" auf der Kärntnerstraße und absolvierte dann 1969, die Meisterprüfung. Danach begann ich eine Kosmetik- und Message- Ausbildung, bei Frau Dr. Satzinger in der Lehargasse, im sechsten Bezirk, mit Diplomabschluß. Dann übersiedelte ich nach Hofgastein und arbeitete sieben Jahre als Masseurin bei meinem

Schwiegervater, der Arzt war. 1978 löste ich einen Gewerbeschein und war fortan selbständig. Ende 1978 kam ich zurück und eröffnete hier in Mödling dieses Massage Institut. In den folgenden Jahren folgten Spezialausbildungen in Lympfdrinage bei Dr. Fodder am Walchsee, Fußreflexzonen bei Frau Marquardt in Königsfeld (Deutschland), Phyisio-Akkupunkt-Therapie in Oldenburg (Deutschland), Tuina-Anmo (klassische chinesische Massage) bei Herrn Dozent Wolf, Reki-Ausbildung bis zum zweiten Grad in Wien. All diese Behandlungen gehören heute zur Ausbildung des Massageberufes, und werden von mir laufend angewandt. Außerdem habe ich mich auf Entschlackungspackungen bei Zellulitis spezialisiert, und versuche meinen Damen und Herren die Harmonie von Geist, Körper und Seele näher zu bringen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Zufriedenheit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine persönliche Art und mein Können. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich Leuten mit Problemen helfen kann, und sie mich wissen lassen, daß es ihnen nach meinen Behandlungen wesentlich besser geht. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nachdem ich mir einen Stammkundenkreis aufbauen konnte, das waren hier in Mödling drei Monate, dann war ich ausgebucht. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Von Gastein wieder hierher zurückzukommen. Erstens ist das finanzielle Potential ein anderes und das „Gesundheitsumdenken" hatte bereits begonnen, Wohlbefinden wurde Geld wert. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ja, nach gesundheitlichen Problemen, aber da mein Beruf mein Hobby ist, habe ich mich gerne zum Weitermachen aufgerungen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Der Pfusch und die Kurz,ausbildungen. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Zirka drei Wochen, und ich lese sehr viel Fachliteratur. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man kann nur mit den besten Ausbildungen bestehen. Fachliche Qualifikation erlangen, für Flexibilität in der Arbeitszeit sorgen, und am Laufenden bleiben, so heißt die Devise. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meinen Job mit viel Kreativität, Freundlichkeit und auch Zeit für meine Kunden, weiter auszuüben.

✱ Heidecker-Nolz Angelika Mag.

● Steckbrief

Funktion: Marketingmanager. Tätig bei: OMV AG Marketing Österreich Verkaufsprogramme Lubricants., 1020 Wien, Lassallestraße 3. Geboren - Datum, Ort: 15. Dezember 1965. Hobbies: Oper, Reisen und andere Kulturen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Von 1979 bis 1984 besuche ich die Handelsakademie und anschließend begann ich mit dem Studium der Handelswissenschaften an der Wiener Wirtschaftsuniversität, die Sponsion erfolgte 1989. Meine berufliche Karriere begann im November 1989 als Revisionsassistentin bei einer Wirtschaftsprüfungskanzlei. Von Oktober 1991 bis Dezember 1992 war ich als Support Manager (Sales & Marketing) bei der Lauda Air tätig. Die nächsten zwei Jahre verbrachte ich bei der Coca-Cola GmbH, in Wien, als Marketing Assistent. Mit dem Bereich Marketing und Public Relations beschäftigte ich mich im Zeitraum März 1995 bis November 1995 bei der Firma OTIS GmbH in Wien. Im Dezember 1995 trat ich in die OMV AG als Marketing Manager Ausland und OMV Card ein, von Oktober 1997 bis September 1999 war ich in Karenz und seit Oktober 1999 bin ich als Marketing Manager Lubricants tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, wenn ich Feedback bekomme, das heißt, daß meine Aktivitäten angenommen worden sind. Marketing ist Support für den Verkauf. Auch wenn ich nicht direkt im Verkauf bin, versuche ich immer sehr nah am Kunden zu sein. Ich betreibe Marketing nicht im gläsernen Turm, sondern bin vor Ort tätig. Dazu bedarf es neben Fachwissen, daß man ein „Helfersyndrom" besitzt und Menschen wirklich mag. Weiters, daß man sich der „Tools" bedient, welche seit Jahrzehnten Gültigkeit haben, allerdings sind sie verfeinert worden. Ebenso benötigt man für diesen Job Talent, lernen kann man alles, aber Talent gehört dazu. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sicher meine Neugierde. Mein Motto lautet: Die einzige Konstante in meinem Leben ist die Veränderung", und dies lebe ich auch. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe mich immer gefragt, was macht mir Freude, und somit bin ich auf den Bereich Marketing und Verkauf gekommen. Wichtig war dabei, daß ich auch über den eigenen Tellerrand geblickt habe. Ebenso zählte für mich, daß ich nicht primär reagiere, sondern agiere – was für ein erfolgreiches Marketing von eminenter Wichtigkeit ist. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Fortbildung ist ein großes Thema für mich. Unser Unternehmen hat ein ausgezeichnetes Fortbildungsprogramm, welches seinesgleichen sucht. Ich besuche pro Jahr ca. drei Seminare, welche maximal drei Wochen dauern. Wichtig ist für mich dabei, daß diese Seminare mit einem Feedback schließen, das heißt, ideal ist, wenn nach einiger Zeit der Praxis eine Feedbackrunde stattfindet. Von Coachingprozessen halte ich mehr als von Seminaren, wo man bei der Weiterentwicklung „begleitet" wird. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Für einen Universitätsabsolventen ist es von Vorteil, wenn er neben dem Studium bereits die Praxis kennenlernt. Wenn das Interesse für Marketing vorhanden ist, sollte frühzeitig begonnen werden die Praxis in einer kleineren Werbeagentur oder in einem kundenorientierten Unternehmen wie beispielsweise einem Reisebüro kennenzulernen, denn Erfahrung ist ein wesentlicher Punkt für diesen Job. Leider ist unser Erziehungsmodell darauf ausgerichtet, möglichst keine Fragen zu stellen, und Fragen sind „das Um und Auf", vor allem im Marketing und Verkauf. Dies ist der Schlüssel zum Erfolg.

✱ Heidl Wilhelm

● Steckbrief

Beruf: Bäckermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Wilhelm Heidl Brot und Feinbäckerei., 2325 Himberg, Hauptstraße 7; 2325 Velm, Velmerstraße 57. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1949, Himberg. Familienstand: Verheiratet mit Waldtraud. Kinder: Michaela (1974) und Wilhelm (1977). Eltern: Marianne und Wilhelm. Mitgliedschaften: Ausschußmitglied der Wirtschaftskammer Niederösterreich, Bezirksinnungsmeister des Bezirks Schwechat für Bäcker, Geschäftsführender Gemeinderat der Marktgemeinde Himberg. Hobbies: Reisen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Bäckerlehre im mütterlichen Betrieb, den mein Großvater 1905 gründete, machte ich nur noch ein Gesellenjahr. Da mein Vater frühzeitig starb und meine Mutter einstweilen Dispens hatte, absolvierte ich in kurzer Zeit die Meisterprüfung. 1968, mit 18 Jahren, war ich der jüngste Bäckermeister Europas. Schon 1966 wurde das Haus weggerissen und wieder ganz neu aufgebaut. 1971 renovierten wir die Bäckerei und erweiterten unser Geschäft um den Trafikbereich. Außerdem führen wir Obst-, Gemüse und Wurstwaren. 1981, als meine Mutter in Pension ging, übernahm ich den Betrieb. Nach der Übernahme vergrößerte ich die Bäckerei im Hof, um zwei Räume und einen zweiten Backofen. 1991 eröffneten wir das Filialgeschäft in Velm, welches gleichzeitig auch eine Posthilfestelle ist. 1997 erneuerten wir in Himberg das Geschäft, wir sind ein moderner Gemischtwarenhandel, mit hauseigener Bäckerei. Schon seit meiner Lehrzeit beliefere ich ca. 150 Kunden und die Filiale täglich mit frischem Gebäck, früher noch mit dem Rad. Zur Zeit faxen jeden Morgen acht Himberger Betriebe ihre Frühstückswünsche, die auch von mir ausgefahren werden. In den beiden Geschäften und in der Bäckerei beschäftige ich zur Zeit acht Mitarbeiter. Eine davon ist meine Frau, die für den Einkauf zuständig ist. Seit September 2000 führt mein Sohn den Bäckereiproduktionsbetrieb, er besitzt sämtliche Gewerbeberechtigungen und ist auch Konditormeister.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Befriedigung, mein Geschäft immer weiter ausgebaut zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das tägliche Ausliefern des Gebäcks. Es ist jeden Morgen ein Kampf gegen die Zeit, denn eine Viertelstunde später muß der Kunde oft schon weg sein. Also ist es auch Verläßlichkeit, die den Ausschlag gab. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich alles erarbeitet habe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Es gab nie Bedenken. Als ich mit sieben Jahren zur Schule ging, nahm ich am Weg schon Gebäck zur Auslieferung mit, ich hätte mir nichts anderes vorstellen können. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1971 der Umbau, die volle Größe des Ausbaus schien damals zu ehrgeizig, erwies sich aber bereits nach zwei Jahren als richtig. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Bei uns ist komplettes Umdenken angesagt, die Produktion gehört abgestimmt. Wir Bäcker müßten meiner Meinung nach, näher zusammenrücken, wenn wir überleben wollen. Starke Konkurrenz sind Tankstellen und Großmärkte.

Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein? Wenn er den Willen hat, dann wird er es schaffen, sympathisch muß er mir schon sein. Ich habe schon junge Menschen mit weniger guten Zeugnissen eine Chance gegeben und hatte Glück damit. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als harter Chef mit weicher Schale. **Ihr Vorbild?** Meinen Großvater mütterlichseits, er war Landwirt und hat aus nichts eine große Landwirtschaft erwirtschaftet. Er war ein überall geachteter Mensch. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir, daß die Bäckerei an die nächste Generation übergeht.

✶ Heiduk Friedrich

Steckbrief

Beruf: Gärtner. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gartengestaltung Heiduk Friedrich., 2500 Baden, Friedhofstraße 4; Trimplinggasse 15. Geboren - Datum, Ort: 31. Mai 1963, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Jutta, geb. Kerschner. Kinder: Thomas und Andrea. Eltern: Friedrich und Elfriede. Mitgliedschaften: ÖGV Bad Vöslau. Hobbies: Hund, Fischen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Friedhofsverwalter.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die Gartenbaufachschule in Langenlois, arbeitete anschließend vier Jahre in der Stadtgemeinde Baden als Gärtner und leistete meinen Präsenzdienst ab. Während dieser Zeit wurde mir klar, daß ich nicht länger als Dienstnehmer arbeiten wollte, also sparte ich fleißig, kaufte mir mit 22 Jahren einen gebrauchten Pritschenwagen und Maschinen und machte mich in der Gartengestaltung selbständig. Ich nahm zusätzlich Schneeräumarbeiten an, begann 1988 gleichzeitig mit meiner Tätigkeit als Friedhofsverwalter und übernahm schließlich die Friedhofsgärtnerei. Mein Arbeitsschwerpunkt ist aber nach wie vor die Gartengestaltung.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich das, was ich mir vornehme zu erreichen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zunächst mein Wille zum Erfolg. Ich setze mir immer klare Ziele: Ich verliere sie nicht aus den Augen und versuche mit großer Konsequenz aber auch Flexibilität zu erreichen. Sicher trägt auch Glück zu meinem Erfolg bei. Ich denke, es war wesentlich, meine Chancen zu erkennen und zu ergreifen, zudem verfüge ich über ein gewisses Organisationstalent. Wesentlich für meinen Erfolg sind meine sehr gute technische Ausrüstung und ordentlich gepflegte Fahrzeuge, die ja auch Werbeträger sind. Ich bin der Ansicht, daß man mit einem Minimum an Aufwand ein Maximum an Erfolg erzielen kann und glaube, daß Zufriedenheit zu Stagnation führt. Da Gartengestaltung Saisonarbeit ist, war es nötig, für die übrige Zeit des Jahres Arbeit zu finden um Leerläufe zu vermeiden. Ich fand mit der Schneeräumung eine ideale Nische, in der ich die vorhandenen Maschinen etwas modifiziert einsetzen kann. Vor allem lege ich großen Wert auf zeitgerechte und ordentliche Arbeit. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe schon einiges erreicht. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Bei der Übernahme des Betriebs gab es große Schwierigkeiten, die ich nur unter enormem Arbeitseinsatz und persönlichem Verzicht meisterte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In der Gärtnerei ist die Konkurrenz aus dem Ausland mit ihrer Preisgestaltung sicher ein Problem. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich beschäftige derzeit ca. 15 Mitarbeiter und hätte gerne Mitarbeiter mit entsprechendem Fachwissen, die arbeitswillig und pünktlich sind. Es ist jedoch äußerst schwer, wirklich gute Fachkräfte zu bekommen. Ich beschäftige neben meinem Obergärtner noch einige Gärtner und angelerntes Personal, bei letzteren ist mir die Bereitschaft zum Lernen wesentlich. **Welche Ziele ha-**

> „...es war wesentlich, meine Chancen zu erkennen und zu ergreifen.“

ben Sie sich gesteckt? Ich möchte meine Firma noch gerne weiter ausbauen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Man lebt nur einmal. Es ist schade um die Zeit, die man „ungelebt" verbringt. Dazu gehört eine gute Zeiteinteilung, damit man die Dinge tun kann, die einem Freude bereiten.

✱ Heilos Franz

„Bete, arbeite und vergiß das Leben nicht!"

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Tischlerei Franz Heilos Möbel - Türen - Standuhren., 3253 Bergland, Henning 48. Geboren - Datum, Ort: 26. Juli 1959, Ybbs an der Donau. Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Martin (1982), Elisabeth (1985), Sabine (1986), Andreas (1988) und Verena (1993). Eltern: Johann und Aloisia. Hobbies: Kirchenchor, Uhren, Wandern, Spazierengehen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volks- und Hauptschule sowie des Polytechnischen Lehrgangs in Ybbs an der Donau erlernte ich den Beruf des Tischlers und schloß die Facharbeiterprüfung 1977 ab. Nach weiteren zwei Praxisjahren absolvierte ich den Präsenzdienst, wechselte meinen Arbeitgeber, belegte den Kurs zur Meisterprüfung für das Tischlergewerbe im WIFI St. Pölten und wurde am 9. April 1981 zum Meister ernannt. Nach weiteren fünf Jahren, am 18. September 1986, meldete ich das Tischlergewerbe an und eröffnete nach einjähriger Bauzeit (Wohnhaus und ca. 230m² Werkstatt) am 17. August 1987 am hiesigen Standort in Henning meinen Tischlerbetrieb. Im ersten halben Jahr arbeitete ich alleine, wobei ich von meiner Frau von Beginn meiner Tätigkeit an administrativ unterstützt wurde. Anfang 1988 stellte ich den ersten Facharbeiter ein und 1989 den ersten Lehrling. Der Kundenstock setzte sich aus privaten Kunden und aus Gewerbetreibenden zusammen, wobei diese vorwiegend aus dem näheren geographischen Umfeld kamen. Mein Dienstleistungsangebot umfaßt Innenausbau, Renovierungsarbeiten, Herstellung von Haustüren, Küchen nach Maß, etc. Durch Mundpropaganda gewann ich rasch den Ruf als Qualitätstischler, der erstklassige und hochwertige Produkte herstellt und ausführt. Den Zubau zur Werkstätte stellte ich in den Jahre 1992-1993 fertig. Ich erweiterte den Mitarbeiterstab und behielt meine qualitative Produktionslinie bis heute bei. Auch spezialisierte ich mich auf sehr kreative Möbelgestaltungen, wie ausgefallene Modelle von Pendel- und Standuhren. Großen Wert lege ich auch auf eine Materialkombination von Holz, Glas, Stein und Edelmetall bei Türen und Möbeln. Auch beraten wir unsere Kunden bezüglich der Raumgestaltung etwa hinsichtlich Fußbodenbelag, Wandbemalung und Beleuchtungsmodellen. Seit einiger Zeit betreibe ich zusätzlich Handel mit Möbeln, Fenstern und Türen, die von Tischlerkollegen hergestellt werden. Die Werbung wird vom Firmenteam selbst gestaltet, indem eigene Photoalben erstellt werden. Eine meiner Verkaufsstrategien ist es, dem Neukunden die vom Betrieb bereits angefertigten Möbel und Einrichtungsgegenstände bei früheren Kunden vor Ort zu zeigen (deren Einwilligung vorausgesetzt). Der Maschinenpark wird laufend am modernsten Stand gehalten und im großen und ganzen möchte ich sagen, daß ich der weiteren Entwicklung des Unternehmens mit Zuversicht entgegensehe.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich für meine Leistung honoriert werde und dadurch die Existenz meiner Familie sichern kann, habe ich Erfolg. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich gehe intensiv auf die Wünsche meiner Kunden ein und plane gemeinsam mit ihnen das Projekt ihrer Vorstellungen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich handle gemäß unserer Firmenmottos, die lauten: „Ihre Träume und Wünsche - unsere Erfahrung und Ideen. Gemeinsam verwirklichen wir sie. „Wohnen- ein Erlebnis der besonderen Art". Durch meine Kreativität kann ich diese Philosophie sehr erfolgreich umsetzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Eigentlich schon, ich bin zufrieden. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste Entscheidung war sicherlich mein Weg in die Selbständigkeit. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich angesehen?** Ich werde von meiner Familie als erfolgreich angesehen. Die Mitarbeiter sehen, daß ich ständig in den Betrieb investiere. Mein Freundeskreis ist ein sehr beständiger und ich glaube schon, daß man mich als erfolgreich sieht. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld beim Erfolg?** Meine Frau ist für den administrativen Bereich zuständig, mein Sohn hat ebenfalls die Tischlerlehre abgeschlossen. Da die Qualität meiner Produkte zu einem großen Teil von meinen Mitarbeitern abhängig ist, sind diese für den Erfolg meines Unternehmens sehr wichtig. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wir bieten Schnuppertage für Lehrlinge, nnschließend führe ich gemeinsam mit meiner Frau und ich ein Gespräch mit dem Bewerber, um seine Einstellung zum Beruf und seine Teamfähigkeit herauszufinden. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Wir bieten ein sehr familiäres Betriebsklima sowie gute Bezahlung und übertragen unseren Mitarbeitern ein hohes Maß an Selbständigkeit. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Meine Firma genießt einen sehr guten Ruf, ich werde sowohl von meinen Kunden als auch von der Gemeinde geschätzt und anerkannt. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Für mich bedeutet eine Niederlage, nach einer guten Planungsphase einen Auftrag doch nicht zu bekommen. **Wie gehen Sie damit um?** Ich analysiere die Situation und gehe das nächste Mal anderes vor. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Partnerschaft, dem Familienleben, aus dem Glauben an Gott und dem Gebet. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, weiterhin erfolgreich und gesund zu bleiben und die Firma weiterzuführen wie bisher. **Ihr Lebensmotto?** Bete, arbeite und vergiß das Leben nicht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß Mensch bleiben und vor allem lernen, zuzuhören.

✱ Heimhilcher Renate

● Steckbrief

Funktion: Prokurist. Tätig bei: Multi Marking Oswald Heimhilcher & Co., 1110 Wien, Ewaldgasse 7. Geboren - Datum, Ort: 7. August 1942, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Oswald. Kinder: Martin (geboren 1969) und Clemens (geboren 1972). Ehrungen: Staatliche Auszeichnung für das Unternehmen: Bundesadler. Mitgliedschaften: Wirtschaftsbund. Hobbies: Beruf, Musik, Reiten.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Beendigung der Handelsschule hatte ich das Glück, in einer Großfirma angestellt zu werden, wo ich sehr viele Stationen durchlief und eine gute Position inne hatte. In dieser Zeit heiratete ich, bekam mein erstes Kind und beendete nach etwa zehn Jahren meinen Job. Nach meinem zweiten Kind begann ich, nebenbei in der Firma meines Mannes mitzuarbeiten und als meine Kinder schließlich die Mittelschule besuchten, stieg ich 1973 voll in das Unternehmen ein. Heute bin ich sowohl für die Buchhaltung als auch für Kundenkontakte zuständig und habe die Einzelprokura inne, weiters bin ich im Ausschuß des Gremiums für Spielwarengroßhandel der Wirtschaftskammer, seit August 2001 zudem Ombudsfrau bzw. Wellness-Beraterin der Seniorenwohnanlage der Wiener Kaufmannschaft. Das Unternehmen beschäftigt sich einerseits mit Papier- und Schreibwaren, und zweitens mit Beschriftungen und Gestaltungen von Papier, Etiketten und Schildern, etc. Zu unseren Kunden zählen sowohl der Papiereinzelhandel als auch die Industrie. Dabei liegt der Schwerpunkt auf dem österreichischen Raum, wiewohl wir auch einige Kunden aus dem europäischen Ausland betreuen. Derzeit beschäftigen wir etwa 25 Mitarbeiter.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich setze Erfolg mit innerer Zufriedenheit gleich, die ich empfinde, wenn ich Freude an meiner Arbeit habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr dynamischer Mensch. Wenn es irgendwo Probleme gibt, jammere ich nicht, sondern kremple selbst die Ärmel hoch, um daran zu arbeiten. Ich habe eine positive Lebenseinstellung und bin bereit, im ganzen Unternehmen an allen Arbeiten mitzuarbeiten, weil ich Spaß an meiner Tätigkeit habe. Eine meiner wesentlichen Stärken ist mein Organisationstalent. Ich habe sehr vielfältige Interessen und bin sehr weltoffen. Unser Unternehmen zeichnet sich durch Flexibilität und Schnelligkeit aus, viele unserer Kunden sind uns seit Jahrzehnten treu, weil sie neben der Qualität die persönliche Betreuung in unserem Betrieb schätzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich empfinde meinen Erfolg als unspektakulär, bin aber glücklich über die gesunde Balance von Familie, Beruf und Freizeit, die ich in meinem Leben schaffen konnte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Problem in unserer Branche ist das Schrumpfen des Papiereinzelhandels. Dies betrachte ich aber als unvermeidlichen Zug der Zeit, mit dem wir wohl leben müssen. Wenn die älteren Betreiber solcher Geschäfte in Pension gehen, gibt es meist keine Nachfolger mehr. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich setze in jedem Fall Fleiß, Zuverlässigkeit, Einsatzfreude und Pünktlichkeit voraus, darüber hinaus schätze ich ein persönliches und gutes Verhältnis zu meinen Mitarbeitern. In unserem Betrieb herrscht ein sehr familiäres, herzliches Klima, weil ich mir langfristige Zusammenarbeit wünsche. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Erfolg beginnt bei der Ausbildung, sie ist die nötige Basis, die man heute einfach braucht. Weiters muß man fleißig sein, und soll nicht am Beginn eines Arbeitsverhältnisses danach fragen, wieviel Freizeit man haben wird. Wir leben nun einmal in einer Leistungsgesellschaft; wer Leistung erbringt, wird auch die finanziellen Früchte dafür ernten. Manchmal braucht man aber auch einfach Glück beziehungsweise günstige Konstellationen, die man erkennen muß. Frauen mit Kindern, die ihre Aufgabe nicht allein darin sehen, Hausfrau und Mutter zu sein, rate ich, den Anschluß nicht zu versäumen und sich eine Beschäftigung zu suchen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es, in Zukunft mehr Freizeit und somit mehr Zeit für meine Hobbys zu haben. Deshalb möchte ich mich in Zukunft in der Firma etwas zurückzunehmen, und habe meinem älteren Sohn bereits einen Teil meiner Aufgaben übertragen.

✶ Heindl Erich

Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Original Wiener Palatschinken Kuchl & Pfandl, Schubert Gastronomie GmbH., 1010 Wien, Köllnerhofg. 4. Geboren - Datum, Ort: 6. Dezember 1956, Wien. Kinder: Anja (1986). Eltern: Walter und Maria. Besondere Vorfahren: Eltern - Firmengründer der Süßwarenfabrik „Heindl“. Mitgliedschaften: Wirtschaftsbund, Admira. Hobbies: Beruf, Tennis.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mit 19 Jahren beendete ich nach der Handelsschule die Lehre im elterlichen Betrieb als Bonbon- und Konfektmacher mit Erweiterung auf Zuckerbäcker. Am Ende meiner Lehrzeit eröffnete ich ein Süßwarenfachgeschäft und mit 21 die erste „Palatschinken Kuchl“ am Naschmarkt. 1985 erwarb ich an meinem jetzigen Standort ein Buchgeschäft und wandelte es - nach Verkauf meines ersten Geschäftes - zur „Palatschinken Kuchl“ um. 1988 erweiterte ich auf In-Restaurant und dieses änderte ich 1996 auf das heutige „Palatschinken Pfandl“. Nebenbei führte ich ein Brötchengeschäft und eine Jugenddisco, kam aber immer wieder auf das Stammhaus zurück.

Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich machte einen riskanten Schritt indem ich ein Konzept - das elf Jahre gewachsen war - von einem Tag auf den anderen veränderte. Schlußendlich wurde es aber für den Gast viel interessanter. Ich denke ich bin erfolgreich, weil ich mich traue etwas zu verändern. Ich entdeckte eine Nische und achte in meinen Lokalen sehr auf ein gesundes Preis-Leistungsverhältnis. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Ideen, die ich früher verfolgte - ständig etwas Neues zu tun - stehen jetzt im Hintergrund, obwohl ich gerne die Größe des Lokals noch verändern möchte. Ein sehr wichtiges Ziel ist für mich, neben dem was ich ausübe, mein Wissen zur Verfügung zu stellen - ich würde gerne jungen Unternehmern helfen, ihre Ideen umzusetzen. **Ihr Erfolgsrezept?** Ausschlaggebend für Erfolg ist der richtige Standort und ausreichendes Eigenkapital. Sehr wichtig ist es auch, sich nicht von Banken abhängig zu machen. Man darf eine Tätigkeit nie des Geldes wegen ausüben - so wird man ganz sicher nicht erfolgreich - man muß es aus Spaß machen. Nach einer Niederlage sollte man sich selbst nie aufgeben, sondern am eigenen Selbstbewußtsein arbeiten - sich aber dafür Zeit geben. Um erfolgreich zu werden, sollte man 80 Prozent dessen, was einem „eingeflüstert“ wird vergessen und nur die verbleibenden 20 Prozent von Vertrauten anhören und darüber nachdenken. Dann die Idee sehr oft durchdenken, bevor man sie verwirklicht. Wichtig erscheint mir auch der Zugang zum eigenen Unterbewußtsein. **Ihr Lebensmotto?** Immer zu seiner Familie zu stehen.

✱ Heinemann Christa

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführende Obfrau. Tätig bei: Österreichisches Hilfswerk für Taubblinde und hochgradig Hör- und Sehbehinderte., 1100 Wien, Humboldtplatz 6. Geboren - Datum, Ort: 18. Januar 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Peter. Kinder: Ursula und Michael. Hobbies: Gartenarbeit, Lesen, Brasilien als Land und deren Menschen. Sonstige Tätigkeiten: Geschäftsführerin des ÖHTB-FACHWERK sowie von den folgenden Firmen: FACHWERK Errichtung und Betreibung von Wohnungs- und Arbeitsstätten gemeinnützige GmbH, ÖHTB-FAHRTENDIENST gemeinnützige GmbH.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Kauffrau, danach Familiengründung. Bedingt durch das Schicksal meines Sohnes Michael (er kam taubblind zur Welt) gründete ich damals mit meinem Mann, betroffenen Eltern, Lehrern und Freunden das Österreichische Hilfswerk für Taubblinde und hochgradig Hör- und Sehbehinderte, kurz ÖHTB genannt. Es galt damals eine schwere Zeit durchzustehen. Die Gründung des Vereines half uns, nicht isoliert und allein zu sein. Wir sahen, daß andere Menschen die selben Probleme hatten. Damals war noch die Berührungsangst vor behinderten Menschen sehr groß. Mittlerweile ist mehr Akzeptanz aus der Bevölkerung zu spüren. Unseren Verein gibt es nun schon fast 20 Jahre und wir konnten vielen Menschen mit Behinderungen durch das Angebot unserer speziellen Betreuung helfen. Ein Vertrag mit den Sozialträgern dieses Landes sichert uns die Basis als Wirtschaftsbetrieb.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Da ich gerne im Garten arbeite, ist es das Säen und Ernten. Dazwischen möchte ich es gerne wachsen sehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich würde sagen ja, weil ich durch meine Zielstrebigkeit und Ausdauer im Leben auch anderen Menschen doch einiges ermöglichte. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Nicht lockerlassen und nicht aufgeben! **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Aus meiner damaligen Mutlosigkeit etwas zu tun um meinem Sohn eine lebenswerte Zukunft zu ermöglichen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Zielstrebigkeit! Die Vorarbeiten zur Anmeldung des Vereines ÖHTB haben mir persönlich Anerkennung, bei Behörden und Ämtern aber auch bei befreundeten Organisationen, gebracht. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** „Du kommst überall durch", sagte schon meine Mutter; durch meinen Willen und die „Sturheit des Steinbocks". Mittlerweile kann ich ihr das glauben. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nein, die hat sich alleine aus der Situation mit unserem Sohn ergeben. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Durch die Mitarbeit meiner Familie im Verein werden die Erfolge natürlich transparent. Bei meinen MitarbeiterInnen ist es so, daß ich als Chefin mich bemühe, ihnen als Kollegin zu begegnen. Dadurch, daß sich ein Teil meines Freundeskreises mit unserer Arbeit in der sozialen Integration identifiziert, sehen sie den Erfolg und können daran teilhaben. **Spielt Ihr Umfeld bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Die Familie spielt eine ganz wichtige Rolle und die MitarbeiterInnen sowieso, denn ohne eine aktive Mitarbeit könnte es nicht funktionieren. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen Fachkompetenz besitzen und die Chemie muß stimmen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Durch interne Einschulung und Weiterbildung. Meine Türe ist für jeden für ein persönliches Gespräch offen. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Grundsätzlich ja. Im Rückblick und in der Analyse werden Niederlagen transparenter, außerdem gibt es mir die Möglichkeit Niederlagen aufzuarbeiten und entstandenen Schaden, welcher Art immer, durch Intelligenz in einen Nutzen umzuwandeln. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Behutsam, beobachten Sie eine Schnecke, sie zieht sich bei unerwünschter Berührung sofort in ihr Haus zurück und wartet ab. Nach einiger Zeit streckt sie ihre Fühler wieder aus. Das bin ich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Budget wird nicht größer, aber immer mehr Menschen mit Behinderung bedürfen einer Betreuung. Die Menschen werden heute älter als früher, und langsam macht man sich darüber Gedanken. Es wäre aber an der Zeit etwas für alle Menschen mit Behinderung zu tun. **Wie sehen Sie Ihre Position in Ihrer Branche?** Als Mitstreiter mit den zwei großen Organisationen (Jugend am Werk und Lebenshilfe Österreich), aber auch den kleineren, um etwas durchzusetzen. **Wie leben Sie mit dem Mitbewerb?** Durchaus im positiven Einvernehmen, aber auch im Konkurrenzkampf. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Kraft kommt aus der Beobachtung der Natur. Außerdem möchte ich mit meinen Augen auch für meinen taubblinden Sohn Michael sehen. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja und dies tut auch gut. Seitens des Landes ist mein Name bei Problemstellungen immer gefragt. Dies ehrt mich. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Durch die allgemeine Anerkennung wird die geleistete Arbeit positiv gewertet. **Ihr Lebensmotto?** Ein Licht bist Du, sorge daß es brennt. Gemeinsam sind wir stark! **Haben Sie Vorbilder?** Ich verehre Albert Schweitzer, weil er eine hohe soziale Einstellung hatte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sich für einen Beruf zu entscheiden und diesen auch abzuschließen. Toleranz allen Menschen gegenüber zu üben!

✱ Heinz Elfriede

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeisterin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Haarmonie Naturfrisör Elfriede Heinz., 2340 Mödling, Hauptstraße 46. Geboren - Datum, Ort: 20. September 1970, Wien. Eltern: Josefa und Alois. Schöpferische Akte: Fachartikel in der hauseigenen Zeitschrift „Naturgemäß leben". Hobbies: Beruf, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Friseurlehre war ich noch kurze Zeit in zwei anderen Betrieben und für fünf Jahre im 10. Bezirk, in einem Salon als Gesellin tätig. Danach wechselte ich in ein Friseurgeschäft in den 14. Bezirk. Nach einem Jahr

bekam ich mehrere Allergien und dachte schon, daß ich meinen Beruf aufgeben muß. Da bekam ich die Möglichkeit mich als Naturfriseur umzuschulen. Die Umschulung fand in Wien statt, und bereits im Oktober 1999 arbeitete ich bei der Firma Haarmonie-Naturfriseur in Mödling. Durch glückliche Umstände konnte ich diesen Franchisebetrieb im April 2000 übernehmen. Ich beschäftige drei Mitarbeiterinnen und arbeite selbst mit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Die Leute glücklich zu machen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Energie, mein starker Wille und meine Überzeugung, daß kein noch so teures Mittelchen über die Naturpflege geht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mein Ziel, selbständig zu sein, erreicht habe. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1998/99 war ich sehr unglücklich und verzweifelt mit meinen Ausschlägen. Die Entscheidung, nur die Chemie und nicht den von mir geliebten Beruf an den Nagel zu hängen, war eine gute Idee. Meine Allergien haben mich zum Beruf des Naturfriseurs gebracht - heute bin ich froh darüber. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon vor der Übernahme, sicher durch meine Begeisterung, mit der gefahrlosen Natur zu arbeiten, sonst hätte ich das Geschäft gar nicht genommen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen der Natur offen gegenüber stehen und ein besonderes Gefühl für Menschen haben. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Kollegin, denn ich arbeite mit. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Daß der Naturfriseur nicht als eigenständiger Beruf anerkannt wird, meine Lehrlinge müssen in der Berufsschule mit Chemie hantieren. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Die Zeit, der immer schwerer werdenden Allergien war eine solche. Ich war sehr dankbar für die Möglichkeit, doch weiter im Beruf bleiben zu können. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka fünf Wochen im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Auf die Natur zu achten. Wer die Natur erhalten will, muß etwas dafür tun. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Noch mehr Kunden von der Natur und von der gesünderen Art und Weise, sich schön und wohler zu fühlen, zu überzeugen.

✱ Heißenberger Christoph Dr.

● Steckbrief

Funktion: Country Manager Österreich. Tätig bei: Mondial Assistance Group., 1070 Wien, Mariahilfer Straße 20.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura 1985 und nach absolviertem Präsenzdienst studierte ich bis zum Abschluß Ende 1990 an der Wirtschaftsuniversität Wien. Im März 1991stieg ich bei der Nordstern Colonia Versicherung im Bereich Systementwicklung ins Berufsleben ein und wechselte dann nach zwei Jahren in den Bereich Produktmarketing, wo ich als Produktmanager für die konzeptionelle Gestaltung von Autoversicherungen zuständig war. Nach weiteren zwei Jahren wagte ich den Schritt in den Verkauf und war für die Gebiete Burgenland und Niederösterreich Süd für den selbständigen Agenturvertrieb verantwortlich. Ich erwarb so zwar Erfahrungen in allen Bereichen eines Versicherungsunternehmens, sah aber nach sechs Jahren in diesem Unternehmen keine weiteren Perspektiven. Also sondierte ich den Markt und trat 1997 die Stelle als Geschäftsführer der Elvia Assistance GmbH an, die zu diesem Zeitpunkt als Tochterunternehmen der Elvia Reiseversicherung neu gegründet worden war. Da heute beide Unternehmen unter einem Dach agieren, übernahm ich als ein Mitarbeiter der Stunde Null die Geschäftsführung zunächst der Assistance GmbH und nach zwei Jahren auch die der Versicherungsgesellschaft. Neben meinem Beruf habe ich das Doktoratsstudium absolviert und promovierte 1993. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir bieten zwei Produkte über drei Vertriebsschienen an. Einerseits verkaufen wir Reiseversicherungen, also Gepäckversicherungen und medizinische Versorgung im Reisefall, vorwiegend über die Tourismusbranche. Andererseits bieten wir auch technische Versicherungen, also Pannenhilfe für Autos an, die wir als Zusatzbausteine über Autoversicherer vertreiben. Um medizinische Assistance betreiben zu können, bedarf es ebenso einer permanent besetzten Zentrale mit Telefon- und Computermitarbeitern, wie im Bereich der technischen Assistance. Diese gemeinsame Nutzung verbessert natürlich nicht nur die Rentabilität der Anlage, sondern impliziert auch die Möglichkeit eines Kombinationsangebotes gegenüber den Kunden. Unsere dritte Vertriebsschiene ist die Automobilindustrie, die unsere Mobilitätsgarantien mit jedem Neuwagen verkauft. Sie sichert das Abschleppen des Kundenwagens bei Pannen zu den verschiedenen Werkstätten und Diensten. Wir sind im Bereich der Reiseversicherungen österreichweit tätig und im Bereich der Assistanceleistungen gleichzeitig auch Plattform für Osteuropa, speziell für Ungarn und jene Länder, in denen wir keine eigenen Niederlassungen führen.

● Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg verantwortlich? Ich arbeite und bewege mich in einem Umfeld, in das ich selbst gut passe und in dem ich mich wohlfühle. Ich besitze Teamgeist, gesunden Ehrgeiz und Fleiß. Das hilft mir, meine Ziele auch zu erreichen. Ebenso hilfreich sind mein rationales Denken und meine ausgeprägte Zielstrebigkeit. Das Unternehmen selbst ist erfolgreich, weil bei uns wirklich gute Leute arbeiten. Dabei ist uns im Unternehmen der Mensch als Persönlichkeit wichtig. Meine Mitarbeiter haben Vertrauen zu mir, die Kunden haben Vertrauen zu unserem Unternehmen und zu uns als Team. Wir haben die richtigen Leute an den richtigen Positionen sitzen, und das macht uns als Einheit stark. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolgreich bin ich, wenn ich mit mir und meinem privaten wie auch beruflichen Leben zufrieden bin und aufgrund dieser Zufriedenheit positive Leistungen erbringen kann. Dies spiegelt sich in zufriedenen Mitarbeitern, zufriedenen Kunden und einer zufriedenen Familie wider. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** In meiner Definition von Erfolg und im Vergleich zu anderen Personen in meinem Alter sehe ich mich als erfolgreich, aber ich spüre durchaus, noch nicht alles erreicht zu haben. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Mein kurzfristiges Ziel im Unternehmen, Country Manager Österreich zu werden, konnte ich erreichen. Mittelfristig möchte ich unser Unternehmen weiter ausbauen, um es irgendwann als Großunternehmen zu führen. Deshalb muß auch administrativ einiges umstrukturiert werden. Mit der Größe werden die Strukturen um so wichtiger. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich muß meine Niederlagen als solche erkennen, meine Schlüsse und Erfahrungen daraus ziehen, darf mich aber dabei nicht zu sehr negativ belasten. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schöpfe Kraft aus meinen zwei kleinen Kindern und meiner Frau, also einem gesunden Familienleben. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man darf nie etwas zwang-

haft versuchen, man soll vielmehr gern ausgeübte Aufgaben beruflich umsetzen. Man muß sich auch neue Dinge zutrauen, seine Ziele hoch stecken und darf das Vertrauen in sich selbst nicht verlieren. Man muß konsequent und kontinuierlich an eine Sache herangehen und seine Zeit optimal nutzen, um auch private Dinge, wie Weiterbildung und die Gründung einer Familie umsetzen zu können. Eine gute Ausbildung ist auf dem Weg zum Erfolg sicher ein entscheidender Faktor für das spätere Leben. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Das Leben besteht grundsätzlich aus Geben und Nehmen, und das wichtigste Kapital einer Firma sind engagierte Mitarbeiter.

✱ Helmer Franz

HELMER

DIE TISCHLEREI

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Franz Helmer Tischlermeister., 2120 Obersdorf, Seyringer Straße 44. Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1956, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Maria. Kinder: Susanne (1982) und Thomas (1984). Eltern: Maria und Franz. Ehrungen: In der Lehrzeit dreimal den Lehrlingswettbewerb gewonnen (1.Preis). Hobbies: Skifahren, Schwimmen und Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule begann ich mit einer dreijährigen Tischlerlehre. Während der Lehrzeit bereits besuchte ich Intarsienkurse und blieb noch zwei Jahre im Lehrbetrieb im fünften Bezirk als Geselle. In dieser Zeit absolvierte ich - damals als Jüngster - Werk- und Tischlermeister von Wien, mit 21 Jahren die Meisterprüfung. Von 1978 bis 1980 restaurierte ich alte Möbel bei einem Antiquitätenhändler. Ab 1980 war ich als Monteur bei einer Küchen-Montagefirma. Seit Mai 1982 bin ich selbständig. Im Keller des Wohnhauses begann und arbeitete ich die ersten zwei Jahre allein. Danach kamen zwei Mitarbeiter dazu. 1991 gründete ich ein neues Betriebsgebäude mit 700 qm, in dem eine Tischlerei und ein Büro eingerichtet wurden. Diesen Betrieb baute ich nach meinen Plänen und Vorstellungen, und bildete jedes Jahr einen neuen Lehrling aus. Das derzeitige Personal besteht aus zwölf Personen, wobei drei noch in der Ausbildung stehen. Wir sind eine Tischlerei, die den Schwerpunkt auf Möbel setzt, und wir fertigen hauptsächlich Küchen, Badezimmer, Einbauschränke und Objekteinrichtungen, wie zum Beispiel für Schulen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, ich habe diesen Betrieb allein aufgebaut. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Anfangs arbeitete ich oft 16 bis 17 Stunden und nahm alle Arbeiten an. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Sicherlich ist das meine Frau, sie trägt alle Sorgen und Entbehrungen (wie Urlaub) mit, und führt sämtliche Büroarbeiten durch. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Das Gefühl hatte ich bereits als Jugendlicher. Vom Geschick her gab es kein Problem und man traut sich schon etwas zu. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich nehme sie eher gelassen hin, Fehler werden immer wieder gemacht, manche muß man zu einem gewissen Grad tolerieren. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als erfolgreicher, fleißiger Mensch. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als Vorbild auf dem Fachgebiet, der auch für Probleme ein offenes Ohr hat. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Sie sieht mich als guten Familienvater und erfolgreichen Geschäftsmann mit wenig Freizeit. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, die ist mir sehr wichtig, die Kunden müssen zufriedengestellt werden, damit sie wieder kommen. Persönlich freut es mich, wenn ich anderen eine Freude machen und Kunden zufriedenstellen kann. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie und den arbeitsfreien Wochenenden. **Haben Sie noch ein Ziel?** Wir wollen auf jeden Fall diesen Betrieb so, wie er jetzt da steht, erhalten, und später vielleicht einmal als einen gutgehenden Betrieb den Kindern übergeben. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Eine zusätzliche kaufmännische Ausbildung halte ich für sehr wichtig. Kurse sollte man besuchen, neue Techniken und EDV-Schulungen wahrnehmen. Klein beginnen, und die Kosten niedrig halten.

✱ Henöckl Christoph Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Agrarökonom. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Garant-Tiernahrung GmbH., 3380 Pöchlarn, Raiffeisenstraße 3. Geboren - Datum, Ort: 2. Jänner 1963, Maria Neustift. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Hanna (1996) und Tobias (1998). Eltern: Ferdinand und Anna. Schöpferische Akte: „Ökonomische Überlegungen zum Sojabohnenanbau in Österreich (veröffentlicht in „Die Bodenkultur", 39. Band, Heft 4, Wien 1988). Ehrungen: Berufstitel der RWA: „Direktor". Hobbies: Aktivitäten mit der Familie, Laufen, Tennis, Radfahren, Fußball, Skifahren; Lesen und Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volksschule in Sulzbach, Gemeinde Maria Neustift, trat ich ins Stiftsgymnasium Seitenstetten ein, und maturierte dort 1981. Anschließend absolvierte ich die Offiziersausbildung beim Österreichischen Bundesheer, wobei ich auch 1984 den Leutnantskurs ablegte. 1982 begann ich mein Studium an der Universität für Bodenkultur in Wien, Studienrichtung Landwirtschaft, Studienzweig Agrarökonomik und beendete dieses am 28. Jänner 1988 mit der Sponsion zum Diplomingenieur. Meine Diplomarbeit schrieb ich über „Berechnungen zum Sojabohnenanbau in Österreich, eine volks- und betriebswirtschaftliche Analyse". Meine ersten beruflichen Erfahrungen

sammelte ich bei der Ausübung verschiedener Tätigkeiten als Ferialpraktikant, wie in der Landwirtschaftskammer für Oberösterreich, der Milchhof Steyr-Garsten, und durch die Führung eines Studentenheimes. Meine berufliche Laufbahn begann 1988 bei der Österreichischen Unilever-KUNER GV, Wien, wo ich vorerst als Assistent des Verkaufsleiters tätig war, und ein Jahr später das Produktmanagement für Bäckerprodukte übernahm. Ende 1989 wechselte ich meinen Arbeitgeber und übernahm die Stelle eines Verkaufsleiters für Mischfutter, bei der Oberösterreichischen Warenvermittlung, in Linz. Vor zehn Jahren, 1991, begann ich meine Karriere bei der RWA (Raiffeisen Waren Austria AG), bei der 100.prozentigen Tochtergesellschaft QUALITÄTS-FUTTER GmbH & Co KG, Linz, wo ich die Position eines Leiters für Marketing und Vertrieb übernahm. Seit November 1995 bin ich in der Geschäftsführung der GARANT – Tiernahrung GmbH (Umbenennung der Qualitätsfutter GmbH nach der Fusion mit der WÖV GmbH) tätig, wo ich den Bereich Marketingvertrieb reorganisierte, und seit Jänner 2000 Alleingeschäftsführer bin. Als Meilenstein in der Unternehmensentwicklung sehe ich heute die neue strategische Ausrichtung in der Marktbearbeitung und Profilierung bei den Exklusivhändlern „Lagerhäuser". Herausfordernd war der, in letzter Zeit, sensible Umgang mit Konsumentengruppen. Dieser begann 1998, wo wir uns bezüglich einer scheinbaren Dioxinaffaire verteidigen mußten, und der Konflikt hat sich fortgesetzte betreffend die Problematik des Tiermehleinsatzes, im Zusammenhang mit der BSE Thematik. Jüngst war der Aktionismus der sogenannten NGO`s (Greenpeace, 4 Pfoten) unter dem Thema „Gensoja und Medikamenteneinsatz in der Tierernährung" für das Unternehmen eine Herausforderung, die wir positiv zu bewältigen hatten. In den letzten Jahren weitete sich der Umsatz enorm aus, das Ergebnis drehte sich, und die Mitarbeiteranzahl wurde reduziert , die persönliche Mitarbeiterverantwortung verzehnfachte sich. Die Perspektiven für die Mischfutterentwicklung in Österreich schätze ich innerhalb der EU als chancenreich ein, und sehe einem weiteren Wachstum des Unternehmens optimistisch entgegen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Der kurze Moment, nach dem Erreichen eines gesteckten Etappenzieles. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Dinge in die Hand zu nehmen und aktiv zu sein. Keine Ausreden suchen. Ich habe einen starken Willen und eine hohe Vorstellung in Bezug auf gesetzte Ziele, beruflich, aber auch privater Art. Ich sehe mich auch sachlich orientiert, als stark rational „trocken bis nüchtern". Ich bin ein sicherheitsdominiert, kalkulierender Spieler, wobei ich aber risikobegrenzte Maßnahmen setze. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, doch ich bin stolz auf den Erfolg. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Viele Eigenschaften, die ich aus meiner astrologischen Konstellation ableite (Sternzeichen: Steinbock, Aszendent: Jungfrau), machen meinen spezifischen Erfolg aus, wie: Ehrgeiz, Fleiß, kritischer Verstand, Planer, Realist, Ehrlichkeit, Entscheidungsfreude, Lust am sportlichen Kampf (Anstrengung und Ausdauer), Durchsetzungsfähigkeit und Flexibilität. Dazu wäre noch zu ergänzen, daß ich immer in dem Spannungsverhältnis zwischen „wollen und sollen" stehe (Mond im Widder). Meine Emotionalität wirkt gelegentlich negativ. Ich kann auch aufbrausend sein, wenn ich mich Minderleister gegenüber sehe und diese ignoriere ich dann gern. Eine gewisse Sturheit zeichnet mich auch aus. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich strebe fünf Tugenden an (laut Prof. Girtler-Ergebnis Klosterschülertum), nämlich: Mut, der stärkt. Heiterkeit, die beflügelt. Geduld, die Ruhe bringt. Großzügigkeit, die das Herz öffnet. Rebellischer Geist, der Freude macht und verändert. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Während des Studiums wurde mir klar, daß ich gern eine herausragende Leistung erbringen möchte. Die jetzige Position hat sich so ergeben, bietet mir aber auch die Möglichkeit, meine Visionen zu erfüllen. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Eine gewaltige Rolle. Das Verständnis meiner Frau ist unbedingt erforderlich für meinen Erfolg. **Spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ohne Mitarbeiter kann niemand arbeiten. Ich gestalte das Umfeld mit. „Wo Tauben sind, fliegen Tauben zu". Ich umgebe mich mit Menschen, die konstruktiv und positiv denken. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Vorwiegend nach Persönlichkeitsmerkmalen. Zeugnisse zählen für mich nicht. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Wir zahlen marktkonform. Unsere Unternehmenskultur ist von Toleranz und Menschlichkeit geprägt, wo bestimmte Leistungserbringungen vom Menschen gefordert werden. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Ja. Sie sind Lernstufen für mich. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich gehe regelmäßig joggen. Faul sein und mit meinen Kindern spielen gibt mir auch sehr viel Kraft. Durch Musik hören und lesen lade ich meine Batterien auf, spinne Ideen und lasse Vorstellungen entwickeln. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ein visionärer Veränderer zu sein, der permanent neue Spielregeln aufstellt. **Ihr Lebensmotto?** „Just do it". **Haben Sie Vorbilder?** Das Original ist immer besser als die Kopie. Ich finde viele Menschen tief beeindruckend, Vorbild ist für mich aber nicht zu kopieren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** In sich hinein hören, erfühlen, was man im Innersten möchte, wofür man Begeisterung entfachen kann, und diese Eingebung dann 100-prozentig in die Tat umsetzen, wobei man sich von keinen Niederlagen klein kriegen lassen soll.

✱ Herb Christian

● Steckbrief

Funktion: Mitglied der Geschäftsfleitung, Leiter des kaufmännischen Bereichs. Tätig bei: GISquadrat Gesamtlösungen für Integrierte Geo-Informationssysteme GmbH., 1050 Wien, Margaretenstraße 70/1/1. Geboren - Datum, Ort: 26. März 1967. Hobbies: Jagd, Natur.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule widmete ich mich bis zum 20. Lebensjahr dem Skisport, in weiterer Folge besuchte ich die Handelsakademie. Nach dem Bundesheer begann ich mit dem Studium der Betriebswirtschaftslehre. Um mein Studium zu finanzieren, übte ich einige Nebenjobs aus. 1991 kontaktierte mich ein guter Bekannter, welcher in der EDV-Branche tätig war, ob ich nicht Interesse hätte als Wirtschaftler mitzuarbeiten. 1992 stieg ich in die Firma Anul-EDV ein und nach langen Überlegungen haben wir (meine Freunde und ich) uns im Juni 1993 entschlossen eine eigenständige Gesellschaft zu eröffnen. Im Sommer 1999 haben wir eine Idee geboren, um den GIS-Markt noch besser zu bearbeiten und die Gründung der GmbH in jetziger Form erfolgte Anfang Juli 2000.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Unternehmer zu sein, sehe ich nicht als beruflichen Erfolg, sondern als unternehmerischen Erfolg, weil man als Unternehmer mehr Verantwortung zu tragen hat, z.B. für die Mitarbeiter. Ein

Unternehmen kann nur so gut sein, wie seine Mitarbeiter. Dazu bedarf es sowohl Fachwissen als Grundsockel, als auch der Erfahrung aus der Praxis. Ebenso von Bedeutung ist, daß man ein hohes Maß an Optimismus mitbringt und dementsprechende Führungsqualitäten. Es gilt also mit Mitmenschen umgehen zu können und sie auch in der Entwicklung zu unterstützen. Durchhaltevermögen braucht man als Unternehmer ebenso wie die Fähigkeit zur Selbstmotivation. **Wie sehen Sie Ihren Erfolg?** Ich glaube, dies ist eine Entwicklung der eigenen Persönlichkeit und man fragt sich, ob man mit dem, was man erreicht hat zufrieden ist, oder ob man nicht noch etwas anderes machen möchte. Bei mir kommt dies sehr oft vor. Ich fokussiere nach vorn, was mir als Selbständiger leichter fällt. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Ich habe sehr lang diese Bereiche nicht trennen können. Als ich Anfang 1998 beim Skifahren verschüttet wurde und eine Reihe von Verletzungen davontrug, war dies ein einschneidendes Erlebnis für mich. Aufgrund dieses Ereignisses hat ein Umdenken eingesetzt und somit sehe ich manche Dinge aus einem anderen Blickwinkel. Ich schätze Dinge, welche ich früher nicht beachtet habe. Ohne geordnetes Familienleben, dem ich das Wochenende widme, könnte ich diese Tätigkeit nicht ausüben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Zum Teil, ja. Ich bin stolz auf die Gründung der C-Quadrat und ich konnte einen Teil dazu beitragen. Weiters bin ich stolz, daß wir in den sieben Jahren keinen einzigen Mitarbeiter verloren haben. Dies ist Erfolg für mich.

* Herbstrith Monika Mag.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmensberaterin. Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Impuls & Wirkung - Herbstrith Management Consulting GmbH., 1210 Wien, Schlosshoferstraße 13-15. Geboren - Datum, Ort: 2. Februar 1966, Neunkirchen. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Ing. Peter. Kinder: Hanna Sophie (1990) und Tim Benedikt (1992). Eltern: Johanna und Rupert Pölzlbauer. Schöpferische Akte: Fachartikel rund um „menschliches Management" in Fachpresse. Mitgliedschaften: Gesellschaft berufstätiger Frauen. Hobbies: Tauchen, Kinderbücher, Lesen, Menschen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Karenzierte pragmatisierte Beamtin.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das Bundesoberstufenrealgymnasium in Wiener Neustadt und nahm bereits während meiner Schulzeit an Mathematikolympiaden teil. Bereits mit vierzehn wußte ich, daß ich Mathematik und Physik studieren wollte. Nach meiner Matura studierte ich diese beiden Fächer einerseits als Lehramt, und andererseits als Wissenschaft, konnte um Studienverkürzung ansuchen und absolvierte das Doppelstudium 1983 mit ausgezeichnetem Erfolg in nur vier Jahren. Danach unterrichtete ich in der Abendschule des TGM. Ein Jahr später, mit 23 Jahren, war ich bereits in der Lehrerfortbildung tätig und unterrichtete Professoren und Diplomingenieure, bekam meinen ersten Wirtschaftsauftrag von einer Firma in Scheibbs, schuf mir ein zweites Standbein als Trainerin, und wurde Senior-Assesorin für den ersten Austrian Quality Award. Von 1994 bis 1998 leitete ich die ORS Management Akademie, die ich im Rahmen der Österreichischen Raumfahrt- und Systemtechnik GmbH aufbaute. Es folgte eine Ausbildung zum systemischen Wirtschaftscoach bei Professor Uwe Grau an der Universität Kiel. 1998 gründete ich mein Unternehmen Impuls und Wirkung, und mache daneben Projekt- und Schulentwicklung bzw. Schulmanagement. Weiters bin ich nach wie vor als Unternehmensberaterin, Coach und Trainerin tätig. Mein Unternehmen ist ein Consultingunternehmen, das sich auf die drei Themenbereiche Organisations-, Team- und Persönlichkeitsentwicklung spezialisiert. Wir verbinden bewußt professionelle Distanz mit menschlicher Wärme, denn erst die Kombination aus Hirn, Herz und Bauch garantiert optimale Ergebnisse. Zu unseren Kunden zählen beispielsweise Bacher Systems, Alcatel Austria, IBM Österreich, das Wiener AKH, das Krankenhaus Klosterneuburg, die Österreichische Hagelversicherung, Wiener Linien, AMS Landesgeschäftsstelle Niederösterreich, Renault Österreich, WUK Werkstätten und Kulturhaus, Raiffeisen Informatikzentrum, Schlumberger, und als spezielle Zielgruppe interne Dienstleister, wie Controller und Qualitätsmanager.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die Anerkennung und Dankbarkeit seitens meiner Kunden, ein gutes Image und Wertschätzung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Grundeigenschaft ist die Neugierde im Sinne von wissen wollen. Ich brauche Innovation und immer wieder neue Herausforderungen, weil Lernen für mich etwas sehr Lustvolles ist. Ich habe große Freude an der Vielfalt der Menschen. Humor zählt zu meinen Stärken, die mir im Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern hilft. Ich kann gut abstrahieren und systemisch denken, vertraue aber auf meine Intuition. Impuls und Wirkung ist der Feinkostladen unter Österreichs Unternehmensberatern: Erstklassige Informations- und Beratungsqualität, individuelle, persönliche Betreuung, anregende Aufbereitung, Fakten und ein faires Preis-Leistungsverhältnis sind die appetitlichen Angebote in unserem Sortiment. Der Mensch ist der Maßstab für unsere Dienstleistungen. Wir bieten lösungsorientierte Ansätze für erfolgreiche Unternehmen, die ihren Erfolg nachhaltig sichern und ausbauen möchten und unterstützen Organisationen im Wandel, um Herausforderungen erfolgreich zu meistern. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich fühle mich heute erfolgreich, obwohl ein gewisses Maß an Unzufriedenheit immer wieder Antriebsfeder für meinen Erfolg ist. Ich freue mich über erreichte Ziele. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Jede Herausforderung bedeutet für mich etwas Positives. Ich begegne Herausforderungen sehr intuitiv, wobei Intuition für mich die Summe meiner Erfahrungen bedeutet. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Gelebte Vertrauenskultur ist für mich ein sehr starker Wert, den ich unbedingt voraussetzen muß, weiters lege ich großen Wert auf Respekt, Wertschätzung, verbindende Gemeinsamkeiten und bereichernde Unterschiede. Wesentlich sind mir weiters Lösungsorientierung und Herzlichkeit. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Man muß den Erfolg wollen! Ich würde einem jungen Menschen die Frage stellen: Wie soll in drei Jahren die Überschrift Ihrer Erfolgsstory lauten? Man muß sich ein Ziel setzen und dieses in kleinen Schritten verfolgen, Erreichtes ganz bewußt wahrnehmen. Gute Ausbildung ist unumgänglich und muß breit gefächert sein. Wesentlich ist es, seinem Herzen zu folgen und seine individuellen Stärken auszubauen; sich auf seine Chancen zu konzentrieren ohne über die Hürden zu stolpern.

✱ Hermanky Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Kunstschaffender. Funktion: Direktor. Tätig bei: Wiener Kunstschule mit Öffentlichkeitsrecht., 1090 Wien, Lazarettgasse 27. Geboren - Datum, Ort: 29. Juli 1959, Wien. Schöpferische Akte: 1979 Künstlerhaus Wien, 1980 Galerie Hartmann, 1981 Galerie Basilisk, 1982 Kleine Galerie - Gesellschaft der Kunstfreunde Wien, 1983 Stadthalle Ybbs, Galerie Gaston Gerad - Dijon (Frankreich), 1984 Galerie Hartmann, Galerie Café Wortner, Galerie auf der Stubenbastei, 1985 Galerie Welz - Salzburg, Galerie Maringer - St. Pölten, 1987 Genossenschaftliche Zentralbank - Wien, Landes-Hypothekenbank Niederösterreich - Wien, 1989 Raabs an der Thaya, 1990 Stadtgalerie Mödling, 1991 Österreichisches Patentamt, 1994 Galerie Artefakt - Palais Ferstel, Österreichisches Kulturzentrum - Palais Palffy, 1996 Moderne Galerie im Kremser Tor in Stein, Galerie 3A - Wien, 1998 Jüdisches Institut für Erwachsenenbildung - Wien, Baubüro Wien, 1999 Künstlerische Volkshochschule Wien, Heeresgeschichtliches Museum. Ehrungen: 1. Preis der UNO-Ausschreibung des Heeresgeschichtlichen Museums. Hobbies: Radfahren, Wandern, Natur. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Direktor der künstlerischen Volkshochschule.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich kann mit Entschiedenheit betonen, nie die Position eines Direktors angestrebt zu haben. Eher habe ich mich für die Kunst und für das Leben eines Künstlers entschieden. Den ersten Schritt in diese Richtung setzte ich, indem ich mich nach meiner Schulzeit sofort als freischaffender Künstler versuchte. Diese nicht sehr einfache Zeit lehrte mich, die Härten des Künstlerlebens zu durchwandern. Da Kunstschaffende hohe Selbstverantwortung und Selbstmotivation an den Tag legen müssen, ist genaue Zeitplanung, nicht wie in anderen Branchen fremd, sondern selbstbestimmender Natur. Diese sozusagen größte Unsicherheit birgt jedoch auch die größte Freiheit. Ich begann als hochtraditioneller Kunstschaffender mit der Malerei. Zu dieser Zeit war ich auch im Vorstand des Berufsverbands der bildenden Künstler Österreichs tätig. Zusätzlich wurde ich 1991 als Lehrender für die Bereiche Akt, Komposition und Kunstgeschichte an der Künstlerischen Volkshochschule berufen und beschäftigte mich im Zuge dessen mit verschiedensten Kunstschulprojekten. 1992 begann ich meine Lehrertätigkeit an der Wiener Kunstschule, wo ich die Position des Werkstättenleiters für Malerei und Graphik übernahm und Vorlesungen über Aktzeichnen, Malen und Kunstgeschichte hielt. Seit 1999 bin ich Direktor der Wiener Kunstschule mit Öffentlichkeitsrecht, sowie Direktor der Künstlerischen Volkshochschule.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Als Unterrichtender war und ist meine Prämisse die Sensibilisierung von Kunstbetrachtenden und Kunstschaffenden. Erfolg ist für mich weiters das Gefühl der Zufriedenheit, das sich einstellt, wenn ich auf Durchgeführtes zurückblicke. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich konnte die hoch individuelle Positionierung meiner eigenen Schritte in einer nicht konkurrenzfreien Umgebung stattfinden lassen, um dadurch auch im dritten Jahrtausend dieses freigewählte, vielfältige Schaffen Wirklichkeit werden zu lassen. Bereits als Kind ärgerte ich mich über die Qualität der Lehrerschaft und deren Vermittlungsfähigkeit und wollte immer schon als Unterrichtender tätig sein. Meine erste Lehrtätigkeit übte ich, da alle Lehrer krank waren, schon in meiner Unterstufenzeit aus. Als ich dann aber die Berufung der Schwerpunktsetzung als Lehrbeauftragter bekam, war es mir wichtig, Komposition (Anordnung und Ordnung von Dingen, Formen und Farben in einem vorgegebenen Bildraum), mit den Inhalten von Sinn und Zweck der Kunst in Verbindung zu setzen. Ich muß einzelne Positionen verstehen, bevor ich sie setze; das Wissen um die Farben spielt dabei eine weitere wichtige Rolle. Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist meine hohe fachliche Kompetenz, die über mein Auditorium ihre Anerkennung zu finden hat. Wesentlich erscheint mir außerdem, Entscheidungsträger zu kennen, sowie zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein um meine Möglichkeiten anbieten zu können. Meine Führungskompetenz rundet diese Erfolgsparameter zum Erfolgsbild ab. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Es ist mir ein großes Anliegen, Dinge einer positiven Entwicklung zuzuführen. Da ich zwischen kurz-, mittel- und langfristigen Zielen unterscheide und Einzelziele bereits erreichen konnte, sehe ich mich durchaus als erfolgreich. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Der Schritt, endgültig an einer Kunstinstitution zu unterrichten, brachte mich als kunstschaffenden Menschen in die problematische Situation des Vermittlers. Diese - für mich auch heute noch problematische - Aufgabe würde vielen Künstlern vielleicht sogar ihre „innere Kunst" nehmen, da selbst produzieren, unterrichten und vermitteln kaum miteinander in Einklang zu bringen sind! **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich bin über den Ablauf an den Kunstuniversitäten und so manche Statements des zuständigen Ministeriums nicht glücklich. Kunst und Schule müssen sich weiterentwickeln, daher darf der Reformgedanke niemals fremdbestimmt sein. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Schüler aus?** Es gibt an unserer Schule keine Aufnahmeprüfung, sondern ein Orientierungsjahr mit abschließender Begutachtung über die Schulbesuchsberechtigung. Wenn Menschen der Überzeugung sind, in ihrer schöpferischen Qualität reif genug zu sein, bieten wir jeweils 120 Beginnenden die Möglichkeit, ein Orientierungsjahr in allen Abteilungen unseres Hauses zu durchlaufen. In einem fünfwöchigen Zyklus lernen sie die Unterrichtenden kennen, sie werden in dieser kurzen Zeit befähigt, einfache Projekte umzusetzen und können sich mit Inhalten der Studienrichtung vertraut machen. Nach diesem Durchlauf erfolgt die Wahl der Wunschabteilung. Danach erstellen die Studierenden eine Arbeitsmappe, und dann erfolgt die kommissionelle Übertrittsprüfung, die über ihre Eignung zum Studium entscheidet.

✱ Hermann Günter Ing.

● Steckbrief

Beruf: Techniker. Funktion: Geschäftsführer, Eigentümer. Tätig bei: vertical preproduction management Dienstleistungen & Beratung GesellschaftmbH., 1100 Wien, Hebbelplatz 5. Geboren - Datum, Ort: 8. Oktober 1967, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Karin Ebner. Kinder: Laura-Marie Trinity (geboren 2000). Eltern: Gunda und Kurt. Hobbies: Motorradfahren, Geländefahren, Reisen, Sport.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte das TGM Fachrichtung Maschinenbau und arbeite die letzten zwei Schuljahre als Planzeichner. Bereits vor Beendigung der Schulzeit 1986 sicherte ich mir einen Arbeitsplatz in einem Konstruktions- und Werkzeugbaubüro in Wien, lernte dort bedingt durch die breitbandige Aufgabenstellung sehr viel und konnte selbständig arbeiten. 1990 wechselte ich zur Firma Technodat, Vertrieb von CAD- und CAMsystemen, in einen völlig neuen Arbeitsbereich, wo ich jedoch das Gelernte gut anwenden konnte. Dort blieb ich bis 1994 und gründete zu diesem Zeitpunkt mit zwei Partnern die Firma Vertical.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Das Erreichen persönlicher Ziele. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Während meiner Tätigkeit bei der Firma Technodat konnte ich sehr gut verfolgen wie sich der Handel verändert hat und der Lösungsanbieter, die unterstützende Tätigkeit immer mehr verkauft werden mußte. Aus dieser Notwendigkeit am Markt begann ich mit Partnern die Firma Vertical zu entwickeln. Wobei wir am Anfang Unterstützung von der Firma Technodat bekamen. Für mich war es immer notwendig selbst Verantwortung zu tragen, die Möglichkeit zu haben etwas zu verändern und zu bewegen. Dazu gehört, gelernte Dinge auf andere Situationen produzieren zu können, querzudenken und essentielle Dinge zu subtrahieren. Ein wesentlicher Punkt ist, für vorhandene Visionen Strategien zu entwickeln und diese umzusetzen. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Ich würde sagen die Kombination aus Ehrgeiz und einem gewissen Quentchen an Intelligenz, wie immer man die auch deklarieren möchte. Der Umgang mit Menschen, so zu kommunizieren daß aus Negativem keine Konflikte entstehen und die Fähigkeit in Unternehmen Freunde finden zu können. Meine Position als Geschäftsführer habe ich mir erarbeitet, das heißt ich mußte so arbeiten, daß jeder Mitarbeiter anerkennt, daß ich diese Position nicht habe weil mir die Firma gehört, sondern weil ich es vom Nutzengedanken des Unternehmens am Besten mache. Ich bin aus innerer Überzeugung bei meiner Arbeit und sie macht mir Spaß. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Bedingt, es gibt noch einiges zu tun. **Spielt Anerkennung für Sie eine Rolle?** Für mich ist sie sehr wichtig, sowohl die meiner Mitarbeiter als auch die meiner Familie und die der Kunden. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Sie muß Verständnis dafür haben, daß mein Job sieben Tage je Woche dauert. Meine Partnerin arbeitete im Betrieb mit und weiß worum es geht und, daß der Einsatz Sinn hat. Zeit für das Privatleben muß jedoch auch vorhanden sein, um aufzutanken. **Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig?** Ja. Mein Tätigkeitsbereich ist im weitesten Sinn Dienstleistung, so ist es auch wichtig Mitarbeiter zu haben, die sich mit dem Unternehmen identifizieren und zwar nicht wegen finanzieller Überlegungen, sondern weil sie von der Ideologie des Unternehmens überzeugt sind. Ich setze technische Erfahrung voraus aber den eigentlichen Job vermitteln wir den Mitarbeitern selbst. Da er sich sehr stark von einer konventionellen Vorgangsweise im Bereich der Produktentwicklung unterscheidet. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich versuche zunächst für mich allein sachlich und rational eine Lösung zu finden, erst dann berate ich mich mit Mitarbeitern. Wobei ich manchmal die Tendenz habe, Leute zu überzeugen.

Hermann Hans Mag.

Steckbrief

Funktion: M&A Manager. Tätig bei: Grill & Thompson Werbeagentur GmbH., 1190 Wien, Muthgasse 109. Geboren - Datum, Ort: 8. August 1964. Hobbies: Laufen, Skifahren, Segeln. Sonstige berufliche Tätigkeiten: Prokurist der Grill & Thompson Werbeagentur GmbH, Wien.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Meine ersten Berufserfahrungen machte ich 1987 als ich in einem bekannten österreichischen Industrieunternehmen als Trainee begann. Von 1992 bis 1996 war ich bei Auditor Treuhand - Arthur Andersen Wirtschaftsprüfungs - und SteuerberatungsgmbH tätig. Zudem beschäftigte ich mich mit Steuerberatung und der Bearbeitung betriebswirtschaftlicher Fragen. In logischer Konsequenz legte ich die Prüfung zum Steuerberater ab. Im Herbst 1996 wurde ich von einem Klienten abgeworben und wechselte zu J. Walter Thompson Europe in London, einem Tochterunternehmen der WPP Group plc., der weltweit größten Kommunikationsholding. Zunächst begann ich als F&A Direktor und Prokurist der österreichischen Gesellschaft Grill&Thompson, und wurde Anfang 1997 zusätzlich für JWT Europe (des europäische Headquater von JWT) als Regional Finance Direktor Eastern - Europa tätig. In dieser Position war ich für den gesamten Finanzbereich sämtlicher osteuropäischer Tochtergesellschaften der JWT verantwortlich, betreute Akquisitionen zum Beispiel in Ungarn, Österreich, Rumänien, schloß Lizenzverträge (baltische Länder, Ukraine) ab und plante die Zusammenführung der Mediaaktivitäten von JWT und Ogilvy&Mather durch Gründung selbständiger Tochtergesellschaften zum Beispiel in Polen, Österreich und der tschechischen Republik. Seit Mitte 1999 bearbeite ich für JWT Europa als M&A Manager. Akquisitionen im mittleren und nahen Osten und beschäftigte mich zudem auch mit Restrukturierungen in West - und Osteuropa.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Im Rahmen meiner beruflichen Tätigkeit bedeutet Erfolg für mich, wenn sich meine Arbeit positiv in Zahlen ausdrükken läßt. Weiters zählt zum Erfolg, wenn man im Konzern eine dementsprechende Position einnehmen kann. Dazu bedarf es neben der fachlichen Kompetenz, jener Fähigkeit, die den Österreichern im Ausland und internationalen Konzernen zu Gute gehalten werden, daß sie ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen besitzen. Aber trotzdem sollte man auf eine Art von „Ellbogentechnik" nicht verzichten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, in meiner beruflichen Praxis habe ich immer hart gearbeitet. Man muß die Herausforderung annehmen, und die habe ich immer gesucht. Wenn man allerdings einen Veränderungswunsch hat, muß man selbst die Initiative ergreifen. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Der Job läßt einem sehr wenig Zeit für ein geregeltes Privatleben. Abgesehen von zeitlichen Freiräumen, die man sich nimmt. Ich sehe mich nicht als Angestellter, sondern handle auch als Unternehmer. Um den Job erfolgreich auszuüben, bedarf es schließlich der Akzeptanz der Familie. **Welchen Tip können Sie Neueinsteigern in diese Branche mitgeben?** Wesentlich ist, daß man sich selbst als kommunikativ betrachtet, denn auch im Finanzbereich zählt die Kommunikation, besonders dann, wenn man in einem internationalen Kon-

zern arbeitet. Man muß auf die Leute zugehen können, unabhängig in welchem Bereich man tätig ist. Aktives Zuhören ist ebenso von Bedeutung, wie betriebswirtschaftliches Basiswissen. Auf der Universität bekommt man ein Werkzeug vermittelt, aber dies allein macht noch niemanden erfolgreich, dazu gehört die Praxis. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die eigene Motivation kommt nicht aus der monetären Abgeltung, sondern aus dem Spaß und Freude an der Tätigkeit. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** In Österreich zeichne ich für ca. 60 Mitarbeiter, und in den ehemaligen osteuropäischen Ländern sind es einige hundert Mitarbeiter. Bei den kreativen Mitarbeitern ist es zum Teil die künstlerische Tätigkeit, die die Mitarbeiter antreibt. Man muß jenes Umfeld schaffen, welches sie sich verwirklichen können. Wir sorgen auch dafür, daß nach ca. zwei Jahren eine Jobrotation greift, denn wenn man 24 Monate für einen Großkunden gearbeitet hat, sehnt sich jeder Mitarbeiter nach einem neuen Aufgabengebiet. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Unsere Marktposition ist ein sehr wichtiges Thema für uns, das heißt wir prüfen wo wir stehen und in welche Richtung wir uns entwickeln. Wir versuchen uns verstärkt in den kreativen Bereich zu entwickeln. **Was war für Sie wichtiger, Tätigkeit oder Position?** Eindeutig die Tätigkeit, ist nicht wichtig, ob man als Geschäftsführer, Prokurist oder Finanzdirektor bezeichnet wird. Dies ist in der Praxis von sekundärer Bedeutung. Der Spaß an der Sache zählt, und sonst nichts. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Eine Weiterentwicklung der österreichischen Gesellschaft und der internationalen Projekte, welche ich eingangs angeführt habe, zu einem positiven Abschluß zu bringen. Mein privates Ziel ist, daß ich zukünftig mehr Zeit für meine Familie habe.

✶ Herndl Thomas K.

„Es gibt den Neid der Besitzlosen - und das Glück des Tüchtigen."

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: M.B.T. Entsorgungstechnik-Verladetechnik., 1190 Wien, Hutweidengasse 34. Geboren - Datum, Ort: 20. Februar 1964. Eltern: Karl und Christine. Hobbies: Fliegen, Ballonfahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich eineinhalb Jahre lang die HTL, entschloß mich aber, die Lehre zum Speditionskaufmann zu absolvieren. In der Folge kam ich zur Luftfahrt und war Frachtverkaufsleiter für Österreich und Osteuropa der Linie Tai Airways, die ich jedoch nach zwei Jahren wieder verließ, da das Lohnniveau sehr niedrig war. Damals kam ich zu einer Speditionsfirma, für die ich mit 26 Jahren als Geschäftsführer nach Prag ging; diese Zeit bezeichne ich im nachhinein als jene, in der ich sowohl beruflich als auch privat erwachsen wurde. 1996 trat ich schließlich in das Unternehmen meines Vaters ein, der sich nach zweieinhalb Jahren völlig aus der Firma zurückzog und sie an meinen Bruder und mich übergab. Das Unternehmen beschäftigt sich mit Entsorgungstechnik (also Müllpressen, Häcksler, etc.), Verladetechnik sowie Service und Wartung der von uns gelieferten Maschinen. Dabei lassen wir die Maschinen in Tschechien produzieren, die elektronischen und hydraulischen Steuerungsteile lassen wir in Deutschland fertigen. Zu unseren Ansprechpartnern zählen große Kunden in Österreich und Osteuropa, wie beispielsweise die ÖBB und VOEST-Alpine. Im Bereich der Entsorgungstechnik arbeiten wir unter anderem mit Mc Donalds, Spar, Billa und Merkur zusammen. Im Moment führen wir das Unternehmen mit fünfzehn Mitarbeitern.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meine Sicht von Erfolg ist eine sehr ganzheitliche. Geschäftlicher Erfolg bringt alleine genauso wenig wie rein privater Erfolg; ich denke, wenn mein persönliches Privatleben nicht stimmt, werde ich auch im Beruf nicht erfolgreich sein können – und umgekehrt. Erfolg bedeutet, daß mir meine Tätigkeit Spaß macht und Platz für meine privaten Interessen läßt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich sehe meine Stärken in meiner Teamfähigkeit und in meiner sozialen Kompetenz, gepaart mit hundertprozentigem Einsatz für das Unternehmen. Ich kann als Einzelperson ein Unternehmen nicht erfolgreich führen, deshalb ist es wesentlich, Mitarbeiter motivieren zu können – das lernte ich übrigens in Prag, da ich dort als gutverdienender „Wessi" anfangs scheel angesehen wurde und den Mitarbeitern vor Ort beweisen mußte, was ich für mein Gehalt leistete, um anerkannt zu werden. Motivation funktioniert nicht nur über die finanzielle Schiene, sondern vor allem durch die Fähigkeit, delegieren zu können. Ich verfüge über ein enorm hohes Frustrationspotential, sonst wäre ich sicherlich nicht dort, wo ich heute bin. Mein Bruder und ich ergänzen uns hier im Unternehmen optimal. Weiters denke ich, daß meine langjährige Erfahrung in verschiedenen Ländern sehr wesentlich für meinen heutigen Erfolg ist. Es gibt einen sehr schönen Satz, den ich unlängst wieder einmal gelesen habe: Man muß die Dinge, die man gerne macht delegieren, um Zeit zu haben für die Dinge, die man nicht gerne macht. Unsere Kunden arbeiten mit uns zusammen, weil wir ganz einfach Qualität bieten, wie sich in einer Analyse zeigte. Unser Motto lautet, we try harder – wir stehen unseren Kunden permanent zur Verfügung und legen dabei großen Wert auf sehr persönliche Kundenbeziehungen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich werde zwar manchmal bezichtigt, mich ins gemachte Bett gesetzt zu haben, weil ich den Betrieb meines Vaters übernommen habe; dem kann ich aber nur entgegensetzten: Es gibt den Neid der Besitzlosen – und das Glück des Tüchtigen. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es gibt keine Probleme, es gibt für mich nur Herausforderungen. Ich lasse nichts liegen, sondern löse Probleme ad hoc. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege großen Wert auf eigenständiges Agieren und kann auch Fehler akzeptieren. Weiters kann jeder Mitarbeiter unseres Unternehmens Kurse und Schulungen besuchen: Wir sponsern das Geld, er die Zeit. Ich freue mich wahnsinnig, wenn jemand zu mir kommt und etwas neues lernen will, weil es mir wichtig ist, daß meine Mitarbeiter sich weiterbilden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde zu einer gediegenen Ausbildung und hier vor allem zum Erlernen von Sprachen raten. Weiters denke ich, daß man als junger Mensch heute sehr flexibel sein muß. Ich würde jedem einen Aufenthalt im Ausland ans Herz legen, weil man dadurch sehr große Selbständigkeit beweist. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele bestehen heute darin, die Marke zu festigen und das Unternehmen solide weiterzuführen, um den Mitarbeitern einen sicheren Arbeitsplatz zu sichern.

✶ Herz-Kestranek Miguel

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler und Autor. Geboren - Datum, Ort: 3. April 1948, St. Gallen (Schweiz). Kinder: Theresa (1971). Eltern: Stefan und Liselotte. Schöp-

ferische Akte: „O käms auf mich nicht an - Theodor Kramer, ein Lebensbild" (1988, Hg.), „Gereimte Sammelschüttler" (1995), „also hab ich nur mich selbst - Stationen eines großbürgerlichen Emigranten 1938-1945" (1996) „Mit éjzes bin ich versehen - Erlebtes, Erdachtes und Erlachtes" (1998), „Wiener Weihnachtslegenden von Georg Terramare" (1998, Hg.), „Mir zugeschüttelt" (1999, Hg.). Mitgliedschaften: Gründer (1993) und Präsident (bis 1996) des Verbandes Österreichischer Filmschauspieler, Mitglied des Österreichischen P.E.N. Club.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Als chronisch fauler und schlimmer und daher schlechter Schüler, schaffte ich nach meiner „Strafversetzung" nach Ried im Innkreis mit zweijähriger Verspätung die Matura. Obwohl sich verschiedene Begabungen wie Malen, Zeichnen, Schreiben schon in der Schule zeigten, wollte ich immer schon Schauspieler werden, ohne allerdings zu wissen, was dieser Beruf alles mit sich bringt. Nach dem Reinhardtseminar wurde ich ans Burgtheater engagiert, das ich nach einem Jahr freiwillig wieder verließ. Auch vom Theater in Graz ging ich nach eineinhalb Jahren wieder weg und bekam bald darauf ein Engagement am Wiener Theater in der Josefstadt. Dort wurde nach etwa sechs Jahren mein Vertrag nicht mehr verlängert und ich stand vor dem Nichts. Ich begann mit Soloabenden und gleichzeitig fing meine TV-Karriere an, wo ich bis heute mehr als hundert, zum Teil internationale Rolle spielte. Der Durchbruch in Österreich war der „Magister Liguster" in der TV-Serie „Familie Merian" und etwas später wurde ich zum beliebtesten Tatortkommissar Österreichs gewählt. 1987 mietete ich auf eigene Kosten und Risiko das Theater in der Josefstadt für eine Lesung, war ausverkauft und das war der Schritt mit meinen Soloabenden in die großen Säle. Kurz darauf kehrte ich als Gast an die Josefstadt zurück und spielte Schnitzlers „Anatol". Gleichzeitig machte ich an diesem Theater verschiedene Programme, so etwa zu Silvester und Neujahr, wo ich innerhalb nicht einmal eines Tages drei ausverkaufte Solo-Vorstellungen hatte. Meine „Lachertorten mit Noten" mit Chansons, Couplets und Texten wurde vom Fernsehen aufgezeichnet und erschienen bei Ariola als Video und CD, Solotourneen führten mich nach Israel, wo ich daneben einen Film über österreichische jüdische Emigranten drehte und in die USA. Inzwischen hatte sich meine Haupttätigkeit fast ausschließlich nach Deutschland verlagert und meine Bücher begannen zu erscheinen. Als freiberuflich Tätiger ohne Netz, arbeite ich nun seit fast 20 Jahren von heute auf morgen, das heißt ohne sicheres Einkommen und ohne Kranken- und Pensionsversicherung, versuche ich die Balance zu halten zwischen Mut zum Neuen und dem Verlaß auf Bewährtes. Im Winter 1999 versuchte ich ein neues Metier, das Musical, und spielte den Professor Higgins in „My fair lady" im Theater in Baden und nahm vier Lese-CD´s auf.

● Zum Erfolg

Was macht Ihren speziellen Erfolg aus? Man sollte sich selbst erkennen, um seinen Weg finden zu können. Das ist aus meiner Sicht die Voraussetzung für den Erfolg, denn nur dann bin ich frei und kann mich weiterentwikkeln. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Als reifer und bewußter Mensch zu sterben. **Und Ihr beruflicher Erfolg?** In Österreich, speziell in Wien zählen Protektion mehr als persönliche Fähigkeit. Seilschaften mehr als persönliche Leistung. Meinen Erfolg sehe ich darin, daß ich ohne jegliche Protektionen oder Verbindungen erreicht habe, wo ich heute stehe, daß ich nichts und niemanden verpflichtet oder dankbar sein muß und mich ruhigen Gewissens in den Spiegel schauen kann. **Was bedeutet ein Mißerfolg?** Wenn ich aus Bosheit, Neid oder Schlamperei verhindert werde. **Wie gehen Sie damit um?** Ich habe gelernt zu verstehen, daß alles was geschieht in einem höheren Sinn auf mich selbst zurückzuführen ist, daß alles seinen Sinn hat, auch wenn man diesen vorerst meist nicht erkennt. **Was ist Ihr größter Erfolg?** Meine größten Erfolge sehe ich darin, daß ich mein oft schweres Schicksal immer wieder meistern konnte und daß ich mir bei der Erziehung meiner Tochter nichts vorwerfen muß. Sie ist ein anständiger Mensch geworden und wir sind sehr verbunden und offen miteinander. **Welche Art der Anerkennung ist wichtig für Sie?** Wenn man mir meine Vielseitigkeit nicht vorwirft, sondern die Qualität in den einzelnen Sparten anerkennt und ich auf Grund dieser die Gelegenheit bekomme, zu arbeiten. **Leben Sie nach einem Motto?** Nein, aber ich bin für jedes offen.

✱ Herzog Thomas Hofrat Dr.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Universitätsdirektor. Tätig bei: WU-Wien., 1090 Wien, Augasse 2-6. Geboren - Datum, Ort: 19. September 1952, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gerlinde. Schöpferische Akte: Fachbeiträge in juristischer Fachpresse. Hobbies: Golf, Wandern, Literatur, Eisenbahn. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Referatstätigkeiten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch des humanistischen Gymnasiums begann ich ein Betriebswirtschafts- und Rechtswissenschaftsstudium 1970 in Linz. Dieses schloß ich 1975 mit dem Doktorrat ab und begann meine Arbeit als Universitätsassistent an der Uni Wien. Anschließend war ich im Rechtsbüro des Bundeskanzleramtes, dann im Handelsministerium und schließlich als Assistent der Geschäftsleitung beim Manz Verlag. In diesem Unternehmen baute ich dann die gesamte Rechtsdatenbank mit auf und war dort bis 1991 als Geschäftsführer tätig. 1993 ging ich dann zur Wirtschaftsuniversität zurück und bin seither Direktor an dieser Uni.

● Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Ich hatte immer große Visionen und Ziele und habe diese auch oftmals gegen Widerstände durchgesetzt, also bin ich sehr zielstrebig und hartnäckig. Außerdem besitze ich die Fähigkeit, meine Mitarbeiter zu motivieren. Dazu brauche ich aber auch Mitarbeiter, von denen ich etwas erwarten kann und die auch eine Menge Eigenmotivation mitbringen. Außerdem bin ich sehr flexibel, engagiert und setze mich sehr für Teamarbeit ein. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich einerseits ein zufriedenes Privatleben führen. Andererseits aber auch sportlich und unternehmerische Ziele zu stecken und diese unter Einsatz meiner Fähigkeiten und meines Ehrgeizes mit Hilfe meiner Umwelt (Familie, Freunde) umzusetzen. Erfolg kann aber auch bedeuten, daß ich mir Schwächen wie etwa das Rauchen, Alkohol oder andere Genußmittel abgewöhne. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Die Differenzierung zwischen kurzfristigen und langfristigen Zielen ist schwierig. Ich habe Allgemeinziele. Einerseits möchte ich privat eine harmonische Beziehung führen und immer die notwendige Zeit für meine privaten Aktivitäten aufbringen. Denn schließlich lebe ich nicht um zu arbeiten. Beruflich tut sich auch einiges: Da in den

nächsten Jahren die Privatisierung der Universitäten ins Haus steht, ist es mein Ziel einen bestmöglichen Betrag zu leisten, damit unsere Universität konkurrenzfähig bleibt, seinen Standard wahrt und wirtschaftlich arbeitet. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Akzeptanz ist wichtig. Ich muß eine Niederlage als solche erkennen, auch begegnen. Dann muß ich mich fragen, warum ist diese Niederlage passiert, also analysieren und daraus lernen. Ich selbst bin sogar soweit, daß ich mir sage: „Ich muß nicht daraus lernen, ich darf daraus lernen!" **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schöpfe meine ganze Kraft aus meiner Familie, indem ich ein gutes, harmonisches Privatleben führe und meine Visionen im Beruf umsetze. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Eine gut fundierte Ausbildung, die sich nach meinen Interessen richtet, ist einmal Grundvoraussetzung für das spätere Leben. Es muß mir Spaß machen und ich muß Interesse dafür zeigen. Wichtig sind außerdem noch Fremdsprachen und Auslandsaufenthalte, sowohl privat als auch für die Ausbildung (Postgratuates) und dann noch die praktische Erfahrung. Dann muß ich etwas auf dem Markt anbieten, was die anderen brauchen und wollen, also den Markt analysieren, sich Nischen suchen und mit Eigenmotivation, Einsatz und permanenter Selbstforderung meine Strategien durchziehen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich bemühe mich Dinge mit Gelassenheit und Zuversicht zu begegnen und auf meine eigenen Stärken zu vertrauen. Ein bestimmtes Vorbild hatte ich nie. Außerdem versuche ich meinen Mitarbeitern vollstes Vertrauen und Entfaltungsmöglichkeit zu bieten, denn nur Menschen, die Spaß an der Arbeit haben, sind auch gut darin und schließlich zählt das Endergebnis. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Bis jetzt ja, aber ich sehe mich noch nicht am Ende meiner Karriere. Ich weiß aber noch nicht genau, was in der nächsten Zeit kommt.

✶ Hilger Robert

„Erfolg ist für mich ein sehr vielschichtiges Phänomen und bedeutet Balance zwischen Berufs- und Privatleben."

● Steckbrief

Beruf: IT-Consulter. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Topics Informationssysteme GmbH., 1040 Wien, Graf-Starhembergasse 9/21. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Kati. Kinder: Patrick (1984), David (1987), Benjamin (1989) und Timo (2000). Mitgliedschaften: ISACA. Hobbies: Musik, Sporttauchen, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich begann im Jahr 1982 Betriebsinformatik zu studieren und arbeitete parallel dazu bei Siemens in der Programm- und Systementwicklung. Danach nahm ich das Angebot an, in das Microsoft Institute, ein Schulungsunternehmen von Microsoft, einzusteigen. Als diese Firma aufgelöst wurde, wechselte ich zu Intrasoft, dem Nachfolgeinstitut, wo ich weiterhin Schulungen zur Softwareentwicklung durchführte. Daneben arbeitete ich freiberuflich bei KPMG Alpentreuhand, wo ich den Schulungs- und Textverarbeitungsbereich entwickelte. 1993 gründete ich mit Freunden die Firma Topics, die eigentlich immer mehr zur Outsourcingfirma der KPMG Alpentreuhand geriet. Wir stiegen schließlich aus diesem Vertrag aus und starten zur Zeit gerade einen Relaunch. Unser Unternehmen beschäftigt sich mit EDV-Dienstleistungen. Zu unserem Kundenkreis zählen vor allem große Unternehmen, wie das international Headquarter der KPMG in Amsterdam, die Invest Bank Österreich, Telekom Austria, und kleinere Kunden im Webbereich. Unser Hauptschwerpunkt liegt am Wiener Raum.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meine Definition von Erfolg hat sich im Laufe meines Lebens stark geändert: wo mir früher Materielles wichtig war, steht heute meine Familie. Erfolg stellt sich für mich dann ein, wenn ein System gut funktioniert, das ich entwickelt habe, oder ich einen neuen Kunden gewinnen kann. Erfolg ist ein sehr vielschichtiges Phänomen und bedeutet für mich die Balance zwischen beruflichem und privatem Bereich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich sehe meine Stärken vor allem in meiner Fairneß und Ehrlichkeit. Ich versuche, den Kunden gute Lösungen zu liefern und lege großen Wert auf preisliche Transparenz. Wir haben nicht nur hohes Know-how, sondern sind auch unabhängig von Herstellern wie etwa Microsoft. Somit können wir individuelle Lösungen anbieten. Weiters beraten wir unsere Kunden umfassend und sehr persönlich. Letztendlich entscheidet der Kunde über den Preis, den er bezahlen will, ich sehe meine Aufgabe darin, ihn ehrlich und seriös über die verschiedenen Leistungen aufzuklären. Meine Tätigkeit bereitet mir sehr viel Spaß, wesentlich ist mir mein Privat- beziehungsweise Familienleben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, weil ich in meinem Leben schon viel erreichen konnte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen?** Ich differenziere sehr stark zwischen den verschiedenen Problemen: wesentlich ist es, Prioritäten zu setzen. Fachlichen Problemen begegne ich, indem ich so lange daran arbeite, bis ich das Problem gelöst habe. Dabei ist es mitunter nötig, Hilfe zu holen. Persönliche Probleme löse ich im Gespräch – und meist bereits im Ansatz, also sofort, es sei denn, eine Situation eskaliert. In solchen Fällen ist es manchmal sogar günstiger, etwas Zeit vergehen zu lassen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich beobachte, daß die Wertigkeit von Dienstleistungen interessanter Weise vor allem in kleinen Betrieben oft sehr gering ist. Ein gutes Produkt hat seinen Preis, aber gerade im Bereich von EDV-Lösungen ist das Verständnis hierfür nicht sehr hoch: man holt sich eher einen Studenten als einen Fachmann, um seinen Computer reparieren zu lassen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Teamfähigkeit ist für mich das Um und Auf in der Zusammenarbeit mit Mitarbeitern. Fachliche Kompetenz ist ebenfalls etwas sehr wesentliches, ich denke aber, daß man sich dahingehend viel leichter bilden kann. **Welchen Ratschlag möchten Sie weitergeben?** Ausbildung ist etwas sehr wichtiges, und zwar nicht nur im fachlichen, sondern auch und vor allem im menschlichen Bereich. Wesentlich ist neben fachlicher Kompetenz und Praxis vor allem die Fähigkeit, im Team zu arbeiten. Wenn man sich selbständig machen möchte, braucht man viel Konsequenz, eine gute Idee und eine Portion Glück. Ich kann jedem nur raten, sich nicht in finanzielle Abhängigkeit zu bringen; sich nicht ins Abenteuer zu stürzen, sondern den Schritt in die Selbständigkeit erst nach einer gewissen Zeitspanne als Angestellter zu wagen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Vor allem bestehen meine Zielsetzungen darin, den Relaunch erfolgreich über die Bühne zu bringen und wieder besser planen zu können.

✶ Himmer Werner Anton

● Steckbrief

Beruf: Lehrer in Pension. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Stadtgemeinde Weitra., 3970 Weitra, Rathausplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1942,

Wien. Familienstand: Verheiratet mit Angela. Kinder: Reinhard-Werner (1969) und Bernhard-Anton (1984). Schöpferische Akte: Festschriften. Ehrungen: Ehrungen durch den Sängerbund. Mitgliedschaften: ÖVP, Musikverein der Stadt Weitra, Sportverein.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich das Realgymnasium in Gmünd und legte 1961 die Matura ab. Nach der Lehramtsausbildung trat ich 1962 in den Schuldienst - als Volksschullehrer und ab 1965 in die Hauptschule Weitra ein. Dort unterrichtete ich bis zum Eintritt in den Vorruhestand. Gleichzeitig war ich immer ein leidenschaftlicher Chorsänger. Seit 1970 bin ich Obmann des ortsansässigen Chores. Seit dem Antritt des Lehramtes bin ich auch Mitglied der ÖVP. Schon damals hatte ich einige Funktionen in der Kommunalpolitik inne. 1990 übernahm ich die Position des Stadtrates für Tourismus und war zuständig für die Niederösterreichische Landesausstellung. 1994 übernahm ich das Amt des Bürgermeisters und wurde 1995 und 2000 wiedergewählt. Bei der letzten Wahl konnten wir sogar ein zusätzliches Mandat gewinnen.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Wenn ich in meinem Leben etwas erreichen und bewegen kann, fühle ich mich erfolgreich. Dabei ist mir aber nicht nur der wirtschaftliche Erfolg der Gemeinde wichtig, sondern vor allem die Befriedigung, für die Mitbürger von Weitra etwas besonderes leisten zu können. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich versuche auf die Menschen zuzugehen, zuzuhören und entsprechendes Verständnis aufzubringen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für meinen Erfolg als Bürgermeister ist mein hohes Engagement und mein sehr persönlicher Stil im Umgang mit den Bürgern ausschlaggebend. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ich dachte nie daran, Bürgermeister zu werden. Mein Eintritt in dieses Amt entwickelte sich im Laufe der Zeit. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ursprünglich wollte ich Medizin studieren, konnte mich aber mit dieser Arbeit nicht anfreunden. Meine nächsten Ambitionen lagen dann im Lehramt. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Ich arbeite mit meinen Mitarbeitern in einem effektiven Team zusammen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ohne den Rückhalt in meiner Familie wäre mein hohes persönliches Engagement in der Kommunalpolitik nicht möglich. Für mich ist die Familie die Grundlage der Gesellschaft. Manchmal ist es schwierig, das Familienleben und das Amt des Bürgermeisters unter einen Hut zu bringen. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Für Entscheidungen in einer Gemeinde sind meistens Gremien verantwortlich. Bei persönlichen Entscheidungen ziehe ich manchmal erfahrene Ratgeber hinzu. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben fachlicher Kompetenz ist mir Ehrlichkeit sehr wichtig. Ich nehme gern in Kauf, von den Mitarbeitern kritisiert zu werden, erwarte aber auch Verständnis im umgekehrten Fall. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich pflege intensive Gespräche mit meinen Mitarbeitern und lobe sie, wenn es Anlaß dazu gibt. **Welche Rolle spielt Fortbildung für Sie?** Ich besuche alle Seminare der Kommunalakademie. Ich befasse mich selbstverständlich mit der zur Verfügung stehenden Fachliteratur. Die Partei bietet eine ausreichende Menge an Möglichkeiten von Kursen und Seminaren. **Gibt es jemanden, der Ihren Lebensweg besonders prägte?** Der ehemalige Bürgermeister Klestorfer zählt zu meinen Vorbildern. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Problem sind die immer geringer werdenden Einnahmequellen für Gemeinden dieser Größe. Ein weiteres Problem ist die kaum zu realisierende Ansiedlung neuer Unternehmen. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich freue mich über Anerkennung, werde aber deshalb nicht hochmütig. **Welche Rolle spielen Niederlagen?** Wenn ich Probleme meiner Bürger nicht lösen kann, leide ich darunter. Allerdings versuche ich immer zu erklären, warum ein Projekt nicht durchführbar ist. Somit bin ich auch in solchen Fällen um Verständnis bemüht. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich entspanne mich am besten in meinem familiären Umfeld, auf meinem Bauernhof und bei Wanderungen. In den frühen Morgenstunden betreibe ich täglich Sport. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Vision ist es, als Bürgermeister mit großer persönlicher Zufriedenheit in Pension gehen zu können. Für Weitra strebe ich für die Zukunft eine wichtige kulturtouristische Stellung in Niederösterreich, auch gemeinsam mit den tschechischen Partnerstädten an. **Ihr Lebensmotto?** Offenheit und Ehrlichkeit in allen geschäftlichen, politischen aber auch familiären Angelegenheiten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll sich einen Beruf aussuchen, der Freude und Spaß bereitet. Es ist nicht sehr sinnvoll, einen „Job" nur wegen des Einkommens anzustreben.

✱ Hinterdorfer Friedrich

„...den Blick für das Wesentliche bewahren."

Steckbrief

Beruf: Schlossermeister, Solarenergietechniker und Fahrzeugfertiger. Funktion: Angestellter und Unternehmer. Tätig bei: Hinterdorfer Friedrich - Sondermaschinenbau, Pkw-Anhänger, Solaranlagen., 3253 Erlauf, Wolfring 14. Geboren - Datum, Ort: 21. Juni 1958, Erlauf. Familienstand: Verheiratet mit Marianne. Kinder: Lucia (1983), Peter (1984), Michael (1985), Stefan (1987), Anna (1988) und David (1990). Eltern: Anton und Josefa. Hobbies: Feuerwehr, Gespräche mit Freunden; karitative Tätigkeiten, speziell für Bosnien (vier Jahre Unterstützung von drei bosnischen Kindern, die in der eigenen Familien aufgenommen wurden), Hilfslieferungen nach Belarus und Ostblockstaaten. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Freiwillige Feuerwehr-Erlauf, Ausbildner für Atemschutzträger, Mitarbeiter im Arbeitskreis „Klimabündnis" der Gemeinde Erlauf. Firmenadresse: Wolfring 14, 3253 Erlauf.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volks- und Hauptschule in Pöchlarn, machte ich eine Lehre als Landmaschinenmechaniker bei der Firma Windisch, in Erlauf. Diese schloß ich 1978 ab, besuchte noch im gleichen Jahr das Bundesheer und trat anschließend in ein Unternehmen ein, das im Ausland Montagearbeiten ausführte. 1980 kehrte ich wieder nach Österreich zurück, nahm eine Stelle als Schlosser bei der Firma Vetropack an, wobei ich kurz darauf zum Gruppenleiter befördert wurde. 1982 heiratete ich und begann auch mein Haus zu

bauen, darauf achtend eine Werkstatt zu integrieren. Nach zahlreichen Weiterbildungskursen in der Metallverarbeitung legte ich 1986 die Schlossermeisterprüfung ab und meldete gleichzeitig das Schlossergewerbe an, mit dem Ziel mich selbständig zu machen. Meinen Arbeitgeber wechselte ich zwei Jahre später und wurde vom forsttechnischen Dienst für Wildbach- und Lawinenverbauung angestellt, wo ich bis zum heutigen Tag für die technische Betreuung des kompletten Maschinenparks verantwortlich bin. Derzeit übe ich diese Tätigkeit nur teilzeitmäßig aus. Parallel zu meinem Arbeitsverhältnis im öffentlichen Dienst, begann ich meine selbständige Tätigkeit, die aus der Erzeugung, Reparatur und Sonderanfertigung von Pkw-Anhängern bis vier Tonnen Gesamtgewicht und deren Aufbauten (auch Pferde- und Bootsanhänger), sowie aus Schlosserarbeiten und Servicedienste bei automatischen Tor- und Schließanlagen, bestand. Da ich mich eingehend mit der Umwelttechnologie und alternativer Energieerzeugung beschäftige, schuf ich mir ein zweites Standbein als selbständiger Unternehmer im Bereich der Solar- und Alternativenergie. Beide selbständige Tätigkeiten entwickelte ich kontinuierlich weiter. Zum jetzigen Zeitpunkt bin ich mit der Geschäftsentwicklung sehr zufrieden und stelle Überlegungen über den weiteren Ausbau meiner Firma in sehr positiver Weise an. Ich möchte darauf hinweisen, daß ich meinen Betrieb nach ökologischen Richtlinien, aber auch gleichzeitig nach wirtschaftlichen und marktgerechten Kriterien führe.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich ein Produkt unter marktwirtschaftlichen Voraussetzungen erzeuge, das auch gleichzeitig die Umwelt entlastet, dann ist das für mich Erfolg. Wenn es mir gelingt wirtschaftliche Produkte zu kaufen, deren Herstellung die sozio-ökonomischen Faktoren im Herkunftsland berücksichtigt, dann handle ich erfolgreich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich kann meine Kunden optimal beraten und bringe meist sehr positive Ideen ein. Die Kombination meines handwerklichen Geschicks und meiner Managementfähigkeiten ist ein weiteres Kriterium, das für mich spricht. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin sehr belastbar, sehr vielseitig und allem Neuen aufgeschlossen. Ich hinterfrage alles. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, nach oben genannter Definition schon. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Im wesentlichen waren es zwei Entscheidungen: Zum einen die Meisterprüfung zu machen, und danach den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich verkaufe nur die Qualität meiner Produkte, zu erschwinglichen Preisen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen eigene Ideen einbringen und trotzdem das Firmenziel nie aus den Augen verlieren. Auch müssen sie sich mit der Firma und ihren Aufträgen identifizieren können. Gegenseitiges Vertrauen ist wichtig. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Sie sind sehr engagiert und arbeiten auch an Problemlösungen massiv mit. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich bezahle gut und lasse ihnen viel Freiraum. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, von den Kunden, aber auch öffentliche Anerkennung wurde mir zuteil. **Spielen Niederlagen eine Rolle?** Sicher, sonst wäre ich mit meiner Firma schon ein Stück weiter. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Natur und aus meinem Hobby Landwirtschaft (Biolandwirtschaft), aus dem Erreichen von Zielen, und durch die Hilfe an anderen Menschen.

Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Darauf zu achten, daß meine Kinder einen positiven Lebensweg einschlagen und die Firma gemäß meinen Vorstellungen weiterzuführen. **Ihr Lebensmotto?** Ich bewahre mir den Blick fürs Wesentliche.

* Hinteregger Dietmar

Steckbrief

Funktion: Generaldirektor. Tätig bei: Schneider Electric Austria GmbH., 1239 Wien, Birostraße 11. Geboren - Datum, Ort: 17. Juli 1951, Klagenfurt. Familienstand: Verheiratet mit Marlies. Kinder: Christopher (1977), Kerstin (1980) und Marie-Christin (1988). Mitgliedschaften: Mitglied des Präsidiums der obersten nationalen Sportkommission OSK für den Motorsport in Österreich. Hobbies: 1970-83 Renn- und Ralleysportler, Golf, klassische Musik, Rotweine.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Der Abbruch der HTL (Elektrotechnik) knapp vor der Matura und mich danach für einige Monate nach Schweden und Norwegen zurückzuziehen war für mein Leben richtungsweisend. Wesentlich war auch, daß ich mit offenen Augen und Ohren durchs Leben ging und mir stets knifflige Aufgaben suchte. Die fehlende Matura mußte ich wettmachen, so besuchte ich laufend Lehrgänge und Seminare aller Managementbereiche und absolvierte 1980 das Hernstein Management Degree. Nach der Schule war ich sechs Jahre bei Schrack AG (Schaltanlagenbau und Inbetriebnahme) beschäftigt, wo ich in einem Vorgesetzten einen beruflichen Mentor fand und alles für die Praxis wesentliche lernte. 1975 wechselte ich als jüngster Leiter eines Vertriebsbüros (Kärnten und Osttirol) zu Klöckner-Moeller GmbH (Schaltgeräte) und war ab 1995 Österreich-Geschäftsführer der Nachfolgefirma Moeller Electric GmbH. Per Mai 2000 wurde ich Generaldirektor und Österreich-Geschäftsführer von Schneider Electric Austria GmbH. Dieses Unternehmen ist mit rund 67.000 Mitarbeitern weltweit eines der bedeutendsten Unternehmen im Bereich Energieverteilung und Automatisierungstechnik.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Das positive Zusammenwirken menschlicher und wirtschaftlicher Komponenten. Nicht nur Umsatz und Ertragszahlen sind wichtig, sondern auch daß sich die Mitarbeiter im Unternehmen wohlfühlen und Spaß an der Arbeit haben: dann stellt sich Erfolg ein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Grundsätzlich ja, da ich mit meinem Denkansatz des beruflichen Lebens Erfolg habe. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Außenstehende sehen die erfolgreiche Führungskraft, fallweise haben sie auch Ehrfurcht vor mir, das gefällt mir weniger. In meinen Gedanken bin ich extrem zielorientiert und versuche die Menschen auf mein Ziel hinzusteuern, das macht den Menschen Angst. Da man alleine nichts bewegen kann versuche ich andere so zu begeistern, daß sie den Weg mit mir gehen. Andere zu begeistern ist das Schwierigste. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich erkannte, daß ich durch logisches Denken und Handeln einen ganz normalen Weg gehen muß. „Bleib am Boden und bleibe Mensch". Ich versuche offene Kommunikation zu pflegen – das wollen viele aber gar nicht – und meine Denkweise dadurch auf andere zu übertragen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Mein Werdegang war nicht geplant, sondern ergab sich, da ich durch positive Leistungen auf mich aufmerksam mache. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es machte mir stets Freude mit Menschen zu arbeiten und langfristige Beziehungen aufzubauen. Mein berufliches Le-

ben ist ein einziges Beziehungsmanagement – im positiven Sinn. Ich habe mich stets gemeinsam mit einem guten Produkt verkauft. Ein gutes Unternehmen und gute Produkte sind wesentlich, weitaus wesentlicher ist jedoch die Persönlichkeit, denn hinter allem steht der Mensch. „Wir kaufen Dinge, die wir brauchen bei Menschen, die wir mögen". **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Mich erfüllen große Erwartungshaltungen mit Euphorie und an ihnen entwickle ich mich (bei Schneider bin ich der erste Österreicher in der Geschäftsführung). Früher kamen alle paar Jahre neue Geschäftsführer und damit eine innere Unruhe ins Unternehmen. Ein Umstand, der mir bei Moeller – dem direkten Konkurrenten – immer half). Ich sehe mich als Ideenlieferant, die Umsetzung geht mir meist zu langsam und ich werde darüber oft ungeduldig. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Diktatorisches Führungsverhalten. Es gibt zwar Regeln, die man einhalten muß, die Frage ist aber wie man mit diesen Regeln umgeht. Ich bin für Überzeugen statt durchzupeitschen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Für meinen beruflichen Erfolg ist es wichtig zu wissen, wohin ich mich zum Regenerieren von beruflichen Turbulenzen zurückziehen kann. Ich bin ein ausgeprägter Familienmensch, die Familie ist ein wesentlicher Ruhepol für mich. **Und die Mitarbeiter?** Das mittlere Management sehe ich als berufliche Familie an. Auch in diesem Umfeld muß man offen sein und Fehler zugeben können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Stärke ist ein sensibles Gefühl für Bauchentscheidungen. Die ersten paar Sekunden des Kennenlernens sind entscheidend. Wert lege ich auf Persönlichkeit, Einsatzfreude, Ideen, die Bereitschaft geistig flexibel zu sein und über den Tellerrand zu sehen. **Und wie motivieren Sie diese?** Durch offene Kommunikation (ich kann gut und intensiv zuhören) und durch Vorleben dessen, was ich predige. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Auch ein erfolgreich aussehendes Leben hat nicht nur Erfolge. Bei Mißerfolgen bricht im ersten Moment eine Welt zusammen, ich kann mich aber schnell wieder motivieren. Meine Eigenheit ist, daß ich mich bei Auftragsverhandlungen bis zur Unterschrift freue, nicht mehr aber über den Auftrag selbst, da er ja die logische Konsequenz sein sollte. Für mich ist es eine Niederlage, wenn man einen richtigen Weg gegangen ist und kurz vor dem Ziel eine 180°-Kehrtwendung angeordnet wird. Mit solch einem diktatorischem Führungsstil kann ich nicht leben, weil er mich demotiviert. **Woraus schöpfen Sie ihre Kraft?** Aus dem Ergebnis einer positiven Beziehung zu meinem Umfeld, meiner Familie und den Kindern. Während ich der Ideenmensch bin ist meine Frau eher der ruhigere Typ. Das nivelliert sich sehr gut. **Ihre Ziele?** Mein berufliches Lebensziel habe ich erreicht. Mein Motto ist: „Das Ziel ist der Weg", nicht umgekehrt. Meinen Wunschtraum, ein eigenes kleines Unternehmen, in dem ich meine Ideen und Kreativität verwirklichen kann (in einem Großkonzern geht das nicht), werde ich mir jetzt mit 49 Jahren nicht mehr erfüllen können. Nun möchte ich die Firma Schneider die nächsten zehn Jahre beim Ausbau der Ziele für Österreich (besserer Ertrag, höhere Marktanteile) begleiten und dabei mitwirken. Ich brauchte stets ein berufliches „Kind" für das ich „Ziehvater" sein konnte. Eine meiner Aufgaben hier im Unternehmen ist es, solch ein „Kind" großzuziehen, das meinen Posten übernehmen kann. Eine der Aufgaben einer Führungskraft ist auch für seine Nachfolge zu sorgen. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Mit Ausnahme der finanziellen Anerkennung (wobei Geld nicht die wesentlichste Motivation ist) ist sie sehr dürftig: „Je höher oben, um so dünner die Luft". Der Mensch braucht aber seine Streicheleinheiten, und sei es nur zur Befriedigung des eigenen Egos. **Ihr Lebensmotto?** „Gehe einen einfachen, geraden Weg." Ehrlich und offen alles auf den Punkt zu bringen ist meine Devise. Von überkomplizierten Denkmodellen, wie sie in Führungsetagen modern sind, halte ich nichts. Meine Stärke ist es analytisch zu denken, schnell umdenken zu können und kompliziert wirkende Dinge einfach auszudrücken. **Haben Sie Vorbilder?** Keine Top-Persönlichkeiten, sondern meist ganz einfache Menschen. Ich orientiere mich nicht an Positionen, sondern an Denkweisen. **Anmerkung zum Erfolg?** Sicherlich eine Rolle spielt auch die körperliche Größe, da man dadurch automatisch Autorität ausstrahlt.

✶ Hinteregger Franz Stephan Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Funktion: Referatsleiter Mittel- und Osteuropa. Tätig bei: Büro für Internationale Forschungs- und Technologiekooperation., 1040 Wien, Wiedner Hauptstraße 76. Geboren - Datum, Ort: 16. Dezember 1959, Steyr. Kinder: Marlene und Sophie. Eltern: Franz und Dr. Lieselotte. Hobbies: Langzeitreisen, Kakteen, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bereits in der Hauptschule interessierte ich mich sehr stark für Chemie, Physik, Elektronik und Naturwissenschaften im allgemeinen. Also besuchte ich die HTL für chemische Betriebstechnik in Wels. Durch eine schwere Beinverletzung mußte ich ein Jahr lang aussetzen und entdeckte während meiner Rekonvaleszenz meine Liebe zur Natur. Ich maturierte 1981 und studierte anschließend Landschaftsökologie und Landschaftsgestaltung (damals noch Studienversuch) an der BOKU Wien. 1988 schloß ich das Studium als Zweitschnellster meines Jahrganges ab, obwohl ich während meines Studiums drei sehr ausgedehnte Reisen unternommen hatte und in Hainburg an vorderster Front „kämpfte". Unmittelbar nach dem Zivildienst unternahm ich eine weitere Reise, die acht Monate lang dauerte. Durch meine Verbindungen aus der Zeit der Umweltbewegung im Zusammenhang mit Hainburg bewarb ich mich im Umweltministerium und war dort ab 1989 als Amtssachverständiger hinsichtlich der Beurteilung der umweltgerecht erscheinenden Behandlung von gefährlichen Abfällen im Ausland beziehungsweise der ordnungsgemäßen Behandlung von Abfällen im Inland nach dem Abfallwirtschaftsgesetz tätig. 1992 wechselte ich zur A.S.A. (Abfall Service Austria), wo ich an der Durchführung eines Elektronikschrott-Projektes mitwirkte. Anschließend war ich bei U.E.G. (Umwelt- und Entsorgungstechnik AG Graz) tätig. Letztendlich wurde mir jedoch bewußt, daß ich mich mit der Abfallwirtschaft nicht wirklich identifizieren kann und entschied mich, mehr zurück zu meinen Wurzeln zu gehen. Von 1995 bis 1997 war ich beim Umweltdachverband ÖGNU mit der Leitung der Berggesetzkampagne, Stellungnahmen zu umweltrelevanten Gesetzesentwürfen, sowie PR-Arbeit befaßt, sah jedoch in dieser Tätigkeit Stagnation und ließ mich karenzieren. Ich war während dieser Zeit unter anderem weiter Konsulent im Umweltbereich. Seit 1999 bin ich Referatsleiter des Mittel- und Osteuropa Sekretariats des BIT - Büro für Internationale Forschungs- und Technologiekooperation.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich eine ausgewogene Balance zwischen Privatleben und Beruf – Geld und Macht bedeuten mir wenig, während meiner Tätigkeit in den Stabstellen lernte ich vor allem, daß Macht oft in Ohnmacht umschlägt. **Was war ausschlagge-**

bend für Ihren Erfolg? Mein Erfolg basiert auf meinem gesunden Hausverstand gepaart mit sozialer Kompetenz. Diese Eigenschaften werden mir auch von außen bestätigt. Ich gehe schlicht und einfach mit Humor, Herz und Hirn an die Dinge heran; nur so kann ich mich selbst motivieren. Meine Tätigkeit macht mir viel Freude und ist mir wirklich eine Herzensangelegenheit – würde sie das nicht, würde ich den Spaß und somit auch die Motivation verlieren. Meine weiteren Stärken liegen auf dem Gebiet der Analyse und Strategie: Ich bin Generalist und versuche stets, mich nicht in Details zu verlieben, sondern die Dinge auf den Punkt zu bringen. Weiters ergänze ich mich sehr gut mit meinen Mitarbeitern, da ich ein teamfähiger Mensch bin. Mein Motto lautet: Wenn man mit seinem Umfeld nicht zufrieden ist, muß man entweder sich selbst oder eben das Umfeld ändern. Es war mir immer ein Anliegen, nicht automatisch opportun zu handeln, sondern auch einmal gegen den Strom zu schwimmen: dies hat meiner Meinung nach viel mit Risikobereitschaft zu tun. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich den oben erwähnten Ausgleich zwischen Beruf und Privatleben geschafft habe und mich zufrieden und innerlich glücklich fühle. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich habe Niederlagen erlebt und dabei auch eine Art gesundes Selbst- und Gottvertrauen entwickelt und sehe in Niederlagen eine gewisse Demutsübung. Zudem habe ich durch meine Reisen und alles, was ich dadurch erlebte, Ressourcen, auf die ich zurückgreifen kann; die mich auch in schwierigen Situationen immer wieder zum Weitermachen ermutigen. Zusammenfassend läßt sich sagen, daß Niederlagen ein wichtiger Faktor des Erfolges sind: wer immer hoch fliegt wird sich nur schwer wieder aufraffen, wenn ein Absturz erfolgt. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich leiste mir ganz bewußt den Luxus der Authentizität, weil ich mich bis zu einem gewissen Maß mit meiner Tätigkeit identifizieren muß, um erfolgreich zu sein. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß offen und somit fähig sein, gleichermaßen zu geben wie auch zu empfangen. Man soll in einem vernünftigen Maß kritisch sein, dabei aber nicht alles zu Tode analysieren. Ich denke, es ist vor allem wesentlich, die wichtigen Dinge wahr und „für wahr" zu nehmen und selbstkritisch zwischen dem Wollen und dem Glauben, etwas zu wollen unterscheiden. Meiner Erfahrung nach ist es nie gut, Trends nachzulaufen. Ganz allgemein würde ich zum Lernen von Sprachen raten – nicht nur, weil sie im Alltag immer wichtiger werden, sondern ganz einfach auch, weil man durch das Erlernen von Fremdsprachen denken lernt.

✱ Hintermeier Monika

● Steckbrief

Beruf: Personalleiterin. Funktion: Abteilungsleiterin Personal. Tätig bei: Visa-Service Kreditkarten AG., 1030 Wien, Invalidenstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 2. Mai 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Karl. Kinder: Markus. Hobbies: Segeln und Reiten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Ausbildung an der Handelsakademie, trat ich bei einem Rechtsanwalt in ein Dienstverhältnis ein, um bald darauf zur Firma Visa zu wechseln. Jetzt bin ich seit 15 Jahren beim Unternehmen Visa beschäftigt. Ich begann im Händler- und Sekretariatsbereich und war und bin auch für den Vorstandssekretariatsbereich zuständig. Später kamen auch die Personalagenden dazu.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich viele Dimensionen. Wenn es mir gelingt, eigene Ideen in unser Unternehmen einzubringen, und - noch besser – verwirklichen zu können. Wenn sich Beruf, Karriere und Familie miteinander vereinbaren lassen. Erfolg ist aber auch die Arbeitszufriedenheit, die Anerkennung durch Vorgesetzte und Mitarbeiter, das tägliche kleine Erfolgserlebnis. Im Grunde geht es darum, etwas positives geleistet zu haben und dafür auch positives Feedback zu erhalten. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Teilweise. Einerseits habe ich viele Dinge erreicht, die mir persönlich wichtig sind. Andererseits konnte ich Einiges noch nicht so umsetzen, wie ich es mir vorgenom-men habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ehrgeiz, Leistungsbereitschaft und Mut. Ich gebe mich nicht leicht zufrieden, schon gar nicht mit halben Sachen. Ich bin bereit mich einzusetzen und meine Überzeugung deutlich auszusprechen, selbst dann, wenn es gerade unbequem ist oder nicht vorteilhaft erscheint. Andererseits braucht es dafür auch ein Unternehmen, in dem Leistung und Mut anerkannt werden, und das ist bei VISA der Fall. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Vorselektion erfolgt aufgrund der schriftlichen Bewerbungsunterlagen. Wenn die Bewerberin oder der Bewerber das Anforderungsprofil für die ausgeschriebene Position erfüllt und der Gesamteindruck der Bewerbungsunterlagen positiv ist, erfolgt ein persönliches Vorstellungsgespräch. Neben den fachlichen Qualifikationen ist für mich vor allem die Persönlichkeit eines Mitarbeiters ausschlaggebend. Wird sich der Kandidat in das betreffende Team gut integrieren können, stimmen Leistungsbereitschaft und Einsatzwille, sind Flexibilität und soziale Kompetenz erkennbar? Freilich ist das alles in einem Bewerbungsgespräch nicht hundertprozentig abschätzbar, aber im Laufe der Zeit gewinnt man in diesem Beruf eine recht gute Menschenkenntnis. Auch das macht diesen Job so spannend. **Wie lösen Sie besonders schwierige Aufgaben?** In schwierigen Situationen spreche ich gern mit Vertrauenspersonen, Menschen, von denen ich weiß, daß sie stets ehrlich zu mir sind und deren Meinung mir wichtig ist. Ich versuche natürlich alle wesentlichen Informationen und Fakten einzuholen und abzuwägen. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben eine Vorstandsebene, Bereichsleiter, Abteilungsleiter, Gruppen- und Teamleiter. **Welches Problem scheint Ihren in Ihrer Branche ungelöst?** Die Konzentrationen im Bankenbereich haben natürlich im Personalbereich gewisse Tücken. Für uns Personalentwickler ist das eine sehr große Herausforderung.

✱ Hinterwallner Alois Ing.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Danka Austria GmbH., 1130 Wien, Auhofstr. 41A. Geboren - Datum, Ort: 28. September 1957, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Barbara (1982) und Birgit (1984). Eltern: Alois und Hertha. Hobbies: Tennis, Skifahren, Reisen, Lesen und Psychologie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Eltern, aus der Landwirtschaftkommend, übersiedelten nach Wien, als ich ein

Kind war, und hatten den Wunsch, mir eine gute Ausbildung zu ermöglichen. Da ich mich für die Technik interessierte, entschloß ich mich für die Höhere Technische Lehranstalt in der Schellinggasse, wo mein Schwerpunkt Schwachstromtechik und Elektronik waren. Nach fünf Jahren der Ausbildung war mein Selbstvertrauen wesentlich gestiegen, was sich dann durch die Realitäten des Lebens verminderte. Zwei Wochen nach der Matura fing ich an als Reparateur im Produktionsbereich von Videorecorder von „Philips“ zu arbeiten, wo meine erste Begegnung mit der Praxis stattgefunden hat, was ich als sehr wichtig für meine berufliche Entwicklung empfinde, weil ich der Meinung bin, daß ein Manager einen profunden Zugang zur Basis haben muß. Meine Aufgaben wurden immer umfangreicher und man betraute mich mit immer größerer Verantwortung. Als ich beim Bundesherr meinen Präzensdienst ableistete, erreichte mich das Angebot vom Abteilungsleiter der Firma „Philips“, sein Assistent zu werden. Ich nahm dieses Angebot an und bekam mit 21 Jahren eine Position, die ich als Herausforderung betrachtete - ich war für 30 Mitarbeiter zuständig. Nach einem Jahr stellte ich fest, daß die Tätigkeit, die ich ausübe, nicht mehr meinen Vorstellungen entspricht, ich trennte mich von meinem Arbeitgeber. Mein Wunsch war, in den Außendienst zu wechseln, um mehr Kontakte zu Kunden zu haben. So verbrachte ich ein Jahr im Bereich Kundendienstleistungen und reparierte Kopierer bei den Kunden. Mit der Zeit entwickelte ich mich zum Trainer, und war international unterwegs. Die neue Aufgabe erfüllte mich, ich betreute mehrere Projekte und war gleichzeitig mit mehreren Aufgaben betraut. Ich legte immer einen großen Wert auf die Weiterbildung und absolvierte unter anderem, Quality - Management Kurse. 1993 erfüllte ich die Funktion des Quality - Direktors in der Firma und suchte nach neuen Herausforderungen, weil mir wichtig war, meine Aktivitäten in der Firma auszubreiten. Wichtig für meine berufliche Entwicklung war der Universitätslehrgang für Werbung und Verkauf, welchen ich bei Prof. Dr. Günter Schweiger mir gutem Erfolg absolvierte. Nach einem halben Jahr bekam ich vom Generaldirektor das Angebot, eine Abteilung mit 65 Mitarbeitern zu übernehmen. Nach der Umstrukturierung bei „Kodak“ traf ich die Entscheidung, mit dem aufgegliederten Bereich zur „Danka“ zu gehen, wo ich die Stelle des Serviceleiters übertragen bekam. Bald bekam ich Prokura, und nach dem Ausscheiden des Geschäftsführers ernannte man mich zu dessen Nachfolger.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist bei mir der Selbstverwirklichung und der persönlichen Freiheit gleichgestellt. Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn ich einen freien Betätigungsraum habe und nicht an Anweisungen gebunden bin. Zu meinem Erfolg gehört ein gutes Betriebsklima, zufriedene Mitarbeiter, eine finanzielle Sicherheit. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Fachliche und soziale Kompetenz, ein profunder Zugang zur Basis, der Wille, sich weiterzubilden und neues Wissen zu verarbeiten. Generell heißt es, weltoffen zu leben. **Welche Rolle spielt für Sie die Familie?** Seit über zwanzig Jahren führe ich ein harmonisches Familienleben und meine Privatspähre hat die Priorität Nummer „Eins“. Meine Familie bedeutet mir die Geborgenheit, das ist ein Gegenpol zu oft doch anstrengendem beruflichem Alltag. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Meine Einstellung lautet - ich bin dann ein guter Geschäftsführer, wenn man mich nicht braucht. Ich halte sehr viel von der Eigenverantwortung meiner Mitarbeiter und gebe ihnen einen großen Freiraum. Das Entscheidende dabei ist, daß der Job perfekt gemacht werden muß und ich bin bestrebt, das vorzuleben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In meinem Umfeld mich weiter wohl zu fühlen, und für die Möglichkeiten des Lebens offen zu bleiben. Mir ist wichtig, weiterhin in der Welt geschäftlich unterwegs zu sein und eine internationale Verantwortung zu übernehmen.

✱ Hirschl Hans Georg Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Semperit Reifen GmbH., 2514 Traiskirchen, Wienersdorfer Straße 20-24. Geboren - Datum, Ort: 18. Juni 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dipl.-Kfm. Roberta. Kinder: Mag. Robin. Eltern: Rosa und Ludwig. Ehrungen: Großes Ehrenzeichen für Verdienste um das Land Niederösterreich. Hobbies: Tennis, Skifahren, Laufen, Basketball (Staatsmeister 1966).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich das TGM, eine Höhere Technische Lehranstalt, mit Fachrichtung Maschinenbau, und schloß sie 1962 mit Auszeichnung ab. Danach studierte ich Maschinenbau an der Technischen Universität Wien und trat nach meinem Abschluß als Diplom Ingenieur 1971 als Assistent der Halbzeugfertigung bei Semperit AG ein. In weiterer Folge wurde ich Abteilungsleiter für Fördergutfertigung und Mischungsherstellung und im Jahre 1992 Leiter der Technischen Betriebe. 1993 ging ich als Produktionsleiter ein Jahr lang nach Dublin, und als ich zurückkehrte, wurde ich Werksleiter der Semperit Reifen AG in Traiskirchen. Von 1995 bis 1999 war ich Mitglied des Vorstandes für die Produktion, und nach der Umwandlung der Aktiengesellschaft in eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung im Jahre 1999 bin ich Geschäftsführer und Werksleiter der Semperit Reifen GmbH in Traiskirchen.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin ein offener und kommunikativer Mensch und bemühe mich stark, meine Mitarbeiter und ihre Sorgen zu verstehen, da ich selbst aus eher einfachen Verhältnissen komme, und es für mich daher nicht selbstverständlich war, zu studieren und diesen Weg einzuschlagen. Ich kann sehr gut delegieren, weil ich der Meinung bin, daß man seinen Mitarbeitern die Chance zur Weiterentwicklung geben muß. Ich betrachte Fehler als Chance, daraus zu lernen und verzeihe sie auch anderen. Ich liebe die Kontinuität und verändere mich nicht unbedingt sehr gerne, sondern gehe meinen Weg sehr konsequent. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wichtig ist für mich zum ersten die Ehrlichkeit. Weiters lege ich großen Wert auf Loyalität, deren ich mir unter meinen Mitarbeitern absolut sicher sein kann. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich motiviere meine Mitarbeiter durch Begeisterung für die Sache; sie sollen von ihrer Tätigkeit überzeugt sein, und am Erfolg auch teilhaben können. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein größtes

Ziel ist es, den Standort Traiskirchen möglichst lange zu halten, obwohl er unter starkem Konkurrenzdruck verschiedener Niedrigkosten-Standorten steht, um mehr als 1.700 Arbeitsplätze zu sichern. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn ich mit dem Erreichten zufrieden bin. **Wie wichtig ist Ihnen Anerkennung?** Anerkennung und Motivation spielen oft sehr stark zusammen; ich bin aber ein Mensch, der auch ohne Anerkennung von außen auskommen kann, weil ich meine Leistungen selbst beurteilen kann. Ich denke, wenn man immer auf das Schulterklopfen für gute Leistungen wartet, wird man nur frustriert, weil man ja ohnehin aus sich selbst die Zufriedenheit, und somit wieder Motivation, schöpfen muß. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich versuche heute ganz bewußt, fallweise komplett abzuschalten, und mir die Zeit dafür zu nehmen. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Ich kann der jungen Generation nur raten, möglichst viel zu lernen. Die Arbeitsplätze für ungelernte oder schlecht ausgebildete Menschen werden immer weniger. Es ist heute wichtiger denn je, sein Wissen sehr breit zu streuen und sowohl örtlich als auch in seinen Tätigkeiten flexibel zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich nicht immer zufrieden mit dem Erreichten, weil ich immer mehr möchte und ein sehr kritischer, beinahe schon pedantischer, Mensch bin; weiß jedoch, daß ich nach objektiven Maßstäben erfolgreich bin.

✶ Hirsh Arthur E. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Geschichtsprofessor. Funktion: Direktor. Tätig bei: Webster University Vienna., 1220 Wien, Berchtoldgasse 1. Geboren - Datum, Ort: 12. Februar 1948, Philadelphia (USA). Kinder: Cass (1970) und Max (1979). Schöpferische Akte: Buch: „The French new left: Intellectual History from Sartre to Gorz", zahlreiche Übersetzungen. Ehrungen: National endowment for Humanities, zwei Auszeichnungen der UNO. Mitgliedschaften: American Historical Association, European Association of International Educators. Hobbies: Reisen, Sport (Fitneß, Schwimmen, Rad), Kino, Lesen, kulturelle Events.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Da ich aus einer Arbeiterfamilie stamme, ist mein Hauptfaktor die Ausbildung. Da ich in der Schule sehr gut, war bekam ich ein Stipendium für das Dickson College (Post Graduate Studium Geschichte und Philosophie), und kam so zu einer privaten Universitätsausbildung. Nach dem Studium war ich acht Jahre Geschichtslehrer an der Boston University, und anschließend im Rahmen eines Überseeprogramms ein Jahr lang (1984-85) im Bereich Diplomatentraining, Internationale Beziehungen in Bonn, Berlin, Heidelberg, Brüssel, Paris und Vicenza tätig. Das öffnete mir den Horizont und ist die Grundlage dafür, daß ich noch heute im internationalen Bildungsbereich tätig bin. Da mein Vertrag damals nur ein Jahr lief, ich aber in Europa bleiben wollte, nahm ich die Stellung als Geschichtsprofessor am Franklin College in der Schweiz an, wo ich von 1986-93 unterrichtete. Da dies eine kleine Universität ist, wurde ich auch in die Administration involviert und erkannte bald, daß dieser Bereich gut zu mir paßt, weil ich am Tagesende gern Resultate sehe. 1993 ging ich aus privaten Gründen wieder in die USA, wo ich bis 1997 am Newbury College in Boston als Dekan tätig war, und mir damit letztendlich nach dem akademischen und internationalen auch den organisatorischen Background aneignen konnte. Anschließend war ich drei Jahre Direktor der Virginia Tech University im Tessin, und kam im Juni 2000 als Direktor an die Webster University nach Wien, die, gemeinsam mit drei anderen Universitäten, als erste private Universität in Österreich akkreditiert wurde. Die Webster University (Hauptcampus St. Louis, an 93 Locations in 17 US-Bundesstaaten und acht Staaten) beherbergt in Österreich 350 Studenten aus 60 Nationen und bietet Undergradvate und Grandvate Studien vor allem für Berufstätige an Hauptfächer: Wirtschaft, Internationale Beziehungen, psychologie, Computerwissenschaften.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet: Das Erreichen von Zielen, egal ob berufliche oder private. Im allgemeinen bedeutet Erfolg, zu gewinnen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Definitiv ja, da ich meine Ziele stets erreiche, ich in einem Bereich Karriere machen konnte, in dem ein harter Wettbewerb herrscht, und ich anderen helfen kann sich zu bilden. Aus meiner Erfahrung ist Bildung einer der wesentlichsten Erfolgsfaktoren. Auch als Vater bin ich erfolgreich, und meine Kinder und Studenten heranwachsen zu sehen, ist für mich eine große Belohnung. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Entscheidend war, das Doktorat in Geschichte zu machen, da ich die intellektuelle Passion hatte, die Vergangenheit zu verstehen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, das kam erst vor ca. zehn Jahren in der Schweiz, als ich Einblick in die Administration bekam. Als Professor beeinflußt man bloß seine eigenen Studenten, als Direktor ist man für weit mehr Studenten verantwortlich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ruhe, mit der man streßvolle Situationen übersteht. Für einen Universitätsdirektor ist auch die Fähigkeit die Vision, was das Institut im Bereich der internationalen Bildung bewirken kann, kommunizieren zu können wesentlich. Visionen zu kommunizieren ist der Schlüssel zum Erfolg aller Führungskräfte. Für mich ist die Vision von Lernen, Toleranz und Individuen respektvoll zu behandeln wesentlich. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Aufgrund der drei Punkte akademische, administrative und internationale Erfahrung. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Es gibt viele Erfolgshemmer. Wichtig ist zu wissen was man will, sich darauf fokussieren und sein Ziel anzustreben. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Das persönliche Umfeld ist der Schlüssel zum Erfolg, da der Charakter für Erfolg ausschlaggebend ist. Dazu sind die familiären Werte, die einem in der Jugend mitgegeben wurden entscheidend. Nach jeder Niederlage wieder aufzustehen ist wesentlicher Teil des Erfolges und zu lernen, warum man in einer Situation nicht erfolgreich war. Erfolgreiche lernen aus ihren Fehlern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Entscheidend ist hohe Integrität, hartes Arbeiten, emotionale Stabilität und ein Teamplayer zu sein. **Und wie motivieren Sie diese?** Die Motivation ergibt sich daraus, Teil einer internationalen Community zu sein, nicht durch materielle Incentives. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Manche Menschen ertragen Grenzen (sowohl die eigenen als die Anderer) besser als andere. Eine persönliche Niederlage ist, wenn man als Leader nicht in der Lage ist zu kommunizieren, was die Organisation kann und tun sollte. Ein persönliches PR-Desaster ist es auch, wenn die Führungsrolle nicht anerkannt wird. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Herausforderung eine internationale Community zu schaffen. Ich sehe auch sehr viel an persönlicher Anstrengung, die von unseren Studenten unternommen wird, um überhaupt hier stu-

dieren zu können. Auch das gibt mir Kraft, so entsteht ein Kreislauf zwischen mir und den Studenten. **Ihre Ziele?** Wachstum, Expansion und mehr Studenten zu bekommen. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, ich fühle mich anerkannt. **Ihr Lebensmotto?** „To go on" und „keep getting up". **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolg wird nicht nur in unterschiedlichen Branchen verschieden gesehen, man kann auch auf verschiedene Arten Erfolg haben. Ein großartiger Tänzer muß als Physiker nicht ebenfalls erfolgreich sein. Der Schlüssel zum Erfolg ist emotionale Intelligenz, sich und andere Menschen zu verstehen und die eigenen Wünsche und die Bedürfnisse Anderer erfüllen zu können, indem man sich auch in andere Menschen hineinversetzen kann. Wenn man in der Lage ist sich Netzwerke aufzubauen schafft man damit Möglichkeiten. Ein wesentlicher Punkt ist auch Glück oder besser das richtige Timing.

✶ Hirss-Werdisheim Gerald Dipl.-Ing. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: AGR Austria Glas Recycling GmbH., 1020 Wien, Obere Donaustr. 71. Geboren - Datum, Ort: 16. Mai 1955, Wien. Hobbies: Marathonlaufen (als Ausgleich zum sitzenden Job), Ski, Bergsteigen; mein Haus im Burgenland, das ich komplett renovierte, in dem ich mich geborgen fühle und das für mich eine wesentliche Kraftquelle ist; Hobbytischlerei (hier sehe ich greifbare Erfolge).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura (1973) und dem Bundesheer studierte ich technische Chemie an der TU Wien (Sponsion 1983, Doktorat 1987, Promotion mit Auszeichnung). Mein Studium finanzierte ich mir mit den verschiedensten Nebenjobs, z. B. als Nachtportier, Taxifahrer, Zettelausträger, im Zeitungsverkauf oder bei AMC, wo ich zwei Jahre arbeitete). 1975 leitete ich nach einem Herzinfarkt meines Vaters dessen Textil-Handelsagentur. 1982 trat ich als Referent der Gewerkschaft der Chemiearbeiter beim ÖGB ein, wurde 1987 Fachsekretär für die Branchen Papier und Glas (Vorbereitung der Kollektivvertragsverhandlungen, Betriebsrat-Beratungen) und 1989 Bundessekretär der Gewerkschaft der Chemiearbeiter. Als Mitglied der Geschäftsführung war ich für die Geschäftsbereiche Papier und Glas, Internationales, EDV, Mitgliederverwaltung und Jugendarbeit zuständig und führte unter anderem auch selbständig die Kollektivvertragsverhandlungen. 1994 übernahm ich auch die Aufgabe des EU-Beauftragten dieses Organisationsbereiches und wurde Mitglied des Präsidiums des Forschungsförderungsfonds der gewerblichen Wirtschaft (FFF). Nachdem ich bis 1997 im ÖGB tätig war, bin ich seit 1998 Geschäftsführer der AGR. Diese Gesellschaft (im Eigentum der ARA AG, Vetropack Austria und Stölzle Oberglas) war, als ich sie übernahm, im Ausgleich und meine erste Bewährungsprobe war, alle Verträge neu zu verhandeln und abzuschließen, sowie sie von der AREC loszulösen und stark zu machen. AGR betreibt als Non-Profit-Organisation das flächendeckende Glassammelsystem in ganz Österreich, hat 600 Verträge mit Kommunen, unterhält 90.000 Sammelbehälter und beliefert die österreichische Glasindustrie mit Altglas. 25 Prozent des Altglases werden exportiert. Mit acht Mitarbeitern setzt AGR 290 Millionen um; rund 230 Millionen davon stammen vom ARA-System (Entpflichtung der Hersteller laut Verpackungsverordnung), 60 Millionen von der Industrie.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Sich Ziele zu setzen und sie konsequent umzusetzen. Erfolg ist etwas Subjektives. Es kommt auf die gesteckten Ziele an und welche man umsetzen kann. Generell muß Erfolg auf die Lebensgestaltung angewandt werden und hat nur zu einem Teil mit dem Beruf zu tun, das Berufliche und Private muß ein Gesamtbild ergeben. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe meine persönlichen, privaten Ziele weitgehend erreicht und bin mit dem Erreichten zufrieden. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja. Mein Lebenslauf ist nicht alltäglich. Meine Familie und Freunde sehen meine Flexibilität, daß ich mich in neue Situationen schnell einfinden und mir auch ein neues berufliches Umfeld aufbauen kann. Von einem Freund wurde ich als ein gutes Beispiel dafür, daß man nicht resignieren darf und mit persönlichem Einsatz auch schwierige Situationen bewältigen kann, bezeichnet. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gab, ähnlich wie bei einem Schienensystem im Bahnverkehr ständig Weichenstellungen. Eine wesentliche Weichenstellung war als ich mit 16 Jahren lieber in einer Tischlerei als in der Schule war. Damals hielt mich mein Vater an, die Matura zu machen. Sonst wäre ich vermutlich Tischler geworden. Als ich 1997 von der Gewerkschaft wegging hatte ich zuerst keinen Job, dann wurden mir auf einmal drei Posten angeboten, ich entschied mich für die AGR. Für diese Aufgabe entschied ich mich, da ich nicht ins Ausland wollte und mir die Aufgabe (Glasindustrie, Umwelt) und die Unternehmensgröße zusagt. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich betrieb keine klassische Karriereplanung. Meine Philosophie ist, die Dinge auf mich zukommen zu lassen und sie gut zu erledigen. Wenn ich etwas direkt anstrebte war es meist nicht so gut. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Das sind ein Dutzend Parameter. Ich halte mich für durchschnittlich intelligent und zeichne mich durch Konsequenz aus. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Im Zuge der Kollektivvertragsverhandlungen gelang es mir auch mit den Arbeitgebervertretern, ein gutes persönliches Verhältnis aufzubauen. Man sah, daß ich gut verhandle, keine Berührungsängste habe und in der Lage bin soziale Kontakte zu knüpfen. Beim Hearing für diesen Job schnitt ich darüberhinaus auch am besten ab. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Ich drücke es positiv aus: Teamfähigkeit, die Fähigkeit Mitarbeiter einzubinden, zu delegieren, Verbindlichkeit, Verhandlungskultur und Verständnis für andere ist förderlich. **Welche Rolle spielt die Familie?** Die Unterstützung durch meine Familie und von Freunden, die mich bestärkten, war sehr wichtig. Bei Entscheidungen war mir der Ratschlag meines Umfeldes eine gute Orientierungshilfe, letztlich muß aber jeder alleinverantwortlich die Entscheidungen treffen **Welche Rolle spielen Mitarbeiter?** Erfolg ist für mich nur im Team möglich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben der Qualifikation ist auch der persönlicher Eindruck und Teamfähigkeit wesentlich, auch die anderen Mitarbeiter müssen mit dem Neuen „können". **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Als ich die Leitung des Unternehmens übernahm war es im Ausgleich und ich mußte den Mitarbeitern wieder neuen Lebensmut geben. Das gelang mir dadurch, daß ich ihnen Verantwortung übertrage, sie frei arbeiten lasse. Dafür zu sorgen, daß der Job den Mitarbeitern Spaß macht, ist eine der wichtigsten Managementfunktionen. Wichtiger als Geldanreize ist die berufliche Anerkennung. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Das sehe ich sinusförmig. Eine Niederlage ist nicht gleich ein verlorener Kampf, man kann sie als Lernmöglichkeit und Chance für Neues sehen. Nach einer sehr spannungsgeladenen Zeit beim ÖGB konnte

ich mich letztlich durch den Jobwechsel sowohl vom Umfeld her als auch finanziell verbessern. An der Substanz zehren besonders Intrigenspiele. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Man muß sich selbst analysieren und erkennen. Im Grunde ist man mit sich selbst allein und muß mit sich selbst zurande kommen. Sobald man über alle Niederlagen hinweg ist, kann einem nicht mehr viel passieren. Ich tanke als Einzelkämpfer Energie durch Sport (Marathonlauf), gesundem Leben und Fitneß. **Ihre Ziele?** Mein Lebensziel ist, mich freizuspielen, finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen und Wahlmöglichkeiten zu haben. Absolutes Karrieredenken und eine Position anzustreben ist nicht mein Fall. Ich halte es mit dem Philosophen B. Russell „Arbeiten um zu leben, nicht leben um zu arbeiten". **Ihr Lebensmotto?** Carpe diem. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolg hat man nur dann, wenn man in der Lage ist den Erfolg auch zu erkennen. Wenn man sich ständig selbst kritisiert und immer nach mehr strebt ist man im Leben nicht glücklich. Man muß seine Grenzen erkennen und dementsprechend seine Ziele definieren. Ehrgeiz macht nicht glücklich, wenn man sich überschätzt und dann in eine Position aufsteigt, der man nicht gewachsen ist und überfordert ist. Ich habe für mich eine erfüllende Position gefunden ohne mit Gewalt einen weiteren Aufstieg anzustreben. Trotzdem ist auch ohne Karrierestreben im Berufsleben eine gewissen Konsequenz nötig.

✱ Hlavacek Martin Mag.rer.soz.oec.

● Steckbrief

Funktion: Gesellschafter, Creativ Director. Tätig bei: Werbeservice GmbH., 1120 Wien, Darnautgasse 13. Geboren - Datum, Ort: 12. Oktober 1962, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Regina. Kinder: Mariane-Kristina (1998). Mitgliedschaften: Junge Wirtschaft Wien, Alumni Club, Managementclub. Hobbies: Musik aktiv, Videofilmen, Sport.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich 1981 am Neusprachlichen Gymnasium in Wien 20 die Matura abgelegt und meinen Präsenzdienst abgeleistet hatte, studierte ich zunächst Jus, später Wirtschaftsinformatik und BWL. Am 3. Juli 1992 erfolgte meine Sponsion zum Mag. rer soz oec (Sozial- und Wirtschaftswissenschaften). Gleich nach meiner Sponsion trat ich in das Unternehmen meines Onkels, die Werbeservice GesmbH ein, in dem ich schon während meines Studiums gearbeitet hatte. 1996 übernahm ich es gemeinsam mit meinem Cousin und bin heute für die Konzeption und den Kundenkontakt zuständig. Weiters bin ich im Landesvorstand der Jungen Wirtschaft tätig und übe im Rahmen des WIFI Beratungen im Bereich Werbung und Marketing, aus. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Unser Schwerpunkt liegt auf Klein- und Mittelbetrieben im deutschsprachigen Raum, wobei wir völlig branchenneutral sind. Das hat den Vorteil, daß man ständig neuen Herausforderungen begegnet und sozusagen nicht betriebsblind wird. Wir bringen erstens 30 Jahre Agenturerfahrung mit und versuchen zweitens, uns auf die Quintessenz der Bedürfnisse unserer Kunden zu konzentrieren. Es gibt heute kaum mehr neue, wirklich innovative Produkte – es geht in unserem Unternehmen darum, Käufergewohnheiten zu ändern und Kaufkraft zu verlagern. Wir legen höchsten Wert darauf, unsere Klienten bestens zu beraten und bieten Komplettlösungen, wie auch einzelne Teillösungen an. Da wir innerhalb des Betriebes keine hierarchische Struktur haben und eine sehr kleine Agentur sind, ist jeder Mitarbeiter Ansprechpartner und wir können generell einen sehr persönlichen Kontakt zu unseren Kunden herstellen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich die Realisierung eines gesteckten Zieles. Dabei empfinde ich auch kleinere, alltäglichere Ziele durchaus als Erfolg, über den ich mich freuen kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin ein sehr positiver Mensch und ich denke, das schlägt sich auch im Kontakt zu meinen Kunden nieder. Ich betrachte Probleme als Aufgaben oder Herausforderungen, die es zu lösen gilt. Meine Kunden kommen mit Problemen auf mich zu und dabei ist es mir wichtig, sowohl zuversichtlich als auch realistisch zu bleiben. Weiters bin ich der festen Überzeugung, daß man sich selbst gegenüber dem Kunden sozusagen gut verkaufen muß; das ist aber nur dann möglich, wenn man ein qualitativ hochwertiges Produkt anbietet. Erfolg kann also nicht nur an mir selbst als Einzelperson festgemacht sein, sondern hängt vom gesamten Team ab. Ich bin ein sehr kreativer Mensch, gleichzeitig lege ich aber auch sehr viel Wert auf Ordnung. Weiters bin ich sehr offen und kommunikativ, ich besitze ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen und Menschenkenntnis. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich fühle mich heute erfolgreich und habe in meinem Leben viel erreicht. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt in unserer Branche, auch seitens der Kammer, den Wunsch, nicht mehr gratis zu präsentieren. Man hat derzeit jedoch kaum eine Chance, für ein Konzept, das vom Kunden dann doch nicht gewünscht wird, etwas zu verlangen. Ich fände es fair und seriös, die so geleistete Arbeit abgegolten zu bekommen, weil es oft geschieht, daß mehrere Agenturen von einem potentiellen Auftraggeber eingeladen werden, ihre Konzepte kostenlos zu präsentieren. **Wie lösen Sie Probleme im Berufsleben?** Es gibt kaum Problemlösungen, die mir spontan zufallen. Deshalb analysiere ich zunächst einmal, was meine Ziele sind und wie ich am besten und leichtesten dorthin kommen kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich ist die Basis das gegenseitige Vertrauen, das neben der Kreativität in unserem Betrieb herrscht. Was den Umgang mit meinen Mitarbeitern betrifft, bin ich daran gewöhnt, daß jeder seinen eigenen Kopf hat. Das respektiere ich voll und ganz, aber auch hier muß ich mich vor allem verlassen können, weil ein Mitarbeiter sich ja auch auf mich verlassen kann. An oberster Stelle in der Zusammenarbeit mit meinen Kunden steht für mich auch Verläßlichkeit. Ich halte nicht sehr viel vom Credo, daß der Kunde König sei; ich betrachte meinen Kunden als Partner, und diese Partnerschaft muß von beiden Seiten funktionieren. Weiters muß unsere Agentur so sensibel sein, sich in die Wünsche des Kunden einzufühlen; wir müssen sozusagen nicht gestellte Fragen erspüren und dafür Antworten haben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das Ziel, erfolgreich sein zu wollen, ist meiner Meinung nach ein falscher Ansatz: Man muß sich zuerst einmal überlegen, womit man erfolgreich werden kann, das heißt, man muß herausfinden, wo die eigenen Talente und Fähigkeiten liegen, und denen auch nachgehen. Das Kriterium für Erfolg liegt meiner Meinung nach in der Freude, die man an seinem Beruf hat. Wenn man (sowohl beruflich als auch privat) mit etwas wirklich zufrieden ist, ergibt sich der Erfolg meist von selbst. Im beruflichen Alltag ist die Persönlichkeit enorm wichtig. Ein gutes Auftreten und die Kenntnis gewisser Spielregeln sind unabdingbar und erlernbar. Ausbildung ist etwas sehr Wesentliches, aber ich meine damit nicht unbedingt ein Universitätsstudium, sondern das kontinuierliche Lernen im eigenen Bereich. **Welche Ziele ha-**

ben Sie sich gesteckt? Ich würde es gerne erleben, daß die Firma auch ohne mich laufen kann, weil ich mich mit 50 etwas von diesem hektischen Tagesgeschäft zurückziehen möchte. Mein familiäres Ziel ist eventuell noch ein zweites Kind; jedenfalls aber so glücklich zu bleiben wie bisher.

✱ Höbarth Peter

● Steckbrief

Beruf: Kaufmänn. Angestellter. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde St. Martin., 3971 St. Martin 1. Geboren - Datum, Ort: 18. Dezember 1961, Gmünd. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Martin (1991) und Josef (1994). Schöpferische Akte: Fachartikel, Festschriften, redaktionelle Beiträge für Lokalzeitungen. Ehrungen: Ehrung der Bundeswirtschaftskammer: „Herz für Gründer". Mitgliedschaften: Feuerwehr, ÖVP, diverse Sportvereine. Hobbies: Landwirtschaft, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen? Nach Abschluß der Pflichtschule besuchte ich die dreijährige landwirtschaftliche Fachschule. Nach dem Bundesheer legte ich die entsprechenden Prüfungen für meine fachliche Qualifikation in der Landwirtschaft ab. Schon ab 1981 begann meine Karriere in der Kommunalpolitik durch mein Engagement in der jungen ÖVP. Gleichzeitig arbeitete ich seit 1989 für eine regionale Wochenzeitung. In der Zwischenzeit entwickelte sich die Landwirtschaft zu einem Unternehmen mit Unterkunft; nicht zuletzt durch unser Angebot Urlaub am Bauernhof. 1985 trat ich in den Gemeinderat ein, kandidierte 1995 zum erstenmal als Bürgermeister, wurde gewählt und 2000 wiedergewählt. Gleichzeitig bin ich Feuerwehrkommandant-Stellvertreter und Obmann des Ortsbauernrates. Ich bemühe mich im Sinne der Gemeinde stark um den Tourismus, die Förderung der Landwirtschaft ist mir weiters ein besonderes Anliegen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönliche Zufriedenheit und Glück in Gemeinschaft mit meinen Mitmenschen. Für mich ist es ein besonders erfolgreiches Gefühl, Menschen zusammenzubringen und gemeinsam Lösungen zu erarbeiten. Dabei betrachte ich monetären Erfolg nicht unbedingt als das allein Seligmachende. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Mein Erfolgsrezept besteht darin, auf die Menschen zuzugehen, dynamisch zu sein, kreative Ideen zu haben und diese Ideen auch umzusetzen. Eine große Herausforderung ist es für mich, die an verschiedenen Projekten beteiligten Personen entsprechend zu motivieren und einzubinden. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Eine Kindheit wo man bereits mit Verantwortung betraut wurde. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ich strebte immer an, in Bereichen tätig zu sein, wo man selbst Entscheidungen trifft. **Welche Einflüsse gab es bei Ihrer Berufswahl?** Schon in früher Kindheit hatte ich das Bedürfnis, unter Menschen zu sein. So ist es mir auch heute noch ein großes Anliegen, mich für die Öffentlichkeit einzusetzen. Mein Engagement in der Landwirtschaft war mir von meinen Eltern vorgegeben. Dieses Geschäftsfeld ist für meine innere Sicherheit von sehr großer Bedeutung, denn ich betrachte meine Landwirtschaft als persönlichen Rückhalt. Meine heimliche Liebe und Neigung gehört dem Marketing und Journalismus. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Es gibt immer wieder Menschen, die mir ihre Anerkennung aussprechen, und sich für besondere Leistungen hinsichtlich der Gemeinde bedanken. Diese Feedback freut mich, ich sehe es als Bestätigung, auf dem richtigen Weg zu sein. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Ich habe kein Problem damit, alleine zu entscheiden. Für die Entscheidungsfindung in der Gemeinde werden jedoch Gremien eingesetzt. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es werden uns kleinen Gemeinden immer mehr schwierige Entscheidungen selbst überlassen - gleichzeitig wird uns jedoch der „Geldhahn" immer weiter zugedreht. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Obwohl ich den Wert von guten Mitarbeitern sehr schätze hatten sie doch auf meine persönliche Entwicklung kaum Einfluß. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die wichtigsten Kriterien zur Zusammenarbeit mit Mitarbeitern sind Loyalität, ein hohes Maß an Teamfähigkeit und persönliches Engagement. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich bilde mich in allen Bereichen laufend fort. Dabei nütze ich für meine Tätigkeiten in der Kommunalpolitikt, sowie für meine persönliche Entwicklung die folgenden Informationsquellen: Erfahrungsaustausch, Vorträge, Kurse, Seminare, Fachliteratur und Kongresse. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Mißerfolgen muß man ins Auge sehen; man muß sie akzeptieren und sofort an der Lösung arbeiten. Wichtig ist es, einen Fehler nicht zweimal zu machen, also aus seinen Niederlagen zu lernen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich habe einen 16-Stunden-Tag und entspanne mich am besten durch die Arbeit in der Landwirtschaft. Dies ist für mich idealer Ausgleich und sportlicher Aktivität gleichzusetzen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Vision ist es, für unsere Region im Umkreis von 70 Kilometern eine ausreichende Menge an Arbeitsplätzen zu schaffen. Weiters strebe ich weiterhin eine gute Entwicklung des Tourismus in der Gemeinde an. **Ihr Lebensmotto?** Aktiv und mit kreativen Ideen die eigenen Ziele und Visionen verfolgen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man soll Erfolg nicht in Zahlen, sondern in menschlichen Gefühlen messen. Mit der zur Verfügung stehenden Zeit sollte man gut haushalten und sie auf die Gesellschaft, die Arbeit und die Familie aufteilen. In Chancen das Positive suchen, nicht das Negative.

✱ Höbert Ulrike

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Textiles Wohnen Ulrike Höbert., 2130 Mistelbach, Hauptplatz 28. Geboren - Datum, Ort: 17. Jänner 1954, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Ernst. Kinder: Cornelia (1976) und Wilfried (1980). Eltern: Emma und Karl. Mitgliedschaften: Gründerin vom MS Club Mistelbach. Hobbies: Schwimmen, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Polytechnischen Lehrgang begann ich 1969 eine kaufmännische Lehre in der elterlichen, vom Vater 1948 gegründeten Firma. Nach der Lehrzeit war ich

weiter im elterlichen Betrieb und 1985, als mein Vater in Pension ging, übernahm ich das Unternehmen. Wir sind eine Heimtextilfirma und statten Wohnungen aus. Wir handeln mit Bodenbelägen (Parkett, PVC und Teppichware), Tapeten, Vorhängen und verschiedenen Accessoires. Diese Waren verarbeiten wir auch, wir verlegen Fußböden, tapezieren und nähen Dekorationen. Besonderen Wert legen wir auf individuelle Kundenberatung, wir kommen mit Musterschals ins Haus, Zur Zeit beschäftige ich vier Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich diesen Betrieb erfolgreich weitergeführt habe, und mein Sohn bereits in meinen Fußstapfen steht. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Wenn der Kunde zufrieden ist, wieder kommt und mich und mein Team weiterempfiehlt. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bekam dieses Geschäft in die Wiege gelegt, für mich gab es nichts anderes. In Zeiten wie diesen, wo man sich viel mehr bemühen muß, tun wir das mit unserer individuellen Beratung. Mit unserem speziellen Kundenservice, versuchen wir Konzernen, die mit Billigangeboten lokken, Qualität aber genauso teuer verkaufen müssen, die Stirn zu bieten. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Unsere Mitarbeiter sind seit ca. 15 Jahren im Betrieb. In dieser Zeit entsteht ein großes Vertrauensverhältnis und das ist notwendig, für die verläßliche Arbeit beim Kunden. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Wir haben eher ein freundschaftliches Verhältnis, voriges Jahr ging ein Mitarbeiter in Pension, er war 35 Jahre bei uns beschäftigt. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meinen Vater, es hat mir imponiert, daß er aus dem Nichts diesen Betrieb geschaffen hat. **Ihr Ziel?** Das Geschäft so zu halten, wie es derzeit ist. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Kundenberatung und -betreuung waren nie so wichtig wie heute. Das Sortiment ist entscheidend, man muß sich seinem Kundenstock anpassen, und sich ständig weiterbilden. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Weiterbildung?** Zirka eine Woche im Jahr.

✱ Hoegenhavn Kirstine

● Steckbrief

Funktion: Finanzdirektorin. Tätig bei: Xerox Austria Ges.m.b.H., 1201 Wien, Handelskai 94-96. Geboren - Datum, Ort: 27. April 1967, Ringsted (Dänemark). Hobbies: Jogging und Reiten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Besuch der Universität in Aalborg in Dänemark von 1987-1989 absolvierte ich ein „Bachelor in Econimics und Business Law. Von 1989-1991 besuchte ich die Business School in Kopenhagen und absolvierte „Bachlor in Finance and Banking". 1994 legte ich mein Examen für Englisch ab via Cambrige Universität Fernstudium. Von 1995-1996 absolvierte ich eine Executive MBA Ausbildung an der Internationalen Business School in Kopenhagen. Meine berufliche Ausbildung begann im Jahre 1985 als Assistent by Investor Interviewing and Researches bei Financial Relations Board in Chicago. 1989 kehrte ich nach Dänemark zurück und war als Controller für TIME System International tätig. 1995 wechselte ich zu Xerox, wo ich bis 1997 die Funktion als Finance Business Manager ausübte. Von 1997 - 1999 übte ich die Funktion als Leiter des Finanzbereiches für die BRD in Berlin aus. Von 1999 - 2000 war ich Marketing Director für BRD mit Firmensitz in Düsseldorf und im Juli 2000 wechselte ich nach Österreich, wo ich Financedirector für Österreich bin. Aufgrund meiner internationalen Tätigkeiten spreche ich neben meiner Muttersprache noch Englisch, Deutsch, Schwedisch und Norwegisch.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Wichtig ist, daß man nicht nur sein Aufgabengebiet beherrscht, sondern auch über den Rand des „Tellers" blickt, das heißt auch in andere Bereiche hinein blickt, um den Überblick zu bekommen. Sicherlich gehört auch die eigene Persönlichkeit dazu. Ebenso zählt bei einer Führungspersönlichkeit, jene Fähigkeit dazu, die man als Führungsqualitäten bezeichnet. Um dies erfolgreich zu praktizieren, zählt für mich als Ausländerin ganz besonders das Einleben in den jeweiligen Kulturbereich, und dies auch zu verstehen, dazu. Für den beruflichen Erfolg zählt natürlich auch eine dementsprechende berufliche Ausbildung und Praxis. **Von wo kommt die Triebfeder?** Für mich zählte immer die Herausforderung. Wenn man im Ausland tätig ist, zählt die eigene Flexibilität. Ich nehme jede Herausforderung an, die sich mir bietet, vorausgesetzt, es macht mir Freude und ist eine spannende Tätigkeit.

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Aufgrund des Feedbacks, welches ich erhalte, ja. Sicherlich zählt auch die eigene Zufriedenheit dazu, das heißt, wenn einem der Job Freude und Spaß macht, kommt man leichter zu Zielen. Eigentlich bin ich mit meiner bisherigen Karriere sehr zufrieden.

Wie erfolgt die Motivation der Mitarbeiter? Ich glaube, daß die Motivation damit zu tun hat, wie man mit den Menschen umgeht, und in welche Kategorie von „Chef" man sich selbst einordnet. Ich bin eher offen erzogen worden, und nach diesem Prinzip erfolgt auch meine Mitarbeiterführung, das heißt im konkreten, daß „meine Türe" für meine 35 Mitarbeiter jederzeit offen steht. Darüber hinaus forciere ich die Selbständigkeit meiner Mitarbeiter; sie haben auch gute Ideen, und ich fördere auch, in ihre Kreativität. Somit stimmt auch die Leistung der Mitarbeiter. **Wie sehen Sie die Bereiche „Beruf/Privatleben"?** Man sollte die Bereiche strikt trennen, das heißt ich bin beruflich anders als im privaten Bereich. Andererseits wird sich in Zukunft der Beruf mit dem Privatleben immer mehr und mehr vermischen. Zur Zeit muß ich Kompromisse zwischen den genannten Bereichen machen, das heißt, aufgrund meiner beruflichen Tätigkeit, wo ich auch sehr viel reise und auch so manchen Abend und Wochenende im Büro verbringe, tritt der Privatbereich in den Hintergrund.

Was ist für Sie wichtiger, die Tätigkeit oder die Position? Für mich zählt die Freude an der Tätigkeit, was auf der Visitenkarte steht, ist nicht wirklich wichtig. **Was war für Ihren bisherigen Erfolg ausschlaggebend?** Wichtig für meinen Werdegang war sicherlich meine internationale Ausbildung und support von meiner Familie. Während meiner Ausbildungszeit lernte ich viele internationale Professoren kennen und hatte auch die Gelegenheit ein Netzwerk aufzubauen. Dadurch hat man so manche Vision bekommen. Die Ausbildung war sicherlich die Basis für meine Entscheidung, nicht nur in Dänemark zu bleiben, sondern auch andere Kulturen und Länder kennen zu lernen.

Welche Ziele verfolgen Sie? Für mich ist und war es immer von entscheidender Bedeutung, daß ich neben der Freude an der Arbeit auch etwas „Bewegen" kann. Ich habe neben dem Finanzbereich auch den Bereich des Marketing kennengelernt für jede Führungskraft ist es sinnvoll, Erfahrungen zu sammeln.

✱ Hofbauer Franz

● Steckbrief

Beruf: Speditionskaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Alessandro Billitz Nfg. GmbH., 1010 Wien, Kärntner Ring 14. Geboren - Datum, Ort: 12. Februar 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Michael (1980), Stephan (1981), Katharina (1988) und Barbara (1993). Eltern: Vater Postbeamter, Mutter Hausfrau. Hobbies: Fotografieren, Radfahren, Wandern.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Lehre als Speditionskaufmann bei der Firma Panalpina, und da ich mir nie ein einfaches Geschäft aussuchen wollte, spezialisierte ich mich auf Nahost, Übersee und Gefahrengut. Diese Abteilungen baute ich auch bei meiner nächsten Arbeitsstelle, (H. W. Weiss in Wr. Neudorf), Ende der 70er Jahre auf. Nach dem Konkurs dieser Spedition war ich kurz bei Trailfracht und wechselte anschließend zur Firma W. Gärtner, wo ich die Gefahrengut- und Überseeabteilung in Wien leitete. Ich war auch für Projektladungen Nahost verantwortlich. 1986 ging es dann als Prokurist zu Billitz. 1989 übernahm ich die Geschäftsführung und bald darauf bilanzierte das Unternehmen wieder positiv. 1993 übernahm ich 75 Prozent des Unternehmens als Miteigentümer, ein Schritt, den ich bis heute nicht bereue, auch wenn ich dazu viel Neues , wie z.B. Verhandlung mit Banken, Behördenwege, etc. lernen mußte. Der Schwerpunkt der Speditionstätigkeit lag stets im Massengut- Überseeverkehr und Gefahrenguttransport. Um erfolgreich zu sein, braucht man keinen akademischen Grad. Wenn man kundenorientiert, ehrlich und aufrichtig ist, und für seinen Arbeitgeber gut arbeitet, hat man alle Chancen nach oben und sogar zu seinem eigenen Unternehmen zu kommen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Den Kunden helfen zu können, und damit den geschäftlichen Erfolg des Unternehmens zu sichern. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil wir als Billitz bereits seit langem in den Bereichen Massen- u. Gefahrengut operieren, und ein langjährig treues Klientel haben. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Das private Umfeld ist mit meinem Beruf Spediteur, nicht recht vertraut, und versteht darunter eher LKW-Fahrer oder Lagerarbeiter. In der Branche findet es Anerkennung, daß ich den Sprung in die Selbständigkeit geschafft habe und das Unternehmen einen guten Ruf genießt. Ich trachte aber auch stets technisch und qualitativ (EDV, Internet, ISO-Zertifizierung, etc.) vorne mit dabei zu sein. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Da ich als Person immer kundenorientiert arbeitete, gelang es mir stets, meinen Kundenstock von einem Unternehmen in das andere mitzunehmen. Ich hatte auch immer den richtigen Instinkt um unrentable Geschäfte abzustoßen, und durch gewinnbringende zu ersetzen. So habe ich z.B. das Fruchtgeschäft aufgegeben. Dafür haben wir nicht die richtige Struktur. Wichtig sind die Entscheidungen im Personalbereich, um sich die richtigen Leute zur Komplettierung des Teams zu holen. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich probiere gerne neue Märkte, wenn ich merke, daß es unrentabel ist, gebe ich es rechtzeitig wieder auf, wie z.B. das Rußland- oder Irangeschäft. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Selbständigkeit war immer schon mein Wunsch, nur der Zeitpunkt war nicht festgelegt. Spediteur lernte ich, weil ich gerne reise. Leider bilden heute viel zuwenig Unternehmen Lehrlinge aus. Ein Grund dafür ist, daß das Berufsbild des Spediteurs nicht richtig an die Öffentlichkeit gebracht wird. Leider werden die Spediteure auch viel zuwenig gefragt, wenn es um die Planung des Verkehrsflusses geht. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin ein Allround-Spediteur, der sich bei allen Verkehrsträgern auskennt, und kann aufgrund meines Allgemeinwissens in dieser Branche, die Kunden gut beraten. Auch meine Kommunikationsfähigkeit mit Menschen aller Nationen ist ein Plus. In dieser Branche braucht man zur Offertlegung auch ein gesundes Gespür dafür, welchen Preis eine Ware verträgt. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** In der Zeit von 1986-89 konnte ich meine Fähigkeiten unter Beweis stellen; das wurde auch vom Firmeninhaber erkannt. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Mangelnde Flexibilität, unzureichendes Service, und wenn man sich nicht mit der neuesten Entwicklung im Transportwesen beschäftigt. Derzeit beschäftigt mich die Globalisierung, mit der man sich auseinandersetzen muß, um den Kunden vernünftige Lösungen vorschlagen zu können. Ein Fehler ist es auch, wenn man nicht zu den Kunden geht, sondern alles vom Büro aus erledigen will. **Welche Rolle spielt das private Umfeld?** Familie und Freundeskreis sind die wichtigsten Standbeine um abzuschalten, und zu regenerieren. **Und die Mitarbeiter?** Unternehmenserfolg kann nicht nur am Firmenchef hängen, sondern muß vom gesamten Personal, das am Erfolg beteiligt ist, gelebt werden. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Außer daß er für die jeweilige Aufgabe geeignet ist, und in seinem Fachgebiet gut ist, lege ich auch Wert darauf, daß er nicht zu oft den Arbeitsplatz gewechselt hat. Bei jungen Mitarbeitern schaue ich auch auf Schulnoten, nicht nur in den Hauptfächern. Wesentlich ist Flexibilität und Freundlichkeit. **Und wie motivieren Sie diese?** Da ich durch eine harte Schule ging, lobe ich vermutlich zu selten. Ich motiviere durch das Übertragen eigenständiger, verantwortungsvoller Aufgaben, Gehalt und Prämien. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Man muß in der Lage sein, Entscheidungen zu treffen, auch wenn sie sich später als Fehlentscheidung – die es zu korrigieren gilt - entpuppen. Mißerfolge motivieren mich erst recht, das zeichnet den Erfolgsmenschen aus. **Ihre Ziele?** Das Unternehmen in der Speditionswelt weiter zu etablieren, und ein Betriebsgebäude auf dem obenauf die Billitz-Fahne weht, auf der grünen Wiese zu errichten. Ob dieser Traum auch wirtschaftlich sinnvoll ist, ist eine andere Frage. Derzeit überlege ich ob ich die Expansion (das reicht vom Eingehen strategischer Partnerschaften, Gründung internationaler Niederlassungen, bis zum Aufkaufen von Konkurrenten) in kleinen oder großen Schritten vorantreiben soll. Dabei den richtigen Weg zu finden, wird die wesentlichste Entscheidung für die Zukunft. Ich wünsche mir auch, daß meine Kinder ins Geschäft einsteigen. **Ihr Lebensmotto?** Vom Lehrling zum Firmenchef. **Anmerkung zum Erfolg?** An der Situation in Österreich stört mich, daß es einem durch bürokratische und steuerliche Hürden so schwer gemacht wird, erfolgreich zu sein. Versuchen sollte man es trotzdem.

✱ Hofer Herbert

● Steckbrief

Beruf: Gastwirt. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Restaurant Dreiklang., 1090 Wien, Wasag. 28. Geboren - Datum, Ort: 11. April 1954, Obermillstatt. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Elisabeth. Ehrungen: Österreichisches Umweltzeichen des Bundesministeriums für Umwelt für besonders umweltgerechtes Lokal (Energie, Einrichtung, Mülltrennung, Rohstoffe direkt vom

Bauern, etc.) im Jahr 2000 (Kontrolliert vom VKI). Hobbies: Lesen, Laufen, Skifahren, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1973 studierte ich Deutsch und Geschichte. Nach dem Studienabbruch stieg ich 1986 in die Gastronomie ein und gründete mit einem Team das WUK Beisl, war dort vier Jahre tätig und schied 1990 aus. Ich suchte mir etwas eigenes, mein Anspruch war immer ein „JA" zur Gastronomie, aber ein „NEIN" zu herkömmlichem Kochen. Ich genoß nie eine Kochausbildung. Ich eignete mir meine Kenntnisse autodidaktisch an. Ich wollte dem Strom der Gastronomie eben mit Vollwertküche entgegen schwimmen, kreierte eigene Gerichte und koche biologisch.

DREIKLANG
ESSEN, TRINKEN & HOAGASCHTL'N

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich koche direkt im Lokal und habe dadurch den direkten Kontakt zu den Gästen, ich bezeichne meine Küche als gesund und schmackhaft, damit habe ich Erfolg. Persönlicher Faktor des Erfolges ist meine tägliche Präsenz. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich führe dieses Lokal seit zehn Jahren und denke, daß dieses lange Bestehen am doch sehr kurzlebigen Markt für sich spricht. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich hebe mich mit meinem Lokal sehr stark von den übrigen Betrieben ab, weil ich mich auf ein sehr spezielles Gebiet konzentriere, deswegen betreffen mich viele brancheninterne Probleme eigentlich nicht. Generell sind wir jedoch die Branche, die die meisten Steuern in den verschiedensten Bereichen zahlt, dadurch unterliegen wir auch einem hohen Preisdruck, weil wir unsere Belastungen nicht zur Gänze an unsere Gäste weitergeben können. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege bei meinen Mitarbeitern großen Wert auf die richtige Einstellung zur Arbeit, auf Serviceorientiertheit und Kundenfreundlichkeit. Weiters muß die Chemie einfach stimmen, weil ich einen sehr kleinen, familiären Betrieb führe. Ich erwarte von meinen Mitarbeitern abgesehen von der fachlichen Qualifikation eine gewisse Identifikation mit gesunder Kost, weil sie die Produkte ja überzeugend verkaufen müssen, das heißt jedoch nicht, daß ich nur Gesundheitsapostel oder Vegetarier beschäftige. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Das hängt von der jeweiligen Situation ab! Es gibt Probleme, die sich als nicht so groß wie vorher angenommen erweisen, deshalb bin ich ein Mensch, der erst einmal das direkte Gespräch mit allen Beteiligten sucht und nicht sofort die Hände über dem Kopf zusammenschlägt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist weiterhin, meinen Beruf zum Hobby zu machen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Durch das tägliche Feedback der Gäste. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Wissen um die eigene Leistungsfähigkeit und ein Konzept unter Ausnutzung aller Möglichkeiten durchzuziehen, um es zu verwirklichen. **Ihr Lebensmotto?** Positives Denken zu praktizieren.

✱ Hofer Peter

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Lambert Hofer Kostüme., 1110 Wien, Simmerimger Hauptstraße 28. Geboren - Datum, Ort: 24. Februar 1964, Wien. Kinder: Cornelia (1994). Eltern: KommR. Lambert und Valerie. Hobbies: Skifahren und Fitnesstudio.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Die Firma Lambert Hofer wurde von meinem Großvater im Jahre 1862 gegründet, und ich vertrete die vierte Generation. Meine Eltern legten großen Wert auf eine gute Ausbildung, was die Auswahl der Schule mitbestimmte: ich absolvierte des „Lycée francais" in Wien. Nach der Matura begann ich mit dem Studium an der Wirtschaftsuniversität. Mein Wunsch war nämlich, Steuerberater zu werden. In den Ferien arbeitete ich kurzfristig bei der CA und beschäftigte mich mit der Buchhaltung im elterlichen Betrieb. Das Jahr 1984 bedeutete einen besonderen Schritt in meinem Leben. Mein um 20 Jahre älterer Halbbruder, der im elterlichen Betrieb beschäftigt war, lebte auf großem Fuß und brachte die Firma in arge finanzielle Schwierigkeiten. Als sich herausstellte, daß er 17 Millionen Schilling unterschlagen hatte, schmiß der Vater ihn raus. Unser Vater war damals 77 Jahre alt und konnte die Firma nicht alleine führen. Er bat mich, in den Betrieb einzusteigen, und ich wurde mit 20 Jahren seine rechte Hand. **Ist Ihnen diese Entscheidung schwer gefallen?** Früher dachte ich nicht, daß mein Leben mit unserem Betrieb in Verbindung stehen wird, weil mein Bruder bereits dort arbeitete. Ich gab mein Studium auf, weil es mir wichtig war, das Unternehmen zu retten und den Wunsch meines Vaters zu erfüllen. Mit 20 Jahren ist man unbelastet und ich war davon überzeugt, daß es mir gelingt, die Firma zu sanieren. **Was unternahmen Sie, um das zu realisieren?** Mein Anliegen war, den Mitarbeitern zu zeigen, daß ich mich um sie kümmere, und daß ich ernst zu nehmen bin. Vorher mußten sie lange vor der Kassa auf die Löhne warten, ich sorgte dagegen dafür, daß sie am Tag der Auszahlung um neun Uhr in der Früh ihre Gelder bekamen. Damals hatten wir mehrere Betriebsobjekte, die in diversen Bezirken zerstreut waren, und sich in einem äußerst schlechten Zustand befanden. Nach zwei Jahren, nachdem es mir gelungen war, die Finanzen zu regeln, begann ich mit der Suche nach einem neuen Betriebsobjekt. 1989 kauften wir ein altes Fabriksgebäude im elften Bezirk und bauten es in acht Monaten komplett um. Mir war keine handwerkliche Tätigkeit zu unwürdig um am Wochenende mit meinen Freunden handwerklich tätig zu sein. Das neue Betriebsobjekt, welches ich von „Null" aufgebaut habe, betrachte ich als großen Erfolg.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Meine Familie und meine persönliche Einstellung, das heißt Ehrlichkeit, darüber hinaus die Gabe, sich

in eine Materie „hineinzuknien", außerdem ein überdurchschnittlicher Einsatz, Mut, viel Geduld und innere Ruhe. **Wie drückt sich sonst der Erfolg für Sie aus?** Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn ich möglichst wenig Sorgen habe und alles nach meinen Vorstellungen läuft. Zu den konkreten Erfolgserlebnissen gehörten zum Beispiel eine gelungene Filmausstattung, zufriedene Mitarbeiter, und steigende Gewinne. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrem Leben?** Eine zunehmend wichtige Rolle. Ich bin froh, wenn es mir gelingt, das Familienleben mit dem Beruf in Einklang zu bringen, und ausreichend Zeit für meine Tochter zu finden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner glücklichen Kindheit. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Mein Führungsstil änderte sich im Laufe der Zeit. Mit 20 Jahren war es wichtig, sich zu etablieren und das Vertrauen der Mitarbeiter zu gewinnen. Es ist mir gelungen, ein gutes Betriebsklima zu schaffen und die Akzeptanz der Mitarbeiter zu erreichen. Meinen jetzigen Führungsstil würde ich als einen demokratischen definieren. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Indem ich mich für ihre Arbeit interessiere und mein Lob und Anerkennung ausspreche. Ich gehe in die Werkstätte und zeige mein Interesse für die Arbeit. Unser Motto lautet: „Spaß an der Arbeit", und wenn jemand nur wegen des Geldes arbeitet, ist er bei uns falsch am Platz. Mir ist es ein Anliegen, den Leuten klar zu machen, daß der Erfolg der Firma ihnen zugute kommt. Es kann in einem Betriebsausflug, in der Anschaffung neuer Stellagen oder in anderen Sachen zum Ausdruck kommen. Auf jeden Fall wird die Leistung honoriert. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Am Boden zu bleiben.

✶ Hofer Regina Dr.

● Steckbrief

Beruf: Ärztin und Kabarettistin. Geboren - Datum, Ort: 7. August 1956. Hobbies: Ich bewege mich gerne in der Natur und dies ist auch sehr wichtig für mich; Reisen und Freundeskreis pflegen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1991 beendete ich mein Studium. In Anbetracht der Tatsache, daß man fast drei Jahre warten muß um einen Turnus zu bekommen habe ich die Zeit genützt, um weiterhin Theater zu spielen, was ich bereits während des Studiums praktizierte. Dies ist einerseits ein Ausgleich für mich und es war ein lang gehegter Wunsch auch Kabarett zu spielen. Zuerst habe ich mir eine Kabarettautorin gesucht, leider ist diese 1993 ausgestiegen und ich habe die Texte selbst verfaßt. Aufgrund des großen Erfolges habe ich schließlich auch mich selbst gemanagt. 1995 brachte ich ein neues Programm heraus, 1997 trat ich meinen Turnusdienst in der Wiener Semmelweißklinik an. 1997 habe ich meine Erfahrungen im dritten Programm verarbeitet (Wienerwaldklinik) und nahm mir ein halbes Jahr frei, um dieses zu schreiben. In weiterer Folge habe ich mich mit der Psychologie beschäftigt und trat dem Wiener Arbeitskreis für Psychoanalyse bei und machte die Ausbildung.

● Zum Erfolg

Wie geht man mit den beiden Berufen „Ärztin" und „Kabarettistin" um? Zuerst habe ich diese beiden Bereiche strikt getrennt und haben auf mich wie zwei verschiedene Welten gewirkt. Langsam hat sich der Kreis geschlossen. In der Psychiatrieausbildung habe ich gelernt, daß man im wesentlichen in die Tiefe des Menschen blickt und dies kommt dem Kabarett sehr zugute. **Was verstehen Sie unter dem Begriff „Erfolg" im Rahmen Ihrer Tätigkeiten?** Erfolg bedeutet für mich einerseits in Gedanken mit anderen Personen Kontakt zu finden und dies auch ausdrücken zu können und in einem Rahmen verpacken, um es dem Publikum zu präsentieren. In der Psychiatrie gilt es zuzuhören und auch zu beobachten. Dies versuche ich im Kabarett miteinzubringen. **Was ist wichtig um dies zu praktizieren?** Bevor ich sprechen konnte, habe ich schon andere Mitmenschen nachgemacht und habe immer schon die Leute beobachtet. Dafür ist allerdings notwendig, daß man auch ein hohes Maß an Sensibilität mitbringt. **Von wo kommt die Triebfeder?** Es ist die innere Spannung, das heißt wenn man merkt, daß die Menschen einerseits völlig unterschiedlich sind und andererseits die Ungerechtigkeit, daß manche Menschen falsch verstanden werden. Dies ist sicherlich eine Triebfeder für mich. Die Kraft beziehe ich sicherlich aus der Situation, das heißt aus dem Unverständnis und Widersprüchlichkeit in der Gesellschaft. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich mit meinem letzten Programm sehr gut angekommen bin. Ich habe meine Seele in dieses Stück gelegt und es hat einen guten Ausdruck bekommen. Wichtig ist auch für mich, daß ich mich mit den Menschen sehr gut verstehe und auch auf die einzelnen Personen gut einstellen kann. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Tätigkeit?** Dies ist ein wunder Punkt für mich. Ich sehe mich nicht als Karrierefrau - ich bin nicht und will auch nicht in der Klinik berühmt sein. Für mich zählt die Lust an der Arbeit. Ich sehe mich als lustvolle Genießerin. Wenn die Arbeit Spaß macht, ist dies sicherlich die Falle für das Privatleben. **Gab es Vorbilder für Sie?** Ja, ein deutscher Kabarettist, welcher hoch intelligent ist und sich auch etwas traut und die Dinge beim Namen nennt. In der Medizin ist es Professor Granninger, ein Internist, welcher viel Humor hat.

✶ Hofer Wolfgang

● Steckbrief

Funktion: Managing Director IT. Tätig bei: Caibon.com Internet Services AG., 1010 Wien, Operngasse 2. Geboren - Datum, Ort: 29. April 1958, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Christa. Kinder: Michael (1992) und Christoph (1994). Hobbies: Wassersport, Tauchen, Skifahren, Video, Videoschnitt.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1976) und dem Bundesheer absolvierte ich das zweijährige College für Nachrichtentechnik und Elektronik am TGM. Anschließend war ich bei der Firma Mewald (Tür- und Torsteuerungen), wo ich eine Standardsteuerung mit zusätzlichen Optionen entwickelte. Nach rund 15 Monaten wechselte ich ins technische Marketing von Datentechnik, wo ich für die Prüfung neuer Geräte zuständig war, und war anschließend ca. drei Jahre im Vertrieb (Hand-held-Terminals mit Barcode-Readern), tätig. Im Mai 1984 ging ich als Software-Engeneer zu Digital, wo ich neben Neuinstallationen in ganz Österreich auch für Schulungen zuständig war. Nach eineinhalb Jahren wurde ich Account-Manager für den Government-Bereich und betreute das Magistrat Wien, die Innsbrucker Stadtwerke und andere, und in den letzten eineinhalb Jahren war ich im internen EDV-Bereich von Digital für das Projekt „Lights Out Computing", zuständig. 1991 begann ich bei der Österreichischen Termin- und Optionenbörse (ÖTOB) als Zuständiger für Abnahmetests und Kundenschulungen und war zuletzt kurz im Salesbereich tätig. 1993 trat ich

bei der Bank Austria im Systemsupport für Telebanking ein. Dazu strukturierte ich die EDV in zahlreichen Auslandsniederlassungen (Moskau, London, New York, Hongkong, Filialneugründungen in Singapur, Integration der Ost-Töchter bei der CA-Fusionierung) um, und war für die Betreuung des Auslands-Netzwerkes im Rahmen des Rechenzentrums der Bank Austria (IT Austria) verantwortlich. Zu Caibon kam ich im Frühjahr 2000. Das 1999 als Tochterfirma der CA-IB gegründete Unternehmen, ist das Internet-Portal für Investment-Banking, das besonders in Osteuropa (Ungarn, Polen) aktiv ist. Künftig wollen wir nicht nur im Investmet-Banking tätig sein, sondern das Allfinanz-Portal für die Oststaaten werden.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Es gibt verschiedene Seiten. Privat bedeutet für mich Erfolg, ein Freundeskreis auf den man sich verlassen kann, und ein Umfeld in dem man sich wohlfühlt, das für mich Familie mit Kindern impliziert. Das berufliche Umfeld ist ähnlich, wobei es auch davon abhängig ist, ob man anerkannt und seine Leistung entsprechend gewürdigt wird. Das wichtigste ist für mich das Privatleben und den Beruf in Einklang zu bringen und für meinen Auftraggeber genau das zu bringen, was er sich von mir erwartet, wobei die finanziellen Aspekte nicht an erster Stelle stehen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Aus meiner Sicht heißt das Kommunikation (nicht nur auf rein dienstlicher Ebene), zuhören zu können, und aufgrund von Informationen analysieren und in einem Gespräch zu einer Lösung zu kommen. Ich bin sehr analytisch veranlagt. Um eine Abteilung erfolgreich zu führen, muß jeder wissen, was das gemeinsame Ziel ist. Wichtig ist auch, an Probleme mit Effizienz und unter Einbeziehung der finanziellen Möglichkeiten heranzugehen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Das Vertrauen, daß ich die Anliegen des Kunden lösen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nicht 100-prozentig, da ich zur Zeit mein Time-Management nicht ganz meistere, und die Familie unter den beruflichen Anforderungen leidet. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Mundpropaganda. Nachdem sich das Unternehmen vor meinem Eintritt aufgelöst hatte, holte man mich, da man mich in der Bank schon kannte und wußte, daß ich Probleme lösen kann. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Destruktivität und mit einem „das geht nicht" das Ego seines Gegenübers zu beleidigen. Man muß immer positiv reagieren, eine win to win Situation schaffen und den Erfolg gemeinsam erzielen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Zu Digital zu gehen veränderte für mich sehr viel: Diese Firma sah die Mitarbeiter als wichtigstes Asset, legte viel Wert auf Ausbildung und Motivation des Personals, so änderte sich auch meine Sichtweise von Mitarbeiterführung und -motivation. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Wenn ich glaube die Materie gut zu kennen, kann ich anhand einiger Parameter schnell entscheiden. Kenne ich die Materie nicht, dauert eine Entscheidung länger, da ich vorher analysiere. Im allgemeinen entscheide ich rasch, da ich mich immer nur im IT-Bereich bewege. **Was ist in Ihrer Branche spezifisch?** In der IT-Branche ist die Langfristigkeit des Erfolges sehr konjunkturabhängig. Der Erfolg ist in dieser Branche nicht nur kurzfristig, sondern auch nicht ausschließlich von einem selbst abhängig. In der IT-Branche herrscht auch eine Zwei-Klassen-Gesellschaft, die sich in die dringend gesuchten Spezialisten und den großen Rest teilt. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Das ist individuell verschieden. Für mich ist ein funktionierendes Privatleben wesentlich um Leistung zu bringen. Innerhalb der Firma werden Erfolge im Team erzielt, nicht als Einzelperson. Es nützt auch nichts sich auf anderen aufzustützen um sich größer zu machen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach seinem Wissen und wie er sich in die bestehende Mannschaft einfügt. Dazu habe ich die Unterstützung unseres Human-Resources-Bereichs. Ich bin sehr harmoniebedürftig, ein harmonisches Environment treibt die Arbeitsleistung in ungeheure Höhen. Im Team muß die Sicherheit gegeben sein, daß nicht einer gegen den anderen ausgespielt wird. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Das ist sehr stark individuell abhängig. Allgemein ist Begeisterung definitiv besser zur Motivation geeignet als Angst. In echten Problemsituationen gebe ich jedoch ganz klare, fast militärische Direktiven. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Als ich bei IT Austria nach fünf Jahren aus dem Auslandsbereich ins Projektmanagement geschickt wurde, war das für mich eine einschneidende, sehr frustrierende Situation. Ich bevorzuge stabile Wege und es dauerte zwei Monate, ehe ich meinen Weg wieder definiert hatte und ich suchte verschiedene Alternativen. IT-Austria war damit für mich erledigt und ich hätte das Projektmanagement sicher nicht weitergemacht., daher ergab sich diese Möglichkeit zur rechten Zeit. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, sowohl monetär als auch schriftlich von Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern. **Wieviel Zeit investieren Sie für Fortbildung?** Üblicherweise besuche ich jährlich ca. zwei Wochen Kurse, im letzten Jahr hatte ich aufgrund des Arbeitsdrucks nur fünf Tage für Weiterbildung, ich lese jedoch ständig Fachliteratur. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Kurzfristig will ich die Balance zwischen Beruf und Familie finden. Beruflich will ich mich wieder mehr mit der Technik beschäftigen, immer nur in Budgets zu denken ist mir auf Dauer zu abstrakt. Mein langfristiges Ziel ist in einer größeren Firma zu arbeiten bzw. dieses Unternehmen größer zu machen, da in einer größeren Firma eine stärkere Kontinuität gegeben ist. **Ihr Lebensmotto?** Ich muß genau soviel Geld verdienen, daß ich mir mein Privatleben leisten kann, nicht mehr und will mein Leben auch genießen können.

Hoffer Martin Mag.

„...persönlicher Erfolg wird durch identifizierbare Urheberschaft gekennzeichnet."

Steckbrief

Beruf: Verkehrsjurist. Funktion: ÖAMTC Jurist. Tätig bei: ÖAMTC., 1010 Wien, Schubertring 1-3. Geboren - Datum, Ort: 24. Dezember 1964, Wien. Schöpferische Akte: Platin CD „Aktiver Führerschein". Hobbies: Modellbahnen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Aus meiner Nebentätigkeit dem Modellbau ist es leicht erkennbar, das meine juristische Tätigkeit sehr von meinem Interesse zur Technik und dessen Analyse geprägt ist. Die Erkenntnis der Regelzusammenhänge von Rechtsvorschriften und deren natürlichen Abläufen hat mich immer schon fasziniert. Als ich mich der Politik zu widmen begann, hatte ich mit Jugendorganisationen ständige Konfrontationen, da die Mitwirkenden ausschließlich gesellschaftliche Aspekte ihrer Tätigkeit in den Vordergrund stellten, ich aber sehr großen Wert auf Gesellschaftspolitisches also normatives Vorgehen legte. Im Zuge des Gerichtsjahres kam es zu einer Ausschreibung einer Stelle des ÖAMTC im Bereich der Rechtsberatung. Im Rahmen dieser Bewerbungsgespräche stellte es sich heraus, daß meine besonderen Fähigkeiten, die logistischen Beratungen von Schnittstellen in der Einzelfallberatung und für die Stellungnahme bei Interessensvertretungen gegeben sei. Wir haben durch unsere große Zahl an Mitgliedern ein sehr breites Spektrum an verkehrspolitischen

Meinungen, welche man im tagespolitischen Sinn von ganz links bis ganz rechts bezeichnen kann. Aus diesen breit gefächerten Forderungen, einen vernünftigen und sachgerechten Weg festzustellen und herauszuarbeiten, ist eine meiner Hauptaufgaben beim ÖAMTC. Ich engagiere mich aber auch seit Jahren im Notfallhubschrauberwesen und war auch Assistent des Vereinsobmannes. In dieser Zeit gelang es uns die Fragestellungen in den juristischen Bereichen so weit zu regeln, daß es jetzt möglich ist darüber nachzudenken, ob der ÖAMTC die Hubschrauberflotte ganz Österreichs zu stellen vermag. An diesen Basisarbeiten war ich maßgeblich beteiligt. Ich bin sehr froh, die anfänglichen Notsituationen und die unklaren Fragestellungen mitwirkend zur Beantwortung geführt zu haben. Dankenderweise erhielt ich die Unterstützung seitens meiner Kollegen und meiner Vorgesetzten. Ich bin seit 1993 beim ÖAMTC und schätze die Lösungsmöglichkeiten meiner Arbeitsaufgaben, welche sehr oft von außen definiert werden, mir aber dennoch den Spielraum gewähren, den ich benötige um die Aufgaben lösen zu können. Die Stärken des ÖAMTC liegen in der Möglichkeit der Auseinandersetzung mit Fragestellungen, welche derzeit nicht im Vordergrund stehen und dadurch haben wir bereits Lösungen ausgearbeitet, bevor man von außen die Probleme an uns heranträgt. Daher sind wir für die Zukunft gerüstet.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg ist, wenn ich sehe, daß durch das Verknüpfen von bisher nicht konventionellen Gedanken etwas geschaffen werden kann, das Bestand hat und das zur Verbesserung einer vorher definierten Problemsituation beiträgt oder dazu führt. Der persönliche Erfolg wird natürlich auch durch die identifizierbare Urheberschaft gekennzeichnet. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Durch die von mir als persönlichen Erfolg titulierten Kennzeichnung, sehe ich mich als erfolgreich an. Aufgrund einer Kooperation des Hauses, war es mir möglich die erste österreichische Führerschein-Lern-CD zu produzieren. Ich arbeitete auch im Bereich der EDV-Programmierung mit, indem ich die CD soweit vorbereitete, daß für die Programmierer ein sinnvoller Ansatzpunkt zu erkennen war. Dadurch ist es für die Führerscheinkandidaten/Innen möglich, vernetzter zu lernen und Informationen so zusammenzustellen, daß sie die gestellten Aufgaben im Zusammenhang verstehen. Dadurch konnte ich das bedauerliche lineare Auswendiglernen zu Ende bringen. **Wann und wo haben Sie Ihre Fähigkeiten entdeckt?** Im Rahmen meiner Grundausbildung beim Bundesheer, erhielt ich mein Basiswissen in den Bereichen DOS 5 und Windows 3.0. Da mein damaliger Kommandant ein Computerfreak der ersten Stunde war, ermöglichte er mir, mich in dieses Fachgebiet einzuarbeiten. In weiterer Folge konnte ich auch journalistisch für das Heer tätig werden, in dem einem Team aus Unteroffizieren und mir die Möglichkeit geboten wurde, eine Regimentszeitung zu gestalten. Auch im Modellbau habe ich meine gefertigten Modelle EDV unterstützt gebaut, um so eine Präzision zu erreichen, die noch nie von anderen Modellbauern erreicht werden konnte. Meine neueste noch nicht zur Eintragung ins Guiness Buch angemeldete Arbeit, ist die kleinste Dampflokomotive österreichischen Vorbildes. Ich baute die Lokomotive aus 16 Schichten 0,1 mm starken Messings, die ich zusammenlötete. Dann wurde das Messing fotografisch belichtet und geätzt. Ich baute dieses Kunstwerk in eineinhalb Stunden. Meine Fähigkeiten entdeckte ich schon während meiner Schulzeit. Ich hatte zu dieser Zeit schon großes Interesse für Geometrie und Mathematik entwickelt. Ich nahm an der Mathematik-Olympiade teil und wollte darauf beschränken zu reproduzieren, also auf Basis von Naturgesetzen zu arbeiten. Der strukturierte Ablauf von Naturprozessen und dessen Umsetzung in Normen war und ist die Faszination auch meines Rechtsbegreifens. **Wie erkennen Sie Chancen - wie nützen Sie diese?** Die Anknüpfungspunkte an Chancen sind vielfältiger Natur. Aus dem Zusammenhang von Problemstellungen erkennt man Ansatzpunkte und diese gilt es zu nützen. **Was möchten Sie persönlich noch erreichen?** Ich hatte die Vision, der selbständigen Gesetzgebung. Es ist natürlich durch die Verfassungsprinzipien nicht möglich, jedoch erkenne ich Möglichkeiten in bezug auf Privatisierungsabsichten. In der Zukunft werden sich Situationen entwickeln, in denen es denkbar ist mit privaten Stellen zusammenzuarbeiten, welche sich ständig mit der Umsetzung von Vorschriften befassen. Mein Ziel ist das gesellschaftliche Zusammenleben einer erheblichen Anzahl von Personen durch abgestimmte Bestimmungen und Regeln positiv zu beeinflussen, oder unnötige Bestimmungen aufzulösen. **Wenn Sie Rat benötigen, welchen Personenkreis wählen Sie als Ratgeber aus?** Ich wähle hierfür einen kleinen Kreis, der aus Menschen meines Vertrauens besteht. Ich hole nicht nur Informationen ein, sondern wähle die Erfahrungswerte von Partnern und sogenannten Konkurrenten. Wichtig ist es, Konkurrenten zu erklären, daß man nicht als Gegner sondern als Mitdenker auftritt. **Spielten Niederlagen in Ihrem Leben, in Ihrer Karriere eine wichtige Rolle?** Ja sicher. Die Analyse und das Ausarbeiten von Fehlentwicklungen sind der positive Umgang mit Niederlagen. Wir Menschen erfahren aber natürlich immer wieder alle möglichen Formen der Resignation, welche man eben wieder nur über die Analyse und die Akzeptanz der Niederlage lösen kann. **Welche Schritte zum Erfolg empfehlen Sie - ist es die Originalität oder die Imitation welche zum Erfolg führt?** Originalität heißt für mich, die Weiterentwicklung von schon vorhandenem, durch innovatives Verknüpfen von bisher nicht in Zusammenhang Gebrachtem. Für mich führt der Erfolg mit dem Auseinandersetzen von Bestehendem und dem darauffolgenden intensivem Nutzen der bestehenden Möglichkeiten. Dies spart Geld und ist gepaart durch die Erfahrungen welche man sich erarbeitet hat, sehr effektiv. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Neues ist nicht per se gut und altes nicht per se schlecht. **Welche Empfehlung für den Erfolg möchten Sie an die erfolgswillige nächste Generation weitergeben?** Man sollte sich nicht blenden lassen, von der breiten öffentlichen Erfolgssicht. Erfolg ist für mich, Ziele, welche ernsthaft gesetzt sind und die polarisierend für die Öffentlichkeit wirken, zu erreichen.

✱ Hoffmann Frank

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler. Funktion: Freiberufler. Geboren - Datum, Ort: 16. Juli 1938, Dresden. Familienstand: Else Ludwig-Hoffmann. Kinder: Daniela und Sophie. Ehrungen: Ehrenkreuz der Republik Österreich für Wissenschaft und Kunst. Hobbies: Harley-Davidson Motorradwandern, Radfahren, Laufen und früher Fliegen.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? In der Schule las ich lieber unter der Bank Literatur als aufmerksam zu sein und statt der Matura machte ich Regieassistenz am Heidelberger Theater. 1958-60 besuchte ich die Otto-Falckenberg Schauspielschule in München und spielte Anfang der 60er Jahre am Theater Heidelberg, in Graz, 1 Jahr in Basel, 2 Jahre in Dortmund und 2 Jahre in Köln. 1967 kam ich ans Burgtheater und hatte andere weitere Engagements unter anderem bei den Salzburger Festspielen, weltweite Aufführungen mit „Entführung aus dem Serail“ (San Fransico, Los Angeles, Tokyo, etc.). Ich moderierte 19 Jahre lang „Trailer“ im ORF und jetzt wieder im W1, sowie weitere Tätigkeiten als Schauspieler, Gestalter,

Moderator und Sprecher im Theater, TV, Film und Hörfunk. Demnächst bin ich auch am Broadway.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Wenn ich mit dem, was ich tue - mit meiner Arbeit und als Persönlichkeit - im Einklang und im Lot bin. Erfolg selbst ist nicht so wichtig. Wenn man an der Sache Freude hat - dann ist der Weg das Ziel. Die Probe als kreativer Prozeß ist oft wichtiger als die Premiere. Mein schönster Erfolg war aber abseits des Berufes: im Zuge unserer jährlichen Weihnachtsaktion „Wunschwand für bedürftige Kinder". Ein 12-jähriges Mädchen hatte dort ihren Wunschzettel angepinnt und sich ein Kommunionskleid gewünscht. Als wir anriefen, wollte die Großmutter nicht zu der Veranstaltung kommen, also ging ich der Sache selbst nach. Nach längeren Telefonaten stellte sich heraus, daß das Mädchen nach einem traumatischen Erlebnis (ihr Vater hatte die Mutter vor den Kindern erschlagen) nicht mehr sprach. Die Großmutter genierte sich für die verhaltensgestörten Kinder und ich hatte größte Mühe, sie zu der Veranstaltung zu bringen. Als die Reihe an sie kam und ich ihr das Kommunionskleid gab, war die Situation sehr beklemmend, aber plötzlich machte Christine den Mund auf und bedankte sich - nach 1 1/2 Jahren hatte sie zum erstemal wieder gesprochen. Diesen Erfolg kann mir niemand nehmen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Nein, weil ich das, was ich mache, nicht für weltbewegend halte. Im Sinne meiner Definition zu einem Teil, wenn auch zwischen dem Erreichten und den Zielen noch eine Lücke klafft. Das ist aber auch gut so, sonst könnte man sich - auch geistig - pensionieren lassen und das wäre das schlimmste. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zielstrebige Gelassenheit, nicht mit Verkrampfung, sondern mit Lust an die Arbeit herangehen. Wenn man seine Tätigkeit persönlich nicht wichtig nimmt, sollte man es bleiben lassen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich setze mir ein Ziel, das ich nicht leicht erreiche und wenn ich knapp daran bin, lege ich die Latte wieder höher, verliere aber das Ziel nie aus den Augen. Ich habe z.B. in „Wer hat Angst vor Virginia Wolf" 80 Abende versucht, die ideale Vorstellung zu geben. Und wäre es mir einmal gelungen - wäre das eine Katastrophe gewesen, denn dann hätte ich mir die Latte nicht hoch genug gelegt. **Welche Rolle spielen Freunde?** Kritische Freunde - wie Wolfgang Ambros - helfen mir mit ihrer Kritik bei der Lösung von Problemen, sie führen zur Komplettierung des Bildes, das man von sich selbst hat. In der Helligkeit seiner Umgebung sieht man besser als in der Dunkelheit seines eigenen Egos. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ohne Rückschläge würde man Erfolg nicht schätzen. An Niederlagen ist man meist selbst schuld, dann ist es an der Zeit, im Kopf wieder Ordnung zu schaffen, die Chance zu erkennen und gestärkt aus den Niederlagen hervorzugehen. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Kritiker sind kein Maßstab, da erfährt man mehr über den Schreiber, als über sonstjemanden. Lob von Leuten auf der Straße ist mir zumindest ebenso wichtig. **Ihre Vorbilder?** Alle Koryphäen, egal in welchem Beruf, man kann von allen Profis lernen. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Lust an der Arbeit. Aus der Lust kommt die Kraft und ich schaffe es nach 5 Minuten Tiefschlaf wieder topfit zu sein. **Ihre Ziele?** Am Broadway in fremder Umgebung und in fremder Sprache nur ja keinen „Hänger" zu haben. **Ihr Lebensmotto?** „Today is the first day of the rest of your life" - das heißt, sorgsam und verantwortungsvoll mit der Zeit umzugehen. Leben ist das, was man selbst daraus macht, keiner kann einem das Leben anschaffen. **Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Für alles den vollen Einsatz, zumindest zu versuchen sein Ziel zu erreichen - aber wenn man es schafft, war die Latte nicht hoch genug. **Ein Ratschlag zum Erfolg?** „Dranbleiben"!

* Hoffmann Gerd Alexander KommR.

Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: M.A.C. Hoffmann & Co GmbH., 1014 Wien, Kongreßzentrum-Hofburg, Schweizertor. Geboren - Datum, Ort: 3. August 1940, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Renate. Kinder: Alexandra (1968). Eltern: Walter und Elisabeth. Hobbies: Wein, Jagd, Tennis und Natur.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Prägend war für mich die Zeit bei den Wiener Sängerknaben, wo ich von 1949-54 Chormitglied war und das Realgymnasium besuchte. Durch zahlreiche Tourneen lernte ich die große Welt kennen, was dazu führte, daß ich ein weltoffener Mensch wurde, welcher keine Grenzen kennt. Nach dem Stimmbruch besuchte ich ein Jahr die Handelsakademie in Wels und absolvierte eine dreijährige Fremdenverkehrsschule in Wien. Meine Matura erfolgte im Jahre 1958. Nach der Matura engagierte man mich als Volontär der Wiener Kammer im Österreich Pavillon bei der Weltausstellung in Brüssel, wo ich meine Fremdsprachenkenntnisse sehr gut einsetzen konnte. Da mich Kontakte mit Menschen immer interessierte, widmete ich mich der Reisebranche und verbrachte einige Jahre in den USA als Verkaufsrepräsentant des Reiseunternehmens Simmons-Gateway-Tours New York. 1964 kehrte ich nach Österreich zurück und war zwei Jahre bei der Firma Elektrohansa im Verkauf und Marketing tätig. Nächste Station meines beruflichen Werdeganges war wieder mit der Touristikbranche verbunden. 1969 gründete ich die ARGE für Fachausstellungen und begann diverse Messen in Salzburg und Wien zu veranstalten. Damals waren solche Messen in Österreich überhaupt nicht bekannt und mir war es wichtig, das neue Geschäft ordentlich zu etablieren. Mir halfen meine nationalen und internationalen Verbindungen, Potential an Menschen in meinem Leben. 1982 verkaufte ich die ARGE für Fachausstellungen an die Wiener Messen AG und übernahm eine Vorstandsposition für die Bereiche Verkauf, Werbung und Marketing. 1984 wandelte man die Wiener Messe AG in die Wiener Messen & Congress Ges.m.b.H. und ernannte mich zum Hauptgeschäftsführer des Unternehmens und aller Tochtergesellschaften. 1993 wurde ich als Geschäftsführer der Wiener Messen & Congress abberufen. Ein Jahr später mit der Gründung der M.A.C. Hoffmann & Partner kehrte ich in die Selbständigkeit zurück.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn es mir gelingt, eine gute Ausstellung, eine gute Messe oder einen guten Kongreß zu organisieren, wo ich ein positives Feedback sowohl vom Teilnehmer bzw. vom Veranstalter, als auch von den Besuchern bekomme. In meiner Tätigkeit, die eine Zeitspanne über 30 Jahre umfaßt, organisierte ich über 50 Ausstellungen, die ich als meine Kinder betrachte. Einige sind besonders in Erinnerung geblieben, so wie „Jaspowa" (Jagd, Sport, Waffen) im Jahre 1968 in Salzburg, IE-Industrielle Elektronik, Antiquitäten-Messen in Wien (Hofburg) und in Salzburg (Residenz). **Was ist für Sie so reizvoll bei einer selbständigen Tätigkeit?** Die Unabhängigkeit bei der Verantwortung und bei Entscheidungen. Mit ist wichtig, ein Unternehmen selbständig zu führen,

als mich in politischen Mühlen zu drehen. **Was sind Ihre Stärken?** Mut, Identifikation mit meinem Denken und meinem Handeln. Es ist niemanden gelungen, mich zu zwingen, gegen meine Überzeugung zu agieren. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Indem ich sofort etwas Neues anfange, wo ich die Möglichkeit habe, zu beweisen, daß ich mein Handwerk perfekt beherrsche. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Ich betrachte meine Mitarbeiter als Team, als eine große Familie und bin vom amerikanischen Führungsstil geprägt. **Was bedeutet für Sie Familie?** Sie hat einen sehr hohen Stellenwert. Ich bin stolz, daß sowohl meine Frau als auch meine Tochter in der Firma beschäftigt sind. Meine Tochter arbeitet im vollen Einklang mit meinen Vorstellungen und wird in Zukunft die Firma übernehmen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem großen Bekannten- und Freundeskreis, aus meinen Hobbies - ich gehe gerne auf die Jagd, genieße die Natur und spiele Tennis. Ich befasse mich gerne mit Wein und einer meiner größten Erfolge ist die Weinmesse „Vivino", an welcher 600 Aussteller teilnehmen.

✱ Hoffmann Maximilian Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Funktion: Bundesobmann des RFW. Tätig bei: Ring Freiheitlicher Wirtschaftstreibender Bundesorganisation., 1080 Wien, Florianigasse 16/8. Geboren - Datum, Ort: 11. Mai 1954, Vöcklabruck. Schöpferische Akte: Fachartikel in Tages- und Fachpresse. Mitgliedschaften: FPÖ, zwei Fliegervereine, Verein Deutscher Studenten. Hobbies: Motorflug (Berufspilotenschein), Sport. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Nationalratsabgeordneter, Geschäftsführer der Hofmann KG.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich die HTB in Pinkafeld absolviert hatte, studierte ich Energie- und Verfahrenstechnik an der Technischen Universität Berlin. Nach Abschluß meines Studiums 1980, arbeitete ich bei in- und ausländischen Unternehmen auf dem Gebiet der technischen Gebäudeausrüstung. 1984 machte ich mich schließlich mit einem Planungsbüro für Haustechnik in Vöcklabruck selbständig. Aber vor allem bin ich politisch tätig. Meine politische Karriere begann 1991, als Mitglied des Gemeinderates, und als Jugend- und Sportreferent der Stadt Vöcklabruck. Seit 1996 bin ich Bezirksparteiobmann-Stellvertreter der FPÖ-Vöcklabruck, und am 7. November 1997 wurde ich Abgeordneter zum Nationalrat. Zudem bin ich freiheitlicher Energiesprecher, Mitglied im parlamentarischen Wirtschaftsausschuß, im EU Ausschuß, und im Umwelt- sowie Industrieausschuß. 1998 wurde ich Obmann des Ringes Freiheitlicher Wirtschaftstreibender (RFW), der zweitstärksten Kammerfraktion innerhalb der Wirtschaftskammer Österreichs. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Ich lege großen Wert auf Individualität. Zu meinem Kundenkreis zählt die Privatindustrie; ich biete spezielle Lösungen an

● Zum Erfolg

Warum sind Sie erfolgreich? Ich sehe meine Stärken im Teamgeist und in meinen Zielsetzungen. Es ist sehr wesentlich, ein Ziel vor Augen zu haben, um etwas zu bewegen. Ich glaube, wenn man etwas erreichen will, darf man die Dinge nicht einfach geschehen lassen, sondern muß selbst aktiv sein. **Wie definieren Sie Erfolg?** Für mich ist Erfolg immer mit klaren Zielen verbunden, Erfolg bedeutet, ein Ziel erreicht zu haben. Wesentlich dabei ist, eigene Vorstellungen davon zu entwickeln, was man möchte, und dann aktiv in diese Richtung zu arbeiten. Letztlich ist Erfolg nicht von Anderen festzustellen, sondern etwas sehr persönliches. In der Politik sind Wahlen der Gradmesser für Erfolg. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Kraftquelle ist meine Familie. Sie gibt mir Rückhalt und Harmonie, und hat viel Verständnis für meine Tätigkeiten. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto?** Man muß sich bei allem was man tut in den Spiegel schauen können. Dieses Motto habe ich mir bis zum heutigen Tag bewahrt, nicht nur im politischen, sondern vor allem auch im beruflichen Bereich. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin zufrieden mit dem Erreichten. Ich habe auch schon meine Niederlagen einstecken müssen, aber ich finde, das gehört zum Leben dazu.

✱ Hofinger Christine

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Herrenmoden Amico Inh. Christine Hofinger., 2230 Gänserndorf, Hauptstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 2. März 1950, Matzen. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Sandra (1971). Eltern: Barbara und Alois Leibrecht. Mitgliedschaften: Seit 1999 bin ich Firmungsbegleiterin der Pfarre Schönkirchen, Sportclub SC-Reyersdorf. Hobbies: Spazierengehen, Yoga, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Einzelhandels-Kaufmannslehre im elterlichen, vom Vater 1946 gegründeten Bäckereibetrieb, blieb ich noch bis 1970 im elterlichen Betrieb. Im Herbst 1970 begann ich im Autohaus Ponny als kaufmännische Angestellte, und war für die Reparatur-Annahme und Kasse zuständig. Nach neun Jahren stieg ich in die Chefetage, als Sekretärin, auf und blieb weitere neun Jahre in diesem Betrieb. Im Dezember 1988 eröffnete ich das Herrenmodengeschäft Amico, in Gänserndorf. Mit meinem Erspartem und einer Jungunternehmerförderung von 200.000 Schilling begann ich das Geschäft einzurichten. Anfangs beschäftigte ich eine Teilzeitkraft und 1991 stellte ich eine zweite Teilzeitkraft ein. Heute beschäftige ich meine Tochter, aber auch nur in Teilzeit. Wir verstehen uns als modischen, klassischen Herrenaustatter, spezialisiert auf Anzug, Hose, Sakko und den dazu erforderlichen Accessoires. Außerdem führen wir Elemente des Freizeitbereichs wie Jeans, Polos, Shirts, Pullis und Jacken. Seit 1995 führe ich die Marke Boss. Die Preisgestaltung ist mit der Exklusivmarke Boss im höheren Niveau gegeben, bei den Marken der mittleren Preisklasse gibt es in jeder Saison tolle Preisangebote. Die Stärke unseres Geschäfts ist Flexibilität, und das Eingehen auf Sonderwünsche der Kunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das Ziel meiner Vorstellungen annähernd erreicht zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Er-**

folg? Die Berücksichtigung von Kundenwünschen, meine Kommunikationsbereitschaft, und das Vertrauen des Kunden auf meinen Geschmack. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin stolz darauf, daß der Kunde mit dem Angebot meiner zeitgemäßen Mode zufrieden ist, und es bei mir Modelle gibt, die in manchem Stadtgeschäft in Wien nicht zu bekommen sind. Außerdem bin ich auch sehr stolz darauf, daß ich trotz aller Unkenrufe, daß man in Gänserndorf keine Herrenmode verkaufen kann, mich nicht beeinflussen ließ und ich mein Geschäft von Anfang an erfolgreich führen konnte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Vom ersten Tag an. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1995 die Marke Boss einzuführen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Die Industrie ist starr, kann nicht schnell genug auf Kundenwünsche reagieren. Die könnten von den Japanern etwas lernen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Selbständiges Denken, Eigenverantwortung und Freundlichkeit sind mir wichtig. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als zuwenig autoritär und als zu verständnisvoller Vorgesetzter. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ehrgeiz gehört dazu, und wenn es einmal nicht so funktioniert, muß man systematisch eine Bestandsaufnahme machen. Wenn man unvoreingenommen auf Fehlersuche geht, wird man immer etwas entdecken, daß man verbessern kann. Man sollte nicht nur auf Profit ausgerichtet sein, sondern die Liebe zum Geschäft leben. Ich bediene den Kunden so, wie ich bedient werden möchte. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte meinen Umsatz verdoppeln, weil es in unserer Gegend genug Potential gibt, welches ich für mich nutzen möchte. Geplant ist eine Umstrukturierung und Erweiterung des Angebots und des Personals.

✱ Höfinger Alfred P. Mag.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Vorstand-Vorsitzender. Tätig bei: Pixelpark cee Holding AG., 1030 Wien, Löwengasse 47. Geboren - Datum, Ort: 28. Dezember 1947, Amstetten. Hobbies: Fotografie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura studierte ich von 1967 bis 1971 Wirtschaftswissenschaften (Schwerpunkt Informatik) und vier Semester Mathematik, trat als Systemanalytiker bei CDC ein und war in dieser Funktion drei Jahre lang in Polen und Rußland tätig. 1974 wechselte ich zu Hewlett-Packard in den Vertrieb, wo ich für den Vertriebs- und Geschäftsstellenaufbau in Osteuropa zuständig war. Ab 1979 war ich Geschäftsführer von Texas Instruments für Österreich, Osteuropa und Nahost. 1985 übernahm ich im Zuge des ersten Management-Buyouts das Unternehmen mit allen Mitarbeitern und führte es, bis ich es 1991 verkaufte. Anschließend ging ich in die USA, wo ich die Firma Use It! Multimedia gründete, die ich 1993 nach Österreich transferierte. Diese Firma, die ab 1998 zu Österreichs führenden Multimedia-Dienstleistern zählte, baute ich hier gemeinsam mit meinem Sohn bis 1999 auf, dann verkauften wir die Anteile an die Pixelpark AG. Mein Sohn blieb Geschäftsführer von Pixelpark und ich gründete die Pixelpark cee (Central & Eastern Europe) Holding AG. Als einer der größten deutschen Online- und e-commerce-Anbieter betreuen wir ausschließlich Großkunden, wie Bank Austria, Meinl-Bank, u.v.a., denen wir Consulting und IT-Einbindung an das Logistik-System (Bestellwesen, Verrechnung, Lager) anbieten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, innere Zufriedenheit durch meine Tätigkeit zu erlangen. Dabei spielen auch die finanziellen Rahmenbedingungen für mich und meine Familie eine gewisse Rolle. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine positive Grundeinstellung. Ich bin mir immer sicher, daß es mir gelingt, wenn ich etwas beginne und verkrafte auch Mißerfolge sehr gut. Über Mißerfolge jammere ich nicht: Ich habe den Rat „don´t cry- over spilled milk" zu meinem Lebensprinzip erhoben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mich in meiner Haut unheimlich wohl fühle und das Angestrebte jedesmal erreichte. Gefällt mir ein Projekt, gehe ich aufgeschlossen darauf zu; gibt es mir den nötigen Kick, setze ich es konsequent um. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich traf meine Schlüsselentscheidung, als ich mich 1985 selbständig machte und Texas Instruments übernahm. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Für Entscheidungen nehme ich mir zwischen einer Woche und einem Monat Zeit, letztlich treffe ich sie aber aus dem Bauch. Ich lasse wohl die Realität, Zahlen und Fakten an mich heran, man kann aber nicht alles im Voraus berechnen - zum Beispiel, ob ein Geschäftspartner vertrauenswürdig ist. **Ist Imitation oder Originalität besser um erfolgreich zu sein?** Auf einer Skala zwischen Anpassung und eigenen Ideen siedle ich mich im ersten Drittel bei „Nase vornhaben" an. **Wie erkennen Sie Chancen?** Die spüre ich. Mein Gespür hat mich zwar auch schon fehlgeleitet, es lieferte mir aber öfter die richtige als die falsche Entscheidung. 1995 ins Internet-Business einzusteigen ging auf die Initiative meines Sohnes zurück, ich hätte wahrscheinlich länger damit zugewartet. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Aufgrund meiner mathematischen Ader und der Verdienstmöglichkeiten interessierte mich diese Branche immer schon. Bald kristallisierte sich auch mein Führungsverhalten heraus. Ich bin nicht zum Mitläufer geboren und ein schlechter zweiter Mann. Hingegen brauche ich selbst einen guten zweiten Mann, dem ich auch viel Freiraum einräume. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Die Komponente Mißerfolg nicht ertragen zu können, eine negative Grundhaltung und die „das geht nicht" - Mentalität. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Das private Umfeld ist ein 90-prozentiger Erfolgsfaktor, der bereits in der Kindheit beginnt. Entscheidend ist, daß ich bereits als Kind die Möglichkeit bekam, mich zu verwirklichen und zu entfalten. Ich hatte das Glück, in einem einfachen, aber sehr liebevollen und humorvollen Elternhaus aufzuwachsen und gute Lehrer zu haben. Meine eigene Familie ist mein Anker und die Grundlage meines Erfolges. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Loyalität, Offenheit und eine positive Grundeinstellung, sind für mich ausschlaggebende Kriterien zur Zusammenarbeit. Erst danach kommen für mich fachliche Kriterien. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Mitarbeitermotivation per se ist wahrscheinlich eine meiner Schwächen, weil ich davon ausgehe, daß sich Mitarbeiter auf Managementebene selbst motivieren können. Das wissen meine Mitarbeiter, sie interpretieren richtigerweise auch schon eine einfache Email als Lob. **Welche Ziele kommunizieren Sie Ihren Mitarbeitern?** Ich kommuniziere den Mitarbeitern die Ziele des Unternehmens. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Anerkennung von außen brauche ich nicht, es genügt mir, meine beruflichen Ziele zu erreichen. Die schönste Anerkennung erfahre ich, wenn ich in der Früh aufwache und meine Kinder sich freuen mich zu sehen. Was andere über mich denken ist mir nach meinem Reifeprozeß weniger wichtig. **Ihr Lebensmotto?** Gut und heute

leben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist eine positive Grundeinstellung, die man auch auf seine Kinder übertragen sollte. Was immer man macht, sollte man gerne tun. Für mich ist auch ein hoher Toleranzpegel selbstverständlich. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe kein langfristig gestecktes Lebensziel, sondern mehrere kurzfristige. Bis 2005 will ich das Geschäftskonzept umsetzen, das Unternehmen von jetzt 200 auf bis zu 1.500 Mitarbeiter ausbauen und es anschließend verkaufen.

✱ Hofstätter Ludwig

„Vertrauen ist die Basis des Erfolges, da Mißtrauen auch nur Mißtrauen sät."

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: BG Brüder Gros Elektro- und Telefonanlagenbau GmbH., 1120 Wien, Hohenbergerstraße 22. Geboren - Datum, Ort: 5. Dezember 1956, Stögersbach. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele Dampf. Kinder: Michael (1983). Eltern: Josef und Anna.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte neun Jahre die Pflichtschule, absolvierte die dreieinhalbjährige Elektrikerlehre, und machte den Werksmeister für Elektrotechnik. Danach besuchte ich die zweijährige Meisterschule für industrielle Elektrotechnik, war ein Jahr Betriebsleiter, und schloß meinen Ausbildungsweg mit der Konzessionsprüfung ab. Da ich immer schon selbständige Entscheidungen treffen wollte, machte ich mich im Jahr 1982 im Bereich der Planung von Firma Brüder Gros selbständig. Durch meine langjährige Selbständigkeit, erwarb ich das Vertrauen vieler guter Kunden, und als ich ins Unternehmen einstieg, brachte ich die Kunden ins Unternehmen ein. Heute bin ich in der Geschäftsführung des Unternehmens.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich ein entsprechendes Lebensgefühl. Ich möchte frei in meinen Entscheidungen und in meiner Lebensführung sein. Erfolg ist für mich auch das Einbringen von Ideen, wirksame Präsentationen und die Beteiligung Aller am Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Sich für eine Idee begeistern zu können und diese Begeisterung auch auf A,ndere übertragen zu können. Sich gegenüber Mitmenschen zu öffnen und so Vertrauen aufzubauen, kalkulierbar zu sein. Die Fähigkeit, gemeinsame Projekte zu organisieren. Innere Motivation, persönliche Identifikation mit der jeweiligen Tätigkeit. Vertrauen ist die Basis des Erfolges, da Mißtrauen auch nur Mißtrauen sät. Ich wußte als Lehrling, daß ich eine Führungsperson bin und mir machte es immer Spaß, Verantwortung zu übernehmen. Frei zu sein im Denken und die Freiheit Entscheidungen zu treffen, waren und sind für mich die wesentlichsten Parameter des Erfolges. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Die Werbewirksamkeit der Elektrobranche läßt zu wünschen übrig. Unsere Branche deckt viele Teilbereiche der Wirtschaft ab, von der die Konsumenten keine Ahnung haben. Die Kammern und die Organisationen sehen nur das Segment der Elektroinstallationen und vergessen die wichtigen Segmente der Sicherheit, wie die Bereiche der Alarmanlagen und das Segment für vereinfachte Formen der Energie- Steuerregelungen für Gebäude jeder Größe mittels Laptopbearbeitung. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir haben 90 Mitarbeiter und organisieren mittels dreier Ebenen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Konsequent arbeiten.

✱ Hofstätter Michael

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Ome internet communication services AG., 1100 Wien Leibnizgasse 1/Top 5. Geboren - Datum, Ort: 11. April 1974, Wien. Hobbies: Sport, Fußball.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der AHS-Matura 1992 absolvierte ich die Berufsakademie für Materialwirtschaft, Transportwesen und Logistik am WIFI. Danach arbeitete ich fünf Jahre lang in einem Speditionsunternehmen, und war dort für Marketing und Verkauf zuständig. Mitte 1999, als die WAP-Technologie ein Thema wurde, gründete ich gemeinsam mit vier Partnern die Marek, Hofstätter & Partner OEG, die im Juni 2000 in das Unternehmen OME internet communication services AG umgewandelt wurde. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** OME ist mit dem Produkt omeXchange auf den mobilen Zugriff auf Internetinhalte und Softwaresysteme spezialisiert. Ein zweiter Bereich ist das Entertainment: der Mensch ist ein verspieltes Wesen, und wir bieten nicht nur Spiele für Handys an, sondern auch Endgeräte, die durch die Mobilfunkbetreiber vertrieben werden. In Zukunft wird uns der Bereich m-commerce ganz intensiv beschäftigen, wobei die Rahmenbedingungen noch nicht ganz geschaffen sind.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich wollte schon sehr früh mein eigener Boß sein, und etwas aufbauen. Ich war weiters immer ein sehr zielstrebiger Mensch, und habe meine großen Ziele dabei immer in kleinere Teilziele unterteilt. Wesentlich ist dabei der zeitliche Rahmen, den ich immer sehr genau einzuhalten versuche. Meine Stärken liegen im kommunikativen Bereich, ich bin weiters sehr aktiv und engagiert. Meine fachlichen Qualifikationen liegen im Marketingbereich. Ich kann mich gut auf neue Situationen einstellen, auch hinsichtlich verschiedener Gesprächs- und Geschäftspartner. Unser Unternehmen ist gerade deshalb so erfolgreich, weil ein ganz besonderes Betriebsklima herrscht. Wir sind ein sehr junges und engagiertes Team: jeder Mitarbeiter hat das Interesse, dem Unternehmen seine ganze Leistung zu bieten und ist sozusagen ein Rad im gut funktionierenden Getriebe. Ich erwarte von meinen Mitarbeitern, daß sie selbst motiviert sind, sich begeistern können, es gilt ja in unserer Branche, einen neuen Markt zu gestalten. **Wie definieren Sie Erfolg?** Für mich bedeutet persönlicher Erfolg das Erreichen meiner Ziele. Ich habe in meinem Leben einige fixe Ziele, die ich erreichen möchte, und eines davon war immer die Selbständigkeit. Anerkennung von außen freut mich zwar, hat aber nicht so viel Bedeutung für mich. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Mein Ziel für die Zukunft ist, OME auf europäischer Ebene zu einem Markenbegriff für die mobile Datenübertragung zu machen. Ein weiteres, persönliches Ziel liegt sicher

im privaten Bereich und betrifft die Gründung einer Familie. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe sehr viel Kraft aus dem Erfolg selbst, aus dem Gefühl, ein Projekt erfolgreich abgeschlossen zu haben. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man muß immer flexibel bleiben. In den seltensten Fällen treten Ereignisse zu hundert Prozent so ein, wie man sie geplant hat. Ich bin weiters der Meinung, daß man nach Möglichkeit mit guten Partnern und Spezialisten zusammenarbeiten sollte; das erleichtert den eigenen Weg ungemein. Ich halte Teamarbeit für den Erfolgsfaktor schlechthin. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Aus Fehlern lernt man, das ist einer meiner Leitsätze. Man muß eine Niederlage hinnehmen und analysieren können, dann wird der gleiche oder ein ähnlicher Fehler auch nicht noch einmal passieren. **Haben Sie ein Motto?** Mein Motto ist es, immer im völlig legalen Bereich zu arbeiten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich bereits als erfolgreich, habe aber noch viel vor. **Ihre Vorbilder?** Mein Vater und mein Bruder waren durchaus Vorbilder für mich, weil sie mir vorlebten, die Ziele die man sich steckt, auch zu erreichen, und seinen eigenen Weg zu gehen.

✱ Hohenberg Georg Ing.

● Steckbrief

Beruf: Diplomat. Geboren - Datum, Ort: 25. April 1929. Familienstand: Verheiratet mit Eleonore Auersperg. Eltern: Dr. Max und Elisabeth. Besondere Vorfahren: Großeltern: Thronfolger Franz Ferdinand und Sophie. Hobbies: Geschichte, Lesen, fremde Kulturen und Sprachen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Stiftsgymnasium in Melk (1949), besuchte ich in Wien die Universität und studierte Rechtswissenschaften. 1955 erfolgte das Doktorrat. Am 1. August 1955 trat ich in das Außenamt, in die wirtschaftliche Abteilung ein, welche damals ein Teil des Bundeskanzleramtes war. 1956, während des Ungarnaufstandes legte ich die Höhere Beamtenprüfung ab, und im Februar 1957 wurde ich zur Botschaft nach Paris versetzt. Die nächsten sechs Jahre verbrachte ich in Frankreich. Während dieser Zeit heiratete ich, und meine zwei ältesten Kinder kamen in Paris zur Welt. 1963 kam ich nach Wien zurück, und arbeitete ein Jahr lang mit Dr. Fritz Bock zusammen. Nach diesem Jahr übte ich die Funktion des stellvertretenden Protokollchefs im Außenministeriums aus. 1966 wurde ich nach Argentinien versetzt, wo ich unter anderem die Funktion eines Geschäftsträges für Uruguay und Paraguay inne hatte. In Buenos Aires kam mein dritter Sohn zur Welt. Ende 1972 kam ich nach Österreich zurück und war in der Rechtsabteilung des Außenamtes tätig, dort beschäftigte ich mich mit Sozial- und Gesundheitsfragen. Mit dieser Tätigkeit waren mehrere Reisen in die Oststaaten verbunden. 1978 wurde ich als Botschafter nach Tunis versetzt, aufgrund der damaligen politischen Situation war das eine sehr interessante Tätigkeit, denn die Arabische Liga hatte ihren Sitz in Tunis, und auch das politische Büro von Yassir Arafat. Nach sechs Jahren kehrte ich wieder nach Österreich zurück und übernahm im Außenministerium die Abteilung Auslandsösterreicher. Dies hat mich sehr gefreut, weil ich mich mit diesem Bereich, bereits seit meinem Frankreichaufenthalt immer beschäftigte. Ich habe mich damals für das Wahlrecht der Auslandsösterreicher sehr eingesetzt, und freute mich über die damaligen Erfolge. Von 88-94 war ich Botschafter im Vatikan, für San Marino, und den Malteser Ritterorden. Beim Antritt des Ruhestandes ersuchte mich der damalige Außenminister, die Präsidentschaft der Auslandösterreicher weiterhin auszuüben, was ich auch mit großer Freude tue.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Erfolg bedeutete für mich und meine Kollegen, in erster Linie, das Wohlergehen der österreichischen Staatsbürger, in dem Land, wo man tätig war. Wenn man einen Erfolg hatte, freute einen dies und war zufrieden, wenn man die Beziehungen zum jeweiligen Staat intensivieren konnte. Dies habe ich als Erfolg empfunden. Wenn ich im Inland tätig war, dann war es mein Ziel, im Rahmen meiner Aufgabenstellung meinem Vaterland zu dienen. Die Arbeit konnte man wirklich nur gut machen, wenn man sein Vaterland liebt, dies sage ich für meine Generation. Vaterland war jener Begriff, mit welchem wir aufgezogen wurden, dieses Land verloren hatten und auch wieder zurückgewonnen haben. Dazu gehört Liebe und Begeisterung, denn die Tätigkeit als Botschafter ist kein Job, es ist ein wenig mehr. **Welche Eigenschaften sollte man für diese Tätigkeit besitzen?** Um diese Tätigkeit erfolgreich zu praktizieren, bedarf es neben der fachlichen Kompetenz ein hohes Maß an diskreter Neugier, weiters absolute Wahrheitsliebe. Dies erscheint mir wesentlich, denn ein Botschafter, welcher lügt, kann seinen Job aufgeben. Ebenso zählt eine rasche Auffassungsgabe dazu. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich eine hohe Befriedigung aus meiner Tätigkeit bekommen habe. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich hatte Glück, weiters hatte ich sehr gute Freunde, welche mich auch unterstützten. Ich habe viel von meinem Vater gelernt, aber auch ein wenig Showbusineß gehört zu diesem Job dazu. **Welchen Ratschlag würden Sie gern weitergeben?** An den Spielregeln, am internationalen Parkett, hat sich nicht viel geändert. Für mich zählte seinerzeit der bilaterale Zustand. Der nächsten Generation gebe ich den Rat, daß man sich heutzutage, der Multinationalität nicht entziehen darf, denn dadurch werden Tür und Tor geöffnet. **Haben Sie ein Erfolgsrezept?** Auch wenn man verärgert ist, gilt es immer freundlich zu bleiben. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Ich hatte es mir am Beginn meiner Tätigkeit schwieriger vorgestellt, dies war aber nicht so. Meine Frau, hatte sich daran gewöhnt und hat sich primär um Haus und Kinder gekümmert. Ich hätte es ohne meine Familie sicher nicht geschafft, dieses Leben zu führen. Meine Familie war immer eine Kraftquelle für mich, und hat mir Rückhalt gegeben. Die Umzüge waren für mich persönlich kein Problem. Meine Kinder taten mir immer leid, weil sie immer das soziale Umfeld verloren. So gern ich meine letzte Botschafterfunktion in Rom hatte, bin ich mit leichtem Herzen nach Österreich zurückgekehrt, weil meine Kinder bereits selbständig waren. **Wie motivierten Sie Ihre Mitarbeiter?** Die Motivation war für mich immer ein großes Anliegen. Ich habe immer behauptet, man muß versuchen, die Leute zu verstehen. Besonders als Botschafter muß man in der Lage sein, auf Menschen eingehen zu können, und eine dementsprechende Freundlichkeit an den Tag zu legen. Damit meistert man so manches Problem. Meine erste Aufgabe im Ausland war, daß ich immer darauf achtete, daß in der Botschaft Harmonie herrschte.

✱ Höher Peter

● Steckbrief

Beruf: Finanzdienstleister. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Versicherungs- und Vermögenstreuhand Peter Höher GmbH., 2340 Mödling, Hyrtlstraße 53-55/ 1. Geboren - Datum, Ort: 20. Februar 1962, Kirchdorf. Eltern: Irene und Hans. Hobbies: Laufen, Lesen, gut essen und schöne Gespräche. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorstandsmitglied und Ausbildungsleiter der Fachakademie der Finanzdienstleister. Vorstand und Gründungsmitglied des EFA- European mit Sitz Wien. Stellvertretender

Fachgruppenvorsteher der Wiener Finanzdienstleister.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ab 1974 besuchte ich die zweijährige Fremdenverkehrsfachschule und lernte 1976-78 noch zwei Jahre Koch/Kellner im elterlichen, vom Vater gegründeten Familienbetrieb. In dieser Zeit war ich zwischendurch in einigen Betrieben saisonal beschäftigt und habe sowohl als Koch als auch als Kellner reichlich Erfahrung gesammelt. Ein Jahr später, 1982 absolvierte ich die Gastgewerbe- Konzessionsprüfung und auch die Aufnahmeprüfung bei der ÖBB. Dort bildete man mich über zwei Jahre als Fahrdienstleiter aus. In den Jahren 1984-86 war ich als Fachdienstleiter tätig. Mitte 1986 besuchte ich ein Grundseminar der HMI und begann in diesem Strukturbetrieb als Repräsentanten- Anwärter. Oktober wurde ich Repräsentant, bereits im Jänner 1987 leitender Repräsentant. Ende 1987 war ich dann Chefrepräsentant bis Ende 1993. Bereits im November 1993 machte ich mich als Versicherungsagent in meiner Wohnung selbständig. Im Juni 1994 absolvierte ich die Versicherungsmaklerprüfung, stellte einen selbständigen Geschäftspartner und eine Mitarbeiterin ein. Im Jänner 1996 kam ein weiterer selbständiger Geschäftspartner dazu und März 1996 wurde die Firma in eine GmbH umgewidmet und die Vermögensberatung kam dazu. Im November 1996 eröffnete ich das Büro in Mödling. Im Herbst 1998 stellte ich einen Lehrling und einen Assistenten der Geschäftsleitung ein. Zeitgleich wurden wir zum konzessionierten Wertpapier-Dienstleistungsunternehmen. Außer dem Lehrling und dem Assistenten sind alle vier Mitarbeiter am Unternehmen beteiligt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Finanzunabhängigkeit. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Konsequentes, ständiges Arbeiten und nicht aufgeben. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin stolz darauf, wo ich heute stehe. Das sind Dinge, die ich mir selber gar nicht so richtig zugetraut hätte. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon zu Beginn im Strukturvertrieb. Während der Selbständigkeit war es nach den ersten zwei Jahren. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ende 1993 beim Strukturvertrieb aufzuhören und mich selbständig zu machen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Oft, aber ich habe einfach die Augen geschlossen und bin da durch. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Es ist der ungenügende, unzureichende Ausbildungsstand. Die Fachakademie für Finanzdienstleister hat mir die Vorstandstätigkeit angeboten, die ich annahm, um den Ausbildungslevel zu haben. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen arbeiten wollen, das reicht. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Sicher charismatisch, hart aber herzlich. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung?** Ich konsumiere jährlich 30-40 Bücher, also 300 bis 400 Stunden im Jahr. Durch die Referenten der Fachakademie entsteht ein lebhafter Lern- und Erfahrungsaustausch. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Im Zuge der geschäftlichen Aktivitäten das Privatleben und auch das persönliche Seelenheil nicht vergessen. Der Klient ist und bleibt König, das darf man nie vergessen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Tun und lassen können, was ich will und mich den finanziellen Zwängen nicht aussetzen zu müssen. **Hatten Sie ein Vorbild?** Mehrere, Arnold Schwarzenegger, weil er für mich das Pseudonym ist, daß man von kleinen Verhältnissen herkommend, etwas aufbauen kann.

✶ Hoi Alexandra Mag.

Steckbrief

Beruf: Übersetzerin und Dolmetscherin. Geboren - Datum, Ort: 12. April 1971, Villach. Hobbies: Sport, Kunst, Kultur.

Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1989) wußte ich noch nicht, was ich studieren sollte. Meine Interessen gingen in Richtung Medien und Journalismus. Da ich aber durchaus auch sprachlich talentiert war, entschied ich mich kurzerhand für die Übersetzer- und Dolmetscherausbildung an der Universität Wien. Parallel dazu inskribierte ich Handelswissenschaften an der Wirtschaftsuniversität. Schon während der Studienzeit ging ich diversen Nebenjobs nach, die viel mit meiner Ausbildung zu tun hatten, was meine Vorliebe für praktisches Arbeiten auch nach Abschluß des Dolmetschstudiums 1994 weiter stärkte. 1996 tat ich schließlich den Schritt in die Selbständigkeit.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Unter Erfolg verstehe ich einerseits kontinuierliches Engagement im Beruf, aber auch die Anerkennung von Kollegen und Kunden. Praxisorientiertheit ist mir generell wichtig, da ich ein recht pragmatischer Mensch bin. Andererseits muß für Erfolg dieses ständige Arbeiten an sich selbst auch im Privaten erfolgen, denn Privat- und Berufsleben sollen sich langfristig zu einem Ganzen schließen, in dem ich mich wohl fühle. Erfolg bedeutet für mich nicht, rund um die Uhr im Einsatz zu sein und/oder viel Geld am Konto zu haben. Persönliche Zufriedenheit ist ebenso Teil des Erfolges wie gesundes selbstkritisches Weiterdenken. Zu meinem Job gehört neben Fachwissen auch viel Mut zur Selbständigkeit, denn man geht doch gewisse Risiken ein. Daran scheitern viele Kollegen in dieser Branche. Selbständigkeit ist aber für mich insofern wichtig, als ich mir mein Arbeitsleben selbst organisieren kann und von niemandem abhängig bin. Natürlich muß ich auch die Verantwortung dafür tragen. Somit war dieser Schritt für mich der Richtige, obwohl es in diesem Job immer wieder vorkommt, daß die Leistung im Vordergrund steht und nicht der Mensch. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Inzwischen ja, vor einem Jahr noch nicht, ich hatte damals auch noch keine klare Definition von Erfolg. Ich hatte dieses Gleichgewicht zwischen persönlicher Zufriedenheit und gesundem Erfolgsstreben noch nicht gefunden: Die Arbeit stand damals für mich absolut im Vordergrund. Mit der Zeit lernte ich, daß es man sich nicht für unabkömmlich halten darf, sondern sich Freiraum verschaffen muß. Die ersten vier Jahre betrachte ich als Kampf. Aber jetzt kann ich mir durchaus die eine oder andere Freiheit erlauben, auch mal Nein sagen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der kontinuierliche Aufbauprozeß. Die Kontakte, welche ich bereits während des Studiums aufgebaut hatte und die ich ständig pflegte. Allerdings konnte am Anfang meiner Selbständigkeit von wirtschaftlichem Erfolg noch keine Rede sein. Die ersten vier Jahre waren Kämpfe, ich übernahm jeden Auftrag, der mir angeboten wurde, akquirierte wie wild und investierte dafür sehr viel Zeit, hatte kaum freie Wochenenden und auch so gut wie keinen Urlaub. Der Wandel trat im letzten Herbst ein, als ich mich bei einem Projekt einfach übernommen hatte und körperlich wie psychisch vollkommen darniederlag.

Da begann ich umzudenken. Und das war ein wichtiger Lernprozeß. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Es läßt sich nicht strikt trennen, denn mein Arbeitsplatz liegt in meinem Privatbereich, und ich habe auch nicht vor, dies zu ändern. Ich versuche aber, diese Bereiche mehr und mehr zu trennen und zwischenzeitlich gelingt es mir auch. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist, daß man sich so früh wie möglich im klaren ist, ob man bereit ist, das Risiko der Selbständigkeit einzugehen. Das ist der wesentliche Grundgedanke. Dabei sollte man sich immer vor Augen halten, daß es kein Kampf werden sollte. Natürlich wird es immer Hürden geben, das sollte einem immer bewußt sein. Wichtig ist ferner Flexibilität und daß man mit offenen Augen und Ohren durch die Welt geht. In der Praxis zählt der Umgang mit Kunden und Kollegen, das heißt, die soziale Komponente ist auf jeden Fall zu berücksichtigen.

✱ Holejsovsky Christian

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Verkaufsleiter. Tätig bei: Autohaus Triesterstraße AG., 1100 Wien, Triester Straße 40. Geboren - Datum, Ort: 21. September 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gabriele. Kinder: Stephanie (1986). Eltern: Johann und Traude. Hobbies: Skifahren, Radfahren, Motorradfahren, Schwimmen, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich komme aus einer Familie, wo die Mutter im öffentlichen Dienst tätig war und der Vater ein kleines Taxiunternehmen besaß. Ich entschloß mich für eine kaufmännische Ausbildung in der Eisenwarenbranche. Nach Beendigung der Lehrzeit absolvierte ich den Präsenzdienst beim Bundesheer. Dann meldete ich mich auf eine Annonce, wo stand, daß man Jungverkäufer für Kraftfahrzeuge sucht. Ich bewarb mich und wurde ausgewählt. So fing ich 1981 bei der Firma Ford Königer als Verkäufer zu arbeiten an. Ein erfahrener und in der Branche sehr bekannter Mann nahm mich unter seine Fittiche und brachte mir den Verkauf von Pkws bei, und diese Tätigkeit dauerte bei mir bis 1993. In dieser Zeit bildete ich mich weiter, besuchte diverse Seminare beim WIFI, lernte Fremdsprachen. Um die Palette meiner Möglichkeiten zu erweitern, beschäftigte ich mich auch mit etwas trockener Materie und brachte mir Buchhaltung, Rechnung und Controlling, in einer dreijährigen Ausbildung, bei. 1993 avancierte ich zum Verkaufsleiter und war in dieser Position bis 2000 tätig. Anschließend bekam ich das Angebot, den Betrieb in der Triester Straße als Geschäftsführer-Stellvertreter neu zu organisieren, und nahm dieses Angebot wahr.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn ich mit meinem Leben zufrieden bin, wenn ich meine beruflichen und privaten Ziele erreicht habe. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Rückhalt meiner Frau, die hinter mir steht und mich immer unterstützt. Ich bin ihr dankbar, daß sie meinen überdurchschnittlichen beruflichen Einsatz, wo die Woche 70 Stunden dauert, akzeptiert. Zu meinen Stärken gehört Umgang mit Menschen, Einfühlungsvermögen, Organisationstalent, Identifikation mit dem Beruf. Das Um und Auf ist aber die Freude an der Tätigkeit, so wie die Konsequenz, mit welcher man Ziele verfolgt. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich trotz verlockender Angebote von namhaften Unternehmen meiner Firma treu geblieben bin. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Grundvoraussetzung ist, daß die Chemie stimmt, daß die Mitarbeiter in das gegebene Gefüge hineinpassen und miteinander gut kommunizieren können. Generell bei Menschen schätze ich Fleiß, Geradlinigkeit, Ehrlichkeit und diese Qualitäten erwarte ich von meinen Geschäftspartnern. **Wie lösen Sie besonders schwierige Situationen?** Ich ignoriere sie nicht, sondern packe sie aktiv an. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt ein paar Grundprobleme, zum Beispiel, das Überangebot an Fahrzeugen, wodurch die Ertragslage wesentlich abwärts ging. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mehr Zeit für mich und meine Familie zu haben und das Leben weiter nach meinen Vorstellungen gestalten zu können.

✱ Höller Alois

„Nachdem ich mein Hobby zum Beruf machen konnte, fällt mir alles sehr leicht."

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandelskaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Aquariland - Aquarien & Zoo & Gartenteich., 4240 Freistadt, Linzerstraße 21. Geboren - Datum, Ort: 17. August 1974, Freistadt. Familienstand: Verheiratet mit Renate. Kinder: Marco (2001). Mitgliedschaften: Aquariumverein, Greenpeace. Hobbies: Tiere, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Volksschule, Hauptschule und dem Polytechnischen Lehrgang begann ich eine dreijährige Lehre als Einzelhandelskaufmann, in der Elektrobranche. Nach der positiv bestandenen Lehrabschlußprüfung ging ich zu verschiedenen Unternehmen und nahm diverse Arbeiten an. Dann ging ich für vier Jahre in einen Betrieb der Kunststofftechnik. Im Jahr 2000 machte ich mich dann mit meinem Hobby selbständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Für mich ist Erfolg die Anerkennung durch die Kunden und von der Gesellschaft, aber auch eine positive wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Mein Erfolgsrezept ist hohe fachliche Kompetenz und die Eigenschaft gut mit Kunden umgehen zu können. Nachdem ich in meinem Fall das Hobby zum Beruf machte, fällt mir das alles sehr leicht. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es ist wahrscheinlich meine Einstellung zu den Tieren und meine besondere Neigung zu Aquarien und zu den Fischen. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Während meiner beruflichen Entwicklung hatte ich keine Ambitionen mich selbständig zu machen. Erst als ich erfuhr, daß der ortsansässige Händler seinen Betrieb schließen wird, reifte in mir der Gedanke zum Schritt in die Selbständigkeit. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Ich wollte nicht unbedingt Einzelhandelskaufmann werden, aber es gab zu dieser Zeit keine anderen attraktiven Lehrstellen. Schon nach einem Jahr bemerkte ich, daß mir diese Arbeit keinen besonderen Spaß macht, und ich hätte schon damals den Dienst quittieren sollen. Ich fand es aber wichtiger die Lehre mit der Gesellenprüfung abzuschließen. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Es gibt in meinem Betrieb noch keinen fix angestellten Mitarbeiter. Noch ist die Arbeit von mir allein zu bewältigen, meine Frau hilft mir

fallweise aus. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Meine Familie ist für mich deshalb sehr wertvoll, weil einerseits meine Frau mir fallweise aushilft, andererseits ich im Familienleben meine Ruhe und Entspannung erfahre die ich brauche. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Schon seit meiner frühen Kindheit befasse ich mich gerne mit Tieren. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es war mit Sicherheit die Entscheidung für den Schritt in die Selbständigkeit. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Bei größeren und wichtigen Entscheidungen bespreche ich mich mit meiner Frau. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich verzichte größtenteils auf die übliche Werbung. Eine interessante Möglichkeit fand ich bei Mc Donalds, ich installierte dort ein Aquarium auf meine Kosten. Die Gäste sehen das und kommen zum Einkaufen zu mir. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Man muß laufend lernen. Um das Verhalten der Tiere zu begreifen, wäre es besser ein Tierarzt zu sein. Ich betreibe intensive Weiterbildung einerseits im Bereich der Tierhaltung andererseits in der Unternehmensführung. Kurse und Seminare gibt es für den fachlichen Bereich nicht, ich stütze mich deshalb in diesem Bereich auf die Fachliteratur. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Nachdem die Grenze nicht weit entfernt ist, kaufen manche Kunden in Tschechien. In Ballungszentren ist es üblich, daß Kleintiere in Baumärkten verkauft werden, dies ist weder für die Tiere noch für die Kunden von Vorteil. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Es kommt sehr oft vor, daß sich Kunden für die Einrichtung des Aquariums bei mir bedanken. Das freut mich und ich sehe daraus, daß ich meine Arbeit offensichtlich richtig mache. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer unternehmerischen Entwicklung?** Ich hatte bis jetzt weder einen unternehmerischen Rückschlag noch größere Mißerfolge oder Pannen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich betreibe etwas Sport und befasse mich auch in meiner privaten Freizeit mit Tieren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich strebe die Expansion meines Unternehmens an und werde in weiterer Zukunft das Unternehmen in einem eigenen Haus betreiben. Ich hoffe in zwei Jahren den ersten Teil meines Ziels bereits realisiert zu haben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es läßt sich alles erreichen, man muß nur den Willen dazu haben.

✱ Höllrigl Richard

● Steckbrief

Beruf: Kraftfahrzeug Mechaniker, Gastronom. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Tennis Golf Hotel R. & H. Höllrigl GmbH., 2542 Kottingbrunn, Hauptstr. 29. Geboren - Datum, Ort: 6. März 1942, Baden. Familienstand: Verheiratet mit Hermine. Kinder: Barbara (1968) und Richard (1973). Eltern: Rudolfine und Richard. Hobbies: Tennis, Golf und Sportautos.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule absolvierte ich eine dreijährige Lehre zum Kraftfahrzeug-Mechaniker, und blieb noch fast zwei Jahre als Geselle im Lehrbetrieb. Ab 1962 war ich im elterlichen Transportgeschäft tätig, und nach dem Tod meines Vaters, habe ich 1967 den Betrieb übernommen. Nebenher habe ich 1970 in Leobersdorf das Bierdepot der Brauerei Schwechat gekauft. Dort haben wir dann ein Heurigenlokal eröffnet, welches meine Frau führte. Das Lokal habe ich selbst eingerichtet, die Möbel aus alten Baumstämmen selbst gebastelt, recht gemütlich und sehr rustikal, das Lokal hieß Barabra - Stüberl. Das Geschäft lief sehr gut, und nach einem halben Jahren hatte ich eine neue, viel bessere Idee und machte eine Diskothek daraus. Wir waren konkurrenzlos, 350 Sitzplätze und immer voll. Nach zehn Jahren, 1980 haben wir das Lokal verpachtet. Das Fuhrunternehmen haben wir 1978 verkauft. Zu gleicher Zeit habe ich parallel zur Diskothek drei Tennisplätze hier in Kottingbrunn selbst gebaut. Das war der Beginn. 1979 habe ich noch um vier Plätze erweitert und 1979 ließ ich mir eine Tennishalle bauen, mit drei Plätzen und ein Tennis-Stüberl dazu. 1982 kam ein weiterer Zweig dazu, wir haben mit vier Gästezimmer begonnen. 1985-90 habe ich in Bad Vöslau eine große Tennisanlage gekauft und auch geführt, mit 13 Plätzen, zehn Frei- und drei Hallenplätze in der Traglufthalle. 1996 habe ich diese Anlage an die Gemeinde verkauft. Mit diesem Geld haben wir hier in Kottingbrunn 1997 um- und ausgebaut und auch das Nachbarhaus gekauft. Heute vermieten wir 25 Gästezimmer und wir haben vor weiter zu expandieren. Seit 1994 gibt es bei uns eine Golf-Übungsanlage, eine „Pich & Put-Anlage", zum Trainieren für das kurze Spiel. Die Stärke unserer Anlage ist das viele Grün, vier Hektar Grund und der familiäre, persönliche Einsatz der gesamten Familie. Meine beiden Kinder haben die Hotelfachschule absolviert, meine Tochter ist im Büro und auch für den Hotelbetrieb zuständig, mein Sohn ist auch im Büro, ist aber auch in der Gastronomie und dem sportlichen Bereich tätig. Meine Frau und ich haben für alles rundherum offene Augen und Ohren, wir haben nur fünf Tage im Jahr geschlossen und beginnen täglich schon um 7.00 Uhr früh bis spät abends. Zur Zeit beschäftige ich zehn Mitarbeiter. Für Veranstaltungen haben wir im gemütlichen Kellerstüberl für 80 Personen Platz, in einem zweiten Stüberl ist Platz für 20 Personen. Weiters haben wir noch 60 Plätze im Lokal und im Sommer auf der Terrasse kommen noch 50 Sitzplätze dazu. Außerdem haben wir einen Seminarraum und in naher Zukunft kommen noch zwei Seminarräume dazu.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich viel Freude an dem habe, was ich mir geschaffen habe. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Alles was ich gemacht habe, passiert aus Leidenschaft. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschaffen hätten?** Meine Frau, ohne sie wäre nichts gegangen. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** 1970, mit dem Barabara - Stüberl, das war mein größter Erfolg. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich denke sehr schnell um und suche nach neuen Standbeinen. **Wie, vermuten Sie, sieht Sie Ihr bester Freund?** Als einen, der nicht ganz pünktlich ist, aber verläßlich, ehrgeizig und erfolgreich. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als Ratgeber und Partner, nur so arbeiten die Menschen mit Freude und das ist mir sehr wichtig. Schlechtes Klima würde sich auf unsere Atmosphäre hier ungut auswirken, Kunden spüren das.

Wie kennt Sie Ihre Familie? Wenn ich mir etwas einbilde, haben sie es nicht leicht mit mir.

Gibt es Anerkennung für Sie? Ja und sie ist sehr wichtig für mich, es hat etwas mit dem Ego zu tun, es tut meiner Seele gut. **Woher kommt die Kraft?** Aus der Leidenschaft aus dem resultierenden Erfolg. **Haben Sie noch Ziele?** Der Gästezimmerausbau liegt mir sehr am Herzen. Ich werde nicht locker lassen. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** In sich hören, man muß es gerne machen, sonst kann man es nicht gut machen. Einnahmen sind kein Gewinn. Der Umgang mit Menschen ist wesentlich - zum Gast aufschauen, für ihn da sein.

✱ Holstein Dieter Dipl.-Ing. Dr. techn.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Rauscher und Holstein Industriemaschinen KG., 1190 Wien, Cottagegasse 69. Geboren - Datum, Ort: 3. September 1960, Wien. Mitgliedschaften: Österreichischer Gewerbeverein (ÖGV), Mitglied des Verwaltungsrates, Techniker Cercle, Golfclub Spillern/Stockerau, Vorstandsmitglied. Hobbies: Golf, Skifahren, Malerei und Kunst des 19./20. Jahrhunderts. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Dipl.-Ing. Dr. Paul Rauscher KG, Geschäftsleitung.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Neusprachlichen Gymnasium in Wien studierte ich ab 1979 Maschinenbau, Studienzweig Betriebswissenschaften an der TU Wien. Dieses Studium schloß ich in Mindestzeit 1984 ab und begann im Anschluß daran mit dem Doktoratsstudium. Meine Dissertation schloß ich schließlich 1987 am Institut für Systemtechnik und Methodologie an der TU in Wien ab, daneben leistete ich den Präsenzdienst ab, wobei ich sinnvoller Weise als EDV-Programmierer im BMLV eingesetzt wurde. Unter anderem entwickelte ich dort gemeinsam mit meinem Vorgesetzten ein EDV-Programm. Im Anschluß an mein Studium arbeitete ich ein halbes Jahr lang als freischaffender Berater für Organisation und Informatik und baute dabei die EDV-Abteilung der Firma Manpower neu auf, während ich eigentlich auf die Arbeitsgenehmigung für die Schweiz wartete. In den Jahren von 1989 bis 1991 war ich in Zürich als Managementberater für die Firmen Brandenberger + Ruosch AG und Vontobel EC Consulting AG tätig, in der zweitgenannten war ich zuletzt Senior Consultant. 1992 wechselte ich zu Conlane Consulting AG nach Baar/ Zug, wo ich gemeinsam mit einem Partner tätig war und das Unternehmen schließlich vier Jahre lang selbständig führte. Dort wickelte ich internationale Projekte ab. 1996 kam der Ruf des Vaters, zurück nach Wien zu kommen – auch hatte mein ständiges Unterwegssein seit meine Hochzeit an Attraktivität verloren. 1997 stieg ich in die beiden Unternehmen der Familie ein: die Dipl. Ing. Dr. Paul Rauscher KG (Baumaschinenhandel und Stahlbau), wo ich in der Geschäftsleitung tätig bin, und zweitens die Rauscher und Holstein KG (Maschinen- und Anlagenhandel), dort bin ich mit 90 Prozent beteiligter geschäftsführender Gesellschafter. Ich führe dieses Unternehmen mit zwei Mitarbeitern, zu unserem Kundenkreis zählen alle Zement- und Baustoffwerke in ganz Österreich, wie: LAFARGE Perlmooser, der mittlerweile größte Zementkonzern der Welt, und Wopfinger, aber auch zahlreiche Industrieunternehmen in allen Sparten.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich denke, meine Stärke liegt darin, gute Ideen zu haben und diese sehr intensiv und nachhaltig durchzusetzen. Eine Idee macht etwa zehn Prozent des Erfolges aus: 90 Prozent bestehen in der Umsetzung und Realisierung. Weiter konnte ich mir durch meine langjährige Consulting-Tätigkeit Netzwerke und Seilschaften aufbauen, die sicherlich gerade in Österreich notwendig sind. Das Unternehmen zeichnet sich vor allem dadurch aus, daß es ausschließlich Marktleader vertritt. Wir operieren auf höchstem Qualitätsniveau und verzichten lieber auf das eine oder andere Projekt, weil sich auf längere Sicht nur die beste Qualität durchsetzt. Dabei pflegen wir als reines Dienstleistungsunternehmen sehr persönlichen und langfristigen Kundenkontakt, der sich bis in die Freizeitgestaltung (Golf!) ausdehnt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich heute erfolgreich, weil ich in meinem Leben sehr viel erreichen konnte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich differenziere dabei nach der Art des auftretenden Problems: Kommt es zu größeren Problemen, beschäftige ich mich über die Arbeitszeit hinaus damit, um Strategien zu finden. Kleinere Probleme delegiere ich durchaus an meine Mitarbeiter. Grundsätzlich löse ich viele Probleme ad hoc; bei manchen ist dies jedoch nicht ratsam, da man einige Tage später oft zu einer besseren Lösung kommt. Deshalb bin ich der Ansicht, daß man gewisse Entscheidungen nicht zu schnell treffen sollte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege bei meinen Mitarbeitern großen Wert auf Offenheit und Kommunikationsfreude, da wir ein sehr kundenorientiertes Unternehmen sind. Somit können wir keine Stubenhocker brauchen. Ich gebe weiters gewisse Leitlinien und Ziele vor, die unsere Mitarbeiter eigenverantwortlich erreichen. Ein harmonisches Betriebsklima ist mir dabei überaus wichtig. Hohes Fachwissen muß ich selbstverständlich voraussetzen.

✱ Holub Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Einzelhandelskaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: ADEG aktiv-Markt., 2361 Laxenburg, Herzog Albrecht-Straße 3. Geboren - Datum, Ort: 8. August 1960, Wien. Eltern: Ingrid und Alois. Hobbies: Squash, Skifahren, Fußball, Tennis. Sonstige Tätigkeiten: Verwalter der Feuerwehr Mitterndorf, Abschnitts-Sachbearbeiter der Feuerwehr im Bezirk Baden.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Handelsschule begann ich eine dreijährige Lehre als Kfz-Mechaniker bei der Firma Denzel. Danach war ich noch bis 1983 bei der Firma, und wechselte dann für zwei Jahre in den elterlichen, von meiner Mutter gegründeten, Lebensmittelbetrieb. 1985 pachtete ich die neu gegründete ADEG-Filiale in Laxenburg. Dadurch, daß die Firma ADEG mich finanziell mit einer Million Schilling unterstützte und meine Eltern gegenüber der Bank mit eineinhalb Millionen Schilling für mich bürgten, konnte ich ohne eigene Ersparnisse im Juni 1985 eröffnen. Begonnen habe ich mit sechs Mitarbeitern, heute sind wir mit mir neun. In den ersten zehn Jahren konnten wir den Umsatz verdoppeln, obwohl die Situation durch die Shopping City Süd nicht einfach ist.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich viele Jahre im Geschäft und bei ADEG, vom Umsatz her, im Spitzenfeld bin. Außerdem bin ich in Laxenburg sehr anerkannt. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe immer viel gearbeitet und in die Zukunft investiert. In diesen 15 Jahren renovierte ich zweimal, und war der erste in Niederösterreich und der dritte in Österreich, der per Scanner kassierte. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht so-**

weit geschafft hätten? Meine Eltern, sie handelten bereits ab 1962 mit Lebensmitteln und ich bin dadurch mit dieser Materie groß geworden bin. **Wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Nach dem dritten Jahr hatte ich Oberwasser. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich warte nicht auf den Rückschlag, ich arbeite schon im Vorhinein dagegen, indem ich neue Pläne erstelle und andere Konzepte ausarbeite. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich als erfolgreichen Geschäftsmann, aber tauschen möchten sie aufgrund meines Arbeitseinsatzes mit mir nicht. Mitarbeiter sehen mich als sozialen Chef, der immer mitarbeitet und somit die Arbeit vorlebt. Für meine Familie arbeite ich zuviel, und bin oft gereizt. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, sonst würde ich nicht weitermachen, Kundenbindung ist wichtig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Durch die familiäre Unterstützung, aber es ist auch ein gewisser Trieb in mir, meine immer wieder neu gesteckten Ziele zu verfolgen. **Haben Sie noch Ziele?** Ja, mein 15 - Jahresvertrag ist abgelaufen, und ich bin in der Bedenkzeit. Ich habe jedoch vor, das Geschäft zu kaufen und eine Filialschiene auszubauen. **Ihr Rat zum Erfolg?** Ohne dementsprechenden finanziellen Rückhalt würde ich heute nicht mehr beginnen. Der stark frequentierte Standort, mit einer ordentlichen Analyse (Handelskammer) ist heute unerläßlich. Die Mitbewerber und das Einkommen der Bevölkerung kann man heute ebenfalls errechnen lassen, die Kammer hilft dabei.

✱ Holubowsky Kathrin Mag.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: WU Alumni-Club Absolventenverein der Wirtschaftsuniversität Wien., 1090 Wien, Roßauer Lände 23. Geboren - Datum, Ort: 23. Dezember 1973, Wien. Eltern: Dr. Erich und Christa-Maria. Schöpferische Akte: Fachartikel in WU-Alumni News. Mitgliedschaften: WU-Alumni News. Hobbies: Lesen, Kultur, Möbeldesign, Reisen, Jazzdance. Sonstige Tätigkeiten: Lektorin im Bereich Marketing an der Wirtschaftsuniversität und Chefredakteurin der Zeitung WU-Alumni News.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Matura an einer Handelsakademie studierte ich Handelswissenschaften an der Universität Wien. Während meines Studiums absolvierte ich Auslandspraktika an der Europäischen Kommission in Brüssel und an der Außenhandelsstelle in Rom. 1999 habe ich das Studium abgeschlossen und wurde Geschäftsführerin vom WU-Alumni Club. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir veranstalten Weiterbildungsseminare für WU Absolventen.

Zu diesem Zweck habe ich die Absolventenakademie ins Leben gerufen, das ist eine kostenlose Weiterbildungsmöglichkeit für Absolventen der WU in den Bereichen EDV Steuerrecht und Sprachen. Wir organisieren Social Events, sportliche und kulturelle Veranstaltungen, um das Networking unter den WU-Absolventen zu forcieren. Wir geben auch die WU-Alumni News mit einer Auflagenzahl von 25.000 Exemplaren heraus und haben ca. 2.500 Mitglieder.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person bzw. warum hat das Unternehmen Erfolg? Ich habe sehr viel Spaß an meinem Job und weiß, wo meine Stärken liegen. Ich bin ein Organisationstalent, besitze schnelle Entschlußkraft und eine ungeheure Zielstrebigkeit. Der Nutzen für unsere Mitglieder ergibt sich aus dem kostenlosen Seminarangebot und den Kontaktmöglichkeiten und des Networkings durch unsere diversen Veranstaltungen. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist das positive Erreichen meiner Ziele. Dadurch stellt sich der Erfolg meiner Meinung nach automatisch ein. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren Zielen vor?** Es geht mir darum das Programm für unsere Mitglieder weiter auszubauen und dabei immer aktiv und zeitgemäß zu bleiben und den erreichten Standard zu wahren. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft, Ihre Energie zum Erfolg?** Ich schöpfe meine Energie aus der Freude an meinem Beruf und dem Zusammensein mit meiner Familie und meinen Freunden. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich darf mich nicht nach den Bedürfnissen der Gesellschaft richten, sondern muß herausfinden, wo meine Interessen und Stärken liegen. Dann werde ich hoffentlich soviel Engagement und Tatendrang aufbieten, um in diesem Bereich erfolgreich zu sein. Persönlichkeitsbildung und Fachwissen gemeinsam, sind Grundvoraussetzung für Erfolg. Trotzdem sind die traditionellen Arbeitstugenden wie Ehrgeiz, Ausdauer, Disziplin und Hartnäckigkeit wichtige Komponenten um erfolgreich zu werden. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich muß die Ursachen des Mißerfolges analysieren. Bei Selbstverschulden muß ich mir den Fehler eingestehen und daraus lernen. Bin ich in meinem Beruf unfähig, bedarf es Mut zur Veränderung. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Immer vorwärts blicken und positiv denken. Mich beeinflußten immer jene Personen, die aus innerer Überzeugung handelten und die Menschlichkeit in den Vordergrund stellten. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe erst den Grundstein meines Erfolges gelegt, bin jedoch zur Zeit mit meiner Position sehr zufrieden.

✱ Holzmann Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gerhard Holzmann Landesproduktenhandel, Lohnarbeiten mit landwirtschaftlichen Maschinen., 2114 Großrußbach, Berggasse 4. Geboren - Datum, Ort: 3. Februar 1954, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Hermine. Kinder: Karin (1985), Werner (1987) und Martin (1995). Eltern: Theresia und Josef. Mitgliedschaften: Freiwillige Feuerwehr Großrußbach. Hobbies: Diskussionen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1973 besuchte ich für neun Monate die Pädagogische Akademie in Strebersdorf. Danach fuhr ich drei Jahre Lastwagen im Fernverkehr. 1979 begann ich bei der Firma Richard Busunternehmen in Wien, als Busfahrer und wurde im Februar 1982 Assistent der Geschäftsleitung der Firma Bajer-Bus-Verkehrsbetriebe. Nach einem Jahr bekam ich die Prokura und wurde zum Geschäftsführer ernannt, 1991 machte ich mich in Großrußbach selb-

ständig. Geschäftliche Tätigkeiten sind der Strohhandel, welcher im Landesproduktenhandel eher eine Marktlücke darstellt und für kleine Unternehmen geeignet ist. Hauptsächlich Viehhaltungsbetriebe im Grünland, vorwiegend in der Steiermark, Kärnten, Salzburg und Tirol benötigen Stroh zur Einstreu. Als Lohnunternehmer habe ich eine Stroh-Großballen-Presse, einen Mähdrescher, einen Maishäcksler und einen Zuckerrüben-Vollernter. Mit diesen Maschinen, die im Einkauf sehr teuer sind, und für kleine Betriebe unrentabel, werden von mir, im überregionalen Einsatz Lohnarbeiten verrichtet. In der Erntezeit arbeite ich mit selbständigen Landwirten zusammen und brauche dadurch keine Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Jene Selbstbestätigung, daß die eingebrachten, oft unkonventionellen Ideen zielführend waren. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Überdurchschnittlicher Einsatz, gute und realistische Kalkulation. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich bereit bin, in meinen begrenzten Arbeitszeiten Überdurchschnittliches zu leisten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Immer schon, ich habe nie an mir gezweifelt. **Gab es eine Situation, die für Ihren Erfolg wesentlich war?** Der Ankauf einer zweiten Strohpresse 1992, in der kurzen Saison arbeite ich fast rund um die Uhr. **Gab es eine Situation, bei der andere aufgegeben hätten?** Verregnete Ernten sind schon extrem schwierige Situationen, denn die Strohpresse steht sowieso elf Monate nur in der Halle, der Häcksler, der Mähdrescher und die Rübenmaschine nur zehn Monate. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung im Jahr?** Zirka drei Wochen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Festigung und Ausbau des bisher Erreichten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Marktlücken suchen und sich selbst und anderen etwas zutrauen.

✶ Horak Sandra

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Leiterin des Marketing, stellvertretende Geschäftsführerin. Tätig bei: contain:ad Containerwerbung GmbH., 1130 Wien, Trauttmansdorffgasse 28. Geboren - Datum, Ort: 26. April 1973, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Karl Stagl. Eltern: Dipl.-Kfm. Peter und Renate. Besondere Vorfahren: Großvater Dr. Hermann Falkensammer, Mitgründer der Brau-AG. Mitgliedschaften: Werbewissenschaftliche Gesellschaft Österreich (WWG). Hobbies: Sport, Reisen, Freunde treffen, Lesen, Moderne Kunst, Musik, Kino, Kochen, mein Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1991 am Oberstufenrealgymnasium mit Schwerpunkt Musik, und ging danach ein halbes Jahr als Au-pair nach Paris, wo ich einen Sprachkurs an der Alliance Francaise absolvierte. Anschließend besuchte ich das zweijährige Kolleg für Tourismus an der Fachhochschule Modul in Wien, da ich bereits während meiner Schulzeit im Tourismus und Gastgewerbe tätig war, und mich für diesen Bereich interessierte. Nach dem Kolleg arbeitete ich im Kongreßmanagement und organisierte nationale und internationale Kongresse. Zwei Jahre später meldete ich mich für den Universitätslehrgang für Werbung und Verkauf an, den ich im Juni 1998 abschloß. Daneben war ich in der Gesellschaft für Personalentwicklung (GfP) im Bereich Firmeninterne Seminare, tätig. Im Juni 1999 nahm ich das Angebot von Mediacom Vienna an, als Strategic Planner, Kundenberaterin und Mediaplanerin für Procter und Gamble Österreich und Schweiz, tätig zu sein. Im März 2000 machte ich mich schließlich gemeinsam mit meinem Partner selbständig und gründete das Unternehmen contain:ad. Ich bin dabei für den Bereich Marketing und Verkauf zuständig. Das Unternehmen beschäftigt sich mit innovativen Werbeformen und arbeitet mit freien Mitarbeitern zusammen. Unsere Idee war es, die Flächen von Bau-, Event- und Bürocontainern als Werbeflächen zu nützen – damit schufen wir ein völlig neues Außenmedium. Der Container kann dabei sowohl beklebt als auch foliert, von innen beleuchtet oder an drei Seiten mit Videoscreens versehen werden. Zu unserem Kundenkreis zählen Firmen aus ganz Österreich, wie zum Beispiel der ORF, Jet & Web, Telekom Austria, Siemens und Zipfer. Weitere Ansprechpartner sind Veranstalter diverser Events.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg findet für mich auf den beiden Ebenen Privatleben und Beruf statt, und kann nur in der Kombination dieser beiden Bereiche funktionieren. Beruflicher Erfolg bedeutet, das zu realisieren, was man sich immer schon gewünscht hat; einen Traum in die Realität umzusetzen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Wenn ich mir etwas vornehme, verfolge ich mein Ziel sehr hartnäckig. Ich bin ein sehr ehrgeiziger Mensch und besitze viel Durchsetzungsvermögen. Ich versuche Probleme immer sofort zu lösen, um den Kopf frei zu haben. Ich suche immer wieder neue Herausforderungen, da alles Schwierige für mich sehr interessant ist. Durch meine Tätigkeit im Kongreßwesen gewann ich sehr große Erfahrung im Bereich der Organisation, besitze großes Talent zur Improvisation und bin sehr flexibel. Unser Unternehmen zeichnet sich durch seine innovativen Werbeideen aus, die wir völlig neu erfanden und patentieren ließen. Somit schufen wir ein einzigartiges Medium, das bis dahin noch nicht existierte und führen derzeit Gespräche mit einem amerikanischen Unternehmen, das unser Konzept übernehmen möchte. Da wir mit freien Mitarbeitern zusammenarbeiten, die auf ihrem Gebiet Spezialisten sind, können wir unseren Kunden ein vollständiges Konzept anbieten und ihre Ideen individuell und persönlich umsetzen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute insofern als erfolgreich, weil ich meine Ziele bisher erreichen konnte, und habe noch viel vor. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege bei meinen Mitarbeitern großen Wert auf Kompetenz im jeweiligen Fachbereich und vor allem auch auf die Loyalität zu unserem Unternehmen. Die wesentlichsten Kriterien für die Zusammenarbeit mit einem Mitarbeiter sind neben den beiden erstgenannten, Verläßlichkeit und Ehrlichkeit, Teamfähigkeit sowie Kreativität. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich bin davon überzeugt, daß man nur erfolgreich sein kann wenn man das tut, was einem wirklich Spaß macht. Man sollte sich nie dazu drängen lassen, etwas zu studieren, nur weil es vielleicht der Vater bereits gemacht hat. Gute Ausbildung ist unbezahlbar und eigentlich fast unumgänglich, obwohl man immer wieder von Schulabbrechern hört, die Karriere machten. Ich denke, es ist wesentlich, sich immer weiterzubilden, und nicht stehenzubleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein unternehmerisches Ziel besteht darin, contain:ad noch weiter auszubauen, und in Ländern wie Deutschland, Italien und Frankreich, beziehungsweise in den USA und Japan zu etablieren. Weiters gibt es

den Plan, die Idee in Form von Franchising oder Beteiligungen weiter zu vermarkten, bekannt zu machen und zu fördern. Mein privates Ziel ist es, zum richtigen Zeitpunkt eine Familie zu gründen. **Ihr Lebensmotto?** Erfolg hat, wer ihm entgegensteht, anstatt ihm nachzulaufen.

✱ Horatschek Brigitta

● Steckbrief

Beruf: Mental-, Haltungs- und Bewegungstrainerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Brain-Body & Face-Work Studio Horatschek., 1060 Wien, Hofmühlgasse 7a/9. Geboren - Datum, Ort: 1. Juni 1939, Wien. Kinder: Roman (1966). Schöpferische Akte: Autorin dreier Bücher „Fit durch Ismakogie", „ISMAKOGIE von A-Z", „Dein Gesicht" und vier Musikkassetten, Verlag N.Ö. Pressehaus.

● Karriere

Welche waren für Sie die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich hatte selbst große Probleme mit der Wirbelsäule und, daraus resultierend, psychische Probleme. Daher beschäftigte ich mich sehr intensiv mit Körper und Muskulaturaufbau. Prof. Anna Seidel hat die Ismakogie vor 50 Jahren entwickelt und mich darin unterrichtet. Mein sonstiges Wissen erlangte ich über Anatomiekurse mit Prüfungen und diverse Fachbücher. Selbständig habe ich mich vor ca. zehn Jahren gemacht. Meine wichtigsten Kunden sind Siemens, Verbundkonzern, Wirtschaftskammer, Versicherungen und Banken. Natürlich unterrichte ich auch viele Privatkunden, die teilweise aus ganz Österreich zu mir kommen, und halte Vorträge und Seminare im Ausland. Bei der Ismakogie gibt es vier wesentliche Punkte. Der Wille, die Konzentration, die Bewegungsabläufe und die Vorstellungskraft. Wesentlich ist das bewußte Erleben und Fühlen der Muskulatur. Man trainiert bei der Ismakogie den gesamten Körper inklusive Gesichtsmuskulatur, aber auch die Psyche.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg liegt vor, wenn ich Echo erhalte. Wesentlich ist mir, daß ich den Leuten etwas vermitteln kann und sie etwas mitnehmen. Erfolg bedeutet auch, durch Mundpropaganda einen neuen Kunden gewonnen zu haben, oder zu Seminaren eingeladen zu werden. Mein Erfolg kann nicht groß genug sein, da ich mit ihm Leute helfe. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich liebe es mit Menschen zu arbeiten, egal ob sie alt, jung oder behindert sind. Wichtig ist, daß sich der Kunde öffnet. Das erreiche ich nur in einem angenehmen Ambiente. Ich freue mich auf jede Stunde die ich halte, und das Feedback, das ich erhalte. Neugier und Vorstellung sind die größten Kräfte, die uns motivieren. Wenn wir lernen, diese Kräfte zu nutzen, sind wir gesünder und erfolgreicher. In der Ismakogie lernt man, sich die Muskeln vorzustellen und sie sinnvoll zu nützen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, wenn ich sehe, wie die Menschen sich durch mein Training wohler und gesunder fühlen, wenn sie dadurch ein überzeugenderes Auftreten, ein strahlendes Gesicht, ein freudiges Lächeln, einen gestärkten Rücken, eine aufrechte Körperhaltung und ein gefestigtes Selbstbewußtsein ausstrahlen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Sich seiner Haltung und seiner Bewegung bewußt werden, ist sicher ein sehr wertvoller Hinweis für jeden. Auch wenn man sich gesund ernährt, aber die Organe durch die schlechte Haltung zusammengedrückt werden, wird man krank und das ist etwas, das die Menschen noch als sehr wichtig erachten werden. Das Alter kommt nicht plötzlich, sondern die Menschen gewöhnen sich über Jahrzehnte an eine bückende Haltung, und diese zeigt dann für viele plötzlich Krankheit und Alter. Wir erkennen an unseren Freunden und Bekannten, wenn sie sich verändern, aber wir sehen uns selbst nicht im wirklichen Licht, und daher kann ich Jedem nur empfehlen, sich selbst und seine Haltung zu beobachten.

✱ Horvat Nadja

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Horvat - Fertighäuser Ges.m.b.H. Planungs- Bau- u. Handelsgesellschaft., 1130 Wien, St. Veitgasse 76. Geboren - Datum, Ort: 17. Januar 1949, Warazdim (Kroatien). Familienstand: Verheiratet mit Josef. Kinder: Christian (1969) und Bernhard (1977). Eltern: Maria und Franz. Mitgliedschaften: Sekretärin des Lions-Clubs „Maria Theresia". Hobbies: Golf und Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Das Gymnasium schloß ich noch in Kroatien mit Matura ab und 1968 zog ich nach Wien. Mein Vater stammt aus dem Burgenland, so wuchs ich zweisprachig auf. Meine Großmutter, die in Wien lebte, nahm mich auf und ich begann als Filialleiterin in ihrem Geschäft zu arbeiten. Da ich mit meiner beruflichen Entwicklung noch nicht zufrieden war, wagte ich den Schritt in die Selbständigkeit und eröffnete ein Restaurant in Wien 17. Parallel zu dieser Tätigkeit begann ich, als Buchhalterin für eine deutsche Firma zu arbeiten, die Fertighäuser verkaufte. Ich drang immer mehr in diese Materie ein und stellte bald fest, daß mich die Baubranche sehr interessiert. So traf ich die Entscheidung, das Restaurant und das Lebensmittelgeschäft aufzugeben und mich auf diese neue Tätigkeit zu konzentrieren. Schließlich wurde ich als Geschäftsführerin eingesetzt, nach zwei Jahren wurde mir bewußt, daß ich das auch in Eigenregie machen könnte. So eröffnete ich 1988 bei mir zu Hause ein Büro für Fertig- und Ziegelhäuser. Die Firma wuchs schnell, nach drei Jahren mietete ich ein Büro in Wien und hatte zehn Angestellte. Meine beiden Söhne treten in meine Fußstapfen, was mich sehr freut. Heute verkaufen wir etwa 20-25 Fertig- und Ziegelhäuser pro Jahr und sind jedes Jahr auf der Messe „Bau und Wohnen" vertreten.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich empfinde es als Erfolg, wenn ich merke, daß das Unternehmen, das ich auf die Beine gestellt habe, funktioniert. Ich empfinde es beispielsweise als Erfolgserlebnis, wenn meine Bemühungen mit dem konkreten Entstehen eines Hauses gekrönt werden. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine langjährige Erfahrung, ein korrektes Preis-Leistungsverhältnis, Mut, etwas Neues anzufangen und ständige Präsenz bei der Ausführung eines Auftrages sind die wesentlichsten Faktoren meines Erfolges. Weiters erachte ich meine Identifikation mit dem Beruf als wesentlich; ich bin mit Leib und Seele in der Baubranche tätig. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich entschied mich erfolgreich, als ich von der Gastronomie in die Baubranche wechselte, diesen Schritt habe ich nie bereut. **Nach welchen Kriterien wäh-**

len Sie Mitarbeiter aus? Ich aquiriere meine Mitarbeiter aus meinem Bekanntenkreis. Ich führe bewußt einen kleinen Betrieb, in dem jeder jeden kennt, weil ich damit die besten Erfahrungen gemacht habe. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich denke, daß die mangelnde Qualifikation des Personals ein ungelöstes Problem in unserer Branche darstellt, dem man in Zukunft großes Augenmerk schenken sollte. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Beruf nimmt sehr viel Zeit in Anspruch und somit bleibt mir oft wenig Zeit für meine Familie. Mein Mann bringt mir jedoch viel Verständnis entgegen und meine Kinder sind bereits selbständig - das macht die Sache etwas leichter. Jedenfalls verbringe ich meine wenige Freizeit mit meiner Familie. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele bestehen darin, auf einem eigenen Grundstück ein Musterhaus zu errichten und mein Unternehmen weiterhin erfolgreich zu führen, weiters möchte ich meine Kinder in ihrer beruflichen Laufbahn unterstützen.

✶ Horvath Franz

● Steckbrief

Beruf: Angestellter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: msg Systeme GmbH Österreich - Gesellschaft für computergestützte Informationssysteme., 2700 Wiener Neustadt, Fischauergasse 150. Geboren - Datum, Ort: 18. April 1952, Wiener Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Manuela (1974) und Christian (1980). Eltern: Franz und Katharina. Mitgliedschaften: Golfclub. Hobbies: Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule begann ich die kaufmännische Lehre, die ich jedoch nicht abschloß. Ich arbeitete als Hilfsarbeiter und machte nebenbei diverse Informatikkurse. Da man das Kursgeld immer rückerstattet bekam, wenn man zehn Stellenabsagen erhielt, schrieb ich in diesem Zusammenhang ein Stellengesuch an den verstorbenen EDV-Leiter der Wiener Gebietskrankenkassa, dessen Nachfolger mir prompt zurückschrieb und mich kennenlernen wollte. So stieg ich 1977 in die EDV-Abteilung der Wiener Gebietskrankenkassa ein. Nach sechs Jahren, in denen ich in verschiedenen Versicherungen tätig gewesen war, ging ich nach Deutschland, wo ich wieder für verschiedene Versicherungen arbeitete und machte mich schließlich als Subunternehmer der MSG Systeme selbständig. Nach zehn Jahren zog ich wieder nach Österreich und baute dort die Österreichische Niederlassung von MSG Systeme – ursprünglich in meinem Haus – auf. Mittlerweile beschäftige ich etwa 60 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, auf meine Leistung stolz zu sein. Weiters macht es mir große Freude, Lehrlinge und Quereinsteiger beobachten zu können, die ihrerseits durch ihre Tätigkeit hier im Unternehmen Erfolge erreichen – das gibt meinem Erfolg eine ganz andere Dimension. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß drei Dinge für meinen Erfolg ausschlaggebend waren: erstens mein Ehrgeiz, ich gebe mich nie mit etwas zufrieden, zweitens meine Familie und drittens Glück. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich denke, ich gehe mit meinem Erfolg ganz anders um als ein Universitätsabsolvent, weil ich es wirklich von ganz unten schaffte und mehr erreicht habe als ich mir je erträumt hätte. Das macht mich stolz. Andererseits habe ich noch viel vor und bin lange noch nicht zufrieden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich ab dem Zeitpunkt meiner Selbständigkeit in Deutschland als erfolgreich, weil man mir dort sehr viel Vertrauen entgegenbrachte und ich plötzlich merkte, das richtige gefunden zu haben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die schönste Anerkennung ist jene, die ich nach einem erfolgreichen Projekt vom Auftraggeber erfahre. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich habe die größten Probleme damit, ausländische Spitzenkräfte einzustellen, weil diese keine Bewilligung bekommen und finde, daß gerade in unserer Branche dahingehend mehr Flexibilität seitens der Republik wichtig wäre. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne meine Mitarbeiter könnte ich meinen Betrieb schließen; sie sind mein wichtigstes Kapital. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich stelle sowohl Mitarbeiter ein, die von anderen Betrieben hierher kommen, als auch frische Schulabsolventen – vor allem aus der HTL. Zehn Prozent meiner Mitarbeiter sind Lehrlinge, das ist mir sehr wichtig. Weiters beschäftige ich derzeit acht Quereinsteiger aus völlig fremden Branchen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich veranstalte die klassische Weihnachtsfeier sowie ein Sommer- und ein Herbstfest, bei denen alle Mitarbeiter mit Begleitung eingeladen sind. Weiters gibt es einmal pro Jahr ein zweitägiges Seminar. Darüber hinaus hat jeder unserer Mitarbeiter ein Firmenhandy, wenn sich jemand auszeichnet, bekommt er nach einem Jahr ein Firmenauto (mittlerweile gibt es 32); wir zahlen eine Zusatzkranken-, sowie Pensionsversicherung für unsere Mitarbeiter. Neben all diesen Leistungen bieten wir eine freundliche Atmosphäre und immer neue Herausforderungen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht heute darin, den Erfolg des Unternehmens langfristig zu sichern und das Potential der HTL Wiener Neustadt und der Fachhochschule zu nützen, weil ich dadurch top-ausgebildete Mitarbeiter einstellen kann. Meine weitere Bestrebung ist die Erschließung des osteuropäischen Raumes über diesen Standort.

✶ Höss Leopoldine

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Leopoldine Höss Taxiunternehmen., 1180 Wien, Dittesgasse 6/3. Geboren - Datum, Ort: 14. April

1950, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Andrea (1966), Eva (1968) und Hermine (1978). Eltern: Maria und Franz. Schöpferische Akte: Fachartikel in der Fachpresse, Gedichte, (Alltags) Geschichten. Ehrungen: FWV Frauen (Frau des Jahres 1998). Mitgliedschaften: FWV Österreich. Hobbies: Schreiben, Esoterik, Lesen, Garten, Kochen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorsitzende Fachvereinigung Taxi im FWV (Freier Wirtschaftsverband Österreichs), Fachverband Österreich, Bundessektion, Sektionsobmann-Stellvertreter der Sektion Verkehr, Transport und Telekommunikation der Wirtschaftskammer Wien, Laienrichter beim Arbeits- und Sozialgericht Wien, im Ausschuß des AMS, Prüfungskommission der Taxilenker.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin sehr zielstrebig und lege großen Wert auf Leistung. Daneben habe ich ein gutes Feeling für andere Menschen. Ich bin sehr offen und gehe auf andere zu, und was ich für enorm wichtig halte ist Zuhören. Man kann von anderen Menschen so viel lernen, indem man sie einfach sprechen läßt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe sehr viel Kraft aus meiner Partnerschaft und aus meinen Töchtern. Eine weitere Energiequelle sind auch die Esoterik und das Lesen. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man soll vor allem Achtung haben und keine Vorurteile zulassen. Man muß andere Menschen so behandeln, wie man selbst gerne behandelt werden möchte. Ich habe gelernt, daß es manchmal besser ist, nichts zu sagen, was für einen anderen Menschen unangenehm sein könnte, wenn ich nicht danach gefragt werde. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Es gibt nichts Negatives, das nicht auch etwas Positives beinhaltet. Aus Fehlern kann und soll man lernen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Mein Leitfaden war eigentlich immer, mich nicht unterkriegen zulassen. Egal wie es kommt, man darf nichts als gegeben hinnehmen. Es gibt im Alltag sicher Dinge, die man nicht ändern kann, aber wenn ich nur den Lichtschimmer einer Chance sehe, etwas zu verändern, dann werde ich es versuchen. Ein weiteres Motto meines Lebens ist der Spruch: „Sage nie, das kann ich nicht". **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich betrachte mich heute durchaus als erfolgreich. Besonders stolz bin ich auch auf meine drei Töchter und ihre Entwicklung. **Ihre Vorbilder?** Wenn es in meinem Leben ein Vorbild gibt, dann sind das meine Eltern; insbesondere mein Vater. Er lehrte mich nicht nur Zielstrebigkeit und Charakter, sondern zeigte mir auch, wie wichtig es ist, für alles Verständnis zu haben und ehrlich zu sein.

✱ Hoyos Alexander MBA. Dr.

● Steckbrief

Funktion: Vorstandsvorsitzender. Tätig bei: Allianz Elementar Versicherungs AG., 1130 Wien, Hietzinger Kai 101. Geboren - Datum, Ort: 5. März 1941, Berlin. Familienstand: Verheiratet mit Bettina. Kinder: Lucie (1966), Alice (1968), Moritz (1990) und Johanna (1993). Mitgliedschaften: Präsident des Versicherungsverbands, Mitglied der Industriellenvereinigung. Hobbies: Golf, Skifahren, Wandern, Theater.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da meine Eltern sehr häufig übersiedelten, war ich in 15 Schulen, maturierte 1959 in Wien und studierte nach dem Militärdienst bis 1964 Jus. Anschließend war ich in New York bei einer Privatbank als Trainee, absolvierte die Harvard Business School von 1965-67 (MBA) und war bis 1970 bei der Citybank in New York im Overseas Planning & Operation Departement. Bis 1973 war ich Resident Vice President der Citybank Brasilien, machte mich dort kurz in der Versicherungsbranche selbständig und kam 1974 wieder nach Europa zurück, wo ich bis 1985 bei der Firma BASF beschäftigt war. Zuerst war ich ein Jahr in Ludwigshafen in der Stabstelle Finanzen, anschließend im Musik- und Magnettechnikbereich. Von 1975-77 war ich in Spanien für BASF tätig und ab 1978 in Münster im Bereich Planung und Controlling, zuständig für Anstriche und Reparaturlacke, weltweit. 1985 wechselte ich zur Allianz Versicherung München, zuständig für die Finanzen Ausland, wurde 1990 in den Vorstand berufen und bin seit 1996 als Vorstandsvorsitzender für Österreich zuständig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Wenn man eine Sache so voran und zu Ende bringt, wie es der Zielsetzung entsprach. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Jein, da ich noch besser Chancen ergreifen hätte können. Vom Posten her und am Prestige nach außen gemessen habe ich wohl etwas erreicht, ich hätte aber auch mehr erreichen können. Allerdings hängt das nicht immer nur von einem selbst ab. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ja, Außenstehende sehen das Prestige der Position, den Titel als Leiter der größten Versicherung weltweit und Präsident des Versicherungsverbands. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Nach Harvard zu gehen, da ich dadurch aus dem gemütlichen Trott in Österreich herauskam, mich dort anstrengen mußte und einen anderen Arbeitsstil lernte. Auch zur Allianz nach Österreich zu gehen war eine gute Entscheidung. Obwohl ich in München bereits in einer relativ hohen Position innerhalb der Organisation war, habe ich hier doch größere Gestaltungsmöglichkeiten als Vorstandsvorsitzender. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Eine gute Ausbildung, schnelle Auffassungsgabe, Lernfähigkeit und Flexibilität. Wichtiges von Unwichtigen unterscheiden zu können, Durchhaltevermögen und die Tatsache, daß ich auch in Krisen gute Nerven behalte. Ich bin auch privat gut organisiert und kann als netter, umgänglicher Mensch, dem Herzlichkeit und Offenheit zugeschrieben wird, andere Menschen für mich gewinnen. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Mangelndes Selbstvertrauen überträgt sich nach außen, zu große Bescheidenheit, Faulheit und mangelnder Einsatz wirken sich negativ aus, ebenso als wenn man als Persönlichkeit keinen Charme hat. Auch unfreundliche Menschen können durchaus persönlichen Charme haben, der spielt sicher eine Rolle, ebenso wie die Ehrgeiz-Komponente. Wenn man ein Spiel spielt, sollte man auch versuchen es zu gewinnen. Ohne Ehrgeiz ist Erfolg nur schwer möglich. **Welche Rolle spielt Ihr privates Umfeld?** Für meinen Erfolg spielt die Familie nur eine begrenzte Rolle. Sie freut sich an der Anerkennung und am Geld, am beruflichen Erfolg hat sie aber wenig Anteil. Einerseits war das stabile Zuhause für mich nie ein wichtiger Faktor für beruflichen Erfolg, andererseits gibt die Familie dem Leben einen Sinn und durch sie hat man in dem Spannungsfeld eine gefestigte Basis, um sein seelisches Gleichgewicht zu finden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Eine große Rolle spielt es, ob man in der Lage ist gleich gute oder bessere Leute um sich zu scharen. Um an seiner Arbeit Freude zu haben muß man sich mit dem beruflichen Umfeld gut verstehen. **Nach welchen Kriterien suchen Sie Mitarbeiter aus?** Eine gewisse Erfahrung und Fähigkeiten sind Voraussetzung. Ich bevorzuge Bewerber, die anhand ihrer Ausbildung zeigten, daß sie diese schnell und mit gutem Erfolg machten, wobei ich Doppelausbildung schätze. Die Fähigkeit selbständig zu arbeiten, Dinge schnell zu erkennen und eigenständig Vorhaben zu entwickeln sind wesentlich. Letztlich sollte man auch das Gefühl haben, daß man mit jemanden

kann, auch wenn das nicht die wichtigste Voraussetzung ist. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Gute Leute motivieren sich selbst. Auch gemeinsame Erfolge motivieren, ebenso wie man durch Lob und Zuspruch für ein positives Gefühl sorgen kann. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen zu haben ist wichtig. Es kann zu echten Problemen führen, wenn man von ihnen entwöhnt ist und nicht frühzeitig lernt auch mit Mißerfolgen umzugehen. Die richtigen Folgerungen aus Mißerfolgen zu ziehen und sie zu überwinden sollte eigentlich schon in die Ausbildung miteinbezogen werden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus mir selbst. Ich bin mir auch meiner Grenzen bewußt und beschäftige mich mit Dingen außerhalb des Berufs und führe so ein ausgeglichenes Leben. **Ihre Ziele?** Ich stehe knapp vor meiner Pensionierung und versuche das kommende Jahr zu einem guten Jahr zu machen. Auch nach der Pensionierung möchte ich das eine oder andere noch weitermachen. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Eher zuviel, sowohl innerhalb der Gruppe als auch vom österreichischen Markt. **Haben Sie Vorbilder?** Ich hatte punktuelle Vorbilder für gewisse Eigenschaften oder Situationen, auch im negativen Sinn. In vielen Dingen, war mein Vater ein Vorbild, ebenso der Vorstand der Citybank John Reed, mein Chef bei BASF Ronaldo Schmitz oder der ehemalige Finanzvorstand der Allianz, Friedrich Schiefer. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolge die außen wahrgenommen werden sind nicht immer die Größten.

✶ Hrdlicka Alfred Prof.

● Steckbrief

Beruf: Künstler. Funktion: Künstler. Tätig bei: Galerie Hilger., Dorotheerg. 3. Geboren - Datum, Ort: 27. Februar 1928. Hobbies: Schreiben, ich habe zahlreiche Bücher zum Thema Kunst im Europa Verlag herausgebracht.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1942-45 Zahntechnikerlehre in Wien, 1945 Vorschule der Akademie der bildenden Künste, 1946-52 Studium der Malerei an der Akademie der bildenden Künste bei A.P. Gütersloh und J. Dobrowsky, 1953 Diplom, 1953-57 Studium der Bildhauerei bei F. Wotruba. 1962 Beitritt zur Secession, 1963 Leiter der Bildhauerklasse an der internationalen Sommerakademie in Salzburg, 1967 Renner-Denkmal, 1971-73 Professor an der Akademie der bildenden Künste in Stuttgart, 1973-75 Professor an der Akademie der bildenden Künste in Hamburg. Seit 1980 Zusammenarbeit mit der Galerie Hilger in Wien. 1981 Engels-Denkmal in Wuppertal, 1984 Hamburger Gegendenkmal, 1986 Professor an der Hochschule der Künste in Berlin und 1991 Denkmal „gegen Krieg und Faschismus" in Wien, Albertinaplatz. Eigentlich war ich ein Spätstarter. Erst mit 32 Jahren 1960, gemeinsam mit Fritz Martins hatte ich meine erste Ausstellung. Die Verblüffung war groß. Es war alles gegen den Trend und alles war gegenständlich. Bei der Biennale in Venedig im Jahr 1964 kam dann der Durchbruch. Es folgten internationale Preise, große Ausstellungen und 1969 eine Berufung an die Berliner Hochschule, die ich aber abgelehnt habe. Später habe ich dann an deutschen Hochschulen unterrichtet. Das ergab einen erheblichen Zeitkonflikt. Ich war immer Wunschkandidat der Studenten, hatte aber immer zu wenig Zeit. So ging ich endgültig nach Wien zurück und unterrichte seit 1986 an der Wiener Akademie.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Man muß sehr direkt an die Sache herangehen. Ich habe nie eine Auseinandersetzung gescheut und immer meinen Standpunkt vertreten. In anderen Worten: Durchsetzungsvermögen gehört sicherlich dazu. Zum Handwerklichen kann ich sagen, daß ich 12 Semester Malerei und 8 Semester Bildhauerei studiert habe. Kunst im öffentlichen Raum ist für mich sehr wichtig und sehr interessant. Dort findet die Konfrontation mit einem Kunstwerk statt - für zahllose Menschen, nicht nur für einen einzelnen Sammler. Auf der anderen Seite sind die privaten Sammler sehr wichtig, denn sie bilden nicht zuletzt die finanzielle Basis für Künstler.

✶ Hrebenda Ludwig

„...anfangs vorsichtig sein, nicht alles auf einmal wollen!"

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechanikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Ludwig Hrebenda Fachwerkstätte für Mopeds - Rasenmäher - Motorsägen., 2130 Wolkersdorf, Hauptstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 23. Februar 1968, Wien. Eltern: Josefine und Ludwig. Hobbies: Radfahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreieinhalbjährigen Kfz-Mechaniker Lehre in Wien, wechselte ich für vier Jahre zu Opel-Beyschlag als Kfz-Techniker. 1992 absolvierte ich im Tageskurs die Meisterprüfung und kam wieder nach Wolkersdorf zurück, in den elterlichen, vom Großvater 1889 gegründeten Betrieb. Als mein Vater 1994 in Pension ging, übernahm ich die Firma. In erster Linie präsentieren wir uns als Zweirad-Fachgeschäft, führen bekannte Markenräder aller Preisklassen, Mopeds und Zubehör. Auch die Montage und Reparatur in der eigenen Werkstatt zählt zu unserem Angebot. Zusätzlich handeln wir mit Leder und Spielwaren. Obwohl wir ein Familienbetrieb sind, beschäftige ich noch zwei Monteure und eine Angestellte. Unsere Kunden kommen auch aus den umliegenden Orten, es sind sowohl Familien, als auch viele Jugendliche, die unser Service in Anspruch nehmen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich führe dieses alt eingesessene Familienunternehmen erfolgreich weiter. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich kann gut auf Menschen und deren Probleme eingehen, und auch gut mit Jugendlichen umgehen. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Meine Mutter, weil sie immer weiß was zu tun ist, und sich selten geirrt hat. **Wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erst zwei Jahre nach der Selbständigkeit, denn ich hatte eine Eingewöhnungszeit nötig. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich setze relativ schnell neue Aktivitäten. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Wir sind ein Team, die beiden Monteure sind schon seit ihrer Lehrzeit bei uns, und kannten mich bereits als Kind. **Wie sieht Sie Ihre Familie?** Sie sehen mich sicher als würdigen Nachfolger, der seinen Mann in der heutigen Zeit steht. **Erfahren Sie Anerkennung?** Wenig, mehr täte mir gut, sie wäre eine Bestätigung für meine Arbeit. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Abschaltphase an Wochenenden mit Freunden und beim Radfahren. **Haben Sie noch Ziele?** Ich will diesen Standard halten und werde die Lederwarenschiene noch weiter ausbauen. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Anfangs vorsichtig mit den Ausgaben sein, nicht alles auf einmal wollen. Einnahmen sind nicht gleich Gewinn, das wird anfangs oft angenommen und hat gravierende Folgen.

✱ Hrudka Eduard

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: TSW International Corporation., 1220 Wien, Varnhagenstraße 10; 100 E. Linton Blvd., Suite 133A, Delray Beach, Florida 33483. Geboren - Datum, Ort: 20. Juni 1947, Wien. Hobbies: Tennis, Lesen, Reisen, Wandern, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volksschule begann ich das Gymnasium, wobei mich in der ersten Schulstufe die Asiatische Grippe zu einem mehrmonatigen Auskurieren dieser Krankheit zwang. Man hätte es mir ermöglicht, die erste Klasse des Gymnasiums zu wiederholen, doch diese Krankheit zeigte mir einen Weg, der mir sonst verschlossen geblieben wäre. Ich entschied mich für den Besuch der zweiten Klasse Hauptschule. Nach Beendigung der Hauptschule wählte ich eine manuell tätige Ausbildung und ich erlernte in einer vierjährigen Lehrzeit den Beruf des Schriftsetzers. Ich war bis 1992 im graphischen Gewerbe tätig. Mit 22 Jahren begann ich als Schichtleiter bei einem Drei-Schicht-Unternehmen und arbeitete täglich 14 Stunden. In den Jahren 1986 bis 1992 konnte ich im graphischen Gewerbe die verschiedensten Abteilungen aufbauen, unter anderem arbeitete ich für die Firma Goldmann Druck. Da ich in den EDV-Bereichen sehr gut ausgebildet wurde, war meine Karriere vorprogrammiert. Ich kam in Positionen mit großer Verantwortung und einem sehr hohen Gehalt. Ich übernahm verschiedenste Projekte und da ich wußte, daß meine Zukunft in dieser Branche auf Dauer durch die rasante elektronische Weiterentwicklung und eine in wenigen Jahren abgeschlossene Umstellung der graphischen Wirtschaft in Richtung elektronische Datenverarbeitung nicht weiter erfolgreich sein würde, beschloß ich, mich selbständig zu machen. Ich wußte aus meiner Erfahrung, daß ich Betriebe aufbauen konnte, beziehungsweise daß ich fähig war, Strukturen zu erschaffen. Der erste Gedanke war natürlich, mich in meinem erlernten Beruf als Unternehmer zu betätigen. Die aber bereits vergebenen Marktanteile und die hohen finanziellen Anforderungen des Gewerbes stimmten mich jedoch zum Entschluß, die damals noch vorhandenen Vorteile des Baugewerbes zu nutzen. Ich eröffnete eine GmbH und arbeitete zu Beginn kurzfristig in dem damaligen guten Bereich des Trockenbaus. Anschließend führte mein Unternehmen sämtliche Baumeisterarbeiten im Hochbau aus. Ich habe im Frühjahr 2000 ein zusätzliches Unternehmen gegründet, welches als amerikanische Firma mit Management in Wien, sich um den Weinexport von Österreich nach Florida kümmert und österreichische Weinsorten dem amerikanischen Volk näher bringt, die im Süden der USA gänzlich unbekannt sind. Bei den zahlreichen Weinverkostungen in Florida konnten Weinsorten aus Spanien, Frankreich und Italien auf die Plätze verwiesen werden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich denke über Erfolg nicht nach, sondern ich übe nur Tätigkeiten aus, welche mir Spaß bereiten. Um erfolgreich zu sein, benötigt man die auch den Beistand von Freunden. Ich habe einen Freund, der mich von Anfang an im Bauwesen unterstützte, und trotz größter Anfeindungen immer zu mir hielt. Ich habe weder an die Pension, noch an Zeiten, in denen ich nicht tätig sein würde, gedacht. Ich liebe es, Leistungen zu erbringen. Ich war auch als Unselbständiger sehr gefragt, da ich immer mein Bestes gab und ich den Unternehmen dadurch auch die erforderlichen Umsätze bringen konnte. **Wie erkennen Sie Chancen und wie nützen Sie diese?** Ich treffe Entscheidungen mittels meiner Intuition. Nachdem ich eine Chance wahrgenommen habe, betrachte ich sie von allen Seiten und analysiere die Chance auf das Genaueste, um dann meine Entscheidungen zu treffen. Ich beschäftige mich seit dem Jahr 1976 mit den Möglichkeiten der Energiegewinnung durch magnetische Energie und brachte in Wien eine Konstruktion zur Anmeldung, welche unter anderem mit dem Argument „auch wenn ein Trugschluß nicht erkennbar ist, muß sie laut dem geltenden Patentrecht abgelehnt werden" nicht realisiert werden konnte. Sollte mir unerwartet wieder mehr Zeit zur Verfügung stehen, werde ich der bereits sehr weit gediehenen physikalischen Grundlagenforschung dieses Themas wieder höchste Priorität widmen können, wobei die theoretische Zielsetzung die Einbindung der Wärmeenergie als reversible Energieform zuläßt. **Ist Originalität oder Imitation besser, um erfolgreich zu sein?** Jeder sollte versuchen, sich selbst darzustellen. Ist ein Mensch bestrebt, sich selbst und seine Ideen (von denen er überzeugt sein muß), durchzusetzen, ist er am richtigen Weg. Wenn jemand einen anderen imitiert, kann man sich selbst nicht leben und man kaschiert Schwächen, welche durch die Selbstlüge eines Tages überholt werden. **Wie verarbeiten Sie Niederlagen?** Eine Niederlage ist die Landschaft der österreichischen Bauwirtschaft. Niedrigstpreise bei Ausschreibungen werden noch viele Unternehmen in den Ruin treiben. Speziell die Unvereinbarkeit zwischen den geforderten Abgaben und den zu erzielenden Baupreisen erfordert einiges an Phantasie. Hier ist Realitätsbewußtsein der öffentlichen Hand gefordert. Ich hätte mich schon viel früher selbständig machen sollen. Es ist keine Niederlage, aber ich hätte schon viel früher mehr erreichen können. Im Prinzip löse ich mich sehr leicht von Niederlagen. Ein großer Vorteil meines Lebens ist meine Fähigkeit, daß ich mich mit der Stärke des Gegners immer steigern kann. Ich versuche immer sofort die Botschaft einer Nachricht zu erkennen und zu verstehen. Je mehr subjektive Meinungen ich erfrage, desto höher ist die Möglichkeit einer objektiveren Argumentation. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mitarbeiter, die etwas können und innerlich sehr motiviert sind, findet man sehr schwer. Diese rar gesäten Leistungsträger erkenne ich beim Vorstellungsgespräch. Sie werden ihrer Eignung gemäß respektiert. Ich spüre, ob die Bewerber verantwortungsvoll und motiviert sind. Meine Mitarbeiter werden leistungsgerecht bezahlt. Die Motivation liegt in mir als Vorbild. Als sehr wichtig erachte ich, daß die Bewerber verstehen, daß man für gutes Geld eine gute Leistung zu erbringen hat. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Ich kann eigentlich keine Empfehlungen weitergeben, aber aus meiner Erfahrung betrachtet, entstehen die größten Erfolge im Aufbauen an den Erfordernissen durch vollständigen Einsatz an kontrollierter Eigenenergie. Wenn ich gefordert bin, kann ich Höchstleistungen vollbringen. Wenn Ziele einfach zu erreichen sind, ist der Weg uninteressant und auch nicht lohnend. Wenn wir zu Beginn wüßten, welche großen Hürden bei wesentlichen Problemstellungen zu überwinden sind, würden wir die meisten Vorhaben nicht in Angriff nehmen. Wenn wir die Aufgaben jedoch Schritt für Schritt erledigen, beflügelt uns der Erfolg zu weiteren Taten.

✱ Hubacek Arthur Mag.

● Steckbrief

Beruf: Steuerberater. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter, Steuerberater.. Tätig bei: Dialog Steuer- und Wirtschaftsberatungs GmbH., 1080 Wien, Josefstädter Straße 16. Geboren - Datum, Ort: 12. August 1964, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Gabriele. Kinder: Clemens (1999) und Constantin (2001).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura (1982) am Gymnasium in Wien 14 begann ich mit dem Studium der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften (Betriebswirtschaft) an der Wirtschaftsuniversität in Wien. Die Sponsion zum Mag.rer.soc.oec. erfolgte am 28. März 1988. Bereits während des Studiums war ich von 1984 bis 1994 als Revisionsassistent bei der AICO Treuhand- und RevisionsgmbH in Wien tätig. Am 19. Dezember 1994 erfolgte die Bestellung zum selbständigen Steuerberater, 1995 absolvierte ich eine Ausbildung zum Pharmareferenten; die Abschlußprüfung legte ich mit Erfolg am 31. Mai 1995 ab. Am 7. November 1995 erfolgte die Gründung der Dialog Steuer- und Wirtschaftsberatung GmbH.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie beruflicher Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet für mich, die Tätigkeit mit Freude auszuüben, sowie die Anerkennung der Beratungsleistungen und die erfolgreiche Umsetzung beim Klienten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Im Rahmen eines Angestelltenverhältnisses zu arbeiten war für mich dahingehend ein Problem, als ich meine eigenen Vorstellungen nicht realisieren konnte. Aus diesem Grunde habe ich mich selbständig gemacht. Durch eine entsprechend qualifizierte Beratung und laufende Weiterempfehlungen ist auch der Kundenstock stetig gewachsen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Geplant war dies nicht. Nach dem ersten Studienabschnitt wollte ich nebenbei arbeiten, und kam zu einer Wirtschaftsprüfungskanzlei. Im Laufe der Zeit bin ich immer mehr und mehr in dieses Metier vorgedrungen und habe mich weiterentwickelt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, insoferne,als ich die Arbeit gerne mache und der Kundenstock ständig wächst. **Wie gehen Sie mit Mitarbeitern um?** Unsere Türen sind immer offen, das heißt, wenn es Probleme gibt, werden diese sofort erledigt, weil auch ein permanenter Kontakt zu den Mitarbeitern besteht. Die Mitarbeiter haben viel Selbstverantwortung und können auch im Rahmen ihrer Aufgabenstellung selbständig handeln. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Die beruflichen Probleme werden nicht nach Hause mitgenommen, sondern sofort in der Kanzlei bereinigt. Meine Familie mit noch sehr jungem Nachwuchs ist mein Ausgleich. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Die Monsterarbeit ist immer die jüngste Judikatur, welche täglich auf einen zukommt. Dabei bleibt es nicht, denn dies sind nur die Gesetzte bzw. Verordnungen. Auch gilt es die Fachartikel in den einschlägigen Journalen bzw. Zeitschriften zu kennen, denn wenn sich ein Klient auf diese besagten Artikel bezieht, muß man wissen, worum es dabei geht. Somit ist die Fortbildung ein permanenter Prozeß, mit dem man täglich konfrontiert wird.

✱ Huber Anton

● Steckbrief

Beruf: Landwirt. Funktion: Eigentümer. Geboren - Datum, Ort: 23. Februar 1972, Salau. Familienstand: Verheiratet mit Andrea. Hobbies: Skifahren, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Schulbildung besteht aus vier Jahren Volksschule, vier Jahren Hauptschule, und vier Jahren landwirtschaftliche Fachschule. Um mein praktisches Wissen zu erweitern, hielt ich mich für längere Zeit auf Farmen in den USA, England, Australien und Südafrika auf. Seit der Beendigung der Schule arbeite ich nun im elterlichen Betrieb mit großem Eifer, und habe diesen vor zwei Jahren übernommen. 1994 kauften wir einen landwirtschaftlichen Betrieb in Ungarn, den wir zusammen mit einem ungarischen Mitarbeiter ebenfalls selbst bewirtschaften.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Ich unterscheide zwischen dem wirtschaftlichen und dem privaten Erfolg. Unter dem privaten Erfolg verstehe ich ein intaktes soziales Umfeld, familiären Frieden und sich gut entwickelnde Kinder. Wenn aus diesen beiden Sparten des Erfolgs eine innere Zufriedenheit zustande kommt, dann ist das generell der persönliche Erfolg. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Meine Aufenthalte im Ausland brachten mir Erfahrungen und Einsichten, die weit über das in Österreich bekannte Fachwissen hinaus gehen. Ich bin ein sehr offener und optimistischer Mensch und eben diese Einstellung bringt mir große Vorteile im Verhältnis zu unseren Kunden, aber auch zu den Mitarbeitern. **War etwas Besonderes für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Vor ca. 25 Jahren begann mein Vater mit dem Anbau von Erdbeeren in, großem Stil. Auch mir ist es wichtig, nicht Massenprodukte, sondern Spezialitäten zu produzieren. Dazu gehört etwas Kreativität im Aufstöbern von neuen Geschäftsfeldern. Neben den Erdbeeren ist die Produktion von Essiggurken ein weiteres lohnendes und interessantes Marktsegment für uns. Kleine Sparten sind nicht so skandalanfällig und geben die Garantie eines kontinuierlichen Wachstums mit angemessenen Erlösen. Für meinen Erfolg war natürlich auch eine perfekte Vorarbeit meines Vaters ausschlaggebend. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Es gab für mich und meine Eltern nie andere Überlegungen, daß ich eventuell einen anderen Beruf ergreifen sollte. Daß ich Landwirt werde, war von Anfang an für mich klar, und ich wollte es auch so. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Es gab keine Einflüsse. Wenn es welche gegeben hätte, wären die von mir ignoriert werden. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter in Ihrer Karriere?** Wir beschäftigen keine dauerhaften Mitarbeiter. Oftmals pro Jahr allerdings Saisonkräfte. Die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens hängt ausschließlich von den Entscheidungen der Familie und mir ab. In diesem Bereich arbeiten keine Mitarbeiter. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrer Karriere?** In der Landwirtschaft ist es üblich, daß die Familie wie ein Team arbeitet, dies trifft auch für uns zu. Während meine Mutter im Innendienst bzw. in der Verwaltung tätig ist, befassen sich mein Vater und ich mit den Aufgaben auf den Feldern und mit dem Vertrieb. **Bei Entscheidungen größerer Tragweite, entscheiden Sie vorwiegend allein oder mit Ratgebern?** Bis jetzt entschied ich immer nach

Konsultation mit meinem Vater. Er hat die notwendige Erfahrung und es wäre von mir nicht klug, diese nicht zu nützen. **Wie erkennen Sie Chancen?** Wir betreiben intensiven Erfahrungsaustausch mit unseren Kunden und erkennen dabei unsere Chancen am Obst- und Gemüsemarkt. Wir bekommen auf diesem Weg die notwendigen Informationen, welche Sorten verlangt werden und produziert werden sollten. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ehrlichkeit und Offenheit erscheinen mir als die wichtigsten persönlichen Eigenschaften von Mitarbeitern. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Wie jeder andere Mensch auch, tut einem die Anerkennung gut. Lob kommt aber mehr aus der Familie als aus dem geschäftlichen Bereich. Dort erwartet man von uns einwandfreie Lieferungen und bezahlt auch dafür. Für Anerkennung oder Lob ist da kaum Platz. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer Entwicklung?** Von großem Unheil wurde ich bis jetzt verschont. Für kleinere Mißerfolge habe ich meinen Rückhalt in der Familie. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich versuche an einem Tag pro Woche meine innerliche Ruhe zu finden und möglichst nicht zu arbeiten. Dieser Tag ist meistens der Sonntag, und der gehört ausschließlich der Familie. **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich möchte diesen Betrieb im Sinne meines Vaters weiterführen und durch meine Arbeit dem Unternehmen eine große nationale Bedeutung geben können. In weiterer Folge sollen meine Kinder diesen Betrieb in bestem Zustand übernehmen. **Ihr Lebensmotto?** Leben und leben lassen. **Haben Sie Vorbilder?** In gewissen Segmenten ist mein Vater ein Vorbild. Ein weiteres Vorbild in Form einer Persönlichkeit gibt es für mich nicht. **Welche Empfehlungen für Erfolg würden Sie gern weitergeben?** Eine der wesentlichsten persönlichen Eigenschaften sollte eine positive Geisteshaltung sein. Der Optimismus in der Landwirtschaft fiel mir besonders in den USA und in Australien auf. Aufenthalte im Ausland sind absolut zu empfehlen. Die nächste Generation muß sich dessen bewußt sein, daß man sein Leben lang lernen muß. Dies besonders in der Landwirtschaft.

✱ Huber Cornel

● Steckbrief

Funktion: Gründungspartner und Vertriebsleiter für Österreich. Tätig bei: tera com. gmbH - telecom service provider., 1040 Wien, Prinz-Eugen-Straße 10. Geboren - Datum, Ort: 2. Oktober 1964. Hobbies: Golf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule erlernte ich den Beruf als Kfz-Mechaniker und Elektriker. Danach erfolgte ein zweijähriger Auslandsaufenthalt in Rußland und der damaligen DDR. Anschließend machte ich eine kaufmännische Ausbildung und war im Verkauf tätig. Ich begann in Zell am See mit dem Verkauf von Kraftfahrzeugen, der Marke Mercedes und Honda. Aufgrund meiner Fähigkeiten wurde ich von der Firma Porsche abgeworben. Nach acht Jahren machte ich mich mit einem Gastronomielokal selbständig, mit meinem jüngeren Bruder gemeinsam eröffneten wir in Imst in Tirol eine Großdiskothek. Nach weiteren vier Jahren eröffneten wir in Zell am See eine Bar und 1991 machten wir Events im Bereich „Open Air", wo wir unter anderem Joe Cocker engagieren konnten. 1997 verkauften wir die Lokale, und ich wanderte nach Spanien aus. Schließlich lebte ich ein Jahr lang in Palma und versuchte einen Geschäftsbereich zu finden, wo man als Ausländer noch ein Geschäft machen kann. Zwischenzeitlich fand ich immer mehr Interesse an der Telekommunikation, und nach der Rückkehr nach Österreich, wechselte ich nach Deutschland, wo ich im Bereich des Großhandels für Handys tätig war. In weiterer Folge ging ich nach Kitzbühel zur Firma Leust Cost telekom, welche jetzt ein Marktbegleiter ist. Mit meinem jüngeren Bruder und zwei Partnern realisierten wir eine Philosophie dahingehend, daß wir ein Unternehmen gründeten, welches heute den Namen „tera com." trägt. Wir sind ein Unternehmen mit 80 Mitarbeitern, haben ein Umsatzvolumen von einer viertel Milliarde Schilling erreicht und einen Marktanteil von fünf Prozent, in Österreich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Die Basis für den Erfolg ist der Glaube an eine Idee, und das Bestreben unser Ziel zu erreichen. Wir begannen klein, das heißt zu viert. Wir sehen uns als Österreichs Nummer eins, im Bereich der telecom service provider, und mit einem rasanten Innovationsschub bei digitalen Corporate-Netzwerken ist es uns in knapp zwei Jahren gelungen, eine Trendsetterrolle am Pioniermarkt für Service und Businesskommunikation zu werden. Dazu bedarf es Fachwissen, gepaart mit einem ausgeprägten kommunikativen Verhalten. Wichtig ist, wenn man sich mit einer Vision beschäftigt, sich auch umschaut was der Markt bisher anbietet. Dies ist einfach gesagt, das Geheimnis unseres Erfolges. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, weil ich mein Augenmerk auf die Vertriebsseite im Unternehmen gerichtet habe, und ich kann meinen Erfolg an der Leistung der Vertriebsmitarbeiter messen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Die Idee zu haben und daran zu glauben. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Besonders in der Phase des Aufbaus des Unternehmens, mußte ich sehr große Abstriche im Privatleben machen, das heißt es gab keine private Beziehung für mich, denn es wäre aus zeitlichen Gründen unmöglich gewesen, eine Partnerschaft zu pflegen. Dies hat sich zwischenzeitlich aufgrund der positiven Entwicklung des Unternehmens geändert. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Nein, ich wollte es eigentlich mir selbst beweisen. Es geht mir um die eigene Zufriedenheit und diese bekomme ich aus dieser Tätigkeit. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** Wir führen regelmäßige Meetings durch, wobei die verschiedensten Themen angesprochen werden. Wichtig ist für mich dabei, daß ich nicht nur daran teilnehme, sondern auch die Gesprächsführung inne habe, denn für die Führung des Unternehmens ist es von eminenter Wichtigkeit, auch die Situation vor Ort zu kennen. Weiters bin ich für meine Vertriebsmitarbeiter jederzeit erreichbar.

✱ Huber Werner

● Steckbrief

Beruf: Mechaniker und Handelsreisender. Funktion: Eigentümer. Geboren - Datum, Ort: 11. Juli 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Marianne. Kinder: Sabine (1974) und Werner (1974). Ehrungen: 1967 1. Preis im Hindernislauf in der Gruppe (Bundesheer). Hobbies: Gartenarbeit, Umbauarbeiten am Haus.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreieinhalbjährigen Mechanikerlehre blieb ich noch sechs Jahre im Betrieb,

„Selbständigkeit ist kein Achtstunden-Tag."

war aber im vierten Jahr im Verkauf und die letzten drei Jahre Abteilungsleiter. 1973 wurde ich selbständiger Vertreter anfangs mit Sommer- und Wintersportartikel. 1980-90 war ich als Vertreter bei der Fima Toko Skiwachse, angestellt. 1990 bis 2000 war ich selbständiger Vertreter im Bereich Teamsport, mit Sportdressen und habe seit 1996, als zweites Standbein, mit Fanartikel und Transfernummern, samt den dazu notwendigen Geräten (Presse, Ploter) meine eigene Firma gegründet. Den Bereich Transferpressen und Materialien übergab ich im Februar 2000 meinem Sohn. Ich handle nach wie vor mir Fan- und Werbeartikel, und mein Sohn ist für den Fachhandel für Werbetechnik zuständig. Seit Jänner 2001 importiere ich italienische Teamsportbekleidung. Zur Zeit bechäftige ich zwei selbständige Handelsvertreter und besuche selbst die Gebiete Wien, Niederösterreich und Burgenland.

● Zum Erfolg

Gab es eine Situation, die für Ihren Erfolg wesentlich war? Das Risiko einzugehen, noch einmal eine neue Firma zu gründen, hat sich schon als richtig erwiesen. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Meine Vertreter müssen Fachwissen und ein gutes Allgemeinwissen haben. Eine positive Einstellung, Ausstrahlung und Erfahrung besitzen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Daß es in Österreich keine Partner in der Produktion gibt. **Haben Sie einen Ratschlag für die nächste Genertion?** Die Selbständigkeit ist kein acht Stunden Tag. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich wahrscheinlich mehr arbeite als andere und weil ich mit der Wahl der Produkte Glück hatte. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Als Partner. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Der Mut zur Flexibiität, es ist eine gewachsene Struktur. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erst 1994/95, ich war auch vorher erfolgreich, aber wenn eine Partnerfirma in Konkurs geht, ergeben sich automatisch Rückschläge. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Unabhängigkeit, Schuldenfreiheit und ein vernünftiges Leben. **Ihr Ziel?** Ich will einen akzeptablen Marktanteil mit meinen Produkten, in ganz Österreich erreichen. In weiterer Folge denke ich an eine Übergabe eines gesunden Unternehmens an meinen Sohn.

✱ Hubmayer Heinz

● Steckbrief

Beruf: Fleischermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Der Spezi - Fleischer Hubmayer., 3204 Kirchberg an der Pielach, Soisstraße 1. Geboren - Datum, Ort: 8. März 1955, Kirchberg an der Pielach. Familienstand: Verheiratet mit Theresia. Kinder: Martin (1977) und Christoph (1979). Eltern: Leopold und Berta. Ehrungen: FFW – 25jährige Jubiläumsurkunde. Mitgliedschaften: FFW, Union, Männergesangsverein, Kirchberg Aktive-Verein der Gewerbetreibenden, ARGE-Bund der Gastronomie. Hobbies: Skaten, Skifahren, Eislaufen, Radfahren, Tennis, Skilanglauf.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Grundschule in Kirchberg erlernte ich den Beruf des Fleischer- und Lebensmittelkaufmanns im elterlichen Betrieb. Die Gesellenprüfung legte ich 1974 und die Meisterprüfung im Jahr 1977 ab. Im selben Jahr heirate ich, wobei meine Frau zu diesem Zeitpunkt bereits im Betrieb mitarbeitete. 1981 absolvierte ich die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe und übernahm zwei Jahre später als Einzelunternehmer den Witwenbetrieb meiner Mutter, Leopold Hubmayer. Gemeinsam begannen wir damit, die Firma - die Privat-, Geschäfts- und Kühlräume, sowie die Beibank, vollkommen neu zu renovieren. Das Schlachthaus lagerten wir aus; es wurde 1970 gebaut wurde und befindet sich ebenfalls in Kirchberg. Bis zum heutigen Tag bauen wir kontinuierlich unsere Anlagen und Gebäude aus und investieren so jährlich ein beachtliches Kapital in unser Unternehmen. Auf Grund des FCKW-Gesetzes waren wir gezwungen, sämtliche Kühlanlagen zu erneuern. 1990 begannen wir den Bereich Partyservice und später den Bereich Catering zu forcieren. Ab 1996 boten wir warme Mittagsmenüs in unserem Geschäft an, wobei vor allem Singlehaushalte und Pensionisten von diesem Angebot profitieren. Für manche Stammkunden stellen wir auch zu. Seit drei Jahren zählt auch das Hilfswerk zu unseren Kunden. Derzeit beschäftigen wir acht Mitarbeiter. Unsere Werbung erfolgt vorwiegend durch Massenaussendungen an hiesige Haushalte, sowie durch Einschaltungen in örtlichen Medien, aber auch durch Social-Sponsoring für viele Vereine. Das Partyservice und das Catering (bis zu 500 Personen, inklusive Geschirr, Gläser und Besteck) macht zwischen 20 und 25 Prozent unseres Umsatzes aus. Außerdem grillen wir für Veranstaltungen bis zu 1.000 Personen. Das Catering-Service ist unglaublich zeitaufwendig, aber es ist für uns ein wichtiges zweites Standbein. Unsere Rinderlieferanten kommen ausschließlich aus dem Bauernkammerbezirk Kirchberg an der Pielach, und die Schweine beziehen wir aus Mank und Obergrafendorf. Geschlachtet werden alle Tiere von uns selbst. Die vom Ortsmarketing Kirchberg gegründete ARGE unterstützen wir bei allen Festen, die für die Gemeinde veranstaltet werden. Auch produzieren wir schon seit vielen Jahren Convenience-Produkte (Halbfertigprodukte), wie Pizza, Lasagne, Gulasch, Knödel, Suppeneinlagen, etc. Auf Grund unseres Engagements und unserer Vielseitigkeit sehen wir der Zukunft des Betriebes mit großer Zuversicht entgegen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich mit meinem Leben zufrieden bin, eine glückliche Familie habe und der Betrieb den ich mir aufgebaut habe meine Existenz sichert, dann nenne ich das Erfolg. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Engagement ist überaus groß. Ich nutze jene Bereiche, die durch die Supermarktketten nicht abgedeckt werden und positioniere mich somit in Nischen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin zufrieden mit mir und muß weiterhin viel für meinen Erfolg tun, geschenkt wird mir nichts. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich wäre gerne Chemielaborant geworden. Mein Vater entschied aber, daß ich Fleischhauer werden sollte - diese Entscheidung war weise. **Werden Sie von Ihren Mitarbeitern als erfolgreich angesehen?** Ich hoffe schon, da ich ja Arbeitsplätze schaffe. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, von Kunden und der Gemeinde. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Meist mit schwarzem Humor, ich kann darüber lachen. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, meine Frau und meine Söhne arbeiten im

Betrieb mit. **Spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Ja, ich habe sehr tüchtige Mitarbeiter. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich stelle nur gelernte Kräfte ein, die große Flexibilität aufweisen müssen. **Welches Problem erscheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unserer Branche schadet es sehr, Lehrlinge auszubilden, da diese dann meist in Supermärkte wechseln. Die Schlachthöfe, die die Supermärkte günstig mit Fleisch beliefern, gewähren ein 90 Tage Zahlungsziel und somit sind die kleineren Fleischhauerbetriebe nicht mehr konkurrenzfähig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Durch den Erfolg in meinem beruflichen Engagement. Ich lebe gesund und ausgeglichen. In meinem Hobby, dem Skaten, finde ich Entspannung. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Daß ich bis zur Pension meine Existenz als Fleischer absichern kann. **Ihr Lebensmotto?** Positiv denken. **Haben Sie Vorbilder?** Nein, eigentlich nicht. Über negative Vorbilder, die ich kenne, erheitere ich mich - da schlägt mein schwarzer Humor durch. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Liebe zum Beruf entwickeln, positiv denken und sehr flexibel bleiben. Immer neue Ideen finden, um sie dann beruflich umzusetzen.

✱ Hübsch Susanne

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännische Angestellte. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: „Zur Steirerin" Susanne Hübsch., 2301 Groß Enzersdorf, Lobaustraße 52. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1953, Graz. Kinder: Sandra (1973) und Cornelia (1975). Eltern: Robert und Maria Schenk. Hobbies: Lesen, Radfahren, Tauchen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der sechsten Klasse Gymnasium absolvierte ich eine Bürolehre in Graz, da dies die einzig verfügbare Lehrstelle war, und beendete diese 1972 mit der Handelskammerprüfung. In den darauffolgenden Jahren heiratete ich, bekam zwei Töchter und versorgte bis 1980 meine Familie, Haus und Garten. Die anschließenden eineinhalb Jahre arbeitete ich im Service eines benachbarten Gasthauses, bzw. eines Hotelrestaurants und stellte fest, daß mir diese Tätigkeit gefällt. So blieb ich bis 1993 in Graz in dieser Branche, unterbrochen von drei Jahren, während derer ich meine Großmutter pflegte. 1993 übersiedelte ich aus privaten Gründen nach Groß Enzersdorf, absolvierte im zweiten Bildungsweg eine Gastgewerbeausbildung mit Lehrabschlußprüfung und arbeitete in der Imbißstube Schlög bis 1997 als Kellnerin. Zu diesem Zeitpunkt übernahm ich das lokal und benannte es „Zur Steirerin" um.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Neben den finanziellen Kriterien ist für mich Erfolg auch, die Akzeptanz durch meine Gäste. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Als ich mich selbständig machte, wußte ich was auf mich zukommt. Ich habe in den drei Jahren, die ich in meinem jetzigen Lokal als Kellnerin arbeite gesehen, daß mir die Art des Lokals entspricht und sah welche Fehler mein damaliger Chef machte. Ich erkannte die günstige Lage des Lokals, bedingt durch die naheliegende Industrie und lernte die Gäste kennen. Mir war klar, daß ich mich mit meinem Speiseangebot an den Wünschen meiner Gäste orientieren muß, das heißt eher Hausmannskost anzubieten und fallweise Spezialitätentage zu veranstalten, hatte. Dabei lege ich großen Wert auf Qualität, und habe das Glück eine gute Köchen zu haben. In meinem Beruf ist es äußerst wichtig auf Leute einzugehen, einen gewissen rauhen Ton, jedoch mit deutlich gesetzten Grenzen, zu akzeptieren, nach außen hin immer gut gelaunt und freundlich zu sein, und ein gutes Merkvermögen zu besitzen. Es ist wesentlich, daß ich zuhöre, mir das was mir erzählt wird auch merke, entsprechend reagiere und möglichst viel präsent bin. Was jedoch nicht Verzicht auf mein Privatleben bedeutet, da dieses für mich sehr wichtig ist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich konnte meinen Wunsch selbständig zu werden verwirklichen und bin mit meinem Erfolg zufrieden. **Ist Anerkennung für den Erfolg wesentlich?** Für mich schon. Ich arbeite besser, wenn ich gelobt werde. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Meinem harmonischen Familienleben kommt eine große Bedeutung zu. Häusliche Probleme machen sich im Geschäft negativ bemerkbar, da ich mich sonst nicht auf meine Aufgabe konzentrieren kann. **Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig?** Ja, es ist vorteilhaft, daß meine Kellnerin seit vielen Jahren hier ist und die Gäste sehr gut kennt. Einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg trägt meine ausgezeichnete, thailändische Köchin bei, und wir haben alle ein sehr gutes Verhältnis zueinander. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus einer guten Partnerschaft und den regelmäßigen Besuchen bei meiner Mutter und meinen Kindern in der Steiermark, wo ich mich sehr wohl fühle. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich reagiere sehr emotional, bin aber nicht nachtragend.

✱ Hudler Franz

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Thermo-Est Joens GmbH., 1100 Wien, Davidgasse 79. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Franziska. Kinder: Andreas (1964) und Petra (1971). Hobbies: Lesen, Kochen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Lehre zum Werkzeugmacher und arbeitete im Anschluß daran eineinhalb Jahre für die Firma Norma, und fünf Jahre lang in Düsseldorf bei einer Firma für Temperaturregler und –Meßgeräte. Danach kam ich wieder zurück nach Österreich und bereitete den Österreichischen Markt für diese Firma auf. In weiterer Folge wurde 1971 die Firma Joens in Österreich gegründet, und ich wurde gebeten, die Geschäftsführung zu übernehmen. Als drei Jahre später die deutsche Mutterfirma in Konkurs ging, gelang es mir gemeinsam mit der französischen Firma Thermo Est, die bei Joens einstieg, somit die österreichische Tochter zu retten. Ich bin seit 1989/90 Geschäftsführer der Österreichischen Niederlassung von Thermo Est und zuständig für den österreichischen Raum und Einzelkontakte aus dem osteuropäischen Raum. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Die Thermo Est besteht aus einer Holding und dem Thermo Est Konzern, der etwa 200 Mitarbeiter in den Niederlassungen Deutschland, Belgien, Österreich, Polen und Frankreich beschäftigt, und elektrische Temperaturfühler produziert. Zu unseren Kunden zählen in Österreich etwa 700-800

Industrieunternehmen, wie Anker Brot, VOEST, Solvay Ebensee, OMV. Unser Unternehmen legt höchsten Wert auf Qualität, Verläßlichkeit und Seriosität, und ist bestrebt, den Kunden die bestmögliche Lösung anzubieten. Wir arbeiten für und mit den Kunden, indem wir eine kompetente Beratung anbieten.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich habe durch meine Neugierde viel kennengelernt und viel Wissen angesammelt, das ich jetzt an meine Mitarbeiter weitergeben möchte, und das sehe ich durchaus als Erfolgsfaktor. Ich bin der Meinung, daß, bildlich gesprochen, ein Lehrer erst dann gut ist, wenn sein Schüler besser ist als er selbst. Ich war nie ehrgeizig, sondern konnte mich immer durch mein Spezialistentum auf meinem Gebiet profilieren. Ich sage mir auch immer wieder: Sei bei kleinen Dingen großzügig und bei großen Dingen kleinlich. Im Unternehmen bin ich Generalist, es gibt nichts, was ich nicht machen würde. **Wie definieren Sie Erfolg?** Ich fühle mich erfolgreich, wenn eine Sache wie geplant gelaufen ist, aber Erfolg oder Geld sind mir eigentlich nicht wichtig. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe viel Kraft aus Alltagsgesprächen mit den verschiedensten Menschen, weil ich so wieder auf andere Gedanken kommen kann, und Streß und Anspannung abbaue. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich halte eine gute Ausbildung für einen ganz wesentlichen Bestandteil des Erfolges. Man kann nur durch Lernen und Wissen erfolgreich werden. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Man darf nicht aufgeben, wenn man eine Niederlage erfährt. Man muß analysieren, warum man ein Ziel, das man sich gesteckt hat, nicht erreichen konnte. Man muß den Fehler herausfinden, und von diesem Punkt aus wieder neu anfangen. Es gehört zum Leben, daß man Fehler begeht, wirklich schlimm wird es nur dann, wenn man ein und denselben Fehler wieder begeht: jedes Kind lernt das Gehen durch das Hinfallen und wieder Aufstehen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich habe eigentlich keinen besonderen Leitfaden, aber ich versuche immer, mein Leben für alle Beteiligten harmonisch zu gestalten. Ich bin ein Mensch, der lieber gibt als nimmt, das bereitet mir mehr Freude als eigener Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich fühle mich nicht subjektiv erfolgreich, weil ich mit dem Begriff selbst nichts anfangen kann. Für mich liegt das Glück in den kleinen Dingen. **Ihre Vorbilder?** Ich betrachte meinen Vater als mein Vorbild, weil er mich dazu brachte, einige Zeit im Ausland zu verbringen, und dort zu lernen.

✱ Huemer Peter Ing.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Madras Document Service Ges.m.b.H., 1030 Wien, Modecenterstr. 14. Geboren - Datum, Ort: 16. November 1953, Reutte. Familienstand: Verheiratet mit Gerda. Kinder: Alexander und Katharina. Eltern: Elisabeth und Ferdinand. Hobbies: Familie und Jagd.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer gutbürgerlichen Familie, mit einem monarchistisch angehauchten Großvater und einer intellektuellen Prägung des Hauses. Da meine Eltern beide berufstätig waren, kamen meine Geschwister und ich ins Internat, wo die ersten Anläufe für persönliche Selbständigkeit unternommen wurden und sich gewisse Tendenzen zum sozialen Denken in der Gruppe entwickelten. Bei der Auswahl der Ausbildung waren triviale Dinge entscheidend - eine Berufsschule bringt mehr als ein Gymnasium und so landete ich in der HTL für Werkzeug und Vorrichtungsbau. Nach der erfolgreichen Beendigung bin ichzu einem fortschrittlichen Unternehmen namens „Plansee-Werke“, wo meine Mutter tätig war, gekommen und wurde dort im Bereich Konstruktion eingesetzt. Aufgrund einer gewissen Enge für meine Persönlichkeitsentwicklung beschloß ich, für ein Jahr nach Südafrika zu einer befreundeten Firma zu gehen. In dieser Zeit vervollständigte ich meine Englischkenntnisse, was mir bei meiner weiteren Tätigkeit sehr zugute kam, erkannte mein Interesse für den Verkauf und meine Fähigkeiten. Nach der Rückkehr zur Firma „Plansee-Werke“ war ich zwei Jahre beim Verkauf von technischen Produkten engagiert und auf Empfehlung des Vorstandes, der aus der EDV-Branche kam, ging ich nach Wien zur Firma „Nixdorf“, von welcher man damals viel erwartete. Ich konnte eine wunderbare Ausbildung genießen, die ich in diversen Ländern vollzog. Diese Ausbildung umfaßte EDV, Rhethorik, Buchhaltung und Kommunikation. Nach einem Jahr begann ich technische Lösungen zu verkaufen. Diese Tätigkeit dauerte zehn Jahre und war von zunehmendem Erfolg gekennzeichnet. Als sich im Jahr 1988 neue Tendenzen entwickelten, mit welchen ich mich nicht identifizieren konnte, beschloß ich mich vom Unternehmen zu trennen. Es war aber nicht leicht etwas zu finden, wo die unternehmerische Ethik mit meinen Vorstellungen im Einklang war. Vier Jahre suchte ich nach einer Tätigkeit, die mich erfüllte, bis ich auf ein Marktsegment gestoßen bin, welches mich interessierte, und gründete 1995 meine eigene Firma - „Madras“.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Eine Balance zwischen dem Beruf und einem ausgeglichenen glücklichen Familienleben. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Meine Erfahrung, die mir hilft, Probleme zu erkennen, zu lösen und den Umgang mit Fehlern zu beherrschen. Ich bin überzeugt, daß man vor den Fehlern keine Angst haben darf und das Wichtigste ist, aus den Fehlern lernen zu können. Mir war und bleibt wichtig, andere Kulturen kennenzulernen, um die medialen Meinungen objektivieren zu können. Diese Lebenseinstellung zeichnete sich bei mir schon in jungen Jahren ab, was zu meinen Auslandsaufenthalten unter anderem in Israel und Südafrika führte. Es ist von Bedeutung, über den Tellerrand schauen zu können und eine gewisse Toleranz gegenüber den Mitmenschen an den Tag zu legen. Ich lege großen Wert auf Einfühlungsvermögen und versuche bei meinen Gesprächspartnern immer etwas Sympathisches zu finden. Entscheidend für meinen Erfolg sind Kontakte und daraus resultierende Referenzen. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als absolut kooperativ. Wir haben eine sehr

flache Hierarchie, jeder weiß, was er zu machen hat und daß er mein Vertrauen genießt. Es ist mir ein Anliegen, meine Erfahrungen weiterzutragen und bei schwierigen Situationen meine Mitarbeiter nicht allein zu lassen, sondern sie zu unterstützen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich habe spät geheiratet, was mir erlaubt, mich mehr der Familie zu widmen, weil ich bereits das, was in der Jugend wichtig schien hinter mir habe. Ich vermeide Abendtermine und nehme lieber die Arbeit mit nach Hause, um wenigstens unter einem Dach mit der Familie zu sein. Das Wochenende gehört der Familie und bedeutet mir sehr viel. **Ihre Ziele?** Ein erfolgreiches kontrollierbares Unternehmen zu behalten und weiterhin mit meiner Familie glücklich zu sein.

✶ Humer Georg

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Uferhaus Georg Humer - Fischspezialitäten., 2304 Orth/Donau, Uferstraße 20. Geboren - Datum, Ort: 22. Februar 1954, Wien. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Lisa Linde. Kinder: Manu (1997). Eltern: Georg und Theresia. Hobbies: Reisen, Theater, Musik.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1972 verbrachte ich ein Jahr als Austauschstudent in Amerika. In dieser Zeit entdeckte ich meine Liebe fürs Reisen und die englische Sprache. Nach meiner Rückkehr nach Wien begann ich das Lehramtsstudium für Englisch und Geschichte, bzw. wechselte dann zu Englisch und Französisch. Nebenbei arbeitete ich im elterlichen Betrieb mit und spielte sehr viel Theater. 1985 kam es dann zu einem Familienrat, in dem geklärt wurde, wer das Uferhaus übernimmt. Nachdem mein älterer Bruder sich strikt weigerte, erklärte ich mich dazu bereit. Jedoch mit der klaren Einschränkung, daß ich das Fuhrhaus wohl übernehme, es jedoch nicht zu meinem Lebensinhalt mache. Es hätte mir leid getan hier nicht mehr leben zu können, und so gab ich das Studium auf. Ins Gewicht fiel auch, daß ich mit dem Studium nicht schnell voran kam, und mir außerdem bewußt war, welch gute Sache mein Vater mit dem Restaurant geschaffen hatte. Ich legte die Konzessionsprüfung ab, hatte ein Praxisjahr im Restaurantebetrieb des Hotels Hilton und stieg 1988 im väterlichen Betrieb ein. Unsere Absicht war, daß ich innerhalb von zwei Jahren in vierteljährlichen Abschnitten sämtliche Abteilungen des Hauses übernehme. Nach dem Tod meines Vaters übernahm ich dann 1989 den Betrieb.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn ich es schaffe, die Zufriedenheit, die mir den Lebensunterhalt bringt, auch selbst zu haben. Nicht nur der wirtschaftliche Aspekt ist für mich Erfolg, sondern ganz wesentlich ist für mich auch meine persönliche Zufriedenheit. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zunächst sicher, daß mir der Gastbetrieb seit meiner Kindheit vertraut war, ich praktisch damit aufwuchs und ich bei meinem Vater eine „learning by doing" - Ausbildung genoß. In den ersten fünf Jahren meiner Selbständigkeit richtete ich mich nach den Vorgaben meines Vaters. Während dieser Zeit arbeitete ich hart um den Ruf des Hauses zu erhalten, bzw. zu steigern und meinem Vater keine Schande zu machen. Dies verlangte von mir großen zeitlichen Einsatz, ich kümmerte mich praktisch um alles, vom Blumenschmuck über Küche bis zum Service. Ich lernte sehr viel, indem ich selbst Gast in den unterschiedlichsten Lokalen war und hier sowohl Positives als auch Negatives beobachten konnte, und dies dann im eigenen Betrieb umsetzte. Ich war mir aber immer bewußt, daß mir dies alles nicht genügt und ich auch Privatleben brauche. Daher setzte ich vor zweieinhalb Jahren einen Geschäftsführer ein, um mich etwas freispielen zu können. Trotzdem bin ich präsent und helfe wo immer Mangel an Kräften ist mit. Es ist wesentlich die eigenen Fähigkeiten zu kennen und deren Grenzen akzeptieren zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Hinblick auf meine Definition von Erfolg, ja. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Es freut mich wenn ich merke, daß die Gäste gern wiederkommen. Es bestätigt mich in meinem Tun und motiviert mich. Ebenso wichtig ist Kritik, damit man Fehler erkennt. **Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig?** In meiner Branche selbstverständlich. Neben der beruflichen Qualifikation ist für mich deren Freude am Beruf und persönliches Engagement wesentlich. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Für mich hat Familie und Privatleben sehr hohen Stellenwert. Ausgefülltes Privatleben ist nicht unwesentlich für Erfolg. Mir ist mit Hilfe meiner Partnerin sehr viel gelungen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich bin ein emotionaler Mensch und Niederlagen berühren mich. Ich überlege mir Lösungen, wobei ich häufig aus dem Bauch heraus agiere. 1991 hatten wir schlimmes Hochwasser. Um die folgenden Schwierigkeiten zu meistern trug meine Verbundenheit zu diesem Ort und mein Wille mich nicht unterkriegen zu lassen, bei. **Haben Sie Vorbilder?** Mein Vater, der die Firma aus dem Nichts aufbaute und seine Vision verwirklichte, war und ist für mich Vorbild.

✶ Huschka Maria

„Fröhlich nach vorn schauen, es geht immer weiter!"

● Steckbrief

Beruf: Verkäuferin und Gastwirtin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Gasthaus Steirische Bierinsel Maria Huschka KEG., 2231 Strasshof, Dr. Viktor Adler-Gasse 2. Geboren - Datum, Ort: 21. September 1950, Groß Enzersdorf. Familienstand: Verheiratet mit Franz. Kinder: Roman (1979) und Ursula (1990). Eltern: Anna und Josef. Hobbies: Schwimmen und Auto fahren.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule wurde ich in Groß Enzersdorf als Verkäuferin in der Lebensmittelbranche angelernt, und war dort bis 1968 beschäftigt. 1975 war ich Verkäuferin in einer Konditorei, 1978 begann ich in Schönau an der Donau im Gastgewerbe, als Serviererin. Mein damaliger Chef ist heute mein Mann, und 1980 haben wir gemeinsam ein Gasthaus in Strasshof, in der Bahn-

straße gepachtet. Nach Ende des Pachtvertrages 1985 haben wir dieses Haus in der Dr. Viktor Adler-Gasse 2 gekauft, und in Eigenregie um- und dazugebaut. Im Juni 1987 eröffneten wir unser Lokal „Die steirische Bierinsel", ohne Eigenkapital, mit einem Bankkredit haben wir das ermöglicht. Wir sind ein richtiges Landgasthaus, mit gutbürgerlicher Küche, wofür ich verantwortlich bin. Zur Zeit beschäftige ich eine Küchenperle namens Eva, die schon neun Jahre bei mir ist und ausgezeichnet mitkocht, und eine Servierin. Im Gastraum habe ich zirka 30 Plätze, im Speiseraum für 42 und im Extrazimmer noch einmal für 30 Leute Platz. Unser Publikum besteht hauptsächlich aus Stammgästen, viele alleinstehende Pensionisten, Arbeiter und Durchreisende. Seit 1998 haben wir auch zwölf Betten zu vermieten.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil wir in Straßhof die Nummer eins sind. Unsere Küche wird gelobt und die steirischen Biere gerne getrunken. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Ich bin zufrieden, wenn meine Gäste zufrieden sind und mein Personal gerne arbeitet. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Von Anfang an, wir mußten bereits nach drei Jahren schon dazu bauen, weil wir zu wenig Platz für unsere Gäste hatten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Kochkunst. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als Ersatzmutter. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das eigene Gasthaus ohne Eigenkapital zu bauen war eine gute Entscheidung. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ja, wegen Personalmangel, hier ist es wirklich schwierig mit gutem Personal. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sie müssen gepflegt, nett, freundlich sein und besonders gut auf unsere Stammgäste schauen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Geschäft soll noch fünf Jahre, bis zur Pension so weiter laufen. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Fröhlich immer nach vorn schauen, es geht immer weiter. Ideenreich, mit immer neuen Angeboten die Gäste verwöhnen.

✱ Huszár László Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Diplomingenieur für Chemie. Funktion: Büroleiter. Tätig bei: Buckman Laboratories GesmbH, Büro Wien., 1200 Wien, Wehlistraße 29. Geboren - Datum, Ort: 23. Dezember 1952, Budapest. Familienstand: Verheiratet mit Milena. Kinder: Andrea (1978). Eltern: László und Aranka. Hobbies: Sport, Musik, Lesen, Familie.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Schon als Kind interessierte ich mich für Chemie und nach dem Abschluß des Gymnasiums in Budapest ging ich nach Tschechien, um dort Chemie zu studieren. Als ich mit dem Studium fertig war, kehrte ich nach Ungarn zurück und arbeitete zehn Jahre in meinem Beruf, wobei ich mit Textilien, Leder und diversen anderen Materialien zu tun hatte. 1989 bekam ich ein Angebot des amerikanischen Unternehmens Buckman Laboratories, beim Aufbau einer Niederlassung in Wien als technischer Berater einzusteigen. Die Gründe für dieses Angebot aus meiner Sicht, waren meine Erfahrung in diversen Facetten des Berufes und meine Sprachkenntnisse - ich spreche außer Muttersprache ungarisch auch noch englisch, tschechisch und polnisch und bin, wenn es notwendig ist, bereit sofort eine neue Sprache zu lernen. Meine Tätigkeit als technischer Berater dauerte neun Jahre, danach avancierte ich zum Geschäftsführer für das Wiener Büro mit der Verantwortung als Verkaufsleiter, 1999 übernahm ich die Verantwortung für Österreich und ganz Osteuropa.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Dieser Begriff ist ein vielschichtiger. Beruflich bedeutet es, für das Unternehmen Gewinne zu erzielen und den Eigentümern keine Probleme zu bereiten. Privat heißt es, eine Harmonie in der Familie und generell ist es wichtig, den kleinsten gemeinsamen Nenner für diverse Lebensbereiche zu finden sowie das innere Gleichgewicht zu genießen. Ich empfinde es als Erfolg, daß ich meine Arbeit als Hobby betrachten kann und jeden Tag gerne ins Büro gehe. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Eine fundierte Ausbildung, die Möglichkeit, die praktische Arbeit von der Pike auf zu lernen, Kommunikationsfähigkeiten, Sprachkenntnisse, die Gabe, Menschen zu führen. Mein Erfolg ist ein Team-Erfolg und mein Motto lautet: Ich werde ausschließlich an der Leistung meines Teams und nicht an meiner persönlichen gemessen. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Er ist nicht autoritär. Mit der Demokratie gehe ich sehr vorsichtig um, weil oft Gefahr besteht, Demokratie mit Anarchie zu vermischen. Ich bin für die Meinung meiner Mitarbeiter immer offen, finde Kritik auch sehr wichtig, bin mir aber meiner Verantwortung voll bewußt. Ich halte von der Spezialisierung der Mitarbeiter viel und delegiere gerne Aufgaben. Kontraproduktiv ist, zu glauben, daß man als Chef der „Obergescheite" ist und alles können muß. Die Stärke eines Unternehmens liegt unter anderem in der Kompetenz jedes einzelnen Mitarbeiters. **Welche Rolle spielt die Familie für Sie?** Sie ist für mich ein Rückhalt, eine Oase der Ruhe. Man braucht die Unterstützung der Familie, um im Beruf erfolgreich sein zu können. Die spärliche Freizeit, die mir bleibt, versuche ich intensiv mit meiner Familie zu verbringen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem Naturell. **Was sind Ihre Ziele?** Bis zur Pension aktiv arbeiten zu können und die Lust am Leben nicht zu verlieren.

✱ Hyka Renate

„Erfolg? Zu wissen, sich etwas mehr leisten zu können!"

● Steckbrief

Beruf: Fußpflegerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Fußpflege Renate., 2130 Mistelbach, Bahnstraße 24a. Geboren - Datum, Ort: 4. Dezember 1972, Wien. Eltern: Herta und Hans. Mitgliedschaften: Reitclub Weikendorf. Hobbies: Hund, Pferd, Radfahren, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach zweijähriger Lehre zur Fußpflegerin, in einem Fußpflege- und Massagesalon in Wien, blieb ich noch zwei Jahre im Betrieb. Obwohl ich dort als etabliert galt, und meinen eigenen Kundenstock betreute, war ich trotzdem neugierig auf einen anderen Betrieb. So war ich für kurze Zeit in einem anderen Wiener Salon, bevor ich bald darauf ein weit besseres Angebot von meiner Lehrchefin, allerdings in Mistelbach, bekam. Hier in diesem eingeführten Fußpflegesalon

in der Bahnstraße, vertrat ich ab Oktober 1992 vorübergehend die erkrankte Inhaberin. Im April 1993 übernahm ich den Salon mit einem Jungunternehmerkredit, gänzlich ohne Eigenkapital. Im Juni 1993 absolvierte ich die Befähigungsprüfung. Erst 1999, als ich wieder schuldenfrei war, investierte ich neu. Mit meinem Lebensgefährten habe ich an den Wochenenden das Geschäftslokal selbst völlig neu renoviert. Ich arbeite allein, mein Kundenstamm besteht nur aus Stammkunden, die größtenteils jeden Monat ihren gewohnten Termin wahrnehmen. Es ist mir zeitmäßig nicht möglich neue Kunden anzunehmen.

● Zum Erfolg

Welche Entscheidung war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Die Entscheidung, das Geschäft zu nehmen. So ein Angebot konnte ich mir nicht entgehen lassen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ärzte sollten mehr mit Fußpflegern zusammenarbeiten. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Nur zu Beginn, die Anfangsschwierigkeiten mit den Behörden, und auch den Kundenstock wieder ganz neu aufbauen zu müssen, nachdem die Vorgängerin schon länger krank war, gaben mir schwer zu lösende Aufgaben auf. **Haben Sie einen Ratschlag für die nächste Generation?** Nicht nur aufs Geld, sondern auf die Qualität seiner Arbeit achten. Ich kann den Weg der kleinen Schritte empfehlen, anfangs nicht zu viel investieren, nicht unnötig Schulden machen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich ausgebucht bin und laufend positive Rückmeldungen erhalte. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Lehrchefin, das begann schon mit meiner exzellenten Ausbildung und sie hat es darüberhinaus verstanden, aus mir herauszuholen, was möglich war. Sie hat mich weit über die Lehrzeit hinaus gefördert. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon von Anfang an, aber nach der ersten Bilanz hatte ich es schwarz auf weiß. **Was bedeutet Erfolg für Sie?** Zu wissen, sich etwas mehr leisten zu können. **Hatten Sie Vorbilder?** Meine Lehrchefin, Angelika Rauch, weil sie immer hervorragende Arbeit leistet, und mir zeigte, wie man sich mit Können und Fleiß in diesem Beruf behaupten kann. **Ihr Ziel?** Ich habe in meinem Leben alles viel zu früh erreicht. Ich bin mit 18 Jahren aus einem guten Elternhaus ausgezogen, und habe mit 20 mein eigenes Geschäft gehabt. Da ich es heute genauso wieder machen würde, bin ich zufrieden.

✱ Iglauer Franz

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Tiba Produktions & Vertriebs GmbH., 1220 Wien, Anton Sattler-Gasse 103. Geboren - Datum, Ort: 1. Jänner 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Evelyn. Hobbies: Motorsport und Fußball.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura und der Ableistung meines Präsenzdienstes, ging ich in den Staatsdienst, und habe dadurch das System der Zentralbeschaffung kennengelernt. Da ich immer ein erfolgsorientierter Mensch war, und ich daher hochgesteckte Ziele hatte, dachte ich natürlich über meine Tätigkeit nach. Ich erkannte, daß wenn ich die Produkte einkaufen konnte, es natürlich auch eine Möglichkeit geben mußte, um diese Produkte verkaufen zu können. Daher setzte ich im Jahr 1977 den Schritt, mich mit einem gleichberechtigten Partner selbständig zu machen. Wir begannen im Telekommunikationsbereich des Festnetzes in der Linien und der Netztechnik. Wir verkauften Spleissysteme für Kabelenden an die verschiedensten Telekombetreiber. Um mit dem Unternehmen expandieren zu können, sah ich mich nach anderen Geschäftsfeldern um. Als zweites Standbein entstand der Bereich des Uniformzubehörs, also der textiltechnischen Sonderanfertigungen. Wir übernehmen nur Aufträge der öffentlichen Hand. Ich bin jetzt seit 24 Jahren selbständig und das Hauptgabegebiet meines Unternehmens ist die innovative Entwicklungsarbeit im Bereich des Telekom - und des Uniformbereiches.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Der Wille und das Ziel überhaupt Erfolg zu haben ist einer der wichtigen Punkte um Erfolg erlangen zu können. Sehr wichtig ist auch, die Produkte zu haben, welche der Kunde benötigt. Produkte zu verkaufen, die nicht benötigt werden, ist zwar möglich, aber äußerst schwierig. **Was glauben Sie, war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sehr viel Glück, 30 Prozent ist Glück, 30 Prozent ist die richtige Auswahl der Produktpalette, und der Rest ist die Überzeugungsarbeit und das dadurch erreichte Vertrauen. Um erfolgreich zu bleiben benötigt man hochqualitative Produkte, ein firmeninternes Controlling und höchste Flexibilität welches nötig ist, um bei Problemen kurzfristig vor Ort Lösungen anbieten zu können. Wir expandierten nicht, und heute 15 Jahre später, konnten wir uns von der Richtigkeit unserer Entscheidung überzeugen. **Wie erkennen Sie Chancen und wie nützen Sie diese?** Wir berechnen Situationen, schätzen Sie ein, besprechen es und entscheiden. **Glauben Sie, ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu werden?** Früher gelangte man über perfekte Imitationen zum Erfolg. Jetzt zählt es Originalität zu verkörpern. Imitation ist eine Art der Schaustellerei, und diese Art der Daseinsform ist für meine Mentalität nicht tragbar. Ich bin wie ich bin und diese Art zu Leben ist ehrlich und erfolgversprechend. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir sind ein beinahe familiäres Unternehmen und meine Mitarbeiter sind seit über zehn Jahren bei mir beschäftigt. Wir bilden Lehrlinge aus und unsere Firmenphilosophie, ist die der erledigten Arbeiten. Ich kontrolliere nicht ständig meine Mitarbeiter und wenn ein Mitarbeiter an seinem Schreibtisch eine Tasse Kaffee stehen hat und eine Zeitung liest, weiß ich, daß die Arbeit erledigt wurde. Dies bedingt Wertschätzung und Vertrauen auf gegenseitiger Basis. Ich habe sehr gute Mitarbeiter, welche auch bemüht sind fehlerlos zu arbeiten und deshalb genießen meine Angestellten großzügige Rahmenbedingungen. **Spielten Niederlagen in Ihrem Leben, eine wesentliche Rolle?** Ja, aber nur bis zu meinem 30. - 35. Lebensjahr. Ich lernte aus den Erfahrungen, daß in der Regel auf jede Niederlage ein Erfolgserlebnis folgt. Damals grübelte ich darüber nach, ohne den Erfolg der Zukunft anzuvisieren. Heute beherrsche ich diese Technik, da ich weiß daß es immer wieder aufwärts geht. Selbstverständlich ist höchster Einsatz notwendig um Niederlagen immer wieder in Erfolg verwandeln zu können. **Welche Empfehlung für Erfolg können Sie weitergeben?** Wenn man eine gute Idee hat, muß man an diese glauben und sich ein Zeitlimit setzen (zirka fünf bis sieben Jahre), um es zu realisieren. Bei mir selbst haben sich nach zirka zweieinhalb Jahren die ersten Erfolge eingestellt und ich konnte mit dem Vertrauen meiner Bank meine Ziele erreichen. Erfolg ist erst dann ein wirklicher Erfolg, wenn man kontinuierlich Erfolg hat. Je weniger Druck bei der Tätigkeit, desto leichter erfolgt der Erfolg und die Gier ist das Ende des Erfolges.

✱ Ilicali Renate

● Steckbrief

Beruf: Werbekauffrau. Funktion: Präsident. Geboren - Datum, Ort: 11. Februar 1959, Ybbs/Donau. Familienstand: Verheiratet mit Erdal. Kinder: Sabiye (1982), Sibel (1984) und Yasmin (1986). Eltern: Heinz und Maria. Hobbies: Lesen, Reisen, Backgammon, Karten spielen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da meine Eltern durch den Krieg alles verloren hatten, war meine Kindheit nicht mit materiellen Gütern gesegnet. Es war mir aber nicht so wichtig, weil ich in einem liebevollen Ambiente aufwuchs. Meine Mutter brachte mir bei, daß eine gute Ausbildung im Leben sehr wichtig ist. Ich lernte früh Verantwortung zu übernehmen, und habe oft auf Bitte unseres Englischlehrers, der gleichzeitig Schuldirektor war und viele administrative Aufgaben hatte, in seiner Anwesenheit, ihn sozusagen zu vertreten. So übernahm ich eine Aufgabe, die meinem Alter nicht entsprach, mir war es aber wichtig, sie zu erfüllen, was auch geschah. Da ich auch eine sehr gute Schülerin war, und alles relativ leicht lernte, verstand ich, daß man mit der Nachhilfe Geld verdienen kann, was mir erlaubte, mir Sachen leisten zu können, die ich mir mit meinem spärlichen Taschengeld nicht leisten konnte. Durch Zufall kam ich zu einer neuen Tätigkeit - Betreuung von Gästen als Reiseleiterin. Der Besitzer eines Hotels in unserem Ort, der mich bei einer Führung beobachtete und von meinen Qualitäten überzeugt war, bot mir an, das regelmäßig für seine Kunden zu machen. Es machte mir einen großen Spaß, ich lernte holländisch, flämisch und bekam eine große Chance, in einem kleinen Ort mit der sozusagen großen Welt konfrontiert zu werden. Durch den früheren Tod meines Vaters bin ich mit meinen 16 Jahren sehr schnell reifer geworden. Ich wollte meiner Mutter nicht zur Last fallen, mir wurde meine Verantwortung noch bewußter. Ich maturierte mit Vorzug, und übersiedelte nach Wien, um Handelswissenschaften zu studieren. Um mein Studium und mein Leben in Wien zu finanzieren, fing ich an, als Reiseleiterin beim Österreichischen Verkehrsbüro zu arbeiten. Zu meinen Aufgaben gehörte, Österreichische Gruppen im Ausland zu betreuen. Durch diese Tätigkeit, die mich nach wie vor fasziniert, verdiente ich relativ viel Geld und erweiterte meinen Horizont. Obwohl ich einige Diplomführungen in den Fächern, die mich interessierten, ablegte, litt grundsätzlich mein Studium durch meinen intensiven beruflichen Einsatz und Zeitaufwand. Im Rahmen meiner Arbeit lernte ich meinen Mann kennen, der bei einem Reiseveranstalter arbeitete, und mich abgeworben hat. 1980 gründete er „Pegasus-Reisen" und beschäftigte mich in seinem Büro. Das war für mich eine neue Erfahrung, weil ich nie mit einer Bürotätigkeit konfrontiert war lernte ich viel in der Praxis. Wir heirateten, 1982 kam unser erstes Kind auf die Welt und ich gab mein Studium auf, um mich noch mehr auf die Arbeit zu konzentrieren. Ich baute eine Incoming-Abteilung auf, legte die Konzessionsprüfung für das Reisebürogewerbe ab, eignete mir endliche theoretische Grundlagen an. Die Tätigkeit wurde immer umfangreicher, was dazu führte, daß ich eine eigene Firma gründete, die im ersten Jahre 25 Prozent Gewinn schrieb. Wir zählten ein paar Mal zu den Top-Jungunternehmen. 1990 gründeten wir ein Büro in Budapest, 1993 in Prag, was unsere Partner sehr begrüßten. Der neue Schwerpunkt, sind Intenciv-Reisen, wo wir uns auch erfolgreich entwickeln.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Beruflich fühle ich mich dann erfolgreich, wenn die Zahlen stimmen, wenn die Mitarbeiter glücklich sind, privat bedeutet es Harmonie in der Familie. **Wie lautet Ihr Schlüssel zum Erfolg?** Wißbegierde, ich nahm jede Gelegenheit wahr, um zu lernen, eine positive Lebenseinstellung, die mir hilft, Mißerfolge schnell zu verkraften, Begeisterungsfähigkeit. **Wie führen Sie Ihre Mitarbeiter?** Mir ist es wichtig, den Mitarbeitern zuzuhören, ihre Neigungen zu berücksichtigen, um eine optimale Leistung von ihnen erwarten zu können. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich lege einen großen Wert auf eine aktive Einstellung zur Arbeit. Das heißt, bei mir zählt die Bereitschaft mehr zu tun, als gefordert ist. Von Bedeutung sind Ehrlichkeit, Freundlichkeit, Belastbarkeit, allgemeine Intelligenz. Fachwissen kann man sich aneignen, allgemeine Intelligenz muß man mitbringen. **Welche Rolle spielt die Familie für Sie?** Mit zunehmendem Alter eine immer größere. Ich bin meiner Mutter dankbar, die mich mit den Kindern unterstützt hat, weil ich durch meine Arbeit oft viel Zeit außer Haus verbringen mußte. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Ein guter Ruf in der Branche. Wenn die Konkurrenz über uns schlecht spricht, denke ich an das Sprichwort - Lob kann man sich kaufen, Neid muß man sich verdienen. **Ihr Leitsatz?** Think positive.

✱ Ingrisch Lotte

● Steckbrief

Beruf: Schriftstellerin. Geboren - Datum, Ort: 20. Juli 1930, Wien. Kinder: Minister Dr. Caspar Einem (Stiefsohn). Eltern: Karl und Emma. Mitgliedschaften: Pen-Vorstandsmitglied. Hobbies: Quantenphysik, Bewußtseinsforschung, Mythologie und Märchenforschung.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihres Werdeganges? Als Charlotte Gruber, Tochter eines Erfinders, wurde ich 1930 in Wien geboren. Nach Ausübung eines reinen „Brotberufes" begann ich mit 25 Jahren zu schreiben - vorerst drei Romane unter einem Pseudonym. Anfänglich war ich ganztags tätig, später halbtags und zog mich aus dem Geschäftsleben zurück, als ich vom Schreiben leben konnte. Ich begann für Radio- und Fernsehanstalten und für das Theater zu schreiben. Stücke, die vielfach gespielt wurden. In einer Fernsehsendung bekannte ich mich öffentlich zu anderen Wirklichkeiten und habe über paranormale Erfahrungen berichtet. Daraufhin hielten mich viele Menschen und vor allem Soziologen, die damals die Dramaturgenstellen fast aller Theater inne hatten, für verrückt und haben mich beiseite geschoben. Zwischenzeitlich hat sich die Welt und Ihr Gedankengut geändert. Ich kehrte also zur Prosa zurück und schrieb eine Reihe von Büchern. 1993 gründete ich die Schule der Unsterblichkeit, wo ich Seminare abhalte und versuche, den Menschen die Angst vor dem Sterben zu nehmen. In erster Ehe war ich 16 Jahre mit dem Philosophen Hugo Ingrisch und in zweiter Ehe 30 Jahre mit Gottfried von Einem (bis zu seinem Tod 1996) verheiratet.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich fühle mich selbst nicht besonders erfolgreich, da ich glaube, Erfolg hat auch mit Ausstrahlung zu tun, die bei anderen Menschen gleiche Empfindungen weckt. Ich strahle sicherlich nicht das sogenannte „Hoppla, jetzt komme ich" aus. Erfolg bedeutet, mit dem Zeitgeist

deckungsgleich bzw. ihm fünf Sekunden voraus zu sein, sowie eine Mischung aus Information und Redundanz. Arnold Kaiserling sagte vor einigen Jahren, daß uns nur das Scheitern weiterbringt. Dieses Gefühl habe auch ich. Ist man erfolgreich, dann läuft man Gefahr, seine Arbeit zu wiederholen. Bei Mißerfolgen muß man sich neuen Dingen, Themen, etc. widmen. Mißerfolg ist also kein Übel. Man benötigt auch Intuition, um zu wissen, was man machen soll und was nicht. Man sollte von Dingen und Überzeugungen lassen können. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Man sollte versuchen, zu wachsen, sich nicht allzu sehr mit Erfolg zu identifizieren und erfolgreich werden zu wollen. Man sollte neugierig bleiben und den Radius des Bewußtseins immer vergrößern. **Haben Sie Vorbilder?** Meine Vorbilder sind große Geister. Ich versuche, in ihren Spuren zu denken. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** Verlasse die Welt immer ein wenig schöner, als du sie angetroffen hast.

✶ Ipp Alexander Bernhard Albert

● Steckbrief

Beruf: Hotelier. Funktion: Direktor. Tätig bei: Hotel Althof Retz., 2070 Retz, Althofgasse 14. Geboren - Datum, Ort: 31. Mai 1967. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Elisabeth. Mitgliedschaften: Österreichische Hoteliersvereinigung, Rotary Club. Hobbies: Sport, Theater.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule und dem Besuch der Unterstufe des Realgymnasiums absolvierte ich die Hotelfachschule in Wien. 1985 beendete ich diese Ausbildung mit sehr gutem Erfolg und besuchte danach noch für drei Jahre die Handelsakademie, 1988 legte ich die Matura ab. 1989 diente ich beim österreichischen Bundesheer. Anschließend jobbte ich bei verschiedenen großen Traditionshotels in Wien und war dort meistens im Bereich der Banketts tätig. Schon damals formulierte ich mein Ziel, Hoteldirektor zu werden. Fast ein Jahr arbeitete ich bei Novotel-Austria am Flughafen Wien und es wurden mir dort dann die Aufgaben des Sales- und Marketingmanagers übertragen. Dann wurde ich vom Nachbarunternehmen, dem World-Trade-Center Vienna abgeworben. Dort nahm ich die Position des Resident-Managers ein. Durch Kontakte in diesem Haus befaßte ich mich zunehmends mit dem Projektbereich. Schon nach kurzer Zeit wurde mir die Verantwortung für ein Hotelprojekt in Eillat übertragen. Dieser Schritt (1993) ins Ausland war eine signifikante Wende in meiner beruflichen Entwicklung. Für die Hotelgruppe Astron betreute ich dann ein neues Hotel in Kitzbühel und anschließend ein Hotel in Nürnberg-Fürth. Zu dieser Zeit begann ich mich immer mehr für das Hotelmarketing zu interessieren. 1996 wurde ich wieder in Kitzbühel gebraucht, machte mich aber dann im Herbst 1997 in Retz mit dem Hotel Althof selbständig.

„...das Haus des Erfolges mit jenen Brettern bauen, die andere vor dem Kopf haben!"

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Der Erfolg besteht für mich aus drei Komponenten: die Erfüllung eines persönlichen Traums und die damit verbundene positive wirtschaftliche Entwicklung; die karge Freizeit bewußt und mit der Familie zu leben; sich dessen bewußt zu sein, daß nicht alle Menschen auf die Schokoladenseite fallen. Man hat als „Erfolgreicher" die Verpflichtung, dem Rechnung zu tragen. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Es ist für mich der gelebte Versuch, Mensch zu bleiben. Besonders im Umgang mit den Mitarbeitern und den Gästen. Wir arbeiten in sehr flachen Hierarchien jedoch mit einem roten Faden und mit soviel Individualität wie möglich und soviel Konformität wie nötig. Für uns ist Weiterbildung ein großes Thema, wir entwickeln unsere Mitarbeiter weiter und planen deren Karrieren. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Während meiner schulischen Ausbildung bemerkte ich mein besonderes Talent im Umgang mit Menschen. Schon damals entwickelte sich meine soziale Ader. Ursprünglich hatte ich journalistische Ambitionen, entschied mich aber dann doch für die Hotelfachschule. Meine Eltern ließen mir bei der Berufswahl völlige Freiheit, es war ihnen aber doch daran gelegen, daß die berufliche Entwicklung nicht mit der Brotlosigkeit einhergeht. **Welche Rolle spielen Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Der Mitarbeiter spielt deshalb eine zentrale Rolle, weil er „Mit- Gastgeber" ist. Jeder, wirklich jeder Mitarbeiter in unserem Haus fühlt sich als Mitunternehmer. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich selbst bin ein glückliches Kind aus einem intakten sozialen Umfeld. Diese familiäre Harmonie lasse ich auch meiner persönlichen Familie angedeihen. Ich fühle mich in meiner Familie besonders geborgen und sehe es für mich als mein Refugium der Ruhe und der Erbauung. Nachdem meine Frau selbst aus der Branche stammt und die Usancen kennt, hat sie volles Verständnis für unser hohes persönliches Engagement. **Welche Rolle spielt die Fortbildung in Ihrer unternehmerischen Entwicklung?** Weiterbildung ist ein wesentlicher Teil meines Unternehmenskonzepts. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Eine der wichtigsten Komponenten ist Offenheit für alles Neue. Ich erwarte von meinen Mitarbeitern unternehmerisches Denken und aktive Mitarbeit, soweit, daß ich selbst gefordert werde. Selbstverständlich ist es, daß unsere Mitarbeiter zeitlich sehr flexibel sein müssen. Für diese Art von Mitarbeitern steht in unserem Haus jede Position offen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Meine Eltern, weil sie mir essenzielle Dinge für das Leben beibrachten. Ein ehemaliger Vorgesetzter lehrte mich die Selbstdisziplin und ein weiterer Vorgesetzter, der mir den Weg zwischen dem harten Unternehmertum und der menschlichen Unternehmensführung lehrte. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich empfinde die Anerkennung als angenehm und sehe sie als Feedback zu meiner geleisteten Arbeit. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Ich nehme sie hin und lerne daraus. Ich weiß, daß man aus Rückschlägen manchmal mehr lernt als aus Erfolgen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Für mich ist die körperliche Fitneß unabdingbar. Dreimal pro Woche laufe ich. Ich versuche auch meine Erfolge zu genießen und daraus neuerliche Kraft zu schöpfen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein großes Lebensziel ist ein solides Familienleben mit meiner Ehepartnerin und mit Kindern, die den richtigen Weg beschreiten. Mein berufliches Ziel ist die wirtschaftliche Absicherung des bis jetzt Erreichten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es sind dies die Mitarbeiter. Es gibt immer weniger Menschen die im Tourismus arbeiten wollen. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen für diese Berufsgruppe sollten neue überdacht werden. Die Akzeptanz der ausländischen Arbeitnehmer fehlt noch. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man darf sein Ziel nie aus den Augen verlieren. Man soll versuchen, das Haus des Erfolges mit jenen Brettern zu bauen, die andere vor dem Kopf haben. Je weiter man sich selbst entwickelt, desto mehr soll man auf andere achten, die den Erfolg mittragen.

✱ Ivo Herbert

● Steckbrief

Beruf: Unternehmer. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: IP Software Systems GmbH., 1120 Wien, Darnautg. 13. Geboren - Datum, Ort: 1. Jänner 1968, Friesach. Hobbies: Kultur, Musik und Sport.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner Matura 1986 in Wien begann ich verschiedenste Studien von Architektur über Philosophie bis Mathematik. Dann besuchte ich ein Kolleg für EDV, begann aber während dieser Ausbildung eine Ferialpraxis in einem Wiener Softwarehaus und blieb dort auch einige Jahre als Programmierer. Während meiner Jugendzeit habe ich viel mit Musik gearbeitet, habe an einem Musical mitgewirkt und eine Zeit lang in einer Band gespielt. Durch meine interessante Arbeit in der EDV-Firma gab ich dann auch dieses Studium auf. Ich wechselte zu einer kleineren EDV-Firma, blieb dort drei Jahre. In dieser Firma habe ich von Administration bis hin zum Programmieren alles gemacht. Anschließend ging ich in die IT-Branche und habe mich 1995 mit einem Partner selbständig gemacht. Heute führen wir das Unternehmen gemeinsam. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Wir entwickeln Software für die innerbetriebliche Kommunikationsunterstützung. Zu unseren Kundenkreis gehört IT, Telekom und Hightechindustrie. Wir decken zur Zeit den österreichischen Markt ab, unsere Expansion Richtung Deutschland soll jedoch bis Mitte des nächsten Jahres abgeschlossen sein. Zur Zeit umfaßt das Unternehmen 30 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Welche Faktoren zeichnen für Ihren Erfolg? Wir nehmen Menschen in all ihren Bereichen ernst und versuchen ihren Bedürfnissen voll und ganz zu entsprechen, das beinhaltet sowohl die Mitarbeiter als auch die Kunden selbst. Wir schwatzen unseren Kunden nicht die Konzepte auf, die wir wollen, sondern versuchen zu eruieren, was will der Kunde. Dann versuchen wir, genau diese, seine Ideen zu 100 % umzusetzen. Ich persönlich bin mit meinem Unternehmen erfolgreich, weil ich die richtigen Leute an die richtige Position bringe, also eine gute Menschenkenntnis besitze, ehrgeizig und zielstrebig bin. Weiters kann ich meine Visionen gut auf andere übertragen und sie durch Motivation für meine Ideen begeistern. So bringe ich sie auch dazu, ihr Bestes für sich und für das Unternehmen zu leisten. Unsere Mitarbeiter sollen sich ins Unternehmen miteinbringen und gemeinsam im Team zu arbeiten ist uns sehr wichtig. **Wie definieren Sie Erfolg?** Ich muß Spaß am Leben und am Beruf haben, denn es gibt nur ein Leben und das muß ich voll auskosten. Also muß ich das Beste daraus machen. Wenn ich das behaupten kann, bin ich erfolgreich. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Beruflich wollen wir in unserem Bereich in einigen Jahren Marktführer werden und auch an die Börse gehen. Mein persönliches Ziel liegt darin, viel Spaß in der Umsetzung meiner beruflichen Ziele zu haben und das Leben an sich voll auszukosten. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Bei Niederlagen gibt es einen einzigen Schuldigen und das bin ich selbst. Wenn ich das erkenne, habe ich schon viel gewonnen. Dann muß ich herausfinden, was ich falsch gemacht habe, damit ich denselben Fehler nicht noch einmal mache. Also eine gesunde Selbstkritik ist dafür notwendig, nur ich kann die Situation ändern und die Niederlage als Lernprozeß sehen. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Ich schöpfe Kraft aus meiner Tätigkeit, die ich gerne ausübe und aus den Menschen meiner Umgebung, also meiner Familie, Freunden und Mitarbeitern. Was mir noch sehr wichtig ist, ist die Musik. In jungen Jahren habe ich sogar einige Zeit davon gelebt. Auch das war eine interessante Erfahrung. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Wenn ich weiß, was ich will und worin ich gut bin, habe ich schon den halben Weg zum Erfolg beschritten. Dann muß ich versuchen den Willen als Ziel zu definieren, muß an mir und meiner Zielsetzung hart arbeiten und diese konsequent verfolgen. Dabei kann eine gute Ausbildung wichtig sein, ist aber nicht Voraussetzung, um meines Erachtens erfolgreich zu werden. Wichtig ist, daß ich bereit bin, mich als Mensch weiterzubilden, aus meinen Fehlern zu lernen und dabei den Dingen immer kritisch gegenüber stehe. Es ist wichtig, viel gesehen zu haben, viel ausprobiert zu haben und Erfahrungen gesammelt zu haben. Außerdem muß ich im Heute und Jetzt leben und die Zukunft vor mir sehen, denn wenn ich in der Vergangenheit schwelge, bleibe ich stehen und auch meine Persönlichkeit stagniert. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich möchte mich ständig weiterentwickeln. Dadurch bin ich immer an neuen Dingen interessiert. Daher hat sich bis heute noch kein Motto bei mir lange gehalten, weil mein Leben eine ständige Veränderung ist. Vorbilder hatte ich nicht, denn ich möchte nicht so sein, wie jemand anderer. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Bis heute habe ich viel erreicht, habe aber noch einiges vor und werde auch von Familie und Freunden als erfolgreich gesehen.

> „Wenn ich weiß was ich will und worin ich gut bin, habe ich schon den halben Weg zum Erfolg beschritten."

✱ Jagschitz Siegfried

● Steckbrief

Beruf: Hotelkaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Suzuki Wien-Süd Kraftfahrzeughandels- und Reparatur GmbH & Co KG., 1100 Wien, Murbangasse 3. Geboren - Datum, Ort: 6. April 1966, Salzburg. Eltern: Hans und Anita. Ehrungen: 8-facher Staatsmeister in Leichtathletik, Österreichischer Jugendrekord. Hobbies: Sport und Autos.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach fünf Jahren Gymnasium in Wiener Neustadt absolvierte ich die dreijährige Hotelfachschule Modul in Wien. Anschließend wollte ich eigentlich nach Australien gehen, um dort einige Zeit zu arbeiten, lernte jedoch meine heutige Frau kennen und blieb hier. Durch Zufall kam ich in die Autobranche: Als ich in der Zeitung ein Inserat entdeckte, in dem ein Autoverkäufer gesucht wurde, meldete ich mich kurzerhand und bekam die Stelle bei Ford Zezelitz in Wiener Neustadt. Ich merkte sofort, daß mir diese Tätigkeit sehr viel Spaß macht und wechselte nach sechs Jahren als Verkaufsleiter zur Firma Girtler. Nach zwei Jahren wurde ich dort Geschäftsführer. 1999 kam ich als Geschäftsführer in dieses Unternehmen, das ich seitdem führe. Ich bin für 32 Mitarbeiter verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das jeweils nächste Ziel zu erreichen, das ich mir gesteckt habe, um mir sofort wieder ein höheres zu suchen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist ganz sicher mein Fleiß: ich

habe mir alles hart erarbeitet und viel Engagement in meine Tätigkeit investiert. Heute bedauere ich, daß ich keine Werkstättenausbildung habe; meine Stärke liegt aber im kaufmännischen Bereich. Wesentlich ist meine unbedingte Ehrlichkeit und Loyalität gegenüber der Firma. Es ist mir egal, ob ich 70 Stunden oder mehr im Unternehmen bin, weil ich mich voll damit identifiziere und mein Beruf für mich das Wichtigste im Leben ist und weil ich meine Arbeit liebe. Ich brauche immer neue Herausforderungen; wenn ich etwas erreicht habe, wird es uninteressant und ich muß mir ein neues Ziel suchen; diese Einstellung kommt wahrscheinlich von meiner sportlichen Tätigkeit. Wenn ich etwas wirklich will, kann ich es auch erreichen, darin bin ich unglaublich hartnäckig. Ich fühle mich als Geschäftsführer für alles verantwortlich, kein Problem ist mir zu groß oder zu klein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich bin zufrieden mit dem Erreichten und habe noch viele Ziele vor mir. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine bisher beste Entscheidung war es, hierher zu kommen, obwohl ich in der letzten Firma ein absolut ruhiges, risikoloses Leben führen konnte. Ich entschied mich jedoch, den Schritt vorwärts und somit auch ins Risiko zu machen. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Mein derzeitiger Chef ist für mich extrem wichtig, da ich sehr großen Respekt vor ihm habe. Er ist mir insofern Vorbild, als ich in eine Position möchte, wie er sie heute inne hat. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Die Anerkennung, die ich erhalte besteht in quantifizierbaren Erfolgen.

Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst? Die größte Schwierigkeit innerhalb unserer Branche ist, abgesehen von den hohen steuerlichen Belastungen, der Mangel an Mitarbeitern. Ich denke, dies ist ein gesellschaftliches Problem, welche Mutter möchte hier in der Stadt schon, daß ihr Sohn Lehrling in einer Autowerkstätte wird. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern vor allem Loyalität zum und Identifikation mit dem Unternehmen, daneben zählen für mich fachliche Kompetenz, Leistungsbereitschaft und vor allem Pünktlichkeit. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich als Geschäftsführer bin unter der Ebene des Besitzers; darunter kommen die verschiedenen Abteilungsleiter, mit denen ich etwa einmal pro Woche kommuniziere.

Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben? Ich trenne ganz strikt meinen Beruf vom Privatleben, weil ich meine Arbeit unbedingt abgrenzen möchte. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich laufend weiter, habe jedoch leider nicht genug Zeit um mehr als tageweise Seminare und Schulungen zu besuchen. Ich bilde mich jedoch durch die Lektüre von Fachzeitschriften, Tagespresse und im Internet ständig fort, um immer up to date zu bleiben.

Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Ich kann jedem nur zu einer grundsoliden, guten Schulbildung raten: was man in der Schule nicht lernt, muß man sich später unter enormem Aufwand von Zeit und Geld aneignen. Wichtig ist es, seine Interessen zu definieren und möglichst früh Ziele zu haben.

✱ Jahn Manfred Ing.

● Steckbrief

Funktion: CEO. Tätig bei: Tel.me Telecom & Medien Products GmbH., 1010 Wien, Renngasse 4/Palais Schönborn. Geboren - Datum, Ort: 6. März 1967, Hollabrunn. Familienstand: Verheiratet mit Irmgard. Kinder: Patrik (1999). Ehrungen: Effie-Awards in Gold und Bronze für Handy-Werbung bei Ericsson. Hobbies: Tauchen, Tennis, Inline-Skaten Kino, Theater, Musik.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Bis 1986 besuchte ich die HTL für Betriebstechnik, trat 1988 als Leiter für Controlling, Personal und Einkauf bei Fischer Tennis ein und absolvierte neben der Arbeit das zweijährige Marketing- College am WIFI. 1991 wechselte ich als Leiter für Dienstleistungsmarketing zu Aral, im Jahr darauf zu Ericsson Austria, wo ich für die Leitung der Bereiche Mobile Phones und Terminals zuständig war. Von 1999 bis August 2000 war ich Director für Consumer & SoHo Products der Schrack Business Com AG und Geschäftsführer der TeleScout Schrack GmbH, ehe ich Tel.Me gründete. Seither trage ich als Mehrheitseigentümer (64 Prozent), als CEO und Unternehmenssprecher die Gesamtverantwortung für das Unternehmen. Als Elektronikhersteller entwickeln wir Mobiltelefone, MP3 Player und Internet-Hardware in Österreich, die wir in Asien lohnfertigen lassen und international vertreiben. Das Ziel ist, 85 Prozent der Produkte am internationalen Markt zu verkaufen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Sich berufliche oder private Ziele zu setzen und diese zu erreichen. Ziele können qualitativer oder quantitativer Natur sein und von Anerkennung über Sozialkontakte bis zur Umsatzsteigerung reichen. Ich wollte bis 30 in eine übergeordnete Führungsposition aufsteigen, Mitarbeiter führen und in allen Bereichen eines Unternehmens tätig gewesen sein. Mit 30 Jahren setzte ich mir schließlich die Selbständigkeit als Ziel. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin ein visionärer Mensch, der nach vorne blickt und Szenarien der Vergangenheit in die Zukunft transferieren kann. Durch mein analytisches Vorgehen und situatives Handeln kann ich Prozesse rasch in eine andere Richtung lenken. Da ich selbst hochmotiviert bin, kann mit meinen Mitarbeitern gut umgehen. Auch gehe ich gerne Risken ein: ich brauche den Thrill, etwas von Null weg aufzubauen. Da ich gerne Verantwortung übernehme, ist mein Beruf kein Muß sondern Hobby. Durch mein Selbstvertrauen lasse ich mich von Niederlagen nicht unterkriegen. Bildung spielte in meiner Karriere eine wichtige Rolle, weil ich sie in der Praxis richtig einsetzen konnte und nicht in der Theorie steckenblieb. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich konnte meine beruf-

lichen und privaten Ziele erreichen und werde auch von meinem Umfeld als erfolgreich wahrgenommen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Wesentlich war der Wechsel zu Ericsson/Schrack. Bei Aral hätte ich Marketingleiter werden können, nahm aber lieber den Job bei Schrackl an, da es mein Ziel war, in den Handy-Bereich zu wechseln. Dieses Ziel erreichte ich binnen eines Jahres. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Im Tagesgeschäft entscheide ich innerhalb einer Woche, für elementare Entscheidungen lasse ich mir bis zu einem Monat Zeit. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ich betreibe intensive Markt- und Gesellschaftsforschung, lese täglich zehn Zeitungen und versuche stets, Chancen zu ergreifen. Ein Handy herzustellen trauen sich ja nur einige, ich analysiere sehr genau, welche Chancen sich am internationalen Markt eröffnen. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich würde beides in Betracht ziehen. Es muß nicht immer reine Originalität sein, man kann auch Bestehendes analysieren und neue Ideen einbringen, durch die ein Produkt besser wird. In meiner Branche zählt die „first mover advantage": Unser erstes Handy ist ein GPRS-Handy mit doppelter Datenübertragungsgeschwindigkeit als andere, unser MP3-Player hat erstmals kabellose Kopfhörer. Bei diesen Geräten zählt heute immer mehr das Design und weniger die Technik, auf die es ohnehin keine Patente gibt. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Je höher die Position um so weniger Zeit bleibt für Fortbildung. Als Frühaufsteher lese ich bereits ab fünf Uhr früh Zeitungen um mich zu informieren; ich schätze, daß ich in den letzten Jahren durchschnittlich fünf bis sechs Wochen pro Jahr in Weiterbildung (Seminare, Fachliteratur) investiert habe. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Sich keine eigene Meinung zu bilden, einfach nur mitzuschwimmen, fehlende Eigenständigkeit und sich nicht trauen, Entscheidungen zu treffen. All das läuft auf Selbstvertrauen hinaus. Man muß auch Feinde haben können, kritisieren können sowie Kritik akzeptieren.

Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg? Das private Umfeld spielt ab der Geburt eine wichtige Rolle, es ist das Netz der Sicherheit und die Basis für das spätere Selbstvertrauen. Wichtig sind auch Freunde, mit denen man Erfolg teilen kann. Im beruflichen Umfeld ist es wichtig, Anerkennung und Bestätigung seines Erfolges zu finden und Aufstiegschancen zu bekommen. Von Mitarbeitern muß man auch dann anerkannt werden, wenn man kritisiert. Ganz wichtig finde ich es auch, sich schon in jungen Jahren ein Netzwerk von Förderern aufzubauen, Lobbying und persönliche PR zu betreiben.

Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus? Ich lege bei meinen Mitarbeitern mehr Wert auf den bisherigen Werdegang als auf die Ausbildung. Wesentlich ist der emotionelle Funke, der bei manchen Menschen sofort überspringt. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Die meiste Motivation ergibt sich durch das Übertragen von Verantwortung. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Im Zuge einer Niederlage darf man das Endziel nicht aus den Augen verlieren, sonst hat man wirklich verloren. Niederlagen bedeuten für mich auch Chancen. Ein Ziel sollte immer klar definiert werden, der Weg dorthin sollte aber offen sein, man muß flexibel in der Zielerreichung sein um Niederlagen zu vermeiden.

Woraus schöpfen Sie Kraft? Ich kann gut abschalten, weil ich Beruf und Privatleben strikt trenne. Meine Kraft schöpfe ich vor allem aus meinem familiären Umfeld und aus meinen sportlichen Aktivitäten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel besteht darin, Tel.Me in den nächsten beiden Jahren in die Gewinnzone zu führen und den Betrieb mittelfristig zu einem gesunden, selbständigen Unternehmen auszubauen, das auch ohne mich funktioniert. **Haben Sie Vorbilder?** Dieter Mateschitz (Red Bull) und Frank Stronach.

✶ Jahrmann Josef

● Steckbrief

Beruf: Beamter. Funktion: Schulaufsichtsbeamter, Bürgermeister. Geboren - Datum, Ort: 26. September 1947, Spitz/Donau. Familienstand: Verheiratet mit Maria, geb. Schopp. Kinder: Rainer (1971) und Christina (1973). Eltern: Alois und Maria. Ehrungen: Ehrenring und Ehrenzeichen der Marktgemeinde Loosdorf. Goldenes Verdienstzeichen des Landes Niederösterreich, Auszeichnungen vom Samariterbund, Auszeichnungen vom Blasmusikverband Niederösterreich, Auszeichnungen vom Landesfeurwehrverband; diverse Vereinsauszeichnungen. Mitgliedschaften: In verschiedenen Vereinigungen politischer und kultureller Art. Hobbies: Musik, Gesang, Spielen von diversen Instrumenten, Sammeln von alten Büchern (alte Schulbücher, Bücher sakraler Art), Grüner Veltliner. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vorsitzender der SPÖ, Bezirk Melk; Vorsitzender Sozialdemokratischer Gemeindevertreter Verband Bezirk Melk.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Besuch der Volksschule in Spitz/Donau trat ich in das BRG Krems ein, und schloß dieses 1963 mit Matura ab. Im Anschluß daran absolvierte ich den Präsenzdienst und danach den Abiturientenkurs LBA-Lehrerbildungsanstalt in Krems. 1967 begann ich in diesem Beruf zu arbeiten und war zwanzig Jahre lang Volks- und Hauptschullehrer im Bezirk Melk. Danach wurde ich Schulaufsichtsbeamter, mit Sitz in der Bezirkshauptmannschaft Melk, und war in dieser Funktion bis 1997 tätig. Im Laufe meiner beruflichen Tätigkeit war ich politisch engagiert und trat schon frühzeitig in diverse Funktionen der sozialdemokratischen Partei ein. 1982 begann ich meine politische Karriere, indem ich Ortsparteivorsitzender, aber auch Gemeinderat für Kultur, in der Gemeinde Loosdorf, wurde. 1984 wurde ich zum Vizebürgermeister, und 1986 zum Bürgermeister gewählt. In den letzten 15 Jahren konnte ich wesentlich zum Aufbau der Marktgemeinde, sowie zu deren Strukturveränderung, beitragen. Ein Wandel von der Agrargemeinde zu einer Industriegemeinde ist in diesem Zeitraum nicht zu verkennen. Die gute Verkehrslage von Loosdorf (Autobahn, Westbahn, B1) wurde sehr bald erkannt, und bestmöglichst genützt. Die Autobahnzufahrt Loosdorf - von der A1 (die Verhandlungen dauerten zwölf Jahre) wurde im Vorjahr eröffnet. Die Betriebsansiedlung betreiben wir gemeinsam mit europaweit tätigen Projektentwicklern. Es wird allgemein nach dem Grundsatz gearbeitet, jegliche Umweltbelastung zu vermeiden und möglichst viele Arbeitsplätze zu schaffen. Auf keinen Fall darf im Industriepark ein Lebensmittelhandel entstehen, da dieser zu den ortsnahen Versorgungszweigen gehört. Aus diesem Grund wird die Gemeinde auch entsprechend mithelfen, daß im Ortszentrum ein Einkaufszentrum errichtet wird. Seit 1997 bin ich als Landtagsabgeordneter tätig. Durch diese Position war es mir auch möglich die Gemeinde in ihren Plänen noch hilfreicher zu unterstützen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn Vorhaben, die in meinem Kopf entstehen, eines Tages Realität werden. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Zuweilen. **In welcher Situation haben Sie erfolg-**

reich entschieden? Das war die Entscheidung, verstärkt in die Politik einzusteigen (ich bin begeisterter Musiker und mußte mich zwischen Musik und Politik entscheiden). **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Kommunikationsfähigkeit und meine Konsenzbereitschaft. Ich halte an einmal gefaßten Plänen fest. **Spielt die Familie bei Ihrem Erfolg eine Rolle?** Natürlich, sie ist das ruhende Rückzugsgebiet. **Was bedeutet für Sie eine Niederlage?** Wenn ein Projekt nicht realisiert werden kann. **Wie gehen Sie damit um?** Vorerst bin ich unangenehm berührt, aber anschließend setze ich in dieser Sache noch mehr Energie ein als vorher, um sie, wenn vielleicht doch möglich, zu verwirklichen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie, meiner Musik (Gesang und Musizieren), und aus meinem Freundeskreis. **Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?** Die Marktgemeinde Loosdorf weiterhin aufzubauen (plus 500 Arbeitsplätze), und die Lebensqualität für alle Bewohner kontinuierlich zu erhöhen. **Ihr Lebensmotto?** Ich bin dann zufrieden wenn ich entscheidend zum Wohle meiner Mitmenschen beitragen kann. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Die Persönlichkeit zurücknehmen, und dafür der Gemeinschaft mehr Bedeutung beimessen. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, mein politisches Vorbild ist Altbundeskanzler Bruno Kreisky, das wirtschaftliches Vorbild ist Hannes Androsch. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Zwei Dinge: erstens, klare Konzepte erarbeiten und zweitens, den Kategorischen Imperative von Emmanuel Kant.

✱ Jakoubek Thomas Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Projektentwickler. Funktion: Vorstand, Geschäftsführer. Tätig bei: WED Wiener Entwicklungsgesellschaft für den Donauraum AG und Tech Gate Vienna Wissenschafts- und Technologiepark GmbH., 1020 Wien, Obere Donaustraße 19. Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Charlotte. Kinder: Marie-Therese (1988), Julia (1991) und Markus (1992). Schöpferische Akte: Studien und Vorträge zu den Themenbereichen Innovationshemmnisse, Technologietransfer, Technologiepolitik und -entwicklung. Ehrungen: Auszeichnungen für das Unternehmen „Tech-Gate", Scope-Veranstaltung und „Wissenschaftscafé". Hobbies: Moto-Cross-Fahren, Golf (Turnierspieler, Handicap 7), Laufen, Snowboard, Skilehrer (früher aktiv im Rennlauf, Bezirksmeister, etc.).

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Schon während der Ausbildung (Höhere Technische Lehranstalt - Hochbau) hatte ich nebenbei im operativen Bereich Baustellen betreut, spielte in einer Musikgruppe, machte in den USA den Pilotenschein und besuchte Fortbildungs-Seminare. Anschließend studierte ich an der Technischen Universität Wien Raumplanung und -ordnung, war Vertrags- bzw. Studien-Assistent am Institut für Stadt- und Regionalforschung und eignete mir im Zuge eines Post-graduated Studiums die wichtigsten rechts- und wirtschaftswissenschaftlichen Bereiche an. Ab 1989 war ich drei Jahre als Projektleiter der Porr International AG mit der Entwicklung und Umsetzung von ausländischen Immobilien-Projekten (besonders Hotelprojekte in Osteuropa) beschäftigt. In dieser Pioniertätigkeit war Organisations- und Improvisationstalent nötig. Anschließend war ich als Geschäftsführer der WEG (heute TIG Technologie Impulse GmbH) mit dem Aufbau von 16 Technologiezentren und Gewerbeparks, darunter auch das grenzüberschreitende Technologiezentrum Gmünd, betraut. In dieser Funktion kam meine Ausbildung voll zum Tragen. Im Zuge dieser Tätigkeit kam ich über das „Tech-Gate"-Projekt mit der Stadt Wien in Berührung und bin nun seit 1998 Vorstand der WED Wiener Entwicklungsgesellschaft für den Donauraum AG (zuständig für die Nachnutzung des für die Expo vorgesehenen Geländes, die „Platte"), Geschäftsführer der Tech-Gate Vienna Wissenschafts- und Technologiepark GmbH sowie im Aufsichtsrat verschiedener Immobiliengesellschaften.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Seine Zielvorstellungen mit geringem Reibungsverlust zu realisieren und Probleme zu beseitigen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich trachtete stets danach, daß alles paßt und ich zufrieden bin. Gemeinsam mit dem Team konnte ich auch viele Projekte erfolgreich realisieren. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld - als erfolgreich?** Ich versuche nicht, mich privat über den Beruf und beruflichen Status zu definieren. So werde ich als erfolgreich wahrgenommen, mir ist das eher unangenehm. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Zu erfolgreichen Entscheidungen trugen mehrere Komponenten bei, wobei stets das Interesse an der Sache im Vordergrund stand. Für Erfolg ist auch die Konstellation, die Personen und Zeitfenster wesentlich. Zur falschen Zeit kann ein gutes Projekt erfolglos verpuffen. In diesem Zusammenhang sind selbsterfüllende Prophezeiungen ebenso wesentlich, als wie hoch man sich welche Latte legt. Für meinen Durchbruch wurde die Basis bei Porr geschaffen und die acht Jahre beim Bund waren insoferne gut, als ich dort Netzwerke aufbauen konnte und lernte, wie man in dem sensiblen, kurzlebigen Bereich mit Projekten und Politikern umgeht. In dieser Zeit mußte ich meine Anliegen u.a. vier Ministern immer wieder neu kommunizieren. Dabei lernte ich, Zeitfenster und das Wesentliche der Dinge zu erkennen. Ausschlaggebend ist neben seinem Netzwerk auch ein gutes Team aufzubauen. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nicht im Sinne einer Karriereplanung; im Vordergrund stand immer das Interesse. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Es gelang mir auch schwierige Projekte im Zeit- und Budgetrahmen erfolgreich umzusetzen. Dazu hatte ich einerseits die Vorkenntnisse als auch das Glück zur rechten Zeit am rechten Platz eingesetzt zu werden. Um solche Projekte zu realisieren ist Fachkompetenz ebenso wichtig wie soziale Kompetenz. Man muß mit Mitarbeitern richtig umgehen, sie überzeugen und motivieren können. Organisationstalent, der Blick fürs Wesentliche, erkennen von Zeitfenstern, die sich öffnen. Kommunikations- und Konsensfähigkeit und sich bei wesentlichen Dingen, dann wenn man weiß, daß die Ziele richtig sind, durchsetzen zu können sind wichtige Voraussetzungen für den Erfolg. In der Politik lernte ich kurzes, prägnantes Formulieren der Ziele. Insgesamt darf man nicht nur Risken und Probleme sehen, sondern muß an Lösungen denken und handeln. **Welche Rolle spielt Ihr privates Umfeld?** Privat bin ich kein Gesellschaftsmensch, der sich ständig mit vielen Menschen umgibt, sondern habe gerne Ruhe. Darin finde ich die Kraft für strategische Überlegungen, Ausgleich und den Findungsprozeß für kreative Ideen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Beruflich braucht man Rückendeckung und Vertrauen der Eigentümer-Vertreter ebenso wie einen auch die Mitarbeiter akzeptieren und vertrauen müssen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Nach seiner Persönlichkeits-Struktur. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Ich schaffe Anreize, indem ich ihnen Verantwortung übergebe. **Was bedeuten Niederlagen für Sie?** Aus Mißerfolgen, die man analysiert, lernt man und auch die Mitarbeiter müssen die Chance haben, aus Fehlern zu lernen. Es gibt keine blöden Mitarbeiter, sie können nur falsch eingesetzt sein. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Ruhe ebenso wie aus extremen Streßsituationen, zum Beispiel beim Moto-Cross - das ist Herausforderung und Nervenkitzel. **Was sind Ihre Ziele?** Anstehende Pro-

jekte, die mich auch von der Architektur her interessieren, umzusetzen. Das Schöne an dem Beruf ist die gestalterische Komponente, die lange bestehen bleibt, die man auch nach Jahren noch angreifen kann und man weiß, daß in diesem Bau viele Menschen arbeiten. Ziele sind mit der Zeit veränderbar. „Wirklich reich ist der, der schätzt was man hat". **Bekommen Sie - ausreichend - Anerkennung?** Sicherlich braucht man auch Anerkennung. Anhand der Projekte sehe ich selbst, ob es gut lief; es tut natürlich gut, wenn das auch andere bemerken. Mir ist es wichtig, daß ich meine internen Zielvorgaben erreichte und lasse gerne auch die anderen den Erfolg auf ihre Fahnen schreiben. Man muß auch andere glänzen lassen; sie leisten ja auch einen wichtigen Beitrag. Ich bin auch kein Politiker, der gewählt werden muß. „Ein guter Manager steht im Betrieb, nicht in der Zeitung".

✱ Janeschitz Helmut

● Steckbrief

Beruf: Elektrotechniker. Funktion: Geschäftsführer, Inhaber. Tätig bei: Reisinger GmbH Elektroinstallation., 2380 Perchtoldsdorf, Marktplatz 2. Geboren - Datum, Ort: 23. April 1964, Mödling. Kinder: Thomas und Andrea. Eltern: Christine und Helmut. Hobbies: Sport.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nachdem ich die HTL für Elektrotechnik in Mödling absolviert hatte, begann ich in einem metallverarbeitenden Unternehmen als Betriebselektriker zu arbeiten. Nach drei Jahren wechselte ich zur Firma Bosch, wo ich fünf Jahre als Servicetechniker tätig war, und danach Leiter der Serviceabteilung für Österreich und Osteuropa wurde. Die Zeit bei Bosch war für mich eine sehr lehrreiche, ich bekam durch meine leitende Position Einblicke in die Bereiche Management und Controlling; doch nach weiteren fünf Jahren wurde mir die streng hierarchische Struktur doch zu eng. Gleich im Anschluß an die HTL hatte ich die Konzessions- und die Meisterprüfung absolviert, und arbeitete neben meinen Tätigkeiten immer schon im väterlichen Betrieb mit. 1996 wechselte ich vollständig in diese Firma und übernahm sie schließlich mit Ende 1999. Insgesamt beschäftige ich heute 17 Mitarbeiter.

> „Die Firma funktioniert nur als Kollektiv guter Kräfte."

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Die Firma Reisinger GmbH, Elektroinstallationen existiert bereits seit 75 Jahren, am gleichen Standort in Perchtoldsdorf, und ist somit ein bestens eingeführtes Unternehmen. Wir setzen sehr stark auf Qualität und Beständigkeit, und arbeiten zu 99 Prozent in der Region, wo wir unsere Stammkunden haben. Zudem arbeiten wir mit langjährigen Mitarbeitern, die mit dem Betrieb bestens vertraut sind, und das hat natürlich seinen Preis. Wir können technische Problemstellungen realisieren, die über das Fachgebiet eines normalen Elektrikers hinausgehen, weil ich selbst ja aus dem Bereich der Industrie komme, beispielsweise können wir einem Kunden, der gerade ein Haus baut, sämtliche elektrotechnische Installationen von der Steckdose bis zur Alarm- und Telefonanlage anbieten. Somit sind wir für den Kunden ein Ansprechpartner, der sich um alles kümmert, und dabei zählen Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit. Ich persönlich liebe meine Arbeit. Es spielt für mich eigentlich keine Rolle, wieviel Zeit ich in meinem Betrieb verbringe, weil ich es gern tue. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Die Firma funktioniert nur als Kollektiv guter Kräfte, deshalb ist für mich in der Zusammenarbeit mit meinen Mitarbeitern hohes Fachwissen ausschlaggebend. Ich bilde zudem Lehrlinge aus, die ich als Kapital der Zukunft betrachte; deshalb lege ich großen Wert auf eine gute und umfassende Schulung. Weiters zählen für mich menschliche und persönliche Faktoren, weil meiner Meinung nach ein harmonisches Arbeitsklima wesentlich zum Erfolg eines Unternehmens beiträgt, ständige Reibereien hingegen das Gefüge empfindlich stören können. **Wieviel Zeit pro Jahr verwenden Sie zur Fortbildung?** Weiterbildung ist alles. Ich betrachte das ganze Leben als einen nie endenden Lernprozeß und verlagere meinen eigenen Schwerpunkt darin derzeit auf den kaufmännischen Bereich. Der Wissensstand im technischen wie auch im kaufmännischen Bereich wandelt sich mit der Zeit, man muß immer danach trachten, seine Informationsdefizite auszugleichen, weil es ja auch um den eigenen Betrieb geht. Deshalb beschäftige ich mich eigentlich täglich mit meiner eigenen Fortbildung. Wissen bedeutet für mich auch, die Kontrolle im Betrieb zu haben. **Welche Schwierigkeiten sehen Sie innerhalb Ihrer Branche?** Ich denke, daß das Problem in unserer Branche das selbe ist wie in anderen auch: Daß sich nämlich Betriebe gegenseitig mit Billigstangeboten zu unterbieten versuchen, um kurz vor dem eigenen unternehmerischen Tod noch einmal kurz aufzuleben, oder um gewisse Zeitspannen zu überbrücken. Dieses Handeln ruiniert sowohl Markt als auch Preise auf lange Zeit. Das nächste Problem unserer Branche liegt darin, daß es keine Preisregulierung gibt wie beispielsweise in Autowerkstätten. In letzter Zeit leiden wir zudem an Facharbeitermangel. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, den Betrieb meines Vaters zu übernehmen, war sicherlich eine sehr wichtige und richtige Entscheidung. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich, etwas Beständiges zu schaffen, das von anderen anerkannt wird. Weiters fühle ich mich erfolgreich, wenn mir meine Arbeit nicht als Arbeit erscheint, und das Berufliche mit dem Persönlichen in Einklang steht. **Haben Sie sich Ziele gesetzt?** Mein großes Ziel ist es, das Unternehmen so erfolgreich zu führen, daß ich es eventuell einmal an meine Söhne weitergeben kann. **Ist Ihnen Anerkennung wichtig?** Anerkennung, die sich durch die Zufriedenheit meiner Kunden ausdrückt, ist für mich der sichtbare Beweis, daß ich etwas erfolgreich umgesetzt habe. **Was ist für Sie wichtiger, eigene Ideen oder die Umsetzung von Ideen anderer?** Ich glaube, es ist beides wichtig. Man braucht ja im täglichen Leben oft Anregungen von außen, um andere Standpunkte kennenzulernen. In vertrauten Abläufen hat man meistens selbst die zündende Idee, wie man ein Problem am besten lösen kann. Man muß seinen Standpunkt mit den sich ändernden Gegebenheiten und Prioritäten immer wieder hinterfragen, und somit ist es wichtig, nicht nach althergebrachten Schemata vorzugehen, und auch gute Ideen anderer aufzugreifen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich fühle mich heute prinzipiell erfolgreich und zufrieden, weil mir meine Arbeit sehr viel Freude bereitet, und weil ich in meinem Leben bisher viel erreicht habe.

✱ Janka Hubert

● Steckbrief

Beruf: Zahntechnikermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Zahntechnisches Labor., 2214 Auersthal, Weingartenstraße 34. Geboren - Datum, Ort: 18. Jänner 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Gerda. Kinder: Christoph

(1981) und Carina (1995). Eltern: Veronika und Hubert. Hobbies: Mountainbike, Tennis.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da ich als Kind gern kreativ tätig war, wollte ich Goldschmied werden. Ich bekam jedoch keine Lehrstelle und so begann ich, auf Anraten meines Onkels (Dentist), mit der Zahntechnikerlehre im Labor Krautwurst. Ich entwickelte bald Interesse und Freude an diesem Beruf und beendete die Lehre 1977 mit der Gesellenprüfung. Anschließend blieb ich in diesem Labor, wurde aber 1992 wegen des schlechten Betriebsfortgangs gekündigt. Da ich in Folge keine entsprechende Stellung finden konnte, meldete ich mich zur Meisterprüfung an und konnte zur selben Zeit in der Ordination von Dr. Hamburger in Wien als Zahntechniker beginnen. 1993 hatte ich den Vortest für die Meisterprüfung (die Zulassung war damals nicht einfach) absolviert und beendete den Kurs 1994 mit der Meisterprüfung. Nach der Unternehmerprüfung 1995 machte ich mich zusätzlich zu meiner ganztägigen Beschäftigung bei Dr. Hamburger in Auersthal selbständig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Mit effizienter Arbeit entsprechende wirtschaftliche Erfolg erreichen. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zunächst Fleiß, großer Zeiteinsatz, der sich durch die Entfernungen von meiner Teilzeitbeschäftigung, zu meinem Labor und zu meinen Behandlern ergibt. Da ist es wesentlich, gut orientiert zu sein. Wichtig ist der persönliche Kontakt zu den Zahnärzten und deren technischer Beratung. Voraussetzung dafür ist meine gute fachliche Ausbildung, die ich zum Teil in meiner Lehrzeit erhielt und der für mich große Vorteil seit neun Jahren in der Ordination von Dr. Hamburger zu arbeiten, da ich hier Einblick in die Materie Zahnarzt-Patient-Techniker erhalte. Für gute zahntechnische Arbeit im Labor ist es also von Vorteil über den Patienten zumindest geringfügig informiert zu sein. Man sieht dadurch die zahntechnischen Probleme im Labor anders. Ich machte es mir zur Regel bei komplizierten Aufträgen den Patienten kennenzulernen bzw. kosmetische Sachen selbst anzupassen. Die Anfertigungen müssen möglichst natürlich aussehen.

Es bedeutet zwar zusätzliche Arbeit, macht sich aber durch gute Mundpropaganda bezahlt. Voraussetzung für Erfolg ist, daß man in seinem Beruf gut ist und über handwerkliche Fähigkeit, Kreativität und Vorstellungsvermögen verfügt. Da ich schon in meiner Schulzeit lieber zeichnete und werkte, war es für mich klar einen Beruf zu ergreifen, bei dem ich diese Fähigkeiten einsetzen kann. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Teilweise, ich habe aber noch Ziele, die ich erreichen möchte. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Durch das Lob von Zahnärzten und den Patienten. Lob bestätigt meine gute Arbeitsleistung und motiviert mich. **Spielt die Familie beim Erfolg eine Rolle?** Ja, ich erhalte viel Rückhalt und habe in meiner Frau eine verständnisvolle Partnerin.

Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig? Dies fällt bei mir nicht sehr ins Gewicht, da ich derzeit nur einen Teilzeitbeschäftigten habe. **Ihr Erfolgsrezept?** Sich Ziele setzen, diese konsequent anstreben und fleißig sein.

✱ Jankowitsch Peter Dr.

Steckbrief

Beruf: Jurist. Funktion: Generalsekretär. Tätig bei: Österreichisch-französisches Zentrum., 1010 Wien, Salzgries 19/16. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1933, Wien. Hobbies: Ich sammle Reiseführer.

Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach dem Studium der Rechts- und Staatswissenschaften und der Dolmetschausbildung (Englisch) erfolgte 1957 der Eintritt in das damalige Bundeskanzleramt, wo ich u.a. bis 1962 dem Kabinett von Außenminister Dr. Kreisky angehörte. Nach der Tätigkeit an der österreichischen Botschaft in London (1964) war ich als Geschäftsträger a.i. (später ständiger Geschäftsträger) mit der Errichtung der ersten österreichischen Botschaf im frankophonen Afrika (Dakar) beauftragt. 1967 wurde ich Chef des Büros des SPÖ-Vorsitzenden Kreisky und 1970 dessen Kabinettchef. 1972 war ich als ständiger Vertreter Österreichs bei den Vereinten Nationen in New York und bei der Wahl zum Vorsitzenden des UB-Weltraumkomitees. 1973/74 wurde ich erster Vertreter Österreichs im UN-Sicherheitsrat und 1978 ständiger Vertreter bei der OECD in Paris. 1983 wurde ich in den Nationalrat gewählt sowie zum Internationalen Sekretär der SPÖ. In den Jahren 1986/87 war ich Bundesminister für auswärtige Angelegenheiten. 1987 kehrte ich in den Nationalrat zurück und wurde zum Vorsitzenden des Außenpolitischen Ausschusses gewählt. 1987 wurde ich zum ersten Vorsitzenden des neuen Menschenrechtskomitees der Sozialistischen Internationalen gewählt. 1988 war ich Beobachter des SPÖ Parlamentsklubs und 1990 Staatssekretär für Integration und Entwicklungszusammenarbeit. 1992 kehrte ich neuerlich in den Nationalrat zurück und wurde zum Vorsitzenden des gemeinsamen Ausschusses zwischen dem Österreichischen und dem Europäischen Parlament gewählt. 1993 wurde ich ständiger Vertreter Österreichs bei der OECD und der ESA in Paris. Zwei Jahre später wurde ich Vorsitzender des Beirates des Entwicklungszentrums der OECD. 1988 wurde ich Generalsekretär des Österreichisch-französischen Zentrums für wirtschaftliche Annäherung in Europa und zum Voristzenden des Aufsichtsrates der österreichischen Weltraumagentur ASA gewählt.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die Stufen außenpolitischer Tätigkeiten erklommen zu haben. **Gab es Niederlagen?** Dies ist eine Frage der Einstellung, besonders, wenn man einen Job bekommt und diesen wieder abgibt. Man muß lernen, mit Mißerfolgen umzugehen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Identifizierung mit meiner Tätigkeit. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich habe das Maximum erreicht (Außenminister). **Was war hiefür ausschlaggebend?** In der Diplomatie und Politik braucht man Überzeugungsfähigkeit, Kommunikationsvermögen, Glaubwürdigkeit und fachliche Kompetenz. Diese Faktoren gilt es auch zu vermitteln. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Diese Bereiche kann man nicht trennen. Viele Politiker ziehen auch den Partnern bzw. die Familie in die Tätigkeit hinein. Wichtig ist auch, daß man im familitären Kreis „gehört" wird. **Was bedeutet Motivation?** Auch der größte Politiker schafft seine Arbeit nicht allein. Dazu gehört ein gutes Team, welches keinen Fehler machen sollte. Wenn man vom Vertrauen der Mitarbeiter getragen wird, sich auf sie verlassen kann und alles mit ihnen teilt, dann motiviert dies. Motivation ist die Basis hoher Leistungen. **Haben Sie Vorbilder?** Ja, Bruno Kreisky. Ich war viele Jahre sein engster Mitarbeiter. Seine Persönlichkeit hat mich geprägt. **Ist Ihnen die Position oder die Tätigkeit wichti-**

ger? Rein protokollarische Funktionen haben mich nie interessiert. Die Tätigkeit ist wichtiger, weil man etwas bewegen kann.

✱ Janner Klaus-Peter Dr.

● Steckbrief

Beruf: Optikermeister, Kontaktlinsenoptiker, Jurist. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Klaus Peter Janner Optiker., 2130 Mistelbach, Hafnerstraße 2. Geboren - Datum, Ort: 11. Jänner 1944, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Eveline. Kinder: Christian (1970), Brigitte (1974) und Wolfgang (1975). Eltern: Käthe und Heinz. Schöpferische Akte: Artikel für Optikerzeitschriften und für die Kulturnachrichten Weinviertel. Mitgliedschaften: 40 Jahre bei Kolping, Gardekameradschaft Wien, Offiziersgesellschaft Wien, Absolventenverein des Bundesstaatlichen Gymnasiums für Berufstätige in Wien 15., im Vorstand des Kulturbundes Weinviertel, Aktion „M", Bezirksgruppe Mistelbach des Kulturbundes Weinviertel, Ausschußmitglied der Optiker für die Landesinnung Niederösterreich der Optiker, Vorstand der Leistungsgemeinschaft der österreichischen Optiker, Österreichischer Burgenverein, Flugsportverein Stockerau. Hobbies: Lesen, Bergwandern. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Gesellschafter der Opticon GmbH.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreieinhalbjährigen Optikerlehre bei der Firma Kleemann in Wien, blieb ich noch weiter im Betrieb. Bereits während der Lehrzeit, mit Ende der Berufsschule, besuchte ich das Abendgymnasium, welches ich 1966 mit Matura abschloß. 1966/67 war ich Einjährig- Freiwilliger beim Bundesheer, und genoß die Ausbildung zum Reserve Offizier. Danach kehrte ich wieder zur Firma Kleemann zurück und absolvierte 1968 die Meisterprüfung. Neben der normalen Arbeitszeit als Optikermeister begann ich mein Jusstudium an der Universität Wien. 1970 unterbrach ich mein Studium und übernahm, das von meinen Eltern 1954 gegründete Uhren- und Schmuckgeschäft, zusätzlich nahm ich die Optik dazu. 1978 absolvierte ich die Konzessionsprüfung zum Kontaktlinsenoptiker, und nahm mein Studium wieder auf. 1980 eröffnete ich ein neues Optikfachgeschäft in Mistelbach, in der Zayagasse, und promovierte im Mai 1985. 1990 trennte ich die Geschäftsbereiche, und eröffnete für den Optik- und Kontaktlinsenbereich ein neues Geschäft in Mistelbach, in der Hafnerstraße, und nahm Hörgeräte dazu. Zur Zeit beschäftige ich 21 Mitarbeiter. 1994 gründete ich mit zehn selbständigen Augenoptikern die Opticon GmbH mit dem Ziel, in Zukunft am Markt erfolgreich gegen Ketten und Großanbieter bestehen zu können. Mittlerweile sind es 64 Optik-Fachgeschäfte in ganz Österreich, die unter der Marke „Augen auf!" erfolgreich um Kunden werben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ziele zu erreichen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Daß ich erkannte, daß mehr Bildung zu mehr Möglichkeiten verhilft. Der Auslöser war ein Tiroler Schneidermeister, er war mein Zimmerkamerad im Kolpinghaus und besuchte das Abendgymnasium. Sein Verhalten und Fleiß waren für mich vorbildlich. Außerdem ist sehr wichtig, daß man ein klares Ziel verfolgt, gute Mitarbeiter hat und Beharrlichkeit besitzt. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Das zweite Geschäft, in der Zayagasse, zu eröffnen war eine gute Entscheidung. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** 1975, als mein Vater in Pension ging und ich allein das Geschäft führte. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Mein Personal wurde von mir ausgebildet. Sie müssen das Unternehmensziel respektieren, das heißt, zufriedene Kunden schaffen. **Hatten Sie Vorbilder?** Andere Optikerkollegen, die schon lang im Beruf sind. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es drängen zu viele Kapitalketten in den Markt. **Ihr Ziel?** Den Betrieb geordnet an die Kinder weiterzugeben, zwei meiner Kinder sind in der Optikerbranche tätig. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Viel ausprobieren und seine Grenzen kennenlernen. Mut zum Risiko, Beharrlichkeit und ständige Weiterbildung.

✱ Janotta Eleonore Mag.

● Steckbrief

Funktion: Leiterin. Tätig bei: Telekom Austria AG., 1010 Wien, Schwarzenbergplatz 3. Geboren - Datum, Ort: 27. Mai 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Michael. Kinder: Denise (1984). Mitgliedschaften: Internationale Advertising Association (IAA), Golfclub. Hobbies: Skifahren, Rollerskaten, Tennis, Golf, Lesen, kulturelle Interessen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Während meines Studiums (Handelswissenschaften bis 1977) war ich zuerst im metallverarbeitenden Betrieb meines Vaters und ab 1975 im Tierschutzverlag E. Bubel, der auch Barry Hundekuchen produzierte, tätig . In diesem Unternehmen blieb ich, nicht zuletzt auch aus privaten Gründen, zwölf Jahre, war zuletzt als Prokuristin für das Marketing verantwortlich, baute den Vertrieb über den Lebensmittelhandel auf, und war für die Einführung der EDV ebenso mit verantwortlich wie für die Kostenrechnung. Nach der Geburt meiner Tochter war ich einige Zeit halbtags tätig und wechselte 1987 als Product-Managerin für YO, Susi, Obi und die Eckes-Palette (Hohes C, etc.), zur Ybbstaler Obstverwertung (Tochtergesellschaft der Raiffeisen-Warenzentrale). Nach zwei Jahren wechselte ich innerhalb des Raiffeisen Konzerns zur „Garant Tiernahrungs GmbH., wo ich neun Jahre lang für den Bereich Heimtiernahrung zuständig war. Nach kurzer Tätigkeit in einer, Werbeagentur kam ich 1997 als Werbeleiterin zur PTA/Telekom Austria, wo ich heute den Bereich, „e-shopping" leite. Bezeichnend für meinen Berufsweg ist, daß ich stets in Unternehmen kam, in denen das Markenartikelbewußtsein noch nicht stark ausgeprägt war.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Vorgenommene Ziele innerhalb einer vorgenommenen Zeit zu erreichen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Meine Ziele habe ich, soweit ich sie selbst beeinflussen konnte, und die Umstände nicht von außen bestimmt wurden, erreicht. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Mein Mann ist auf seinem Gebiet selbst ebenfalls erfolgreich

und hat mich stets unterstützt, besonders als unsere Tochter noch klein war. Ihm ist wichtig, daß ich mich entfalten kann, denn dann bin ich zufrieden. Wir sind ein gutes Beispiel dafür, daß es möglich ist, daß in einer Familie sowohl der Mann als auch die Frau Karriere machen können. Das sehen auch unsere Freunde so. Erfolg ist keine One-Man-Show, er ist auch von den Mitarbeitern abhängig. Sie am Erfolg teilhaben zu lassen ist Teil des Erfolges. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Das Angebot der Telekom anzunehmen und die Werbeleitung zu übernehmen, ein Job, der Aufstiegsmöglichkeiten versprach, war die beste Entscheidung, da mir die Kommunikation im Marketingbereich immer schon am besten gefiel und in diesem Unternehmen eine schöne Herausforderung war. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Während meines ersten Jobs entwickelte ich mich in Richtung Kommunikation, da mir dieser Bereich am besten gefiel. Beim Tierschutzverlag hatte ich Gelegenheit alle Bereiche kennenzulernen und erkannte, daß ich mich für den Marketingbereich am besten eigne. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Als extrovertierter, kommunikativer Typ bin ich an Projekten, die zur Lösung anstehen, und an strategischen Entwicklungsentscheidungen, interessiert. Ich bin neugierig und stets auf der Suche nach meinen Grenzen.

Was ist für Erfolg hinderlich? Engstirnigkeit, nicht weiter zu denken, der fehlende Blick für Visionäres, Saturiertheit und Zufriedenheit mit dem was man hat. Man sollte sich stets selbst in Zweifel ziehen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich wurde bereits von meinen Eltern programmiert die HAK zu machen und habe das nie bereut.

Und die Mitarbeiter? Sie sind wichtig um Dinge weiterzuführen. Wenn man die Möglichkeit hat sich sein berufliches Umfeld zu schaffen, sucht man sich Mitarbeiter, die ins Team passen. Mitarbeiter arbeiten nicht an meinem Erfolg, sondern jeder an seinem eigenen Erfolg, Aufgabe einer Führungskraft ist es, Talente zu erkennen und sie einzusetzen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Neben fachlicher Kompetenz, Talent und sozialen Komponenten zählt Teamfähigkeit, wobei man nicht übersehen darf, daß jeder Mensch ein Individuum ist. Das Team geht nur bis zu einem gewissen Punkt, sonst wird es zu einem Gefängnis. **Wie motivieren Sie diese?** Ich helfe ihnen bei der Lösung gestellter Aufgaben. Sich gemeinsame Ziele zu setzen, die für den Einzelnen auch erreichbar sind, motiviert. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Strukturelle Änderungen, die es unmöglich machen meine Ideen zu verwirklichen betrachte ich als Niederlage. Ich erlebte in meiner Karriere zweimal einen kompletten Führungswechsel, der solch ein Strukturwandel war und fürs erste demotivierend wirkte. Eigenverschuldete größere Niederlagen habe ich jedoch noch nicht erlebt. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Grundeigenschaft positiv zu denken und einer gut funktionierenden Familie. **Ihre Ziele?** Es sollte in meinem Leben noch einen weiteren Entwicklungsschritt geben, auch wenn die Luft bereits anfängt dünn zu werden.

Bekommen Sie ausreichend Anerkennung? Man hat stets das Gefühl zu wenig Anerkennung zu bekommen, und ich habe mir abgewöhnt darauf zu warten. Lob und Anerkennung sollte man nicht in seine Motivation einbeziehen, sonst wird man leicht enttäuscht. Ich weiß am besten, ob etwas gut war oder nicht.

Anmerkung zum Erfolg? Um erfolgreich zu sein benötigt es 70 Prozent der eigenen Dynamik und zu 30 Prozent entsteht der Erfolg aus dem Umfeld, Mitarbeitern oder Chefs, die einem Chancen geben. Man sollte sich immer darauf besinnen, daß es auch Andere waren, die einem halfen. Erfolg hat aber auch mit Durchsetzungsvermögen zu tun, denn es gibt nicht nur helfende Hände, sondern auch Barrieren und Hindernisse, die es zu umgehen gilt, oder über die man hinweg muß. Auch das ist für Erfolg wichtig.

✱ Janovsky Martin

● Steckbrief

Beruf: Marketingfachmann im Finanzdienstleistungsbereich. Geboren - Datum, Ort: 13. September 1969, Wien. Eltern: Dr. Claus und Dr. Elfriede. Hobbies: Laufen, Skifahren, Radfahren, Inline-Skaten, Motorradfahren, Tauchen (Tauchlehrer), Musik (früher aktiv), Lesen, Fotografieren, Theater, moderne Kunst, Essen und Trinken, Freunde.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Theresianum (1988) studierte ich zunächst zwei Jahre Jus, da ich familiär in diese Richtung geprägt war (meine Eltern sind ebenso wie auch mein Bruder Juristen), erkannte aber bald, daß mir diese Materie zu trocken ist. Bereits neben dem Studium war ich als Versicherungsberater im Außendienst tätig, und von 1990-92 bei der CA-Versicherungs AG. Produktverantwortlicher für Versicherungen. 1993 kam ich in dieser Funktion zur Creditanstalt, wo ich bald darauf ins Controlling wechselte und für die Innenstadtfilialen der CA neue Controlling-Instrumente entwickelte. Ich absolvierte auch zahlreiche Fachausbildungen, Trainer und persönlichkeitsbildende Seminare und war ab 1994 Trainer an der CA-Akademie. 1996 wurde ich als Marketingverantwortlicher mit dem Aufbau einer eigenen Abteilung betraut. Da ich nach der Fusionierung der CA mit der Bank Austria keine weiteren Aufstiegsmöglichkeiten sah, schied ich Mitte 1999 aus der CA aus und wechselte zur AXA Direct Versicherungsvertriebs GmbH, wo ich bis 31. Dezember 2000 Geschäftsführer war. Nach einem längeren Urlaub übernahm ich mit 1. April 2001 den Aufbau der Ost-Aktivitäten der S-Versicherung.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Ich lebe nach dem Spruch: „Wenn Du willst, daß dir jemand ein gutes Schiff baut, zeige ihm keine Pläne und rede mit ihm nicht über Holz, sondern sage ihm wie schön und weit das Meer ist". Erfolg bedeutet für mich, sich hohe Ziele zu stecken und sie gemeinsam im Team zu erreichen. Zufriedenheit bedeutet für mich nicht Erfolg, denn wer zufrieden ist, wird faul. Ich bin aber eher ein unruhiger Geist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, da ich meine Ziele fast immer erreicht habe. Fast deshalb, weil einer der Faktoren für Erfolg ist es, auch Ziele fallenzulassen oder sie neu zu definieren, wenn man sieht, daß ein Ziel nicht erreichbar ist. Das ist ein Zeichen für Intelligenz. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Ja, da ich es mit 30 bereits zum Geschäftsführer einer mittelgroßen Firma gebracht habe. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Die erste Entscheidung war, das Studium abzubrechen. Diese Entscheidung zögerte ich sehr lange, bis Mitte der 90er Jahre hinaus, da ich fühlte, daß ich als Rechtsanwalt nicht ganz bei der Sache und daher auch nicht gut gewesen wäre, obwohl ich emotional mit Menschen gut umgehen kann und auch rhetorisch gut bin. Ich tendiere eher dazu, daß das was ich will, auch umgesetzt wird, bin kein Tüftler der ins Detail geht, sondern der Visionär. Die zweite wesentliche Entscheidung war von der CA wegzugehen, obwohl ich dort in einer guten Position war und bereits mit 27 Jahren Handlungsvollmacht hatte. Dennoch wollte ich aus diesem behüteten Umfeld weg und wollte wissen, ob ich es auch in einem anderen schaffe, und mir in einer rauheren Umgebung

ebenso Respekt verschaffen kann. Das brachte mir sehr viel in meiner persönlichen Entwicklung, ich wurde viel genauer und präziser. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ich wollte mit 30 Führungsverantwortung haben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Erstens: ich mache nichts halb. Wenn ich von etwas begeistert bin setze ich mich dafür mit vollem Herzen ein und lasse nicht locker, ohne dabei stur zu sein. Zum Zweiten bin ich ein starker Teamarbeiter. Ohne Team und Netzwerk ist Erfolg kaum möglich. Dazu ist es wichtig, daß mein Team den ersten Punkt versteht. Drittens mein Kommunikationstalent. Ich bin in der Lage mich in die emotionalen Zustände meines Gegenübers hineinzuversetzen, mit Menschen gut umgehen, und kann mir so Netzwerke aufbauen, da ich schnell mit anderen auf eine Wellenlänge komme. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Erfolgreich zu sein, etwas erfolgreich umsetzen zu wollen, ist für mich eine Grundeinstellung. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Sich selbst Grenzen zu setzen. Mein Motto ist: „Geht nicht gibt´s nicht". Alles geht, solange bis mir nicht das Gegenteil bewiesen wurde. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Für mich hat sowohl das berufliche als auch das private Umfeld einen großen Einfluß, da ich fast kommunikationssüchtig bin. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ich trennte mich vor zwei Jahren, als ich auch beruflich vor neuen Herausforderungen stand von meiner Frau. Das war sicher eine schwere Zeit für mich. Ich lebe derzeit alleine, habe aber einen aktiven Freundes- und Familienkreis. Alle Erfolgreichen, die ich kenne, gestalten ihr Leben sowohl beruflich als auch privat aktiv. **Welche Rolle spielen Ihre Mitarbeiter?** Im beruflichen Umfeld lege ich Wert auf Flexibilität. Wichtig ist Kreativität und Produktivität, nicht die reine Anwesenheit. Das muß sowohl nach unten wie auch nach oben hin funktionieren. Wichtig ist auch Anerkennung zu geben und die Kommunikation nicht nur am Schreibtisch zu pflegen. Ich halte viel von einer Art Unternehmensführung bei der ein Gespräch im firmeneigenen Fitneßraum oder an der Sushi-Bar stattfindet. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Gefühlsorientiert, da im Endeffekt doch die Sympathie zählt. Wichtig ist, daß ich dem Bewerber die Aufgabe zutraue und er ins Team paßt. Er darf kein Fremdkörper sein sondern ein produktiver Teil des Ganzen, der Einsatzwille und offene Kommunikation zeigt. **Wie motivieren Sie diese?** Durch Anerkennung, das Übertragen von Aufgaben und viele kleine Gesten. Wichtig ist, daß die Mitarbeiter wissen wozu sie etwas machen, und daran Freude haben. Dazu muß man die innere Motivation fördern. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlage ist, wenn ein Projekt deshalb schiefgeht, weil ich mich selbst nicht 100-prozentig eingesetzt habe. Mißerfolg impliziert aber auch wieder Erfolg und die Möglichkeit etwas besser zu machen. Es gibt lageorientierte Menschen, die die Situation endlos bejammern ohne etwas aktiv zu verändern, und handlungsorientierte, die sofort darangehen eine Lösung zu suchen. Ich zähle mich eindeutig zu letzteren. Wenn etwas schiefgeht suche ich auch nicht zuerst den Schuldigen, sondern gehe sofort daran es wieder gut zu machen. Fehler zu machen ist durchaus in Ordnung, man muß aber handlungsorientiert an sie herangehen, reparieren und daraus lernen. Wer nie mit Mißerfolgen und deren Mechanismen umzugehen gelernt hat wird nie erfolgreich sein können. Ich eigne mich auch nicht als Trost- und Zuspruchspender, das halte ich für vergeudete Zeit. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich bin Verfechter der inneren Motivation. Für mich ist es wichtig stets ein Ziel vor Augen zu haben und ein aktives Umfeld, mit dem man diskutieren kann. Ihre Ziele: In einigen Jahren wäre für mich Selbständigkeit durchaus denkbar. Das wäre die dritte große Entscheidung. Früher war ich von dem Gedanken an Selbständigkeit eher geschockt, verspüre nun aber immer mehr den Drang danach in mir, da sich meine Entscheidungen stets als richtig erwiesen. Wenn ich mir mein Team selbst zusammenstellen kann, laufe ich auch zu Höchstform auf. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Wenn ich Anerkennung will, hole ich sie mir aber schon, und von den Menschen, die mir wichtig sind, bekam ich im Großen und Ganzen genug Anerkennung. Daß ich für verschiedene Projekte Angebote bekomme betrachte ich als Anerkennung. **Ihr Lebensmotto?** „Geht nicht gibt´s nicht" und „Was du nicht willst daß man dir tut, das füge auch keinem anderen zu", dies gilt besonders für die Mitarbeiterführung. **Anmerkung zum Erfolg?** Um beruflich und privat erfolgreich sein zu können, muß man wissen was man will, für welche Werte man steht und sich auch dafür einsetzen, und zu seinen Werten stehen. Wesentlich ist es auch, seine Stärken und Schwächen zu kennen, und zuzugeben, wenn man etwas nicht versteht. Dazu muß aber auch die Unternehmenskultur stimmig sein.

✶ Janowitz-Hausknecht Brigitte

„Lernbereitschaft und analytisches Denken sollten eigentlich selbstverständlich sein!"

● Steckbrief

Beruf: Prokuristin. Funktion: General Manager. Tätig bei: Loryan HandelsgmbH., 1230 Wien, Dirmhirng. 106-108. Geboren - Datum, Ort: 18. Februar 1958, Mödling. Familienstand: Heinz. Kinder: Agnes (1986), Michael (1994) und Roman (1996). Eltern: Margarete und Othmar. Hobbies: Reisen.

● Karriere

Welche sind die wesentlichsten Stationen Ihres Lebens? 1976 nach der Matura habe ich mein BWL-Studium in Frankreich begonnen. 1982 Universitätsassistentin in Paris. 1987 Dozentin an der Universität in Angers, wo ich für die internationalen Beziehungen der Elitehochschule ESSCA verantwortlich war. Ich habe dort auch die Zusammenarbeit mit Unternehmen, die Projekte unserer Universität finanziert und in Auftrag gegeben haben, aufgebaut. 1991 wurde mir die Leitung der Österreich-Tochter eines französischen Konzerns angeboten. 1995 wurde dieser Konzern von der amerikanischen Firma Warnaco übernommen, dadurch sind auch die Österreich-Tochter und meine Kompetenz gewachsen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, die gesteckten Ziele zu erreichen und dabei selbst zufrieden zu sein. Wenn man im Bereich der Distribution erfolgreich sein möchte, ist es notwendig, daß man neben dem fachlichen Background ein hohes Maß an Kommunikationsvermögen besitzt. Für die Tätigkeit ist es ebenso von Bedeutung, flexibel zu sein, denn die Distribution ändert sich permanent. Lernbereitschaft und analytisches Verhalten sollten eigentlich selbstverständlich sein, denn man muß bereits im kleinen, ich meine den Keim als solches erkennen, um zu spüren wohin die Entwicklung gehen wird. **Wo sehen Sie die Stärke des Unternehmens?** Unser Ziel ist es, den osteuropäischen Raum zu bearbeiten und dies tun wir sehr erfolgreich. In den ehemaligen Ostblockländern sind die Verkaufsstrukturen noch so wie bei uns vor ca. zehn Jahren und wenn man sich darauf einstellt, dann kann man ein Geschäft erfolgreich abwickeln. Wir helfen unseren Vertriebspartnern mit Marketingaktivitäten, die bis zur Auslagengestaltung gehen können. **Welchen Ratschlag können Sie für Erfolg weitergeben?** Eine fundierte kaufmännische Ausbildung ist unbedingt notwendig. In Anbetracht der Tatsache, daß die Grenzen innerhalb Europas, spezi-

ell was den Handel betrifft, total verschwunden sind, sollte man perfekte Sprachkenntnisse besitzen. Wichtig ist auch, Auslandserfahrungen zu sammeln um auch die mentalitätsbedingten Eigenheiten besser zu verstehen. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Ich kümmere mich nicht um die Mitbewerber. Ich versuche ein Konzept auf die Beine zu stellen, welches zu den Vertriebspartner paßt, denn dies ist in Osteuropa von eminenter Wichtigkeit. Weiters stelle ich Konzepte auf die Beine, welches zu den Vertriebspartnern paßt und dies funktioniert ausgezeichnet. Somit ist der Mitbewerber kein Thema für mich. **Wieviel Zeit verwenden Sie für die eigene Fortbildung pro Jahr?** Wir leben in einer Zeit des permanenten Umbruchs, das heißt, daß man selbst die Initiative ergreifen muß, um sich mit Neuem, wie z.B. elektronischen Verkaufsmedien auseinander zu setzen. Eigene Fortbildung wird immer wichtiger. Pro Jahr verwende ich ca. 20 Prozent meiner Arbeitszeit für die Fortbildung. Es ist wichtig, daß man sich mit Neuem, auch wenn es nicht den Schwerpunkt meiner Tätigkeit betrifft, auseinandersetzt.

✶ Janusch Ingrid

● Steckbrief

Beruf: Angestellte. Funktion: Pressesprecherin. Tätig bei: Wiener Börse AG., 1010 Wien, Strauchgasse 1-3. Geboren - Datum, Ort: 12. Februar 1971, Graz. Hobbies: Kunst, Ausstellungen, Lesen, Reisen, Musik (Gesangsausbildung am Konservatorium und mehrere Instrumente), Mode zu entwerfen und umzusetzen (Nähen, Stricken).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Da mein Vater Österreicher und meine Mutter Neuseeländerin ist, pendelte ich seit meiner Kindheit zwischen Österreich und Neuseeland hin und her, maturierte 1989 in Österreich, absolvierte 1991 den Journalistenlehrgang an der Uni Graz und studierte bis 1998 Germanistik in Österreich und Neuseeland. Bereits damals arbeitete ich bei PR-Agenturen (z.B. Publico), gab Englischunterricht und übersetzte. Nach dem Studium war ich 1998 Pressesprecherin des IHS (Institut für höhere Studien), anschließend bei der PR-Agentur Kommunikationshaus tätig, und kam 2000 zur Wiener Börse, wo ich seit Anfang 2001 Pressesprecherin bin.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn man die Dinge, die man erreichen will auch erreicht. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Zielstrebigkeit, Fleiß, Zuverlässigkeit und Pflichtbewußtsein. Im Bereich Pressearbeit muß man sich aus menschlicher Sicht in Andere einfühlen können, muß spüren, was Journalisten interessiert und ihre Beweggründe verstehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Nur begrenzt. Ich nehme den Erfolg eher von außen wahr, durch Artikel in Zeitungen und der Reaktion von Freunden und Verwandten. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Aufgrund meines Lebenslaufes, der Auslandserfahrung in Neuseeland und den USA, und der Tatsache, daß ich schon zuvor in verschiedenen Berufen tätig war, die wirtschaftliche Bereiche tangierten (Übersetzungen von Wirtschaftsenglisch, Pressearbeit bei IHS). **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Von meiner letzten Arbeitsstätte, die mir nicht 100-prozentig zusagte wegzugehen und mich für das richtige Angebot bzw. Unternehmen zu entscheiden. Die Börse ist ein bekanntes, angesehenes Unternehmen mit einem gewissen Prestige. **Ist Imitation oder Originalität besser um erfolgreich zu sein?** Ich bin für Originalität. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Illoyalität schafft sicher Probleme. Bei anderen kann ich Unkollegialität nicht akzeptieren und wenn ich mich auf jemanden nicht verlassen kann. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Ich selbst habe das Gefühl es dauert ewig, andere sagen mir nach, daß ich schnell entscheide. Berufliche Entscheidungen treffe ich schnell, da man dabei wenig Zeit hat. Um persönliche Entscheidungen zu treffen beschäftige ich mich sehr intensiv mit ihnen, deshalb kommt es mir lange vor. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, tatsächlich weiß ich bis heute nicht, was ich will, da ich mir sehr viele Tätigkeiten vorstellen könnte. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Aufgrund meines Lebenslaufes und meiner Zweisprachigkeit werde ich als erfolgreich angesehen. Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg: Das private Umfeld hat eigentlich kaum Einfluß, Probleme bereitet es mir, wenn mein berufliches Umfeld (Kollegen ebenso wie Vorgesetzte) nicht paßt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Besonderen Wert lege ich auf Zuverlässigkeit, alles andere kann man dazulernen, die wenigsten haben schon im Voraus die entsprechenden Börsenkenntnisse. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Durch Lob. **Welche Ziele kommunizieren Sie Ihren Mitarbeitern?** Die Ziele - in den Medien positiv aufzuscheinen - sind durch den Job vorgegeben. Ich erkläre den Mitarbeitern, weshalb wir etwas machen, so daß sie sich nicht nur als Handlanger fühlen. Wenn man jemanden etwas erklärt, macht er sich auch Gedanken darüber wie man es eventuell besser machen könnte. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ich denke schon, aber vermutlich nicht soviel wie ich gern hätte; das ist jedoch ein subjektives Gefühl. Anerkennung bekomme ich eher indirekt, indem ich z.B. um Rat gefragt werde. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen sind alle Probleme, die ich nicht lösen kann. Bisher konnte ich aber noch alle Probleme lösen, wenn auch nicht immer auf die beste Art. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Das ist unterschiedlich. Derzeit besuche ich jede Woche einen Französischkurs und bin regelmäßig auf der Börsenakademie und bei PR-Seminaren. Die Börse fördert die Weiterbildung der Mitarbeiter, sowohl in börsenrelevanten Themenbereichen als auch Fremdsprachenausbildung und ähnlichem - dafür wird mir die Zeit angerechnet und die Kosten von der Firma übernommen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem Ehrgeiz. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe kein großes Lebensziel, sondern ein tägliches Ziel, daß alles heute stimmen sollte. Mein Ziel ist Zufriedenheit mit dem was man hat. Darunter verstehe ich aber nicht Resignation, sondern durchaus auch zu versuchen, etwas zum Besseren zu ändern. **Ihr Lebensmotto?** Ich glaube fest daran, daß, wenn man etwas bewegen und erreichen will, das auch kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man sollte sich mit etwas beschäftigen, das einen interessiert.

✶ Jaros Michaela

● Steckbrief

Beruf: Kosmetikerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Kosmetikstudio Michaela Jaros., 2344 Maria Enzersdorf, Hauptstraße 55. Geboren - Datum, Ort: 30. Dezember 1964, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Erich. Kinder: Lisa (1994). Eltern: Josefa und Adolf. Hobbies: Familie, Lesen.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der einjährigen Handelsschule trat ich 1980 eine zweijährige Lehre zur Kosmetikerin in Wien an, und blieb bis 1989 in dieser Firma. Im Jänner 1990 eröffnete ich meinen eigenen Kosmetiksalon in Maria Enzersdorf. Mit der finanziellen Unterstützung meiner Eltern und eines Jungunternehmerkredites mietete ich dieses Geschäft, welches bereits ein Kosmetiksalon war, und löste das Inventar ab. Die Einrichtung war elegant und die Geräte entsprachen dem neuesten Stand, und so konnte ich nahtlos weiterarbeiten. Lediglich das Solarium habe ich nach einem Jahr auf ein Hochleistungsgerät ausgetauscht. Ich arbeite allein und verwende seit Jahren Pflegeprodukte der Firma Eckstein. Diese Produkte kann man auch für den täglichen Gebrauch bei mir kaufen. Ich biete Gesichtsbehandlung, Modellagen, Aromabehandlungen für den Körper, Beinenthaarungen und Maniküren.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Mein eigener Herr zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einsatz, Energie, gute Ausbildung, langjährige Praxis und meine Art mit Menschen umzugehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich mein Geschäft schon über zehn Jahre erfolgreich führe, und meine Kunden gern zu mir kommen. Ich habe nur Stammkunden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Nach einjähriger Anlaufzeit konnte ich mir einen Kundenstock aufbauen, der mit jedem Jahr etwas anstieg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die Anschaffung des neuen Solariums war eine gute Entscheidung, weil es gut angenommen wurde. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Nach der Geburt meiner Tochter, nach zwei Monaten Pause, war das Geschäft wieder offen und das Baby mit mir im Salon. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt zu viele Kosmetikerinnen in der Umgebung. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** 50 Prozent Eigenkapital sind notwendig, denn die Zinsen sind hoch. Immer freundlich sein, auch wenn man einen schlechten Tag hat. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir, mein Berufsleben erfolgreich abschließen zu können, aber bis dahin ist noch viel Zeit.

✱ Jeannée Michael

Steckbrief

Beruf: Reporter und Kolumnist. Funktion: Reporter, Kolumnist. Tätig bei: Kronen Zeitung, Adabei., 1190 Wien, Muthg. 2. Geboren - Datum, Ort: 5. Februar 1943, Olmütz. Familienstand: Verheiratet mit Benvenuta. Schöpferische Akte: Das Adabei-Buch ist im Entstehen. Hobbies: Jagd.

Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Matura 1963 inskribierte ich Jus an der Universität, ging jedoch nach einem halben Jahr nach Argentinien, wo ich vier Jahre als Korrektor für deutschsprachige Tageszeitungen in Buenos Aires arbeitete. Dabei entdeckte ich meine Liebe zum Journalismus und ging 1967 nach Österreich zurück. Ich begann als Volontär in der Lokalredaktion des „Express", wo ich auch meine erste Geschichte über die Idee eines Stadtrates, der Hundetoiletten errichten wollte (Huhauwi - Hundehäusl Wien-Aktion) veröffentlichte, ehe ich vom „Express" wegging. Nach kurzer Zeit in Italien und Deutschland fing ich erneut beim „Express" diesmal als Polizeireporter an und bekam auch eine eigene Kolumne (Jeannée 68-70). Damals hatte ich zu früh Erfolg, weil ich noch zu jung war. Chefredakteur Ewald Struwe, bekannt als der Titten-Struwe, der die Nacktheit salonfähig machte, zeigte mir damals meine Begabung als Reporter. 1973 wurde ich von Struwe (Dichand & Falk) abengagiert und kam als Chefreporter zu „Bild am Sonntag". In den kommenden 12 Jahren in Hamburg lernte ich alles über Reportagen, da ich weltweit alle großen Geschichten machte. 1985 verlor Struwe seine Position und ich ging wieder zurück nach Wien, wo ich mein Wissen in der Kronen Zeitung einbrachte. Bis vor sechs Jahren machte ich unter dem Titel „Das ungewöhnliche Interview" auch hier große Reportagen, ehe ich bei der Adabei-Kolumne von Roman Schliesser übernommen wurde.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg liegt in erster Linie in mir selbst. Erfolgreich bin ich, wenn ich mit meiner Leistung zufrieden bin. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition, ja. Erfolg ist aber für mich nicht materieller Reichtum, obwohl ich ganz gut verdiene, bin ich trotzdem nicht reich. **Sieht Sie Ihr Umfeld als erfolgreich?** Von Außenstehenden werde ich wahrscheinlich als erfolgreich gesehen. Sie sehen die Medienpräsenz und halten das für erfolgreich. Mein Beruf wird im allgemeinen als Traumberuf gesehen, aber nur in der Öffentlichkeit zu stehen, ist keine Garantie für Erfolg. **Was ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Die Möglichkeit, in Deutschland Erfahrungen zu sammeln, war unbezahlbar. Für einen erfolgreichen Reporter sind seine Neugierde, sein Interesse an Menschen sowie die Lust an Stories am wichtigsten. Als guter Journalist wird man geboren. Das Talent wird in die Wiege gelegt - das Handwerk ist erlernbar. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ja, schon seit frühester Jugend. Schon in der Schule fiel ich durch Schreiben auf. Ich wollte entweder Journalist oder Schauspieler werden, da ich jedoch nach meiner Matura keine Schule mehr besuchen wollte, fiel die zweite Wahl weg. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ein intaktes Familienleben ist in jedem Beruf wichtig, was in diesem Job besonders schwer ist , da man selten zu Hause ist. **Wie wichtig sind Mitarbeiter?** Ich brauche für meine Arbeit die Umgebung einer Redaktion. Die Redaktionsatmospähre faszinierte mich schon immer, weshalb ich auch nicht als freier Journalist tätig bin. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Mitarbeiter müssen arbeiten und schreiben können, neugierig und motiviert sein und gutes Auftreten haben. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Diese Leute muß man nicht motivieren, sie machen das, was sie wollen. **Kennen Sie Niederlagen?** Niederlagen versuche ich zu neutralisieren, zu bagatellisieren und zu verdrängen. Ich lasse mich nicht in den negativen Streß einer Niederlage drängen. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Aus der Lust am Beruf. **Woher erhalten Sie Anerkennung?** Anerkennung ist wichtig und auch nach 30 Jahren ist mir das Schulterklopfen des Chefredakteurs noch eine wichtige Befriedigung. Anerkennung braucht wahrscheinlich jeder Mensch, wer das Gegenteil behauptet, lügt. **Leben Sie nach einem Motto?** Leben und leben lassen.

✱ Jell-Paradeiser Wolfgang

Steckbrief

Beruf: Dekorationsmalermeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Jell-Paradeiser Malerei-Stuck-Tapeten., 1080 Wien, Zeltgasse 11; 2540 Bad Vöslau, Industriestraße 2 Geboren - Datum, Ort: 9. September 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Simone. Kinder: Michaela (1971), Christian (1973), Markus (1974), Yvonne (1977) und Jedida (1983). Schöpferische Akte: Aus-

stellungen der Aquarelle und Veröffentlichungen der Bilder als Kalender (zuletzt im Auftrag der Bezirksvorstehung 8. Bezirk zum 300-Jahre Jubiläum der Josefstadt). Hobbies: Aquarellmalerei, Sport.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Lehre als Dekorationsmaler beim Restaurant Prof. H. Jenicek, anschließend bis 1970 Meisterschule des österreichischen Malerhandwerks (Meisterklasse Prof. Kaulfersch), 1971 Übernahme des elterlichen Betriebes. Das Unternehmen wurde vom Urgroßvater (als Kutschen- und Möbellackiererei) 1863 gegründet und führt seit 1873 den Titel (ehem.) „K&K Hoflieferant", Großvater (akad. Maler) und Vater (Architekt) führten es als Dekorationsmalereibetrieb weiter. Die Spezialitäten der Firma sind Dekorationsmalerei, Schablonenmalerei, Maserierarbeiten, Marmorieren, Vergoldungen, (Kirchen-)Restaurierungen, etc., sowie seit 1975 auch Stukkaturarbeiten. Neben dem Klerus, Bund (Restaurierungen der Hofburg, Parlament, etc.) und Gemeinden werden auch immer mehr Privatkunden betreut und der Betrieb übernimmt Subverträge von Kollegen um die Kapazitäten optimal zu nützen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Zufriedene Kunden und Mitarbeiter, die sich mit der Arbeit identifizieren können, kombiniert mit wirtschaftlichem Erfolg. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Eher als glücklich und zufrieden. Von sich selbst zu sagen, daß man erfolgreich ist, halte ich für fragwürdig. Wenn man es ab er versteht, den Kunden das Beste zu bieten, ist man irgendwann erfolgreich. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Wenn man Neid als einen Indikator sieht, sicher. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Oft sind Entscheidungen Glückstreffer. Wenn man vieles versucht schlägt das eine oder andere ein. In den 70er Jahren fanden wir keine guten Stukkateure, und so übernahmen wir diesen Bereich selbst. Andere Versuche wie z.B. Lackmalerei oder Polyesterguß waren weniger erfolgreich. Generell wird es immer schwieriger Marktnischen zu finden. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Eigentlich wollte ich auf die Akademie gehen, aber als mein Vater starb brauchte mich der Betrieb. Eventuell war das auch Glück, sonst wäre ich heute vielleicht ein Künstler in der Toskana, der mehr den Verdünnungsmitteln als dem Pinsel zusprechen würde. Das Talent der Malerei wurde mir wahrscheinlich mit in die Wiege gelegt (Farbensinn kann man nicht lernen), ein guter Geschäftsmann war ich aber nie, das zu lernen war eine Frage der Existenz. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Die Vielfalt meines Könnens und Kreativität. Wesentlich ist vorauszudenken und dem Kunden das zu bieten, das er woanders nicht (oder nicht in der Qualität) bekommt. Dazu muß man ständig auf dem Laufenden bzw. einen Schritt voraus sein. Auch das Preis-Leistungs-Verhältnis muß stimmen. In der Kunst steht heute Marketing mehr im Vordergrund als Kunstverständnis. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Vertrauensbasis. Die Kunden sind erst im Laufe der Zeit von der Qualität überzeugt und werden zu zufriedenen Stammkunden. Wir leben ausschließlich von Mundpropaganda. **Was ist für den Erfolg hinderlich?** Wenn man in erster Linie ans Geld denkt und schnell reich werden möchte. Daß das zu Problemen führt sah ich bei Kollegen, die zu kurz dachen und falsch investierten. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Leider sind langjährige Mitarbeiter bei den hohen Lohnnebenkosten, Abfertigungen, etc. kaum noch finanzierbar. Auch Mitarbeiterschulung ist sehr wesentlich. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Mitarbeiter werden nicht geboren, sondern entwickeln sich. Ich brauche sowohl Künstler als auch Handwerker. Grundvoraussetzung ist Geschicklichkeit, Interesse und der Wille diese Arbeit mit Freude zu machen. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wir zahlen durchschnittlich doppelt soviel wie andere Betriebe, verlangen aber auch mehr. In unserer Branche gibt es Höhen und Tiefen, je nach Auftrag und Herausforderung. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen sind die einzigen Lernmöglichkeiten. Wenn man sich für ein Projekt einsetzt und es letztlich (wegen Absagen, Geldmangel, andere Ausführungspläne des Kunden) nicht so wird, wie man es sich vorgestellt hat ist das eine Enttäuschung. Hier ist der private Ausgleich wichtig. Nach der ersten Emotion muß man lernen damit umzugehen. Meine erste große Niederlage war die Arbeit an der Michaelerkirche. Nachdem wir die Restaurierung der Seitenkapellen gut abgewickelt hatten und ich mich in das Projekt hineingelebt hatte, bekam ein Mitbewerber aus Preisgründen den Auftrag für das Hauptschiff. Dabei habe ich gelernt mich nicht so zu engagieren, da sonst die Enttäuschung besonders groß ist. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus den Erfolgen. Alles was mich interessiert gehe ich bis ins kleinste technische Detail nach. Schon die Überlegung dazu motiviert mich. Wächst mir die tägliche Arbeit über den Kopf schalte ich beim Malen ab. Inspiration dazu habe ich ständig vor Augen. **Ihre Ziele?** Freies Gestalten ohne Kompromisse ist mein Ziel. Schon seit 30 Jahren möchte ich eine große Decken- bzw. Kuppelmalerei machen und habe dazu viele Entwürfe, die ich ständig überarbeite. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, von meinen Kunden. Auch den Auftrag für den Kalender der Josefstadt betrachte ich als Anerkennung. **Ihr Motto?** „Farbige Welt". Mein Leitspruch ist wenn das Geschöpf imstande ist aus der Schöpfung etwas zu schöpfen und sich damit zu identifizieren, hat er die positive Lebenseinstellung. **Haben Sie Vorbilder?** Stets wechselnde, beginnend von meinem Vater über Lehrmeister bis zum Impressionismus und Futurismus. Heute bewundere ich vor allem Menschen, die nicht zeitgemäß handeln, sondern für sich selbst etwas gemacht haben. **Anmerkung zum Erfolg?** Reichtum allein ist kein Ziel. Wesentlich ist mir die geistige Einstellung (woher komme ich, wohin gehe ich),ohne Religionen anzusprechen. Wichtig ist es den Weg, den man als Vision sieht zu verfolgen und sich davon nicht abbringen zu lassen. Man muß sich immer Ziele stecken, wobei es nicht darauf ankommt, diese auch stets zu erreichen. Bei aller Realität braucht man auch Träume. Solange man noch träumen kann, lassen sich auch Niederlagen leichter ertragen.

✱ Jenisch Albert

● Steckbrief

Beruf: Theatertechniker und Beleuchter. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: BJS Handels GmbH., 1040 Wien, Viktorgasse 22. Geboren - Datum, Ort: 9. Dezember 1959, Salzburg. Familienstand: Verheiratet mit Ilse, geb. Graner. Kinder: Philipp und Johanna. Eltern: Viktor und Irmgard. Hobbies: Klavierspielen, Segeln, Bergsteigen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß die Matura nicht ab und arbeitete an den verschiedensten Theatern dieser Welt (Australien, Frankreich, Deutschland, Schweiz und Österreich) als Theatertechniker (Bühnentechnik und Beleuchtung). Dann machte ich eine

vierjährige, freiberufliche Ausbildung am Beleuchtungssektor bei der Firma Kaltenbäck in Wien. Durch diesen völlig unorthodoxen Weg fand ich mein Betätigungsfeld in dieser Branche. 1992 gründete ich gemeinsam mit einem Freund die Firma „BJS". Durch die Vergabe eines größeren Auftrages der Firma Porsche AUSTRIA wurde die Selbständigkeit zu diesem Zeitpunkt möglich. Wir hatten im Vorfeld schon einige Male mit der Firma Porsche gearbeitet und dadurch ihr Vertrauen gewonnen. Zu unserem Aufgabengebiet gehören: Ausstellungsbau, Theatertechnik, individueller Messebau, Kunsthandling für diverse Kunstausstellungen; in diesem Bereich bieten wir Komplettlösungen an.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich eine Kombination aus anspruchsvoller, interessanter Arbeit und der Möglichkeit, mich und meine Familie ernähren zu können. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich fühle mich teilweise erfolgreich, weil ich einen Teil der mir gesteckten Ziele bereits erreicht habe und fest daran glaube, daß es weiter aufwärts geht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Vorbilder gab es viele. Ich war immer neugierig und versuchte, viel zu lernen und abzuschauen. Mein Vater war für mich von Anfang an die Triebfeder; die Art, wie er seinen Beruf (Erdöl - Geologe) meisterte, eben mit Begeisterung, hat mich fasziniert. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Rückschläge sind Trainingshürden mit der Chance, gestärkt daraus hervorzugehen. **Wie leben Sie mit der Konkurrenz?** Die Branche teilt sich ganz gut auf; die Konkurrenz ist relativ klein. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es fehlt die Kommunikation zwischen den Unternehmen, welche die gleiche Leistung haben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Einzelne Meinungen und Ideen der Mitarbeiter werden in den Betrieb aufgenommen. Es ist keine Philosophie von uns, die Firma autoritär zu führen. **Wie motivieren Sie die Mitarbeiter?** Durch die Möglichkeit, viele eigene Entscheidungen treffen und Mitspracherecht haben zu können. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Circa eine Woche pro Jahr. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Anfangs sahen mich meine Freunde sicher etwas skeptisch an, wegen der mäßigen Schulerfolge. Inzwischen sind sie durch meinen Werdegang sicher von meiner Leistungsfähigkeit überzeugt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die Kraft kommt durch die gesteckten Ziele. Ein großer Teil aber auch durch persönliche Kraft, aus Natur, Familie und Sport. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Primär nicht nur an Geld zu denken; dadurch wird der Beruf und die eigentliche Idee des Lebens vernachlässigt. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe ein gewaltiges Ziel vor Augen: ich möchte diese Firma in mehreren Städten Europas plazieren. **Ihr Lebensmotto?** Täglich an das Ziel denken und auch darüber nachdenken. Dadurch ist es immer präsent, und das ist wichtig.

✱ Jernelöv Arne Prof.

Steckbrief

Beruf: Wissenschafter. Funktion: Direktor. Tätig bei: International Institute for Applied systems Analysis., 2361 Laxenburg, Schloßplatz 1. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1941, Kiruna (Schweden). Schöpferische Akte: Über 200 wissenschaftliche Arbeiten, Mitherausgeber von wissenschaftlichen Büchern. Mitgliedschaften: New York Academy of Sciences, Royal Swedish Academy of Sciences, u.a..

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich studierte Biologie an der Universität von Stockholm und bin seit 1978 Professor für Genetik. Bereits ab 1962 war ich am Institut für Genetik als Assistent und Lektor tätig, von 1967 bis 1970 war ich Vorstand der Abteilung für Biologie am IVL, dem Schwedischen Umweltforschungsinstitut. Danach wurde ich ein Jahr als Gastprofessor an die Universität von Michigan, in den USA berufen. In den folgenden Jahren war ich unter anderem Direktor des Zentrums für Zusammenarbeit in Umwelt und Gesundheit der WHO, wurde Forschungsleiter der IVL, leitete ein wissenschaftliches Projekt am Inage-Institut in Japan, wurde als Experte für Meeresverschmutzung an die IOC/UNESCO berufen, entwickelte Umweltprogramme für die UNIDO, und beschäftigte mich mit Wasserkultur. Von 1990 bis 1991 war ich Programmkoordinator am SEI (Umweltinstitut Stockholm), danach bis 1994 wieder Forschungsleiter der IVL, und wurde 1995 schließlich als Direktor an das Institut für Umwelt- und Raumforschung in Kiruna, Schweden, geholt. Daneben führte ich Feldforschungen in Entwicklungsländern, wie Mexiko, Irak oder Kolumbien durch, und verbrachte insgesamt mehr als zehn Jahre im Ausland. Von 1994 bis 2000 hatte ich die Position des Generaldirektors im Schwedischen Rat für Forschungsplanung und Koordination inne, seit 25. September bin ich Direktor der IIASA (International Institute for Applied systems Analysis) in Laxenburg, Österreich. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Die IIASA ist eine nichtstaatliche Forschungsorganisation mit Sitz in Österreich, die 1972 gegründet wurde. Das Institut führt interdisziplinäre wissenschaftliche Studien durch, die sich mit Umwelt, Wirtschaft, Technologie und sozialen Themen im Zusammenhang mit menschlichen Dimensionen, und den weltweiten Veränderungen beschäftigen. Wichtige Bereiche sind dabei beispielsweise Energie, Wasser, Umweltrisiken und menschliche Siedlungsformen. Die IIASA verbindet die Natur- mit den Sozialwissenschaften, und stellt somit die Verbindung zwischen der wissenschaftlichen Gemeinschaft und den politischen Entscheidungsträgern her. Die Ziele der Institution, die von ihren Mitgliedsorganisationen in Europa, Asien und den USA finanziert wird, sind Lösungen, von denen die Öffentlichkeit und die wissenschaftliche Gemeinschaft profitieren können. Die IIASA gibt unabhängige kritische Studien heraus und fördert die internationale Zusammenarbeit von Wissenschaftern auf der ganzen Welt, indem sie Konferenzen und Workshops für ein Netzwerk von internationalen Forschern anbietet.

Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich betrachte es als großes Privileg, das tun zu können, was mir Freude bereitet. Die Triebfeder meines Erfolges als Wissenschafter ist ganz sicher meine Wißbegierde: ich interessierte mich schon sehr früh für die Facetten und Wunder der Natur. Der Weg der Forschung ist genau so faszinierend wie befriedigend, gilt es doch, Wissen nicht nur von anderen zu übernehmen, sondern selbst zu sammeln. Mein Berufsleben wäre unter anderen Umständen zu meinem Hobby geworden, und ich bin froh, daß ich von der Gesellschaft die Möglichkeit bekam, als Wissenschafter zu arbeiten. Am Anfang meiner Karriere war ich ein Einzelkämpfer, der seine Ideen verwirklichte; heute bin ich davon überzeugt, daß Erfolg kollektiv zustande kommt. In einer Organisation mit über 100

Mitarbeitern muß ich als Direktor versuchen, den Forschern Funktionen zu geben, die zum Erfolg führen, und diesen gemeinsamen daraus resultierenden Erfolg teile ich gern. Ich bin ein Mensch, der immer neue Herausforderungen sucht, und sich die eigene Latte sehr hoch legt. **Wie definieren Sie persönlichen Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich eine Kombination von guten Ideen und Glück. Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich Dinge umsetzen kann, die mir wichtig sind. Da ich in der Umweltforschung tätig bin, fühle ich mich dann erfolgreich, wenn die Resultate meiner Arbeit zu Lösungen führen. Erfolg bedeutet letztlich, meine Arbeit fortführen zu können. **Spielt Ihre Familie eine Rolle in Ihrem Erfolg?** Meine Familie ist mir sehr wichtig und macht einen enormen Teil meines persönlichen Erfolges aus, weil sie mir den Rückhalt für meinen beruflichen Erfolg gibt. **Ist Ihnen Anerkennung wichtig?** Ich wünschte, ich könnte diese Frage verneinen, und hätte so viel Selbstvertrauen, daß mir Anerkennung von außen nichts bedeutet. Aber in Wirklichkeit ist es schön und wichtig, wenn meine Arbeit von der wissenschaftlichen Gemeinschaft und der Gesellschaft anerkannt wird. **Ist es für Sie wichtig, sich Ziele zu setzen?** Ich habe meine Ziele immer sehr klar definiert, und ich kommuniziere sie auch mit meinen Mitarbeitern. Im wissenschaftlichen Bereich ist es schwierig, sich Ziele zu stecken: einerseits sind sie unverzichtbar im Forschungsbereich und andererseits kann man nie sicher sein, ob, und in welchem Zeitraum, man sie auch tatsächlich erreicht, weil man ja quasi Neuland betritt. **Sind Mitarbeiter wichtig für Ihren Erfolg?** Ja, das sind sie definitiv. Ich habe mit den Jahren gelernt, daß es äußerst wichtig ist, herauszufinden, wie man Mitarbeiter motivieren kann, beziehungsweise wie sie sich selbst motivieren. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Im Sinne meiner Definition von Erfolg fühle ich mich heute sehr erfolgreich, da ich in meinem Leben immer das tun konnte, was mich wirklich interessierte; und ich habe noch viel vor. **Glauben Sie, daß Sie in Ihrer Kindheit etwas Wesentliches für Ihren späteren Erfolg gelernt haben?** Ja, ganz sicher. Es gibt eine kleine Episode aus meiner Kindheit, die wichtig für mein ganzes Leben werden sollte: Unsere Lehrerin ging eines Tages mit uns Schulkindern in den Wald, wobei sie den Weg nicht verließ. Als einige Jungen abseits des Weges eine Schlange entdeckten, fing ich sie, und meine Lehrerin wurde total hysterisch, aber ich wußte, wie ich die Schlange halten konnte, ohne daß sie mich verletzte; und somit wußte ich mehr als meine Lehrerin. Seit dieser Begebenheit hatte ich sozusagen die Rolle der Autorität inne, und wurde zu einem Spezialisten, der sein Wissen teilen wollte. **Haben Sie ein Vorbild?** Es gibt in meinem Leben vier Personen in meinem Umfeld, die für mich aufgrund ihrer Menschlichkeit zu wirklichen Vorbildern wurden.

Würden Sie aus heutiger Sicht Ihren Weg wieder so gehen? Ja. Selbstverständlich gibt es im Leben Entscheidungen, die man rückblickend anders treffen würde. Aber ich würde mich immer wieder für die Umweltforschung entscheiden.

✱ Jerusalem Susanne

● Steckbrief

Beruf: Politikerin. Funktion: Gemeinderätin. Tätig bei: Die Grünen., 1010 Wien, Rathaus/Stiege 6. Geboren - Datum, Ort: 10. Mai 1950, Wien. Kinder: Alexander (1969) und Nicolas (1971). Schöpferische Akte: „Leben lernen", Fachartikel in der Fachpresse, Drogenkonzept der Wiener Grünen. Mitgliedschaften: Die Grünen Wien. Hobbies: Schwimmen, Radfahren, Lesen, Kartenspielen, Brettspiele. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Kollegium des Stadtschulrates Wien.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Als ich die Matura absolvierte, war ich schwanger, also begann ich mein Studium auf der Pädagogischen Akademie in Wien mit Verspätung. Im sechsten Semester brach ich das Studium ab, weil ich mit den dort vermittelten Inhalten nicht zufrieden war, und gründete gemeinsam mit einigen Kolleginnen die erste Wiener Alternativschule im Amerlinghaus. In den nächsten 15 Jahren folgten weitere Gründungen, zum Beispiel des Vereines für emanzipatorische Bildung, der Schülerschule, des Eltern-Schüler-Lehrer Vereins. Dadurch wurde ich 1987 von den damaligen Wiener Grün-Alternativen angeworben, und war bis 1991 in der Bezirksvertretung. Bei der Gemeinderatswahl 1991 kandidierte ich für die Grünen und wurde als Gemeinderätin gewählt. Seitdem habe ich aus Zeitgründen meine Tätigkeit an der Alternativschule beendet. Als Gemeinderätin betreue ich das Ressort Kinder, Jugendliche, Schule und Soziales. Heute bin ich Gemeinderätin, Abgeordnete zum Landtag, und Fraktionschefin für die Grünen im Kollegium des Stadtschulrates. Besonders wichtig ist mir an den Grünen, daß Ökologie und Soziales in dieser Partei immer zusammengehören. Ich identifiziere mich mit dem ganzheitlichen Zugang zu Problemen, eine Idee, die ich schon mit der Gründung der Alternativschule verfolgte. Die Basis des vernetzten Denkens, und die Frauenförderung innerhalb der Grünen heben diese Partei von den anderen ab.

> „... man muß ausloten, wo die eigenen Stärken liegen und mit diesen Stärken auch arbeiten. Ich glaube, daß das bestehende Schulsystem für diesen Vorgang sehr hinderlich ist, weil alle durch das selbe System geschleust werden, und Begabungen nur selten wirklich gefördert werden."

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Zwei Eigenschaften sind bei mir sehr stark ausgeprägt, und machen meinen Erfolg somit zu einem großen Teil aus: das erste ist meine Fähigkeit zur Argumentation, an zweiter Stelle stehen Ausdauer und Beharrungsvermögen. Nahezu gleichwertig ist die Tatsache, daß mir mein Beruf Spaß macht, weil er mir immer neue Herausforderungen bietet, und weil ich mir meine Zeit selbst einteilen kann. Ich kann in meinem Beruf Dinge umsetzen, und das ist für mich ein weiterer Erfolgsfaktor, weil mich das sehr motiviert. Mein Stärken im Erreichen von Zielen sind Hartnäckigkeit, aber auch Kreativität und Flexibilität, und viel Gespür dafür, mit wem ich gut zusammenarbeiten kann. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist, wenn ich ein Ziel erreichen kann, wobei es ganz wesentlich für mich ist, schon am Weg dorthin zufrieden zu sein. **Wo sehen Sie heute Ihre Ziele?** Ich sehe meine Ziele in der Politik. Es wäre schön, einmal die Opposition zu verlassen, und politische Verantwortung im Sinne einer Regierungsbeteiligung tragen zu können. Dabei geht es mir nicht um eine hohe Position, sondern um den Rollenwechsel und um neue Herausforderungen. Ein weiteres Ziel ist es, die psychische und physische Lebensqualität von Kindern in der Stadt zu verbessern, und das betrifft Kindergärten, Schulen, Spielplätze, Bäder, Sportanlagen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?**

Ich schöpfe die meiste Kraft aus dem Gelingen einer Sache, aus dem Wissen, daß man etwas geschafft hat. Zweitens ist es unglaublich motivierend, wenn man bei der Arbeit an Projekten gute Partner findet. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Zunächst einmal muß man ausloten, wo die eigenen Stärken liegen, und dann mit diesen Stärken auch arbeiten. Ich glaube, daß das bestehende Schulsystem sehr hinderlich für diesen Vorgang ist, weil alle durch das selbe System geschleust werden, und Begabungen nur selten wirklich gefördert werden. Wenn ein Schüler beispielsweise schlecht in Mathematik ist, wird das oft zum einzigen Thema seiner Schullaufbahn, weil es den Eltern und Lehrern nur um diese Schwäche geht. Und dann kommen seine Stärken auch nicht mehr zum Tragen, das kann aber bestimmend für das ganze Leben werden, weil sein Selbstbewußtsein auf Dauer geschädigt wird. Ich denke, man sollte gerade in der Schule die Talente und Begabungen fördern, und das Hauptaugenmerk nicht auf die Schwächen und die Probleme legen. Man soll sich fragen, was einem wichtig ist, und was man will, denn genau diese Fragen stellen sich die wenigsten. Wesentlich ist, seinen Weg zu finden, und dabei die Disziplin zu entwickeln, ihn auch wirklich zu Ende zu gehen. Die Fähigkeit, selbst Bildung zu erwerben, halte ich für enorm wichtig auf dem Weg zum Erfolg. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Man muß sich nach einem Mißerfolg die Phase des Frustriert- oder Traurigseins zugestehen. Aber gleichzeitig muß man Niederlagen als etwas begreifen, an dem man in keinem Leben vorbei kann. Im Prinzip weiß jeder im Innersten, was in solchen Situationen hilfreich ist. Insgesamt kommt es darauf an, aus geschehenen Fehlern zu lernen. Wenn man wirklich ständig Mißerfolge erfährt, sollte man sich ganz eindringlich fragen, ob man sich nicht verschätzt hat, was die eigenen Fähigkeiten betrifft. **Wie lautet Ihr Motto?** Aus allem immer das Beste herauszuholen. Weiters habe ich das Lachen nicht verlernt, selbst wenn mir etwas mißlingt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja. Ich habe in meinem Leben viel erreicht und habe noch sehr viel vor.

✱ Jesacher Karl Dr.

„...Dinge beim Namen nennen, Auseinandersetzungen fachlich führen, am Puls der Zeit bleiben."

● Steckbrief

Beruf: Industrie Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Siemens Business Services GmbH & Co., 1030 Wien, Dietrichgasse 27-29. Geboren - Datum, Ort: 03.Juni 1949, St Jakob. Familienstand: Verheiratet mit Gudrun. Kinder: Martin (1975), Miriam (1979), Evelyne (1987). Eltern: Theresia und Silvester. Mitgliedschaften: Kartellverband. Hobbies: Skifahren, Bergsteigen, Tennis, Golf, Fitneß. Sonstige Tätigkeiten: Bereichsleiter der Siemens AG Österreich, Information and Communication Products.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura 1968, studierte ich von 1969-1974 Rechtswissenschaften an der Universität Wien, und promovierte 1974. Während des Studiums habe ich immer wieder gejobt, unter anderem über die Ferien, in meinem Heimatort, im Tourismusverband, als Skilehrer, aber auch in Wien als Zusteller. In erster Linie arbeitete ich zur Taschengeldaufbesserung, ich hatte ein Stipendium. 1.Juli 1974 Einstieg bei Siemens, anfänglich als Jurist in der Vertragsstelle des Bereiches Privatnetze. Nach neun Monaten wurde ich dann als kaufmännischer Informant übernommen, und konnte somit die gesamte Weiterbildungsorganisation des Konzerns nutzen. An einem „training on the job", lernte ich die unterschiedlichsten Aufgabenstellungen, des Hauses kennen. 1977 nahm ich ein Jahr lang an einem Konzerntrainee- Programm in Berlin und München teil, Zielsetzung war, Nachwuchsleuten aus den Landesgesellschaften für den Konzern eine umfassende Information über das Haus Siemens zu vermitteln. Nach der Rückkehr übernahm ich die kaufmännische Leitung des Bereiches Basis Informations-Systeme im Vorstand der Siemens AG Österreich. 1981 erfolgte ein abermaliger Wechsel nach München, ich war zwei Jahre in der Konzernzentrale im Referat der Zentralverwaltung Ausland. 1983-1985 war ich in der Zweigniederlassung München im Bereich Vertrieb-Energietechnik im kaufmännischen, Leitung des Bereiches des Vertriebes Energietechnik. Das war konkret die Vorbereitung auf meine nächste Aufgabe bei Siemens in Österreich. 1985 erfolgte die Rückkehr nach Wien und die Übernahme der kaufmännischen Leitung des Bereiches Energietechnik. 1993 übernahm ich die Leitung der Organisationsabteilung für die Siemens AG Österreich, bis Ende 1995. 1996 Wechsel zu Siemens Nixdorf mit der Aufgabe als kaufmännischem Geschäftsführer. Ab 01.April 1999 wurde Siemens Nixdorf in verschiedene Nachfolge Organisationen neu strukturiert. Siemens Business Services, samt Tochtergesellschaft hat in Summe über 1.000 Mitarbeiter. Wir beraten, implementieren, betreiben und servicieren Systeme der Informations Technologie mit dem heutigen Schwerpunkt: E-Business und E-Commerc. Unsere Kundenbreite geht vom öffentlichen Bereich über Banken und Versicherungssegment bis zum Industriebereich. In meiner Aufgabenstellung habe ich einen besonderen Fokus auf die Anwendung eines geeigneten Managements, Informationssysteme gelegt.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich zum einen von meiner Ausbildung her kommend, einen anderen Weg beschritten habe, als das andere Juristen tun. Außerdem habe ich mir unter intensiver Nutzung der Weiterbildung eines Konzerns eine zusätzliche Disziplin (Betriebswirtschaft), angeeignet. Mit dieser Kombination, viel Einsatz und Durchhaltevermögen bin ich diesen Weg von unten nach oben gegangen. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht soweit wären?** Das sind schon die Vorgesetzten, denen man auf diesen Etappen begegnet. Herr Dr. Fruhmann, er hat mich damals aus meiner ersten Aufgabe in diese Trainee Position hinein gehoben. Auch der kaufmännischen Vorstand, Herr Hübl, er hat eine sehr eindrucksvolle Rolle wahrgenommen. Er hat mich massiv gefordert in der Aufgabe und dann auch gefördert. Nicht zuletzt Herr Merklein, er war der Inbegriff eines kollegialen Partners. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Mit dieser Stufe Traineeprogramm 1977. Diese Chance wurde ja nicht jedem geboten. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Zur Bewältigung der Rückschläge zählt eine offene Kultur. Dinge beim Namen nennen, Auseinandersetzungen fachlich führen, eine analytische Fähigkeit und einfach am Puls der Zeit zu sein. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Als umgänglicher, sportiver, familiär verankerter Mensch mit wenig Freizeit, aber durchaus erfolgreich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Eher als ein interaktiver Typ, einer, der partnerschaftlich mit einem kollegialen Stil führt, aber durchaus beharrlich und zielorientiert. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Denke ja, obwohl ich durch mein berufliches Engagement viel zu wenig Zeit für die Familie habe. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, und das ist sehr wichtig. Es ist ein Teil der Selbstverwirklichung, daß der Einsatz, die Anstrengungen

sich lohnen, dadurch wird der Erfolg bestätigt. **Woraus können Sie Kraft schöpfen?** Aus der Familie und aus meiner Naturverbundenheit. Durchaus aber auch aus dem Kollegenkreis, diese kollegiale Zusammenarbeit gibt zusätzlich Kraft. **Haben Sie noch ein Ziel?** Diese Aufgabe mit der Dynamik dieses Marktes ausleben zu können. **Ihr Tip für die Um- und Nachwelt?** Wichtig ist Teamfähigkeit, Zielstrebigkeit und das heute fast unübersehbare Angebot an Aus- und Weiterbildung zu nutzen, wie E - Learning. Grundbedingung ist, seinen Hausverstand bei all den komplexen Themen vorne mitwirken zu lassen.

✱ Jeschek-Fritsch Raimund KommR.

● Steckbrief

Funktion: Direktor. Tätig bei: Hotel Bristol., 1010 Wien, Kärntner Ring 1. Geboren - Datum, Ort: 11. August 1947. Ehrungen: 1999 Goldenes Verdienstzeichen des Landes Wien, 1998 Silbernes Ehrenzeichen für Verdienste um die Republik Österreich. Mitgliedschaften: La Chaine des Rotisseurs, Skaal club -Bristol Presidents Club Austria Canada Business Club.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Ich stamme aus einer traditionellen Gastwirtfamilie, und somit erlernte ich den Beruf des Kochs im Hotel Südbahn am Semmering. Im Laufe meiner beruflichen Tätigkeiten gewann ich ein breites Spektrum an Erfahrung und Fachwissen in allen Bereichen der Hotelindustrie in Ländern in Asien, sowie in USA, Kanada, Iran und Europa. Mein beruflicher Werdegang begann nach dem Abschluß der Kochlehre in österreichischen Saisonbetrieben (1965-1967). Von 1967-81 war ich in Thailand, USA , Kanada, Iran und Monte Carlo als Executive Chef und Food&Beverage Manager bei internationalen Hotelbetrieben tätig. Ende 1981 erfolgte ein Wechsel nach Wien ins Tourhotel, wo ich als Executive Chef und Gastronomieleiter tätig war. Die Funktion des Executive Chef übte ich ab 1983 im Parkhotel El Dorado und als Gastronomieleiter im Schloß Liechtenstein aus. In den letzten 14 Jahren war ich bei den Imperial Hotels Austria AG, als gastronomischer Direktor und später als Hoteldirektor des Hotel Imperial tätig. Seit 1996 führe ich das Hotel Bristol in Wien, sowie das Palais Ferstl.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönlich die Nummer eins zu sein, dies im Beruf und auch im Privatleben. Beruflicher Erfolg bedeutet auch, daß dies eine egoistische Angelegenheit ist. Nur Egoisten werden Erfolg haben, wobei die Teamarbeit im Vordergrund steht, das heißt, daß man die Mitarbeiter dazu bringt, daß man persönlich der Beste ist. **Woher nehmen Sie Ihre Motivation?** Als ich zehn Jahre alt war, kam ich nach Oberschützen (Burgenland) ins Internat, obwohl ich dies nicht wollte. Es war eine Art von Trotzreaktion, daß ich es meinen Eltern beweisen wollte, daß ich es schaffe, dies war für mich die Motivation. Somit habe ich auch früh gelernt, mich durchzusetzen. Ich bin dann als 20-jähriger ins Ausland gegangen, trotz Widerstand meines Vaters. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** Ich habe mein ganzes Leben in internationalen Hotelkonzernen gearbeitet und habe den Ruf als Patriarch. Ich habe immer den Willen, daß ich es besser machen kann, als andere. Ich versuche, Fehler die andere gemacht haben, zu vermeiden und somit gehe ich auch meinen eigenen Weg, wobei ich jedes Unternehmen wie mein eigenes Unternehmen betrachte. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich einen Rekord aufweisen kann, welchen ich in erster Linie an den Finanzen messe. Ich habe mit meinem zielorientierten Verhalten sehr viel erreicht. Ich versuche für das Unternehmen die bestmöglichste Rendite zu erwirtschaften. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Diese Bereiche sind nicht einfach und ich befinde mich oft in einem Konflikt. Ich spreche mit meiner Ehefrau über den beruflichen Bereich, denn nur durch das Verstehen kann es zu einer Akzeptanz kommen. Es ist bekannt, daß es in der Gastronomie eine sehr hohe Scheidungsrate gibt. Meine Ehefrau kommt aus der Gastronomie und hat daher sehr viel Verständnis. Ich war auch bis zum 36. Lebensjahr Junggeselle, weil ich gesehen habe, daß sehr viele Beziehungen zerbrochen sind. Die Problematik liegt darin, daß der Partner damit leben muß, weil man nicht sagen kann, wann man für den Partner zur Verfügung steht. Private Termine zu vereinbaren und diese auch einzuhalten, sind in diesem Bereich so gut wie unmöglich. Wenn man allerdings Zeit hat, dann muß man diese Zeit mit dem Partner intensiv nutzen.

✱ Jester Frank Dr. Dipl.-Kfm.

● Steckbrief

Funktion: Prokurist. Tätig bei: Österreichische Philips Industrie GmbH., 1101 Wien, Triester Straße 64. Geboren - Datum, Ort: 1. Februar 1943, Waldenburg (Schlesien). Familienstand: Verheiratet mit Christine. Kinder: Harald (1968) und Jürgen (1976). Eltern: Josef und Dora. Mitgliedschaften: Club Carintia Alpenverein. Hobbies: Bergwandern, Schwimmen, Lesen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule wollte ich arbeiten und begann so die Maschinenschlosserlehre. Schon nach kurzer Zeit machte mir diese aber keinen Spaß mehr und ich wollte die Lehre abbrechen. Mein Vater bestand jedoch auf den Lehrabschluß und so besuchte ich erst nach der Lehre die Handelsakademie in Villach. 1961 maturierte ich, trat bei der Handels- und Gewerbebank in Spittal an der Drau ein und leistete meinen Präsenzdienst ab. Hier traf ich einige Kollegen, die mir von Wien vorschwärmten und mir rieten dort zu studieren. So absolvierte ich die Hochschule für Welthandel, und erwarb das Doktorat in der kürzest möglichen Zeit. Ich bekam zwei mal ein Begabtenstudium und arbeitete in den Ferien weiterhin bei der Handels- und Gewerbebank. Nach Abschluß des Studiums begann ich im März 1973 bei der Firma Philips Bandgeräte als Assistent des kaufmännischen Leiters. Ich stellte die manuell geführte Fertigwarenbuchhaltung und Berichterstattung an die Konzernzentrale auf EDV um. Im Jänner 1975 wechselte ich als Assistent des dortigen kaufmännischen Leiters zu Philips Bauelementewerk nach Klagenfurt und wurde bereits im Mai 1976 kaufmännischer Leiter mit Prokura von Philips Haushaltsgerätewerk in Klagenfurt. Hier hatte ich sehr viel internationale Kontakte, war in strategischen Runden und Mitglied in der Jungen Industrie Kärnten. Im Februar 1984 ging ich als kaufmännischer Leiter in die Philips Elektronikfabrik, das ehemalige Bandgerätewerk, zurück. Dies war eine meiner härtesten Zeiten, mit enormem Zeiteinsatz. Im Jänner 1988 wechselte ich als Geschäftsführer zur AKG, hatte einen umfangreichen und sehr vielseitigen Aufgabenbereich, der nur im Team zu bewältigen war. So grün-

dete ich interdisziplinär besetzte Arbeitsgruppen und war weltweit unterwegs. Ende 1993 kam es zu einer einvernehmlichen Auflösung meines Dienstverhältnis und daher machte ich mich im April 1994 als Unternehmensberater selbständig, wurde 1995 von Philips gebeten eine entsprechende Position zu übernehmen und stieg im Juli 1995 bei F & A Konsumentenprodukte Philips Österreich ein.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Innere Zufriedenheit und seine Ziele zu erreichen. Erfolg ist nicht so sehr an Einkommen und Status gebunden, sondern an Leistung. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Erziehung und Umwelt spielt dabei eine Rolle. Hier lernte ich Ordnungsliebe, Leistung, Einsatz zu erbringen und Disziplin. Ich hätte es aber nicht ohne meine eigene geistige Kapazität und natürlich der entsprechenden Ausbildung geschafft. Mein Leitspruch lautet: „Man muß sehr viel wollen um einiges erreichen zu können". Ich war immer leistungs- und zielorientiert und bereit großen Einsatz zu erbringen. Dazu gehört auch die Bereitschaft, Mitarbeiter zu führen. Das kann man nicht lernen, diese Fähigkeit muß einem angeboren sein. Sie zu motivieren und zu leiten, deren Leistungen anzuerkennen, sie entsprechend zu loben und zu belohnen und vor allem das Geforderte auch vorzuleben. Um wirklich Karriere machen zu können müssen sehr viele Faktoren zusammenstimmen, die man zum Teil gar nicht beeinflussen kann. Chancen muß man erkennen, aber dann auch ergreifen und dafür Leistung erbringen. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Ja, dies ist sicher ein wichtiger Punkt. Ohne sie würde man nicht wissen wo man steht. Zielorientiertes Arbeiten verlangt Orientierung. **Sind Mitarbeiter für Erfolg wichtig?** Natürlich, das Team ist wichtig. Ich verlange nichts, was ich nicht selbst einmal gemacht habe. Ich wertschätze eine Person immer aufgrund ihres Verhaltens, ihres Wissens und ihres Könnens. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ehrlichkeit gegenüber allen Beteiligten, gewillt sein Belastungen zu übernehmen, Ordnungsliebe, Disziplin und Verläßlichkeit. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Durch den Aufenthalt in der Natur. Ab einem gewissen Alter ist es nötig die eigenen körperlichen Kapazitäten zu respektieren.

✱ Jilka Brigitte Dipl.-Ing.

Steckbrief

Beruf: Raumplanerin. Funktion: Leiterin. Tätig bei: MA 18 - Stadtplanung., 1010 Wien, Rathausstraße 14-16. Geboren - Datum, Ort: 1. November 1956, Lienz. Kinder: Melike (1987). Mitgliedschaften: Vertreterin Österreichs bei der Experts Advisory Group der EU zum 5. Rahmenprogramm Forschung und Entwicklung, Vorstandsmitglied der Österreichischen Gesellschaft für Raumplanung, Vertreterin des Landes Wien in der Raumplanerkonferenz, sowie in diversen Arbeitsgremien, Vertreterin des Landes Wien bei internationalen Fachtagungen. Leiterin der Geschäftsstelle der Stadtentwicklungskommission sowie turnusmäßige Leiterin der Geschäftsstelle der Planungsgemeinschaft Ost. Hobbies: Skifahren, Radfahren, Bergwandern, Reisen, Kochen, Freunde einladen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1975 besuchte ich das Handelsakademie-Colleg in Wien und begann 1976 das Doppelstudium Raumplanung und Regionalwissenschaften (auf das ich zufällig durch einen Freund aufmerksam wurde), an der TU Wien, das ich 1982 abschloß. Bereits während des Studiums hatte ich stets gearbeitet , u.a. drei Jahre als wissenschaftliche Assistentin bei der Österreichischen Geologischen Gesellschaft, wo ich zuletzt als Raumplanerin tätig war. 1983 trat ich als Sachbearbeiterin (Flächenwidmungs- und Bebauungsplan) bei der Gemeinde Wien ein, war von 1991-94 Leiterin eines interdisziplinären Projektteams zur Stadterweiterung, und wurde 1993 zur Stellvertretenden Leiterin der Abteilung für Stadtteilplanung und Flächennutzung Nordost. In diese Zeit fiel die Ostöffnung und die Stadterweiterung in den Bezirken 21 und 22, für die ich zuständig war. 1996 wurde ich als Gleichbehandlungsbeauftragte der Gemeinde Wien für den technischen Wirkungsbereich freigestellt, und kehrte Mitte 1997 als Leiterin der Abteilung für Stadtplanung und Stadtentwicklung wieder in den Planungsbereich zurück.

Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Eine Entwicklung voranzutreiben und zu einem Ergebnis zu bringen, Probleme zu lösen, selbst zufrieden zu sein und andere zufrieden zu machen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich eine sehr lösungsorientierte Arbeitsweise an den Tag lege, die ich auch systematisch durchziehe. Ich verweigere keine Arbeit bzw. Problemlösung und bin eine „notorische Ärmelaufkremplerin". **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Ja, zu meinem Erstaunen sogar als überhöht erfolgreich. Richtigerweise werde ich als ungeduldig eingeschätzt und als jemand gesehen, zu dem man sowohl privat als auch beruflich mit seinen Problemen kommen kann, da ich diese gleich als die meinen akquiriere. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Nach der (eher zufälligen) Berufsentscheidung war die erste wesentliche Entscheidung nicht als Universitätsassistentin (den Vertrag dazu hatte ich schon) zu beginnen, sondern in die Praxis zu gehen. Nachträglich stellte sich der Schritt in den Gleichbehandlungsbereich zu gehen, als richtig heraus, da ich hier mit einem komplett neuen Aufgabenbereich konfrontiert wurde und eine neue Organisation aufzubauen hatte. Dabei mußte ich von den Büromöbeln bis zum Personal alles organisieren und lernte dabei den gesamten Magistratsbereich kennen. Diese Entscheidungen fielen aufgrund meines Interesses aus dem Bauch heraus und waren nicht karrieregesteuert ; erst jetzt muß ich Karriereplanung und Weiterbildung bewußt betreiben, wobei diese auf Erhaltung, nicht auf höher hinaus ausgerichtet ist. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Nein, eigentlich war ich für fünf Jahre als Gleichbehandlungsbeauftragte abgestellt, wurde aber gebeten, mich für diesen Posten zu bewerben, und wurde unter einem guten Dutzend Bewerbern ausgewählt, da ich genau das Bild erfüllte, das man sich für diese Position vorstellte. **Wann und wie erkannten Sie Ihre Fähigkeiten?** Das kam im Laufe der Zeit. Bei verschiedenen Projekten nahm ich immer wieder das Heft in die Hand, da ich in der Lage war in die unterschiedlichen Ideen ein System – sowohl visuell als auch ein Denkbild – zubringen. Dazu ist mir mein Matrix, Netzwerkdenken behilflich, da ich nicht linear orientiert bin. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Neben fachlicher Kompetenz und meinem Spaß am Tun bin ich vor allem kommunikativ, obwohl das manchen Problemen bereitet und von meinem Gegenüber nicht immer positiv aufgenommen wird, da ich oft zu schnell bin. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Langsamkeit, Disziplinlosigkeit und fehlende Toleranz anderen gegenüber. Wenn man nicht bereit ist zu akzeptieren, daß auch andere gute Lösungen bringen können, und ihnen nicht vertraut, kann

man nicht delegieren und wird damit nie in eine Führungsposition gelangen. Aufgrund der Spezialisierung in der Technik ist das, schon von Seiten der Ausbildung her, ein generelles Problem der Techniker . Führen kann man nur, wenn man Vertrauen zu seinem Team hat, und das auch vermittelt. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld?** Berufliches und privates Umfeld haben sicher Einfluß auf den Erfolg. Ich habe mich nie um die Trennung von Privat und Beruf bemüht und zog aus einer gewissen Verflechtung auch Vorteile. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich achte insbesondere darauf, wie die Person in den ihr zugedachten Bereich und in die alteingesessene Gruppe paßt. Ich habe sowohl Verantwortung gegenüber der Gruppe als auch den Einzelnen und man tut keinem etwas Gutes, wenn diese nicht zusammenpassen. **Und wie motivieren Sie diese?** In Zeiten des Beamtenabbaus ist das schwierig. Es stehen nicht viele finanzielle Mittel zur Verfügung, Beamte haben oft eine schlechte Nachrede und wir führen als langfristige Aufgabe der Stadtentwicklung auch einen gewissen Kampf gegen die kurzfristige Tagespolitik. Ich motiviere, indem ich den Spaß an der Arbeit vorlebe, Befriedigung zu vermitteln versuche, und auch die zweitbeste Lösung als Erfolg ansehe. Obwohl ich die Abteilung in der Öffentlichkeit darstelle, lasse ich auch meine Mitarbeiter deren Erfolge nach außen hin selbst verkünden. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlage ist das falsche Wort: das würde bedeuten, daß Leben ein Krieg ist. Erfolg und Niederlage ist keine Polarität. Ein Rückschlag löst bei mir eine Kurz- und Langzeitreaktion aus: erstens sich abschütteln und wieder aufstehen und zweitens herauszufinden, was ich falsch gemacht oder die Lage unrichtig eingeschätzt habe. Das mache ich aber nur dann, wenn ich einen zweiten Anlauf nehmen will, sonst war's eben nichts. Von zehn Ideen muß man sowieso acht verwerfen. **Ihre Ziele?** Ich würde in meinem Berufsleben noch gern etwas anderes machen, z.B. in der Personalentwicklung oder im Ausbildungsbereich. Um die 50 herum würde ich gern ein Jahr Auszeit nehmen, längere Zeit auf Reisen, ins Ausland oder auch in den Betreuungsbereich (als Nanny oder in ein Hospiz) gehen. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Kein Tadel ist schon Anerkennung. Ich bekomme Lob, wenn ich es einfordere. Auch Geld, das heißt finanzielle Anerkennung, gehört als Zeichen des Erfolges dazu.

✱ Jirsa Gerhard M. Mag.

● Steckbrief

Funktion: Leiter Qualitätsmanagement, Organisation und Fortbildung. Tätig bei: Dragoco Fabrik für Riech- und Geschmackstoffe GmbH., 1235 Wien, Mellergasse 4. Geboren - Datum, Ort: 19. April 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Sonja. Kinder: Christopher (1999). Eltern: Ingeborg und Ing. Ferdinand. Schöpferische Akte: Diplomarbeit, Fachartikel. Mitgliedschaften: Arbeitskreis OPWZ. Hobbies: Reisen, Literatur, Musik, Technik, Wissenschaft, Natur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte am Bundesrealgymnasium, leistete anschließend meinen Präsenzdienst ab und studierte danach an der WU Wien. 1994 schloß ich das Studium ab, parallel dazu hatte ich im letzten Semester hier in dieser Firma zu arbeiten begonnen. Zunächst war ich Assistent im Qualitätsmanagement und wurde 1995 Leiter des Bereiches. Im Laufe der Zeit konnte ich meine fachlichen Kompetenzen immer weiter ausbauen und bin mittlerweile für das Umweltmanagement ISO 14001, für die Planung und Koordination der betrieblichen Fort- und Weiterbildung, und für die betriebliche Organisation im Bereich EDV-gestützte Abläufe, zuständig. Das Unternehmen wurde 1919 in Deutschland gegründet und ist seit 1959 in Österreich tätig. Es beschäftigt sich mit Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Aromen, kosmetischen Grund- und Wirkstoffen, sowie Parfumölkompositionen. Wir fungieren als reiner Zulieferbetrieb für die weiterverarbeitende Industrie und beliefern die gesamte Nahrungsmittelindustrie, die Getränke- und Genußmittelindustrie, sowie die Kosmetik- und Körperpflegeindustrie, die Reinigungsmittel- und Haushaltsindustrie. Unser Stammarkt war Österreich, wir betreuten aber darüber hinaus die ehemaligen K.u.K.-Länder Tschechien, Ungarn und Jugoslawien; heute sind wir in ganz Ost- und Südosteuropa bis Zentralasien, sowie im Nahen und Mittleren Osten und Afrika tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich unmittelbar dann gegeben, wenn ich ein Ziel, sowohl ein kleines Teilziel als auch ein wirklich großes, visionäres Ziel, erreiche. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin ein sehr zielorientierter Mensch und habe den nötigen Durchsetzungswillen, meine Ziele zu erreichen; allerdings bin ich bereit, im entscheidenden Moment Kompromisse einzugehen. In der Zielerreichung selbst bin ich sehr flexibel: das Ziel steht für mich fest, die Wege dorthin sind verschieden, und können sich immer wieder ändern. Unser Unternehmen ist nach wie vor ein Familienbetrieb, dabei jedoch modern und dynamisch. Man hat als Mitarbeiter hier einen gewissen Stellenwert; man ist nicht einfach eine Nummer sondern „Dragocaner". Das Unternehmen agiert weltweit und vernetzt, der Vorteil liegt in den vielen Standorten, das Wissen des gesamten Unternehmens wird geteilt. Wir legen höchsten Wert auf Qualität und gehen sehr individuell und persönlich mit unseren Aufträgen um. Der Kunde bekommt ein Produkt, das auf seine speziellen Bedürfnisse zugeschnitten ist, beziehungsweise eine optimale Lösung für sein spezifisches Problem. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich habe in meinem Leben viel erreicht und habe noch viel vor. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich begegne Problemen und Herausforderungen absolut analytisch. Es gilt zunächst zu untersuchen, wie es zu einem Problem kommen konnte, wenn die Ursache bekannt ist, kann ich mich mit der Lösung befassen, und das geschieht vor allem im Team. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern neben fachlicher Kompetenz, die ich voraussetzen muß, Fremdsprachen- und EDV-Kenntnisse, Flexibilität und Zielorientierung. Generell müssen sich unsere Mitarbeiter auch für unser Metier, also vor allem Düfte und Geschmack interessieren. Wesentlich ist mir die Teamfähigkeit, weil Gruppenarbeit in unserem Unternehmen ausschlaggebend ist. Dabei präzisiere ich das Wort Teamarbeit auf die Begriffe Kommunikationsfähigkeit und Koordinationstalent beziehungsweise –wille. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Eine grund solide Ausbildung ist heute wichtiger als je zuvor. Gute Allgemeinbildung ist ein sehr wichtiges Fundament, man sollte dem Spezialistentum nicht zu sehr huldigen, sich aber in dem Fachgebiet weiterbilden, das einen interessiert. Wesentlich ist es, für sich herauszufinden und ganz exakt definieren, was man will, und dieses Gebiet konsequent verfolgen. Wenn man etwas gerne und mit Überzeugung macht, wird man darin auch erfolgreich werden, ganz egal, welche Hürden man dafür über-

winden muß. Wesentlich wäre es, jungen Menschen ihre Möglichkeiten aufzuzeigen, die ihnen so die Orientierung ermöglichen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Eines meiner Ziele besteht in der materiellen Absicherung meiner Familie, meine beruflichen Ziele betreffen die Festigung der Position in der sich das Unternehmen befindet. Mein vorrangiges Bestreben ist es, das Management so zu strukturieren, daß die Kunden in den neuen Märkten optimal betreut werden können.

✶ Jöbstl Michael

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Rosenberger Markt-Restaurant Wien Restaurantbetriebs GmbH & Co KG., 1010 Wien, Maysedergasse 2. Geboren - Datum, Ort: 22. August 1968, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Doris. Kinder: Julia (1995) und Michael (1998). Eltern: Andreas und Gertrude. Schöpferische Akte: Skripten und Lehrunterlgen zur Küchenpraxis und Hygiene. Hobbies: Beruf, Fachliteratur (Peter Drucker, Jürgen Höller, Mc Cormack, Fredmund Malik, Napoleon Hill).

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Hotelfachschule in Bad Gleichenberg und ging anschließend als Jungkoch nach Deutschland. Nach etwa zwei Jahren auf Saison als Küchenchef kehrte ich in den elterlichen Betrieb, einen Alpengasthof in der Steiermark, zurück, und begann nebenbei beim WIFI Graz zu unterrichten. Ich absolvierte eine Ausbildung zum Trainer in der Erwachsenenbildung und zum Fachmann in Lebensmittel- und Betriebshygiene. Nach sieben Jahren begann ich im Grazer Kongreß- und Casino- Restaurant als F & B Manager, arbeitete etwa ein Jahr bei einem Bekannten, der ein großes Restaurant eröffnet hatte, und kam 1998 zu Rosenberger. Ich durchlief mehrere Stationen in verschiedenen Filialen von Rosenberger, absolvierte eine Managementausbildung und wurde nach einem Jahr Geschäftsleiter des Rosenberger Marktrestaurants Wien. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Rosenberger hat eine Qualitätsphilosophie, die konsequent umgesetzt wird. Die hohe Qualität, der Geschmack und die Frische der Speisen sind uns ebenso wichtig wie die Schnelligkeit und die Freundlichkeit unserer Mitarbeiter, sowie die Hygiene und die Sauberkeit im Restaurant.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich beruht Erfolg auf folgenden fünf Säulen: Beruf, Familie, Finanzielles, Soziales und Gesundheit. Meiner Meinung nach definiert sich unsere Gesellschaft über den Beruf. Ich persönlich bin vor allem ein Familienmensch und denke, daß man nur dann Erfolg hat, wenn sich all diese Ebenen im Einklang befinden. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin ein sehr zielstrebiger Mensch und wußte immer schon sehr konkret, wohin ich will. Ich habe eine sehr positive Lebenseinstellung, fördere die Stärken meiner Mitarbeiter und mache sie ebenfalls erfolgreich. Ein wesentlicher Faktor für meinen Erfolg ist mein ständiges Bemühen um Weiterbildung; ich lese sehr viel und verbringe etwa eine Stunde pro Tag mit dieser Art der Fortbildung. Ich übernehme jederzeit Verantwortung für mein Handeln und sehe Kritik als „Feedback". **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich komme aus bescheidenen Verhältnissen eines Berggasthofes, und habe durch kontinuierliche Arbeit und Engagement sehr viel erreicht. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, vor allem Wolfgang Rosenberger und Hubert Pferzinger (Casino Graz). Erfolgreiche Menschen sind auch immer dankbare Menschen. An dieser Stelle bedanke ich mich bei meiner Frau Doris, bei Eltern, Großmutter, meinen Freunden und allen meinen ehemaligen und derzeitigen Chefs. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Ich lege sehr großen Wert auf fachliche Kompetenz und Führungsqualitäten im jeweiligen Bereich. Ich denke, wir leben in einer Zeit, in der Spezialisten gefragt sind; deshalb setze ich in jedem Bereich andere Kriterien ein. Wesentlich ist es für mich, die Stärken der Einzelnen zu einem guten Team zu kombinieren. Es gibt in unserem Unternehmen eine sehr klare Hierarchie, in der jeder Mitarbeiter zunächst einmal mit der nächsthöheren Ebene kommuniziert, wobei ich versuche, sehr viel Herzlichkeit zu vermitteln und so ein starkes Vertrauensverhältnis herzustellen. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Mißerfolge begreife ich als Chance, um daraus zu lernen und die Strategie zu verändern. Ich analysiere ein Problem zunächst einmal sehr genau, um den Kern begreifen zu können. Ganz wesentlich ist dabei das Gespräch mit allen Beteiligten, das sachlich und nicht emotionell verlaufen muß. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man muß für sich selbst herausfinden, welche Ziele man kurz- und langfristig hat. Dabei darf man die kurzfristigen Ziele weder über-, noch die langfristigen unterschätzen. Jeder muß wissen, wie er sich am besten organisiert, um zum Erfolg zu kommen und dabei die eigenen Stärken zu nützen. Es ist vielleicht hilfreich, sich zu fragen, in welcher Position man beim Pensionsantritt gerne einmal sein möchte. Wesentlich ist es, sich an seinem Wertesystem zu orientieren, und einen möglichst hohen Beitrag für die Gesellschaft zu leisten. Ausbildung ist heute ganz wichtig und endet nicht mit der Schule: man muß sich auch danach ständig durch Lesen, Kurse und Seminare weiterbilden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein langfristiges Ziel ist es, innerhalb der nächsten fünf Jahre eine übergeordnete Funktion, beispielsweise die Gebietsleitung, zu übernehmen. 2015 möchte ich ein Buch herausgeben, da ich mein Wissen weitergeben will, von dem andere profitieren können.

✶ Jonas Karl

„Dynamisch, fleißig und geradlinig leben, nie auf die Uhr schauen, immer anwesend sein."

● Steckbrief

Beruf: Schmiedemeister, Meister für Landmaschinentechnik und Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Karl Jonas Landmaschinenhandel, Ersatzteile-Maschinenbau., 2232 Deutsch-Wagram, Rohrengasse 1. Geboren - Datum, Ort: 26. November 1941, Deutsch-Wagram. Familienstand: Verheiratet mit Katharina. Kinder: Roswitha (1971) und Karl (1972). Eltern: Rosa und Karl. Ehrungen: 1990 Silberne Ehrenmedaille der Handelskammer Niederösterreich (zum 100-jährigen Firmenjubiläum). Mitgliedschaften: MGV-Sängerbund Deutsch-Wagram (seit 40 Jahren), Obmann des Wirtschaftsbundes der Ortsgruppe im Bezirk Gänserndorf, Bezirks-

vertrauensmann des Maschinenhandels, Prüfungskommissär bei der Kaufmannsgehilfen-Prüfung im Bezirk Gänserndorf. Hobbies: Singen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule lernte ich vier Jahre Schmied, und den Beruf des Landmaschinentechnikers im elterlichen Betrieb, der von meinem Großvater gekauft wurde und seit 1874 in Familienbesitz ist, aber schon seit 1770 besteht. Von 1959-62 lernte ich zusätzlich noch den Beruf des Kaufmanns, und schloß ihn mit der Meisterprüfung ab. Ende 1966 ging mein Vater in Pension und ich übernahm den Betrieb im Jänner 1967. 1972-2000 war ich Vertragspartner der Steyr-Daimler-Puch AG. In dieser Zeit besuchte ich mehrere Seminare in Steyr und St. Valentin. 1982 absolvierte ich einen Lehrgang für Schweißtechnik der Güteklasse drei. 1983-90 war ich Obmann und Gründungsmitglied der Werbegemeinschaft Wirtschaftsring Deutsch-Wagram. Auch mein Sohn ist in diesem Beruf eingestiegen, er hat ab 1987 bei mir gelernt und arbeitet seither im Betrieb mit. Als ich 1967 übernahm, lebte der Betrieb zum größten Teil vom Fahrzeugbau. Die Reparatur von Landmaschinen zieht sich wie ein roter Faden durch mein Berufsleben. Ende der 70er Jahre bis heute, kam ein neuer Geschäftszweig dazu, wir reparieren Pumpen, die zur Bewässerung auf den Feldern dienen. Auf Bestellung fertigen wir Maschinen für die Gemüseproduktion, z.B. Kartoffel- und Karotten-Waschmaschinen. In all den Jahren habe ich viele Lehrlinge ausgebildet, denen ich viel von meiner Erfahrung mitgeben konnte. In der letzten Zeit sind die Bauern immer weniger geworden und wir haben viele Hauptkunden verloren. Wir reduzierten das Personal und beschäftigen uns jetzt vermehrt mit Schlosserarbeiten. Zur Zeit sind wir zu dritt, die Betriebsfläche beträgt ca. 1.000m².

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich bis heute diesen traditionellen Familienbetrieb erfolgreich weiterführen konnte, und mein Name in der Landmaschinentechnik in Niederösterreich ein Begriff ist. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Dynamisch, fleißig, und geradlinig leben, nie auf die Uhr schauen, immer anwesend sein, und das Geschäft mit oberster Priorität behandeln. **Wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Anfang der 70er Jahre, da hatten wir die höchste Beschäftigungsrate, bis Mitte der 90er Jahre. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Mit Konsequenz, mit Fleiß und Sparsamkeit. Ich hatte das Glück, immer ein Umfeld zu haben, welches mir zur Seite stand. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Als ehrlicher, erfolgreicher Mensch. Meine Mitarbeiter sehen mich als Chef, mit dem man reden kann. Für meine Familie bin ich ein gleichberechtigter Partner. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, Anerkennung ist wichtig, sie gibt mir Sicherheit. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich bin praktizierender Katholik und brauche meine Ruhepausen zum Auftanken. **Haben Sie noch Ziele?** Mein Wunsch wäre, daß dieser Betrieb weiter bestehen bleibt. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Wichtig ist, ein Team von zwei bis drei Leuten zu haben, denn ganz allein funktioniert es nicht. Weiters sollte man in der Startzeit um begleitende Hilfe bei der Wirtschaftskammer ansuchen, und man muß auf Leute zugehen können, das Fachwissen allein reicht nicht aus.

✱ Joussen Karin Dr. med.

Steckbrief

Beruf: HNO-Ärztin, Fachärztin für Phoniatrie und Pädaudiologie. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Inhaber., 80333 München, Briennerstraße 1/3. Geboren - Datum, Ort: in Bad Schandau (Deutschland, in der Nähe von Dresden). Eltern: Werner und Irma Peschke. Schöpferische Akte: Fachpublikationen. Hobbies: Musik (speziell: Gesang), Theater, Literatur und Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Fachvorträge.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich habe mein Abitur in der Nähe von Dresden absolviert und wußte schon sehr früh, daß ich Medizin studieren wollte. Während der Schulzeit interessierte ich mich für Theater, Oper, Literatur und Kunstgeschichte. Ich studierte nach dem Abitur Medizin und entdeckte während der klinischen Ausbildung mein Interesse für die Phoniatrie. Nach dem Studium habe ich mich für eine HNO Ausbildungsstelle beworben und während der gesamten HNO-Ausbildungszeit zusätzlich phoniatrische Fragestellungen bearbeitet. Die Facharztausbildung für HNO-Heilkunde habe ich nach dem Übertritt aus der DDR in die Bundesrepublik in Lübeck beendet. Anschließend begann ich die Ausbildung zum Facharzt für Phoniatrie und Pädaudiologie, die ich in Hamburg abgeschlossen habe. Ich ging als Phoniaterin nach München und organisierte in der HNO-Klinik des Klinikums rechts der Isar den Aufbau einer Stimm- und Sprachabteilung. Danach bot sich mir die Möglichkeit, eine HNO-Praxis zu übernehmen, die ich um das Fachgebiet Phoniatrie und Pädaudiologie erweitert habe. Da meine Neigung zur Oper und zum Theater sehr groß ist, konnte ich Hobby und Beruf miteinander verbinden.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich habe beständig darauf hingearbeitet, im Fachbereich HNO, Phoniatrie und Pädaudiologie eine hohe fachliche Kompetenz zu erreichen. Dafür habe ich regelmäßig Fachliteratur gelesen, Kurse besucht und an Kongressen teilgenommen. Das Wissen ist die Basis, auf der Erfolg möglich wird. Da ich schon während des Studiums angefangen habe, mich mit dem Fachgebiet der Phoniatrie und Pädaudiologie zu befassen, konnte ich frühzeitig Erfahrungen sammeln. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe Glück, daß ich meine Arbeit sehr gerne mache und viel Spaß daran habe. Da ich mich unter anderem speziell mit den Problemen professioneller Sprecher und Sänger beschäftige, sehe ich es als eine sehr große Herausforderung, mich immer wieder neu mit den Erkrankungen und der Gesunderhaltung der Sing- und Sprechstimme auseinanderzusetzen. **Wer hat Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt?** Ich bin sehr froh, daß mir meine Eltern in der Kindheit und in der Jugend viel Freiheit gelassen haben. Sie haben mich und meine Geschwister in unserer Entwicklung immer unterstützt. Der Drang nach Freiheit und Entwicklung war für mich ein wichtiger Motor, aus der ehemaligen DDR wegzugehen. Ich wußte damals, daß das meine Eltern akzeptierten. Freiheit ist für mich die Basis, auf der Entfaltung und Entwicklung möglich ist. Ich gestehe sie immer auch anderen Menschen zu. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich empfinde eher Spaß und Freude in und an meinem Leben. Ich orientiere mich an positiven Dingen. Ich wache morgens mit guter Laune auf, habe eine hohe Motivation für meine Arbeit und damit auch Kraft für sogenannte „schwierige Fälle". **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Gravierende Rückschläge in meiner Arbeit hatte ich bis jetzt nicht. Wenn Irritationen mit Patienten oder Mitarbeitern aufkommen, überlege ich, was ich verändern

könnte und versuche dann alles schnell zu regeln. Für die Schulung meiner Mitarbeiter investiere ich viel Zeit. Ich versuche ihnen klarzumachen, daß wir eine wunderbare Arbeit machen und daß wir nur gemeinsam erfolgreich sein können. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Den Beruf, den man sich aussucht, sollte man nicht wegen der Karriere machen. Zwischen Erfolg und Karriere ist ein Unterschied. Erfolg entwickelt sich langsam und ist beständig. Die Karriere dagegen ist auch mit verschiedenen Mitteln zu erreichen und der Absturz kann sehr schnell kommen. Man sollte sich eine Arbeit suchen, die einem Spaß macht und einen fordert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte lange aktiv in meinem Beruf bleiben und junge, motivierte Menschen fördern.

✶ Judt Ernst

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechanikermeister. Funktion: Geschäftsführer und Betriebsleiter. Tätig bei: Wiesenthal & Co Troststraße GmbH - Vertragswerkstätte., 1102 Wien, Troststraße 109-111. Geboren - Datum, Ort: 27. September 1945, Felsörönök (Ungarn). Familienstand: Verheiratet mit Vera. Kinder: Sabine. Eltern: Ernst und Ella. Hobbies: Hunde und Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule absolvierte ich die Lehre zum Kfz-Mechaniker bei der Firma Karwinsky im Dritten Bezirk, einem Tochterunternehmen von Wiesenthal. 1963 legte ich die Gesellenprüfung ab. Zur damaligen Zeit war ich Fußball-Halbprofi, entschied mich jedoch für meinen Beruf als Mechaniker. Also blieb ich im Unternehmen und absolvierte 1966 zusätzlich die Meisterprüfung. Anschließend wurde ich stellvertretender Meister und wurde 1972 Filialleiter der Firma Karwinsky in Wien-Oberlaa. Nach etwa sechs Jahren kam ich, wieder als Meister, nach Strebersdorf, und ging nach drei Jahren zurück nach Wien-Oberlaa, wo ich noch vier Jahre lang als Betriebsleiter blieb. 1985 kam ich als Troubleshooter in dieses Unternehmen. 1987 wurde ich stellvertretender Leiter des Reparaturwerkes und wechselte nach fünf Jahren als Geschäftsführer nach Strebersdorf. 1995 wurde ich Geschäftsführer und Betriebsleiter von Wiesenthal & Co Troststraße GmbH und bin heute für 160 Mitarbeiter verantwortlich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, mit meiner Tätigkeit zufrieden zu sein. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, daß ich das Glück hatte, zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Entscheidungen zu treffen und darüber hinaus die richtigen Förderer zu treffen. Ich habe meine Position eigentlich nie angestrebt, sondern wurde gebeten, sie zu übernehmen, weil ich sehr engagiert und leistungsbereit bin. Meine größte persönliche Stärke neben meiner hohen fachlichen Qualifikation sehe ich in meiner Kommunikationsfähigkeit, sowohl Kunden als auch Mitarbeiter betreffend. Wiesenthal ist ein Dienstleistungsunternehmen in dem der Kunde wirklich König ist. Ich bin ein Mensch, der sich ständig weiterbildet, nicht erst dann, wenn ich Zusatzqualifikationen brauche. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich hier im Konzern vor 42 Jahren als Mechanikerlehrling begann und heute Geschäftsführer bin. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erste wichtige Entscheidung sehe ich heute darin, diesen Beruf ergriffen und nicht die Laufbahn als Fußballer eingeschlagen zu haben. In weiterer Folge lehnte ich die Angebote ab, im Öffentlichen Dienst, beziehungsweise in der Pensionsversicherungsanstalt zu arbeiten. Ich verwarf später sowohl den Gedanken, zu Mazda zu gehen, als auch den Wunsch, mich selbständig zu machen und sehe es rückwirkend als gute Entscheidung, hier im Haus geblieben zu sein. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Einerseits leiden wir heute unter der Globalisierung und unter der zunehmenden Konzentration am Markt; andererseits gibt es in unserer Branche große Nachwuchsprobleme, vor allem auf dem Sektor der Facharbeiter, weil diese Berufsgruppe unter einem sehr schlechten Image in der Gesellschaft leidet. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Zunächst einmal erwarte ich hohe fachliche Qualifikation im jeweiligen Bereich, darüber hinaus lege ich sehr hohen Wert auf den menschlichen Aspekt: ich muß meine Mitarbeiter achten und respektieren können. Wesentlich ist mir weiters Teamfähigkeit, also die Bereitschaft, sich untereinander zu helfen und miteinander statt gegeneinander zu arbeiten. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir sind insgesamt vier Geschäftsführer (wobei ich das Tagesgeschäft leite), in der Ebene darunter befindet sich der Betriebsleiter-Stellvertreter. Danach kommen der Assistent der Geschäftsleitung und sechs Abteilungsleiter. Die sechzehn Meister befinden sich, übergreifend in die dritte, auf der vierten Ebene. Ich lege großen Wert auf gute Kommunikation mit allen Mitarbeitern bis hin zum Hilfsarbeiter oder Lehrling, und möchte, daß jeder meiner Mitarbeiter mir seine Meinung sagt, beziehungsweise Verbesserungsvorschläge macht. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich investiere etwa drei Wochen pro Jahr, die ich in intensiven, externen Schulungen verbringe; damit ist es aber noch lange nicht getan, wie ich glaube. Deshalb bilde ich mich in meiner Freizeit ständig durch die Lektüre von Fachzeitschriften weiter.

✶ Jung Dieter

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Jung & Sohn GmbH Baustoffgroßhandlung., 1194 Wien, Heiligenstädter Straße 22. Geboren - Datum, Ort: 11. Oktober 1942, Wien. Kinder: Brigitte (1963), Thomas (1968) und Alexandra (1971). Eltern: Josef und Anna. Mitgliedschaften: Verband der Baustoffhändler Österreichs, Wirtschaftsbund, Paradise of Horse (Countryclub), Döblinger Faschingsgilde (Senator). Hobbies: Beruf, Countrymusik, Fußball, Westernfan, Heurige. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Landesgremialvorsteher für den Handel mit Baustoff und Flachglas.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Mein Großvater Johann errichtete dieses Unternehmen im Jahre 1916 als Handelsagentur für Baustoffe. Diese Handelsagentur wurde 1918 in einen Baustoffhandelsbetrieb umgewandelt. 1928 trat mein Vater Josef Jung als Gesell-

schafter in die Firma ein, die von da an unter dem Namen Johann Jung & Sohn geführt wurde. Ich trat schließlich 1956 in die Firma meines Vaters ein, war dort von 1967 bis 1976 Kommanditist, bis 1983 Komplementär und anschließend bis 8. Mai 1991 Alleininhaber der Firma Johann Jung und Sohn. 1991 wandelte ich das Unternehmen in eine GmbH um, seit Mai desselben Jahres bin ich Geschäftsführer des Unternehmens, das sich heute Jung & Sohn nennt. Mein Sohn Thomas, der Urenkel des Firmengründers, trat bereits 1987 in die Firma ein. Er zeigt seinerseits reges Interesse am Weiterbestehen des Baustoffhandels und freut sich auf ein künftiges 100-jähriges Firmenbestehen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, jene Ziele zu erreichen, die man sich selbst gesteckt hat. Jeder Mensch, besonders ein Unternehmer, hat in seinem Leben Zielsetzungen, die er verfolgt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich steckte mir immer Ziele, die ich konsequent und hartnäckig verfolgte. Dabei plane ich sehr genau – sowohl kurzfristig, als auch mittel- und langfristig. Eine meiner Stärken ist meine unbedingte Ehrlichkeit. Ich führe ein kleines Unternehmen und scheue mich nicht, selbst den Besen in die Hand zu nehmen. Ich war von klein auf dazu bestimmt, im Unternehmen meines Vaters zu arbeiten, obwohl ich als Kind den Berufswunsch Büchsenmacher hegte. Mit der Zeit bin ich in meinen Bereich hineingewachsen und fühle mich heute sehr wohl damit. Durch meine langjährige Tätigkeit konnte ich mir ein hohes Maß an Fachwissen aneignen, weiters werde ich von meinen Kunden sehr geschätzt, weil ich beste Qualität und höchste Zuverlässigkeit biete. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich möchte mich nicht als endgültig erfolgreich bezeichnen, weil ich noch nicht ganz zufrieden mit dem Erreichten bin. Ich glaube, daß es immer schwierig ist, Erfolg an sich selbst festzustellen. Es ist oft wichtig, ihn von jemandem bestätigt zu bekommen, der einen völlig anderen Blickwinkel hat als man selbst. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege bei Mitarbeitern großen Wert auf Fachwissen, Zuverlässigkeit und Ehrlichkeit. Weiters ist mir gepflegtes Auftreten wichtig. Ich denke, daß ich als Chef meine Mitarbeiter durch meine Vorbildwirkung positiv wie auch negativ motivieren bzw. beeinflussen kann. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Früher war mir mein Beruf wichtiger als mein Privatleben; heute haben sich die Wertigkeiten sehr stark in die andere Richtung verschoben. Ich kann mein Leben heute genießen, weil ich bereits sehr viel erreichen konnte. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Gute Bildung ist heute sehr wichtig, egal ob sie in Form eines Studiums oder eines Handwerks absolviert wird. Es ist ebenso wesentlich, Erfahrungen in verschiedenen Unternehmen zu sammeln. Weiters denke ich, daß man dem nachgehen soll, was man in sich spürt: Wenn man als Erfolgstyp geboren ist, fühlt man bereits mit 17, 18 Jahren, daß man gut ist und an der Materie Spaß haben wird. In einer solchen Situation ist es unbedingt wichtig, ins Ausland zu gehen. Ich würde sagen, daß die magische Grenze bei einem Alter von 40 Jahren liegt; bis dahin sollte man es geschafft haben. Generell möchte ich an dieser Stelle etwas vielleicht provokantes sagen: In der Jugend nicht radikal zu sein ist ein Verbrechen – im Alter noch radikal zu sein ist die größte Dummheit.

✶ Jurica Peter

● Steckbrief

Beruf: Kellner. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Seminarhotel Strudlhof GmbH., 1090 Wien, Pasteurgasse 1. Geboren - Datum, Ort: 15. Jänner 1945, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Karin und Robert. Eltern: Franz und Rosina. Mitgliedschaften: Freier Wirtschaftsverband der Hotelkommission des Wiener Tourismus. Hobbies: Fußball, Golf, Tennis, Bowling.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Kellner im Hotel Regina/Wien. 1962 schloß ich die Gesellenprüfung ab und blieb ein Jahr lang in meinem Lehrbetrieb. Diese Zeit war sehr hart und brachte mich zu der Erkenntnis, daß ich eine höhere Position anstrebte. Anschließend arbeitete ich als Saisonkraft in Holland und Tirol und absolvierte in der Folge den Militärdienst. 1966 war ich erneut als Saisonkraft tätig, diesmal in der Schweiz. Von 1966 bis 1973 war ich Chef de Rang im Coq d'Or und am Donauturm, 1973 gründete ich gemeinsam mit einem Kollegen das Restaurant Paprika. 1976 wurde ich Direktor des Haas-Haus, 1978 war ich als Assistant Manager im Brunswick Wien und anschließend in Nürnberg als Manager desselben Unternehmens tätig. Um meine Familie zu mir zu holen, kaufte ich ein Restaurant, das meine Frau mit der Freundin meines Sohnes führte, mein Sohn selbst arbeitete bei mir. In der Zwischenzeit absolvierte ich von 1982 bis 1984 verschiedene Trainings und Kurse in den USA. Da meine Familie wieder nach Österreich wollte, suchte ich nach einer Stelle und war schließlich ab 1989 als Manager bei Rogner Touristik tätig. Als Frau Rogner den Betrieb unstrukturierte, blieb ich auf der Strecke und war ab 1991 als Betriebsberater tätig, da ich zuvor den vier Semester dauernden WIFI-Kurs für Kostenrechnung und Controlling, sowie diverse Rhetorikkurse am WIFI absolviert hatte. Zu dieser Zeit drückte ich jedem meiner Freunde und Bekannten meinen Lebenslauf in die Hand, und wurde schließlich – ich weiß bis heute nicht, welchem Grund ich das zu verdanken habe – bei SOTOUR tätig. In der Folge übernahm ich das Apollon und zusätzlich das Hotel Strudlhof. Das Apollon wurde verkauft, und ich übernahm zusätzlich zum Hotel Strudlhof noch die Jugendherbergen und ein Reisebüro. Heute bin ich Geschäftsführer des Seminarhotel Strudlhof. Wir beschäftigen zur Zeit etwa 50 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, meine Ziele umsetzen zu können und dabei mit meiner Familie in Harmonie zu leben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war zum Großteil meine Gattin, die mich in meinem beruflichen Werdegang nie aufhalten wollte und mich immer wieder ermutigte, weiterzumachen. Je hektischer die Situation wird, desto ruhiger werde ich selbst. Ich interessiere mich für sehr vieles und bin ein sehr offener Mensch. Ich bin kommunikationsfreudig, kann durch meine mannigfaltigen Erfahrungen im sozialen Bereich sehr gut auf andere zugehen und habe einen guten „Schmäh". Weiters war mir meine Weiterbildung immer sehr wichtig. Ich habe großen Spaß an meiner Arbeit und verrichte sie deshalb mit großer Freude. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Wenn ich meine Karriere zurückverfolge, sehe ich mich heute als erfolgreich. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Imitation ist gefährlich. Es ist sicher nichts schlechtes daran, sich an Vorbildern zu orientieren, aber eigene Ideen sind entschieden besser als Kopien. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ih-**

rem Erfolg? Meine Mitarbeiter sind mir sehr wichtig! Bei Weihnachtsfeiern ehre ich immer zuerst die Reinigungskraft, weil ich ihr das Gefühl geben möchte, wichtig zu sein. Ohne diese Mitarbeiter könnten wir insgesamt keinen Erfolg haben, dessen bin ich mir voll bewußt. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Ich bin als Geschäftsführer der GmbH meinem Präsidenten unterstellt, unter mir gibt es die Ebene des Abteilungsleiter; die Personalchefin, die auch für Buchhaltung und Controlling zuständig ist, einen Haustechniker und darunter die Ebene der sonstigen Mitarbeiter. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben ist mir sehr wichtig, meine Frau war mir immer Stütze und Rückgrat. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich lege sehr großen Wert auf Fortbildung und bilde mich ständig fort, weil ich mein Wissen auch an meine Lehrlinge weitergeben möchte. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn man nicht bereit ist, auch negative Erfahrungen zu sammeln, wird man auch keine Erfolgserlebnisse haben. Wesentlich ist es, interessiert und offen zu sein und seine Chancen zu erkennen und in letzter Konsequenz auch zu ergreifen.

✱ Kadecka Gottfried Ing.

● Steckbrief

Beruf: Techniker im Außendienst. Funktion: Vertriebsleiter Österreich. Tätig bei: TRANE GmbH., 2345 Brunn am Gebirge, Campus 21 Liebermannstraße F03/ Top 201. Geboren - Datum, Ort: 4. Jänner 1963, Wien. Ehrungen: Firmeninterne Anerkennungspreise für engagierte Mitarbeit. Mitgliedschaften: ÖKKV, Österreichischer Klima- und Kälteverband. Hobbies: Squash, Schifahren, Wandern, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die HTL für Elektrotechnik in Wien und arbeitete anschließend drei Jahre lang im Betrieb meines Vaters. Da ich mich mit dieser Tätigkeit nicht verwirklichen konnte, wechselte ich zur Firma Norma, wo ich ebenfalls drei Jahre lang tätig war – im Bereich Technik und Qualitätssicherung. Danach wechselte ich in das Unternehmen ABB GOERZ AG und war zwei Jahre im technischen Innendienst, Vertrieb und Produktmanagement tätig. Da NORMA und ABB GOERZ fusionierten und ich keine weiteren Karrieremöglichkeiten für mich sah, nahm ich ein Angebot von GOULD Electronics an. Für nahezu sechs Jahre war ich dann erfolgreich im Vertrieb von messtechnischen Produkten für GOULD RECOMS Electronics in Österreich tätig. Im Jahre 1996 fand ich eine interessante Position bei TRANE GmbH, ein international tätiger Konzern weltweit führend in der Klima- & Kälteindustrie. Im Zuge dessen ging ich 1997 ein halbes Jahr nach Amerika, um ein Postgraduate, Studium im Bereich Mechanik zu absolvieren. Das Unternehmen beschäftigt sich mit dem klassischen Airconditionbereich bei Großklimageräten, beispielsweise im Twin-Tower, Donauplex, Andromeda-Tower oder im Cineplexx, sowie mit Klimaanlagen für kleine Objekte, wie Büros, Shops oder Privathaushalte. Trane ist ein amerikanischer Konzern; ich bin der Leiter in Österreich und somit für den Vertrieb von Kältemaschinen und allem nötigen Zubehör verantwortlich. Zu unserem Kundenkreis zählen vor allem Installateure, Architekten und Planungsbüros, manchmal auch der Endverbraucher selbst.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist eine Form der Verwirklichung und hängt immer von der jeweiligen Situation und den Rahmenbedingungen ab, die ein Mensch vorfindet. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube nicht, daß man als Einzelperson erfolgreich sein kann; das Geheimnis meines Erfolges liegt darin, daß ich andere mitreißen und begeistern kann. Ich habe die Fähigkeit, meine Mitarbeiter zu motivieren um als Unternehmen zielstrebig in eine Richtung zu gehen. Ich bin ein sehr hartnäckiger Mensch und gebe nicht so leicht auf. Prinzipiell habe ich eine sehr positive Grundeinstellung zum Leben. Ich genieße es in einem Unternehmen mit einer flachen Organisation zu arbeiten, weil ich sehr eigenverantwortlich agieren kann und muß. Mein Ziel ist es von meinen Kunden und Geschäftspartnern aktiv weiter empfohlen zu werden. Ein qualitativ hochwertiges Produkt bei einer vernünftigen Preisgestaltung ist natürlich dabei sehr hilfreich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich als erfolgreich. Erfolg ist für mich eine Art der Selbstverwirklichung. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Die größten Herausforderungen sind Probleme, denen man sich stellen muß, ohne diese selbst verschuldet zu haben, die aber dennoch gelöst werden müssen. Ich differenziere dabei nach der Art des Problems. Es gibt Situationen, die nur auf den ersten Blick ein Problem darstellen und sich sozusagen von selbst lösen – in solchen Fällen muß man die Coolheit besitzen, nicht nervös zu werden und abzuwarten. Dabei hilft mir meine Erfahrung, weiters profitiere ich generell von meiner persönlichen Eigenschaft, der Hartnäckigkeit. Grundsätzlich gibt es Probleme, die sich meinem Einflußbereich entziehen, wenn ich das erkenne, nehme ich Ratschläge an. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Einsatzbereitschaft, Loyalität, schnelle Auffassung und Reaktionsvermögen sind für mich die ausschlaggebenden Kriterien zur Zusammenarbeit mit Mitarbeitern. Grundsätzlich habe ich Mitarbeitern gegenüber die gleiche Erwartungshaltung wie an mich selbst. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Der hohe Grad an Eigenverantwortung und ein Bonussystem, mit dem Leistungen honoriert werden, sind Ansporn und Motivation für die Mitarbeiter des Unternehmens Trane. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Balance ist das Wichtigste, wesentlich ist mir die Aufrechterhaltung meines Freundeskreises. Ein funktionierendes Privatleben ist meiner Meinung nach Grundvoraussetzung für beruflichen Erfolg. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Alles im Leben hat zwei Seiten. Ohne Licht keine Schatten - ohne Niederlagen keinen Erfolg. Es wichtig aus Niederlagen zu lernen. Noch wichtiger ist es aber, Niederlagen zu akzeptieren und wegzustecken. Rückblickend erkenne ich oft in Niederlagen durchaus etwas positives, weil ich gelernt habe, Menschen oder Situationen dann anders zu sehen. **Haben Sie Vorbilder?** Nein, eigentlich habe ich kein konkretes Vorbild, ich schätzte aber viele Menschen die ich aus den unterschiedlichsten Gründen bewundere, schätze und dankbar bin. Besonderen Dank gebührt meiner Mutter, meiner Freundin Isabella, meinen ehemaligen Kollegen Ing. Karl LAUSCHER (GOULD RECOM Electronics) und Ing. Robert Gröblinger (TRANE GmbH.). **Welchen Ratschlag an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Man muß wissen was man wirklich will, und das zum Beruf machen, woran man Spaß und Interesse hat. Wenn Interesse an einer Sache besteht, wird man auch die nötigen Fähigkeiten entwickeln. Gute Ausbildung ist ein wichtiger Grundstein zum Erfolg, wenn man für sich herausgefunden hat, was man will, geht man dahingehend auch in die richtige Richtung. Wichtig ist auch ein intaktes Familienleben in der Kind-

heit. Wirklich erfolgreiche Menschen sind sozial kompetent, und diese Fähigkeit erwirbt man in den ersten Lebensjahren in der Familie. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine unternehmerischen Ziele bestehen darin, Niederlassungen in Linz und Salzburg zu gründen, und Trane somit in Österreich noch besser zu positionieren. Mein privates Ziel ist meine bevorstehende Heirat im nächsten Jahr.

✱ Käfer Roland Dipl.-Ing. Dr. h.c.

● Steckbrief

Beruf: Vorstand. Funktion: Vorstand. Tätig bei: ALSTOM Power Austria AG., 1810 Wien, Wienerbergstraße 11B. Geboren - Datum, Ort: 21. Dezember 1939, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Elfriede. Kinder: Roman, Norbert und Kathrin. Schöpferische Akte: Zahlreiche Fachvorträge sowie Veröffentlichungen in Fachmedien. Ehrungen: 1999 Verleihung des Ehrendoktorates der Technischen Universität Graz. Mitgliedschaften: Mitglied der Evaluierungskommission für die Elektrotechnische Fakultät der Technischen Universität Graz 1993, Forschungs- und Entwicklungskoordination der österreichischen ABB Gruppe mit den Konzernforschungsstellen in der Schweiz, Deutschland und Schweden. EU- Kontakte beim ABB Forschungsprojekt „Biomasse". Mitglied des österreichischen Verbands für Elektrotechnik, Mitglied des Verwaltungsrates der CIGRE, Mitglied des WEC, Leiter der Arbeitsgruppe Energietechnik des FEEI, Mitarbeit in Arbeitsgruppen der Industriellenvereinigung und der WKÖ. Hobbies: Volkswirtschaftslehre und Organisationstheorie.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bezeichne meinen Werdegang als nicht spektakulär. Nach dem normalen Ausbildungszyklus- Mittelschule, Bundesheer und Studium, trat ich bei der Firma Brown Boveri ein. Das Unternehmen hatte mittels eines Begabtenstipendiums mein Studium an der Technischen Universität- Graz ermöglicht, daher war ein Eintritt ins Unternehmen eine Selbstverständlichkeit. Jetzt im Jahr 2001 kann ich auf eine 36-jährige Laufbahn im Konzern zurückblicken. 1987 wurde ich zum Vorstandsmitglied ernannt. Von 1980- 1990 half ich bei der sehr interessanten Fusionierung von BBC und ASEA mit und wurde Mitglied des Vorstandes der ASEA Brown Boveri AG. Von 1991- 1996 war ich Sprecher des Vorstandes der ABB Energie AG, von 1997- 1999 war ich Alleinvorstand der ABB Energie AG. Nach der Übernahme der ABB Energie AG durch die Unternehmensgruppe ALSTOM wurde ich Generaldirektor und Alleinvorstand der ALSTOM Power Austria AG sowie Präsident der ALSTOM in Österreich.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist Erfolg, wenn man an der Zielformulierung an vorderster Stelle mitwirkt und gestaltet und bei der Ausführung, also der Realisierung einen wesentlichen Einfluß geltend macht. Für mich ist die Zielformulierung wichtiger und interessanter, da sie die Erschaffung einer Kreation ist. Wir haben dreijährige Zielerfassungen, da wir in einer konservativen Branche solide Fundamente bauen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Erfolg kann man nur teilweise mittels einer Rezeptur erlangen. Eine profunde Ausbildung, knochenharte Arbeit und Glück sind die Zutaten die ich jederzeit empfehlen kann. Ich hatte sehr oft Glück und sehr lange Arbeitstage. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich spreche nicht sehr gern darüber, kann es aber bejahen. **Wie lösten Sie besonders schwierige Situationen?** Ich stand nie vor schwierigen Situationen, da jede Situation, nur eine Aufgabe darstellt, die zu lösen ist. Die wichtigste Eigenschaft um Aufgaben lösen zu können, ist die Veränderungsbereitschaft. Wir Österreicher sind Entscheidungsriesen, aber Ausführungszwerge. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Wir erleben im Jahr 2001 einen seit 50 Jahren noch nicht dagewesenen Freimarkt, der in sehr vernünftigen Stufenprogrammen bis zum Herbst 2001 abgeschlossen sein wird. Diese einschneidende Veränderung der Rahmenbedingungen der E-Wirtschaft, mit ihrem bisherigen Monopolgedanken wurde nur durch die seriöse Vorarbeit der E-Wirtschaft möglich. Durch diese Veränderungen und der Überkapazitäten Europas werden Investitionen zurückgehalten. Die gesellschaftsrechtlichen Veränderungen sind bis dato noch nicht vollzogen, bzw. ist deren Umsetzung noch in einem stark unklarem Licht. In dieser unsicheren Übergangsphase sind Entscheidungen nur punktuell gestaltet. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die erste zu beantwortende Frage, ist die Frage der Ausbildungsstätte. Wenn die Ausbildung im ordentlichen Rahmen gestaltet ist, stellt die soziale Kompetenz der Person ein weiteres wesentliches Entscheidungskriterium im Hinblick auf die Einbindung in das bestehende Team dar. Wenn Menschen einen Job suchen, der nur zur Befriedigung ihrer eigenen Bedürfnisse dient und das aufgesuchte Unternehmen einer sekundären Priorität zuordnet, ist er/sie woanders besser aufgehoben. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Der ALSTOM Konzern hat weltweit 140.000 MitarbeiterInnen mit zirka 22 Milliarden Euro Umsatz. Der Konzern ist in sechs Sektoren gegliefert und zwar Power Business (Kraftwerksgeschäft), das zirka die Hälfte des Umfanges ausmacht, T&D, Contracting, Power Conversion, Transportation und Marine. Hier in Österreich, werden von den sechs Sektoren, fünf abgebildet, wobei der sechste Sektor, die für Österreich nicht notwendige Marine (Schiffserzeugung) darstellt.

✱ Kainz Andreas Dr.med.

● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Physikalische Medizin, Primarius. Funktion: Primarius. Geboren - Datum, Ort: 24. November 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Andrea. Kinder: Christoph und Katharina. Ehrungen: 2000 Osteopathie Diplom. Mitgliedschaften: Präsident der österreichischen Gesellschaft für Sportphysiotherapie (ÖGS), Vizepräsident der österreichischen Gesellschaft der Osteopathie (ÖGO), Sekretär der österreichischen Gesellschaft für Thermologie. Hobbies: Musik (Trompete, Klavier), Theater, Sport, Oper, Literatur.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1974, war ich beim Bundesheer und studierte danach Medizin (Pro-

motion 1984). Danach arbeitete ich als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Forschungsprojekt für Elektrostimulation bei Querschnittgelähmten mit. Dann begann ich meine Ausbildung zum Facharzt für Physikalische Medizin. Meine Ausbildung in Osteopathie erstreckte sich von 1991-1997 in Wien, mit Semestern in Frankreich und England. 1992 übernahm ich die Abteilung für Physikalische Medizin an der Wiener Privatklinik als ärztlicher Leiter.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich muß gestehen, nie direkt auf den Erfolg hingearbeitet zu haben, er ist vielmehr mit der Art und Weise, wie ich meine Arbeit getan habe, einhergegangen. Man muß viel lernen und an sich arbeiten, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort sein, was vielleicht eine Portion Glück voraussetzt, und man muß vor allem die Fähigkeit besitzen „Ja" zu den jeweiligen Anforderungen sagen zu können. Ich habe das Glück, meinen Beruf gleichzeitig mein Hobby nennen zu können. Ich glaube auch nicht, daß ich meine Arbeit anders als andere mache - vielleicht ist aber mein Zugang ein anderer. So wird zum Beispiel der Patient als „Ganzes" gesehen und betreut, er wird in der Behandlung als Mittelpunkt betrachtet, meine ganze Aufmerksamkeit wird ausschließlich ihm gewidmet. **Wie sehen Sie Ihre Position in Ihrer Branche?** Von vielen unangefochten und von manchen umstritten. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Tag hat nur 24 Stunden. **Spielen Niederlagen eine Rolle im Erfolg?** Da ich zum Glück keine wirklich großen Niederlagen in meinem Leben hinnehmen mußte, reduziert sich diese Frage in seiner Tragweite lediglich auf eine Unzufriedenheit mit meiner Arbeit, wenn sich zum Beispiel ein Patient nicht gut betreut fühlt. Solche Momente bringen einen jedoch vorwärts, man analysiert die Fehlerquelle, lernt dazu, verbessert seinen eigenen Standard. Wenn sich bei der Analyse herausstellt, daß die Fehler bei einem selbst liegen, kann man zwischen zwei Richtungen wählen: Entweder man zieht sich zurück, um seine Wunden zu lecken, oder man steuert bewußt einen Lernprozeß an. Dies kann durch ein Gespräch mit einem Außenstehenden beginnen, um die Stolpersteine auch aus objektiver Sicht zu identifizieren. **Wie leben Sie mit dem Mitbewerb?** In dem ich meine Arbeit individuell auf meine Patienten und mich abstimme, und mir eine Nische gesucht habe. Mein Bereich ist die Osteopathie. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Vorbildgebung. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Letztendlich aus meiner Arbeit, aus der Resonanz meiner Patienten. Die Menschen, die zu mir kommen, sind oft von der klassischen Schulmedizin „austherapiert", hoffnungslos und deprimiert. Wenn hier dann die ersten Erfolge meiner Behandlung spürbar werden, stellt dies eine enorme Motivation dar. Diese Freude und Dankbarkeit treibt mich voran. Es gibt hier oft einzigartige Glücksmomente, die meinen Energiespeicher, aus dem ich meine Kraft schöpfe, immer neu aufladen. Eine Summe von Komponenten spielt hier zusammen, vor allem aber versuche ich, alle Personen, mit denen ich zu tun habe, als gleichwertige Partner zu betrachten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Tief in mir trage ich die Hoffnung, noch lange das umsetzen zu können, was mir an Talenten mitgegeben wurde. Wenn man das Glück hat, erkannt zu haben, wo die jeweiligen Fähigkeiten liegen, man die Möglichkeit hat sie umzusetzen so muß man dies so lange wie möglich auch tun. Mein Ziel ist es weiterzusuchen, zu versuchen, meine Fähigkeiten noch weiter auszubauen, um Menschen zu dienen. Selbstgefälligkeit ist der Tod des Erfolges.

✱ Kainz Gerhard

Steckbrief

Beruf: Gastwirt. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Gebrüder Kainz GmbH., 1220 Wien, Stadlauerstraße 26. Geboren - Datum, Ort: 15. November 1958, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Anna-Maria Kainz. Kinder: Mathias und Elisabeth. Mitgliedschaften: Landesfahrreferent des Pferdesportvereines. Hobbies: Gespann fahren.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Meine erste geschäftsmäßige Karrierestation begann, als ich mich mit 25 Jahren das erste Mal selbständig machte. Der Wunsch zur Selbständigkeit erwuchs aus dem Wunsch, selbständig etwas erschaffen zu können und der Notwendigkeit mich vom Unternehmen meines Vaters zu lösen. Ich war meiner Zeit voraus und die Gäste schätzten damals noch nicht diese Art des Angebotes. Heutzutage lieben die Gäste diese Art des Angebotes und als mein großes Ziel ersehe ich, mein seit sechs Jahren geführtes „Restaurant Kainz" in der Stadlauerstraße auch einem neuem Publikum zu präsentieren. Ich habe mit meinem 35. Lebensjahr das Restaurant von meinem Vater geerbt, und unser Restaurant besteht seit 1985.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Basis des Erfolges ist ein kontaktes Familienleben. Von meiner Gattin erhalte ich die nötige Motivation, um auch über schwierige Hürden springen zu können. Erfolg ist für mich, wenn getane Leistungen mich persönlich weiterbringen, wenn meine Familie zufrieden ist, wenn ich stolz auf mich sein kann und wenn meine Gäste mit meinem Angebot mehr als zufrieden sind. **Wie erkennen Sie Chancen und wie nützen Sie diese?** Um Chancen zu erkennen, sollte man sich Zeit nehmen, um die gesamten Möglichkeiten des Marktes zu analysieren. Der wichtigste Faktor jedoch ist die Umsetzung der erkannten Möglichkeiten. Dies ist ein schwieriger Punkt, den es zu überwinden gilt. Die Umsetzung ist nur im Team möglich. Wenn man alles auf weiter Flur arbeitet und arbeitet, wird nicht viel herausschauen , deshalb ist es wichtig, das die Gleichgesinnten auch etwas tun wollen. Nur über die Teamarbeit ist die Möglichkeit gegeben, erkannte Chancen auch umzusetzen. **Glauben Sie, ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu werden?** Originalität ist das Zielbild, daß es zu erreichen gilt. Sie hilft die eigenen Ideen zu verwirklichen. Der Verwirklichung von Ideen, folgt das Gefühl der Erfüllung, und je öfter man dieses Gefühl erreicht, desto erfolgreicher ist man. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Mich interessiert es nicht wirklich, wenn mir Bewerber erzählen, wo sie überall waren und was sie alles können. Mir ist es wichtig, daß wenn BerwerberInnen vorstellig werden, daß sie gleich beginnen können, und daß sie mir zeigen, was sie bereit sind zu leisten. Nach einem Probetag wissen die BewerberInnen ob es ihnen gefällt und ich weiß ob unsere Teamarbeit durch den Eintritt gefördert wird oder nicht. Erst wenn jemand bewiesen hat welchen Wert er/sie in unsere Gemeinschaft einbringen kann, sollte er/sie mit mir über die Entlohnung sprechen. Sehr wichtig ist jedoch immer der erste Eindruck. **Haben Sie noch Ziele?** Ich habe seit sechs Jahren dieses Unternehmen und ich möchte positiv wirtschaften, um

meiner Familie einen gewissen Wohlstand bieten zu können. Wir hoffen, daß unsere Linie, die bodenständige Kost weiter zu bewerben, möglich ist, beziehungsweise das kleine heimische Ambiente meinen Gästen schmackhaft zu machen. Ich bin Geschäftsführer des Unternehmens Gebrüder Kainz GmbH, aber hauptsächlich bin ich Wirt. Wirt zu sein bedeutet, sich persönlich um die Gäste zu kümmern. Wir haben ein sehr gutes Stammklientel und möchten, da ich ja auch Obmann der Stadlauer Einkaufstrasse bin, viele Menschen bewegen sich unsere wunderbare Einkaufs und Geschmacksmeile anzuschauen um sich hier im persönliche Ambiente verwöhnen zu lassen. **Spielten Niederlagen in Ihrem Leben eine wesentliche Rolle?** In Stadlau war, bevor die Autobahn fertiggestellt wurde, für zwei Jahre die Stadlauerstraße gesperrt, und nach dem wir diese Zeit überstanden hatten, verringerte die Gemeinde die Parkplatzanzahl durch die Parkplatz Zwischenstücke und erschwerten die Situation zusätzlich durch die Einführung der Kurzparkzonen. Diese für unsere Geschäftswelt einschneidenden Stadteingriffe, kann ich schon einmal als eine von außen herbeigeführte Niederlage empfinden. Die Jahre 1996 - 1997 waren die schwierigsten Jahre unseres Bezirkes. Niederlagen waren immer schon wichtig für mich, da ich Niederlagen analysiere und damit die Basis für meine Entwicklung schaffe. Ich lerne sehr viel aus Niederlagen, da mir die Niederlagen die nötigen Erfahrungen bringen, um in der Zukunft mehr zu wissen und über dieses Lehrgeld zu verhindern, daß man immer wieder dieselben Fehler begeht. **Ihr Ratschlag für den Erfolg?** Für mich ist das wichtigste, den Erfolg so darzustellen wie ich ihn persönlich sehe. Erfolge, sind die kleinen und die großen Schritte des Lebens. Ich brauche immer kleine und große Erfolge um in der Früh aufzustehen und die Treppe des Erfolges, tagtäglich neu zu beginnen. Die tagtägliche Tat, egal ob schwierig oder nicht, ist der Hauptfaktor des Erfolges. Man benötigt auch Illusionen und Visionen um zu lernen, und um Ziele zu haben.

✱ Kaiser Helmut KommR.

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Kaiser & Sohn OHG., 1030 Wien, Apostelgasse 15. Geboren - Datum, Ort: 1. Juni 1936, Schwaz. Familienstand: Verheiratet mit Gerlinde. Kinder: Klaus, Roland und Alexander. Eltern: Anton und Hildegard. Schöpferische Akte: Fachartikel in der Fachpresse. Ehrungen: Silbernes Verdienstzeichen der Stadt Wien, Goldenes Verdienstzeichen der Stadt Wien, Goldener Rathausmann 1995, Verleihung des Titels Kommerzialrat 1995, Goldenes Ehrenzeichen des Roten Kreuz. Mitgliedschaften: Funktionär im Trabrennverein Krieau. Hobbies: Skifahren, Kartenspielen, Trabrennfahren, karitative Projekte. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Landesinnungsmeister der Wiener Bäcker, Geschäftsführer eines Reisebüros und einer Bäckerei in Bratislava.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach vier Klassen Gymnasium absolvierte ich die Bäcker- und Konditorlehre, und beide Meisterprüfungen. 1964 übernahm ich die elterliche Bäckerei und erweiterte den Betrieb zur Café-Konditorei, die heute von meinem Sohn als Jugendlokal geführt wird. Danach war ich einige Zeit lang Bezirksrat für den dritten Bezirk, später wurde ich Innungsmeister-Stellvertreter. Heute bin ich Landesinnungsmeister der Wiener Bäcker in der Wirtschaftskammer Wien, und Konsulent des Österreichischen Verkehrsbüros. Zusätzlich führe ich ein Reisebüro, und zusammen mit einem Wiener Partner eine große Bäckerei, beide in Bratislava.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich hatte immer gute Partner, und konnte somit viele Aufgaben delegieren. Einer meiner wichtigsten Erfolgsfaktoren ist sicher, daß ich gut mit Menschen zusammenarbeiten kann, da ich sehr kommunikativ bin. Für meine Mitarbeiter bin ich mehr Kollege als Chef. Für mich ist es ganz wesentlich, Geschäfte mit Menschen, und nicht mit Firmen zu machen. Ich besitze gute Menschenkenntnis und ein gutes Gespür. In meinem Leben ist immer der Mensch im Mittelpunkt gestanden. Ich kann meine Fähigkeiten gut einschätzen, und stehe offen zu meinen eigenen Fehlern, das fördert eine solide Vertrauensbasis zu den Menschen, mit denen man zu tun hat. **Wie definieren Sie Erfolg?** Ich setze Erfolg mit Zufriedenheit gleich. **Was sind Ihre Ziele?** Mein Ziel ist es heute, noch lange so gesund zu bleiben, wie ich bin. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe sehr viel Energie aus dem Sport. Ich war fünf Jahre lang Wiener Meister im Hochsprung, und Mitglied der Nationalmannschaft für Leichtathletik und Basketball. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Die richtige Selbsteinschätzung ist das Um und Auf für den eigenen Erfolg. Unterschätzt man sich, schadet man sich dadurch, daß man von den anderen auch dann nicht anerkannt wird, wenn sie wissen, wie gut man ist. Wenn man sich hingegen überschätzt, kommt man bei den anderen ebenfalls nicht an. Man fliegt dann vielleicht schnell sehr hoch, stürzt aber auch um so tiefer ab. Je authentischer man im Leben ist, desto erfolgreicher wird man in seinem Leben sein. Ebenso darf man sich seine Ziele nie zu hoch stecken, oder dem Erfolg krampfhaft nachjagen. Man muß aber natürlich auch Leistungsbereitschaft zeigen, dann wird man im Berufsleben niemals ein Problem haben. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Zunächst muß man gründlich analysieren, wo die eigenen Fehler an einem Mißgeschick liegen, um daraus zu lernen. Zum Erfolg gehört in gewisser Weise auch der Mißerfolg, denn wer nichts riskiert, wird immer in seinem Schneckenhaus zurückgezogen bleiben. Man muß ebenso lernen zu siegen, als auch zu verlieren. **Ihr Motto?** Mein Credo lautete schon immer: Leben und leben lassen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin mit dem bisher Erreichten sehr zufrieden, und fühle mich deshalb als erfolgreich.

✱ Kaiser Oliver

● Steckbrief

Beruf: Eigenständiger Unternehmer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Beweg-Bar Österreichs 1. Bar-Catering., 1050 Wien, Schönbrunner Straße 90. Geboren - Datum, Ort: 12. Jänner 1971, Klagenfurt. Eltern: Manfred und Monika. Ehrungen: 1999: Innovativster Jungunternehmer, Walter Nettig Preis Mitgliedschaften: Präsident des AGPRO (Austrian Gay Professionalists), Österreichische Barkeeperunion. Hobbies: Beruf, Kochen, Kontakt mit Menschen, Musik.

Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Veranstaltung von Seminaren zum Thema Barkeeper.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Gastgewerbefachschule in Bad Gleichenberg. Neben meiner Ausbildung arbeitete ich immer schon auf Saison in Bars. Nach der Schule begann ich zu arbeiten und war beispielsweise in Zürs am Arlberg, in Ischgl oder am Attersee als Barkeeper tätig. Durch einen schweren Autounfall war ich ein halbes Jahr arbeitsunfähig und ging danach nach Wien, wo ich Veranstaltungen in einem Heurigen betreute. Das sagte mir jedoch nicht besonders zu und so wechselte ich zu den Sophiensälen, wo ich die Bar führte und Betriebsleiter der Gastronomie und später Barchef wurde. Daraufhin machte ich mich 1996 mit der Beweg-Bar selbständig. Das Unternehmen spezialisierte sich auf Catering und Partyservice mit Event-Charakter. Wir entwikkelten eine mobile Bar, weil unsere Grundidee darauf basiert, die Bar zum Gast zu bringen, und nicht den Gast zur Bar. Mittlerweile betreuen wir nicht nur große Unternehmen, sondern auch Messen. Zu unserem Kundenkreis zählen Firmen und Veranstalter für Events mit durchschnittlich 150 Gästen, wie OMV, Bayer, UTA, Netway, Bene, Ericsson, Mc. Donalds, etc. Im Messeservice sind wir international tätig, sonst konzentrieren wir uns vorwiegend auf Österreich und Wien. Demnächst werden wir die neu entstehende, 4.000 Personen fassende Veranstaltungshalle in den Gasometern betreuen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet, akzeptiert und respektiert zu werden; Geld zu verdienen und auch die Möglichkeit zu haben, es auszugeben. Beruflicher Erfolg ist das Mittel zum Zweck, es sich gut gehen zu lassen. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich habe sehr gute und fundierte Fachkenntnisse und bin ein wirtschaftlich denkender Mensch. Ich bin in hohem Maße ausdauernd. Ausschlaggebend für meinen Erfolg ist sicherlich mein gutes Auftreten und meine Art, auf Probleme zuzugehen. Da ich auch angesichts scheinbar unlösbarer Probleme immer ruhig bleibe und einen Weg finde, wird mir viel Vertrauen entgegengebracht. Zu meinen absoluten Stärken gehören mein Organisationstalent, meine Liebe zum Detail und mein beinahe schon krankhafter Perfektionismus. Ich lege großen Wert auf hohe Qualität. Wir bieten unseren Kunden die Sicherheit, daß sein Fest ein gelungenes wird und organisieren nicht nur das Catering, sondern darüber hinaus auch die Band, die Technik und den Strom, sofern dies gewünscht wird. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich heute erfolgreich, weil ich viel bewegt habe und meine Idee etablieren konnte. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich packe den Stier an den Hörnern! Man wächst mit seinen Aufgaben auch dann, wenn man sie im ersten Anlauf nicht richtig löst, wenn man sich seine Fehler eingestehen kann, kann man auch aus ihnen lernen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter müssen nett, sympathisch und freundlich sein und den Gast als Mittelpunkt betrachten. Darüber hinaus müssen sie gepflegt aussehen, weil das in diesem Beruf einfach wichtig ist. Wesentlich ist für mich auch Fachkenntnis, alle meine Barkeeper sind Profis. Ich muß spüren, daß ihnen ihr Beruf Spaß macht. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich würde einem jungen Menschen raten, konsequent und ausdauernd zu sein und sich nicht vom Weg abbringen zu lassen. Jede noch so verrückte Idee läßt sich verwirklichen, wenn man sich dafür engagiert. Hat man einmal ein Grundkonzept, darf man nicht mehr daran herumbasteln, man muß die Ruhe besitzen und warten, bis es greift. Gute Ausbildung ist dabei sehr hilfreich, aber nicht immer vonnöten: es ist wichtig, sich auf sich selbst zu verlassen und Mensch zu bleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein mittelfristiges Ziel ist es, den Betrieb so zu halten wie er läuft; mein langfristiges Ziel besteht in der Eröffnung eines kleinen Hotels an der Dalmatinischen Küste. **Ihr Lebensmotto?** Mit beiden Beinen am Boden nach den Sternen greifen.

✶ Kallat Rudolf KommR.

Steckbrief

Beruf: Hotelfachmann. Funktion: Generaldirektor und Geschäftsführer. Tätig bei: Rosen-Hotels-Austria Gastgewerbebetriebsges.m.b.H., 1140 Wien, Linzer Str. 161. Ehrungen: 1997 Goldenes Ehrenzeichen der Fachgruppe „Hotelerie" der Wirtschaftskammer Wien, 1999 Ehrenurkunde des Verkehrsvereins und der Marktgemeinde Weissenkirchen in der Wachau für Verdienste um die „Donau-Festwochen", 2000 Silbernes Ehrenzeichen für Verdienste um das Land Wien. Mitgliedschaften: Vorstandsmitglied der österreichischen Jungarbeiterbewegung.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Absolvieren der Hauptschule (1952), besuchte ich den einjährigen Sonderfachschullehrgang an der Hotelfachschule Wien. Von 1953-55 verbrachte ich meine Lehrzeit als Restaurantfachmann im Hotel Straubinger in Badgastein. Parallel dazu besuchte ich die Berufsschule im Ort. Von 1955-56 war ich als Chef de rang im Hotel Straubinger tätig. Die nächsten zwei Jahre verbrachte ich in London im Hotel Connaught in gleicher Funktion. 1957 kam ich nach Wien zurück und trat ins Hotel Europa als Maître d' hotel ein und übte diese Funktion bis 1961 aus. Die nächsten zwei Jahre verbrachte ich wieder in England und zwar im Hotel Golden Lyon, in Hunstanton als F+B Manager. 1963 brachte ich den Militärdienst in Wien hinter mich. Danach nahm ich die Funktion des Hoteldirektors im Hotel Traunstein wahr. In weiterer Folge wurden ein Ganzjahreshotel und zwei Sommerhotels eingegliedert. Von 1967-74 war ich auch Ortsvertrauensobmann der Kammer der gewerblichen Wirtschaft für Oberösterreich und Obmann des Wirtschaftsbundes Attnang-Puchheim. 1968 wurde ich in den Gemeinderat von Attnang-Puchheim gewählt. 1974 erfolgte die Gründung der Rosen-Hotels-Austria Gastgewerbebetriebsges.m.b.H, wobei ich ein zentrales Reservierungsbüro, eine zentrale Einkaufsabteilung und eine Zentrale für Werbe- und Marketingaktivitäten einrichtete. Von 1975-98 wurden sechs weitere Hotels in die Hotelkette eingegliedert. Von 1991- 97 war ich Vizepräsident des „Wiener Musikseminares", welches die Aufgabe hat, junge Musikstudenten nach Wien zu bringen und von fachlichen Kapazitäten, wie z.B. Prof. Kammersänger Walter Berry unterrichten zu lassen. Seit 1997 bin ich Präsident des „Wiener Musikseminares".

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ein Ziel erreicht zu haben, dies gilt sowohl für den beruflichen als auch für den privaten Bereich. Beruflich gelingt dies mit fachlicher Kompetenz und Menschlichkeit. Längerfristiger Erfolg in meiner Funktion ist auch auf die Mitarbeiter zurückzuführen, die

wesentlich am Aufbau des Unternehmens beteiligt gewesen sind. Dadurch kam es auch zu Stammkunden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ausschlaggebend war, daß ich zur rechten Zeit das Richtige getan habe. Vor mehreren Jahren war es einfacher, Erfolge zu erzielen. Jetzt im Jahr 2001 ist es wesentlich schwieriger, da der Mitbewerberkampf größer und intensiver geworden ist. Allein in Wien haben die Geschäfte viele tausend Betten zur Auswahl. Diese Bettenwahl stellt das äußerliche Feld dar. Die persönliche Note ist in vielfältigster Natur zu finden, ist aber der ausschlaggebende Faktor, um Erfolg zu haben. Einen Parameter des Erfolges stellt das Personal dar. Wenn die Mitarbeiter motiviert und freundlich den Gästen entgegentreten, kann man auch in ihmen unserer schnellebigen Zeit ein besonderes Ambiente bieten. Sehr wichtig ist es, Veränderungen wahrzunehmen und ehestmöglich auf sie zu reagieren. **Gab es Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen hat es eigentlich keine gegeben. Kleinere Rückschläge gab es schon, speziell wenn diese Rückschläge von außen kamen, das heißt, es hat Zeiten gegeben im Tourismus, in welchen die Bettenkapazität höher war als die Nachfrage - diese Situation ist durch den Hoteldirektor nicht beeinflußbar - um dies zu ändern sind wir neue Wege gegangen, wobei meine Mitarbeiter einen wesentlichen Anteil daran hatten, daß der Expansionskurs gegriffen hat. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Mein Motto lautet: „Mein Beruf ist meine Freizeit". Darunter verstehe ich eine 100%ige Identifikation mit meiner Tätigkeit. Dadurch bedingt, daß ich aus einer Wirtsfamilie komme, ist mir Verantwortung und Zielstrebigkeit nicht unbekannt. Auch meine Frau, welche ebenfalls in dieser Branche tätig ist hat mich immer mit ganzer Kraft unterstützt. **Wie sehen Sie die Bereiche Familie und Beruf?** Ich habe 1961 geheiratet und meine Frau und ich haben gemeinsam ein Hotel geführt, das heißt, daß die Bereiche nicht klar zu trennen sind, wenn beide Partner in der selben Branche und im selben Betrieb tätig sind. Die Arbeit war für uns immer wichtig. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich der Ansicht bin, das Beste aus meinem Berufsleben gemacht zu haben, denn mit 25 Jahren Hoteldirektor zu sein, hat mich doch mit Stolz erfüllt. **Gab es ein Erfolgsrezept?** Nein, ich glaube ich bin mit Visionen und Aufgaben gewachsen. **Gab es Vorbilder?** Es gab mehrere Personen, welche mich durch verschiedene Leistungen beeindruckt haben. Ich möchte jedoch festhalten, daß ich mich mit Ellbogentechnik nie identifizieren konnte. **Wie werden Sie von Freunden gesehen?** Als freundlicher und erfolgreicher Mitmensch, der jederzeit ein offenes Ohr für seine Umgebung hat, aber auch als kritischer Zeitgenosse - auch gegenüber sich selbst. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Auf Grund meiner fachlichen Kompetenz und Akzeptanz - wird mein Rat gern eingeholt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Mein Erfolg ist auch der Erfolg meiner Mitarbeiter und dazu stehe ich. Bei mir gibt es Mitarbeiter, die bereits Jahrzehnte bei mir sind - was in dieser Branche nicht immer selbstverständlich ist. Dies gelingt, indem Mitarbeiter ihren eigenen Verantwortungsbereich haben und auch ihre Meinung und Vorschläge einbringen. Dadurch erreiche ich eine höhere Identifikation mit der Unternehmenspolitik, wobei die Selbständigkeit, besonders meiner Direktoren, für mich sehr wichtig ist. Auch für private Angelegenheiten bin ich gern für meine Mitarbeiter da. **Wie sehen Sie die Situation der Mitbewerber am Markt?** Ich glaube, daß wir uns durch ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis in den Vordergrund stellen - Service ist sehr wichtig. Dies geht sogar so weit, daß unsere Direktoren Stammkunden persönlich kennen. Ebenso von Bedeutung ist, daß man in der Hotelbranche nicht mehr auf Jahre hinaus planen kann - auf Grund des kurzlebigen Tourismus. **Ihr Erfolgstip für Ihre Branche?** Um in die Hotelbranche einzusteigen, sollte man ein Dienstleistungstyp sein, das heißt, offen gegenüber seinen Kunden sein, umgänglich sein, eine große Portion Kommunikationsbereitschaft besitzen und privat einen Partner haben, der für diese Tätigkeit sehr viel Verständnis aufbringt, da speziell in dieser Branche auch zu Zeiten gearbeitet werden muß, wenn andere Freizeit haben. Einfach gesagt, ohne Partner, welcher voll hinter einem steht, geht so gut wie nichts.

✱ Kallinger Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Koch, Kellner und Gastronom. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Rothneusiedlerhof - Kallinger & Thomasberger GmbH., 1100 Wien, Himbergerstraße 53. Geboren - Datum, Ort: 22. Juli 1961, Unterfrauenhaid. Kinder: Jürgen (1982) und Marion (1987). Eltern: Ida und Ludwig. Hobbies: Tennis, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule begann ich eine vierjährige Koch- und Kellnerlehre bei der Austria Hotel KG. Danach ging ich auf Wintersaison nach Tirol, als Kellner. Zurück in Wien war ich mit 20 Jahren der jüngste Geschäftsführer von Wien, im Tritsch-Tratsch. Ab 1987 war ich eineinhalb Jahre Geschäftsführer in einem Billiard-Center, und Anfang 1989 machte ich mich mit der Kallinger & Begic GmbH, selbständig. Das Lokal „2 Lausern" bekam ich günstig, und mit Unterstützung eines Weinhändlers und der Brau Union begann ich. Bereits ein halbes Jahr später kam ein weiteres Lokal, in der Davidgasse, dazu, welches auch zu den „2 Lausern" hieß. 1990 übernahm ich den Rothneusiedlerhof, alle drei Lokale waren bestehende, aber schlecht geführte Lokale. 1991 verpachtete ich das Lokal in der Quellenstraße, aber seit Oktober 2000 betreibe ich es wieder, da ich mit dem Pächter unzufrieden war. Das Lokal in der Davidgasse verkaufte ich 1993, um in der Himbergerstraße eine Totalrenovierung durchführen zu können. Das Lokal wurde bis auf die Grundmauern erneuert, inklusive der Leitungen. Mit diesem Restaurant schaffte ich mir mein Lebenswerk. Zur Zeit beschäftige ich bis zu 15 Mitarbeiter. Wir kochen von der bodenständigen Hausmannskost, über Wiener- und internationaler Küche, bis zu saisonalen Spezialitäten. Im Lokal haben 70 Gäste Platz, im Festsaal sind 100 Plätze, und im Sommer haben wir einen schattigen Naturgarten (Kastanienbäume), mit einem Kinderspielplatz, inklusive Piratenschiff und ausreichender Spielfläche, da ist nochmals Platz für 200 Leute. Unsere Gäste sind Arbeiter, Politiker und Künstler. Durch unsere gleichbleibende Qualität an Speisen und Getränken sind wir weit über unsere Bezirksgrenzen bekannt. 2000 und 2001 gab es die Aktion „Schülerlotsen für Wien", und ich verpflichtete mich, sämtliche Schülerlotsen im zehnten Bezirk mittags gratis zu verköstigen. Diese Aktion wurde über Printmedien und Radio Wien publik gemacht, und hat große Kreise gezogen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich habe bei Null begonnen, und konnte mir viel schaffen. Außerdem leistete ich immer meine Zahlungen, auch wenn es manchmal schwerfiel. **Ihr Erfolgsrezept?** Ich bin rund um die Uhr im Betrieb, stehe auch in der Küche und helfe im Service wenn Not am Mann ist. Ich delegiere nicht nur, sondern ich lebe auch vor. **Hatten**

Sie ein Vorbild? Jeder meiner drei Chefs hatten etwas, was mir gefiel. Ich habe mir überall das Beste herausgenommen und auf mich umgemünzt. **Gibt es jemanden, ohne den Sie es nicht soweit geschafft hätten?** Es gab einen Bankdirektor, der mir zu Beginn viel Vertrauen geschenkt hat. **Wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Als ich mich 1989 selbständig machte, war ich mir bereits sicher, daß ich es mit meiner Arbeitskraft und meinem Willen schaffen werde. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Meine Freunde sind sicher stolz, daß mir alles gelungen ist. In der Firma gibt es monatliche Meetings, und ich bin bereit auch Vorschläge meiner Mitarbeiter anzunehmen. Priorität hat bei uns der Gast, darauf schule ich meine Mitarbeiter intensiv, für manche sicher zu intensiv. Außerdem habe ich ein Ohr für die privaten Probleme meiner Mitarbeiter. Meine Familie sieht mich als Arbeitstier. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, das ist wichtig, denn es ist der treibende Motor. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der langjährigen Verbindung zu meiner Lebensgefährtin, die mich tatkräftig in der Firma unterstützt. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Ich empfehle ein kleines Lokal, damit man sich den Grundstock schafft. In dem man alles überblickt, ohne große Personalkosten und womöglich ohne einen Kredit.

✱ Kalousek Franz Ing.

● Steckbrief

Beruf: Vertragslehrer und Tischlermeister. Funktion: Werkstättenlehrer. Tätig bei: HTL - Mödling, Abteilung Innenausstattung und Möbelbau., 2340 Mödling, Technikerstr. 1-5. Geboren - Datum, Ort: 9. Mai 1960, Wien. Hobbies: Beruf, Tennis, Tanzen und Gartenarbeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Die Tatsache, daß mein Großvater im Jahre 1923 eine Sitzmöbeltischlerei gegründet hatte, sehe ich bereits als wesentliche Voraussetzung für meine eigene Karriere. Mein Vater übernahm diesen Betrieb und mir war schon immer klar, daß ich unsere Firma weiterführen würde. 1982 beendete ich die HTL in Mödling mit der Matura und legte 1985 die Meisterprüfung ab. 1988 fuhr ich nach Venedig, um dort die Ausbildung am Europäischen Zentrum für Handwerker im Denkmalschutz zu absolvieren. Diese Ausbildung erweiterte meine Palette an Fachwissen. Im gleichen Jahr übernahm ich die Führung der Firma und begann unsere Schwerpunkte weiter zu pflegen. Wir produzierten hauptsächlich Sitzmöbel, aber auch Tische und Betten, wobei bei uns fast alles in Handarbeit erzeugt wurde. Wir restaurierten und bauten Möbel verschiedener Stilrichtungen von der Antike bis zur Moderne nach, weiters fertigten wir Prototypen nach Entwürfen von Architekten und Künstlern. Dabei arbeiteten wir mit vielen namhaften Persönlichkeiten zusammen. In letzter Zeit wurde es immer schwieriger, ausreichend viele Aufträge zu bekommen, um die Personal- und Betriebskosten zu tragen. In dieser Situation traf ich die Entscheidung, die Firma stillzulegen und mich an der HTL-Mödling, als Lehrer zu bewerben und wo ich seit dem Schuljahr 1999/2000 unterrichte.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? In der Zeit als selbständiger Tischlermeister fühlte ich mich erfolgreich, wenn es mir gelang, die Kundenwünsche zu erkennen und in Holz umzusetzen. In der jetzigen Zeit bedeutet mir Erfolg, wenn es mir gelingt, den Schülern Fachwissen in einer interessanten Art und Weise weiterzugeben und diese das Gelernte für ihr Berufsleben behalten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Liebe zum Beruf, mein Fachwissen und Können sowie mein großes Engagement sind die wesentlichsten Faktoren meines Erfolges. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ja, meinen Vater, der mir die Liebe zum Beruf beigebracht hat. Man kann sagen, daß er in seinem Metier zu einem großen Meister geworden ist. Seine Arbeit wurde und wird von seinen Auftraggebern hoch geschätzt. Seit über 25 Jahren arbeitet er für Herrn Prof. Fuchs und gibt dessen Ideen Gestalt. Für seine lebenslangen Leistungen zeichnete die Republik Österreich meinen Vater mit dem Goldenen Ehrenkreuz aus. Es ist eine seltene Auszeichnung für einen Handwerker, darauf sind wir alle sehr stolz. **Welche Rolle spielt die Familie beim Erfolg?** Da wir ein Familienbetrieb waren, ist die Familie wesentlicher Bestandteil des Erfolges. Wir wohnen im gleichen Haus und sind immer füreinander da. **War es im Nachhinein gesehen die richtige Entscheidung, die Firma stillzulegen?** Ja, weil es nicht mehr möglich war, als kleiner spezialisierter Betrieb zu überleben. Immer weniger Kunden brauchen diese Branche. Unseren Schwerpunkt, Sitzmöbel verschiedener Stilrichtungen zu bauen und zu restaurieren, konnte ich nicht aufgeben und ändern, da dies mit hohen Investitionen in Bezug auf Maschinen und Werkstätten verbunden gewesen wäre. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus den Erfolgserlebnissen und aus meiner Freizeit, in der ich abzuschalten versuche. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Als Werkstättenlehrer möchte ich den jungen Leuten den Umgang mit Holz und die Handhabung des Werkzeuges beibringen, außerdem mein Wissen und Können weitervermitteln. **Ihr Lebensmotto?** Auch das Unmögliche möglich zu machen!

✱ Kammerer Werner

● Steckbrief

Beruf: Versicherungsmakler. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Akad. Vkfm. Werner Kammerer - staatlich geprüfter Versicherungsmakler., 3812 Groß-Siegharts, Schwabengasse 23. Geboren - Datum, Ort: 12. April 1960, Groß-Siegharts. Kinder: Stefan (1985). Mitgliedschaften: Verband der akademischen Versicherungskaufleute, Stadtkapelle. Hobbies: Musik, Sport.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Volksschule besuchte ich das Bundesrealgymnasium in BRG in 3830 Waidhofen/TH, legte 1978 die Matura ab und absolvierte anschließend den Präsenzdienst. Danach trat ich in die Dienste einer großen österreichischen Versicherungsgesellschaft und war dort etwa zehn Jahre lang im Außendienst tätig. 1991 begann ich nebenbei den Universitätslehrgang für Versicherungswirtschaft an der Wirtschaftsuniversität Wien. Zur gleichen Zeit wechselte ich den Dienstgeber und ging zu einer anderen Gesellschaft. Den Universitätslehrgang schloß ich mit dem Diplom des akademisch geprüften Versicherungskaufmanns ab. 1994 legte ich die Gewerbeprüfung für den Versicherungsmakler ab und machte ich mich im Juli des selben Jahres mit meiner eigenen Kanzlei selbständig.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein klaglos funktionierendes Unternehmen mit zufriedenen Kunden und einer positiven

wirtschaftlichen Entwicklung zu führen und die persönliche Zufriedenheit, die sich sowohl aus dem Berufsleben als auch aus dem Privatbereich ergibt. Es gibt für mich auch noch andere Felder des Erfolgs: Ich bin sehr stark in der Stadtkapelle engagiert. Weiters bin ich sehr sportlich; mein sportlicher Erfolg ist in der Zwischenzeit durch mein großes persönliches Engagement im Beruf etwas in den Hintergrund getreten. Generell ist Erfolg, egal in welchem Bereich, sehr wichtig für mich. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Mein Erfolgsrezept lautet, meine Kunden mit meiner Arbeit zufriedenzustellen und auch im Schadensfall mit meinen Leistungen zu überzeugen. Wenn meine Kunden mit meiner Leistung zufrieden sind, erzählen sie es weiter. Somit kommt die Dynamik der Mundpropaganda in Schwung und sorgt für weitere geschäftliche Kontakte. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine hohe fachliche Kompetenz, mein großer Einsatz für die Kunden und Mundpropaganda waren die ausschlaggebenden Faktoren meines Erfolges. **Streben Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Ich hatte schon immer das Gefühl mich selbständig mache zu müssen, weil ich kein klassischer Befehlsempfänger bin. Ich arbeite gerne eigenverantwortlich und dadurch auch produktiver.

Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl? Ich hatte während meiner Schulzeit gewisse Ambitionen in Richtung Chemie. Nach dem Bundesheer wurde ich durch einen Freund auf die Versicherungsbranche aufmerksam und ergriff meinen Beruf eigentlich durch Zufall. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld beim Erfolg?** Während meiner unselbständigen Tätigkeit gab es mit Sicherheit einige Mitarbeiter, die meiner Karriere förderlich waren. In meinem eigenen Unternehmen beschäftige ich kein Personal, zur Zeit hilft meine Mutter im Betrieb aus. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Die für mich wichtigste und gleichzeitig erfolgreichste Entscheidung war mein Schritt in die Selbstständigkeit. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Im beruflichen Bereich entscheide ich selbst. Im privaten Bereich entscheide ich manchmal gemeinsam mit meinem Sohn oder mit meiner Mutter. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich besuche in periodischen Abständen bestimmte Seminare. Auch die Versicherungsgesellschaften bieten für bestimmte Sparten Schulungen an. Fortbildung ist für mich „lebenswichtig“, weil sich die Produkte der verschiedenen Gesellschaften laufend ändern und man als Versicherungsmakler die Pflicht hat, ständig am laufenden zu sein. **Gibt es jemanden, der Ihren Lebensweg besonders prägte?** In meinem ersten Dienstverhältnis hatte ich einen Vorgesetzten, der heute zu meinen Vorbildern zählt. Er arbeitete oft bis in die späte Nacht mit mir, erklärte mir alles und machte mir so die Branche schmackhaft. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Der Name „Makler“ ist meiner Meinung nach nicht die richtige Berufsbezeichnung. Ich würde den Begriff gerne durch einen anderen ersetzen und denke dabei an eine Bezeichnung, wie „Versicherungstreuhänder“. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung ist für mich ein wesentlicher Teil des Erfolges. Denn Kundenzufriedenheit drückt sich eben in positivem Feedback, ausgesprochenem Lob oder Dank aus. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Einmal im Jahr vergönne ich mir einen ausgiebigen Urlaub. Dabei kann ich mich für den Rest des Jahres entspannen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich werde alles daran setzen, daß sich mein Unternehmen weiterhin so positiv entwickelt wie bisher. **Ihr Lebensmotto?** Mensch bleib Mensch. Sei ehrlich, dann wird es keine Probleme geben.

Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben? Eine ausreichende Grundausbildung, stetiges Lernen, hohes Engagement und optimistische Geisteshaltung sehe ich als gute Voraussetzungen, um erfolgreich zu werden.

✱ Kamnik Gerhard

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Team Compact Elektroinstallationen GmbH., 1100 Wien, Himbergerstraße 15. Geboren - Datum, Ort: 24. Februar 1969. Hobbies: Kinder, Garten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich absolvierte die Lehre als Elektroinstallateur, wobei ich das letzte halbe Jahr im Kfz-Bereich arbeitete, denn da hatte ich die Möglichkeit, mich mit der Lackiererei zu beschäftigen. Anschließend absolvierte ich das Bundesheer und arbeitete daraufhin bei der Firma Würth als Versandleiter und später leitete ich den Telefonverkauf. In weiterer Folge besuchte ich verschiedene Seminare und führte Produktschulungen durch. Ich wechselte zur Firma Rothmund, wo ich als Einkaufsleiter tätig war. Bereits während dieser Zeit arbeitete ich nebenbei für eine Werbeagentur. Während dieser Zeit lernte ich meinen jetzigen Partner, Herrn Zika, kennen und wir kamen auf die Idee, uns ein eigenes Unternehmen aufzubauen. 1997 machten wir uns dann selbständig. Wir kannten bereits eine Führungspersönlichkeit bei der Firma Siemens und durch diesen Kontakt hat sich im Lauf der Zeit eine positive Zusammenarbeit ergeben, die dazu führte, daß wir für Siemens Verkabelungen durchführen.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet für mich, daß man seine Ziele und Aufgaben erreicht bzw. wahrnimmt. Ebenso zählt für mich dazu die Homogenität des Unternehmens, das heißt, daß jeder Mitarbeiter im Unternehmen den anderen Mitarbeiter jederzeit ersetzen kann. Auch den Kundenstock wollen wir in Zukunft vergrößern. Um dies zu praktizieren ist es notwendig, Fachwissen zu besitzen, aber auch ein hohes Maß an Erfahrung. Wichtig ist, daß man Fehler, die man einmal gemacht hat, kein

> „Wir haben immer über unseren Tellerrand geschaut und auch gern jene Tätigkeit ausgeführt, welche nicht unbedingt zu unseren Aufgaben zählte.“

zweites Mal macht. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Sicher hat meinen Partner und mir geholfen, daß wir auf eine profunde Erfahrung verweisen können, das heißt wir haben gelernt, was Kundenzufriedenheit bedeutet. Zu unseren Kunden zählen namhafte Unternehmen und daraus resultieren eine Reihe von Folgeaufträgen. Die Basis für unsere Tätigkeit ist auf den Kontakt zu Siemens zurückzuführen und wenn Siemens seinerzeit mit uns nicht zufrieden gewesen wäre, käme es zu keinen Aufträgen. Somit hat die Kundenzufriedenheit für uns eine sehr große Bedeutung. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn als wir die Firma gründeten war z.B. Betriebswirtschaft für uns ein Fremdwort. Wir haben uns diese Kenntnisse im Lauf der Zeit angeeignet und sind am besten Weg unsere Ziele erfolgreich zu realisieren. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?**

Diese Bereiche kann man nicht trennen. Früher als ich noch Angestellter war, hatte ich Freizeit und genoß diese auch. Als Selbständiger nimmt man so manche Probleme mit nach Hause oder man bleibt länger als sonst in der Firma. Darüber hinaus lernt man täglich dazu. **Ist der Mitbewerber für Sie ein Thema?** Es gibt mehrere konzessionierte Elektroinstallationsunternehmen, welche genauso wie wir eine Leistung erbringen. Ich lebe mit dem Bewußtsein, daß die anderen Mitbewerber einmal Aufträge bekommen könnten, die uns vielleicht fehlen könnten. Somit versuchen wir uns permanent zu verbessern und durch unsere qualitative Arbeit zu einem noch höheren Stammkundenanteil zu kommen. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Primär ist es wichtig, daß man sich Fachkenntnisse aneignet und die Bereitschaft hat, sich weiterzubilden. Mut gehört ebenso dazu wie Glück. Einen Kundenstamm zu schaffen ist für einen Selbständigen lebenswichtig. Der Vorteil von meinem Partner und mir ist, daß wir uns als Allrounder bezeichnen, das heißt wir haben immer über unseren Tellerrand geschaut und auch gern jene Tätigkeit ausgeführt, welche nicht unbedingt zu unseren Aufgaben zählte. Durch die Selbständigkeit bekommt man auch eine höhere Selbstmotivation, da man auch mehr Verantwortung zu tragen hat.

✱ Kampits Peter Univ. Prof. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Univ. Prof. für Philosophie. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Institut für Philosophie der Universität Wien., 1010 Wien, Universitätsstr. 7. Geboren - Datum, Ort: 28. Juni 1942, Wien. Familienstand: Mag. pharm. Elfriede, geb. Körner. Kinder: Maria-Katharina (1979). Schöpferische Akte: „Der Mythos vom Menschen. Zum Atheisums und Humanismus von Albert Camus", Salzburg 1968, „Sartre und die Frage nach dem Anderen", Wien-München 1975, „Zwischen Schein und Wirklichkeit. Eine kleine Geschichte der österreichischen Philosophie", Wien 1984, Übersetzung ins Italienische 2000, Übersetzung ins Tschechische: Malé dejiny rakouské filozofie, Prag 1995. „Ludwig Wittgenstein, Wege und Umwege zu seinem Denken" Graz 1985. Mitgliedschaften: Mitglied des Vorstandes der Österreichischen Ludwig-Wittgenstein Gesellschaft, Mitglied der Europäischen Akademie der Wissenschaften und Künste.

● Karriere

Was war für Ihren Werdegang ausschlaggebend? Mein rebellisches Verhalten gegenüber dem mittelbürgerlichen Elternhaus. **Wie meinen Sie das?** Meine Eltern waren zwar damit einverstanden daß ich studieren wollte, aber sie wollten, daß ich eine eher wirtschaftliche Richtung studieren sollte. Ich begann mit dem Studium der Philosophie, Psychologie und Geschichte an der Universität Wien und war relativ schnell fertig (in fünf Jahren). Meine Dissertation handelte über Albert Camus, die dann auch schnell veröffentlicht wurde. Ich absolvierte ein Post-graduate-Studium an der Sorbonne in Paris, kam nach einem Jahr nach Wien zurück und begann als Kulturjournalist bei der Zeitung „Die Presse". 1968 wurde eine Universtitätsstelle frei und ich nahm sie an. 1974 habilitierte ich und wurde 1977 zum Professor ernannt. Zwischendurch gastierte ich an diversen Universitäten, unter anderem 1970-71an der University of Alaska und 1980 an der Beyazit Universität in Istanbul). 1987-91 leitete ich das Institut für Philosophie der Universität Wien. 1988 beauftragte man mich, die Landesakademie für Niederösterreich aufzubauen, wo ich bis 1995 als wissenschaftlicher Leiter fungierte, bis heute bin ich Direktor des von mir gegründeten Zentrums für Ethik und Medizin. Seit 1993 habe ich eine ständige Gastprofessur in Zagreb und bin permanent zur Gastprofessur an der Universität Banska Bystica (Slowakei) eingeladen. Ich halte sehr viele Vorträge im Ausland und habe etliche Funktionen, unter anderem war ich von 1988-90 Präsident der Österreichischen Gesellschaft für Philosophie. Derzeit bin ich Vorstand des Institutes für Philosophie der Universität Wien.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Beruflich bedeutet Erfolg, die Bedingungen zu schaffen, die einem ermöglichen, das zu verwirklichen, was man in sich trägt. Das Berufliche und das Private sind schwer voneinander zu trennen. Im Privatbereich bedeutet das Erfolgserfahrung in der schöpferischen Domäne, Glückserfahrung in der Partnerschaft und im Umgang mit Freunden. Der Erfolg ist nicht nur ein Zustand der „Macher" und „Winner". **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Engagement, sehr viel Arbeit, eine Portion Glück, verbunden mit Beharrlichkeit. **Haben sich Ihre Erfolgsziele im Laufe der Zeit verändert?** Mit 20 wollte ich die Philosophie nach dem Motto „Nietzsche oder Nichts" revolutionieren. Mit 50 wird man bescheidener, man will gute Arbeit leisten und etwas bewirken können. Ich möchte auch nach wie vor so unterrichten, daß meine Studenten von mir überzeugt sind, daß sie nachdenklich und kritisch werden. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich ungefähr 30 Jahre alt war und wesentliche Schritte in meiner universitären Karriere machte. Damals bekam ich das Gefühl, Philosophie zu verstehen, empfand zunehmend Sicherheit bezüglich meines Berufes. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Selten, vielleicht in der Absage, in der Politik tätig zu sein, oft in der Öffentlichkeit zu erscheinen und im Versuch der Rückkehr in das philosophische Nachdenken. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Ambivalent. Meiner Familie erscheine ich viel zu beschäftigt, meinen Mitarbeitern manchmal sprunghaft, meinen Freunden als Ruhepol. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Philosophische Probleme sind an sich nicht lösbar. Ärgerlich sind Bürokratie und eine Universitätsreform unter ausschließlich ökonomischen Gesichtspunkten. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Nur die Originalität setzt sich durch. **Wie erfahren Sie Anerkennung?** Von einem, der besser ist, als man selbst. Es ist die Wertschätzung meiner Arbeit bei den Studenten, das Gefühl, daß meine Art der wissenschaftlichen Betreuung gut ankommt. Eine Form der Anerkennung sind Einladungen zu hochkarätigen internationalen Symposien, die ich ständig bekomme. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner slawischen Seele (die Zähigkeit liegt sozusagen in den Genen) und aus schönen Erlebnissen. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Seit 2001erfülle ich die Funktion des Vorstandes des Institutes für Philosophie und möchte als solcher eine Aufwertung der Philosophie und die Integration der Interessensgegensätze am Institut sowie an der Universität erreichen. Ich wünsche mir auch genug Zeit zum Nachdenken, um das Buch über den Tod, an dem ich seit Jahren schreibe, zu vollenden. **Ihr Lebensmotto?** Wenn es eine Partei oder Gruppe von Leuten gibt, die nicht sicher sind, recht zu haben, dann bin ich sofort dabei. Man muß den Augenblick aus der Zeit herauslösen können.

✱ Kanz Erich

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Zum Doppeladler., 1070 Wien, Schottenfeldgasse 95. Geboren - Datum, Ort: 25. November 1958. Hobbies: Fitneßcenter, Motorrad.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Von 1973-77 absolvierte ich die Lehre als Koch, 1978-83 war ich in Tirol und Kärnten in verschiedenen Restaurants und Hotels als Küchenchef tätig. 1983 trat ich als Oberkoch in das Kaiser Franz Josef-Spital ein, wo ich bis 1987 beschäftigt war. 1988-99 war ich bei Eurest für die Verpflegung der Firmen Hoechst, Digital, Österreichische Staatsdruckerei und Philips verantwortlich. Während dieser Zeit (1995) legte ich die Konzessionsprüfung für das Gastgewerbe ab. Am 16. Oktober 1999 machte ich mich mit dem Gasthaus „Zum Doppeladler" selbständig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, daß ich eine Tätigkeit ausübe, die mich befriedigt. Im konkreten Fall ist dies die Führung des Lokals. Wenn sich die Gäste wohlfühlen, dann ist es für mich Erfolg. Wichtig ist in diesem Gewerbe, daß man umfangreiche Erfahrung mitbringt, bevor man sich selbständig macht. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Einerseits ja, weil ich mein Ziel, ein eigenes Lokal zu besitzen, erreicht habe. Ob ich allerdings damit Erfolg habe, wird sich erst in den nächsten Jahren weisen, denn die Zeit von der Eröffnung bis heute ist zu kurz, um dies analysieren zu können. Bis jetzt kann ich behaupten, daß ich auf dem richtigen Weg bin. **Wie gehen Sie mit Mitbewerbern um?** Es gibt in der näheren Umgebung einige Lokalitäten, aber ich sehe hier keine Konkurrenz im eigentlichen Sinn, schließlich entscheidet der Kunde in welches Lokal er geht und in welches nicht. **Welche Probleme scheinen Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** BSE hat unsere Branche sehr in Mitleidenschaft gezogen, Die Fleischpreise steigen einerseits, und andererseits wird vom Konsumenten zur Zeit auch nicht viel Fleisch verlangt. Dies wird sich längerfristig aber wieder ändern. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Wichtig ist, daß man die Arbeit vorlebt und daß man den Mitarbeitern hilft, wenn es nötig ist. In meiner beruflichen Vergangenheit habe ich eine Reihe von Fachseminaren zu diesem Thema besucht, und dies hat mir auch sehr geholfen, besonders in dieser Phase meines Lebens, sprich bei der Führung meines Lokals. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Wir sind ein zu kleiner Betrieb, um die Mitarbeiter auf Kurse zu schicken. Ich war früher bei Eurest tätig, und dort habe ich mir mein Fachwissen angeeignet. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist eine fundierte Ausbildung in der Gastronomie, z.B. Gastgewerbefachschule oder ähnliches. Darüber hinaus zählt Kreativität, welche in der Gastronomie sehr gefragt ist, denn man muß dem Kunden immer etwas Neues anbieten. Die Gastronomie ist ein beinharter Konkurrenzkampf geworden, das heißt, der Kunde verlangt verstärkt nach Außergewöhnlichem. Darauf muß man eingehen können; daß Qualität dazu gehört ist eine Selbstverständlichkeit.

✱ Kapek Eva Maria

Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Theater- und Konzertkartenbüro Flamm Inh. Eva Maria Kapek., 1010 Wien, Kärntnerring 3. Geboren - Datum, Ort: 20. Dezember 1932, Wien. Eltern: Josef und Maria Kapek. Ehrungen: Ehrung anläßlich der Winterolympiade 1976, sowie der Salzburger Festspiele. Mitgliedschaften: Mitglied des Fachgruppenvorstandes österreichischer Freizeitbetriebe. Hobbies: Kochen, Tiere, Blumen, Musik (ich singe seit meinem achten Lebensjahr, auch regelmäßig in verschiedenen Kirchenchören, aber auch solo).

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1951 besuchte ich die Musikhochschule in Wien, Hauptfach Gesang und Oper, und schloß das Studium 1958 ab. 1954 und 1955 war ich jeweils im Herbst, für drei Monate, mit dem Akademie-Kammerorchester in Amerika auf Tournee. Ab dem zweiten Studienjahr war ich Werkstudentin, und verdiente mir mein Studium im ORF-Chor. Bei der Frau von Kammersänger Hans Duhan, nahm ich nach dem Studium zwei Jahre Privatstunden. Nach einer kurzen Tätigkeit als Assistentin bei einem Facharzt für Chirurgie und Unfallchirurgie, nahm ich eine Stelle im Österreichischen Verkehrsbüro an. Aufgrund meiner Ausbildung, wurde ich sofort in das Theaterkarten-Referat aufgenommen. 1973 wechselte ich in das Kartenbüro Flamm, welches ich 1984 übernehmen konnte. Ich sehe meine beiden Berufe, das Singen, sowie auch das Theaterkartenverkaufen, als ein Service an der Menschheit, ich trage zu einer niveauvollen Unterhaltung der Menschen bei.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn ich Vorhaben positiv erledigen kann. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Einsatzfreude und Disziplin. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Erfolg war schon, daß ich dieses gut eingeführte Geschäft überhaupt übernehmen konnte, und er ging nahtlos weiter. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Dieses Kartenbüro zu übernehmen war eine folgerichtige Entscheidung. **Gab es eine Situation, in der Andere aufgegeben hätten?** Ja, während des sechs Jahre dauernden Umbaus der Ringstraßen-Galerie. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Daß unser Gewerbe freigegeben wurde und Jeder, auch ohne persönliche Beratung, Ahnung und Know-how unser Geschäft betreiben kann. Auf der Strecke bleibt der Kunde. **Wie sehen Sie Ihre Position in Ihrer Branche?** Das Kartenbüro Flamm ist eines der drei ältesten Kartenbüros in Wien. Mein Büro besteht seit ca. 80 Jahren. **Wie leben Sie mit den Mitbewerbern?** Ich versuche zu allen Kollegen ein gutes Verhältnis zu haben. Natürlich gibt es einige, mit denen man eng und gern zusammenarbeitet. **Hatten Sie Vorbilder?** Meine Mutter, weil sie eine positive Lebenseinstel-

lung hatte, und nie den Humor verlor. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Nach einem arbeitsreichen Leben, ich bin 38 Jahre in der Branche, denke ich daran, die Firma in jüngere Hände abzugeben. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** 150-prozentigen Einsatz. Ohne Ausbildung tut man sich in so einem Geschäft sehr schwer. Eine Ausbildung in Musik, Theater, Literatur, aber auch im Kaufmännischen, halte ich für unerläßlich.

✱ Kapper Johannes

● Steckbrief

Beruf: Drucker. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Kapper & Kapper GmbH., 1050 Wien, Stauraczgasse 10. Geboren - Datum, Ort: 19. April 1953. Familienstand: Verheiratet mit Claudia. Hobbies: Mein Hobby ist das Betreiben eines privaten Rettungsdienstes. Ich bin Mitbegründer des „Ferdinandus-Ordens". Dieser betreibt zwei Rettungsfahrzeuge, die bei Veranstaltungen wie z.B. Volksfesten eingesetzt werden. Der Verein ist gemeinnützig und wir unterstützen geistig behinderte Kinder.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Mein erlernter Beruf ist Buchdrucker und Kunstbuchbinder. Eines Tages habe ich einen Pergamentband gebunden und mich dabei in die Kalligraphie verliebt. Dann vertiefte ich mich in die entsprechende Fachliteratur und übte intensivst. Besonders faszinierte mich die gotische Buchmalerei. All das war zunächst Hobby. Meine fertigen Arbeiten bot ich Antiquariaten an - mit mäßigem Erfolg. Dann stieß ich auf die Firma Witte, die damals - wie heute - Urkunden anbot. Ich stellte aber fest, daß die vorgedruckten Urkunden meist nicht oder nicht wirklich auf die entsprechenden Anlässe paßten. So hat sich mein Geschäft entwickelt. Heute stelle ich handgeschriebene Urkunden her. Mein Kundenkreis sind vor allem Gemeindeämter, Feuerwehren, Musikvereine etc., weiters große Firmen wie Wiener Allianz oder AKG und natürlich auch Privatpersonen. Ich führe natürlich auch Zubehör wie Mappen, Rollen und Bilderrahmen. Die handgeschriebenen Urkunden kann der Kunde entweder auf edlem Papier oder auf echtem Pergament bekommen. Seit kurzem habe ich auch einen PC-vernetzten Farbkopierer für einfache und preiswerte Urkunden.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Intensive und kompetente Beratung bei Stil und Text sind sehr wichtig. Ich mußte viel lernen, nicht nur über die Kalligrphie, sondern auch über Heraldik. Dieses Fachwissen ist Voraussetzung, denn die meisten Aufträge entstehen unter Termindruck und da muß ich mich auf meine Erfahrung verlassen können.

✱ Karas Othmar Mag. M.B.L.-HSG

● Steckbrief

Beruf: Politiker. Funktion: Mitglied des Europäischen Parlaments. Tätig bei: ÖVP., 1010 Wien, Schenkenstraße 8-10. Geboren - Datum, Ort: 24. Dezember 1957, Ybbs/Donau. Familienstand: Verheiratet mit Dr. Christa Karas-Waldheim. Kinder: Gabriel (2000). Eltern: RgR Othmar (Bezirksschulinspektor) und Gerlinde (Volksschuldirektorin). Schöpferische Akte: Fachartikel und politische Kommentare, Autor und Herausgeber der drei Bände: Lebensraum morgen, Menschwärts, Wissenschaft und Sinnlichkeit: Zusammenfassungen der Zukunftswerkstätte „Kraftfeld Längenfeld"; Die Lehre. Österreich: Schicksalslinien einer europäischen Demokratie. Mitgliedschaften: ÖVP, Politische Akademie, Österreichisches Hilfswerk, Kuratorium des Europäischen Kartellverbandes, Schuhmann-Stiftung. Hobbies: Familie, Lesen, die Seele baumeln lassen, die vielfältige Naturschönheit genießen, und mit Menschen ins Gespräch kommen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vizepräsident der Politischen Akademie, Präsident des Österreichischen Hilfswerkes, und Vizepräsident der Internationalen Organisation des Hilfswerkes, Vorsitzender im Kuratorium des Europäischen Kartellverbandes, Vizepräsident der Schuhmann Stiftung und des Schuhmann-Institutes in Budapest.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich übe zwei Berufe aus, meinen politischen und jenen in der Privatwirtschaft. Die Grundlage für meine heutige Tätigkeit bildete die Schüler- und Jugendarbeit, ich vertrat die Schüler Österreichs in der Schulreformkommission und setzte mich für die Schülermitbestimmung ein. Über die Bundesschülervertretung kam ich dann sehr früh in die Politik. Nach meiner AHS-Matura im Jahr 1976 wurde ich Landes- bzw. Bundesobmann der UHS. Ab 1979 war ich politischer Referent der ÖVP, beteiligte mich dort an der 17. Reformkommission, und wurde 1981 zum Bundesobmann der jungen ÖVP, und zum Vizepräsidenten der Europäischen Union, Junger Christdemokraten, gewählt. Mit 25 Jahren wurde ich schließlich als jüngstes Mitglied Abgeordneter zum Nationalrat. Von 1995 bis 1999 war ich Generalsekretär der ÖVP. Daneben war ich immer wieder in verschieden starkem Ausmaß als Privatangestellter im Banken- und Versicherungsbereich tätig, zuletzt als Generalsekretär-Stellvertreter bei der Bundesländerversicherung; nicht aber während meiner Funktion als Generalsekretär. Ab 1992 studierte ich an der Universität Wien Politikwissenschaft und eine Fächerkombination aus Rechtswissenschaften, Versicherungswirtschaft und Publizistik- und Kommunikationswissenschaft, und wurde 1996 Magister der Philosophie. Danach folgte das Nachdiplomstudium im Europäischen und Internationalen Wirtschaftsrecht, an der Universität St. Gallen, das ich 1997 abschloß. Seit 1999 bin ich Mitglied des Europäischen Parlaments. Weiters bin ich Mitglied des Präsidiums in der Fraktion, und somit zuständig für die Finanzfrage und die strategische Planung von Veranstaltungen, die über die parlamentarische Tagesordnung hinausgehen. Meine weiteren politischen Funktionen sind (auszugsweise): Vizepräsident der Politischen Akademie, Präsident des Österreichischen Hilfswerkes und Vizepräsident der Internationalen Organisation des Hilfswerkes, Vorsitzender

im Kuratorium des Europäischen Kartellverbandes, Vizepräsident der Roman Schuhmann Stiftung und des Schuhmann-Institutes in Budapest.

Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin ein sehr engagierter Mensch, und habe schon in meiner Schulzeit begonnen, mich der Dinge anzunehmen. Ich bin ein Mensch, der dem Streit nicht ausweicht, sondern versucht, zu kalmieren und einen Konsens zu suchen, der für beide Seiten vertretbar ist. Ich habe großes Verständnis und Respekt für die Meinung anderer, und ich habe immer versucht, meine Position in einer Tätigkeit ganzheitlich zu sehen. Ich wäre in meinem politischen Leben nie so weit gekommen, wenn ich nicht Menschen gehabt hätte, die mir Vertrauen entgegenbrachten: darin sehe ich eine große Verantwortung. Ich war und bin immer bereit, diesen Menschen Rechenschaft abzulegen, weil ich mich als deren Delegierter empfinde. Weiters habe ich große Freude an meiner Arbeit, und das halte ich für enorm wichtig, weil der eigene Zugang zu dem was man tut einen großen Teil des Erfolges ausmacht. Meine ständige Bereitschaft, weiterzulernen, spielte ebenfalls eine große Rolle. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit, Verantwortung tragen zu dürfen, und etwas gestalten zu können. Ich fühle mich erfolgreich, wenn ich Mehrheiten für meine eigene Meinung finde. Doch es zählt vor allem das Gefühl, mit sich, und der Umwelt im Reinen zu sein. Ich bin auch jemand, der den Begriff Macht nicht zum Unwort macht: sie hat sehr wohl mit Erfolg zu tun, es kommt aber darauf an, sie richtig zu handhaben und nicht zu mißbrauchen. Macht kann in einer Situation entstehen, man bekommt sie verliehen, geschenkt, oder auf Zeit. Man hat sie nicht von sich heraus, sie darf nicht auf einen selbst beschränkt bleiben, man muß sie auch weitergeben und teilen können. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe sehr viel Kraft aus der zwischenmenschlichen Kommunikation und aus meinem Freundeskreis. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man soll sich vor nichts fürchten, und Veränderungen als Chance begreifen. Es ist gerade in unserer Gesellschaft ohnehin schon beinahe gebräuchlich, vier bis fünf Mal im Leben den Job zu wechseln, also soll man die eigenen Fähigkeiten immer weiter ausbauen; sich ergänzendes Wissen, Charakter und ein Wertegerüst aneignen, mit dem man sich in die Gesellschaft einbringen kann. Besonders die junge Generation hat heute einen völlig anderen, nämlich durch die neuen Medien auch spielerischen – Zugang zu Bildung und Information. Ein weiterer wesentlicher Punkt ist für mich, Prioritäten zu setzen und keine halben Dinge zu machen: man soll Dinge entweder mit ganzem Einsatz machen oder auch bewußt beenden. Man soll versuchen, seine Aufgaben und seine Verantwortung als Teil des Ganzen zu empfinden: man muß begreifen, daß das „Ich" das „Du" braucht, nicht nur in Beziehungen, sondern innerhalb der Gesellschaft. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Der Umgang mit Niederlagen ist etwas ganz Wichtiges. Niederlagen schmerzen dann besonders, wenn sie ungerechtfertigt geschehen. In Politik und Wirtschaft weichen die öffentliche Beurteilung und Meinungsbildung oft wesentlich von der tatsächlichen Leistungsbeurteilung ab. Es gibt aber auch Niederlagen, die Erfolge sein könnten. Das Entscheidende im Fall einer solchen Niederlage ist, nicht in Selbstmitleid zu versinken, sondern die Lage erstens zu realisieren, dann zu analysieren, und schließlich das Beste daraus zu machen. Ich habe Mißerfolge und die damit verbundenen Veränderungen nie wirklich als Problem betrachtet, weil ich immer wußte, was ich im Fall einer solchen machen würde. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich habe Freude an der Verantwortung, ich übernehme und trage sie gern. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin derzeit sehr glücklich und zufrieden.

✱ Karasek Georg

Steckbrief

Beruf: Rechtsanwalt. Funktion: Partner. Tätig bei: CMS Strommer, Reich-Rohrwig, Karasek Heinz., 1010 Wien, Ebendorfer Str. 3. Geboren - Datum, Ort: 2. Juli 1953, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Lukas (1982), Benedikt (1986) und Florian (1992). Eltern: Franz und Gertrud. Hobbies: Oper, Gartengestaltung, Jagd, Lesen und EDV.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Da mein Vater Diplomat war, verbrachte ich meine Kindheit im Ausland, drei Jahre in Paris und drei Jahre in Moskau. Als wir nach Wien zurückkamen, fing ich meine schulische Ausbildung am Lycee francais an, wo ich 1970 maturierte. Als Studienrichtung suchte ich mir Rechtswissenschaften aus, da dieses Studium mehr Möglichkeiten für eine berufliche Entwicklung bot. Parallel zum Studium engagierte ich mich sozial und machte Karriere bei der Hochschülerschaft vom Vorsitzenden Juristen der Fachschaft über den Vorsitzenden der Hochschülerschaft der Universität Wien zum Vorsitzenden der Hochschülerschaft Österreich. In dieser Zeit war die Studentenbewegung in Österreich sehr aktiv und wir konnten viel erreichen. Unter der Bundesministerin Firnberg wurde ein neues Gesetz erlassen, laut welchem Studenten das Mitbestimmungsrecht bekamen. Nach Abschluß des Studiums wurden mir interessante Angebote unterbreitet, die mit einer politischen Tätigkeit verbunden waren. Ich lehnte sie ab, weil ich von keiner Partei abhängig sein wollte und meine berufliche Ausbildung zu vollenden beabsichtigte. Nach dem Ableisten des Präsenzdienstes trat ich als Konzipient in die Kanzlei von Herrn Dr. Strommer ein. **Was waren die Gründe, aus drei juridischen Berufen - Richter, Notar, Rechtsanwalt - sich für das letztere zu entscheiden?** Ich legte immer großen Wert auf die Unabhängigkeit, daher kam der Beruf des Richters für mich nicht in Frage. Die Tätigkeit eines Notars ist für mich zu eintönig und vom Beruf des Rechtsanwaltes erwartete ich mir mehr Kreativität. Meine Diplomarbeit war dem Zivilrecht gewidmet und diese Materie interessierte mich sehr. Nach der Anwaltsprüfung, die ich in kürzester Zeit ablegte, wechselte ich zur Kanzlei Dr. Weiss-Tesbach, um neue Erfahrungen zu sammeln. 1985 bekam ich das Angebot von der Kanzlei „Strommer" Partner zu werden und nahm dieses Angebot an. **Was ist Ihr Schwerpunkt in der Kanzlei?** Mein Spezialgebiet ist Bauvertragsrecht. Seit vielen Jahren halte ich Vorträge beim ÖPWZ, leite auch Seminare zu diesem Thema.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Persönliche Ziele im Beruf und im Privatbereich zu erreichen. **Wandeln Ihre Ziele?** Mit 20 war es wichtig, den beruflichen Erfolg zu erreichen, nach oben zu kommen. Mit der Zeit verlagern sich Schwerpunkte und die Familie gewinnt mehr an Bedeutung. Einen großen Stellenwert bekommt auch die Freizeit und man ist bereit, weniger zu verdienen, um sich der Familie und den außerberuflichen Interessen mehr widmen zu können. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Philosophisch. Alles im Leben verläuft in Wellen und wenn man unten ist muß man gelassen auf die ansteigende Kurve warten. Bis zu einem gewissen Grad kann man das steuern, es ist aber sinnlos sozusagen gegen den Orkan zu segeln.

Was bedeutet für Sie Familie? Eine Herausforderung und ein Ruhepol. Zum Ruhepol wird die Familie nur dann, wenn die Herausforderung optimal bewältigt wird. **Welche Art der Anerkennung ist für Sie wichtig?** Von den Klienten, von den Fachleuten, aber auch vom Bekanntenkreis. **Was schätzen Sie bei den Menschen?** Direktheit. In guten und schlechten Zeiten muß man die eigene Meinung sagen können, ohne zu intrigieren. **Ihr Motto?** Leben und leben lassen.

✶ Karasek Norbert KommR.

● Steckbrief

Beruf: Spengler- und Schlossermeister. Funktion: Inhaber und Geschäftsführer. Tätig bei: Karasek Behälter- und Anlagenbau GmbH., 2640 Gloggnitz-Stuppach, Neusiedlerstraße 15-19. Geboren - Datum, Ort: 12. November 1935, Reichenau an der Rax. Familienstand: Verheiratet mit Annemarie. Kinder: Andreas (1962). Eltern: Franz und Maria. Ehrungen: Staatsmeister im Motorsport, C-Kader Skilauf, Landesmeister Wildwasserfahren; Silbernes Ehrenzeichen der Republik Österreich für Verdienste um den Sport; Goldener Ehrenring der Stadtgemeinde Gloggnitz, Goldener Ehrenring der Handelskammer, Verleihung des Titels Kommerzialrat. Mitgliedschaften: Handelskammer, diverse Sportvereine, Österreichischer Skiverband. Hobbies: Sport, Bienenzucht, Schnapsbrennen, Garten, Fischen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich hatte bis zum Alter von neun Jahren eine sehr glückliche Kindheit, bis 1945 beinahe meine ganze Familie ermordet wurde. Mein Vater heiratete noch einmal und ich war von diesem Zeitpunkt an auf mich selbst gestellt, wuchs in verschiedenen, fremden Umgebungen auf. Im Alter von zwölf Jahren mußte ich bereits für mich selbst sorgen und mir mein Geld verdienen, das prägte mich sehr stark. Ich besuchte die Volks- und Hauptschule und lernte im väterlichen Betrieb das Spenglergewerbe. Anschließend wechselte ich in die damalige Verstaatlichte Schöller-Bleckmann AG in Ternitz, die sich mit der Produktion von Edelstahlblechen beschäftigte. Ich blieb zehn Jahre in diesem Betrieb und besuchte währenddessen noch die dreijährige Werkmeisterschule, danach machte ich mich mit einer kleinen Spenglerei am Semmering selbständig. In der Zwischenzeit absolvierte ich die Meisterprüfung im Spengler-, sowie im Schlossergewerbe, besuchte die dreijährige Maschinenbauschule und legte die Meisterprüfung ab. 1967 erwarb ich ein Gewerbegrundstück in Gloggnitz und errichtete eine neue Betriebsstätte. Nicht zuletzt durch meine Erfahrungen in Verarbeitung mit Edelstahl, die ich bei Schöller-Bleckmann gesammelt hatte, konnte ich meine Auftragslage immer weiter steigern. So wuchs mein Betrieb schließlich auf 45 Mitarbeiter an. Als mir der Betrieb in Gloggnitz zu klein wurde und ich Probleme mit den Nachbarn bekam, da ich im Zweischichtenbetrieb arbeitete, kaufte ich das gesamte Areal der Papierfabrik Neusiedler AG in Stuppach. Mit meinem Sohn gemeinsam übernahm ich noch zusätzlich den großen Apparatebaubetrieb G I G in Oberösterreich. In der Folge verkauften wir einen Teil des 75 000 Quadratmeter umfassenden Areal in Stuppach und schufen gemeinsam mit der Gemeinde, dem Land und dem Bund die nötige Infrastruktur, wie eine direkte Zufahrt zur Autobahn und einen Bahnanschluß ins Werk. In der Zwischenzeit haben sich an diesem Standort elf Firmen angesiedelt, die etwa 400 Mitarbeiter beschäftigen. Derzeit haben wir einen Beschäftigungsstand von etwa 160 Mitarbeitern und sind in Europa und Übersee tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, ein gut funktionierendes Unternehmen zu führen und eine glückliche Familie zu haben. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß mein Durchhaltevermögen ausschlaggebend für meinen Erfolg war. Wesentlich war weiters meine Flexibilität: Ich lege großen Wert darauf, immer wieder neue Produkte zu erzeugen und mich nicht auf meinen Lorbeeren auszuruhen. Ich biete meinen Kunden Handschlagqualität und bin absolut verläßlich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich heute erfolgreich, weil ich mit 66 Jahren noch arbeiten und sportlich aktiv sein kann. Den Erfolg des Unternehmens tragen alle Beteiligten, ich nehme mich dahingehend nicht so wichtig. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich entschied mich sehr erfolgreich, als ich mich selbständig machte und einige Zeit später, als ich Stuppach und GIG übernahm. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Wir haben sehr viele langjährige Stammkunden, manche bereits seit 40 Jahren, dies empfinde ich als große Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wie fast alle Branchen kämpfen wir mit dem niedrigen Preisniveau, auf dem einige unserer Mitbewerber operieren. Deshalb rate ich jedem Unternehmer, der dadurch keine Zukunft mehr sieht, sich nicht zu ruinieren und in Schulden zu stürzen, sondern rechtzeitig vorher aufzugeben. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Wenngleich ich auch manchmal als „weicher Kern mit rauher Schale“ gesehen werde, schätzt man mich aufgrund meiner Geradlinigkeit und unbedingten Verläßlichkeit. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ohne meine Mitarbeiter könnte ich keinen Erfolg haben! Ich bin sehr stolz auf unsere Mitarbeiter und habe bald hundert Lehrlinge ausgebildet, weil ich als Meister großen Wert darauf lege, gute Handwerker zu fördern. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter sind zu 70 Prozent ehemalige Lehrlinge. Die Atmosphäre in unserem Betrieb ist sehr familiär, ich lege bereits bei der Auswahl der Lehrlinge großes Augenmerk darauf, daß sie menschlich zu uns passen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich ziehe eine ganz klare Grenze zwischen beiden Bereichen. Da meine Gattin für die Buchhaltung der gesamten Gruppe zuständig ist, können wir Beruf und Privatleben sehr gut vereinbaren. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich rate jedem, auch in schwierigen Situationen nicht aufzugeben und vor allem Mensch zu bleiben. Weiters denke ich, daß man als Unternehmer sein Wissen vor allem den jüngeren Mitarbeitern weitergeben soll. Ganz allgemein soll man an seiner Tätigkeit Spaß haben, sein Leben genießen und immer in Bewegung bleiben, körperlich und geistig.

✶ Karasek Wolfgang

● Steckbrief

Beruf: Tischlermeister, Restaurator. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Wolfgang Karasek - Kunsttischler & Restaurator., 1090 Wien, Stroheckgasse 2/6. Geboren - Datum, Ort: 22. April 1971. Hobbies: Beruf.

Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? In der siebenten Klasse Gymnasium ist mir bewußt geworden, daß mich die Tischlerei sehr interessiert. Dies hängt sicher damit zusammen, daß mein Vater Antiquitäten sammelt. Somit wechselte ich die Schule und begann mit der Tischlerlehre, mein Ziel war primär die Restauration, wobei ich zuerst versuchte dies am Universitätsweg zu erlernen, dies war jedoch nichts für mich. Ich schaffte schließlich die Lehrausbildung und Meisterprüfung in kürzester Zeit. Die Meisterprüfung legte ich am 28. November 1997 ab. Während meiner Ausbildungszeit lernte ich, daß man die Theorie in einigen Wochen lernen kann, jedoch die Praxis als Restaurateur dauert vermutlich ein ganzes Leben lang. Mit jedem Stück wird man besser. Seit eineinhalb Jahren habe ich nun dieses Geschäft.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Erfolg ist die Summe der erreichten Ziele. Ich sehe Erfolg nicht im finanziellen Ertrag, sondern in der Erreichung der Ziele. Mein ehrgeizigstes Ziel war in der Vergangenheit, so schnell wie möglich die Meisterprüfung zu machen und dies habe ich auch mit Erfolg erreicht. Ich suche immer wieder neue Herausforderungen, dies ist für meine Befriedigung von wesentlicher Bedeutung. Mein nächstes Ziel ist unter anderem, gerichtlicher Sachverständiger zu werden. Wichtig ist, daß man neben dem fachlichen Grundwissen auch fachliche Neugierde besitzt. Auch Verkaufen zu können ist in diesem Gewerbe wichtig. Ich habe diesbezüglich Glück, denn ich kann mich sehr gut auf meinen Kundenstock einstellen. Auch ein gewisses Maß an Psychologie gehört dazu, denn manche Kunden wollen einen „Meister Eder“, und andere einen kühlen, sachlichen Typ. Von wesentlicher Bedeutung ist, daß sich der Kunde aussuchen kann, welche Art der Restaurierung er haben möchte, ich biete den Kunden deshalb verschiedene Varianten der Restaurierung an. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Identifikation mit der Tätigkeit. Für mich ist es ein großer Anreiz Möbel zu restaurieren. Ich messe mich dabei mit dem Tischler, der es gemacht hat. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich bis jetzt meine Ziele erreicht habe. Dies gelang mir mit großem Ehrgeiz. Die Ziele müssen allerdings eine Herausforderung für mich darstellen. **Wie sehen Sie die Situation mit den Mitbewerbern?** Als Konkurrenten betrachte ich nur jene Mitbewerber, die das gleiche machen und können wie ich. Mein Problem sind jene, die das gleiche anbieten, aber nicht das gleiche liefern, diese sind nicht seriös. **Gab es Vorbilder?** Beeindruckt haben mich Produkte von Menschen, aber keine Personen. **Wie sehen Sie die Bereiche Privatleben und Beruf?** Diese Bereiche muß man trennen, die wenigen Stunden die man für sein Privatleben aufbringen kann, sind sehr wichtig. Ich bin aber sehr schnell dahinter gekommen, daß das leider nicht funktioniert. Denn auch im Privatleben denkt man sehr oft an den Beruf.

✱ Kasper Heribert

Steckbrief

Funktion: Verkaufs- und Marketingleiter. Tätig bei: Autosalon Oberlaa - Heribert Kasper & Team., 1230 Wien, Sulzengasse 10. Familienstand: Verheiratet mit Karin. Ehrungen: Ehrenpräsident auf Lebzeit des Clubs Scuderia Ferrari Austria, Lebensrettungsmedaille. Mitgliedschaften: Scuderia Ferrari Austria. Hobbies: Sport, Sportautos, Design. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Ehrenpräsident und Gründer des Clubs Scuderia Ferrari Austria, Vermietung von Ferraris, Sportwagenveranstalter.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich habe mich seit jeher mit Sportautos beschäftigt und hatte mit 21 Jahren meinen eigenen Ferrari, was meine Liebe zu Sportwagen noch vertiefte. Ich war anfangs Verkaufsleiter für Fiat-Lancia und Alfa Romeo im elterlichen Betrieb in der Steiermark. Ich übernahm dann eine Filiale meines Vaters und war bereits mit 22 Jahren Vorgesetzter von 50 Mitarbeitern. 1989 bekam ich ein Angebot des Generalimporteurs für Maserati, Lamborghini und Aston Martin, einen neuen Standort in Wien als Geschäftsführer zu übernehmen. Diese Chance wollte ich nützen. Heute bin ich in diesem Salon in Oberlaa Verkaufsleiter für die Automarken Aston Martin, Bentley, Bugatti, Ferrari, Jaguar, Lamborghini, Lotus, Maserati, Porsche und Rolls Royce.. Ich begann dann auch Sportwagenevents, Ferraritreffen, etc. zu organisieren, bis es mir schließlich 1997 gelang, den Ferrari-Club Scuderia Ferrari Austria zu akkreditieren. Wir haben mittlerweile über 200 Mitglieder und ich wurde zum Ehrenpräsident auf Lebenszeit gewählt. Zusätzlich betreibe ich mit einem Partner gemeinsam eine Ferrari-Vermietung mit mittlerweile vier Ferraris, und erfülle somit vielen Menschen den Lebenstraum, diesen Mythos einmal hautnah zu erleben. Zu unseren Kunden zählen Privatpersonen ebenso wie Unternehmen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich bedeutet Erfolg, mir in meiner Branche aus eigener Kraft einen Namen gemacht zu haben, und den Zuspruch der Kunden ebenso wie die Anerkennung der Medien zu genießen. An finanzielle Aspekte denke ich bei diesem Thema nicht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Stärke ist, daß ich mit ganzem Herzen bei der Sache bin. Der Kunde bemerkt im Verkaufsgespräch nicht nur die Erfahrung und mein großes Fachwissen, das ich mir im Laufe der Jahre angeeignet habe, sondern auch meinen Enthusiasmus, die Emotion und meine Liebe zum Detail. Ich glaube außerdem, gut mit Menschen umgehen zu können. Ich denke, die Grundeigenschaften eines guten Verkäufers, nämlich gutes Benehmen, ein Lächeln und sympathische Ausstrahlung kombiniert mit Fachwissen, zu besitzen. Mein Beruf ist zugleich mein Hobby. Ich schaue nicht auf die Uhr, meine Kunden können mich bei eventuellen Problemfällen zu jeder Tageszeit, auch am Wochenende, permanent erreichen. Ich glaube, ein Verkaufs- und Marketingprofi zu sein, ich bin kreativ und habe immer wieder neue Ideen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich als erfolgreich, denn ich habe in meiner Branche Pionierarbeit durch viele Sportwagen-Events in Österreich geleistet und dadurch sehr viel erreicht. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich lebe in einer glücklichen Beziehung und schöpfe viel Kraft daraus. Mein Beruf ist außerdem gleichzeitig mein Hobby. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es gibt keine Konkurrenz. Es gibt nur Mitstreiter, Partner und Mitbewerber. Wenn man konstruktiv ist und gute Ideen hat, wird man sich ohnehin durchsetzen. Man darf nicht neidisch sein und sollte nie schlecht über andere reden. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe mir vorgenommen, noch mehr Events zu organisieren. Ein Lebenstraum wäre es, mein Unternehmen als hundertprozentige Tochtergesellschaft des Ferrari-Unternehmens in Maranello einzugliedern. Ich würde gern einmal ein Buch über meine Erlebnisse schreiben. Aber eigentlich denke ich, in

meiner Branche fast alles erreicht zu haben und mir einen Namen gemacht zu haben, der für Handschlagqualität garantiert. Dieser ehrlichen, seriösen Linie möchte ich weiterhin treu bleiben.

✶ Katlein Franz KommR. Ing.

● Steckbrief

Beruf: Baumeister. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Baufirma Ing. Franz Katlein GmbH & Co KG., 1050 Wien, Nikolsdorfergasse 33. Geboren - Datum, Ort: 24. Juni 1942, Wien. Kinder: Karin, Heinz, Jutta und Eva. Eltern: Dr. Dipl.-Ing. Franz und Helga. Schöpferische Akte: Politische Artikel in der Fach- und Tagespresse. Ehrungen: Ernennung zum Kommerzialrat 1999, Große Silberne Medaille der Wirtschaftskammer Wien 1999, Verleihung des Umweltzertifikates 2001. Mitgliedschaften: Wirtschaftsbund. Hobbies: Beruf, Tennis, Golf, Laufen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Bausprecher des Wirtschaftsbundes Wien, Fachsprecher der Sektion Gewerbe, Obmann-Stellvertreter der Wiener Gebietskrankenkasse, Mehrheitseigentümer der Firma Oreste Pasterie.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule arbeitete ich zehn Jahre lang im väterlichen Betrieb, zwei Jahre lang bei der Firma Neue Reform Bau, und machte mich schließlich 1979 mit zwei Mitarbeitern in der Baubranche selbständig. Heute beschäftige ich 40 Mitarbeiter und bin auf die Sanierung von Fassaden, Dachbodenausbauten und die Generalsanierung von Häusern spezialisiert. Zu meinem Kundenkreis zählen außer privaten Hausbesitzern hauptsächlich Hausverwaltungen, die Gemeinde und die Bundesimmobiliengesellschaft. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Ich lege größten Wert auf Qualität, und kann auf Objekte hinweisen, die ich gebaut oder saniert habe; beispielsweise das Richard Wagner Haus in der Döblergasse 4, den Umbau des WIFI im 18. Bezirk, eine Großvilla in Hinterbrühl, oder die Renovierung des Hotels Sacher. Ich bin sehr traditionsverhaftet, und bereits in der vierten Generation Baumeister. Was die Stärke meines Unternehmens ausmacht, sind meine Flexibilität und mein Einfühlungsvermögen. Ich versuche, offen auf den Kunden zuzugehen, ihn zu verstehen, und auf seine Wünsche einzugehen. Eine gegenseitige Vertrauensbasis durch persönliche Betreuung ist mir sehr wichtig, und rechtfertigt auch meine Preise.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich bin deshalb so erfolgreich, weil ich eine gute Kombination aus Können, Wissen, Flexibilität, Ausdauer und Spaß an meinem Beruf erworben habe. Ich gehe sehr konsequent meinen Weg, und halte das in erster Instanz für einen der wesentlichsten Erfolgsfaktoren überhaupt. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg ist für mich dann gegeben, wenn ich mein Hobby zu meinem Beruf machen kann. Wesentlich dabei ist nicht das Geld, sondern die Freude, etwas zur vollen Zufriedenheit meiner Kunden erledigt zu haben. Erfolgreich fühle ich mich auch dann, wenn ich etwas erreicht und geschaffen habe, das außerhalb der Norm liegt. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe sehr viel Energie aus meinem Privatleben und meiner Familie. Weitere Kraftquellen sehe ich im Sport; ich gehe laufen, spiele Tennis und Golf. Generell bin ich ein sehr ausgeglichener Mensch, und versuche auch ganz bewußt, mir die Rahmenbedingungen dafür zu schaffen, indem ich mir Zeit für mich selbst nehme. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich würde einem jungen Menschen raten, den Ernst des Lebens nicht so ernst zu nehmen. Es ist oft viel leichter, etwas zu erreichen, wenn man sich dabei nicht anstrengen muß. Vieles funktioniert viel leichter, wenn man sich auf die Menschen einläßt, mit denen man zusammenarbeitet. Man soll sich nicht unbedingt immer sofort präsentieren, sondern eher durch Humor und Lockerheit ausloten, welche Persönlichkeit das Gegenüber repräsentiert. Eine gute Ausbildung ist dabei die unabdingbare Basis; einmal abgesehen von den wenigen Quereinsteigern, die es in fast jeder Sparte gibt. Man soll sie aber als Ausnahmen betrachten, und darf sich nicht generell auf Zufälle verlassen. Ich glaube, der Erfolgsweg beginnt in einem sehr frühen Alter: wenn man erfolgreich sein möchte, muß man seine Chancen ergreifen, und selbst aktiv sein. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Wenn man erfolgreich ist, dann ist man das eigentlich nie alleine – umgekehrt ist man in Zeiten des Mißerfolges immer auf sich selbst gestellt. Ich denke, Fehler sind dazu da, wie beim Mensch-Ärgere-Dich-Nicht zurück zum Start zu gehen, und es erneut zu versuchen. Man kann ohne Fehler gar nicht lernen, andere Sichtweisen zu erlangen, und es dadurch auf einem anderen Weg besser zu machen. **Ihr Motto?** Wer mit dem Leben spielt, kommt nie zurecht. Wer sich nicht selbst befiehlt, bleibt immer Knecht. Das heißt, man muß sich gewissermaßen selbst am Schopf packen, sonst stagniert man, und kann nicht erfolgreich werden. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich habe in meinem Leben mehr erreicht, als ich wollte, bin mir aber darüber im klaren, daß es immer noch Bereiche gibt, in denen ich mehr erreichen könnte. **Ihre Vorbilder?** Mein Vorbild ist mein Großvater Franz Katlein.

✶ Katzenberger Harald Mag.

● Steckbrief

Beruf: Steuerberater. Geboren - Datum, Ort: 14. September 1965, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Eva. Eltern: Dipl.- Ing. Helmut und Birgitt. Hobbies: Reisen, Skifahren, Radfahren, Heimwerken, Familie und Freunde.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Studium begann ich bei der Pentagonale in Graz, wo ich meine Ausbildung zum Steuerberater absolvierte. Im Dezember erfolgte die Bestellung zum Steuerberater. Von 1997 bis Juni 2001 war ich Büroleiter sowie in weiterer Folge Geschäftsführer der GfB Treuhand Wien StB und WP GmbH. Parallel zu dieser Aufgabe war ich zunächst nebenbei selbständig tätig. Ab Juli 2001 konzentriere ich mich zur Gänze auf den Aufbau meiner eigenen Kanzlei.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Mein Erfolg begründet sich in der Zufriedenheit meiner Klienten und deren Weiterempfehlung. Ich glaube, auch wenn man seine Arbeit gerne erfüllt wird auch die finanzielle Anerkennung folgen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Gott sei Dank habe ich noch nicht den höchsten Grad des Erfolges erreicht, denn dann hätte ich keine Ziele mehr und das Leben wäre eintönig. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Für mich war es zunächst klar, daß ich in Richtung Steuerberater gehe, aber es war keineswegs klar, daß ich diesen

Beruf ergreifen werde. Im Zuge meiner Ausbildung wurde es immer transparenter diesen Beruf auszuüben. **Sehen Sie Ihre Familie und Freunde als erfolgreich?** Meine Familie natürlich. Meine Freunde sehen mich, glaube ich, schon als erfolgreich, was sich in der gemeinsamen Kommunikation manifestiert. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich glaube, daß für meinen Erfolg persönliche Komponenten ausschlaggebend sind. Fachliche Kompetenz, Zuverlässigkeit und Ehrlichkeit den Kunden gegenüber ist ein wichtiger Bestandteil dessen. Überzeugung in diesen Belangen trägt wohl zum Erfolg bei. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich habe die Gabe, auf die unterschiedlichsten Leute eingehen zu können, ihnen meine Verläßlichkeit in Form eines Auftrages zu beweisen. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Nach dem Studium praktizierte ich den Beruf Steuerberater und fand gefallen an meiner Tätigkeit, und so hat es sich „step by step" ergeben. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Eine sehr große, denn ich bekam jegliche finanzielle und seelische Unterstützung. Es macht einen großen Unterschied, ob ich als Student mein Geld verdienen muß, oder meine ganze Kraft ins Studium stecken konnte. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Ihre Mitarbeiter ein?** Sie sollen fachlich kompetent sein, ein gutes Auftreten haben und zuverlässig sein. Ich versuche in diesem einstündigen Gespräch zu erkennen, ob der Mitarbeiter in meine Kanzlei paßt. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Es ist sehr wichtig, den Menschen im Mitarbeiter zu sehen. Die Motivation erfolgt durch Prämien, gemeinsame Aktionen und persönliche Gespräche. **Was verstehen Sie unter einer Niederlage?** Für mich wäre eine Niederlage, wenn ein Klient von mir nicht zufrieden ist und aus Gründen die in meiner Person liegen wechseln wollte. **Wie gehen Sie damit um?** Ich versuche in einem persönlichen Gespräch die Gründe zu eruieren und ihn zu überzeugen, daß er bei mir gut aufgehoben ist. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Durch meine Ausgeglichenheit, an der meine Frau maßgeblich beteiligt ist. Abschalten kann ich auch wenn ich einen Umgebungswechsel vollziehe und mich mit neuen Dingen konfrontiere. Ich bin sehr froh, den vollen Rückhalt von zu Hause zu haben. **Was sind Ihre Ziele?** Noch mehr Qualität in die Arbeit bringen und der Aufbau der eigenen Kanzlei - perfekte Organisation und Arbeitseinteilung, sodaß ich mit 30 Stunden arbeiten pro Woche auskomme. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** Es freut mich persönlich sehr, wenn Klienten zu mir kommen, von denen ich über Dritte empfohlen wurde. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Anerkennung ist sehr wichtig für mich, denn darin liegt der Beweis für meine Tätigkeit. **Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Mein Erfolgsrezept liegt in meinem Engagement und meiner Zuverlässigkeit. **Welchen Ratschlag für den Erfolg würden Sie gerne weitergeben?** Man muß etwas bewegen wollen und Freude daran haben, dann wird sich der Erfolg einstellen.

✱ Katzenschlager Nicole

● Steckbrief

Funktion: Manager of IBM-Account. Tätig bei: IBM GmbH., 1020 Wien, Lassallestraße 1. Geboren - Datum, Ort: 6. Dezember 1962. Hobbies: Mein Sohn, Joggen, Mountainbike fahren und Skifahren.

● Karriere

Was waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Ich schloß die Handelsakademie ab und arbeitete danach in der Allgemeinen Unfallversicherungsanstalt. Schließlich wechselte ich in ein Software-Unternehmen, danach in die Erste Bank, wo ich im Vorstands-Sekretariat tätig war. Danach folgte meine Schwangerschaft; nach der Karenz bewarb ich mich bei IBM und trat 1990 in das Unternehmen ein. Dort war ich im Bereich „Global Service" tätig, führte danach das Sekretariat des ehemaligen Generaldirektors, „Büro 2000", wo ich Projektleiterin war. Seit März 1999 bin ich nun Manager of IBM Account-CIO.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter dem Begriff Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit und Spaß an der Arbeit zu haben. Weiters zählt dazu, die Tätigkeit auch erfolgreich auszuüben, selbst dann wenn es momentan eine sehr hohe Herausforderung darstellt. Als Führungskraft ist es notwendig, daß man gerne mit Menschen umgeht, denn die Mitarbeiter sind das wichtigste Gut eines erfolgreichen Unternehmens. Daß die Weiterbildung wie auch die Loyalität zum Unternehmen dazugehört, ist eigentlich eine Selbstverständlichkeit. **Woher kommt die Triebfeder?** In meiner Vergangenheit war es so, daß ich mir sehr konkrete Ziele setzte; dies endete mit meinem 30. Lebensjahr, das heißt, ich plane nun nicht mehr so konkret wie in der Vergangenheit. Wichtig ist auch noch, daß man den neuen Dingen offen gegenübersteht. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Aus der Sicht von anderen - ja, da ich ein dementsprechendes Feedback erhielt. Man behauptet, daß ich nur die Karriere und nichts als die Karriere wollte - ich sehe dies jedoch anders. Wichtig ist und war für mich immer, daß ich zufrieden bin und mir mein Job Freude bereitet; daß ich versuche meinen Job optimalst auszuüben, ist für mich eine Selbstverständlichkeit. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Aufgrund der Telearbeit ist es leichter als früher, alles unter einen Hut zu bringen. Ich sehe es als eine Schwierigkeit an, die Balance zwischen Beruf und Privatleben zu finden. **Wie erfolgt die Führung der Mitarbeiter?** Man kann selbst nur so gut sein wie seine Mitarbeiter. Die Motivation kommt bei mir aus dem Bauch heraus, und es funktionierte immer gut. Ich sehe es so, daß die Mitarbeiter das fachliche Spezialwissen haben - die Führungskraft braucht dies nicht, dafür zählen die Führungsqualitäten. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Meine Ziele sind nach wie vor die gleichen wie in den letzten drei Jahren. Wichtig ist für mich, daß der Job Spaß und Freude bereitet.

✱ Katzmann Werner Univ. Prof. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Ökologe. Funktion: Projektleiter. Tätig bei: Österreichisches Bundesinstitut für Gesundheitswesen., 1010 Wien, Stubenring 6. Geboren - Datum, Ort: 6. Mai 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Marianne. Kinder: Karoline (1973), Sophie (1975) und Julia (1977). Eltern: Liesl und Erich. Schöpferische Akte: Herausgeber der Fachpublikation „Umweltreport Österreich" (1985), sieben Ausgaben der „Spürnasen" - Kinderbücher (160.000 verkauft), Mitwirkung an 50 Sendungen „Count down" im ORF, als wissenschaftlicher Berater. Ehrungen: Konrad Lorenz Preis: 1987,

Preis der ÖGUT: 1988, Josef Schöffl-Preis: 1999, und diverse Ehrungen für die Kinderbücher „Spürnasen". Mitgliedschaften: Diverse wissenschaftliche Beirat-Tätigkeiten, zum Beispiel Nationalpark Donauauen und Tschechischer Nationalpark Thayatal, Obmann und Mitgründer des Spürnasen-Clubs, dessen Aufgabe die lustige Umwelterziehung ist. Hobbies: Schreiben für Kulturzeitschriften, Interesse für Malerei und Ausstellungen, Architektur, Radfahren, Schwimmen und besonders gerne Fischen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura (1962) studierte ich an der Universität Wien Meeresbiologie mit Promotion (1971). Um meine Dissertation mitzuverdienen, arbeitete ich nebenbei als Bierausführer bei der Schwechater Brauerei. Während meines Studiums hatte ich oftmalige Aufenthalte in Kroatien, wo ich die Zeit zu allen Jahreszeiten am Meer verbrachte, um die Doktorarbeit abschließen zu können. Dort wurde ich mit den Problemen der Meeresverschmutzung, konfrontiert, und seither setze ich mich vehement für Umweltfragen ein. 1973 hatte ich die erste Fernsehsendung im ORF zum Thema Meeresverschmutzung und war auch in dieser Angelegenheit des öfteren im Club 2. Mein erster Job für zwei Jahre war Vertragsassistent an der Universität Wien, in einem meeresbiologischen Programm; ich war im Mittelraum tätig. 1973 wurde ich in das neu gegründete Bundesinstitut für Gesundheitswesen aufgenommen, um ökologische Fragen abzudecken. Wir waren verantwortlich für die wesentliche Umweltgesetzgebung, zum Beispiel für das Luftreinhalte-Gesetz und das Abfallwirtschaftsgesetz. 1985 mußten wir uns durch die Gründung des Umweltbundesamtes spezialisieren, und meine Spezialisierung ging in Richtung Wasserreinhaltung und Landschaftsschutz. Seit 1985 bin ich habilitiert für angewandten Umweltschutz und Umwelterziehung an der Universität Salzburg. Professur: 1995, seither unterrichte ich an der Technischen Universität Wien Landschaftsökologie. Im Wesentlichen bin ich beteiligt an Projekten, die mit Umwelterziehung im Weitesten zu tun haben. Das sind auch Freizeitprojekte, zum Beispiel Nationalpark-Erschließungen. Außerdem beschäftige ich mich mit dem Transfer von Kulturlandschaftsforschungsprojekten für den schulischen Unterricht. Das letzte Projekt, welches mir sehr am Herzen liegt, ist die Viktor Kaplan Akademie für Zukunftsenergien.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, es macht mich stolz, daß es mir gelungen ist, daß ich viele Kinder und Jugendliche für den Gedanken des Umweltschutzes gewinnen kann. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Engagement, sonst kann man andere Leute nicht begeistern. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ja, zum Beispiel Herrn Konrad Lorenz; er hat Wissenschaft mit Erfahrung und Beobachten betrieben. Auch Hans Hass; er hat Begeisterung mit seinen Filmen entfacht, ihn habe ich schon in meiner Jugendzeit bewundert. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht so weit wären?** Herrn Prof. Rupert Riedl; er war mein Dissertationsbetreuer. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg funktionieren würde?** Vom Anfang an schon, ab 1967. Das Thema war auf der Hand liegend, und allgemein interessant. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich analysiere und versuche es nochmal, aber gescheiter zu machen; natürlich kann es auch passieren, daß ich mich irgendwann geschlagen gebe. **Wie werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Sicher bewundern sie mein Engagement und wundern sich über mein Durchhaltevermögen. Wenn man oft in Sendungen im Fernsehen gesehen wird, gilt man allgemein als erfolgreich. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als gleichberechtigte Partner. Natürlich werde ich um Tips gefragt. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Sie bewundert mich. **Erfahren Sie Anerkennung?** Eher weniger, sie wäre aber sehr wichtig für jeden, weil man natürlich auch gewisse Unsicherheiten hat. Lob bestätigt, daß man immer noch am rechten Pfad ist. **Woraus können Sie Kraft schöpfen?** Aus der Familie, auch aus der landwirtschaftlichen Gegend, wo ich wohne, außerdem aus der Problematik der Umweltentwicklung heraus. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ich habe vor, im Bildungsbereich meine Überzeugungen weiter einzubringen. **Ihr Tip für die Um- und Nachwelt?** Wichtig ist, daß die Jugendlichen lernen, mit weniger auszukommen, und trotzdem glücklich zu sein. Sie sollen selbst einsehen, daß die materiellen Ansprüche zurückgestellt werden müssen. Es soll nicht als Verzicht erlebt werden, sondern als Ansporn.

✶ Kauer Georg

„...das wesentlichste ist, daß ich versuche, ganz nah mit den Menschen zu arbeiten, für die ich verantwortlich bin."

Steckbrief

Beruf: Diplomierter Behinderten-Pädagoge. Funktion: Einrichtungsleiter der Behinderteneinrichtung Lanzendorf. Tätig bei: Caritas - Behindertenheim Maria Frieden, Caritas der Erzdiözese Wien, Gemeinnützige GmbH., 2326 Lanzendorf, Obere Hauptstr. 35-37. Geboren - Datum, Ort: 6. Juni 1970, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Matthias (1992), Florian (1994) und Simon (1997). Eltern: Eva und Franz. Hobbies: Reisen.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Obwohl seit meinem 17. Lebensjahr für mich klar war, daß ich Biochemie studieren werde, absolvierte ich nach der Matura am Humanistischen Gymnasium zunächst den Zivildienst beim Roten Kreuz und kam hier mit Menschen in besonderen Situationen in Kontakt, bzw. erfuhr hier Werte wie Unabhängigkeit, Menschlichkeit usw. neu. Dies war der Anlaß, daß ich mich für die Ausbildung an der Lehranstalt für heilpädagogische Berufe entschloß. Ich beendete diese 1993 mit dem Diplom und begann anschließend als Basismitarbeiter bei der Lebenshilfe NÖ, in Mödling tätig zu sein. Da ich mich für die Art der Leitung der Werkstätte interessierte, sah ich bald die organisatorischen Defizite, arbeitete zunächst mit der damaligen Chefin der Werkstätte zusammen und übernahm 1997 deren Leitung. Es war mir klar, daß ich im organisatorischen Bereich von non-Profit Einrichtungen arbeiten will. So besuchte ich von 1997-1999 die Akademie für Sozialmanagement, welche eine sehr vielschichtige Ausbildung anbietet, und schloß diese mit einem Diplom ab. Da die Werkstätte in Mödling in sehr „guten Bahnen" lief, wechselte ich im März 2000 in meine derzeitige Stellung, welche für mich eine große Herausforderung bedeutet.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat für mich verschiedene Komponenten. Einerseits die Zufriedenheit von Kunden und Mitarbeitern, andererseits meine eigene Zufriedenheit. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich glaube am Wesentlichsten ist, daß ich versuche ganz nah mit den Menschen zu arbeiten, für die ich verantwortlich bin, das merken diese. Ich habe mit Menschen zu tun, die in besonderen Situationen stehen, in der Gesellschaft eine ganz besondere Stellung haben. Dies ist

Ansporn für mich, etwas für sie zu tun. Es ist jedoch nur möglich wenn die Arbeit ganz professionell gemacht wird. Die Zeiten, wo Hilfsbereitschaft und Mitgefühl ausreichten, ist vorbei. Mein Arbeitsansatz soll dazu führen, daß die 160 behinderten Menschen, die wir hier betreuen, wissen was sie wollen, und ihre Bedürfnisse genau artikulieren. Unsere Aufgabe ist es dann uns an diesen Bedürfnissen zu orientieren. Die Grundwerte wie soziales Engagement und Menschlichkeit sind die Voraussetzung, müssen jedoch mit zielgerichtetem Arbeiten verbunden sein. Ich setze mir klare Ziele, die meist aus den Kundenwünschen resultieren und versuche gemeinsam mit meinen Mitarbeitern den optimalen Weg zu deren Erreichung zu finden. Ich kann Menschen sehr schnell für etwas begeistern und motivieren. Stehe jedoch voll und ganz hinter guten Ideen von Mitarbeitern, und bin bemüht diese mit ihnen gemeinsam zu verwirklichen. Ein Faktor meines Erfolges ist sicherlich das Wissen, in meiner Funktion wichtig zu sein, aber gleichzeitig auch die Ersetzbarkeit zu akzeptieren. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich denke schon, ich kann beruhigt auf meine 30 Lebensjahre zurückblicken und bin heute sicher einer der Jüngsten in dieser Position in ganz Österreich. **Spielt die Familie eine Rolle beim Erfolg?** Für mich ist es ein wichtiger Faktor. Die Familie ist der Ausgleich, der Ruhepol, innerhalb derer ich Ruhe finde, loslassen und mich zurückziehen kann. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich merke wie wichtig es ist wenigstens einmal im Jahr für längere Zeit Urlaub zu machen, mit meiner Familie zu verreisen, andere Kulturen zu sehen und meine Fähigkeit schnell abschalten zu können, zu nutzen. **Sind Mitarbeiter für den Erfolg wichtig?** Absolut. Denn die Mitarbeiter stellen den Großteil von dem dar, was wir nach außen präsentieren können. Ich denke, daß sie gemeinsam mit den Kunden eigentlich das Potential sind, das unsere Einrichtung hat. Die Leitungsposition hat den Rahmen zu schaffen, aber das Leben innerhalb der vorgegebenen Leitschienen füllen die Mitarbeiter und Klienten.

✶ Kaufmann Alexander Mag.

● Steckbrief

Funktion: Mitglied des Vorstandes. Tätig bei: Leasfinanz AG., 1060 Wien, Windmühlgasse 22-24. Geboren - Datum, Ort: 26. Juni 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Astrid. Hobbies: Laufen, Golf. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführer mehrerer Tochterunternehmens in München, Geschäftsführer der Firma Denzel Auto Italia.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihres Werdeganges? Nach der Matura absolvierte ich den Präsenzdienst. Im Anschluß begann ich mit dem Studium der Betriebsinformatik, das Studium der Betriebsinformatik schloß ich ab. Bereits während der Studienzeit arbeitete ich bei der Wirtschaftsprüfungskanzlei KPMG, wo ich anfangs halbtags tätig war. Diese Tätigkeit ist schließlich immer mehr und mehr geworden, und nach dem Studium war ich noch ein Jahr in diesem Bereich tätig. Ich habe aber sehr schnell bemerkt, daß die Tätigkeit als Wirtschaftsprüfer für mich zu wenig Dynamik innehatte und nahm daher ein Angebot von KUONI-Reisen an. Bei Kuoni war ich zuständig für Finanzen und Administration. Nach vier Jahren wechselte ich zur Firma Denzel (1998), wo ich die Funktion eines Assistenten des Alleinvorstandes (Herr Sieber) mit Schwerpunkt Controlling ausübte. Seit März 2000 bin ich bei der Firma Leasfinanz AG im Rahmen des Vorstandes für die Bereiche Finanzen und Administration zuständig.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich sehe mich als Projektmanager und sehe den Erfolg darin, daß man die Projekte zu einem erfolgreichen Ende führt. Vielfach ist es so, daß man in der konzeptionellen Phase gut ist, aber es krankt an der Umsetzung. Ich meine, man ist dann erfolgreich, wenn man die Konzeption in der Praxis erfolgreich realisiert. Dazu bedarf es Fachwissen, gepaart mit sozialer Kompetenz, dies ist entscheidend. Beim Projektmanagement geht es auch darum, daß man die unterschiedlichsten Interessengruppen unter einen Hut bringt, denn schließlich sollten alle Gruppen an einem Strang ziehen. **Woher nehmen Sie Ihre Motivation?** Ich glaube, die hat man oder hat man nicht. Ich habe eine Abneigung gegen Bewahrer, die trotz unbestreitbaren Argumenten das Althergebrachte bewahren möchten. Ich behaupte, daß man für Veränderungen bereit sein muß und Veränderungen gibt es in diesem Unternehmen genug, weil wir zur Zeit in einer Umbruchphase sind. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, wir haben in der Zwischenzeit sehr viel erreicht. Wir sind in einer Umstrukturierungsphase, Mein Partner im Vorstand und ich bin angetreten, den aufgrund verschiedenster Ursachen in der Vergangenheit entstandenen Reformstau in dieser Unternehmens- Gruppe aufzulösen. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Diese Bereiche kann man nicht trennen, denn man hat eine Persönlichkeit und kann im Privatleben nicht plötzlich ein anderer Mensch sein, als im Büro. Bei meiner Frau und mir funktioniert es sehr gut, weil auch meine Frau in ihrem Beruf erfolgreich ist. Wir sprechen auch über so manches berufliche Problem, das heißt es liegt ein gegenseitiges Austauschen an Erfahrungen bzw. Vorgangsweisen vor. **Ihr Erfolgsrezept?** Durchsetzungsfähigkeit sehe ich als wesentliches Erfolgsrezept. Besonders wenn man seine Tätigkeit projektbezogen sieht, ist der Erfolg nach Beendigung des Projektes leicht ablesbar. **Wie funktioniert die Führung der Mitarbeiter?** Ich habe die Erfahrung gemacht, daß MBO ein gutes System ist, das heißt daß die strategischen und operativen Ziele auf den einzelnen Mitarbeiter herabgebrochen werden. In der Praxis ist dies allerdings nicht so einfach, es gibt Widerstände und man muß dieses Konzept recht gut verstehen. **Was war Ihnen wichtiger, Tätigkeit oder Position?** Ich glaube, daß die Tätigkeit mit der Position zusammenhängt. Um Entscheidungen treffen zu können, braucht man den nötigen Freiraum, den man durch die Position gewinnt. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Wir versuchen eine neue Unternehmenskultur zu leben, das heißt verstärkte Konzentration auf das Leistungsprinzip bei gleichzeitiger Dezentralisierung der Entscheidungsstrukturen.

✶ Kaufmann Astrid

● Steckbrief

Funktion: Bereichsleiterin Business Solutions. Tätig bei: Schrack BusinessCom AG., 1121 Wien, Wienerbergstraße 53. Geboren - Datum, Ort: 14. April 1968, St. Pölten. Familienstand: Verheiratet mit Alexander. Hobbies: Golf, Reisen, Theater, Kino, Konzerte, Essen gehen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HAK-Matura (1987) ging ich für ein halbes Jahr in die USA und begann anschlie-

ßend in einem Reisebüro zu arbeiten, wobei ich mich auf Geschäftsreisen spezialisierte. Nach fünf Jahren (1993) übernahm ich erstmals als Leiterin der Geschäftsreisen bei Kuoni Mitarbeiterverantwortung. In dieser Position war ich auch international tätig, da ich auch Großkunden von Österreich aus betreute. 1999 kehrte ich der Touristikbranche den Rücken, da diese stagnierte und für mich als Frau der Plafond der Führungspositionen erreicht war. Also suchte ich nach einer boomenden Branche, in der mir viele Möglichkeiten offen stehen würden. Dafür nahm ich auch Rückschritte in der Hierarchie in Kauf, und begann bei Ericsson Account-Managerin. Nach dem Management-Buyout übernahm ich im Dezember 1999 die Verkaufsleitung für den mittelständischen Bereich, wurde nach vier Monaten Bereichsleiterin der Schrack Businesscom AG. und werde per April 2001 Geschäftsführerin des Schrack-Tochterunternehmens „Twentyfourseven", das sich mit e-commerce- und CMR-Lösungen beschäftigt.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, weil ich die mir gesetzten Ziele immer erreicht habe. **Wie sieht Sie Ihr Umfeld – als erfolgreich?** Ich denke schon, da ich nicht nur als zielstrebig wahrgenommen werde, sondern meine Ziele, mit denen ich nicht hinter dem Berg halte, transparent darlegen kann. Damit wird mein Erfolg für meine Umfeld nachvollziehbar. da meine Karriere nicht nur atypisch ist, sondern zum Teil auch veröffentlicht wurde, denke ich, daß sich als erfolgreich gesehen werde. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** In der letzten Phase ging meine Erfolgskurve steil nach oben, weil ich flexibel genug war den Schritt zu wagen die Branche zu wechseln und dafür auch einen Rückschritt in Kauf nahm. Das war für mich das Schlüsselerlebnis. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Im Vergleich zu sehr analytisch denkenden Personen entscheide ich meist aus dem Bauch heraus. **Wie erkennen Sie Chancen?** Ein entscheidendes Kriterium bei der Wahl des Arbeitsumfeldes war es, auszuloten wo die Grenzen sind. Da in dieser Branche die Grenzen sehr weit gesteckt sind und sich mir grenzenlosen Möglichkeiten bieten, fiel meine Wahl auf dieses Gebiet. **Wieviel Zeit investieren Sie in Weiterbildung?** In den Bereichen Coaching und Managementausbildung halte ich mich stets up to date. Als ich in dieser Branche begann, investierte ich überproportional mehr Zeit in meine Fortbildung. Heute hat es sich auf monatlich zwei bis drei Tage eingependelt, und ist damit genau soviel wie früher. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine hohe Eigenmotivation mit der ich auch in der Lage bin andere zu motivieren , meine Zielstrebigkeit, Verläßlichkeit und meine Art für meine Ziele geradezustehen. Dazu, kommt ein gewisses verkäuferisches Talent, ich kann mich selbst gut präsentieren und halte mit den was ich kann nicht hinterm Berg. Ich habe Selbstbewußtsein und den Mut zuzupacken - „ probieren geht über studieren"- dieses Motto scheint aufgegangen zu sein. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Durch meinen verkaufsgesteuerten Focus bewies sich in den Monaten zuvor , daß ich die entsprechenden Fähigkeiten besitze. Erfolg ist im Verkauf leicht an Zahlen zu messen und ich hatte die Fähigkeit mein ganzes Team erfolgreich zu machen. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Ich bin sehr harmoniebedürftig, hole mir viel Kraft aus meinem Umfeld, brauche aber auch den Freiraum mein Umfeld vernachlässigen zu dürfen, wenn es die Situation verlangt. Daher muß mir besonders mein privates Umfeld viel Toleranz entgegenbringen, ich muß aber wissen, daß ich mich darauf verlassen kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In erster Linie müssen Sie ins Team passen, ohne dabei Einheitsmitarbeiter zu sein . Mein Team besteht aus lauter Persönlichkeiten, die ein harmonisches Ganzes bilden. Ich lege Wert auf Flexibilität , Aufgeschlossenheit, Toleranz und den Wunsch gemeinsam an Ziele zu arbeiten. Einzelkämpfer sind bei mir fehl am Platz. **Und wie motivieren Sie diese?** Tendenziell muß man sich selbst motivieren. Ich helfe bei Schwächen, indem ich Hilfestellung gebe, ohne damit jemanden die Verantwortung zu entziehen. Die Mitarbeiter müssen dabei das Gefühl bewahren, daß sie selbst erfolgreich sind. Meine Aufgabe ist die Schaffung eines Umfeldes, das Erfolg für den Einzelnen ermöglicht. Voraussetzung dafür ist eine entsprechende Atmosphäre und geringe Reibungsverluste durch die Organisation. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Niederlagen versuche ich immer als Chance zu sehen, auch wenn man die Chance nicht sofort erkennt. **Ihre Ziele?** Mein nächstes Ziel steht schon fest, da ich mit April die Geschäftsführung von „Twentyfourseven" übernehme. Aufgrund des dot-com-Sterbens und der Stagnation des Marktes, dem ich entgegensteuern muß, um mit diesem Unternehmen erfolgreich zu werden, ist diese Herausforderung besonders groß. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Ja, ich hole Sie mir in Form von Feedback von Kunden und von den Mitarbeitern für erfolgreich durchgeführte Aktionen. Anerkennung ist es für mich dann, wenn die Erwartungen des Kunden erfüllt werden und meine Leistung anerkannt wird. **Anmerkung zum Erfolg?** Erfolg ist für mich ein Phänomen, das schon viele ergründen wollten, für das es aber kein Rezept gibt. Es gibt vieles, das einen Menschen erfolgreich macht, das im Einzelnen vielleicht gar nicht als Erfolg erkannt wird. Erfolgreich zu sein bedeutet Grenzen zu erkennen und diese Grenzen nach außen zu verschieben.

✶ Kaufmann Götz

● Steckbrief

Beruf: Schauspieler, Kabarettist, Orgelbauer. Geboren - Datum, Ort: 15. Jänner 1949, Wien. Eltern: Johann Marcellinus und Wilhelma. Schöpferische Akte: Götz-Zitat im Freizeitmarkt. Ehrungen: Goldener Rathausmann (1999). Mitgliedschaften: Freimaurer. Hobbies: Rapid-Fan, Musik, Jazz und Swing.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? 1963 beendete ich meine Lehre zum Orgelbauer und war im Allgäu bis 1969 tätig. Ab 1963 spielte ich im Laientheater in Ober St. Veit. Im Jahr 1969 bestand ich die Aufnahmsprüfung für das Reinhard-Seminar, in das von 380 Bewerbern lediglich 18 aufgenommen wurden. 1970 war ich erstmals im Fernsehen in einem Marek-Krimi in der Serie „Tatort" zu sehen, danach in „Ein echter Wiener geht nicht unter" und in der „Alpensaga". Von 1972 bis 1977 hatte ich ein Engagement am Landestheater Salzburg und spielte danach 200mal „Tscharlie der Kegel". Im Jahr 1978 wirkte ich im Film „G'schichten aus dem Wienerwald" und 1979 im Film „Car Napping" mit und hatte 1980 42 Rollen in der Produktion „Die letzten Tage der Menschheit". 1980 gründete ich auch „ARGE KABARETT". Zwei Jahre später war ich bei der Livesendung „Stark Sein" für den ORF dabei, und 1983 hatte ich mein erstes eigenes Kabarett-Programm: „Götz Zitate". Es folgten „Zeitzündler" und ab 1984 zahlreiche Produktionen am Raimundtheater. Nach „Mozart und Meisel" und meinem schweren Autoun-

fall begann ich voerst mit Krücken meine Solokarriere, und seit 1991 arbeite ich gemeinsam mit Marianne Mendt. Seit dem Jahr 1993 bin ich auch beim „Kaisermühlen Blues“ dabei und widme mich jetzt wieder einem eigenen Kabarettprogramm.

Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Ich denke, daß persönlicher Erfolg etwas ungeheuer Ehrliches ist. Gewisse Erfolge haben mich lediglich erstaunt, andere Menschen hätte darüber gejubelt. Auch der Erfolg bei der Aufnahme am Reinhardt-Seminar ist mir erst wesentlich später bewußt geworden. Bewußt war mir jedoch, daß ich einen Beruf erlernte und das ist auch ein Erfolg. Den Erfolg in Salzburg habe ich enorm gespürt und gleichzeitig gewußt, daß ich nach Wien zurück muß. Erfolg ist für mich etwas sehr Emotionales. Ich glaube, daß die Schauspielerei zu 90 Prozent aus Handwerk, zu 7 Prozent aus Glück und zu 3 Prozent aus Talent besteht. Die Begabung ist bei mir sicher etwas stärker ausgeprägt. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Leider kann ich nur ein Beispiel für eine mißlungene Entscheidung aufzeigen. Ich beteiligte mich Anfang der 90er Jahre an einem Wiener Innenstadtlokal, der Fledermaus. Aufgrund größerer Differenzen mit meinem Kompagnon kam es zu meinem Austritt. **Werden Sie von Freunden als erfolgreich angesehen?** Durch Briefe und Telefonanrufe bekomme ich großes ernstgemeintes und vor allem positives Feedback. Das ist für mich ein persönlicher Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das Handwerk als wesentlicher Bestandteil einer Schauspielkarriere, und dieses Handwerk beherrsche ich. Ich habe den Beruf des Schauspielers erlernt und habe - ohne arrogant zu wirken - vergleichsweise viel Talent. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Ich war im Allgäu als Orgelbauer tätig und habe nebenbei bei einem Theater der deutschen Bundeswehr mitgewirkt. Daraufhin bot mir meine Mutter an, die Aufnahmsprüfung am Reinhardt-Semiar zu machen. Den letzten Kick habe ich erst in Salzburg bekommen, aber immer wissend, daß ich ja auch als Orgelbauer erfolgreich sein könnte. **Welche Rolle spielen Freunde beim Erfolg?** Ich habe mir immer Menschen ausgesucht und um mich geschart, die etwas schwächer waren und habe mich ihrer Probleme angenommen. Dadurch bekam ich eine gewisse Dominanz. Leider nahm ich auch vielen die Luft zum Atmen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihr Umfeld aus?** Vor vielen Jahren habe ich nach einer heftigen Kritik des ehemaligen Volkstheaterdirektors Paul Blaha in einem Brief mitgeteilt, daß ich nur noch mit Freunden Theater spielen möchte. **Welche Rolle spielen Niederlagen, und wie gehen Sie damit um?** Zu Niederlagen und Mißerfolgen rechne ich meinen schweren Autounfall. Ansonsten frage ich zuerst, wer was falsch gemacht haben könnte. Jahrzehntelang machte ich mich selbst für vieles verantwortlich, bis ich mir sagte, daß nicht immer ich an allem schuld sei. Seither habe ich viel eingesteckt und Rückgrat bewiesen, was ich als eine Art Zivilcourage definiere. **Woher schöpfen Sie Ihre Kraft?** Am meisten von den Bretter, die die Welt bedeuten. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Ich möchte umfassend wirken, also schreiben, spielen und Kabaretts oder Filme machen. Ich lasse mich nicht gerne in eine Schablone pressen. Zur Zeit arbeite ich an einem Drehbuch für eine 15-teilige Serie namens „Doppel-Jackpot“ und werde im Herbst vielleicht eine CD mit Liedern herausgeben. **Woher bekommen Sie Ihre Anerkennung?** Es genügt mir, wenn Zuschauer nach einer Vorstellung einfach „Danke“ sagen. Eine für mich sehr beeindruckende Anerkennung war die Verleihung des Goldenen Rathausmannes. Ich betrachte dies als ein Geschenk. Anerkennung ist es aber auch, wenn 14- oder 15-jährige von mir ein Autogramm haben wollen. **Haben Sie Vorbilder?** Ein Vorbild war Attila Hörbiger. **Wie lautet Ihr Lebensmotto?** Ich suche nach gelebter Zufriedenheit.

✱ Kaufmann Regina

Steckbrief

Beruf: Angestellte. Funktion: Gebietsmanagerin. Tätig bei: flic flac - Kinderbekleidungs HandelsgmbH., 5073 Wals-Himmelreich, Kasernenstraße 1/4/105. Geboren - Datum, Ort: 17. Oktober 1963, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Johann. Kinder: Julia (1982) und Hannes (1984). Eltern: Annemarie und Josef. Hobbies: Lesen, Skifahren, Reisen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich ein Jahr die Fachschule für Fremdenverkehr, und begann 1978 eine Kellnerlehre, welche ich 1981 abschloß. Nach der Babypause war ich im elterlichen, von meiner Großmutter gegründeten, Gasthausbetrieb im Service tätig. 1989 wechselte ich dann in den DM-Markt als Halbtagskraft. 1996 wurde ich zur Filialleiterin bei flic flac bestellt, einer 100-prozentigen Tochter des DM-Drogeriemarktes. Durch eine Umstrukturierung der Geschäftsleitung wurde ich im Juni 1997 zur Gebietsmanagerin für den Raum Wien und das nördliche Niederösterreich befördert. Zu meinen Aufgaben zählen die Filialbetreuung mit Schwerpunkt Mitarbeiterführung, Mitgestaltung der Unternehmens- und Personalentwicklung, Wirtschaftliche Planung der Region, Gestaltung und Leitung von Besprechungen und Seminaren die Firma flic flac bietet sportive, topmodische Kinderbekleidung.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, denn diese Position ist verantwortungsvoll, bietet immer wieder Herausforderungen und ich entwickle mich in dieser Position immer weiter, beruflich aber auch persönlich. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Sich Ziele zu stecken und diese auch zu erreichen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Daß ich sehr kommunikativ, engagiert und beharrlich bin. Sicher ist auch meine positive Einstellung wichtig. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Den Sprung zur Gebietsmanagerin habe ich gewagt, weil der Wunsch nach einer verantwortungsvolleren Tätigkeit gereift war. **Ab wann wußten Sie, daß Sie erfolgreich sind?** Ab 1996, als ich Filialleitern bei flic flac wurde. **Hatten Sie Niederlagen und wie gehen Sie damit um?** Natürlich gab es Niederlagen, aber ich sehe darin neue Chancen mich weiter zuentwickeln. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Wichtig sind für mich Auftreten, Engagement, Flexibilität und die Bereitschaft dazuzulernen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Eher als objektiv, nicht nachtragend und gesprächsbereit. Sicher aber auch als humorvoll, erfolgreich und daß ich auch Fehler zulasse. **Hatten Sie Vorbilder?** Meine Mutter, sie hatte fünf Kinder und hat dabei ihr Gasthaus mit Humor geführt. **Ihr Ziel?** Ich strebe ein optimales Zeitmanagement an, und für meine Filialen eine gute wirtschaftliche Basis. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Gelegenheiten beim Schopf packen, sich selbst etwas zutrauen und sich dann dafür auch engagieren, bereit sein für Veränderungen.

✱ Kaufmann Renate

● Steckbrief

Beruf: Lehrerin. Funktion: Bezirksvorsteherin. Tätig bei: Bezirksvorstehung für den 6. Bezirk., 1060 Wien, Amerlingstraße 11. Geboren - Datum, Ort: 18. Juli 1955, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Walter. Kinder: Sandra und Walter. Hobbies: Schnapsbrennen (mein Mann hat einen Bauernhof, auf dem wir verschiedene Schnäpse und Liköre herstellen - dafür haben wir bereits zahlreiche Preise und Medaillen gewonnen), Schwimmen, Dampfbad und Lesen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich maturierte 1973, besuchte anschließend den Hochschullehrgang Werbung und Verkauf und begann 1976 als Hauptschullehrerin in Wien. Nach einer dreijährigen Kinderpause in der ich mich im Bereich Programmieren, Lohnverrechnung, Buchhaltung an der Volkshochschule weiterbildete, war ich bis 1993 bei verschiedenen Firmen und auch selbständig als EDV-Organisatorin tätig und schulte EDV-Mitarbeiter ein. Ich war immer schon an Kommunal- und Frauenpolitik interessiert, war politisch bei den Roten Falken, der Jungen Generation und anderen Organisationen tätig, wurde 1983 Bezirksrätin, 1993 stellvertretende Bezirksvorsteherin und bin seit 2001 Bezirksvorsteherin des 6. Bezirks.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Persönlicher Erfolg ist selbst gesteckte Ziele zu erreichen, allgemein ist es von anderen definierte Ziele zu erreichen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich, sobald ich Probleme erkenne nicht vor deren Lösung aufgebe. Mit Elan, Ehrgeiz und Fleiß kann man praktisch jedes Ziel erreichen. Wenn ich das schaffe, bin ich in meinen Augen erfolgreich. **Wieviel Zeit nehmen Sie sich für Entscheidungen?** Ich schiebe Entscheidungen nicht vor mir her sondern entscheide so schnell als möglich. Dabei kommunizieren Kopf und Bauch. Für Entscheidungen sind sowohl Fakten als auch gefühlsbedingte Einschätzungen wichtig. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Ja, bereits in jungen Jahren wollte ich Kommunalpolitikerin werden. **Wieviel Zeit investieren Sie jährlich in Fortbildung?** Durchschnittlich wende ich mindestens zwei Wochen pro Jahr für fachspezifische und persönlichkeitsbildende Seminare auf. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ausdauer, Beharrlichkeit, ehrliches Bemühen und Authentizität. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** In der Kommunalpolitik ist persönlicher Kontakt und das Eingehen auf die Wünsche der Menschen das Um und Auf, deshalb kennt auch praktisch jeder Bürger meine Handy-Nummer und ich bin tatsächlich rund um die Uhr für ihn erreichbar. **Warum wurden Sie für diese Position ausgewählt?** Weil ich die Faktoren erfülle, die meine Partei als Richtlinien für diese Position aufgestellt hat. **Was ist für Erfolg hinderlich?** Kompromißlosigkeit, mangelnde Teamfähigkeit, mangelnde Beharrlichkeit und Faulheit. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für Ihren Erfolg?** Ein gewisses Wohlbehagen in meinem Umfeld ist für mich wichtig, unter Spannungen mit Mitarbeitern könnte ich nicht gut arbeiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** In der Politik ist ein kommunikatives Wesen, Freundlichkeit und Geduld anderen gegenüber wichtig. Ich lege auch Wert auf Lernbereitschaft. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Das Um und Auf ist das positive Vorbild. Positives sollte man hervorheben und loben, Negatives aufzeigen, aber nicht maßregeln. Ist man selbst bereit überdurchschnittliche Leistungen zu erbringen, tun es die Mitarbeiter auch. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Für dauerhaften Erfolg sind Teilerfolge ebenso nötig wie Niederlagen. **Wie gehen Sie damit um?** Niederlagen veranlassen mich mein Handeln zu hinterfragen. Nicht die großen Erfolge, sondern die Niederlagen sind es, die einen weiterbringen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Familie ist mein Kraftspender. Zusätzlich verfüge ich glücklicherweise über eine hohe Selbstmotivationsfähigkeit. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** In meinem Wahlprogramm ist definiert, was ich als Bezirksvorsteherin erreichen will. Wenn ich einen Großteil davon in der laufenden Legislaturperiode umsetzen kann, bin ich zufrieden. Mein übergeordnetes Lebensziel ist, solange arbeiten zu dürfen, wie ich möchte. Für all das was ich tun möchte wird mir vermutlich die Zeit zu kurz. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Der heurige Wahlerfolg war für unsere Partei einzigartig und für mich Anerkennung in höchster Form. Wenn ich ein Problem positiv erledigen kann, ist das für mich Anerkennung genug. **Ihr Lebensmotto?** Man kann alles was man sich vornimmt erreichen, wenn man nur fest genug dahintersteht. **Welchen Rat, möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wichtig ist lebenslang zu lernen, was immer sich bietet. Ein Studium ist heute leider zu wenig. Lebenslanges Lernen wird zunehmend wichtiger. Man sollte auch nicht immer nur in einer Firma oder einem Bereich bleiben, mehrseitig zu sein schafft Verständnis.

✱ Kautz Herbert

● Steckbrief

Beruf: Elektriker. Funktion: Landtagsabgeordneter, Bürgermeister. Tätig bei: Gemeindeamt - Rathaus Neunkirchen., 2620 Neunkirchen, Hauptplatz 1/Rathaus. Geboren - Datum, Ort: 28. Jänner 1945. Familienstand: Verheiratet mit Christa. Kinder: Günther (1970). Eltern: Karl und Maria. Schöpferische Akte: Raumordnung und Flächenwidmungen in Gemeindezeitung österreichweit. Hobbies: Oldtimer, Motorrad. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: LAND: Präsidium, Raumordnung, Wirtschaftsförderung, Sozialhilfebeirat, Landessportrat, Gesundheitsausschuß, Rechnungshofausschuß, Landesparteivorstand und Landesvorstand, Sozialdemokratischer Gemeindevertreterverband. Weiters im Bezirksvorstand: Standesamtsverband, Staatsbürgerschaftsverband, Müllbeseitigungsverband, Kabel TV, Abwasserverband, ARGE Schwarzatal, Grüne Tonne, RAIBA, Rotes Kreuz, ARGE Notarzt, Stellvertretender Bezirksobmann der SPÖ und Obmann des SPÖ GVVB Bezirk Neunkirchen, EU Regionalverband, Fremdenverkehrsverband.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Elektriker und hatte bereits während meiner Ausbildung die Chance, Vertrauensmann meiner Kollegen zu

sein. Nachdem ich ausgelernt hatte, besuchte ich ein Jahr lang die Sozialakademie und stieg 1970 mit 25 Jahren in die Politik ein, indem ich (österreichweit einer der jüngsten) Bezirksgeschäftsführer der SPÖ Neunkirchen wurde. 1979 wurde ich auf die Kandidatenliste für den Niederösterreichischen Landtag gesetzt, am 30. Oktober 1980 wurde ich schließlich im Landtag angelobt. 1983 ernannte man mich zum Stadtrat für, Sozial- und Wohnungswesen, 1985 wurde ich dritter Vizebürgermeister, 1990 übernahm ich das Krankenhausressort und wurde erster Vizebürgermeister. 1993 wählte man mich zum Bürgermeister von Neunkirchen.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg ist für mich die Bestätigung daß die Dinge, die ich mache, richtig sind. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Fleiß und Ehrgeiz waren für meinen Erfolg ausschlaggebend. Ich bin ein Mensch, der immer versucht, alles positiv zu erledigen. Ich habe beim Arbeiten nie auf die Uhr gesehen und engagiere mich weit über meine Pflichten hinaus, beispielsweise indem ich einen Großteil meiner Freizeit für Fortbildung verwende. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Bis zu einem gewissen Grad: ja. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich empfand mich ab dem Zeitpunkt als erfolgreich, an dem ich gewählte Funktionen übernahm, das heißt, Gemeinderat, Bürgermeister, beziehungsweise Landtagsabgeordneter wurde. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich denke, ich traf eine wichtige Entscheidung im Jahr 1970, indem ich mich gegen den möglichen Besuch der Montanuniversität und für die Politik entschied. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Ich halte absolut nichts von Imitation! Jeder muß seiner eigenen Persönlichkeit gemäß handeln und selbst der schlechteste Selbstdarsteller ist besser als ein guter Kopierer. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es gibt drei Menschen, die meinen Lebensweg sehr stark prägten: zum ersten meine Frau, die meine Entscheidung, in die Politik zu gehen, mitgetragen hat und zum zweiten zwei väterliche Freunde, die mir auf meinem Weg zum Erfolg geholfen haben. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich bin, unter Anführungszeichen, prominent, somit ist die Anerkennung, die ich erfahre nicht immer nur positiv. Ich habe fast kein Privatleben, weil ich durch meine vielfältigen Tätigkeiten österreichweit erkannt werde. Grundsätzlich werden meine Leistungen anerkannt, und das ist etwas sehr schönes. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich betrachte es als Problem, daß in Österreich wie in den meisten westlichen Demokratien, Journalisten die glauben, alles zu wissen, über Fachleute in der Politik urteilen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Von meinem Umfeld werde ich manchmal als Polterer gesehen, da ich ein sehr emotioneller Mensch bin.

Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg? Meine Mitarbeiter spielen eine große Rolle, da ich als Führungspersönlichkeit mit ihnen stehe und falle. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Natürlich zählen für mich Qualitäten, die meßbar sind. Darüber hinaus vertraue ich dem ersten Eindruck, den ich von einem Menschen habe: Dieser Eindruck hat mich dabei fast noch nie betrogen. Ich erwarte von meinen Mitarbeitern nichts was ich nicht selbst bereit bin zu tun. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich kann einem jungen Menschen heute zu guter Ausbildung und Leistungsbereitschaft raten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist es auch heute noch, für die Bevölkerung da zu sein und Mißstände beseitigen zu können. **Ihr Lebensmotto?** Lebe solange du lebst.

✱ Kefer Harald

„Erfolg hat so viele Gesichter, daß jeder Mensch ihn für sich selbst definieren muß."

Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Kefer KEG Gebäudereinigung., 1140 Wien, Ernst Bergmanngasse 27. Geboren - Datum, Ort: 2. November 1958, Wien. Kinder: Beate. Hobbies: Musik und Sport.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Volksschule und danach das Gymnasium. Nach meiner Lehre als Industriekaufmann erfüllte ich mir meinen Berufswunsch und begann im Außendienst zu arbeiten. Ich übte diese Tätigkeit etwa vier Jahre für mehrere Firmen aus. Da ich nicht mehr ständig unterwegs sein wollte, entschloß ich mich, eine Stelle in einer Reinigungsfirma anzunehmen, die sowohl Innen- als auch Außendienst beinhaltete. Dieser erste Kontakt mit der Reinigungsbranche sollte mein weiteres Berufsleben verändern: Da ich durch meine Leistungen positiv auffiel, bot man mir schon bald eine Stelle als Filialleiter in Salzburg an. Als die Söhne des Unternehmens beschlossen, die Salzburger Filiale zu verkaufen, wechselte ich wieder nach Wien, wo ich allerdings einige Konflikte mit dem Personal hatte. So begann ich bei der Wirtschaftskammer Wien im Bereich der Reinigungsbranche. Im Zuge dieser Tätigkeit begann ich, den gesamten Bereich umzuorganisieren und nützte nach drei Jahren die Möglichkeit, wieder direkt in meine Branche einzusteigen, indem ich den Direktor eines großen Reinigungsunternehmens wurde. Bei einem Unternehmen mit über 600 Mitarbeitern ist es jedoch sehr schwierig, optimale Qualität anzubieten, und so machte ich mich schließlich mit meinem eigenen Unternehmen selbständig. Heute beschäftige ich 30 Mitarbeiter.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg hat so viele Gesichter, daß jeder Mensch ihn für sich selbst definieren muß - für mich ist beruflicher Erfolg eng mit guter Auftragslage verbunden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Der Erfolg meiner Firma basiert auf meiner Vision und meinem Konzept, qualitativ hochwertige Reinigung anzubieten. Als ich mich selbständig machte, hatte ich das Glück, über einen Bekannten einen Kleinauftrag zu erhalten, der zu weiteren Aufträgen führte. Mit hohem persönlichen Einsatz und viel Engagement gelang es mir, ein Unternehmen mit mehr als zwölf Millionen Schilling Umsatz aufzubauen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich persönlich fühle mich heute eigentlich nicht so erfolgreich, wie es meinen Wunschvorstellungen entsprechen würde: Ich mußte zuviel Lehrgeld zahlen, um mich als wirklich erfolgreich betrachten zu können. Meine Firma ist jedoch definitiv erfolgreich, da der Werdegang des Unternehmens durch meinen Einsatz besser ausfiel als erwartet. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich lernte aus vielen Rückschlägen, daß man als Unternehmer kompetente Berater und Partner braucht, die einem viele Niederlagen ersparen können. Ich selbst mußte meine Fehler teuer bezahlen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Das Hauptproblem unserer Branche liegt im Bereich der Mitarbeiter - besonders was deren Motivation betrifft. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich entscheide mich nach dem äußerlichen Eindruck und nach den Sprachkenntnissen, mit wem ich zusammenarbeite. **Welche Ziele haben Sie sich**

gesteckt? Meine Ziele liegen heute in der Beibehaltung der positiven Auftragslage meines Unternehmens.

✱ Keil Erwin Ing.

● Steckbrief

Beruf: Elektroniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: ameg media systems GmbH., 1160 Wien, Degeng. 70/3. Geboren - Datum, Ort: 10. Februar 1952, Wien.

ameg media systems gmbh
ameg
advanced media group
professional system design & consulting

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach sechs Jahren HTL mit Fachrichtung Nachrichtentechnik und Elektronik begann ich 1973 bei Siemens Österreich als Teilkonstrukteur für audiovisuelle Anlagen, anschließend war ich bei Elektro Diesel, dem Vertreter für die Firma Bosch in Österreich. 1985 wechselte ich als technischer Leiter zu Listo Video. Danach war ich als Sales Ingenieur bei Sony Broadcast, die Videoanlagen planten und vertrieben. Im November 1991 gründete ich dann die Firma IBS, die ich mit 1. Jänner 1999 in eine GmbH umwandelte. Seit 24 April 2001 umänderung des Firmennamens IBS GmbH in ameg media systems GmbH. Unser Ziel war es, Forschung und Entwicklung im Bereich Video- und Audioanlagen zu betreiben.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönliche Erfolg? Persönlicher Erfolg muß man teilen in persönlichen, privaten Erfolg und in persönlichen, beruflichen Erfolg. Privater Erfolg bedeutet für mich das Bestehen eines gesicherten Platzes, wo man nach Mißlichkeiten der beruflichen Tätigkeiten , Ruhe findet. Beruflicher Erfolg definiert sich durch Anerkennung der Mitarbeiter und Kollegen sowie durch eine gute Bilanz am Jahresende und einem Beruf, an dem man Spaß hat. Optimal ist natürlich, wenn beide Bereiche voll abgedeckt sind und sich gut ergänzen. **Sehen Sie sich persönlich als erfolgreich?** Meine von mir gesteckten Ziele habe ich grundsätzlich erreicht und ich sehe mich auf den richtigen Weg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Aus meiner Erfahrung heraus, muß ich mir zuerst ein Ziel setzen, das ich immer vor mir sehe und erreichen kann. Dann muß ich das Ziel konsequent verfolgen und umsetzen. Habe ich das Ziel fast erreicht, muß ich mir das nächste Ziel setzen. Also immer in Bewegung bleiben und neue Aufgaben planen. Vermeiden sollte man, das Vertrauen an seine Möglichkeiten nicht zu verlieren. Ich muß mir mehr vornehmen, als ich glaube, erreichen zu können. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Wenn ich erkenne, daß es ein Rückschlag war, ist er bereits passiert. Ich kann nur eine Analyse machen, warum er passiert ist und ich muß aus diesem Fehler lernen, denn ich darf ihn kein zweites Mal machen. Passiert er doch zum zweiten Mal, bin ich auf den Weg dumm zu werden. Das Optimale wäre, den Mißerfolg zu erkennen, bevor er passiert. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Unsere Kunden sind Fernsehstudios wie ATV, aber vor allem der ORF selbst. Wir produzieren zum Beispiel die gesamte Confetti-TV-Sendung des ORF mit unseren Videoanlagen und Audioanlagen. Wir liefern maßgeschneiderte Anlagen auf jeden einzelnen Kunden. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Teamarbeit ist das wichtigste Instrument eines Unternehmens. Aber das Team muß auch geführt werden, also muß der Teamleader die Rahmenbedingungen vorgeben, damit sich das Team bestmöglichst entwickeln und arbeiten kann. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Jede Entscheidung die ich rational treffe, also genau durchkalkuliere und hinter frage, hat mir in der Praxis gezeigt, daß sie falsch war. Jene Entscheidungen, die ich aus dem Gefühl heraus treffe, waren immer Entscheidungen, die Erfolg gebracht haben. Also treffe ich Entscheidungen in diesem Bereich meist auch aus dem Bauch heraus. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich hole mir meine Kraft bei meiner Frau, also in der Familie. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Jeder Mensch braucht Visionen, also weit entfernte Ziele und ich glaube, daß ich meine Visionen erreichen kann. Ich glaube, daß ich meine visionären Ziele erreichen kann, wenn ich den Weg so geradlinig wie möglich verfolge und die Frustschwelle, also das Nichterreichen meines visionären Zieles innerhalb meiner vorgegebenen Zeit durch sogenannte Definition und Erreichen von Teilzielen so gering als möglich halte.

✱ Keipel Martina

ORACLE

● Steckbrief

Beruf: PR-Marketingkommunikatorin. Funktion: Leiterin Marketing. Tätig bei: Oracle GmbH., 1203 Wien, Brigittenauer Lände 50-54. Geboren - Datum, Ort: 14. Jänner 1967, Wien. Hobbies: Skifahren, Tauchen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach dem Abschluß der HAK arbeitete ich elf Jahre lang bei der Bank Austria, wo ich alle Stationen, von der Privatkundenbetreuung bis zum Account Management für Kommerzkunden, durchlief. Danach begann ich bei Oracle, und man bot mir sehr bald meine heutige Position an. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Oracle bietet eine große Vielzahl von Software an. Diese reicht von E-Business über Business to Business bis zu Business to Consumer-Lösungen, wobei die Produkte auf das Internet abgestimmt sind. Die größte Spezialität von Oracle ist seine hohe Flexibilität. Wir versuchen, die Problemstellungen unserer Kunden schnell und kompetent zu lösen, und das ist das Überzeugende an diesem Betrieb.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet für mich, mit dem was man tut, glücklich zu sein. Ich glaube, mit meinem Beruf meinen persönlichen Erfolg gefunden zu haben, weil er mir sehr viel Spaß macht.

Für mich bedeutet Erfolg zu 90 Prozent harte Arbeit und zu zehn Prozent, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich sehe mich heute durchaus als erfolgreich, weil ich auch einige Anstrengungen dafür investiert habe, und glaube, daß diese sich somit gelohnt haben. **Werden Sie von Ihrem Umfeld als erfolgreich gesehen?** Ich bekomme eigentlich sehr viel positives Feedback, und lerne immer wieder Menschen kennen, die dann zu wirklichen Freunden werden. Ein Indiz dafür, erfolgreich gesehen zu werden, war ganz sicher das Angebot von Oracle. **Welchen Stellenwert hat Anerkennung für Sie?** Persönliche Anerkennung war für mich eigentlich immer sehr wichtig. Es ist ein schönes Gefühl, zu wissen, daß man auf dem richtigen Weg ist, und da spielt Anerkennung natürlich eine große Rolle. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine wichtigste Entscheidung traf ich wahrscheinlich, indem ich die Bank verließ, und zu Oracle wechselte, weil ich persönlich weiterkommen wollte. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich absolvierte neben meiner Arbeit in der Bank den Lehrgang für Werbung und Verkauf an der Wirtschaftsuniversität, und mache seit diesem Jahr auch noch eine Fachhochschule. Somit ist es für mich wesentlich, immer noch dazuzulernen, und mich nie mit dem aktuellen Wissensstand zufriedenzugeben. Wissen ist vielleicht nicht Macht, aber es macht erfolgreich. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren Zielen vor?** Es ist meiner Meinung nach gefährlich, sich sein Ziel zu weit vorne zu stecken, weil man dann meist sehr schnell wieder aufgibt, wenn man es aus den Augen verliert. Ich bin daher ein Mensch, der nahe Ziele definiert, und diese dann Schritt für Schritt, in kleinen Schritten, verfolgt. **Was war wichtig, um Ihr Ziel erreichen zu können?** Man darf seine Persönlichkeit auf dem Weg zu einem Ziel niemals aufgeben. Man kann nur so wie man ist, erfolgreich werden. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Für mich ist die persönliche Ausstrahlung eines Menschen sehr wichtig, wenn ich ihn in mein Team hole. Gerade im Marketing sind Leute gefragt, die sehr viel Energie haben. **Wie sehen Sie den Begriff Teamarbeit, und wie setzen Sie diese um?** Ich bin selbst ein Teammensch, und betrachte Teamarbeit als enorm wichtig. Ich glaube, man kann als Einzelgänger, vor allem in meiner Branche, nicht wirklich erfolgreich sein. Ich glaube, daß es einem guten Team wesentlich schneller gelingt, ein Ziel zu erreichen. Ich setze Menschen innerhalb eines Teams möglichst nach ihrer Begabung ein und achte darauf, daß die Leute zusammenpassen. **Wie reagieren Sie auf unvorhergesehene Quereinflüsse?** Man sollte sein Ziel nicht aus den Augen verlieren, wenn auch ein kleiner Schritt zur Seite oft sehr lehrreich sein kann und vieles an Erfahrung bringt. Wichtig ist es, sich im Falle eines Umweges wieder neue Informationen zu holen. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Rückschläge sind Situationen, die ich als Chance begreife. Ich weiß zum einen, daß ich aus Fehlern lernen kann, und zum zweiten, daß ich eine Familie habe, die mich im Fall eines wirklich groben Mißerfolges auffangen würde. Man muß im Fall eines Fehlers ganz genau analysieren, worin er überhaupt besteht, und was man selbst falsch gemacht hat, und man darf vor allem nicht daran verzweifeln. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Meine Energiequelle liegt in der Natur, dort kann ich völlig abschalten. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Ich bin ein sehr positiver Mensch, und möchte, daß das auch nach Rückschlägen so bleibt.

✱ Kellner Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Koch. Funktion: Koch. Tätig bei: Altwienerhof, Fam. Rudolf Kellner., 1150 Wien, Herklotzgasse 6. Geboren - Datum, Ort: 23. September 1938. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Hobbies: Musik.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? 1952 begann ich eine Lehre als Koch zuerst in Wien, dann in Bad Gastein im Hotel Straubinger. Dort erfuhr ich, daß man als Executive Chef sehr viel Geld verdienen konnte, also strebte ich in ferner Zukunft diese Position an. Um internationale Erfahrungen zu sammeln ging ich nach Genf, Zürich und Basel. Von dort wechselte ich in den Schweizer Hof nach St. Moritz, kam kurzfristig nach Wien zurück, um über Stockholm wieder ins international renommierte Waldhaus Vulperra ins Engadin in die Schweiz zurückzugehen. Hier verkehrte die Creme de la Creme wie die Fürsten Thurn und Taxis und die Grimaldis. Dann fuhr ich mit dem Kreuzfahrtschiff „Rotterdam" über die Meere, um anschließend in Paris zu stranden und zu arbeiten. Dann kam ein interessantes Angebot vom Savoy in London, wo ich zwei Jahre verbrachte und war dann noch im Victoria Palace in Montevideo. 1965 starb mein Bruder und ich mußte nach Hause zurückkehren, um das Gasthaus meines Vaters in Wien zu übernehmen. In den kommenden Jahren und Jahrzehnten bauten wir das Haus bis zum Hotel aus, das Geschäft florierte. Wir kreierten „Die neue Wiener Küche" mit Fokussierung auf Frischprodukte und sind damit bis dato sehr erfolgreich.

● Zum Erfolg

Wie definieren Sie persönlichen Erfolg? Ich muß Ziele definieren und diese erfolgreich umsetzen. Für mein Ziel muß ich hart arbeiten, Erfahrung sammeln und einbringen, um besser als andere zu sein. Ich definiere dabei meine Ziele sowohl im privaten als auch im beruflichen Bereich. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Durch harte Arbeit, Fleiß, Ehrlichkeit und internationale Erfahrung habe ich sehr viel erreicht und mir in meiner Branche einen Namen geschaffen. **Was muß man auf dem Weg zum Erfolg beachten, was sollte man vermeiden?** Ich muß mit offenen Augen und Ohren durch die Welt gehen, soviel Erfahrung und neue Ideen als möglich sammeln und diese mit Fleiß, Ehrlichkeit und Ehrgeiz umsetzen. Was ich nicht machen sollte ist mich in große finanzielle, unkalkulierbare Risiken zu stürzen. **Wo liegen Ihre persönlichen Stärken?** Ich liebe meinen Beruf und kann auf jahrzehntelange internationale Erfahrung zurückgreifen. **Wie stehen Sie zur Teamarbeit und wie setzen Sie Teamarbeit erfolgreich um?** Teamarbeit ist in unserer Branche sehr wichtig. Ich lege mit meinen Mitarbeitern in unseren monatlichen Meetings fest, welche Richtung wir gehen und wie wir sie gehen werden. **Wie setzen Sie Motivation ein bzw. um?** Ich finde, daß Eigenmotivation die größte Antriebskraft bei einem Menschen darstellt. **Wie gehen Sie mit Anerkennung von außen um?** Meine Mitarbeiter und Kollegen sehen mich als erfolgreich und wie jedem Menschen ist auch mir persönliche Anerkennung wichtig. **Wie begegnen Sie einem Mißerfolg?** Der erste Schritt nach einem Mißerfolg ist die Analyse. Habe ich die Ursachen ergründet, bin ich um eine Erfahrung reicher. Ich habe also aus meinem Mißerfolg gelernt und darf denselben Fehler nicht noch einmal machen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine persönliche Lebensphilosophie?** In meinen verschiedenen Lebensabschnitten gab es immer wieder Menschen, von denen ich etwas gelernt habe und die mich beeindruckten. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir sind heute ein „Drei Hau-

ben Restaurant" und offerieren zum Beispiel Rebhühner frisch vom Jäger in freier Wildbahn geschossen oder holen die Butter und selbst gebrannte Schnäpse frisch vom Bauern. Unsere Fischhändler beliefern uns jeden Tag mit absolut frisch gefangenen Fischen. Wie Sie sehen können, wenden wir sehr viel Zeit für die Produktsuche auf. Dementsprechend sind auch unsere Preise, aber auch die Qualität der Speisen. International ist unsere Weinkarte als die 14. Beste der Welt eingestuft worden.

✱ Kerbl Franz

„Erfolg bedeutet für mich persönliche Genugtuung."

● Steckbrief

Beruf: Kaufmännischer Angestellter. Funktion: Betriebsleiter. Tätig bei: Raiffeisen-Lagerhaus Marchfeld GenmbH., 2261 Angern an der March, Bahnstraße 3-5. Geboren - Datum, Ort: 16. Februar 1959, Mistelbach. Familienstand: Verheiratet mit Michaela. Kinder: Johannes (1985), Katharina (1987) und Maria Theresa (1994). Eltern: Theresia und Franz. Ehrungen: Verdienstmedaille der Feuerwehr von Hagenberg für 25 Jahre Zugehörigkeit. Mitgliedschaften: Feuerwehr Hagenberg bei Mistelbach; Obmann vom Kultur- und Verschönerungsverein Hagenberg. Hobbies: Skifahren und Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen landwirtschaftlichen Fachschule in Obersiebenbrunn stieg ich im Juli 1977 in das Raiffeisen-Lagerhaus in Gänserndorf als Praktikant ein. Nach zwei Jahren übernahm ich die Leitung des Haus- und Gartenmarktes in Angern an der March. Vom Herbst 1979 bis zum Frühjahr 1980 war ich beim Bundesheer und rüstete nach Waffenübungen mit dem Dienstgrad des Wachmeisters der Reserve ab. Ab Mai 1980 begann ich mit dem Aufbau des Baustoffhandels im Zentralbetrieb des Lagerhauses in Gänserndorf. Im Januar 1986 wurde mir die Leitung des Raiffeisen-Lagerhauses und Baumarktes in Straßhof übertragen und im Januar 1989 wechselte ich hierher nach Angern/March. Ich führe diese Niederlassung zur Zeit mit sechs Mitarbeitern. Wir sind auf den Getreide- und Kartoffelhandel spezialisiert und sind zudem eine Saatgut - Aufbereitungsstelle. Seit 1995 konzentrieren wir uns vermehrt auf den Ein- und Verkauf von biologischem Getreide. Weiters führen wir Weinbauartikel für die umliegenden Weinbaubetriebe, außerdem verkaufen wir Bau- und Brennstoffe. Seit Januar 1999 bin ich auch für den zugekauften Betrieb in Mannersdorf (mit einem Silo, der ein Fassungsvermögen von 15 000 Tonnen hat) zuständig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich persönliche Genugtuung. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, mein Ehrgeiz. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich einen Betrieb leite, der sehr gut funktioniert und dafür auch positives Feedback erhalte; sowohl von den Kunden, als auch von der Direktion. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Mein Erfolg zeigte sich 1982/83 mit dem Aufbau des Baustoffhandels in Gänserndorf. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** 1986, als ich mit 27 Jahren die Herausforderung annahm, diesen Baustoffbetrieb mit damals 50 Millionen Schilling Umsatz und 17 Mitarbeitern zu leiten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir brauchen Leute, die sich gewissenhaft für den Betrieb einsetzen, flexibel sind und ein gutes Auftreten haben. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als toleranter Chef, der aber auch Leistung verlangt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Lernen! Man sollte sich heute vor allem mit EDV und Sprachen befassen; die beiden Bereiche sind für jeden jungen Menschen unbedingt wichtig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte diesen Betrieb erfolgreich weiterleiten.

✱ Kern Daniela Mag.

● Steckbrief

Beruf: Klinische - und Gesundheitspsychologin. Funktion: Leiterin. Tätig bei: WHO-Modellprojekt Frauengesundheitszentrum F.E.M., 1180 Wien, Bastiengasse 36-38. Geboren - Datum, Ort: 27. Oktober 1971, Wien. Eltern: Mag. Ludwig und Giuliana. Mitgliedschaften: Österreichische Osteoporose Selbsthilfe Wien, Buddyverein (Betreuung und Begleitung von HIV-positiven Menschen). Hobbies: Lesen, Freunde, Theater, Ausstellungen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Gymnasium St. Ursula in Mauer studierte ich Psychologie mit Schwerpunkt Frauenforschung. Bereits mit 15 Jahren half ich in einem Behindertenheim aus, mein Wunsch war es, in irgend einem Bereich der Betreuung tätig zu sein. Auch während des Studiums arbeitete ich immer wieder in diesem Sektor. 1998 beendete ich das Studium der Psychologie und absolvierte gleich im Anschluß daran die postgraduelle Ausbildung zur Klinischen - und Gesundheitspsychologin. Danach begann ich im FEM zunächst im Akademikertraining und arbeitete schließlich auf Werkvertragsbasis an einer Broschüre mit. Als die damalige Leiterin das FEM verließ, übernahm ich erst die inhaltliche Leitung, seit zweieinhalb Jahren habe ich die Gesamtleitung inne. Das FEM ist ein Gesundheitszentrum im Krankenhaus, das es sich zur Aufgabe gemacht hat, Frauen dabei zu unterstützen, einen gesundheitsbewußten Lebensstil zu finden. Unsere Aufgabengebiete umfassen Information über Verhütung und Beratung zu den Themen Schwangerschaft, Geburtsvorbereitung, Elternschaft, Streßmanagement, Mobbing und Eßstörungen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Ich habe – wie jeder Mensch – meine eigenen Leistungsansprüche: Erfolg bedeutet für mich, diese zu erfüllen und mir dabei selbst treu zu bleiben. Ich denke, man merkt vor allem durch die Anerkennung anderer, daß man erfolgreich ist. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, es ist gerade im Sozialbereich, in dem es ja um Schicksale geht, sehr wichtig, sich und sein Privatleben gleichermaßen abzuschirmen und sich nicht total von seinem Beruf vereinnahmen zu lassen. Ich muß sehr gut auf mich achtgeben und brauche einen Raum in

meinem Leben, aus dem ich das Leid, mit dem ich täglich konfrontiert bin, sozusagen ausschließen kann. Ich denke, ich bin ein sehr konsequenter Mensch und ziehe Dinge auch dann durch, wenn ich mich zwischendurch frage, was ich mir damit eingebrockt habe. Auch wenn mein Weg oft mühevoll ist, behalte ich mein Ziel immer vor Augen. Ich möchte Herausforderungen annehmen, weil ich sehr neugierig bin. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich sehe mich grundsätzlich als erfolgreich. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Da wir hier sehr eng miteinander arbeiten, ist mir das Betriebsklima sehr wichtig. Die Beziehungen untereinander müssen vielleicht mehr als in einem anderen Unternehmen in sich stimmig sein: Ich denke, daß wir unserem hohen Streß nur so standhalten können. Fachliche Qualifikation kann man sich weit eher aneignen als Teamfähigkeit. Wesentlich ist das grundsätzliche Interesse an dieser Tätigkeit, Freude und Enthusiasmus. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mein Privatleben ist mir unglaublich wichtig, weil ich in meinem Beruf einfach sehr viel Leistung erbringen muß. In letzter Zeit denke ich überhaupt darüber nach, meine eigenen – auch körperlichen – Grenzen wieder mehr zu akzeptieren. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Ihre Fortbildung?** Ich bilde mich sehr gerne weiter, muß dies jedoch in meiner Freizeit, also abends oder am Wochenende machen, da mich meine Tätigkeit im FEM voll in Anspruch nimmt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke grundsätzlich, daß man ab einem gewissen Punkt wissen sollte, was man will. Man sollte seine Begabungen erkennen und fördern, auch durch eine adäquate Ausbildung. Weiters sollte man den eingeschlagenen Weg konsequent gehen und seine Ziele nicht aus den Augen verlieren. Man soll immer offen bleiben, neue Ideen zulassen und keine starren Denkmuster verfolgen.

✱ Kern Wolfgang Ing.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Vertriebsleiter Prokura Österreich. Tätig bei: Schrack Seconet AG., 1122 Wien, Eibesbrunnergasse 18. Geboren - Datum, Ort: 1. Jänner 1964, Wien. Hobbies: Mountainbiken, Badminton, Tennisspielen, Lesen, Geselligkeit mit Freunden und Motorrad fahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Während meiner HTL-Ausbildung absolvierte ich bereits mein Praktikum bei der Firma Schrack. Nach meiner Matura 1983 begann ich bei der Firma Schrack Electronic im Bereich Vertrieb/Projektierung. Dieser Bereich umfaßte unter anderem Brandmeldeanlagen, Telekommunikation, Rohrpost. Die Firma wurde dann geteilt, eine dieser Abteilungen war die Sicherheitstechnik, in der ich dann beschäftigt wurde. Nach fünf Jahren wurde mir die Leitung der Projektierung in diesem Bereich übertragen. Dann wurde die Schrack Seconet gegründet, für die ich als Geschäftsstellenleiter eingesetzt wurde. Seit Jänner 2000 verantworte ich die Vertriebsleitung für ganz Österreich. Unser Unternehmen befaßt sich einerseits mit Sicherheitstechnik, bei der unser Schwerpunkt die Brandmeldetechnik ist. Andererseits beschäftigen wir uns mit Krankenhauskommunikation, für die wir österreichweit auch Marktführer sind.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich besitze ein besonderes Gespür für Menschen, kann gut organisieren, bin sehr vielseitig und besitze zudem noch einen gesunden Ehrgeiz. Unsere Kunden halten uns die Treue, weil in unserem Unternehmen der Mensch im Mittelpunkt steht, was sich einerseits durch außerordentlich motivierte Mitarbeiter zeigt, andererseits durch zufriedene Kunden, die immer wieder zu uns kommen. **Wie definieren Sie Erfolg?** Es ist wichtig mit sich und seinem Umfeld zufrieden zu sein. Um zufrieden zu sein, muß ich auch ein angenehmes Arbeitsumfeld für alle schaffen. Die Motivation der Mitarbeiter ist meiner Meinung nach das Kapital des Unternehmens. **Ihre Ziele?** Es ist wichtig, ein motiviertes Team zu haben und dieses auch gut zu führen. Ein weiteres Ziel wäre die Expansion und eine gute Bilanz am Ende des Jahres. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Niederlagen dürfen einen nicht am Boden zerstören, man muß im Lauf seines Lebens lernen, damit umzugehen, denn auch sie sind Erfahrungswerte, die man als solche betrachten muß. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem privatem Bereich, Sport, Partnerschaft und Freunden. **Welchen Ratschlag für Erfolg können Sie weitergeben?** Es ist wichtig, eine Sache zu finden, die man aus Überzeugung machen kann. Dann muß man die Aufgaben, die einem gestellt werden zu 150 Prozent bewältigen. Das heißt auch, bereit zu sein mehr als nur das Minimum zu investieren. Dazu brauche ich eine gute Aus- und Weiterbildung. Man darf im Leben nicht stehen bleiben, sondern muß sich immer weiterentwickeln. **Ihr Motto?** Ich möchte mit meinem Leben zufrieden sein. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin heute erfolgreich, möchte aber noch einiges im Leben erreichen.

✱ Kernegger Margarete Mag.

● Steckbrief

Funktion: Direktorin. Tätig bei: Vorstudienlehrgang der Wiener Universitäten (VWU)., 1090 Wien, Liechtensteinstraße 155. Geboren - Datum, Ort: 20. März 1953, Wiener Neustadt. Schöpferische Akte: Fachbeiträge in Fachpublikationen. Mitgliedschaften: ödaf, European Access Network. Hobbies: Lesen, Theater, Kultur, Kunst. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Mitarbeit bei der internationalen Deutschlehrertagung, Tagungen und Kongresse – internationale Arbeitskreise.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner Matura am Gymnasium in Wiener Neustadt studierte ich Germanistik und Anglistik in Wien. 1976 schloß ich das Studium ab und wurde im Rahmen des damaligen Schulversuchs integrierte Gesamtschule als Lehrerin eingestellt. In dieser Zeit heiratete ich und bekam ein Kind, nach der Babypause von einem Jahr ging ich zunächst an diese Schule zurück; ergriff jedoch bald darauf die Chance, in die Erwachsenenbildung einzusteigen und wechselte 1980 zum VWU. Dort durchlief ich die Stationen als Lehrerin, Personalvertreterin, sowie Administratorin und wurde schließlich 1994 Direktorin, nachdem mein Vorgänger relativ früh in Pension gegangen war.

Der VWU ist eine Einrichtung der Wiener Universitäten für all jene, denen ein Element zur Zulassung zum Studium fehlt, in erster Linie der Nachweis der Deutschkenntnisse, aber auch Prüfungen in anderen Schulfächern. Die Finanzierung unserer Institution wird zu einem Teil vom Bund, zu einem anderen Teil aus den Unterrichtsgeldern finanziert, die unsere Studierenden bezahlen. Ich führe die Institution mit etwa 50 MitarbeiterInnen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, das zu erreichen, was man sich vorgenommen hat; von anderen wahrgenommen zu werden und etwas zum Positiven zu verändern. Dabei bin ich jedoch äußerst skeptisch gegenüber der Gleichstellung von Karriere und Erfolg. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich sehe meine Stärken in erster Linie darin, mit anderen gut umzugehen und Inhalte gut vermitteln zu können. Ich kann auch in problematischen Situationen überzeugen und motivieren, generell zeichne ich mich vor allem dadurch aus, daß ich Konfliktpotentiale sehr rasch und früh erkenne und somit allen Beteiligten eine Lösung ohne Gesichtsverlust anbieten kann. Ich bin nicht fixiert auf Punktuelles, sondern denke in größeren Kontexten. Dabei übersehe ich nie die Emotionen einzelner und bin oft eine gute Mediatorin. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich heute als erfolgreich, weil ich viele meiner Chancen gut genützt habe und viel erreicht habe. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich differenziere sehr stark zwischen den verschiedenen Problemen und finde Einzellösungen, die ich hier nicht generalisieren kann. Grundsätzlich agiere ich in Dingen, die keinen Aufschub dulden, sehr rasch. Weil Probleme meist sehr komplex sind, hole ich meist andere Meinungen ein, weil ich prinzipielle Ad Hoc-Entscheidungen für kontraproduktiv halte. Weiters konsultiere ich ab und an einen persönlichen Coach. **Nach welchen Kriterien wählen Sie MitarbeiterInnen aus?** Ich lege großen Wert auf sorgfältigen Umgang untereinander, deshalb ist mir Offenheit gegenüber den KollegInnen sehr wichtig. Ich fördere die Teamfähigkeit meiner Mitarbeiterinnen, wo ich kann, weil sie in unserem Bereich nicht selbstverständlich ist. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Meine persönliche Philosophie, die ich an dieser Stelle weitergeben kann, lautet: Erfolg an sich ist nicht viel wert. Er soll mit einem persönlichen Anliegen verknüpft sein, deshalb sollte man sich eine Tätigkeit suchen, die diesem Anliegen entspricht, die die eigenen Grenzen ständig erweitert und Freude macht. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Objektiv gesehen besteht die Notwendigkeit, diese Institution an die geänderten und neuen Rahmenbedingungen anzupassen. Mein Ziel besteht darin, diese Anpassung so vorzunehmen, daß alle Beteiligten daraus Gewinn ziehen können.

✱ Kerschenbauer Siegfried Dr.

● Steckbrief

Beruf: Betriebswirt. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Ciba Vision GmbH., 1030 Wien, Modecenterstraße 14. Geboren - Datum, Ort: 1. August 1965, Sternegg. Hobbies: Familie, Skifahren, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach Abschluß der Pflichtschule absolvierte ich die HTLA für Bautechnik in Pinkafeld und studierte anschließend an der WU Wien BWL mit Schwerpunkt Controlling und Marketing. 1989 schloß ich das Studium ab, 1993 erfolgte meine Promotion. Von 1990 bis 1993 war ich im Konzerncontrolling tätig, 1994 wechselte ich zu CIBA Vision, wo ich als Leiter der Finanzen und Verwaltung begann. Im November 1997 ging ich in die Konzernzentrale nach Atlanta, USA, war dort im Controlling und im Marketing tätig, und bin seit September 2000 Geschäftsführer von CIBA Vision in Österreich. Das Unternehmen beschäftigt sich mit Kontaktlinsen und Linsenpflege und hat über 50 Standorte weltweit.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich etwas zu erreichen das man sich vorgenommen hat. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich denke, daß mein Erfolg in erster Linie auf harter Arbeit und hohem persönlichen Einsatz beruht. Ich bin ein Mensch, der immer ein Ziel vor Augen hat und habe die Intention, diese Ziele ständig zu verbessern und alle meine Möglichkeiten auszuschöpfen. Ein weiterer Faktor meines Erfolges ist sicher mein Generalistentum, ich konzentrierte mich nie auf ein einziges Gebiet. Eine meiner Stärken ist meine Bereitschaft, ein hohes Maß an Eigenverantwortung zu übernehmen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich bin mit dem bisher Erreichten durchaus zufrieden, habe aber auch noch viele Ziele, die ich verwirklichen möchte. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege bei meinen Mitarbeitern Wert auf ein gewisses Maß an Sympathie, auf Ehrlichkeit und auf Zivilcourage. Ich möchte mündige Menschen um mich haben, die sich nicht davor scheuen, Kritik auszusprechen. Weiters erwarte ich mir Selbständigkeit und Fachwissen, das ich ganz einfach voraussetzen muß. Wichtig ist mir außerdem gutes Auftreten. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Zuerst muß ich mein Ziel analysieren, um Probleme und Einflußfaktoren erkennen zu können. Danach unterteile ich das Problem in einzelne Segmente und kann somit die Lösungsstrategien delegieren, weil ich der Ansicht bin, daß man Probleme nur im Team lösen kann. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** Grundsätzlich muß man sich darüber bewußt werden, was man möchte, denn Erfolg bedeutet für jeden etwas anderes, sei es viel Freizeit oder eine hohe Position. Beim Erreichen seiner Ziele ist man dann konsequent, wenn man Freude an seiner Tätigkeit hat. Im beruflichen Alltag darf man sich nicht durch die Einstiegsphase, in der man vielleicht noch nicht so viel verdient, entmutigen lassen, man muß sie vielmehr als Chance begreifen. Weiters ist es sehr wichtig, mit offenen Augen durch die Welt zu gehen und vielseitig interessiert zu sein. Gute Ausbildung ist etwas sehr wesentliches, ein Studium ist aber nicht unbedingt notwendig. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein momentanes Ziel ist ein kurzfristiges: Ich möchte einfach mehr Zeit für mich selbst und meine Familie haben.

✱ Khail Maria

„Eigene, private Interessen zurückstellen, also opferbereit sein."

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Eigentümerin. Tätig bei: Khail-Khail OHG - Tenniscenter., 2326 Maria Lanzendorf, Himbergstr. 15. Geboren - Datum, Ort: 26. April 1957, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Thomas. Kinder: Stefan (1991). Eltern: Anna und Erich. Hobbies: Lesen, Computer, Tennis und mein Garten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matur 1975 studierte ich sechs Semester Betriebswirtschaft an der WU-Wien. 1978 machte ich mich mit einem Büro- und Papierfachgeschäft im 4. Bezirk selbständig. Als meine Mutter 1981 in Pension ging, übernahm ich ihr Geschäft im 5. Bezirk. 1984 verkaufte ich das Geschäft im 5. Bezirk und schloß 1985 auch das im 4. Bezirk. 1986 kaufte ich im 5. Bezirk eine Trafik, welches ich 1989 wieder verkaufte. 1990-92 hatten mein Mann und ich ein Kaffeehaus in Wiener Neudorf gekauft. Im April 1993 kauften wir dann das Grundstück hier in Maria Lanzendorf und errichteten innerhalb eines halben Jahres eine Tennisanlage mit acht Hallenplätzen, vier Freiplätzen, einem Restaurant (70 Plätze) mit Garten (40 Plätze) und Nebenräumen, wie Sauna, Duschen, Garderoben, Ruheraum und Tennis-Shop. Ich führe den Betrieb zusammen mit meinem Mann und wir haben das Glück, daß meine Schwiegermutter für das leibliche Wohl der Gäste bestens sorgt. Wir sind also ein Familienbetrieb mit einem Kellner. Unser Einzugsgebiet ist Wien und Umgebung und unsere Kunden besteht zu 90 Prozent aus Stammkunden. Ins Lokal kommen auch Gäste aus dem Ort, die nicht Tennis spielen, sondern einfach nur gern unsere angenehme Atmosphäre genießen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, obwohl wir zu einer Zeit bauten, als die Konkurrenz schon groß war, zehn Jahre früher wäre besser gewesen. Wir konnten uns trotzdem in kurzer Zeit, innerhalb der Branche, einen guten Namen machen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Individualität. Ich gehe auf die Wünsche unserer Kunden ein. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meine Mutter, von ihr lernte ich, wie man ein Geschäft führt. **Gibt es jemanden ohne den Sie nicht so weit wären?** Meinen Mann. Er hatte schon einen sehr guten Namen im Tennisbereich, denn ohne seinen Bekanntheitsgrad und seiner Trainingstätigkeit, hätte sich unser Betrieb niemals so entwickelt. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Daraus lernen, um ähnliche Situationen in Zukunft besser zu meistern. **Wie glauben Sie, werden Sie von Freunden gesehen?** Als erfolgreiche Geschäftsfrau und guter, verläßlicher Freund. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Wir haben mit unserem Kellner ein sehr gutes Verhältnis, fast schon familiär. **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Ja, sie sehen mich als arbeitsam, tüchtig und dadurch auch erfolgreich. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, sie ist für jeden Menschen wichtig. Ich weiß dadurch, daß ich in diesem Sinn auch weiterarbeiten kann. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Wenn ich zweimal im Jahr verreise. **Was wollen Sie noch erreichen?** Den erreichten Standard zu halten und bald schuldenfrei zu werden. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Eigene, private Interessen zurückstellen, also opferbereit sein. Keine Scheu haben vor Menschen, mit Verständnis auf sie zugehen. Ideen haben und sich bis zu einem gewissen Prozentsatz auch selbst gut verkaufen.

✱ Khol Andreas Univ. Prof. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Politiker. Funktion: Klubobmann. Tätig bei: Österreichische Volkspartei (ÖVP)., 1010 Wien, Dr. Karl Renner Ring 3 - Parlament. Geboren - Datum, Ort: 14. Juli 1941, Bergen - Südtirol. Familienstand: Verheiratet mit Adelheid. Kinder: Andrea (1966), Veronika(1967), Hemma (1969), Florian (1971), Lorenz (1975) und Julian (1979). Eltern: Vater Dipl. Ing., Mutter Dr. Philologie, Germanistin. Schöpferische Akte: Zahlreiche Publikationen auf den Gebieten der Außen-, Europa-, Verfassungs- und Rechtspolitik, Sicherheitsfragen, allgemeine politische Verfassungs- und Regierungspolitik, unter anderem „Mein politisches Credo - Aufbruch zur Bürgersolidarität", „Durchbruch zur Bürgergesellschaft - Ein Manifest", seit 1975 Gründer und Mitherausgeber des Österreichischen Jahrbuches für Politik. Ehrungen: Großes Goldenes Ehrenzeichen mit Stern für Verdienste um die Republik Österreich; Großes Verdienstkreuz mit Stern des Verdienstordens der BRD; Offizierskreuz des Ordens der Französischen Ehrenlegion. Mitgliedschaften: ÖVP, CV, Kartellverband. Hobbies: Wandern, Schwammerlsuchen, Gartenarbeit, Biotop, Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Jus-Studium in Innsbruck, Wien und Paris (Promotion 1963), anschließend Assistent an den Universitäten Innsbruck und Wien. 1966 Sekretär im Österreichischen Verfassungsgerichtshof, 1969 Habilitation (Verfassungsrecht und Internationale Organisation), 1969 Internationaler Beamter im Europarat (Menschenrechte). Zu diesem Zeitpunkt erfolgte der Übergang in die (österreichische) Politik. Ein wesentlicher politischer Schritt war die Berufung als Präsident der Personalvertretung des Europarates (1972). 1974 Direktor der Politischen Akademie der ÖVP, 1978 Exekutivsekretär der EDU, 1980 außerordentlicher Universitätsprofessor, 1981 Mitglied des Rates für Auswärtige Angelegenheiten. 1983 erstmals Wahl in den Nationalrat als Vertreter des Wahlkreises Tirol (Wiederwahl 1986, 1990, 1994, 1995 und 1999). 1986 Verfassungssprecher der ÖVP, 1990 Außenpolitischer Sprecher der ÖVP, 1992 Vizepräsident der Politischen Akademie, 1992 Leiter des Internationalen Büros der ÖVP. Seit 1994 als Klubobmann des ÖVP-Parlamentsklubs Berufspolitiker. Seit Oktober 1999 gewählter geschäftsführender Klubobmann des ÖVP Parlamentsklubs und Dritter Präsident des Nationalrates.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Selbstgesteckte Ziele zu erreichen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Als ÖVP-Klubobmann und Dritter Präsident des Nationalrates gehört man im politischen Establishment Österreichs zu den obersten Zwanzig. Das zu erreichen ist sicher Erfolg. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Als Klubobmann kandidierte ich deshalb, weil ich glaubte, der beste Mann für diesen Job zu sein. Ich wußte, daß ich ein gutes Programm hatte, war davon überzeugt, die Wahl zu gewinnen und gute Arbeit zu leisten. Letztlich habe ich das auch erreicht. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Politik hat mich immer interessiert. Seit der Schulzeit strebte ich den Beruf eines Spitzenpolitikers an und auch meine Mitschüler waren der Meinung, daß ich einmal Politiker würde. **Was ist für**

Ihren Erfolg ausschlaggebend? Eine generalistische Ausbildung (ich war Universitätsdozent, habe Sprachkenntnisse, konnte Auslandserfahrung sammeln und habe nebenbei immer ehrenamtliche Tätigkeiten ausgeübt, weil ich das für wesentlich hielt - daher kommt auch mein Organisationstalent), Leistungsbereitschaft und Lebenserfahrung. Mit diesem Rezept kann in einer Demokratie wie Österreich jeder sein Lebensziel erreichen. Zusätzlich benötigt man eine Portion Glück - das heißt, man muß Gelegenheiten, Chancen und gewisse Konstellationen nützen. **Wie kamen Sie in diese Position?** Ich war bekannt, schätzte die Situation richtig ein und hatte das richtige Wahlprogramm. Gewählt wurde ich, weil die Leute wußten, daß sie mit mir keinen gemütlichen Kumpel, sondern einen harten Peitschenknaller bekommen würden, und das wollten sie offenbar auch. **Welche Rolle spielt die Familie?** Das Privatleben ist für jeden Spitzenpolitiker entscheidend. Diesen Beruf kann man nur mit einer mitbeteiligten Familie und mit intaktem Privatleben ausüben. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Gegen sein Umfeld kann man nicht gewählt werden. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Für jeden Posten gibt es ein spezielles Anforderungsprofil. Generell nehme ich nur erfahrene Leute und Spitzenkräfte, die auch Spitzengehälter bekommen. Charakterlich muß der Bewerber ins Team passen und, da wir bei Akademikern einen starken Männerüberschuß haben, nehme ich derzeit - wegen der Gleichberechtigung - nur Frauen auf. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Durch Vorleben. Wir haben keine Rangordnung, sondern entscheiden im Team, in dem absolute Verläßlichkeit herrscht und Leistung verlangt wird. Bei uns gibt es keine Intrigenwirtschaft, sondern wir verstehen uns als Leistungsteam. **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Als Politiker muß man mit Wahlniederlagen leben lernen. Bei meinen persönlichen Zielen bin ich sehr genügsam und in meiner Position strebt man auch nichts mehr an. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Die Wunden lecken und Konsequenzen ziehen. Dabei darf man nicht wehleidig sein. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meiner Erziehung, meinem Wertesystem und Grundsatzüberlegungen ebenso wie aus dem Willen zum Erfolg. Kraft schöpfe ich auch aus der Gemeinschaft, die mich trägt, der Familie und der Partei - auf der Energie der Mitarbeiter schwimmt man wie auf einem Meer. **Haben Sie Ziele?** Nein. Haus bauen, Sohn zeugen, Baum pflanzen und Buch schreiben - das habe ich alles schon gemacht. **Haben Sie Anerkennung von außen erfahren?** In meiner Position bekomme ich fast zu viel davon. Die wichtigste Anerkennung ist die der Abgeordneten, die meist nonverbal vermittelt wird. Sichtbare Zeichen sind Orden, und auch hier bin ich befriedigt. **Wie lautet Ihr Ratschlag zu Erfolg?** Immer weiterlernen, nicht nur mit dem Hirn, auch mit dem Herzen: „Man sieht nur mit dem Herzen gut" (Der kleine Prinz).

✱ Kienberger Christian

● Steckbrief

Beruf: Sportlehrer, Bankkaufmann. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Solarent VIP., 80333 München, Theatinerstr. 46. Geboren - Datum, Ort: 29. August 1958, Innsbruck. Eltern: Ida Kienberger. Hobbies: Ski fahren, Surfen, Dolce Vita

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich lernte in Innsbruck Bankkaufmann und arbeitete anschließend bei einer Bank im Devisen- und Außenhandel. Dann absolvierte ich meinen Wehrdienst und ging danach für ein Jahr zu einem Sport- und Studienaufenthalt in die USA. Bereits während meiner Lehre war ich Leistungssportler (Ski fahren). Aus dieser Zeit hatte ich gute Kontakte zu Sponsoren-Firmen. Über diese Kontakte kam ich schließlich dazu, für die Sponsoren im Bereich Verkauf, Promotion und Messeaktionen tätig zu sein. Ich leitete unter anderem verschiedene Sportclubs im europäischen Ausland und veranstaltete Events für verschiedene Sportartikel- und Sportmodefirmen in Italien und Deutschland. Außerdem leitete ich Ausbildungen für Vertriebsmannschaften und war auch als freiberuflicher Trainer tätig. Über Verkaufsschulungen, die ich leitete, kam ich schließlich in Kontakt mit Firmen, die nicht nur mit Sport, sondern auch mit Mode zu tun hatten. Ich arbeitete drei Jahre für Giorgio Armani Düsseldorf in verschiedenen Geschäftsbereichen. Dann ging ich zu Hugo Boss München, wo ich drei Jahre blieb. Dort war ich ebenfalls in verschiedenen Bereichen des Unternehmens sehr erfolgreich tätig. 1998 machte ich mich als Consultant im Vertrieb und Verkauf selbständig. Seit 1999 bin ich Inhaber des exklusivsten Sonnenstudios in München, das es bereits seit 20 Jahren gibt. Ich habe das Studio von einem großen Konzern gekauft. Das Studio liegt in einem Geschäftsviertel und hat ein sehr gehobenes Publikum. Sonne hat nicht nur einen kosmetischen Effekt, sondern hat auch etwas mit Gesundheit und Wohlbefinden zu tun. Wir vertreten den Standpunkt, daß ein gutes Sonnenstudio seine Kunden auch entsprechend beraten muß. Kein Wunder, daß wir über 1.000 Stammkunden haben.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Meine Definition von Erfolg ist, daß ich mit dem, was ich mache, 100-prozentig zufrieden bin. Zufriedenheit beinhaltet für mich unter anderem finanzielle Absicherung und auch eine entsprechende Lebensqualität. Das bedeutet Freizeit und das Verwirklichen von Zielen. Ein sehr wichtiger Faktor des Erfolges für mich ist Zeit zu haben. Ich denke, wenn man etwas gut macht und Spaß an der Sache hat, stellt sich der Erfolg automatisch ein. **Was macht Ihren persönlichen Erfolg aus?** Ich bin sehr flexibel und spontan. Außerdem habe ich eine gute Kommunikationsfähigkeit. Ich denke, eine wichtige Rolle spielt sicher auch, daß ich Spaß an dem habe, was ich mache. Und daß ich meinen Kunden diese Einstellung vermittle. Und was sicher auch wichtig ist, daß ich in der Lage bin, Chancen zu erkennen und wahrzunehmen. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Ich mußte zum Glück keine großen Rückschläge in meinem Leben einstecken. Als Rückschlag habe ich nur empfunden, wenn ich mit etwas, was ich gemacht habe, unzufrieden geworden bin. Für mich sind mein privates Umfeld, meine Freizeit, meine Lebensqualität wichtig. Wenn diese in irgendeiner Form durch meine Arbeit leiden, empfinde ich das als Rückschlag. Ich versuche dann immer, Rückschläge als einen ganz normalen Bestandteil des Weges zu betrachten. Sie gehören für mich einfach zum Leben und sind in jedem Fall etwas, was mich weiterbringt. **Welche Rolle spielt die Familie, das soziale Umfeld für den Erfolg?** Familie halte ich für wichtig. Außerdem ist es mir wichtig, ein harmonisches Umfeld zu haben. Diese Harmonie halte ich für eine gute Grundlage für den Erfolg. **Was gibt Ihnen Kraft und Energie?** Sicher auch die Harmonie in meinem Umfeld. Und ich schöpfe Kraft aus den Sachen, die mir Spaß machen. Wenn ich mich wohl fühle, habe ich auch Energie. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich brauche genug Freiraum - sowohl zeitlich, als auch im Kopf -, um mich auch um andere Dinge kümmern zu können. Dinge, die mir wichtig

sind, die ich schön finde. Ich möchte viel Neues ausprobieren und vielleicht auch alte Erlebnisse wiederbeleben. Außerdem brauche ich Zeit für persönliche Kontakte, vor allem für Freundschaften. Ein berufliches Ziel wäre, das Geschäft eventuell zu vergrößern. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich glaube, man sollte nur etwas machen, wovon man selbst wirklich überzeugt ist. Und dieses Ziel sollte man dann auch mit einem gewissen Ehrgeiz weiterverfolgen. Außerdem sollte man seine persönlichen Ziele nicht zu sehr in den Hintergrund stellen. Denn all das, was einem Spaß macht, trägt wesentlich zum Erfolg bei.

✶ Kiesenhofer Karl Dipl.-Ing.

● Steckbrief

Beruf: Informatiker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: C.E.T. - EDV-Beratung und Informationsverarbeitung GmbH., 1120 Wien, Giersterg. 8. Geboren - Datum, Ort: 21. März 1956, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Dagmar. Kinder: Elisabeth (1991) und Bernhard (1993). Eltern: Hildegard und Josef. Schöpferische Akte: fallweise Artikel für Fachzeitschriften. Mitgliedschaften: Präsident des Lions Club, Wien-Gloriette. Hobbies: Laufen, Radfahren, Schwimmen und Lesen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Acht Jahre Akademisches Gymnasium in Linz, Matura 1974 mit Auszeichnung. Schon während der Schulzeit jobbte ich in den Sommerferien beim Vermessungsamt in Linz, zur Taschengeldaufbesserung. Während des Studiums als Ferialpraktikant, später als freiberuflicher Mitarbeiter (Programmierer) bei IBM-Österreich, um Erfahrung zu sammeln, Kontakte zu knüpfen und sanft in das Berufsleben zu gleiten. Parallel zu meiner Tätigkeit bei IBM schrieb ich eine von der Industrie geförderte Diplomarbeit, für Philips-Österreich. 1979 gründete ich zusammen mit vier Studienkollegen die Firma „Servo-Data“, wo ich dann bis 1992 Geschäftsführender Gesellschafter war. Anfang 1993 bin ich mit einem Gründungskollegen der Servo-Data aus dieser ausgeschieden und habe eine kleine Firmengruppe unter dem Dach der KMS-Holding ins Leben gerufen. Zur KMS-Holding gehören zwei operative Schwester-Gesellschaften, die C.E.T. -EDV-Beratung und Informationsverarbeitung GmbH und die Stratis Informationssysteme-Projektentwicklung GmbH, die sich mehrheitlich im Eigentum der KSM-Holding GmbH befinden, wo ich geschäftsführender Gesellschafter bin. Die C.E.T. aber auch die Stratis (mit insgesamt 50 Mitarbeitern, 2/3 Angestelltenverhältnis, 1/3 Subunternehmer und freie Mitarbeiter) verstehen sich als IT-Dienstleister, mit dem Schwerpunkt auf dem IT-Consulting Sektor und der Konzeption von IT-Lösungen. Diese Dienstleistungen werden ausschließlich für Großanwender aus dem Finanzdienstleistungsbereich, der Industrie, der öffentlichen Verwaltung und der Telekommunikations-Branche erbracht. Im Jahr 2000 wurde die Stratis mit der C.E.T. zusammengeführt und von dieser übernommen. Im Vergleich zu den anderen drei Geschäftsführern in der operativen Gesellschaft, bin ich derjenige, dessen Hauptaufgabe es ist, das Unternehmen administrativ zu managen und nach außen hin zu repräsentieren. Die Kollegen beschäftigen sich in erster Linie mit dem Management von Kunden-Projekten. Wichtige Entscheidungen werden gemeinsam diskutiert und auch gemeinsam getroffen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich fühle mich so. Ich habe es zweimal gemeinsam mit Kollegen geschafft, ein erfolgreiches Unternehmen auf die Beine zu stellen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Meine fachliche Qualifikation ist die Grundvoraussetzung für den Erfolg. Mindestens genauso wichtig sind für mich die „Soft Skills“, ich habe das richtige Gefühl für den Umgang mit Menschen, bin kommunikativ. **Hatten Sie ein Vorbild?** Mich faszinieren die großen Mathematiker, was auch ein Steckenpferd von mir ist. **Gibt es jemanden, ohne dem Sie nicht so weit wären?** Meine Eltern, auf sie führe ich meine soziale Kompetenz zurück. Da ist auch noch mein Mittelschul-Mathematik-Lehrer, Herr Mag. Ernst, er hat es geschafft, die Liebe zur Mathematik in mir zu wecken. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich finde es ist wichtig, jemanden zu haben, mit dem man alle Situationen offen besprechen und auch Rat holen kann. Am beruflichen Sektor war und ist das mein langjähriger Studien- und Berufskollege Herr Dipl.- Ing. Saghafi. **Wann waren Sie zuversichtlich, daß es mit dem Erfolg klappt?** Mit 14 Jahren wußte ich bereits, wo ich beruflich hin tendieren werde. In meiner ersten Firma ist dann 1982/1983 unser Bekanntheitsgrad durch Großprojekte sprunghaft angestiegen. **Wie glauben Sie, werden Sie von Ihren Freunden gesehen?** Erfolgreich, aber trotzdem umgänglich und nicht überheblich - ein guter Kumpel. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern empfunden?** Als Vaterfigur! **Ist Ihre Familie mit Ihnen zufrieden?** Bis auf die zeitliche Komponente, glaube ich, daß mich alle lieben. **Erfahren Sie Anerkennung und ist es Ihnen wichtig?** Ja das ist wichtig und auch gut für die Motivation. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus der Familie und ausspannen kann ich bei Musik (Klassik & Pop). **Was wollen Sie noch erreichen?** Ich möchte für meine Kunden möglichst gute Arbeit leisten und den Erfolg meiner Kunden vorantreiben. **Vielleicht noch ein Tip für die Um- oder Nachwelt?** Erfahrungen sammeln, über den eigenen Tellerrand hinaus. Durch ein Zweitstudium, empfehle Auslandsaufenthalte. Dem Ziel treu bleiben und dann mit voller Kraft voran.

✶ Kinast Christian Dr. med.

● Steckbrief

Beruf: Orthopädischer Chirurg. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Gemeinschaftspraxis - Dr. med. Christian Kinast (Chirotherapie / Sportmedizin) und Prof. Dr. med. Johannes Hamel - Rheumatologie - (Chirotherapie/Physikalische Therapie/Sportmedizin) - Fachärzte für Orthopädie., 80335 München, Schützenstraße 5. Geboren - Datum, Ort: 23. März 1954, Berlin. Familienstand: Verheiratet mit Simone, geb. Heider. Kinder: Marc (geboren: 1988). Eltern: Dr. med. Günther und Brigitte. Hobbies: Tennis, Skifahren, Segeln, Reisen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Veranstalter der interdisziplinären Kolloquien für Fußerkrankungen, Gründer der internationalen Seminare für Fußchirurgie.

> „Mir wurde von Anfang an mitgegeben, daß ich mehr als der Durchschnitt sei.“

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1973 bestand ich mein Abitur in Berlin. Ich hatte das Ziel in die Medien zu gehen, mußte aber wegen des Numerus clausus eine längere Wartezeit in Kauf nehmen. Ich begann mit dem Chemiestudium, und 1977 fing ich das Humanmedizinstudium in Berlin an. Das Physikum bestand ich mit 85 Prozent. 1978 studierte ich in München weiter und 1982 machte ich mein Staatsexamen. Während des Studiums war ich zweimal in der USA und einmal in der Schweiz. Hier habe ich einen ganz anderen Blickwinkel für das Wesentliche bekommen. Ich lernte viele interessante Leute kennen, die mich inspirierten. Während des Studiums half ich bei der Organisation eines Kongresses mit, und lernte dabei meinen späteren Chef kennen. Er vermittelte mir eine Assistenzstelle an einer Klinik in Basel. Am 1. Jänner 1983 begann ich dort mit der regulären Rotation. Zwei Jahre lernte ich alles von der Orthopädie über Handchirurgie, bis hin zur Neurochirurgie und allgemeinen Chirurgie. Dann ging ich an die Universtiätsklinik für Orthopädie in Bern. Dort machte ich vier Jahre lang meine Orthopädieausbildung und ein Jahr davon war die Biomechanik mein Schwerpunkt. Ich ging wieder nach Augsburg zurück, dort hatte man aber kein Interesse an Erneuerungen in der Orthopädie. Dann kam ich nach München, in die Klinik in Bogenhausen, und die der TU. Aber auch dort wollte man mir die Möglichkeit für neue Erkenntnisse in der Orthopädie nicht ermöglichen. 1991 beschloß ich, mich selbständig zu machen. Ich war zusammen mit einem Seniorpartner Belegarzt in einer Klinik. 1996 trat ich in seine Praxisgemeinschaft ein. 1998 suchte ich mir eigene Praxisräume. Ich spezialisierte mich auf Fußchirurgie, da ich merkte, daß im deutschsprachigen Raum großer Bedarf in dieser Richtung war.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Wenn ich die Ziele, die ich mir selbst steckte, ganz oder teilweise erreiche. Die allgemeine Anerkennung durch die Öffentlichkeit, sprich der Patienten und Kollegen, ist für mich Erfolg. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Beharrlichkeit, Begeisterung und Fleiß sind wesentliche Kriterien für Erfolg. Ich besitze ein kritisches Auge, was auch zur Selbstkritik fähig ist. Mein guter Umgang mit Menschen und große Kommunikationsfähigkeit ist ein weiterer Erfolgsfaktor. Für mich ist nicht Quantität entscheidend, sondern Qualität. Ich lege keinen großen Wert auf möglichst viele Patienten, sondern möchte mich um jeden einzelnen zeitintensiv und fachgerecht kümmern. Außerdem ist mir fachliche Kompetenz sehr wichtig. **Haben Sie Vorbilder?** Während meiner Studienzeit lernte ich viele Menschen kennen, deren markante Charaktereigenschaften für mich eine große Rolle spielten. Zum Beispiel habe ich Kompetenz, Sachkenntnis und Offenheit bewundert, und sie zusammen mit der Unvoreingenommenheit gegenüber bestehender Meinungen übernommen. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Für mich ist ein Rückschlag, wenn ich als Arzt an meine Grenzen stoße, oder sich mir eine Institution in den Weg zum Ziel stellt. Ich gehe dann aber nicht in die Offensive, sondern suche mir einen neuen Weg. Ich will und kann mich nicht anpassen. **Welche Rolle spielt die Familie für den Erfolg?** Eine sehr große. ich war in meiner Familie der Erstgeborene und daher wurden an mich besondere Ansprüche gestellt. Mir wurde von Anfang an mitgegeben, daß ich mehr als der Durchschnitt sei. Meine eigene Familie spielt auch eine große Rolle, sie wirkt auf mich stimulierend. Sie toleriert und unterstützt mich. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich habe eine angeborene Begeisterung für alle möglichen Dinge. Ich bin Sportler und die Probleme des Bewegungsapparates haben mich schon immer fasziniert, und mir den Antrieb gegeben, mich für die Orthopädie zu interessieren. **Ihre Ziele?** Ich möchte eine von äußeren Einflüssen unabhängige Berufstätigkeit ausüben. Mein Ziel ist eine eigene Klinik, in der ich keine Vorgaben habe, mit welchen Kollegen ich zusammen arbeiten muß. Außerdem möchte ich mir mehr Zeit für kreative Tätigkeiten nehmen, wie zum Beispiel Artikel oder Bücher zu schreiben, und Vorträge zu halten. Ich möchte mir mehr Freizeit für Dinge außerhalb der Medizin suchen, daher habe ich auch zwei Kollegen mit in die Praxis geholt.

* Kinder Manfred Komm.-Rat.

Steckbrief

Beruf: Rauchfangkehrermeister. Funktion: Inhaber. Geboren - Datum, Ort: 15. Dezember 1942, Potsdam. Hobbies: Reisen.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Berufsschule besuchte ich einige Fortbildungsseminare, absolvierte 1963 die Meisterprüfung und machte mich 1966 selbständig. Die berufliche Weiterbildung war weiterhin ein wichtiger Punkt für mich, unter anderem besuchte ich Fortbildungs- und Spezialseminare am Institut für Strömungstechnik an der Technischen Universität München bei Prof. Fremberger. Seit 1974 bin ich Mitglied im Fachnormenausschuß für Luftreinhaltung und wurde Mitglied des Landesinnungsausschusses. 1980 wurde ich zum technischen Bundesinnungswart gewählt und war von 1990-2000 Bundesinnungsmeister. Seit 1994 bin ich Vizepräsident der Europäischen Schornsteinfegermeister-Föderation. In der letztgenannten Funktion bin ich für die Ausbildung und Standortbestimmung der europäischen Rauchfangkehrer zuständig. Zur Zeit beschäftige ich mich damit, eine Dokumentation zu erarbeiten, welche das Thema „wie der Rauchfangkehrer zukünftig aussehen wird" beinhaltet.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichen Erfolg? Beruflicher Erfolg bedeutet für mich, stete Fortbildung und Anpassung an die Wünsche der Kunden. Dazu gehört fachliches Wissen, gepaart mit den eigenen Erfahrungen, um den Kunden optimalst beraten zu können. Ebenso zählt ein dementsprechendes Kommunikationsvermögen dazu. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, weil ich mir im Lauf der Zeit ein umfangreiches Fachwissen angeeignet habe und in Fachkreisen, sowohl in Österreich als auch im Ausland als anerkannte Fachkraft auf diesem Gebiet gesehen werde. **Welchen Ratschlag für Erfolg können Sie weitergeben?** An erster Stelle steht für mich eindeutig, daß man jede Gelegenheit wahrnehmen muß, um sich weiterzubilden, denn auch für Rauchfangkehrer zählt: „Wissen ist Macht". Ebenso von Bedeutung ist, daß man mit jeder Art von Menschen kommunizieren kann. Man hat in der beruflichen Praxis mit jeder Bevölkerungsschicht zu tun, und hier ist Kommunikation und Anpassungsfähigkeit sehr gefragt. **Wie sehen Sie die Situation mit den Mitbewerbern?** Ein Konkurrenzdenken hat es und wird es auch nie in diesem Gewerbe geben. Denn der Rauchfangkehrer ist mit öffentlichen Aufgaben betraut, das heißt er ist die rechte Hand des Bürgermeisters im Bereich Umweltschutz und Brandschutz. Daß Beratungstätigkeit etwas kostet, wird jeder verstehen. Der Kunde schätzt uns und sucht auch die fachliche Beratung. Der Preis war dabei noch nie ein Thema, weil alle Rauchfangkehrer einen ähnlichen Tarif haben. **Wie sehen Sie die Bereiche Beruf und Privatleben?** Ich bin glücklich darüber, daß ich neben den vielen Funktionen, die ich ausübe, noch immer mit meinen Kunden einen sehr guten Kontakt habe. Der Sonntag gehört meiner Frau und mir. **Wie erfolgt die Führung Ihrer Mitarbeiter?** Ich lege größten Wert auf

Weiterbildung. Die Führung geht in die Richtung, daß jeder Mitarbeiter die Eigenverantwortung für seine Tätigkeit hat. Weiters können sie sich die Arbeit selbst einteilen. **Welche Ziele verfolgen Sie?** Das nächste Ziel ist eine moderne und der Zeit angepaßte Meisterprüfungsordnung zu entwickeln. Ich versuche zur Zeit einen Überblick über die Gegebenheiten in den EU-Ländern zu bekommen und versuche die positiven Aspekte aufzunehmen, um diese auch zu verarbeiten.

✶ Kirschner Ewald Ing.

● Steckbrief

Beruf: Bautechniker. Funktion: Vorstandsdirektor. Tätig bei: GESIBA Ges.m.b.H., 1010 Wien, Esslingg. 8-10. Geboren - Datum, Ort: 11. August 1957, Eisenstadt. Eltern: Hermann und Eleonore. Hobbies: Fußball.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach dem Gymnasium besuchte ich die Höhere Technische Lehranstalt in Wiener Neustadt mit Fachrichtung Hochbau. Danach ging ich als Bautechniker zur Firma Union Bau, wo ich von der Picke auf lernte. Ich bin über die Kalkulationsabteilung und Ausschreibungsabteilung zur Planungsabteilung und von dort direkt auf die Baustelle gekommen. Schon bald wurden mir Bauaufträge mit 300 Mill. Schilling und mehr überantwortet. Einerseits war dies eine große Verantwortung, andererseits aber auch große Motivation. Dadurch habe ich schon sehr früh Personalphilosophie und Teamarbeit gelernt umzusetzen. Ich war mitverantwortlich für einen großen Kraftwerksbau an der Drau in Kärnten mit einem Gesamtkostenbeitrag von ca. 1 Mrd. Schilling. Dann kam ich wieder nach Wien zurück. Hier war das erste durchzuführende Bauvorhaben das Hundertwasserhaus. Damals wurde die Union Bau fusioniert mit der Universale wodurch auch mein Einstieg in den Wohnbaubereich des öffentlichen Dienstes erfolgte. Mit dem Beschluß des Wohnbausanierungsgesetzes Mitte der 80iger Jahre plante die Stadt Wien ein ungeheures „Stadterneuerungsbauvorhaben". Von der Informationsarbeit bis hin zu den Planungs- und Finanzierungskonzepten mußte alles vorbereitet und umgesetzt werden. Daher wurde ein eigenes Büro, die Baudirektion, gegründet. Dort beschäftigten wir uns mit den Bauvorbereitungen und Koordinierungsaufgaben. Ich hatte die gesamte Koordinierung für Stadtbüroerneuerung über. Vom damaligen Wohnbaustadtrat habe ich dann ein Angebot zum beruflichen Wechsel erhalten und bin diesen Ruf auch gefolgt. Ich wurde mit der Koordinierung für den gesamten technischen Bereich betraut (Baupolizei, Fonds). Später übernahm ich die Gesamtbüroleitung des Wohnbaustadtrates, bewarb mich aber dann im Herbst 1997 für den technischen Vorstandsbereich bei Gesiba. Am 1. Jänner 1998 wurde ich in den Aufsichtsrat der Gesiba bestellt. **Welche Spezialitäten bietet Ihr Unternehmen?** Die Gesiba ist ein gemeinnütziges Wohnbauunternehmen mit zwei Kernbereichen: Zum einen beschäftigen wir uns mit der Wohnhauserrichtung und der Wohnhauserhaltung. Zum anderen mit der Errichtung von Öffentlichen Einrichtungen wie Schulen oder Pensionistenheime der Stadt Wien. Außerdem verwalten wir diese Projekte auch selbst. Wir haben noch zwei weitere Unternehmen, die Alterlaa AG und die Stadterneuerungs GesmbH. Insgesamt verwalten wir ca. 23.000 Wohneinheiten und mit den lokalen Büroeinheiten und Garagen insgesamt sind dies fast 40.000 Objekte.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlicher Erfolg? Unter persönlichen Erfolg verstehe ich einen gewissen Grad an Ausgeglichenheit, sowohl im beruflichen als auch im privaten Bereich, zu erreichen. Und daß ich meine Ziele, die ich mir stecke, auch umsetzen kann und dadurch innere Zufriedenheit erreiche. **Sehen Sie sich persönlich als erfolgreich?** Ich lass mich diesbezüglich von außen beurteilen und glaube, daß ich von meiner Umwelt als erfolgreich gesehen werde. Erfolgreich sehe ich mich aber nicht als Einzelperson in einem Unternehmen, sondern als Erfolg im Team. Ich kann nur so gut sein wie mein Team und umgekehrt. **Wie treffen Sie Entscheidungen?** Bei uns werden unternehmerische Entscheidungen im Team getroffen, da verschiedenste Abteilungen in die unterschiedlichen Entscheidungen involviert sind und auch die fachliche Kompetenz aus den jeweiligen Abteilungen kommen muß. **Nach welchen Kriterien wählen Sie neue Mitarbeiter für Ihr Team aus?** Das hängt davon ab, in welcher Abteilung ich jemand suche? Generell ist jedoch zu sagen, daß uns fachliche aber auch soziale Kompetenz, Teamorientiertheit und vor allem ist uns die Persönlichkeit, der sich bei uns bewerbenden Person sehr wichtig. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich versuche den Mitarbeitern soviel Entfaltungs- und Einbringungsmöglichkeiten als möglich zu geben, d.h. sie sollen kreativ sein und Eigenverantwortlichkeit wird von mir gewünscht und geschätzt. Denn wenn jemand das Gefühl vermittelt bekommt, daß ich ihm vertraue und für kompetent halte, entwickelt der Mitarbeiter auch große Eigenmotivation. **Was war für Ihren persönlichen Erfolg ausschlaggebend?** Ich bin sehr teamorientiert, zielstrebig, aber auch offen für Probleme anderer, ich kann meine Mitarbeiter gut motivieren, besitze auch den nötigen Ehrgeiz, um erfolgreich zu sein und ich besitze Freude an meiner Arbeit!

Wie begegnen Sie Niederlagen/Mißerfolgen? Ich muß Niederlagen analysieren und auch verarbeiten, dann wirken sie auf mich stärkend und motivierend. Fehler werde ich immer wieder machen, aber ich darf nie denselben Fehler zweimal machen. **Was möchten Sie persönlich noch erreichen?** Ich möchte immer einer Arbeit nachgehen, die mir Spaß macht und meinen inneren Zufriedenheitsgrad, den ich jetzt schon besitze, möchte ich noch weiter festigen. **Hatten Sie ein bestimmtes Vorbild oder eine Lebensphilosophie?** Ich darf nie die Freude am Leben verlieren und muß auch die kleinen Dinge des Lebens schätzen können.

Was sollte man auf seinem Weg zum Erfolg beachten? Ich muß mit offenen Augen und offenen Ohren durchs Leben gehen und meine Chance erkennen und auch den Mut haben, diese Chance zu nützen. Dann gehört die Freude an meiner Arbeit dazu, damit kommt auch das nötige Engagement, um hart an sich und seinen Zielsetzungen zu arbeiten und alles andere kommt dann hoffentlich von selbst.

✱ Kisling Edith

„...Erfolg: Zufriedenheit, auch Zufriedenheit anderer und Anerkennung."

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführende Gesellschafterin. Tätig bei: Ing. Andreas Kisling Gutsbetrieb und landwirtschaftliche Brennerei-Ölmühle., 2241 Schönkirchen, Gut Zuckermantelhof 88. Geboren - Datum, Ort: 29. Dezember 1961, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Andreas. Kinder: Isabel (1983), Stephanie (1987) und Andreas (1989). Eltern: Josefine und Josef. Schöpferische Akte: Artikel in der eigenen Clubzeitung. Ehrungen: Bezirksrittmeisterin, Fahnenpatin beim Feldmarschall Radetzky Orden. Mitgliedschaften: Landesfachverband für Reiten und Fahren in NÖ; Obfrau im Reitclub Zuckermantelhof; Klub der Land- und Forstwirte. Hobbies: Rad fahren, Lesen und den Reitstall betreuen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1980 begann ich mit dem BWL-Studium an der Universität Wien; leider brach ich das Studium aus familiären Gründen im zweiten Abschnitt ab, um meinem Mann hier im Betrieb zu helfen. Unser Betrieb ist ein Gutsbetrieb mit circa 300 ha Land, der 1949 von meinem Schwiegervater gekauft und 1989 von meinem Mann und mir übernommen wurde. Ab 1985 spezialisierten wir uns für den Bio-Diesel, der aus Pflanzenölen (Rapsöl) produziert wird, rückstandsfrei und umweltfreundlich ist. Durch unsere Kinder kamen wir praktisch auf das Pferd. Begonnen hat es 1995 mit zwei Ponys, heute sind 85 Pferde bei uns eingestellt, davon sind zehn unsere eigenen. Für medizinische Zwecke erzeugen wir seit mehr als 50 Jahren Rohspiritus; das ist eine Familientradition. Auf dem Gut beschäftigen wir zur Zeit sieben bis zehn Mitarbeiter. Wir veranstalten Turniere, wie z.B. Dressur- und Springturniere (diese werden bei uns für circa 200 Pferde abgehalten) und 2001 das österreichweite Harley-Davidson-Treffen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich Anerkennung habe: mein Betrieb wird weiterempfohlen, die Leute kommen gerne zu uns, auch ausländische Diplomaten. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Zufriedenheit, auch die Zufriedenheit anderer und Anerkennung. **Ab wann waren Sie bewußt erfolgreich?** Nach zwei Jahren „Durststrecke" wegen der Reitanlage. **Erinnern Sie sich an eine Situation, in der Sie erfolgreich entschieden haben?** Ja, als ich mich für den Bau des Reitbetriebes entschloß, weil wir viel Erfolg damit haben und dadurch in der Branche zu einem Namen gekommen sind. Unsere sportlichen Erfolge, speziell die unserer Kinder, können sich sehen lassen. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ideenreichtum, Durchhaltevermögen, Willensstärke und Risikobereitschaft. **Gab es eine Situation, in der Ihrer Meinung nach andere aufgegeben hätten?** Sicherlich, es gab Neid und Mißgunst, sogar Haßkampagnen anderer. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche oder in Ihrem Beruf ungelöst?** Das größte Problem ist qualifizierte Arbeitskräfte zu bekommen. Gerade in der Reitbranche gibt es nur Ausländer und eine Arbeitsgenehmigung für sie zu erhalten ist immer mit Schwierigkeiten verbunden. Manchmal ist es sogar überhaupt nicht möglich. **Nach welchen Kriterien stellen Sie neue Mitarbeiter ein?** Auf das sympathische Erscheinen kommt vieles an; wie sie sich entwickeln, merkt man ja erst später. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Ungefähr zwölf Tage. **Wie werden Sie von den Mitarbeitern gesehen?** Mehr oder weniger als Kollegin. **Was ist Ihr persönliches Ziel?** Die Bio-Dieselanlage auszubauen, damit wir österreichweit richtig ins Geschäft kommen. Außerdem werde ich mich dafür einsetzen, daß die Reitstallauslastung gegeben bleibt. **Haben Sie einen Ratschlag für die nächste Generation?** Ja: leben und leben lassen. Der Reitsport in Österreich gehört gefördert.

✱ Kiss Rudolf

● Steckbrief

Beruf: Tischler und Kaufmann. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Einrichtungshaus Kika., 2351 Wr. Neudorf, IZ. NÖ-Süd, Straße 6. Geboren - Datum, Ort: 15. Oktober 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Andreas (1973) und Daniela (1978). Eltern: Maria und Rudolf. Mitgliedschaften: Harley Davidson Club: „Vienna Chapter". Hobbies: Motorrad fahren, segeln und Fitneß.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Tischlerlehre blieb ich noch zwei Jahre im Betrieb. In den folgenden Jahren sammelte ich in verschiedenen Tischlereien Erfahrungen und absolvierte 1973 am Wifi Wien, einen Raumgestalter- Kurs. Ab 1975 wechselte ich in den Verkauf und war als Einrichtungsberater tätig. 1984 wurde ich zum Abteilungsleiter, und 1986 zum Betriebsratsvorsitzenden für sieben Jahre bestellt. Zugleich wurde ich mit der Funktion des Laienrichters am Arbeits- und Sozialgericht betraut. Als die Firma Michelfeit 1988 in eine GmbH umgewandelt wurde, konnte ich durch meine Position im Aufsichtsrat auch Einiges für die Mitarbeiter bewirken. 1993- 1995 erteilte man mir die Verkaufsleitung in der Michelfeit - Filiale Laxenburgerstraße. 1996 übernahm ich die Geschäftsführung hier in Wiener Neudorf. 1999 ist Michelfeit von Kika übernommen worden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich anderen Menschen helfen kann. Natürlich auch wenn unsere Umsatzzahlen passen, was selbstverständlich nur im Team funktioniert. Wir sind eine erfolgreiche Filiale. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine Ausbildung, mein Durchsetzungsvermögen und meine Art mit Menschen umzugehen. **Sehen Sie sich als erfolgreich und warum?** Ja, weil ich nie aufgebe und versuche aus meinen Fehlern zu lernen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon als Einrichtungsberater, da war jeder Verkaufsabschluß ein Erfolg, aber auch schon früher, als Tischler. Wenn ein vollendetes Werkstück vor einem steht, hat man eine große Freude und es macht auch stolz. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ja, mit diesem Raumgestalter - Kurs begann meine Karriere. Diese drei Jahre Abendschule, diese Doppelbelastung, das war sicher damals eine harte Zeit, die sich für mich aber gelohnt hat. Dadurch konnte ich meiner Kreativität freien Lauf lassen, und mit fundiertem Wissen die Einrichtungsprobleme der Kunden lösen helfen. **Hatten Sie ein Vorbild?** Mein ehemaliger Vorgesetzter, er

hatte eine besonders gute Hand für die Mitarbeiterführung und hat aus mir das Beste herausgeholt. Er hat auch mich gefördert, indem er mich besonders gefordert und immer an mich geglaubt hat. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege Wert auf Leute die eigenständig arbeiten können, Verantwortung übernehmen, und sich auch Entscheidungen zutrauen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als gerechter und hilfsbereiter Vorgesetzter, der auch Ansprechpartner für private Probleme ist. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Weiterbildung hat bei mir Priorität, zur Zeit vervollkommne ich meine Englischkenntnisse und beschäftige mich sehr mit der EDV. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ständige Neuorientierung ist unerläßlich in unserer Zeit. Die Ziele zwischendurch immer wieder korrigieren und trotzdem am Weg bleiben. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich wünsche mir, daß ich den derzeitigen Erfolg noch festigen und weiter ausbauen kann.

✱ Kitzler Günter

● Steckbrief

Beruf: Gastronom. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Vok & Kitzler Veranstaltungs KEG., 1010 Wien, Himmelpfortg. 24. Geboren - Datum, Ort: 7. August 1970, Wien. Kinder: Bernhard (1996). Eltern: Brigitte und Robert. Hobbies: Tennis, Sqash.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Mein beruflicher Werdegang begann im Hotel Bristol und ging über Ischgl, Eurest, Do & Co bis zu meiner Selbständigkeit. 1994 eröffnete ich eine Veranstaltungsagentur und 1996 mein Restaurant „Himmelpforte".

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Ich habe beinahe alle großen japanischen Reiseveranstalter unter Vertrag. Meine weiteren Schwerpunkte liegen auf Firmenfeiern und Catering, ich führe heute noch ein zweites Lokal. Unseren Kunden – also den Reiseveranstaltern – bieten wir vollste Zuverlässigkeit und Flexibilität. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Es gibt für mich insofern keine wirklichen Probleme als ich für jedes Problem eine Lösung finden kann! Ich weiß, worauf meine Kunden Wert legen; wenn ein Fehler passiert, geht es meist um Kleinigkeiten. Wichtig ist es für mich, zu meinen Fehlern stehen zu können und sie in Zukunft zu vermeiden. Generell löse ich schwierige Situationen sofort, indem ich den Ursprung suche und den Fehler analysiere. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich würde mich nicht als erfolgreich bezeichnen: das überlasse ich den anderen. Ich persönlich bin jedoch relativ zufrieden mit dem Erreichten. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Meine Mitarbeiter müssen sich mit dem Betrieb identifizieren können, darüberhinaus erwarte ich selbstverständlich Sauberkeit, Pünktlichkeit und Verläßlichkeit. Es geht mir nicht darum, daß meine Mitarbeiter für mich arbeiten, denn ich betrachte mich als „unwichtigste" Person im Unternehmen. Wesentlich ist es vielmehr, den Gast hundertprozentig gut und gerne zu betreuen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Das wichtigste Kriterium zum Erfolg ist die Freude an der Tätigkeit, die man ausübt! Wenn man etwas gerne macht und dadurch auch voll dahintersteht, stellt sich der Erfolg von selbst ein. Deshalb sollte man seinen Beruf nicht aufgrund anderer Meinungen und Ratschläge wählen – also nicht etwa Arzt oder Jurist werden, weil schon der Vater diesen Beruf ausübte – sondern auf seine eigenen Stärken und Talente achten. Ich glaube, es ist dabei wichtig, vieles auszuprobieren, weil man mit 14 Jahren einfach nicht wissen kann, was man in seinem künftigen Leben machen will. Grundsätzlich würde ich jedem raten, bis 18 in die Schule zu gehen und erst dann eine Lehre zu beginnen, was beispielsweise in Deutschland nichts Außergewöhnliches ist. Gute Schulbildung ist ein wichtiger Grundstein zum Erfolg: alles was man sich als Erwachsener an Bildung aneignet, kostet sehr viel Geld und Energie. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Meine Ziele bestehen heute darin, das Unternehmen so weiterzuführen wie bisher und nicht mehr größer zu werden. Im privaten Bereich möchte ich wieder mehr Zeit für mich selbst haben und auf meine eigene Lebensqualität achten.

✱ Klammer Franz

● Steckbrief

Beruf: Sportler. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Franz Klammer GmbH., 1130 Wien, Modl Toman-G. 23a. Geboren - Datum, Ort: 3. Dezember 1953. Hobbies: Golf und Radfahren.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ab meinem 14. Lebenjahr war ich im aktiven Rennsport tätig. Mit 18 Jahren kam ich in die Österreichische Nationalmannschaft und fuhr ein Jahr später mein erstes Weltcuprennen. Mit 20 Jahren gewann ich mein erstes Weltcuprennen (in Schladming). 1976 wurde ich Olympiasieger in Innsbruck, 1974 Welt- und Vizeweltmeister (Kombination bzw. Abfahrt). 1985 trat ich von der aktiven Laufbahn zurück. Insgesamt gewann ich 25 Weltcuprennen. Von 1985-91 hatte ich meine eigene Modeproduktion „Klammer Linie" und seit 1991 beschäftige ich mich mit PR-Aktivitäten, Sponsoring und verschiedenen Auftritten.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie Erfolg? Disziplin, keine Angst vor Niederlagen, Risikobereitschaft und Durchhaltevermögen. Man darf negative Konsequenzen nicht scheuen. Ein Sieg wird zu 80% von der mentalen Einstellung bestimmt. Das Gefühl muß stimmen. Ich bin zum Beispiel sehr froh, daß ich rechtzeitig aufgehört habe. Auch da war das Gefühl richtig. Heute gibt es im Skirennsport weit mehr Ausgeglichenheit, als noch vor einigen Jahren, und zwar durch die Pistenpräparierungen und das Material. Da ich unter anderem bei ATM Tyrolia für Head Ski unter Vertrag stehe und in dieser Eigenschaft viele PR-Veranstaltungen, vor allem in den USA und in Japan, mache, muß ich natürlich sportlich fit bleiben. Beim Golf, an sich ein Hobby, gibt es berufliche Überschneidungen.

✱ Klapfenberger-Schaffer Rosalinde Dr.

● Steckbrief

Beruf: Apothekerin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Fraunhofer Apotheke., 80469 München, Fraunhoferstr. 38. Geboren - Datum, Ort: 4. Februar 1952, München. Kinder: Stephanie (1983). Eltern: Johann und Rosa. Schöpferische Akte: Diverse wissenschaftliche Publikationen; „Gesundheit und Medizin heute" (Mitautor), Bechtermünz Verlag. Hobbies: Schreiben, Natur, Skifahren, Fitness, Fernöstliche Medidation.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Meine Familiengeschichte ist sehr wichtig für meine Karriere. Ich wurde in München als einziges Kind eines Apothekers geboren. Mein Vater ist meine Leitfigur. Er hat 1948 die Apotheke eröffnet. Die Geschichte meines Vaters hilft mir, Schwierigkeiten zu überwinden, weil ich weiß, daß ich es viel leichter habe. Nach dem Tod meines Vaters mußte ich die Apotheke übernehmen. Eine Apotheke war für mich immer etwas anderes als ein Laden und ein Pharmazeut ist für mich etwas anderes als ein Verkäufer. Das ist mein Hintergrund. Ich wurde in München geboren, bin dort aufgewachsen und zur Schule gegangen, habe das Gymnasium besucht und lernte drei Sprachen. Ich war sehr gut in der Schule und habe das Abitur mit einem Notendurchschnitt von 1,1 gemacht. Ich entschloß mich, Pharmazie zu studieren. Bereits mit 23 Jahren bekam ich meine Approbation und war Apothekerin. Dann promovierte ich unter Herrn Prof. Dr. Hildebert Wagner, hatte während dieser Zeit eine Assistentenstelle und verdiente mein eigenes Geld, was mir sehr wichtig war. Meine Dissertation war über die Synthese von Xanthon-O-Glykoriden, das sind unter anderem Inhaltsstoffe des gelben Enzians. Diese Inhaltsstoffe synthetisch herzustellen, um im größeren Rahmen pharmakologische Testreihen durchführen zu können, war unter anderem meine Aufgabe. Ich habe meine Doktorarbeit innerhalb von drei Jahren mit einer Eins abgeschlossen. Damals war ich 27 Jahre alt. Eigentlich wollte ich den wissenschaftlichen Weg weitergehen. Ich hatte von meinem Doktorvater schon ein Labor und finanzielle Mittel zur Verfügung gestellt bekommen, doch dann starb überraschend mein Vater, und ich übernahm Anfang 1981 die Apotheke. In den ersten Jahren habe ich noch sehr viel am Institut gearbeitet, habe Praktika mit Studenten übernommen, Zweitkorrekturen der Publikationen meines Doktorvaters gemacht und ich arbeitete an zwei Lehrbüchern mit. Die Apotheke lief nebenbei. Dann bekam ich meine Tochter, meine Ehe ging auseinander und meine Mutter wurde zu einer großen psychischen Belastung. Deshalb habe ich 1985 die Wissenschaft aufgegeben und nur noch in der Apotheke gearbeitet und dort auch einiges verändert.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Ich glaube, Erfolg ist eine relative Größe. Für jeden Menschen wird Erfolg etwas anderes sein. Es gibt keine Normierung. Der Begriff Erfolg kommt aus dem Lateinischen „succedere" und heißt „nachfolgen". Das heißt, es kann nur etwas folgen auf etwas Vorhergegangenes, also ist jeder Erfolg verbunden mit Leistung, Engagement, Arbeit, die ich voranstellen, erbringen muß. Jeder Erfolg ist abhängig von einem persönlichen Einsatz. Für die meisten Menschen ist Erfolg Geld und damit verbundene Macht. Das ist für mich nicht Erfolg. Ein erfolgreicher Tag heißt für mich nicht, daß ich viel Geld in der Kasse habe. Ich hatte dann einen erfolgreichen Tag, wenn viele Menschen zufrieden aus meiner Apotheke gegangen sind, wenn ich gute Ratschläge geben und Hilfe leisten konnte. Macht, Geld, Jugend und Schönheit haben in unserer Gesellschaft -meiner Meinung nach - einen viel zu hohen Stellenwert. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich glaube, das Vorbild meines Vater, der sich unter widrigen Umständen Erfolg schwer erarbeiten mußte, und daß ich immer nach den Prinzip gelebt habe „Anspannung - Entspannung". Entweder ich mache viel oder gar nichts. Oft tu ich einfach zu viel, weil ich Perfektionist bin. Man muß loslassen können, zu viel Arbeit führt ausschließlich zu materiellem Erfolg. Aber die Persönlichkeit selbst bleibt dabei auf der Strecke. In der Zeit der Anspannung muß man pflichtbewußt, diszipliniert, strebsam und engagiert sein. Man sollte aber die schönen Dinge des Lebens nicht aus den Augen verlieren, muß genießen können. Man sollte trotz Erfolg Mensch und auch Frau bleiben. Man sollte freundlich und herzlich zu Menschen sein, egal was sie sind. Auch das habe ich von meinem Vater gelernt. Bei ihm zählte nur der Mensch. Genauso gehe ich auch mit Menschen um, und das macht mich erfolgreich bei meinen Kunden. Ich kenne viele Leute, die mich sehr schätzen - das ist für mich Erfolg **Was bedeutet die Familie für den Erfolg?** Das ist etwas zwiespältig. Mein Vater, der mich prägte, spielte eine sehr große Rolle. Er war jemand, den ich zutiefst bewundert, aber auch sehr verurteilt habe. Verurteilt deshalb, da er mir viel zu altmodisch und zu konservativ schien. Meine eigene Familie war eigentlich eher hinderlich für meinen Erfolg. Ich war zwei Mal zehn Jahre verheiratet, habe zwei Scheidungen hinter mir, und kann sagen, daß meine Ehen primär deshalb auseinander gegangen sind, weil ich zu erfolgreich war. Meine beiden Männer konnten mit meinem Erfolg nicht umgehen, obwohl sie selbst erfolgreich waren. Der erste ist Apotheker, der zweite Tierarzt. Sie wollten beide eine intelligente, autonome Frau, die Gesprächspartner ist, aber als ich diese Eigenschaften auslebte, waren sie psychisch und emotional überfordert. Ich würde sagen, meine beiden Ehen haben mir zwar auf anderer Ebene sehr viel gegeben - ich möchte meine Ehen nicht missen - aber mein beruflicher Erfolgsweg wurde durch sie eher behindert. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Die meiste Kraft schöpfe ich aus dem Verhältnis zu meiner Tochter, die für mich die beste Gesprächspartnerin ist. Ich kann mich mit niemanden so gut austauschen, wie mit meiner Tochter. Sie ist ehrlich und kritisch. Es gibt da noch viele Kraftquellen. Durch Schreiben ordne ich die Dinge und das gibt mir wieder neue Kraft. Auch aus meiner philosophischen Betrachtungsweise des Lebens - es zieht mich sehr zur östlichen Philosophie - schöpfe ich Kraft. Ich bin sehr dem Buddhismus und dem Taoismus zugewandt. Gelassenheit, auch im Alltag, zu praktizieren, ist für mich ganz wichtig. Ich lese, meditiere und betreibe Chi-Gong, das ist eine Abwandlung von Tai Chi. All das gehört für mich zum Aspekt der Entspannung. Daraus schöpfe ich viel Kraft. Ich bin sehr naturverbunden und versuche, jede freie Minute in der Natur zu verbringen, fahre ans Meer, das für mich eine ungeheure Kraftquelle ist. Auch die Bewegung (Sport, tanzen, Spaziergänge) hat einen sehr hohen Stellenwert in meinem Leben. Ich liebe das Skifahren in den Bergen, gehe leidenschaftlich gerne ins Fitnessstudio und tanze am liebsten nach modernen Rythmen. Auch aus scheinbar banalen Dingen, wie einem guten Essen oder einem Shopping-Bummel schöpfe ich Kraft, weil das einfach pure Lebensfreude ist. Ich kann mich an kleinen Dingen erfreuen. Dazu muß man natürlich auch eine gewisse Bescheidenheit besitzen, sich zurücknehmen, sich selbst nicht so wichtig nehmen und sich als Teil des Ganzen sehen. Durch diese Denkweise verliert man Ängste, denn alles ist nur die Folge eines ganz natürlichen Prozesses und das Ganze ist ein Kommen und Gehen. Das „Ich" und das „Selbst" müs-

sen miteinander „tanzen" können, damit man glücklich leben kann. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Wenn das „Ich" dominant ist, treffen mich Niederlagen sehr. Dann bin ich konsterniert, werde wütend, lebe das auch aus und es gibt Streit. Ich bin dann sehr kopfgesteuert und das ist schlecht. Ich merke das, es geht mir psychisch als auch körperlich schlecht. Ich erkenne auch sehr schnell, daß das der falsche Weg ist, mit einer Niederlage umzugehen. Dann hilft mir wieder meine östliche Denkweise, die sagt, daß ich es nicht so wichtig, so ernst nehmen soll. Die Gelassenheit kehrt in irgendeiner Form zurück, ich gewinne Abstand zur Niederlage. **Ihr Motto?** Der Weg ist das Ziel. Jeden Tag das Beste geben, jeden Tag erfolgreich sein wollen und hoffentlich auch sein, und jeder Tag ohne ein Lächeln ist ein verlorener Tag.

✱ Klasnic Waltraud

● Steckbrief

Funktion: Landeshauptmann. Tätig bei: Landesregierung Steiermark., 8010 Graz-Burg, Hofgasse 15. Geboren - Datum, Ort: 27. Oktober 1945, Graz. Familienstand: Verheiratet mit Simon. Kinder: Simon (1963), Horst (1965) und Michaela (1969). Schöpferische Akte: Biographie von Hans Rauscher. Hobbies: Wandern, Lesen, Spielen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Meine persönlich wichtigsten Stationen waren meine Heirat 1963 und die Geburt meiner drei Kinder. 1970 begann meine politische Karriere im Gemeinderat. 1977 wurde ich Mitglied des Österreichischen Bundesrates, 1981 wurde ich in den steirischen Landtag und 1983 zur Vizepräsidentin des Landtages gewählt. 1988 übernahm ich das Landesressort für Wirtschaft, Tourismus und Gewerbe, Lehrlinge etc., 1991 zusätzlich das Ressort Verkehr und Straße (kein typisches Frauenressort!). 1993 wurde ich zur Landeshauptmannstellvertreterin gewählt, seit 1996 bin ich mit Begeisterung Landeshauptmann der Steiermark.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Das schönste ist es, das Gefühl zu haben, jemand anderem etwas ermöglicht zu haben. Ein Beispiel aus der Praxis verdeutlicht dies: Ich fahre nicht Schi und ich spiele nicht Golf; es ist mir aber ein Anliegen, dafür zu sorgen, daß es genug Infrastruktur im Tourismus und im Sport gibt, die andere bestens nützen können. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Das war ein Zusammenspiel, das von jenen Menschen mitgetragen wurde, die mit mir zusammenleben: das heißt, meine Familie bietet mir den nötigen Freiraum - und Freiraum heißt in diesem Zusammenhang, daß ich täglich von sieben Uhr früh bis 22 Uhr arbeite. Weiters gelang es mir, viele Menschen zu gewinnen, die mich unterstützen, mir helfen, mich informieren und tragen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich nehme den Erfolg, den ich habe, dankbar an – und sehe mich als jemand, der gerne und mit Begeisterung arbeitet. Zum Erfolg gehört auch Arbeit. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Manchmal sollte man – und ich rate das vielen – leise bis drei zählen, bevor man eine Entscheidung trifft. Ich bin relativ spontan, auch aus Zeitgründen: wenn man etwas wirklich will, muß man Ja (respektive Nein) sagen. Die größte Qualität eines Politikers besteht aus meiner Sicht in diesem Ja und Nein-Sagen, und zwar im spontanen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ich erinnere mich an ein großes Verkaufsgespräch und sehe vor mir acht Herren, die sagen – wir sollten doch noch ein Fax abwarten. Ich habe in dieser Situation darauf bestanden, die Entscheidung sofort zu fällen und nicht aufgegeben. Es gab auch andere Situationen, in denen andere noch eine Sitzung abwarten und überlegen wollten; ich aber weiß, daß ich durch meine schnelle Entscheidung einmal ein Leben gerettet habe. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich gehöre zu den glücklichen Menschen, die sagen müssen und dürfen, daß es Dankbarkeit gibt und langfristige Erinnerung – sonst hätte ich nicht ein Plus von 11, 2 Prozent bei der letzten Wahl erreicht. Dieses Ergebnis ist die Anerkennung für 30 Jahre Arbeit. Ich glaube, daß man Anerkennung braucht, ich glaube, daß es nicht gut ist, nur im Büro zu sitzen: Ich brauche den Kontakt mit Menschen, weil ich spüre, daß ich etwas verändern und vielen helfen kann. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt vieles, das gelöst werden muß – sonst würden wir Politiker überflüssig sein. Was mich in diesen Tagen beschäftigt, ist die Oberflächlichkeit, mit der mit den inneren Problemen der Jugend umgegangen wird und die Sorge um die Zukunft, wissend, daß die Menschen älter werden und länger leben. Das ist einerseits sehr schön, aber die Bedingungen dafür sind problematisch. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** In meinem Umfeld habe ich das Gefühl, daß ich einerseits von vielen unterschätzt wurde, aber andererseits bin ich so beliebt, daß jemand, der lange Zeit mit mir zusammenarbeitet, schwer weggeht. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Für mich zählt hier gewissermaßen „Liebe auf den ersten Blick". Dabei geht es mir nicht um das Gesicht, sondern um das Wesen eines Menschen. Ich habe sehr viele weibliche Mitarbeiterinnen, zu denen ich ein gutes, partnerschaftliches Verhältnis habe. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Es kommt nicht auf die Quantität an: Ich halte viel von Vorgaben, die aber mit den Mitarbeitern selbst erarbeitet wurden. Vorgaben zu erfüllen kann nur dann begeistern, wenn man glaubt, es sind die eigenen. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Mit meiner Familie habe ich folgende Vereinbarung getroffen: In jener Zeit, in der ich die große Aufgabe als Landeshauptmann habe, heißt meine ganze Familie Steiermark. Ich habe heute fünf Enkelkinder, die ihren Großvater beschäftigen, der somit „versorgt" ist. Meine Kinder sind lebenstüchtig – ihnen das zu vermitteln, war mir immer wichtig. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Man Rat ist schlicht und einfach, sich Zeit zu nehmen für sich selbst und für seinen Nächsten und neben allem Wissen schweigen zu lernen – dieses Schweigen-können ist das schwierigste.

Welche Ziele haben Sie sich gesteckt? Ich bin heute was ich will – und das von ganzem Herzen. Deshalb habe ich in diesem Sinne keine beruflichen Zielsetzungen mehr, obwohl ich in meinem Leben noch viel vorhabe. **Ihr Lebensmotto?** Gott schreibt gerade Wege auf krummen Zeilen. **Ihr persönliches Erfolgsrezept?** Sich in der Früh zu freuen, daß es einen neuen Arbeitstag gibt. **Anmerkungen zum Erfolg?** Vielleicht sollte man das Halten, das Teilen und das Loslassen üben. Wenn ein Kind zur Welt kommt, freut man sich, wenn es sich festhält, nach einem Jahr sagt man ihm: Jetzt mußt du teilen und dann soll es ein ganzes Leben lang loslassen – dieses Loslassen muß man selbst wieder lernen.

✱ Klein Dieter

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: BASF ChemTrade GmbH., 1131 Wien, Hietzinger Hauptstraße 119. Geboren - Datum, Ort: 13. Februar 1945. Hobbies: Musik, Theater, bildende Kunst, Haus, Garten.

● Karriere

Welche waren die wesentlichen Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1964 an der Handelsakademie, absolvierte ich den Präsenzdienst. Meine Berufslaufbahn begann 1965 bei Orgachemie GmbH, wo ich zunächst als Trainee ein Jahr lang, und von 1966 bis 1969 im Verkauf-Innendienst tätig war. 1970 wechselte ich zu BASF Österreich GmbH. Bis 1980 war ich im Verkauf-Außendienst für die Kunden im Bereich Papierindustrie tätig. Von 1980 bis 1986 Gruppenleiter für den Verkauf von Farben, von 1987 bis 1990 Abteilungsleiter für Logistik und von 1991 bis 1997 Abteilungsleiter für den Verkauf von Chemikalien. Seit 1998 übe ich die Funktion des Geschäftsführers der BASF ChemTrade GmbH aus. Während des beruflichen Werdeganges absolvierte ich zahlreiche fachliche und persönlichkeitsbildende Seminare, sowohl im In- und Ausland.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Aufgrund meiner Schulausbildung und der gesamten gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Entwicklung der letzten 35 Jahre habe ich beruflichen Erfolg erreicht, welchen man heute mit dieser Schulausbildung nicht mehr erreichen wird können. Mein persönlicher Erfolg war und ist, daß ich das Maximum persönlich erreicht habe, was erreichbar war. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich habe meine Jobs einfach gut gemacht. Ich war in all meinen Tätigkeiten mit Höhen und Tiefen in Summe betrachtet erfolgreich, und hatte das Glück, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich für die Unternehmensgruppe gewinnbringende Tätigkeiten absolviert habe, welche von der jeweiligen Geschäftsleitung dahin gehend anerkannt wurden, daß ich mit jenen Tätigkeiten betraut wurde, welche einen hierarchischen Aufstieg darstellten. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ab dem 30. Lebensjahr. Ich bin zu dem Schluß gekommen, daß man zwar besser werden möchte, aber trotzdem wollte ich so sein wie ich bin und mich nicht ändern. Dies hat sicher mit dem Erfolgsbewußtsein zu tun, aber auch damit, daß man mit sich selbst zufrieden und erfolgreich ist. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es hat viele Personen gegeben, die mich beeindruckt haben, aber ein klassisches Vorbild gab es für mich nie. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Aufgrund der schriftlichen Unterlagen. Überzogene Bewerbungsschreiben werden aussortiert und mit der Zeit bekommt man ein Gefühl ob es richtig oder falsch ist. Ein persönliches Bewerbungsgespräch ist unbedingt notwendig um den jeweiligen Bewerber einschätzen zu können. Ich lege großen Wert auf die Art und Weise, wie sich der Bewerber darstellt. **Welchen Führungsstil bevorzugen Sie?** Wenn man auf mein Geburtsdatum blickt, bin ich in einer autoritären Zeit erzogen worden. Besonders Konzerne wie dieser, dachten seinerzeit sehr autoritär und der Führungsstil war patriarchalisch. Es wäre illusorisch, wenn die berufliche Erziehung an mir spurlos vorübergegangen wäre. Verglichen mit der Zeit meiner Jugend, führe ich kollegial kooperativ, verbunden mit hoher Delegationsbereitschaft. Sicher spielte dabei die Mitarbeiterstruktur eine wichtige Rolle. Auch ich habe meinen Führungsstil im Laufe der Zeit angepaßt, das heißt man kann heute jüngere Leute nicht so behandeln, wie ich seinerzeit behandelt worden bin. Es wäre jeglicher Uraltstil der Führung zum Scheitern verurteilt. Es ist ein Erfordernis der jüngeren Kollegen, daß sie zu Recht anders geführt werden wollen und dies auch einfordern. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich behaupte, jeder der sagt, wenn er nach Hause geht und die Firma vergißt, der macht keinen guten Job oder er lügt. Ich bezweifle ob man überhaupt seinen Job vom Privatleben völlig trennen kann. Wenn man seinen Job erfolgreich machen möchte, muß einen dies beschäftigen. Ein Verkäufer, der sich nachhaltig über ein Geschäft freuen kann, oder über einen Geschäftsverlust leiden kann, kann nicht gut sein. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe nie einen Job gemacht, den ich nicht verstanden habe. Ich hatte das Glück, beruflich etwas zu beginnen, was man heute als „Trainee-Programm" bezeichnet. Weiters nahm ich die Gelegenheit wahr, eine vernünftige verkäuferische Ausbildung zu machen und in manchen Situation profitiere ich auch heute noch davon. Ich wollte nie einen Job machen, den ich nicht wirklich kann, man kann sich eine Zeitlang sehr elegant über Wasser halten, doch die Gefahr besteht darin, wenn man die Dinge nicht wirklich versteht, man dazu neigt eine Theorie aufzubauen, wie es funktioniert. Dies bemerke ich besonders bei jüngeren Leuten, welche ins Berufsleben eintreten, und aufgrund ihrer Schulausbildung nicht mit einem Basisjob beginnen und somit daran leiden, daß sie die Basis nicht verstanden haben und die Zusammenhänge nicht erlernt haben. Somit werden Fehler gemacht, die einfach nicht notwendig wären, wenn sie ihren Job von Grund auf erlernt hätten. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Absolvierung einer Hochschule ist heutzutage unerläßlich. Tatsache ist, daß es heute eine sehr große Menge von Absolventen von der Wirtschaftsuniversität gibt, und jeder glaubt damit einen Job zu bekommen. Die Realität ist jedoch eine andere, für den Einstieg ins Berufsleben zählt, daß man etwas gemacht hat, was einen von den anderen abhebt, z.B. Auslandsaufenthalt, eine Spezialisierung die über das normale Maß hinausgeht oder eine positive Absolvierung eines College im Ausland, usw. Besonders bei den Bewerbungsgesprächen ist dieses „Abheben von den Anderen" ein ganz wichtiger Punkt.

✱ Klein Erich

● Steckbrief

Beruf: Werkzeugmacher. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Marktgemeinde Himberg., 2325 Himberg, Hauptstraße 38. Geboren - Datum, Ort: 10. Juli 1946, Wien. Kinder: Erich (1969). Eltern: Maria und Erich. Schöpferische Akte: Fachbeitrag „Rezept: Hirschkeule a´la Erich" im Pulkautaler Schmankerlkochbuch. Ehrungen: 1983 Silbernes Verdienstzeichen für Verdienste um die Marktgemeinde Himberg, 1998 Goldenes Verdienstzeichen für Verdienste um die Marktgemeinde Himberg, 1999 Goldener Ehrenring der Marktgemeinde Himberg. Mitgliedschaften: Seit 37 Jahren Mitglied der SPÖ, Präsident des Sportclubs Himberg, Mitglied der Naturfreunde Himberg. Hobbies: Ski- und Radfahren, Saunabesuche.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Lehre zum Werkzeugmacher blieb ich noch kurz im Betrieb und wechselte 1964 zur Skibindungsfirma Tyrolia, als Werkzeugmachergeselle. Ab 1971 war ich Betriebsratsmitglied und drei Jahre später Betriebsratsvorsitzender für Arbeiter. Nach zehn Jahren bestellte man mich zum Zentral- Betriebsvorsitzenden für Arbeiter und Angestellte. In dieser Zeit besuchte ich abends, neben dem Beruf, die dreijährige Gewerkschaftsschule, beziehungsweise unzählige Kurse für den Bereich Arbeitstechnik, Rhetorik, Ergonomie, Personal- Verhandlungsführung und Arbeitsrecht. Bis 1999 war ich bei Tyrolia tätig, in meiner Funktion als freigestellter Betriebsrat ab 1974. Bereits 1973 trat ich in den Gemeinderat ein und war 1980 Geschäftsführender Gemeinderat für öffentliche Einrichtungen. 1985 wurde ich zum Vize- Bürgermeister gewählt und 1989, am 12 Oktober, vom Gemeinderat zum Bürgermeister gewählt. Dies wurde 1990 von den Bürgern bestätigt, und man hat mich schon zwei Mal wiedergewählt, mit steigenden Tendenzen. Zur Zeit beschäftigen wir 60 Gemeindebedienstete. Ich bekleide das Personal- und Finanzressort selbst und habe ein Jahresbudget von 140 Millionen Schilling zu verwalten. Unsere Gemeinde ist schuldenfrei. In meine Amtszeit fällt der Bau der Bahnunterführung der Ostbahn, Richtung Schwechat, was mich mit besonderer Genugtuung und Stolz erfüllt.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn ich in der Bevölkerung beliebt und anerkannt bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Meine 28 Jahre Betriebstätigkeit haben mein soziales Handeln, den Kontakt mit Menschen sehr geprägt, ich bin in der Gemeinde anerkannt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich und warum?** Ja, weil ich mit meinen Mitarbeitern in meiner Amtszeit viele positive Dinge verwirklichen konnte. Mein besonderes Anliegen gilt dem gesamten Ortsgebiet. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Schon in der Zeit als Betriebsrat, nach den ersten wichtigen Erfolgen. Das waren Verhandlungen mit der Geschäftsleitung, im Bereich Lohnerhöhung und zusätzliche Sozialeinrichtungen. **Erinnern Sie sich an eine Situation, in der Sie erfolgreich entschieden haben und warum?** Die Entscheidung, in der SPÖ mitzuarbeiten und als Gemeinderat tätig zu werden, war sicher eine der wichtigsten Entscheidungen und hat meinen Lebensweg geprägt. **Hatten Sie ein Vorbild?** Ja, schon mein Vor-Vorgänger, Altbürgermeister Rudolf Wieser, weil er die Bürgernähe vorgelebt hat und immer wußte wo der Schuh die Bevölkerung drückt. Er ist auch für meinen politischen Werdegang mitverantwortlich. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Das Verkehrsproblem, aber wir arbeiten daran. Es wird auch laufend verbessert und es ist eine großräumige Umfahrung um unser Gemeindegebiet geplant. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als Kollegen und Partner, also eher freundschaftlich. **Nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich zur Zusammenarbeit mit Personen?** Bei der Zusammenarbeit mit den anderen Parteien lege ich Wert auf Paktfähigkeit und Handlungsqualität. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** Die Kommunalakademie schreibt laufend Schulungen und Seminare für wichtige, aktuelle Themen aus, die ich auch laufend besuche, es sind zirka zwei Wochen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Nicht unbedingt in ein Amt hineindrängen, dadurch versperrt man sich oft einen Weg. Leistungen zeigen und abwarten ist oft die bessere Lösung. Wichtig ist die Freundlichkeit und die Bürgernähe. **Welches Ziel haben Sie sich gesteckt?** Ich habe vor, 2005 wieder zu kandidieren. Zur Zeit arbeiten wir an der Errichtung eines großen Gemeindezentrums und der Ortsumfahrung, wo schon 2002 der Baubeginn sein soll. Ein großes Ziel in dieser Legislaturperiode ist die Stadterhebung Himbergs.

✱ Klein Oscar Prof.

Steckbrief

Beruf: Jazz-Musiker (Trompete, Gitarre, Klarinette, Mundharmonika). Geboren - Datum, Ort: 5. Januar 1930, Graz. Kinder: Rahel, David, Jessika und Peter. Eltern: Alexander und Agnes. Schöpferische Akte: Tonträger: 130 LP's und ca. 60 CD's. Ehrungen: Professor-Titel, verliehen durch den Bundespräsidenten. Hobbies: Jazz, Radfahren, Fachliteratur über Jazz.

Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Schon als Kind habe ich mich für Musik interessiert. Aufgrund der jüdischen Abstammung mußte meine Familie 1937 aus Österreich nach Italien flüchten. Dort war ich von der rhythmischen, italienischen Musik fasziniert und geprägt. 1943 waren wir gezwungen in die Schweiz (eine Oase des Jazz !) zu flüchten. Musik bedeutete mir viel, aber zuerst betrachtete ich sie als Hobby. Da ich sehr gut zeichnen konnte, erlernte ich den Beruf eines Grafikers und begann mit 18 Jahren zu lernen. Doch Jazz, der meine Berufung ist, dominierte schon damals in meinem Leben. Letztlich entschied ich mich, mich auf die Tätigkeit eines Musikers zu konzentrieren, die ich seit über 50 Jahren ausübe. Die ersten fünf Jahre spielte ich mit der FATTY GEORGE-BAND (zusammen mit Joe Zawinul), danach wechselte ich zu den TREMBLE KIDS und landete später bei der berühmten DUTCH SWING COLLEGE-BAND. Seit 1963 bin ich selbständig in den verschiedensten Formationen. Seit Jahrzehnten spiele ich erzieherische Konzerte an Schulen und glaube fest, daß eine Jazz-Darbietung musikalisch hochstehend, aber auch unterhaltend sein sollte.

Zum Erfolg

Was ist Ihr Schlüssel zum Erfolg? In meinem Beruf ist das Charisma ein „Um und Auf". Das, was man spielt und zum Ausdruck bringt, muß rüberkommen. Wenn ich auf der Bühne bin, stelle ich meine Persönlichkeit dar; ich spreche auch mit meinem Publikum und baue somit sofort eine Brücke zu den Zuhörern auf. Wichtig ist, daß man seiner eigenen Linie treu bleibt, trotzdem aber über Jahre nicht die Aktualität verliert, sprich, nicht „veraltet" wirkt. Das Geheimnis meines Erfolges lautet, daß ich mit Menschen, auch mit ganz jungen oder auch mit Babies, sofort Kontakt aufnehmen kann. Diese Gabe liegt in meiner Natur - jedes Kind, das ich anlächle, lächelt zurück. **Was bedeutet für Sie Erfolg?** Anerkennung des Publikums. Das heißt, daß genügend Leute zu meinen Konzerten kommen, daß sie meiner Musik stundenlang zuhören, ohne ein Zeichen der Müdigkeit zu zeigen und nach einem mehrstündigen Konzert noch nach einer Zugabe verlangen. Als Erfolg betrachte ich die Tatsache, daß die Leute zu meinen Konzerten immer wieder kommen, und daß ich für meine Tätigkeit dementsprechend honoriert werde. Wenn ich sage: „Ich koste so und so viel" und die Veranstalter akzeptieren es, oder geben mir sogar mehr, dann ist es ein Erfolg. Ein Zeichen des Erfolges ist auch die Gabe, verschiedene Menschen im Saal zu vereinen und trotz Differenzen, die sie haben, zu den Gesinnungsgenossen an diesem Abend, wo sie mir zuhören, zu machen. Erfolg bedeutet, sich einen Namen zu machen und diesen auch zu halten. **Welche Art der Anerkennung ist die wichtigste für Sie?** Wenn man immer noch gefragt ist und ordentlich entlohnt wird. **Welche Rolle spielt die Familie in Ihrem Leben?**

Eine untergeordnete. Bei mir dominiert die Musik. Ich freue mich, wenn ich an meiner Seite jemanden habe, der mich versteht und unterstützt, gebe aber zu, daß der Beruf - sprich Jazz - immer den Vorrang hat. Ich empfinde meinen Beruf als eine Leidenschaft, damit ist viel gesagt. **Was ist für Sie im Leben wichtig?** Das Wichtigste ist gesund zu bleiben, da es bei meiner Tätigkeit als Trompeter absolut notwendig ist. Trompete zu spielen ist körperlich sehr anstrengend, da braucht man eine gute Kondition. Ich kenne fast niemanden, der das in meinem Alter noch öffentlich macht. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus meinem gesunden Naturell und aus meiner Faszination zum Beruf. **Haben Sie eine Botschaft an die jungen Menschen, die den Beruf eines Musikers ergreifen möchten?** Außer Talent - was eine absolute Voraussetzung ist - braucht man Fleiß und Pünktlichkeit. Die nonchalanten „Bohemienns" sind nicht gefragt.

✶ Klein Volker Walter Dipl.-Kfm.

„Gewisse Rückschläge spornen mich an und ich sage mir dann: jetzt erst recht!"

● Steckbrief

Beruf: Angestellter. Funktion: Finanzdirektor und Controller. Tätig bei: Pharmacia Austria GmbH., 1100 Wien, Oberlaaer Straße 251. Geboren - Datum, Ort: 27. Jänner 1943, Steyr. Familienstand: Verheiratet mit Eva. Kinder: Wolfgang (1969) und Michael (1971). Eltern: Margarethe und Franz. Mitgliedschaften: Präsident im Yachtclub Weiden am See. Hobbies: Familie, Bergsteigen, Segeln, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HAK-Matura 1961 studierte ich an der Hochschule für Welthandel in Wien Handelswissenschaften bis zum Diplom 1964. Während des Studiums begann ich schon mit dem ersten Job bei der Firma Seidensticker Textilwerke in Tarragona (Spanien) als Assistent des Produktionsleiters, zur Verbesserung meiner Spanischkenntnisse, und um erste Praxiserfahrungen zu sammeln. Nach fünf Monaten kehrte ich nach Österreich zurück und begann im Textileinkaufsverband als Assistent des Geschäftsführers. Zwei Jahre später wechselte ich zur Firma Tupack Verpackungswerke, als stellvertretender Leiter des Finanz- und Rechnungswesens. 1967 wurde die Firma verkauft und ich ging zur Firma Gerot Pharmazeutika, als Leiter des Finanz- und Rechnungswesen, und war auch für die EDV zuständig. In den 14 Jahren meiner Tätigkeit ist die Firma um das Dreifache gewachsen, und war bei meinem Ausscheiden die bedeutendste und erfolgreichste österreichische Arzneimittelfirma. In Folge des Verkaufs der Firma Gerot 1981, trat ich in die Firma Pharmacia als Direktor für Finanz und Administration, EDV und Logistik ein. die Firma hat sich seither auch verdreifacht, sowohl Umsatz- als auch mitarbeitermäßig, und zählt zu den führenden Pharmafirmen am österreichischen Markt. Wir sind die Tochter eines amerikanischen Pharmakonzerns, mit Schwerpunkten Antirheumatika, Antitrombotika, Antibiotika, Onkologie, Wachstumshormone und Diagnostika. In den letzten zehn Jahren gab es insgesamt acht Mergers, Firmenzusammenschlüsse mit schwedischen, italienischen und amerikanischen Pharmafirmen. Zur Zeit beschäftigen wir 145 Mitarbeiter und haben ein Umsatzvolumen von 800 Millionen Schilling im Jahr 2000. Zu unseren Kunden zählen etwa 16.000 niedergelassene Ärzte in Österreich, alle Krankenhäuser und Pharmagroßhändler.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich leite eine Mitarbeiterrunde von etwa 30 Kollegen, die mit mir zusammen hochmotiviert und einsatzfreudig zum Erfolg der Firma beitragen. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Ich interessiere mich grundsätzlich für viele Dinge, für Neuigkeiten selbst und es macht mir Spaß, selbst Neues auszuprobieren. Ich bezeichne mich als Realist mit guter Menschenkenntnis und lasse mich auch durch Schwierigkeiten und Rückschläge nicht aus der Ruhe bringen. Mein Durchhaltevermögen ist laut Aussagen meiner Vorgesetzten außergewöhnlich. **Gibt es jemanden, ohne den Sie nicht soweit gekommen wären?** Einer meiner Chefs bei der Firma Tupack, Dr. Warnecke, einerseits durch menschliche Größe, andererseits durch große Sachlichkeit und Zielstrebigkeit, auch in schwierigsten Situationen. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Ich versuche die Ursachen zu erkennen und suche vehement nach neuen Lösungen und Auswegen. Gewisse Rückschläge spornen mich an und ich sage mir dann, jetzt erst recht. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich als ruhig, besonnen, verläßlich und erfolgreich. Mit meinen Mitarbeitern pflege ich ein kollegiales Verhältnis, fordere sie aber auch. Meine Familie sieht mich stark beschäftigt im Beruf, aber auch in der Freizeit mit der Familie. **Erfahren Sie Anerkennung?** Ja, ich freue mich darüber, und sie gibt Zufriedenheit. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Arbeit, die berufliche Tätigkeit muß eine gewisse, laufende Freude bereiten, dann klappt es auch mit der Kraft. **Haben Sie noch ein Ziel?** Ich möchte meine Erfahrungen noch einige Jahre in Form einer selbständigen Tätigkeit als Berater für Management Informationssysteme weitergeben und habe bereits aus dem Konzern heraus einige Angebote bekommen. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** Gutes Klima mit Kollegen und Vorgesetzten schaffen, Aufgeschlossenheit für Neuigkeiten und Veränderungen, und ein solides Basiswissen sind enorm wichtig.

✶ Kleindienst Wolfgang Ing.

● Steckbrief

Beruf: Textiltechniker. Funktion: Direktor. Tätig bei: Erlebnis Liebnitzmühle, Hotel - Restaurant, Freizeit- und Reitbetrieb, 3822 Karlstein/Thaya, Goschenreith 23. Geboren - Datum, Ort: 12. Juni 1965, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Mag. Ulrike. Kinder: Fabian (1992) und Philip (1995). Mitgliedschaften: Verschiedene Sportvereine. Hobbies: Sport, Lamas.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule besuchte ich die HTL für Weberei und Spinnerei. Nach dem Abschluß dieser Ausbildung leistete ich anstelle des Präsenzdienstes den Zivildienst, beim Roten Kreuz ab. Dort engagierte ich mich stark beim Aufbau einer neuen Ortsstelle. In weiterer Folge war ich für drei Jahre im Sozialbereich tätig, anschließend zog ich mit meiner Frau ins Waldviertel. Wir suchten und fanden hier verschiedene Standbeine. Sieben Jahre war ich mit einem sozialökonomischen Projekt befaßt, bin dort auf eigenen Wunsch aus-

getreten und machte mich selbständig, vorerst im Bereich der Unternehmensberatung. Nach einem Jahr, 1995, beendete ich diese Tätigkeit aus privaten Gründen und steckte mir neue Lebensziele. Zu dieser Zeit erfuhr ich, daß Architekt Friedreich die Liebnitzmühle kaufte. Ich bewarb mich um die Leitung des Hauses, und bekam diese Stelle.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Man ist dann erfolgreich, wenn die Arbeit, die Familie und die Freizeit einen harmonischen Gleichklang ergeben. Wenn dann daraus eine persönliche Zufriedenheit entsteht, kann man sich als erfolgreich bezeichnen. Man kann auch nur dann erfolgreich sein, wenn man die Arbeit nicht als Bürde, sondern als Herausforderung und Freude sieht. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich habe die Eigenschaft Personen motivieren und mitreißen zu können. Dieser besondere Umgang mit Menschen hilft mir bei der Behandlung von Gästen, genauso wie bei den Mitarbeitern. Meine weiteren, für das Unternehmen positiven Eigenschaften sind der sehr hohe persönliche Einsatz, eine große Belastbarkeit und meine sprichwörtliche Hartnäckigkeit. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Erfolg kommt zum großen Teil von meinem hohen persönlichen Engagement. **Welche Einflüsse gab es bei der Berufswahl?** Die Lust, Verschiedenes auszuprobieren. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Mitarbeiter spielen deshalb eine große Rolle, weil ich immer versuche gemeinsam Ziele zu formulieren, und diese auch zu verwirklichen. Ich suche auch nur Mitarbeiter mit diesen Qualifikationen. Sie müssen in hohem Maß teamfähig sein und gemeinsam Projekte verwirklichen wollen. Ich erwarte von ihnen nicht das Ausführen eines Jobs, sondern hohe Identifikation mit den gestellten Aufgaben. Wenn die Mitarbeiter eine entsprechende Begeisterung für ihre Aufgaben haben, so springt diese Begeisterung auch auf die Gäste über. **Gibt es jemanden, der Ihren Lebensweg besonders prägte?** Vor dem Ableben meiner Mutter kam es zu einem Gespräch, das mich sehr beeindruckte, und mich für meinen weiteren Lebensweg prägte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich sehe keine Probleme. Es sollte allerdings mehr Kooperation unter den Betrieben und weniger Neid geben. **Welche Rolle spielt die Familie bei Ihrem Erfolg?** Meine Frau ist auch berufstätig, und wir brauchen beide ein hohes Maß an Selbstdisziplin für das Familienleben und für die Bewältigung des Haus-Managements. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Es gibt keine herausragende große Entscheidung. Im Lauf meiner beruflichen und persönlichen Entwicklung gab es viele kleine Entscheidungen, und davon waren der Großteil offensichtlich richtig und erfolgreich. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Die großen Entscheidungen treffe ich prinzipiell gemeinsam mit der Familie. Schwerwiegende Entscheidungen im Unternehmen treffe ich gemeinsam mit meinen Vorgesetzten und Kollegen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ein Mitarbeiter braucht ein hohes Maß an Identifikation für das gesamte Projekt, Loyalität, hohes persönliches Engagement, fachliche Kompetenz und Freude am Beruf. Für die Einstellung von neuen Mitarbeitern mache ich kurze Tests unter Streßsituationen, und entscheide dann nach dem Gefühl. Mit dieser Methode hatte ich bislang die besten Erfahrungen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Ich nehme mir viel Zeit für die Gespräche mit dem Personal. Ich unterstütze die Mitarbeiter besonders in jenen Belangen, wo ich ein Defizit spüre. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich nutze die für den Tourismus zur Verfügung stehenden Seminare und Kongresse. **Welche Rolle spielt Anerkennung für Sie?** Ich bekomme Anerkennung und brauche sie auch. Für mich ist die Anerkennung das notwendige Feedback um meine Leistungen zu verifizieren. **Welche Rolle spielen Niederlagen in Ihrer Entwicklung?** Ich leide stark unter Mißerfolgen. Ich lerne aber auch aus aller Kritik und aus allen Pannen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meiner spärlichen Freizeit und aus der Familie schöpfe ich die meiste Kraft. Große Entspannung erfahre ich in der Natur oder bei handwerklichen Tätigkeiten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Einen großen Teil meiner Lebensziele konnte ich bereits realisieren und werde vorerst keine neuen Ziele formulieren. **Ihr Lebensmotto?** Ich arbeite für mich und nicht für andere. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Es scheint mir wichtig zu sein, international und global zu denken und sich vieles anzusehen. Internationale Erfahrungen sammeln und Sprachen lernen.

✱ Klenkhart Norbert

„Wenn ich nochmals von vorne anfangen könnte, würde ich noch mehr lernen."

● Steckbrief

Beruf: Kaufmann. Funktion: Vorstand. Tätig bei: Schloß Raggendorf Sekt- und Weinhandel AG., 2242 Prottes, Bahnstraße 74. Geboren - Datum, Ort: 26. Oktober 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Martha. Eltern: Monika und Erwin. Ehrungen: Golfclub Schönfeld. Hobbies: Jagen, Skifahren, Golf spielen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Kellnerlehre im Hotel Sacher wechselte ich in den elterlichen, vom Großvater 1958 gegründeten Sektproduktionsbetrieb Klenkhart. Nach einem Jahr ging ich ins Ausland, um Erfahrung zu sammeln. Erste Station war 1987 Deutschland, dort war in Eltville am Rhein in der Sektkellerei Seagram beschäftigt. 1988 war ich ein dreiviertel Jahr bei Oetker in Wiesbaden bzw. Henkel Sekterzeugung tätig. Danach verbrachte ich ein Jahr in Kalifornien und arbeitete bei Vintners International. In all diesen Jahren absolvierte ich zusätzlich mehrere Kurse und Seminare. 1991 trat ich wieder in unserem Familienbetrieb ein und war anfangs in der Produktion tätig. 1994 kaufte ich einen Teil des Betriebes und gründete die AG. 2001 erwarb ich die restliche Firma von meinem Vater. Der Betrieb ist heute die größte Sektkellerei Niederösterreichs, wir arbeiten mit der größten Sektkellerei der Welt, der Sektkellerei Schloß Wachenheim AG in Trier (Deutschland), zusammen. Auf einer Betriebsfläche von 40.000m² erzeugen wir Sekt, Wein, Fruchtschaumweine, Frizzante, Kinder-Partygetränke und Limonaden. Zur Zeit beschäftigen wir ca. 20 Mitarbeiter und beliefern den gesamten österreichischen Lebensmittelhandel sowie Kunden in Skandinavien, Deutschland und der Schweiz.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist für mich gleichzusetzen mit Freiheit. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ein gesunder Menschenverstand. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, ich führe ein großes Unternehmen und bin mit 34 Jahren Vorstand einer Aktiengesellschaft. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit der Gründung der AG. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Die übermäßige Steuerbelastung. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mitarbeiter müssen ins bestehende Team passen und sehr flexibel sein. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Als recht lusti-

ger, aber auch ernstzunehmender Mensch. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Wenn ich nochmals von vorne anfangen könnte, würde ich noch mehr lernen. Die Ausbildung ist das Allerwichtigste, allerdings sollte man sich trotzdem den gesunden Menschenverstand bewahren. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Es ist heute mein Ziel, weiterhin in der Branche erfolgreich bestehen zu können und aus dem Bestehenden noch mehr zu machen. **Ihr Lebensmotto?** Gut essen und gepflegt trinken.

✱ Klenovec Hans Dipl. - Ing.

● Steckbrief

Beruf: Zivilingenieur für Bauwesen. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Ingenieurbüro A. Pauser, Ziviltechnikergesellschaft für Bauwesen GesmbH., 1130 Wien, Münichreiterstraße 4. Geboren - Datum, Ort: 1. Juli 1943, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Ing. Brigitte Stamminger. Kinder: Christine und Michael. Eltern: Leopoldine und Johann. Hobbies: Musik, Theater, Tennis, Wandern, Natur erleben, Skifahren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura am Bundesrealgymnasium im 3. Wiener Bezirk begann ich mit dem Studium an der Technischen Universität. Noch während des Studiums trat ich ins Büro vom Professor Pauser ein, wo ich die Möglichkeit hatte, verschiedene Bereiche kennenzulernen. Mit der Zeit kristallisierte sich mein Spezialgebiet heraus, konstruktiver Hochbau und Infrastruktur. Die Entwicklung des kurz vor meinem Eintritt gegründeten Büros war sehr positiv , bald hatten wir auch einen guten Namen in der Branche. Von dem ursprünglichen Ort im 6. Bezirk übersiedelten wir in den 13. Bezirk, und eröffneten in der Münichreiterstraße unsere neue Lokalität. Mit der Expansion des Unternehmens mieteten wir das Haus Nummer vier in der gleichen Straße, welches wir in weiterer Folge kauften. Als Professor Pauser eine Lehrkanzel an der Technischen Hochschule übernahm, stellten wir eine neue Arbeitsaufteilung zusammen. Zur Zeit führen wir zu viert das Ing. Büro, das 1994 in eine GesmbH unstrukturiert wurde und wo wir zirka 50 Mitarbeiter beschäftigen.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ich fühle mich dann erfolgreich, wenn es mir gelingt, die gesteckten Ziele zu erreichen, unter Berücksichtigung des menschlichen Faktors. Ich würde nie etwas um jeden Preis anstreben. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Für mich war meine erste Stelle sofort die richtige. In Professor Pauser fand ich einen Förderer. Von Bedeutung ist ständige Entwicklung, man darf nie stehen bleiben. Bei diesem Prozeß braucht man Ausdauer, Fleiß und Konsequenz. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Man darf sich nicht abschrecken lassen und man muß an sich und an das Team glauben. **Welche Rolle spielt die Familie?** Das ist für mich ein Ort der Geborgenheit, wo ich eigene Gespräche führen kann, von welchen ich viel halte, wo ich neue Erkenntnisse schöpfe. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich lege großen Wert auf Kommunikation, durch welche man eine neue Betrachtungsweise bekommen kann und die oft hilft, die Richtigkeit des eingeschlagenen Weges zu bekräftigen. **Was ist Ihnen bei Kommunikation wichtig?** Die Meinung meiner Gesprächspartner zu akzeptieren und nicht vorgefaßt zu sein.

✱ Klima Anna

● Steckbrief

Beruf: Kauffrau. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Anni K. Trachtenstubn - Inhaberin Anni Klima., 2340 Mödling, Pfarrgasse 4. Geboren - Datum, Ort: 9. Oktober 1957, Petersbaumgarten. Familienstand: Verheiratet mit Ing. Christian. Kinder: Andrea (1977), Georg (1979) und Florian (1983). Eltern: Anna und Franz. Mitgliedschaften: Tennisclub Gaaden. Hobbies: Tennis, Skifahren, Gartenarbeit.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der vierjährigen Modeschule in Mödling war ich ab 1975 in einer Kürschnerei beschäftigt, und habe die Leder- und Pelzverarbeitung kennengelernt. 1984 war ich Teilzeitverkäuferin in einem Trachtengeschäft in Mödling. Neben der Arbeit absolvierte ich einen Dekorationskurs auf der künstlerischen Volkshochschule in Wien, und in dieser Zeit beschäftigte ich mich in meiner Freizeit mit Kunsthandwerk. Ich fertigte Keramiken, diverse Blumenarrangements und Lebkuchen in allen Variationen, und besuchte mit meinen Werken zahlreiche Ausstellungen. Im März 1996 machte ich mich, fast ohne Eigenkapital, selbständig. Ich eröffnete ein Trachtengeschäft, in einem, mit viel Atmosphäre behafteten Kellergewölbe. Mit Fremdkrediten richtete ich den Keller ein und orderte die erste Ware. Im ersten Jahr rechnete ich mit drei Millionen Schilling Umsatz, es wurde fast das Doppelte. 1997 hatten wir pro m² 160.000 Schilling Umsatz, was die Auszeichnung „Top-Jungunternehmerin" zur Folge hatte. 1999 übersiedelte ich in ein größeres Geschäftslokal, und im Oktober 2000 eröffnete ich ein neues Geschäft in Wien-Hietzing, mit Gössl-Philosophie, aus reiner Überzeugung. Gössl ist Hersteller von traditioneller Tracht und Tracht in der Moderne. Zur Zeit beschäftige ich zwischen drei und vier Mitarbeiterinnen, und bin selbst täglich in meinen Geschäften.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Daß es mir durch meine Arbeit gut geht. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich war zur richtigen Zeit am richtigen Ort, und natürlich hat auch meine Persönlichkeit eine Rolle gespielt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich etwas geschaffen habe und auch Anerkennung bekomme. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** 1997, das Geschäft war fast nicht zu bewältigen, an essen oder Pausen war fast nicht zu denken. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Schritt in die Selbständigkeit, das hatte ich schon in der Modeschule vor. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Mit meinen Mitarbeiterinnen war ich schon vorher befreundet, sie sind alle sympathisch im Auftreten und vertreten meine Interessen. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Ich bin und bleibe die Freundin, was natürlich oft zu locker gesehen wird. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** In der Trachtenbranche gibt es zur Zeit ein Tief, an dessen Überwindung ich gerade arbeite. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** ca. eine Woche/Jahr. **Welchen Rat möchten Sie weitergeben?** Ein sicherer Tip ist, Kompetenz und Glaubwürdigkeit zu haben, und hinter den Dingen zu stehen. Spezialisierung ist von Vorteil. **Welche Ziele haben Sie noch?** Mein oberstes Gebot ist, zufriedene Kunden zu haben, denn letztendlich ist davon meine Zufriedenheit abhängig.

✱ Klima Helmuth

● Steckbrief

Beruf: Großhandelskaufmann. Funktion: Filialleiter. Tätig bei: Friedrich Rothmund OHG., 2201 Hagenbrunn, Industriestraße 14. Geboren - Datum, Ort: 6. März 1967, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Helga. Eltern: Melitta und Josef. Hobbies: Tennis.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Ausbildung (mit Auszeichnung bestanden) zum Großhandels-Kaufmann bei der Firma Rothmund, in der Zentrale, im dritten Bezirk, blieb ich weiterhin in der Firma. Schon als Lehrling durchwanderte ich sämtliche Abteilungen des Betriebes, Endstation war dann im Kraft Fahrzeug Ersatzteile Verkauf. Bereits mit 20 Jahren, zwei Jahre nach der Lehrzeit hatte, ich durch einen Unglücksfall in der Firma die Gelegenheit, als Filialleiter den Standort Hagenbrunn zu übernehmen. Ich leite den täglichen Ablauf, den Warenversand in die Bundesländer, sowie die Warenübernahme aus dem Ausland, bin verantwortlich für personelle Dinge und für den Verkauf. Hier beschäftigen wir 30 Mitarbeiter.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Eine Art Genugtuung in meinem Bestreben gut zu sein. Es bestätigt mit den richtigen Weg. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ungefähr nach drei Jahren, nachdem wir die Umsätze steigern konnten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Ehrgeiz, meine gute Bildung und die gute Beziehung zum Verkaufsleiter der Firma, der von Anfang an Vertrauen in mich setzte. **Sehen Sie sich als erfolgreich und warum?** Ja, weil ich mit dem Personal recht gut umgehen kann, die Umsätze stimmen, und über Jahre hinweg der Ablauf hier so gut von statten ging, daß wir uns in den letzten Jahren zum zentralen Versand entwickeln konnten. **Erinnern Sie sich an eine Situation, in der Sie erfolgreich entschieden haben und warum?** 1989, mit 20 Jahren, die Herausforderung anzunehmen, diesen Betrieb hier zu leiten. **Gab es eine Situation, in der andere Aufgegeben hätten?** Ja, es hat Situationen gegeben, wo es besonderen Druck von oben gab, um die Personalsituation in den Griff zu bekommen. Man kommt ja mit allem zu mir, aber mit einer positiven Einstellung und dem entgegengebrachten Vertrauen meines Chefs, geht es ja doch immer wieder weiter. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche/ Beruf ungelöst?** Die Vielfalt der Kraft Fahrzeug- Zubehörhändler. **Wie werden Sie von Mitarbeitern gesehen?** Als Kollege, Freund und Chef. **Nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich zur Zusammenarbeit mit Mitarbeitern?** Das Gefühl einer gewissen Seriosität muß schon zu mir herüber kommen und Fachkenntnis ist erforderlich. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung pro Jahr?** 14 Tage im Schnitt. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Strebsames Arbeiten und Selbständigkeit zu zeigen, ist oberstes Gebot. Freundlichkeit, Einsatzbereitschaft und Kollegialität ist heute unerläßlich, und man sollte auch genau wissen, was man will. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich habe bereits in jungen Jahren sehr viel erreicht. Zur Zeit gibt es für mich keine Veränderungsmöglichkeit, aber ich fühle mich auch in meiner jetzigen Position sehr wohl. Wobei Verbesserungen und Umsatzsteigerungen immer ein Thema sind. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meine Eltern, sie haben mir schon in der Kindheit sehr viel mitgegeben, hatten sehr viel Zeit für mich und mir somit den Start ins Berufsleben enorm erleichtert.

✱ Klinger Eva Maria Dr.

● Steckbrief

Beruf: TV-Journalistin. Tätig bei: ORF., 1036 Wien, Würzburgg. 30. Geboren - Datum, Ort: 8. August 1944. Kinder: Christoph (1972). Hobbies: Tennis, Kochen, Lesen und Golf.

● Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? 1967 gewann ich den ORF-Wettbewerb für TV-Sprecherinnen. 1970 schloß ich als Werkstudentin das Studium für Theaterwissenschaften und Germanistik ab und wollte Theaterkritikerin werden. Vorerst war ich als Moderatorin in TV und Radio tätig. In den 80er Jahren wechselte ich in den Journalismus, was mir viele nicht zutrauten. In die Kulturredaktion des ORF-Radios stieg ich 1984 ein. Ich war mit Kulturberichten für die Journale befaßt. 1992 wurde ich als Moderatorin und Beitragsgestalterin in die Kultur-Fernsehkulturredaktion geholt. Damals moderierte ich die Sendung „Achtung Kultur“ (später K1). Zur Zeit arbeite ich als Journalistin in der Kulturredaktion und für die aktuelle Berichterstattung in den „Zeit im Bild“-Sendungen und in „Treffpunkt Kultur“. Außerdem wurde mir die Leitung der Sendung „TIPP“ übertragen.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Wenn man ein Ziel erreicht, das man sich gesteckt hat. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Keine Ahnung. Ich sehe mich als selbständige Frau, die ihren Weg alleine, ohne irgendeine Unterstützung geht. Erfolg empfinde ich wenn ich die mir gestellten Aufgaben perfekt erfüllt habe. **In welcher Situation haben Sie sich erfolgreich entschieden?** Die Entscheidung, 1984 vom Fernsehen zum Radio zu wechseln, war wohl eine der wesentlichsten. Ich habe dadurch mein Arbeitsgebiet vertieft und viel gelernt. Es war aber auch schmeichelhaft, wieder zum Fernsehen zurückgeholt zu werden. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Als Frau sollte man sich nur für einen Job bewerben, den man wirklich beherrscht. Moderieren kann man zwar lernen, es ist aber eher eine Begabung. Ich habe jahrelang auch Moderatorinnen ausgesucht. Viele, die heute im Fernsehen moderieren, wurden von mir entdeckt. Für den Journalismus braucht man Neugierde, Gerechtigkeitssinn und Konsequenz. Ich selbst möchte die Zuschauer gerne auf etwas hinweisen, was sie selbst nicht gleich erkannt werden. **Was konnten Sie durch Ihre Tätigkeit bewegen?** Aufmerksamkeit und Interesse wecken. **Haben Sie Ihre Tätigkeit angestrebt?** Angestrebt habe ich eine Form von Kultur-Journalismus, es hätte auch bei einem print-medium sein können. Die wirkliche Karriereplanung begann jedoch erst ziemlich spät. Ich wäre gerne etwas mehr in Richtung Management gegangen. **Wie werden Sie von Familie und Freunden gesehen?** Wahrscheinlich hat man nur Freunde, die einen schätzen. Deshalb ist das Feedback auch eher positiv. Meine Freunde halten mich für erfolgreich, strebsam und liebenswert. **Welche Rolle spielt die Familie?** Ein traditionelles Familienleben hätte mich in meiner Tätigkeit eingeschränkt. Aus Rücksicht der Familie gegenüber konnte ich einiges nicht wahrnehmen. Als alleinerziehende Mutter hatte ich immer ein schlechtes Gewissen, wenn ich nicht genügend Zeit für meinem Sohn hatte. Für eine Karriere-Frau ist eine große Familie oft eine Belastung. Heute ist mein Sohn eine Bereicherung und Stüt-

ze. **Welche Rolle spielen Niederlagen, und wie gehen Sie damit um?** Niederlagen und Mißerfolge passieren immer wieder. Ich versuche daraus zu lernen und zu ergründen, warum wer etwas falsch gemacht hat. Zuerst analysiere ich das Problem, um künftig den gleichen Fehler zu vermeiden. Auch suche ich vorerst den Fehler bei mir. Einmal galt eine Opernball-Reportage von mir als Mißerfolg. Damals waren zwar vor allem die Umstände sehr widrig, aber ich habe ebenfalls daraus gelernt, wie man mit Live-Pannen umgehen sollte. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Kraft schöpfe ich, wenn ich mit mir selbst ins Reine komme und eine harmonische Welt schaffe. Ich versuche Konflikte immer sofort zu lösen, um den Kopf wieder frei zu bekommen. Ich beziehe auch Kraft aus mindestens fünf Stunden Schlaf, der sportlichen Aktivität (zwei Stunden Tennis) und aus der nicht-beruflichen Auseinandersetzung mit Kunst. **Welche Ziele wollen Sie noch erreichen?** Da die Zukunft immer kürzer wird, wird auch die Planung weniger wichtig. Ich glaube mich in meinem letzten Berufsabschnitt zu befinden und sollte mir vielleicht Gedanken über die Zeit nach dem 6oer machen. Diese Zeit muß ich erst planen - sie wird sicherlich kreativ sein. **Woher bekommen Sie Anerkennung?** Im Beruflichen kommt Anerkennung durch das Feedback der Kollegen und der Öffentlichkeit. Die Quoten - ich bin der Meinung, der Quotendruck besteht zurecht - zeigen eine Anerkennung, die man relativieren muß. Die Mehrheit ist wichtig, aber sie hat nicht immer Recht. **Leben Sie nach einem Motto, oder haben Sie ein Vorbild?** Man beobachtet natürlich andere erfolgreiche Frauen, auch Mütter mit vielen Kindern bewundere ich, aber Vorbilder habe ich eigentlich keine. Mein Lebensmotto lautet: Morgen ist ein neuer Tag!

✱ Klinger Ewald Mag. Dr.

● Steckbrief

Beruf: Leitender Angestellter. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: EBS Entsorgungsbetriebe Simmering GmbH., 1110 Wien, 11. Haidequerstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 20. Dezember 1944, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Dorothea. Kinder: Ewald. Schöpferische Akte: Geschichte der Christlichen Gewerkschaften. Ehrungen: Leopold-Kunschak-Preis; Großes Goldenes Verdienstzeichen des Landes Kärnten. Mitgliedschaften: Mitglied des Aufsichtsrates der Bank Austria AG (bis 31. Dezember 2000); Mitglied des Sparkassenrates der Gemeinde Wien (bis 30. April 2001, nunmehr Anteilsverwaltung Zentralsparkasse AAVZ); bis dato Vorstandsmitglied der „ALWA" Güter- und Vermögensverwaltung, Mitglied des Aufsichtsrates der „GSG" Gesellschaft für Stadtentwicklung und Stadterneuerung Gemeinnützige GmbH und Geschäftsführer der Tierkörperbeseitigung Wien GmbH; außerdem Mitgliedschaft im Lions Club. Hobbies: Tennis, Skifahren, Jagd und Fischerei.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach erfolgreichem Abschluß der Matura im Jahr 1962 ging ich für ein Jahr zum Österreichischen Bundesheer um bei der Luftwaffe die Ausbildung zum Flugzeugführer zu beginnen. Da das Bundesheer auf eine langjährige Verpflichtung bestand, wechselte ich meine Zielvorstellung und begann in Wien das Studium der Rechtswissenschaften (1963-1968). Danach absolvierte ich mein Gerichtsjahr im Bezirks- und Landesgericht Wien. Als mein Sohn Ewald das Licht der Welt erblickte, war ich gerade 24 Jahre alt und wollte (mußte) dadurch natürlich unser Einkommen von ca. 1.400 Schilling erhöhen, um die Familie auch ernähren zu können. Daher begann ich 1969 mit meiner Tätigkeit in der Branche der Industrie mit einem Gehalt von ca. 3.500 Schilling und wechselte ein Jahr später zur Firma Böhler & Co AG. Dort übte ich mich im – sehr interessanten – Gebiet des internationalen Patentrechtes. Meine weiteren Schritte führten mich 1972 zuerst ins Rechtsbüro der Firma Terrag ASDAG AG dem ich bis Ende 1974 angehörte. Im Februar 1975 wechselte ich zu der im Frühjahr 1974 neugegründeten Wiener Allgemeinen Beteiligungs- und Verwaltungs GmbH (nunmehrige Wiener Holding AG). Ab 1977 war ich Handlungsbevollmächtigter und ab 1984 bis zu meinem Eintritt in die EbS Gesamtprokurist. Als Leiter der Rechtsabteilung wurden mir unter anderem zahlreiche Aufsichtsrats- und Geschäftsführerfunktionen in Konzerngesellschaften übertragen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg entsteht aus den Komponenten Glück, Zielsetzung und Ehrgeiz. Mein Motto „no risk, no fun" gibt mir und meinen Mitarbeitern jene Motivation, die dem Unternehmen zugute kommt. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Hauptsächlich die guten Mitarbeiter und das Glück wichtige Aufgaben übertragen zu erhalten, sowie das Vertrauen meiner Vorgesetzten bzw. der Organe. Dies ist sicher auch aus meiner Kommunikationsfähigkeit und dem Zugang zu anderen Menschen entstanden. Die EBS bzw. das Werk Simmeringer Haide der Fernwärme Wien zu dem Schmuckstück zu gestalten, welches heute wahrgenommen werden kann, war sicher von mehreren Faktoren abhängig. Der Einbau von Rauchgasreinigungsanlagen mit den besten Werten Europas, der Bau des dritten Wirbelschichtofens, des zweiten Schlammtraktes, die Erneuerung der CP Anlage, der Bau der Aufbereitungsanlage für den Sondermüll – dies sind unter anderem einzelne herausragende Tätigkeiten, die zu einem erfolgreichen Unternehmen geführt haben. 1997 wurden aus dem Osten, 1999 auch aus Italien Sondermüll entgegengenommen, womit ich die Entsorgungsbetriebe Simmering von den österreichischen Entsorgern unabhängiger machte. Zusätzlich wurde eine zweite Schiene, nämlich der Ausbau der direkten Kundenbetreuung, installiert. Ausschlaggebend um erfolgreich zu sein war und ist, daß man immer versuchen muß, jener zu sein, der besser und schneller als alle anderen Mitbewerber ist. Mitarbeiter zu motivieren, indem man ihnen die Wichtigkeit ihrer Arbeit erklärt, und wie man es schafft, die Kundenzufriedenheit zu erhöhen; dann bleibt nur noch das Wesentlichste, nämlich Arbeit, viel Arbeit über. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich kann auf einige Erfolge und ein rund 30-jähriges Berufsleben zurückblikken und sehe mich daher als erfolgreich an. Ich habe selbstverständlich auch Niederlagen erlebt, aber wenn ich mir etwas vornehme, gelingt es auch. Ich sehe mich auch als erfolgreich, weil ich gute Freunde und ein gutes Umfeld für Geschäftsbeziehungen habe. Ich kann Leute überzeugen, habe mir über Jahre Vertrauen erarbeitet und verlange nur das, was ich auch selbst bereit und in der Lage bin zu tun. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Seit ich in der Causa „Bauring" einen großen Passivprozeß gegen einen arabischen Provisionär für meinen damaligen Arbeitgeber gewonnen habe, betrachte ich mich als erfolgreich. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Ich schätze an meinen Mitarbeitern ihre Belastbarkeit und daß sie selbstverantwortlich arbeiten. Ich habe sehr gute Mitarbeiter, ohne die mein Erfolg sicher nicht so möglich gewesen wäre. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich hatte das Glück, eine verständnisvolle

Frau geheiratet zu haben, ohne die ich es wahrscheinlich nicht so weit geschafft hätte. Von ihr erhalte ich die nötige private Ruhe, welche ich für meinen Beruf benötige. Wir sind seit nunmehr 33 Jahren glücklich verheiratet und haben einen Sohn, auf den wir stolz sind. Ich bin meiner Gattin Dorothea dafür sehr dankbar. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die Fertigstellung der größten Kläranlage Europas und der erforderlichen Kanalnetzausbauten im Wert von ca. 7,5 Milliarden Schilling sowie Erschließung neuer Geschäftsfelder auf Joint-Venture Basis im In- und Ausland.

✱ Knausz Werner Ing.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Altpapier-Recycling-OrganisationsgmbH., 1061 Wien, Gumpendorfer Straße 6. Geboren - Datum, Ort: 27. März 1959, Minihof Liebau. Familienstand: Verheiratet mit Silvia. Kinder: Michael (1982). Eltern: Karl und Anna. Hobbies: Golf, Snowboard.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? 1973-78 fünf Jahre Höhere Technische Lehranstalt, Fachrichtung Maschinenbau in Pinkafeld; 1978 mit Matura abgeschlossen, 1979 Bundesheer, Juli 1979 Eintritt in die SGP AG als Konstrukteur im Industrieanlagenbau, 1980 Wechsel in die Abteilung Projektmanagement der SGP AG, 1981 technischer Projektleiter für ein Stahlbauprojekt in der OMV in Schwechat (20 Millionen Schilling), 1983-89 technischer Projektleiter für eine Seifenfabrik in Maghnia in Algerien (300 Millionen Schilling), ab 1987 Gesamtprojektleiter, 1986-88 Gesamtprojektleiter für Rauchgasreinigungsanlagen in den Entsorgungsbetrieben Simmering (700 Millionen Schilling), 1990 Akquisition von Umweltschutzanlagen in Europa, 1991-93 Gesamtprojektleitung für Rauchgasreinigungsanlagen bei AVR in Rotterdam (1.800 Millionen Schilling), 1993-94 Wechsel zur Altstoff Recycling Austria AG (ARA) als Technischer Leiter für den Aufbau und Betrieb von bundesweit flächendeckenden Sammel- und Verwertungssystemen für Verpackungen, Juli 1994 Wechsel zur Altpapier Recycling OrganisationsgmbH (ARO) als Geschäftsführer, Sanierung der mit 150 Millionen Schilling überschuldeten Gesellschaft bis Ende 1996, Alleingeschäftsführer der ARO seit 1. Jänner 1999, Geschäftsführer beim 50ig-prozentigen Tochterunternehmen AVM seit 1. Jänner 1999.

● Zum Erfolg

Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg? Mit 22 Jahren erfüllte ich meine erste Projektarbeit in der ÖMV und diese sehr erfolgreiche Tätigkeit führte mich mit 23 Jahren als Projektmanager nach Algerien. Als erstes lernte ich, daß Erfolg an einem seidenen Faden hängt und man alles geben muß um ihn auch zu verdienen. Eine fremde Kultur zu verstehen, damit umgehen zu können und daraus zu lernen, bedingt die Fähigkeit zuzuhören, das Verständnis für die Probleme einer fremden Kultur zu haben. Ein Manager lebt in Wahrheit von der Leistung seiner Mitarbeiter. Eine wesentliche Leistung die ein Manager vollbringt, er muß eine hohe soziale Verantwortung haben. Ein Manager hat die Pflicht, die Mitarbeiter zu motivieren und er hat sich zu interessieren, wie es seinen Mitarbeitern geht. Von seiner eigenen Leistung allein kann man nicht leben. Außerdem müssen Manager lernen mit großen Niederlagen umgehen zu können ohne aufzugeben. Ich hatte nie eine Lebensplanung für Erfolg. Mein Motto lautet: „Hart arbeiten und vollbringe besondere Leistungen. Dann führt dich das Leben zum Erfolg". Man muß durch seine Leistungen auffallen, dann kommen die Leute die Probleme haben und dadurch kann man wieder erfolgreich sein **Was war Ihre größte Niederlage?** Ein Projekt, daß mich zwang 90 Mal im Jahr nach Rotterdam zu fliegen. Dieses Projekt schien einen Verlust von 700 Millionen Schilling statt der prognostizierten 100 Millionen Schilling Gewinn auszuwerfen, daß wäre das Ende der Firma gewesen. In solchen Situationen, wo man nicht erfolgreich agiert, sieht man die menschlichen Qualitäten seiner Vorgesetzten und seiner Mitarbeiter und das kann dann wirklich eine Niederlage sein. Aus dieser Niederlage habe ich sehr viel gelernt. Menschen kennt man erst wirklich wenn man Probleme hat und ich habe gelernt aus einer Not eine Tugend zu machen. Mittels Forderungsmanagement konnten wir innerhalb von 14 Monaten den Verlust von 700 Millionen Schilling auf 300 Millionen Schilling reduzieren. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Nach 13 Jahren im Industriemanagement hatte ich vorerst genug vom ständigen Reisen. Also beschloß ich ein Jahr auszusteigen. Da das Nichtstun keine wirkliche Herausforderung darstellt, schrieb ich zwei Headhunterfirmen an und stieg dadurch wieder in die Arbeitswelt ein. Mein jetziger Freund und damaliger Chef Herr Stieglitz führte das Aufnahmegespräch. Wir waren innerhalb zweier Tage handelseinig und so begannen wir mit einigen Mitstreitern das ARA-System aufzubauen. Wir mußten unter sehr starkem Zeitdruck (sechs Monate) ein Büro suchen, Mitarbeiter aufnehmen und mit 12.000 Kunden Verträge schließen. **Was sind Ihre Stärken?** Ich habe einen kollegialen Führungsstil, aber mit einer klaren autoritären Entscheidung am Ende eines Arbeitstages. Außerdem bin ich ein Generalist. Ich will von nichts sehr viel wissen, das heißt ich will so viel wissen, daß ich in der Lage bin, für Spezialisten intelligente Fragen zu stellen. Für diese Stärke benötigt man keine spezielle Bildung, sondern Interesse. **Ihr Erfolgsrezept?** Gute Manager haben keine Angst vor guten Mitarbeitern. Ich fördere gute Mitarbeiter und das bedeutet, daß man die Mitarbeiter so weit bringt, daß man abkömmlich sein kann. Ich habe drei Kategorien von Zielen. In die erste Kategorie fallen die Ziele, die ich mir selbst setze (hoch, aber erreichbar), in die zweite fallen die Ziele, die ich nach außen trage (die sind etwas tiefer gesetzt) und in die dritte Kategorie fallen die Visionen (die werden irgendwann einmal ein Ziel). Visionen sind natürlich mit der Aufgabe verknüpft und daher ständig veränderbar. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Die Kriterien verändern sich durch die Erfahrungswerte, die man im Lauf seiner Berufslaufbahn erlernt, das heißt wenn ich jemanden von einem Bekannten empfohlen bekomme, sind Zeugnisse eine Nebensache.

✱ Knie Louis

● Steckbrief

Beruf: Artist. Funktion: Besitzer. Tätig bei: Österreichischer National Zirkus., 2115 Merkersdorf 52, Winterquartier: Schloß Hof. Geboren - Datum, Ort: 23. Juni 1951, Bern. Familienstand: Germaine, geb. Theron. Kinder: Louis (1974). Eltern: Rolf und Tina. Besondere Vorfahren: Großvater Friedrich, er gründete 1919 den Circus Knie. Hobbies: Fußball.

● Karriere

Was waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ab dem 5. Lebensjahr Auftritte im Familienzirkus mit Elefanten bzw. Vorführung einer Ponynummer. Während der Primärschulzeit hielt ich mich bei einem Onkel in

Rapperswill bei Zürich auf, dem Wintequartier und Zoo des Zirkus. Ich besuchte 3 Jahre die Sekundärschule und 1 Jahr die Handelsschule in Montreaux. Während der Ferien reiste ich mit dem Zirkus und arbeitete mit den Elefanten. Ab 1967 konnte ich dann ständig beim Zirkus bleiben und ging mit einer Elefantennummer und einer mit exotischen Tieren auf Tournee. Meine Ausbildung machte ich teils bei meinem Vater, teils bei namhaften Tiertrainern wie Gillbert Houcke. 16 Jahre führte ich eine Raubtiernummer mit 11 Tigern vor. Danach wechselte ich in die Geschäftsleitung, wobei mein Aufgabenbereich in der technischen Leitung und im Bereich Tiere lag. 1993 erwarb ich den Österreichischen National Zirkus Jacoby-Althoff, wobei für mich wichtig war, den Namen des Zirkus und die Tournee zu bekommen. Es war ein guter Schritt, den ich nicht bereue. Trotz der enormen Investitionen, die notwendig waren und noch sind.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie persönlich unter Erfolg? Wenn ich aus der Reaktion des Publikums schließen kann, daß meine eigene oder die Vorstellung meiner Artisten gut ankommt. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Immer am Boden der Realität bleiben und bei Erfolg nicht hochmütig werden. Ich bin nicht eingebildet, kümmere mich gut um meine Leute. Es ist wichtig so zu bleiben wie man ist, auch als Direktor eines Zirkus. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ich hatte immer eine besondere Beziehung zu Tieren und es macht mir Freude mit ihnen zu arbeiten. Ein wichtiger Punkt ist der Besuch von Festivals und Vorstellungen, das frühzeitige Abschließen von Verträgen, denn gute Nummern sind weltweit gefragt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, ich bin stolz auf das, was ich in den letzten viereinhalb Jahren geschafft habe. Die neuen Tiergehege, neue moderne Zirkuswägen und vor allem die neue Art der Zirkusdarbietungen und der Atmosphäre. **Spielen Niederlagen in Ihrer Karriere eine Rolle?** Ja, es gab innerhalb des Familienzirkus Probleme, speziell mit meinem autoritären Onkel, so daß ich die Konsequenzen zog und mich selbständig machte. Es tut jedoch weh, wenn man nicht mehr dazugehört. Ich habe viele Jahre den Zirkus Knie mitaufgebaut. **Haben Sie Vorbilder?** Meinen Vater als Kaufmann und Diplomat. Meinen Onkel als Techniker und artistischen Künstler. **Wie sind Ihre Ziele?** Mein größter Wunsch ist, daß dieser Zirkus in Österreich so ein Begriff wird, wie der Zirkus Knie in der Schweiz. Die Leute überzeugen, daß die Tiere mit viel Liebe dressiert, nicht vermenschlicht aber tiergerecht gehalten werden.

✱ Knoll Gabriele Mag.

● Steckbrief

Beruf: Unternehmerin. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Mag. Gabriele Knoll Think Tank Projektagentur., 1180 Wien, Witthauergasse 25/17. Geboren - Datum, Ort: 7. Juli 1955, Purbach. Eltern: Gabriele und Ladislaus. Hobbies: Reisen, Kino, Lesen, Freundschaften pflegen und Restaurieren.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich erinnere mich gern an meine Kindheit zurück; meine Eltern haben mich immer unterstützt und mir das Studium ermöglicht. Als wichtig empfinde ich die Auswahl meines Studiums der Betriebswirtschaft, wofür ich mich noch während des Besuches der Handelsakademie entschieden habe. Unser Lehrer legte mir das Thema Finanzbuchhaltung ans Herz und ich traf die Entscheidung, Steuerberater zu werden. Das Studium absolvierte ich mit einem guten Erfolg, bin aber durch die Laune des Schicksals nicht Steuerberaterin geworden. Ein Head-Hunter entdeckte meine Talente im Kommunikationsbereich und im Umgang mit den Menschen. Ich folgte seinem Rat, bewarb mich beim Henkel, und wurde sofort aufgenommen. So begann mein Leben in der Kommunikationsbranche. Ich arbeitete bei den großen Agenturen im Bereich Werbung/Marketing und baute ein sehr gutes Netzwerk auf. Aufgrund meines Bekanntheitsgrades in der Branche holte man mich zu den österreichischen Lotterien, wo ich als Werbeleiter das Unternehmen mitaufbaute und zwei Jahre dort arbeitete. Als ich feststellte, daß ich meine Arbeit zwar geleistet hatte, mir jedoch nur die Verwaltung blieb, traf ich die Entscheidung zu kündigen. Meine nächste Station war Lintas, die zweitgrößte Agentur damals in Österreich, wo ich in der Geschäftsleitung arbeitete und im internationalen Bereich tätig war. Diese Station dauerte sechs Jahre, dann wagte ich den Schritt in die Selbständigkeit.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Soziale Intelligenz, Umgang mit den Menschen, Disziplin und Loyalität. **Wie definieren Sie persönlich den Erfolg?** In den unterschiedlichen Phasen meines Lebens gab es unterschiedliche Definitionen vom Erfolg. In der Schule, die eine strenge Klosterschule war, hatten die Freuden des Lebens die Priorität. Während des Studiums war mir wichtig, mich sowohl im privaten, als auch im beruflichen Bereich zu verwirklichen. Zu Beginn des Berufslebens wollte ich eine Karriere machen, das heißt eine Position mit den begleitenden äußeren Merkmalen erreichen. Nachdem ich das alles geschafft hatte, war mir wichtig, mich als Selbständige zu etablieren, indem ich auf den erfolgreichen Abschluß der Projekte angewiesen war. Zunehmend wichtig war für mich, meinen genauen Platz im Leben zu finden.
Nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich für die Zusammenarbeit mit den Menschen? Ich lege großen Wert auf Intelligenz, auf Schnelligkeit im Denken und auf Loyalität. **Warum haben Sie Erfolg?** Durch die Selbständigkeit. Sie gibt mir die Möglichkeit, selbst zu entscheiden, über vieles zu bestimmen und mich in meiner Tätigkeit wohl zu fühlen. **Wie lösen Sie besonders schwierige Situationen?** Ich nehme mir Zeit, sie zu analysieren und bespreche sie mit den Menschen, deren Meinung ich schätze. **Welche Probleme in der Branche sind noch ungelöst?** Die erfolgsorientierte Honorierung und der Umgang mit den veränderten Medien. **Was ist Ihre Zielsetzung für die nächste Zeit?** Ein Unternehmen so aufzubauen, daß ich mehr Zeit meinen außerberuflichen Interessen widmen kann. Ich möchte den Druck des Tagesgeschäftes reduzieren und mir wäre es wichtig, eine Möglichkeit zu finden, mein Wissen zu vermitteln.

✱ Knoll Gerhard

● Steckbrief

Beruf: Immobilienmakler. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: FVG Fertighäuser Vertriebs-GmbH., 2334 Vösendorf Süd, Fertighauspark Blaue Lagune. Geboren - Datum, Ort: 16. Juni 1962, Voitsberg. Familienstand: Verheiratet mit Ursula. Kinder: Stefan (1985) und Heimo (1991). Eltern: Franz und Pauline. Hobbies: Golf, Tauchen, Skifahren.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin eigentlich gelernter Chemielaborant, und war in diesem Beruf vierzehn Jahre lang tätig. 1985 begann ich mit dem Verkauf von Lebensversicherungen und bemerkte im Zuge dieser Tätigkeit, daß ich sehr redegewandt bin und mich gut auf die Kunden einstellen kann. Nach etwa drei Jahren ging ich eher zufällig in die Immobilienbranche. Ich war vier Jahre als Angestellter tätig und absolvierte schließlich die Prüfung zum Immobilienmakler und Hausverwalter. 1995 machte ich mich mit FVG selbständig, 1997 trat das deutsche Unternehmen Streif an mich heran und bot mir den Generalvertrieb seiner Fertigteilhäuser in Österreich an. 2001 teilte sich das Unternehmen, und ich übernahm somit die Firma AssHaus. Ich führe das Unternehmen mit zwölf Mitarbeitern und bin in ganz Österreich mit Schwerpunkt Ostösterreich tätig.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Persönlicher Erfolg bedeutet für mich Zufriedenheit von Kunden und Mitarbeitern und die Schaffung eines harmonischen Betriebsklimas. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Für meinen Erfolg war der Glaube daran ausschlaggebend, daß man mit Persönlichkeit und gutem Auftritt seine Kunden zufriedenstellen kann. Ich bin deshalb so erfolgreich, weil ich meinen Kunden ehrlich und zuvorkommend begegne und dabei absolut authentisch bleibe. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Ich sehe mich erfolgreich, und die gute Beziehung zu meinen Kunden gibt mir recht. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Als ich meinen ersten Versicherungsvertrag abschloß, spürte ich, daß ich durch gute Beratung und Freundlichkeit etwas im eigentlichen Sinn abstraktes verkauft hatte, wovon der Kunde erst in zwanzig Jahren etwas haben würde. Somit hatte ich das Produkt aufgrund meiner Persönlichkeit und Glaubwürdigkeit verkauft, und das empfand ich als großen Erfolg. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Meine erfolgreichste Entscheidung war meine Heirat vor zwölf Jahren. Eine weitere enorm wichtige berufliche Entscheidung traf ich, als ich die Ausbildung zum Immobilienmakler begann. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Den besten Erfolg erzielt man natürlich durch Originalität, beispielsweise in der Sprache – sie hat in meinem Bereich sehr viel mit der Beziehung zwischen Käufer und Verkäufer zu tun. Die Wiener schätzen meinen originellen steirischen „Schmäh". **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich glaube, daß ich bei meinen Mitarbeitern als gemütlicher Chef beliebt bin, Anerkennung erfahre ich aber vor allem von meinen Kunden, die sich auch noch nach Jahren bei mir melden, weil sie mit dem Produkt sehr zufrieden sind. Ich werde auch immer wieder weiterempfohlen und empfinde dies als große Anerkennung. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Es gibt in unserer Branche einige Kollegen, die anstatt der üblichen drei Prozent Provision nur ein Prozent verlangen, somit die Kunden verunsichern und den Markt ruinieren. Ich würde mir wünschen, daß innerhalb der Branche wieder alle am gleichen Strang ziehen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Meine Mitarbeiter spielen eine wesentliche Rolle bei meinem Erfolg, weil mein Unternehmen mit ihnen als Verkäufer steht und fällt. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege bei meinen Mitarbeitern kaum Wert auf Schulbildung: Alle meine Verkäufer kommen aus der Gastronomie, also aus dem Dienstleistungsbereich, und haben somit gelernt, mit Kunden umzugehen und auf sie einzugehen. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** Meine Mitarbeiter sollen sich in meinem Unternehmen wohlfühlen und gerne bei mir arbeiten, deshalb lege ich großen Wert darauf, ihnen eine angenehme Atmosphäre zu bieten. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein klares Ziel besteht heute darin, das Produkt AssHaus in Österreich bekannt und groß zu machen.

✱ Knoll Gertraud Mag.

Steckbrief

Beruf: Evang. Superindendentin AB. Funktion: Superindendentin AB. Tätig bei: Evang. Superindendent AB, Burgenland., 7000 Eisenstadt, Bergstr. 16. Geboren - Datum, Ort: 7. Dezember 1958, Linz. Familienstand: Verheiratet mit Otmar, Pfarrer im Schuldienst. Kinder: Esther (1991), Eleni (1993) und Levi (1997). Hobbies: Skifahren und das Anlegen von Familien-Fotoalben.

Karriere

Was war wesentlich für Ihren Werdegang? Nach der Volksschule besuchte ich das Gymnasium in Linz, studierte danach Theologie in Wien und war Assistentin am Institut für Syst. Theologie an der Universität Wien (Systematische Theologie). Mein erstes Pfarramt war jenes in Weppersdorf. Im April 1994 wurde ich zur Superindendentin gewählt und ich trat mein Amt im Oktober des gleichen Jahres an. Im März 1998 war ich Kandidatin für die Bundespräsidentenwahl.

Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Mein zentrales Anliegen ist das Reflektieren der Gegenwart im theologischen Bereich. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Sprachbegabung, der Umgang mit dem Wort und somit meine Kommunikationsfähigkeit. Ich lebe mit unglaublicher Konsequenz, aber die Arbeit selbst muß Freude und Spaß bereiten, dadurch wandeln sich eventuelle Schwächen in Pflichtbewußtsein und ermöglichen mir, über meine Grenzen hinaus zu gehen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, wenn auch atypisch. Meine Eigendefinition lautet: Ich muß mit Wehmut lernen Schwerpunkte zu setzen und auf mich selbst zu hören! **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Sie machen menschlich und spielen eine große Rolle. Niederlagen sind unverzichtbar und stellen ein wesentliches Potential zur Schärfung der eigenen Sinne dar. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern und der Familie eingeschätzt?** Meine Familie schätzt meinen Humnor. Bei heiteren Erzählungen kann ich lachen, bis mir die Tränen kommen. Beruflich anerkennt man mich als menschlich-angenehme Chefin. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Als atypische Führungspersönlichkeit aus der Mittelschicht gehe ich nicht nach Planung vor, sondern mit Bodenhaftung. Ich lebe die theologische Kommunikation sehr teamorientiert mit der Freude, die Talente anderer einzusetzen. **Haben Sie Vorbilder?** Alle Menschen, die andere motivieren und ihre Talente wie ein Dirigent einsetzen können, der sein Orchester zum optimalen Zusammenspielt führt, wie beispielsweise Heinz Böhm, den ich sehr bewundere. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ich erlebe sie täglich immer wieder. Positives Feedback ist eine wichtige Quelle der Freude. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Meine Spiritualität ist eine wesentliche Quelle sowie die heilsame Rückmeldung an die Wurzeln durch meine Familie. **Haben Sie eine persönliche Zielsetzung?** Mir immer selbst treu zu bleiben und keinen Kniefall vor anderen zu machen. Niemals gegen meine Überzeugung handeln oder einen Beruf aus-

üben, der mir zuwider ist. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** In der Gegenwart zu leben und das Beste aus seinen Talenten zu machen. Nein-Sagen zu können ist auch wichtig. Keine Erfolgsschienen betreten, sondern sich die Dimension der Freiheit bewahren und sich überraschen lassen. Die Bälle sollte man aufnehmen, die einem zugespielt werden. **Leben Sie nach einem Motto?** Meinen Kindern das Leitbild zu geben, in ihrer Weltbezogenheit zu der eigenen evangelisch-christlichen Überzeugung zu stehen. Die Barmherzigkeit und Notwendigkeit der Vergebung sollte man erfahren. Eine Bergpredigt sagt: „Wer viel liebt, dem muß auch viel vergeben werden!"

✱ Knorr Renate

● Steckbrief

Beruf: Tierpflegerin, Tierarztassistentin. Funktion: Event Teamleiterin. Tätig bei: OPT-ORG Kongreß-, Veranstaltungsorganisations und Public Relations GmbH., 2100 Korneuburg, Am Hafen 8/61. Geboren - Datum, Ort: 21. März 1966, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Michael. Kinder: Kilian (1993) und Severin (1999). Eltern: Fritz und Edith. Mitgliedschaften: Golfclub Spillern. Hobbies: Golf, Basteln, Töpfern.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Hauptschule besuchte ich zwei Jahre lang eine Schule für wirtschaftliche Frauenberufe. Ich wollte eigentlich Krankenschwester werden, da ich immer meine Mutter als Vorbild hatte, kam aber durch eine Freundin, deren Vater an der Universität für Veterinärmedizin arbeitete, auf die Idee, dort die dreijährige Ausbildung zur Tierpflegerin und Tierarztassistentin zu machen. Nach Abschluß dieses Lehrganges arbeitete ich etwa acht Jahre lang in einschlägigen Berufen, zum Beispiel als Tierarztassistentin oder in Zoofachgeschäften. Als ich meinen Mann kennenlernte, baute er gerade dieses Unternehmen auf, und ich stieg 1990 dort ein. Ich bin hier in der Firma für Dekoration, Pressearbeit, Organisation und Erstkontakte mit Sponsoren zuständig. Wir führen das Unternehmen mit fünf fixen Mitarbeitern und arbeiten zudem mit vielen Partnerfirmen am Sektor Ton- und Lichttechnik zusammen.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich, am Abend nach Hause zu kommen und sagen zu können, daß das was ich gemacht habe, gut war. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin einerseits sehr gut im Organisieren und weiters sehr engagiert, also immer voll bei der Sache, die ich gerade mache. Meine Tätigkeit macht mir sehr viel Spaß und ich glaube, daß dies einer der wichtigsten Faktoren für meinen Erfolg ist. Ich denke, daß ich sehr gut mit Menschen umgehen kann, weil ich mich gut auf andere einstellen kann. Unser Unternehmen zeichnet sich vor allem durch seine Flexibilität aus, wir haben beispielsweise viel mit unprofessionellen Veranstaltern zu tun, die kurz vor der Veranstaltung zu uns kommen und uns um Hilfe bitten. Unsere Stärke liegt darin, solche Fälle sofort aufzugreifen – und die Veranstalter als Kunden zu behalten. Weiters legen wir sehr großen Wert auf persönliche und individuelle Kundenbetreuung: mein Mann fungiert bei allen Projekten als Ansprechpartner und ist auch bei der Veranstaltung selbst vor Ort. Wir arbeiten nur mit verläßlichen und langjährigen Partnerfirmen zusammen – gerade am Veranstaltungssektor ist der Bereich Licht und Ton oft ausschlaggebend für das Gelingen. Es gibt nichts, was wir nicht organisieren: Wir sind für unsere Kunden einziger Ansprechpartner und kümmern uns um alle relevanten Teilbereiche – vom Layout der Eintrittskarten über Planung, Gastronomie, Personal bis zur Pressearbeit. Unser Slogan lautet: „Kommen Sie als Gast auf Ihre eigene Veranstaltung". **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. Eigentlich sehe ich mich als erfolgreich, obwohl ich manchmal gerne mehr Zeit für mich und meine Kinder hätte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Ich denke, jede kleine Entscheidung ist irgendwie wichtig für den Erfolg: Eine meiner besten Entscheidungen war mein Einstieg in das Unternehmen meines Mannes. **Ist Originalität oder Imitation besser um erfolgreich zu sein?** Originalität ist in unserer Branche das Um und Auf. Unsere Kunden sind so verschieden, daß es uns unmöglich wäre, ein 08/15–Konzept zu bieten; es sei denn, ein Kunde hat eine Vorlage, nach der wir eine Veranstaltung organisieren sollen. Für uns zählt Ideenreichtum und Kreativität. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Ich erfahre Anerkennung vor allem dann, wenn eine Veranstaltung reibungslos über die Bühne ging und sowohl Kunden als auch Gäste zufrieden sind. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Unsere Branche leidet vor allem unter jenen, die eben nur glauben, gute Leistungen zu bieten. Weiters gibt es viele Mitbewerber, die sich zu sehr auf einzelne Bereiche konzentrieren und sich andere Aufträge nicht zutrauen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich lege bei meinen Mitarbeitern hohen Wert auf Engagement, Einsatzfreude und eigenständiges Arbeiten. Weiters müssen unsere Mitarbeiter bereit sein, - abhängig von der jeweiligen Veranstaltung – auch einmal länger zu arbeiten – dafür gibt es aber auch Tage, an denen nicht viel zu tun ist. Wir haben auch privat sehr guten Kontakt und sind untereinander alle per Du, weil ich meine Mitarbeiter kennen will um zu wissen, wie ich mit ihnen umgehen muß. **Wie ist Ihr hierarchischer Strukturkoeffizient?** Wir pflegen ein sehr freundschaftliches Verhältnis und haben eine sehr flache Hierarchie innerhalb des Unternehmens. **Wie vereinbaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich kann Beruf und Privatleben sehr gut miteinander verbinden, da ich gemeinsam mit meinem Mann im selben Unternehmen arbeite und imstande bin, mir meine Zeit so flexibel einzuteilen, daß ich mich um meine Kinder kümmern kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Ich denke, daß die jungen Leute zu wenig riskieren und sich zu viel auf andere verlassen – daran sind aber auch die Eltern schuld. Ich denke, man sollte von sich aus Dinge versuchen und sich selbst engagieren.

✱ Knotzer Manfred

● Steckbrief

Beruf: Elektriker. Funktion: Marketingleiter. Tätig bei: AURA Wohnungseigentumsges.m.b.H., 2351 Wiener Neudorf, Schillerstraße 50. Geboren - Datum, Ort: 14. März 1966, Mödling. Familienstand: Verheiratet mit Andrea, geb. Kaiser. Kinder: Stefan. Eltern: Josef und Josefine. Hobbies: Sport.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da ich technisch interessiert war, begann ich in einer kleinen Firma in Vöslau mit der Elektrikerlehre und hatte sowohl an der fachlichen Ausbildung, als auch am Umgang mit Kunden viel Freude. 1984 beendete ich meine Lehre und absolvierte anschließend die Kaderausbildung beim Bundesheer bis zum Unteroffizier. Ich wechselte dann von meiner Lehrfirma zur Firma Zottl, wo ich in der Anlagen- und Automatisierungstechnik beschäftigt war. Nach dieser hochinteressanten Tätigkeit war ich zehn Jahre lang als Fremdmonteur für die

Hochtechnologieanlage bei der Firma Semperit in Traiskirchen tätig. Zusätzlich bekam ich über eine Bekannte Zugang zu den Niederösterreichischen Nachrichten, indem ich kurzfristig für sie einsprang und fotografierte, obwohl ich vorher noch nie fotografiert hatte. In der Folge war ich sieben Jahre lang neben meiner regulären Tätigkeit freiberuflich bei den N.Ö.Nachrichten engagiert, hatte den Redakteurstatus für den ganzen Bezirk Baden Süd, und arbeitete noch nebenbei ein Jahr lang für die Chronikabteilung des Kuriers. Das war eine Zeit, in der mein Interesse für Medien und PR-Belange geweckt wurde. Außerdem hatte ich die Möglichkeit, Kontakt mit Leuten aus der Wirtschaft und Politik zu knüpfen. Es war eine äußerst hektische und turbulente Zeit, die ich jedoch nicht missen möchte, denn es machte mir großen Spaß, und ich lernte zu kämpfen. Im Rahmen meiner Redakteurstätigkeit lernte ich meinen derzeitigen Chef und Bürgermeister von Leobersdorf, Herrn Bosch kennen und machte vor fünf Jahren auf seine Bitte die Gemeindezeitung von Leobersdorf mit. Ende 1997 bekam ich von Herrn Bosch das Angebot, in seiner Firmengruppe die Öffentlichkeitsarbeit und Werbung zu übernehmen, das heißt den Verkauf zu koordinieren und die Angestellten zu motivieren. Dies war für mich ein völliges Neuland. Ich kündigte bei der Firma Semperit, beendete schweren Herzens meine Arbeit bei den NÖN und bin seit Januar 1998 in meiner derzeitigen Position.

● Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Zunächst einmal sicherlich mein Interesse an allem Neuen und Fremden, und meine Aufgeschlossenheit denen gegenüber. Darüber hinaus meine Fähigkeit, Unbekanntes in Angriff zu nehmen, verbunden mit dem Ehrgeiz, es zu erlernen und gute Leistungen zu vollbringen. Ich bin der Meinung, daß man alles kann, wenn man will, sich Ziele setzt, und an sich selber glaubt. Dazu kommt der Zufall, beziehungsweise das Glück, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein. Ich habe mir immer vorgenommen, etwas zu leisten. Ich hatte immer das Bestreben, etwas selbständig zu tun, weil ich mich nicht auf andere verlassen wollte. Ich wollte jedoch nicht eine leitende Position, sondern einen Beruf haben, der für mich nicht ein Job, sondern eine Berufung ist, und den ich mit Interesse und Freude mache. Verantwortung zu tragen und kommunizieren, machen mir Freude. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg bedeutet für mich die Ziele so zu setzen, daß man sie auch erreicht, um sich darüber im Klaren zu sein, daß bei der Zielerreichung viele Faktoren zusammenspielen. Erfolg ist dann gegeben, wenn man mit dem, was man erreicht hat, gut lebt und damit zufrieden ist. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, denn ich bin mit meiner Arbeit zufrieden. **Ist Anerkennung für Sie wichtig?** Sie war mir früher wichtig, heute halte ich die eigene Einschätzung wichtiger. Ich muß das Gefühl haben, etwas gut gemacht zu haben. Was für eine Rolle spielt die Familie beim Erfolg? Für mich eine sehr große Rolle, da sie mir den nötigen Rückhalt und die Entspannung gibt. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter auf dem Weg zum Erfolg?** In meinem Beruf als Elektriker spielten sie eine große Rolle, weil man nie alleine arbeitete. Im journalistischen Bereich kam es nur auf meine Leistung an; da versucht jeder besser zu sein als der andere. In dieser Firma dagegen ist jeder vom anderen abhängig. Wenn das Marketing nicht funktioniert, wird der Verkauf keine Erfolge haben, demzufolge bekommt man keine Aufträge. Unsere Arbeit ist daher eine Teamarbeit. Ich erwarte von meinen Mitarbeitern Identifikation mit ihrer Arbeit, Freundlichkeit zu den Kunden und Ehrlichkeit. **Wie gehen Sie mit Schwierigkeiten um?** Ich bin ein sehr emotionaler Mensch, versuche jedoch den Grund für die Nichterreichung von Zielen zu analysieren und daraus zu lernen.

✱ Köberl Walter Ing.

● Steckbrief

Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Matthias Kaller GmbH., 1120 Wien, Breitenfurterstraße 6. Geboren - Datum, Ort: 30. September 1950, Wien. Kinder: Martina (1977). Hobbies: Tischtennis, Tennis, Snowboardfahren, Badminton, Wandern, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach meiner HTL Matura im Jahre 1970 begann ich als Techniker und Konstrukteur bei einer Leihtechnikerfirma zu arbeiten. 1975 wechselte ich als Verkaufsleiter für Österreich, Schweiz, BRD und Osteuropa zuständig, zur Firma Zuckermann. 1991 erwarb ich das beinahe konkursreife Unternehmen Matthias Kaller GmbH. In den folgenden Jahren erweiterten wir den Personalstand, bauten den Fuhrpark aus und kauften 1995 eine große Halle. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Wir beschäftigen uns mit Einzelanfertigungen im Stahlbaubereich. Wir fertigen Stiegengeländer, Balkone, Aluportale und Fenster. Unsere Stärken liegen in der Flexibilität und der Kundenorientiertheit. Unsere Kunden sind sowohl große Baufirmen als auch Privatpersonen, die Individualität schätzen und Sonderanfertigungen wünschen. Schließlich wollen wir mit Qualität und nicht mit Quantität überzeugen. Wir haben zur Zeit 20 Mitarbeiter und neun Fahrzeuge. Neben Neuanfertigungen bieten wir auch Serviceleistungen an.

● Zum Erfolg

Warum haben Sie als Person bzw. das Unternehmen an sich Erfolg? Ein Unternehmer selbst ist nur so gut wie seine Firma und sein Team gemeinsam. Unsere Kunden können sich darauf verlassen, daß wir unsere Liefertermine stets einhalten und Spitzenqualität liefern, daraus resultiert ein hervorragender Ruf in der Branche. Unser Erfolg ist zurückzuführen auf ein Spitzenteam mit ausgezeichnetem Fachwissen, Spaß an der Arbeit, einem hohen Engagement und einer guten Zusammenarbeit untereinander. Durch logisches Denken und zielorientiertes, risikokalkuliertes Handeln habe ich stets die richtigen Entscheidungen getroffen. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolg definiert sich durch innere Zufriedenheit und der Akzeptanz meiner Leistungen von außen. **Ziehen Sie ein großes Ziel kleineren vor?** Ich

möchte den Betrieb auf diesem wirtschaftlichen Niveau halten, die Qualität eventuell noch steigern und das angenehme Arbeitsklima weiterhin forcieren. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Ich muß erreichbare Ziele definieren. Um erfolgreich zu werden, muß ich ein Unternehmen von Grund auf kennen lernen und Erfahrungen sammeln. Nur so lerne ich die einzelnen Produktionsabläufe eines Betriebes kennen. Das wiederum schafft Selbstsicherheit im Umgang mit Mitarbeitern und Kollegen. Eine fundierte Ausbildung ist eine Basis aber keine Garantie für Erfolg. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** In jeder Schwäche steckt eine Stärke und jeder Mensch erleidet Niederlagen. Ich muß richtig mit ihr umgehen und sie als Herausforderung und Lernprozeß sehen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Ich bin ein sehr optimistisch und lebensbejahender Mensch und versuche in jeder Niederlage das Positive zu finden. Ich lebe sehr gesund und lebensbewußt. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin mit mir und meinen Leistungen zufrieden, möchte aber noch vieles zuwege bringen.

✱ Kobler Friedrich Ing.

● Steckbrief

Beruf: Techniker. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Lödige GmbH Austria., 1210 Wien, Moritz Dreger-Gasse 18. Geboren - Datum, Ort: 4. Dezember 1948, Wien. Eltern: Georg und Gerti. Hobbies: Tennis und Tauchen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Absolvierung der HTL kristallisierte sich in den folgenden Berufsjahren heraus, daß ich für den Verkaufsbereich geboren war, und ich mich von der Technik immer mehr abwendete. Ich arbeitete für verschiedene Firmen im Verkauf, bis mich die Firma Lödige abwarb. Bei Lödige wechselte ich im Laufe der Jahre die Aufgabenbereiche und bin heute der Geschäftsführer in Bereichen Engineering, Planung, Montage und Verkauf von Aufzügen. Es gibt in Österreich nur einen Geschäftsführer und meine Aufgabenstellung ist nicht konzerngebunden.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Wenn man sieht, daß etwas weitergeht, wenn man im Leben etwas bewegen kann. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Mein Ehrgeiz, immer weiter zu kommen. Das Gesamtwissen über den Ablauf, die Schwachpunkte des Unternehmens und die Routine. Wichtig ist das Nachgeschäft kundenorientiert zu gestalten. Ohne Visionen ist jedoch kein Erfolg auf Dauer möglich. Solange man plant, bleibt man wachsam und ist mit Freude erfüllt. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Ich interessiere mich für bestimmte Menschen, besser gesagt dafür, wie sie ihr Leben aufbauen und agieren und nehme mir, was ich davon brauchen kann. Menschen, die heute Vorbilder sind, können morgen nicht mehr in dieser Vorbildweise erscheinen, deshalb ist es wichtig für mich, zwischen Vorbild und Vorbildwirkung zu unterscheiden. Wenn jemand vorbildlich eine Tätigkeit ausführt, ist die Art des Umganges mit dieser Tätigkeit eine für mich genannte Vorbildfunktion, welche jedoch nicht mit der Person in Einklang zu bringen ist. Deshalb prägen nicht Vorbilder, sondern die durchgeführten Handlungen die Menschen. Wenn man dies erkannt hat, kann man selbst kreativ tätig werden und sich die Frage Originalität vice Imitation selbst beantworten. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Die Niederlage gehört genauso zum Leben wie der Erfolg. Es beginnt im kleinen, indem etwas nicht verwirklichbar wird oder sich nicht so gut als vorgestellt verwirklicht. Manchmal wird man auch von Mitarbeitern enttäuscht und hat seine Menschenkenntnis neu zu hinterfragen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Wir haben keine so groß zu nennenden Problemstellungen. Wir haben den normalen Wettbewerbsgedanken, der völlig normal für jede Branche gilt. Es gibt natürlich auch bei uns Unternehmen, welche sich Aufzugfirmen nennen, die jedoch keine wirklichen Aufzugfirmen darstellen. Aus diesem Grund ist es wichtig, sich von diesen Unternehmen nicht nur zu distanzieren, sondern sich auch aus diesem Umfeld hervorzuheben. Da wir ein sehr normeingeschränktes Produkt anbieten, ist das Spielfeld klein, daher müssen wir immer interessiert sein, immer etwas besser zu sein als die anderen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Die Mitarbeiter respektieren mich, wir haben ein gutes Verhältnis zueinander und besprechen gemeinsam Ideen. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?** Eine sehr wichtige Rolle spielt die Kommunikation zwischen den Mitarbeitern und der Führungsebene. Als sehr wichtig erachte ich, daß ich den Mitarbeitern unsere Firmenzielsetzungen verständlich darstellen kann, damit sie meine Entscheidungen mittragen können. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Wir haben wöchentliche Meetings, in denen die Ziele besprochen werden und diese Ziele werden monatlich kontrolliert. Wir gewähren unseren Mitarbeitern Weiterbildungen jeglicher Art, welche natürlich für unser Unternehmen als sinnhaft zu erscheinen haben. Jeder Mitarbeiter kann sich selbst seine Seminare auswählen und am Jahresanfang wird für das jeweilige Jahr die Entscheidung über die Seminarauswahl getroffen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Wir haben für jede zu vergebene Tätigkeit ein genaues Anforderungsprofil und nach diesem sind die Aufnahmeentscheidungen zu treffen. **Wie ist Ihr hierarchisches Strukturkoeffizient?** Das Unternehmen Lödige ist eine deutsche Konzernform und wir sind in Österreich in einer Holding nicht konzerngebunden tätig. Hier in Österreich sind nach meiner Funktionsebene das Qualitätsmanagement, die technische Abteilung, die Montageabteilung, der Vertrieb, das Rechnungswesen und der Kundendienst mit den Abteilungen Modernisierung und Service mit den technischen Abteilungen als weitere Ebenen anzuführen. Wir haben in Österreich 60 Mitarbeiter. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Ich möchte mich eines Tages wegrationalisieren können.

✱ Koblizek Willy Ing.

● Steckbrief

Beruf: Fahrschullehrer. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Fahrschule Schwedenplatz., 1020 Wien, Taborstraße 8. Geboren - Datum, Ort: 25. Mai 1971, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Kinder: Maximilian (1998). Eltern: Hedwig und Willi. Schöpferische Akte: Artikel in Fachzeitschriften, Mitautor von Fachbüchern und CD-Roms. Hobbies: Skifahren, Schwimmen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Fünf Jahre TGM Maschinen- und Kraftfahrzeugbau, Abschluß mit Matura 1992. Nach einer einjährigen Fahrschullehrerausbildung ging ich in den, seit 1951 bestehenden, elterlichen Betrieb. In unserer Fahrschule lernte ich den praktischen Teil dieses Berufs. Ab 1994 begann ich Theoriekurse abzuhalten und ab

Ende 1994 hielt ich auch Fahrlehrerkurse zum Thema Kfz-Technik in unserer Fahrschule und auch im WIFI. In dieser Zeit (1994-97) wurden nicht nur Fahrlehrer ausgebildet, sie wurden auch in Qualitäts-Management-Seminaren von mir weitergebildet. Dies wurde der Grundstein für unser internes, ab 2000 eingeführtes „FQM-System" (Fahrschul-Qualitäts-Management-System). Damit garantieren wir jedem Schüler die komplette Zufriedenheit in der gesamten Führerschein-Ausbildungszeit. Es sind drei Garantien: die Fahrstundengarantie, die Durchkommensgarantie für den Theorie- und Praxisteil. Innerhalb der letzten fünf Jahre hatten wir eine „drop out"-Quote von weniger als zehn Prozent. Wir sind die einzige Fahrschule Österreichs, die nach einem vom KDV (Kraftfahrgesetz-Durchführungs-Verordnung) anerkannten, von mir entwickelten, reformierten und geschützten Lehrplan schult. 1997 wurde ich vom Fachverband der Kraftfahrschulen Österreichs in einen Arbeitskreis bestellt. Wir entwickelten den praktischen Lehrplan für die Klasse A, da bis dato so ein Werk in Österreich nicht vorhanden war. 1998 zog sich mein Vater aus dem aktiven Fahrschulwesen zurück und übertrug mir die Leitung der Fahrschule. 2000 starteten die MA46 mit der Fahrschule Schwedenplatz und namhaften österreichischen Zweiradhändlern die Aktion „BIKE 2000". Eine in Europa neue Art von Motorrad-Präsentation, mit der gleichzeitigen Möglichkeit eines Motorrad-Tests. Bei dieser Veranstaltung, die im Jahr 2000 vier Mal stattfand, habe ich die Fahrtechnik mit meiner Crew (25 bis 30 Instruktoren) geleitet. An jedem der vier Wochenenden hatten wir ca. 1.000 Testfahrten. Zur Zeit beschäftige ich ca. 30 Mitarbeiter, meine Fahrlehrer sind ausschließlich von meiner Stamm-Crew und mir ausgebildet. Bei einer Kursteilnehmerzahl von ca. 40, wähle ich für mein Unternehmen die zwei Besten aus. Das bestehende Team wird ständig von einem Seminarinstitut und mir selbst weitergebildet. Mein Ziel ist, die Mitarbeiter stets so motiviert zu halten, daß unsere Führerscheinkandidaten nach unserem Motto: „Fahren lernen light!" ausgebildet werden können.

Zum Erfolg

Sehen Sie sich selbst als erfolgreich? Ja, ich habe für meine Fahrschule ein einzigartiges System eingeführt, mit dem nicht nur die Kunden, sondern auch die Mitarbeiter zufrieden sind. **Was ist Ihr Erfolgsrezept?** Immer auf die Menschen zugehen, kein Problem stehen lassen, zuhören und sich viel Zeit nehmen. **Gibt es jemanden ohne den Sie nicht soweit gekommen wären?** Mein Vater, er hat den fachlichen Grundstock gelegt. **Wie gehen Sie mit Rückschlägen um?** Zeit gewinnen und sich kurz zurückziehen. Analysieren und Lösungsvorschläge finden. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen?** Freunde sehen mich kumpelhaft und immer noch normal, trotz des Erfolgs. Zu meinen Mitarbeitern bin ich mehr Kollege als Chef. Meine Eltern sind sicher stolz auf mich. Meine Frau teilt Freud und Leid mit mir und hält mich sicher auch für erfolgreich. **Haben Sie Anerkennung erfahren?** Ja, die braucht jeder um selbst einen Sinn im Weitermachen zu sehen. **Ihre Ziele?** Den Betrieb weiter auszubauen und die Qualität weiter zu steigern. **Ihr Ratschlag für Erfolg?** In einem Dienstleistungsbetrieb ist die Zufriedenheit des Kunden oberstes Gebot. Es gilt also: Sich in den Kunden hineindenken, öfter hinterfragen, und festzustellen, was er von mir als Ausbilder erwartet.

✱ Koch Harald A. Prof. Mag. Dipl.-Ing. Dr.

Kanzlei Dr.Koch

Bauphysik & Haustechnik
Niedrig Energie Konzepte

Steckbrief

Beruf: Technischer Physiker, allgemein beeideter, gerichtlich zertifizierter Sachverständiger. Funktion: Inhaber. Tätig bei: Mag.rer.nat.Dipl.Ing,Dr.techn. Harald A. Koch Zivilingenieur für technische Physik., 2351 Wiener Neudorf, Triester Straße 14. Geboren - Datum, Ort: 22. Jänner 1946, Aschaffenburg (Deutschland). Mitgliedschaften: VDI (Verein Deutscher Ingenieure). Hobbies: Musik (Konzertmeister des Sinfonieorchesters Mödling. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Lehrer an der HTL Mödling, Oberstudienrat.

Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach meiner AHS-Matura absolvierte ich zunächst das Studium der Technischen Physik an der TU Wien, binnen acht Semestern. Im Anschluß war ich zwei Jahre lang in der Bundesversuchs- und Forschungsanstalt Arsenal und acht Jahre als Assistent am Institut für Angewandte Physik an der TU Wien tätig. 1978 machte ich die Lehramtsprüfung und wurde Lehrer an der HTL Mödling, gleichzeitig eröffnete ich meine Zivilkanzlei, die sich heute in Wiener Neudorf befindet. **Welche Spezialität bietet Ihr Unternehmen?** Der erste Schwerpunkt meiner Kanzlei ist die Bauphysik und umfaßt beispielsweise Wärme- und Schallschutz, zweitens beschäftigt sich das Unternehmen mit der kompletten Haustechnik (Heizung, Lüftung, Klimatisierung, etc.). Hier haben wir uns insbesondere auf Niedrigenergie- und Alternativenergie-Konzepte spezialisiert, und werden immer dann konsultiert, wenn es um außergewöhnliche Lösungen in diesem Bereich geht. Unser derzeit wichtigstes Projekt befaßt sich mit der Planung eines Weinkellers, dessen Kühlung mit niedrigstem Energieaufwand konzipiert wurde.

Zum Erfolg

Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich versuchte immer schon, das zu tun, was mich wirklich interessierte und mir in der Folge auch Freude bereitet. Ich habe mich nie sklavisch dem Nachjagen eines wirtschaftlichen Erfolges untergeordnet. Natürlich muß man, um erfolgreich zu sein, die Bereitschaft zeigen, einen überdurchschnittlichen Arbeitseinsatz zu investieren. Meine Arbeitszeit beträgt bis zu 80 Stunden pro Woche; dabei ist es ganz wesentlich, daß ich mich selbst und meinen Streß gut managen kann. In meinem Unternehmen versuche ich, das Team in meine Richtung zu führen, lasse aber meinen Mitarbeitern die Freiheit, im eigenen Bereich Entscheidungen zu treffen. Ich lege großen Wert auf persönlichen und freundschaftlichen Umgang miteinander und halte nichts von einem autoritären

Führungsstil. **Wie definieren Sie Erfolg?** Ich sehe persönlichen Erfolg dann für gegeben, wenn man eine Tätigkeit ausüben kann, die einem Spaß bereitet und die Gelegenheit bietet, mit Menschen zu arbeiten. Erfolg bedeutet auch, Dinge zu bewegen. Persönliche Zufriedenheit bedingt dabei meiner Meinung nach sehr stark den beruflichen Erfolg. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Energiequelle ist einerseits mein familiärer Background; ich bin seit 31 Jahren glücklich verheiratet und glaube, daß ich nur so beruflich erfolgreich sein kann. Weiters schöpfe ich viel Kraft aus der Musik, sie bietet mir absolute Erholung und bietet mir die Gelegenheit, völlig abzuschalten. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Teamfähigkeit ist unabdingbar für Erfolg. Gute Mitarbeiter sind das wichtigste für ein Unternehmen. Selbstverständlich ist fachliche Kompetenz enorm wichtig, daneben zählt aber auch die eigene Persönlichkeit, der erste Eindruck, den man bei anderen hinterläßt. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Ich bin der festen Überzeugung, daß man sich auf dem Weg zu einem großen Ziel nicht durch kleinere Mißerfolge beirren lassen darf. Ist ein Fehler geschehen, muß man versuchen, ihn zu analysieren. Dann kann man im Rahmen seiner Grundhaltung auch darauf reagieren. Ich glaube, daß man Mißerfolge nicht überbewerten darf, weil es in jedem Beruf Berg- und Talfahrten gibt. **Wie lautet Ihre Lebensphilosophie?** Mein Hauptcredo war eigentlich immer, bei aller beruflicher Belastung zu versuchen, die Dinge klar zu sehen, und mich nicht vom Streß auffressen zu lassen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich fühle mich heute durchaus als erfolgreich, weil ich in meinen beiden Berufen sehr viel Erfüllung finde. Diese beiden Berufe ergänzen sich sehr gut, da ich mein Praxiswissen aus der Kanzlei an meine Schüler weitergeben kann. Ich habe das große Glück, mit Menschen zusammenzuarbeiten, mit denen ich mich ganz ausgezeichnet verstehe.

✱ Koch Manuela

● Steckbrief

Beruf: Leitende Angestellte. Funktion: Geschäftsführerin. Tätig bei: Revital Versicherungs- und Anlagenvermittlungs GmbH., 1150 Wien, Ullmannstraße 44/ 4. Geboren - Datum, Ort: 20. August 1963, Klosterneuburg. Kinder: Manuel (1990). Eltern: Karlheinz und Edith. Hobbies: Arbeiten.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Da mein Vater ein Transportunternehmen hatte, war mir der Gedanke der Selbständigkeit nicht fremd. Nach einem Jahr Handelsschule, zog ich mit 15 Jahren von zu Hause aus. Meine Existenz verdiente ich mir selbst, zunächst in einer Steuerberatungskanzlei. Nach kurzer Zeit stellte ich fest, daß diese Tätigkeit nicht meiner Linie entsprach, und wechselte in das Gastgewerbe, wo man mich als Kellnerin beschäftigte, und wo ich sehr gut verdiente. Mit der Zeit wurde mir diese Tätigkeit aber zu anstrengend, und ich fing an, in der Immobilienbranche zu arbeiten, wo ich zur Erkenntnis kam, daß man dort leichter Geld verdient. Als Herr Pfeiffer die Aurea AG gründete, lud er mich ein, bei ihm zu arbeiten. Mein Bereich war der Gewinnschein, das heißt der Ertrag zwischen sechs und acht Prozent jährlich auf eine Geldanlage zwischen 100.000 und einer Million Schilling, die in die Immobilienbranche investiert wurde. Ich fand Leute, die sich bereit erklärten, mit uns zusammenzuarbeiten, und war somit erfolgreich. Nachdem Herr Pfeiffer sich entschied, sich bei der Revital AG zu beteiligen, betraute er mich mit der Geschäftsführung. Im Laufe der Zeit fand ich Interessenten, die die Firma kauften, und neue Finanzierungen einbrachten.

VERMÖGENS REVITAL VERWALTUNG

● Zum Erfolg

Was bedeutet Erfolg für Sie? Das Gefühl, das erreicht zu haben, was ich mir vornahm. Erfolg heißt für mich, persönliche Freiheiten in meiner Arbeit zu genießen, die Entscheidungen zu treffen, die ich für richtig halte. **Wo liegen Ihre Stärken?** Zu wissen, wo ich mit meiner Firma hin möchte, wie ich sie lukrativ machen kann. Es ist wichtig, nicht locker zu lassen, sondern sich durchzubeißen. Von Bedeutung ist, den Mitarbeitern das Gefühl vermitteln zu können, daß man sich auf mich verlassen kann. **Wie verarbeiten Sie Rückschläge?** Indem ich nicht stehen bleibe, sondern vorwärts blicke und mir sage, daß das Vergangene der Vergangenheit gehört. **Wie würden Sie Ihren Führungsstil definieren?** Als familiär und freundschaftlich. Es gibt aber unsichtbare Grenzen, das heißt die Mitarbeiter wissen, wie weit sie gehen dürfen. Es ist mir ein Anliegen, das Vertrauen der Mitarbeiter zu gewinnen. Es ist nicht einfach, sich in einer Männerdomäne zu behaupten, umso mehr ist es wichtig, die Akzeptanz des Umfelds zu erreichen. **Welche Art der Anerkennung schätzen Sie am meisten?** Die Anerkennung der Mitarbeiter ist mir genauso wichtig, wie die Anerkennung der Eigentümer. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus meinem positiven Denken und meinem Selbstvertrauen. Nach dem Motto: „Man kann alles schaffen, wenn man will". **Ihre Ziele?** Vielleicht noch zwei Kinder zu bekommen und mehr Zeit für mein Privatleben zu haben.

✱ Kodek Günter Prof.

● Steckbrief

Funktion: Persönlich haftender Gesellschafter. Tätig bei: Dr. Hans Werba OHG., 1010 Wien, Lugeck 1-2. Geboren - Datum, Ort: 4. Mai 1939, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Eva Maria Kodek-Werba. Schöpferische Akte: Als Herausgeber: „Jochen Rindt" (Ueberreuter - deutsche Ausgabe) und Lizenz in Finnland; gemeinsam mit Walfried Reismann: „Wien bei Tag und in der Nacht" (Ueberreuter, Wien 1969),

„Wien von 7-7" (Falk Verlag, Hamburg - mehrere aktualisierte Neuauflagen von 1971-82, und später wieder unter dem Titel „Wien bei Tag und in der Nacht", Edelmann Verlag, Wien 1985) - Gesamtauflage deutsch und englisch 100.000 Exemplare; „HB-Bildatlas Wien" (HB-Verlag, Hamburg 1985) - Gesamtauflage bisher 350.000 Exemplare; „Wien" (Silva Verlag, Zürich 1992); „Vienne" (Silva Verlag, Zürich - ins Französische übersetzt von Elfie Schaller-Gehenn); „Vienna" (Silva Verlag, Zürich - ins Italienische übersetzt von Alfeo Tavernini) - Erstauflage der drei Ausgaben 40.000 Exemplare; „Wien bei Tag und Nacht" (Ueberreuter, 1993) - völlig neue Ausgabe; „Österreich - Daten zur Geschichte und Kultur" (Neubearbeitung und Aktualisierung der „Kleindel-Chronik" gemeinsam mit Frau Dr. Ackerl); „Marktorientierte Unternehmensführung". In Vorbereitung: „Sitten und Gebräuche im alten Wien", „Praxis-Handbuch für die Entwicklung von Corporate Identity & Corporate Design". Ehrungen: 1994 Verleihung des Berufstitels „Professor" durch den österreichischen Bundespräsidenten. Mitgliedschaften: Kuratorium der Höheren Graphischen Bundeslehr- und Versuchsanstalt, Kuratorium der Deutschen Handelskammer in Österreich, Vorstand der Österreichischen Gesellschaft für Zukunftspolitik. Hobbies: Leben. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Vizepräsident des Roten Kreuzes/Landesverband Wien.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Ich besuchte die Unterstufe eines Realgymnasiums, lernte den Beruf des Schriftsetzers und Buchhändlers, und schloß die Meisterklasse an der Graphischen Bundeslehr- und Versuchsanstalt mit Diplom ab. Zwei Jahre Hersteller im S. Fischer Verlag in Frankfurt, anschließend Mitarbeiter in der elterlichen Buchhandlung. Am Mitte 1962 war ich Herstellungsleiter im Verlag Carl Ueberreuter und zusätzlich ab 1965 technischer und personeller Leiter der neu gegründeten Industriebuchbinderei Thomas F. Salzer KG mit Prokura. 1971-85 in mehreren Phasen Neubau und Leitung der Druckerei und Buchbinderei Salzer-Ueberreuter in Korneuburg (500 Mitarbeiter, Endlosformularerzeugung, Akzidenz- und Zeitschriftendruck, industrielle Buchproduktion, Wertpapierdruck), Übersiedlung der bestehenden Druckerei aus Wien, verbunden mit grundlegenden organisatorischen, technischen und personellen Veränderungen (z.B. Installation der ersten Cameron-Buchfertigungsanlage in Europa und der ersten digitalen Lichtsatzanlage in Österreich, Einführung von Prämiensystemen und EDV in der technischen Verwaltung). Anläßlich der Gründung der Aktiengesellschaft wurde ich Mitglied des Vorstandes, zuständig für Personal, Einkauf, Produktion und zuletzt auch für Marketing und Verkauf. In dieser Zeit war ich auch Funktionär Stellvertretender Vorsitzender des Verbandes industrieller Buchbinder, Mitglied des Landesgruppenvorstands sowie des Hauptvorstands des Hauptverbandes der graphischen Unternehmungen Österreichs und der Landesinnung Druck, sowie Beisitzer beim Arbeitsgericht und allgemein beeideter, gerichtlicher Sachverständiger. 1985-92 war ich geschäftsführender Gesellschafter („hpt-Verlagsgesellschaft mbH") und Verlagsleiter, gründete die Tochtergesellschaft des Schulbuchverlags Hölder-Pichler-Tempsky für den Bereich Jugend- und Sachbuch, übernahm den bestehenden Breitschopf-Verlag, verbunden mit der Schaffung einer deutlich veränderten Programmstruktur (z.B. „Bilderbuch-Werkstatt"), sowie konzeptioneller Entwicklung und Herausgabe der erfolgreichen Sachbuchreihe „kurz und bündig" (insgesamt 60 Bände). Seit 1992 bin ich Konsulent für das Druckereiwesen (zuletzt z.B. Fusion der Ungar-Druckerei des Österreichischen Wirtschaftsverlags mit der Druckerei Holzhausen), als auch Kommunikation (z.B. Wiener Rotes Kreuz, Handelskammern in Tirol, Vorarlberg und Wien), Corporate Identity und Corporate Design (z.B. Wiener Stadtwerke, Bundesministerium für Umwelt, Jugend und Familie, EnergieComfort) und Printmedien (z.B. redaktionelle und optische Neukonzeption mehrerer Zeitschriften, z.B. Wien-aktuell, Öko-projekt). Seit 1995 bin ich zusätzlich Geschäftsführer und persönlich haftender Gesellschafter im Familienunternehmen, der Firmengruppe Werba. Meine Frau ist geschäftsführende Gesellschafterin der Firmengruppe Werba.Unser Unternehmen wurde 1953 vom Chemiker Dr. Hans Werba als Personengesellschaft gegründet. Es befindet sich heute unverändert im Familienbesitz. Wir zählen zu den großen und renommierten Handelshäusern Österreichs und liefern an die Industrie in Mittel- und Osteuropa, chemische Roh- und Zusatzstoffe, Compounds und Verarbeitungshilfsmittel aus einem weltweit ausgesuchten und immer wieder aktualisierten Lieferprogramm.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Allen Mitarbeitern unseres Hauses ist bewußt, daß jede einzelne Tätigkeit einen wichtigen Beitrag zur Qualität des Endproduktes bei unseren Kunden darstellt. Unter anderem sind das, international bewährte Produktqualitäten, Innovative Spezialprodukte, kompetente und verläßliche Hersteller, auf ihre Bedürfnisse abgestimmte Anwendungsberatung, individuelle Vorschläge für die Rezeptur ihrer Produkte, Lieferungen mit Analyse-Zertifikat, produkt-, transport- und verarbeitungsgeeignete Verpackungen, systemüberwachte Logistik und das Qualitätszertifikat EN ISO 9001:2000 (CD2) - auf die richtige Mischung kommt es an. **Was ist für Sie Erfolg?** Erfolg beginnt im Kopf. Sie lösen Glücksgefühle aus, machen einen stolz, denn Menschen lieben es, gebraucht zu werden. Die Vision ist die Kraft der Phantasie, ein Mensch kann nichts denken, was es nicht gibt. Erfolg besteht im Erreichen dessen, was man sich selbst wünscht. Spannende Gedanken (Visionen) werden automatisch zum Motor des Handelns. Erfolg führt zu Identität („Jeder Mensch braucht eine Identität" - Konrad Lorenz). Probleme stehen meist nicht allein im Raum, sondern haben ein Umfeld (begeben wir uns daher in die „Vogelperspektive"). Voraussetzungen sind persönliche Freiräume, Initiative und Flexibilität. Wer keine Fehler macht, arbeitet entweder nicht oder kehrt die Fehler unter den Teppich. Die eigenen Stärken intensivieren und die Schwächen vergessen. Aus den eigenen und den fremden Fehlern lernen. Erfolg hat nur bedingt mit Geld zu tun, Geld ist für mich das Ergebnis vorheriger Erfolge und nicht Motivator. **Was sind die Voraussetzungen für den Erfolg eines Unternehmens?** Kunden erwarten Nutzen, nicht Produkte bzw. Dienstleistungen. Sie erwarten außerdem Flexibilität, Geschwindigkeit, Offenheit (und nichts Kleingedrucktes), die Einzigen zu sein und günstige Preise (nicht „billige" Preise). **Ihre Grundsätze?** Freiheit, Gleichheit, Gerechtigkeit, Solidarität, Leistung, Partnerschaft, Aufgabenteilung, Partizipation und Demokratie, Weltbild und religiöser Glaube. **Gibt es Gedanken, die Sie gern weitergeben möchten?** Es genügt nicht, nur Rechte für sich selbst zu fordern, ohne sich drüber klar zu sein, daß mit mehr Rechten und Fähigkeiten auch mehr Pflichten verbunden sind. Hier ist jedoch nicht von Gesetzen die Rede, deren Verletzung unter Sanktion steht, sondern von freiwillig übernommenen und verinnerlichten humanitären Pflichten, die uns als Träger von Menschenrechten bei Handlungen und Unterlassungen leiten sollten. Sie entspringen der Einsicht in die Verantwortung jedes einzelnen für sich selbst, die Mitmenschen und die Umwelt. Ihre Beachtung soll zur sittlichen Vervollkommnung beitragen. Nur über die Verbesserung vieler einzelner kann die Verbesserung der Menschheit voranschreiten. Es ist daher notwendig, daß jeder einzelne als mündiger Mensch im Leben durch Wort und Tat für Ausgewogenheit zwischen begehrten Rechten und davon unabtrennbaren Pflichten sorgt. Dazu gehören: Verantwortung gegenüber sich selbst, Verantwortung gegenüber den Mitmenschen und Verantwortung gegenüber der Umwelt. **Sehen Sie**

sich selbst als erfolgreich? Ja, selten bewegte ich mich in eine Richtung, immer lag mein Bestreben im Beschreiten neuer Wege, um mein Leben spannend zu gestalten, ausgeprägte Neugierde unterstützte meine Handlungen.

✱ Köfer Gerhard Peter

● Steckbrief

Beruf: Bankkaufmann und Manager. Funktion: Bürgermeister. Tätig bei: Stadtgemeinde Spittal an der Drau., 9800 Spittal an der Drau, Burgplatz 5. Geboren - Datum, Ort: 11. Februar 1961, Spittal an der Drau. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Fiona. Eltern: Rudolf und Helene. Hobbies: Motorrad, Laufen, Tennis.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Für mich sind vier Berufsfelder erwähnenswert. Die erste wichtige Funktion war für mich die Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Kärntner Landes-Hypothekenbank. Nach fünf Jahren im Bankwesen absolvierte ich die Ausbildung zum Gendarmeriebeamten. Eine weitere wichtige Ausbildungsschiene war die Manager-Akademie der Wiener Allianz, daraufhin folgte meine Selbständigkeit mit der Gründung meiner Firma, der Österreichischen Baumaschinen Consulting. Ich konnte jede Ausbildung mit Auszeichnung abschließen und bin stolz auf meine Gründer-Idee und die Verwirklichung dieser. Die Tätigkeiten meines Unternehmens sind einzigartig in Österreich. Wir sind eine Einkaufsfirma, überprüfen Angebote, kaufen für die Kunden ein und können Projekte jeder Größenordnung übernehmen. Ich bin seit meinem zwanzigsten Lebensjahr in den unterschiedlichsten, politischen Funktionen tätig und nun seit drei Jahren Bürgermeister von Spittal an der Drau.

● Zum Erfolg

Was ist für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist das Umsetzen von Vorstellungen persönlicher Visionen. Er kann nur dann eintreten, wenn man Gelegenheiten nützt und dadurch auch die Macht erhält, positive Aktionen zu bewirken. **Sehen Sie sich selber als erfolgreich?** Ich fühle mich als zufriedener Mensch, bin erfolgreich, da es mir gelang immer mit Freude zu arbeiten, da ich immer Tätigkeiten ausüben konnte, welche meinen inneren Fähigkeiten entsprachen. **Wie treffen Sie Entscheidungen?** Sehr rasch; wichtig ist es für mich, daß ich ein Gefühl entwickeln kann, daß meine Entscheidung für mich und meine Umwelt positiv ist. Wesentliche Arbeit steckt in der Kombination von Gefühl, Verantwortung und Verstand. Ich erkenne klar und deutlich wie ich mich zu entscheiden habe. **Wie verbinden Sie Familie und Beruf?** Diese Verbindung ist sehr schwer herzustellen. Ich bin Bürgermeister und Unternehmer, daher sind lange Arbeitstage vorprogrammiert. Für die Zukunft nahm ich mir vor, die Beziehung zu meiner Familie zu vertiefen, da sie mir die Kraft gibt, meine Aufgaben bestmöglich zu verrichten. Die Prioritätssetzung erfolgt über ein best ausgearbeitetes Time-Management und damit kann ich die Mängel aus der Vergangenheit beheben. **Haben Sie ein persönliches Erfolgsrezept?** Ja, ich versuche in meiner politischen Arbeit die Ehrlichkeit in den Vordergrund zu stellen. Es gibt natürlich Menschen, welche nicht einverstanden sind, wenn Politiker die Wahrheit sagen, aber für mich ist es außerordentlich wichtig, da die von mir praktizierte Ehrlichkeit gleichzeitig auch einen Selbstschutz auslöst. Niemand wird von mir behaupten können, daß ich ein unehrlicher Mensch bin. Ich habe natürlich sehr viele negative Dinge zu bearbeiten und jeder Bürger, der mich aufsucht, wird von mir in ehrlicher Form aufgeklärt, auch wenn es manchmal sehr schwer zu akzeptieren ist. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Meine Kriterien sind die fachliche Kompetenz und der persönliche Eindruck, den ich aus den Gesprächen erhalte. Bei Vorstellungsterminen ist es wichtig, sich präsentieren zu können. Ich habe die Gabe, sehr rasch zu erkennen, ob jemand etwas kann oder nur scheint etwas zu können. Dabei haben mir meine pädagogischen Ausbildungen und meine Erfahrungen durch die bisher geleisteten Tätigkeiten sehr geholfen. **Wie motivieren Sie Ihre MitarbeiterInnen?** Im Rathaus herrscht ein neuer Stil. Ich verlange sehr viel von unseren Bediensteten, denn wir sind nicht umsonst mit dem Speyer Preis, für die bestgeführte Verwaltung in Europa, ausgezeichnet worden. Dies bedingt einen harten, gerechten Führungsstil, dadurch sind wir jederzeit mit dem freien Markt konkurrenzfähig. Dies erkennen unsere Bediensteten und sind deshalb motiviert noch mehr für die Gemeinde zu leisten. Eine Motivation, auf die ich sehr stolz bin, ist die Freundschaft in der Kollegenschaft, die uns im Amt verbindet. **Haben Sie ein Lebensmotto?** Ja. Ich lerne jeden Tag etwas Neues - aus positiven und negativen Erlebnissen, und das ergibt eine permanente Erneuerung meines Wissens und meiner Kraft. **Spielten Niederlagen in Ihrem Leben und Ihrer Karriere eine Rolle?** Ja, eine sehr wesentliche. Innerhalb kürzester Zeit verlor ich alles was ich mir aufgebaut hatte. Ich war sehr erfolgreich und habe nach meiner Scheidung ganz neu begonnen. Ich gab niemals auf und lernte sehr viel aus dieser Niederlage. **Woher nehmen Sie Ihre Kraft?** Sicher aus meiner Familie. **Wie wichtig ist Ihnen Anerkennung von außen?** Anerkennung spielt eine nicht unwesentliche Rolle für mich, da ich von dieser nach jeder Periode die Auswirkung erfahre. Sie ist für mich die Bestätigung meiner Arbeit und falls diese eines Tages ausbliebe, wäre das mit fatalen Folgen verbunden. **Haben Sie Vorbilder?** Bruno Kreisky verstand es, die Menschen zu motivieren, daher ist er für mich ein Vorbild. Bei der Umsetzung von Ideen bewunderte ich immer Mahatma Ghandi. **Welche Empfehlung könnten Sie der nächsten Generation weitergeben?** Prinzipiell ist beim Erfolg zu bemerken, daß, wenn Erfolg vorherrscht auch der Neid nicht lange auf sich warten läßt. Wichtig ist, seine Neider zu erkennen, sie auf diese Problematik anzusprechen, ebenso daß man so viel Hilfe als nötig erhält, um leichter mit allen Problemen umgehen zu können. Wichtig ist die Selbstkontrolle, die Scheu abzulegen, mit neuen Dingen zu beginnen, das Leben nicht als Ganzes, sondern als in einzelne Abschnitten des Ganzen zu erkennen. Jeder sollte versuchen die Pragmatisierung abzulegen. Nur die Veränderung gewährt die Verbesserung und der Mut zur Veränderung führt zum Erfolg.

✱ Kofler Gerhard Dr.

● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Hals-, Nasen- und Ohrenkrankheiten. Funktion: Ordinationsinhaber. Geboren - Datum, Ort: 19. Jänner 1963, Villach. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Oliver und Kerstin. Schöpferische Akte: Artikel in Fachzeitschriften. Hobbies: Familie, Segeln.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Für mich war immer wichtig, das zu erreichen, was ich mir zum Ziel gesetzt hatte. Nach meiner mit Auszeichnung bestandenen

Matura absolvierte ich meine Wehrpflicht. Ich studierte in Wien Medizin und schloß das Studium nach zwölf Semestern 1988 mit meiner Promotion ab. Von Juli 1988 bis Jänner 1990 arbeitete ich im Forschungslabor der ersten Universitäts - Hautklinik unter Prof. Stingl. Von Februar 1990 bis November 1990 leistete ich meinen Turnusdienst teilweise in Wolfsberg ab. Nach meiner Heirat und unserer Übersiedlung nach Krems kam unser Sohn Oliver zur Welt. In Krems setzte ich den Krankenhausturnus fort und bewarb mich um Facharztausbildungsstellen. Ich interessierte mich für Dermatologie, HNO und Neurologie. Es ergab sich die günstige Konstellation, daß ich zwei Zusagen für die Ausbildung zum HNO-Arzt erhielt. Es begann die Ausbildung in Krems und ich schloß diese Ausbildung an der HNO-Klinik Wien ab. Inzwischen kam unsere Tochter Kerstin zur Welt, und ich war bis Oktober 2000, zuletzt als stationsführender Oberarzt an der HNO-Klinik beschäftigt. Im November 2000 erhielt ich eine Kassenordination im 5. Bezirk und stand vor der Entscheidung, einen Karriereweg an der Klinik einzuschlagen, oder die Ordination zu übernehmen. Da ich immer schon selbständig werden wollte, nahm ich die Herausforderung des Unternehmertums an.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg ist, das zu erreichen, was man sich zum Ziel gemacht hat. Dies gilt jedoch auch für die alternativen Zielsetzungen, wenn etwas nicht erreichbar ist. Eine gewisse Flexibilität einerseits und eine gesunde Portion Sturheit andererseits helfen einem beim Weiterkommen. Als Arzt ist man vielen ethischen Konflikten ausgesetzt, welche man nur durch die Verfolgung einer entsprechenden, moralischen Linie einer Lösung zuführen kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, da ich alle meine wesentlichen Ziele, wie Familie und Selbständigkeit erreicht habe, sehe ich mich als erfolgreich. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin konservativ in meiner Denkweise und ging daher auch immer konservativ vor. Ich erreichte meine Ziele Schritt für Schritt durch konsequentes Vorgehen. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Im gesamtmedizinischen Bereich gibt es viele Problemstellungen. Unter anderem ist die Anzahl der Medizinstudenten gegnüber dem Bedarf an Ärzten unverhältnismäßig groß; die Zukunftsaussichten für Ärzte sind dementsprechend schlecht. **Wie lösen Sie schwierige Situationen?** Es war schwierig für mich, eine gute Ausbildungsstelle zu erlangen. Da kann man nur über Ausdauer, mittels Zielstrebigkeit und durch Diplomatie versuchen, Fuß zu fassen. Manche Kollegen haben Schwellenangst vor einer Tätigkeit an einer Klinik. Diese Angst entsteht dadurch, daß viele nicht bereit sind, das zu erwartende Arbeitspensum zu erbringen. Für mich war immer zweitrangig, die Pflicht einen erhöhten Arbeitseinsatz leisten zu müssen. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Im Prinzip hat jeder Mensch seine Ziele selbst zu definieren und diese auch weiter zu verfolgen. Man muß an sich glauben, darf nicht zu viele Konflikte in seiner Umwelt verursachen, sich aber auf der anderen Seite auch nicht zu sehr anpassen. Die gesunde Mischung dieser Vorgangsweise ist ein Erfolgsparameter.

✶ Kofler Gerhard Ing.

Steckbrief

Beruf: Werbeberater. Funktion: Gschf. Ges.. Tätig bei: Agentur Bauer WerbegmbH., 1120 Wien, Oswaldg. 21. Geboren - Datum, Ort: 23. November 1952, Wr. Neustadt. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Kinder: Markus (1973), Felix (1994) und Moritz (1995). Eltern: Heinrich und Hertha. Schöpferische Akte: Lehrbücher für Meß- und Regeltechnik. Mitgliedschaften: Global 2000, Gesellschaft bedrohter Völker. Hobbies: Musik, Literatur, Kommunikation.

Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HTL in Mödling (Nachrichtentechnik und Elektronik) 1972 startete ich meine Berufslaufbahn im Forschungszentrum Seibersdorf als Labortechniker. Ab 1976 war ich im Rahmen der Entwicklungshilfe zuerst für eine österreichische und später für eine holländische Organisation als technischer Lehrer (französisch- und englischsprachig) in Afrika tätig. 1982 kehrte ich nach Österreich zurück. Nach einjähriger Betriebszugehörigkeit zu einer Gesellschaft für neue Medien, wechselte ich zu einem technischen Verlag als Redakteur - im Elektronikbereich - kehrte also wieder in mein altes Metier zurück. Da ich im Verlag kein Weiterkommen mehr sah, vollzog ich die Trennung und beschloß gemeinsam mit Herrn Bauer eine Spezialagentur für den Elektronik- und Investitionsbereich zu gründen. Seit 1987 betreue ich während aller Hochs und Tiefs diese Agentur.

Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Erfolg bedeutet für mich Anerkennung, finanzielle Dinge waren mir nie besonders wichtig. Bei Luxusgütern denke ich nicht darüber nach, ob ich sie mir leisten kann, sondern ob ich deren Kauf in der heutigen Zeit verantworten kann. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ich fühle mich erfolgreich, weil ich ein intaktes soziales Umfeld habe und mir über finanzielle Dinge keine Sorgen machen muß. Ich bekomme viel Anerkennung von meinen Kunden und bin zufrieden, obwohl man immer irgend etwas verbessern könnte. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ich habe im Allgemeinen ein Problem damit, wie unsere Branche von außen gesehen wird. Werbung und Marketing ist ein sehr aufgeplusterter Bereich, der mit den größten Luftschlössern, beziehungsweise deren „Erbauern“, leben muß, und ich habe mit dem Transport von Luftblasen absolut nichts zu tun, weil meine Agentur tatsächliche Inhalte vermittelt und schwierige Zusammenhänge begreifbar macht. Somit sehe ich mich nur wenig zu dieser Branche zugehörig, und kann auch nicht über die brancheninternen Probleme sprechen. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Vertrauen und Verläßlichkeit sind für mich die beiden ausschlaggebenden Kriterien, die ich in der Zusammenarbeit mit Mitarbeitern unverzichtbar finde. Daneben ist es mir wichtig, daß ein Mitarbeiter hohes Engagement einbringt. **Nach welchen Kriterien entscheiden Sie sich zur Zusammenarbeit mit Kunden?** Es gibt keine Dienstleistung, die nicht auf Vertrauen basiert. Deshalb ist mir ein Vertrauensverhältnis zu meinen Kunden äußerst wichtig. Ich lege weiters großen Wert auf eine gemeinsame, quasi weltanschauliche, Basis, ich will Kundenbeziehungen aufbauen, die langfristig sind. **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?** Ich setze mich sehr intensiv mit Problemen auseinander und versuche, richtiggehend hineinzuwachsen. Dabei suche ich immer das Gespräch mit Kunden, Mitarbeitern und Partnern, die in diesen Problemkreis passen. Grundsätzlich löse ich Probleme alleine, nehme aber auch Hilfe von außen in Anspruch, wenn ich alleine nicht mehr weiterkomme. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich lerne praktisch täglich,

durch das Internet und durch meine Kunden. **Welchen Rat an die nächste Generation möchten Sie weitergeben?** In der heutigen Zeit erachte ich eine profunde Auslandserfahrung für äußerst wichtig, unter anderem wegen der zu erwerbenden sprachlichen Sicherheit. Darüber hinaus auch um den eigenen Standpunkt und die eigene Persönlichkeit zu festigen und Selbstvertrauen zu gewinnen.

✱ Kofler Robert M.B.A.

● Steckbrief

Funktion: Mitglied des Vorstandes. Tätig bei: Meinl Bank AG., 1010 Wien, Bauernmarkt 2. Geboren - Datum, Ort: 8. Oktober 1956, Kirchberg in Tirol.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Ich bin seit 1992 als Managing Director für die Bereiche Institutional Banking zahlreiche Finanz- und Management in der Meinl Bank tätig und habe in dieser Funktion zahlreiche Finanz- und Kapitalmarkttransaktionen auf dem österreichischen wie auch internationalen Markt erfolgreich durchgeführt. Seit 1997 bin ich zudem Vorstandsmitglied der Meinl Bank. Weiters war ich maßgeblich an der Gründung der Global Equity Partners Beteiligungs-Management AG beteiligt und habe das unter Verwaltung stehende Venture Capital Volumen großteils bei institutionellen Kunden platziert. Während der dreijährigen Tätigkeit als SeniorVice President der Girozentrale und Bank der Österr. Sparkassen AG, war ich als Leiter der Abteilung Institutional Banking und International Sales tätig. Erfahrungen im Investmentbanking und Venture Capital/ Private Equity Markt sammelte ich während der sechsjährigen Berufslaufbahn als Financial Consultant bei Merrill Lynch Pierce Fenner & Smith in den USA und als Senior FinancialAnalyst bei Exxon Company USA in Houston. Ich studierte an der University of Houston.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter beruflichem Erfolg? Unter beruflichem Erfolg verstehe ich einerseits den finanziellen Ertrag für das Unternehmen und andererseits den Stellenwert des Unternehmens. Ich bin das achte Jahr in diesem Haus und das heurige Jahr wird das achte Rekordjahr dieser Bank. Wir haben jedes Jahr unsere Ziele überschritten. Um dies zu erreichen, bedarf es sicherlich Fachwissen, aber auch einer soliden Kundenbeziehung und hier sehe ich meine kompetitive Stärke, konkret gesagt die Beziehung und das Auftreten gegenüber den Kunden. Dies ist von wesentlicher Bedeutung, denn eine Bank ist ein Dienstleistungsbetrieb. Viele Banken haben in der Vergangenheit diesen Dienstleistungsgedanken nicht gelebt. Wenn man Kunden zuhörte, so hatte man das Gefühl, als wären sie Bittsteller. Unser Dienstleistungsgedanke hat einen sehr großen Anteil am Erfolg unseres Hauses und dies ist auch meine Stärke. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Ich bin schon sehr früh mit dem Dienstleistungsgedanken konfrontiert worden. Ich habe bereits während meiner Schulzeit Tätigkeiten ausgeübt um meine Ziele zu finanzieren. Mein erster Job war Liftboy. Ich war immer mit der Dienstleistung verbunden und habe auch mein Studium in den USA durch eine Tätigkeit im Gastgewerbe finanziert. Wichtig ist, daß das was man tut, Freude macht und die Kundenzufriedenheit in den Vordergrund stellt, und dies auf langfristiger Basis. Dies sehe ich als mein Efolgsrezept. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil wir einen permanenten Kundenzuwachs aufweisen können, eine sehr lange Behaltedauer der Kunden und auch eine sehr große Kundenzufriedenheit erreicht haben. **Was war für Sie wichtiger, Tätigkeit oder Position?** Eindeutig die Tätigkeit, die Position ist nicht maßgeblich. Meine Stärke liegt nicht im Bereich der Personalführung, denn wenn dies der Fall wäre, müßte ich in einer Großbank tätig sein. In meinem Bereich zählt die Kundenbeziehung und dort sehe ich auch meine Stärken. Der Grund warum ich seinerzeit die Girozentrale verlassen habe, lag drin, daß die administrativen Aufgaben sehr im Vordergrund standen, und somit immer weniger Zeit für Kundenkontakte blieb. Auch heute kämpfte ich noch persönlich um Kunden zu gewinnen, dies unterscheidet mich wohl von den meisten meiner Vorstandskollegen der Großbanken. **Wie lebt es sich mit den Mitbewerbern?** Ich glaube, daß ich (wir) keinen Mitbewerber fürchten muß (müssen), im Gegenteil bin ich der Überzeugung, daß durch die Mitbewerber die eigene Leistung gefördert wird und die persönliche Qualität noch klarer zum Vorschein kommt. Natürlich muß man aber immer an sich selbst arbeiten und interessante Produkte auf den Markt bringen. Wir waren in vielen Fällen eine der Ersten, die so manches Produkt auf den österreichischen Markt gebrachte haben, sind aber nicht die Erfinder gewesen. Für uns, als kleines Haus, kann man mit dementsprechenden Produkten perfekt am Markt agieren, wobei die Professinonalität wesentlich ist. **Wie vereibaren Sie Beruf und Privatleben?** Ich versuche die Zeit, die ich einsetze, optimal zu nützen. Mein Beruf ist auch mein Hobby, mein Tätigkeit macht mir Spaß und so widme ich meinem Beruf auch den Großteil meiner Zeit. Das Wochenende versuche ich für meine Familie freizuhalten und auch unter der Woche besuche ich nur die wichtigsten Veranstaltungen um meine Zeit optimal zu nützen um so neben der Arbeit auch Zeit für die Familie und für Sport zu finden. Ich fühle mich als Mitunternehmer, sozusagen jederzeit für meine Tätigkeit zuständig´wie verantwortlich und bin somit auch praktisch immer zu erreichen. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Neben meiner Familie gibt es sportliche Aktivitäten wie Yoga und Laufen und wenn ich länger abschalten möchte tauche ich gern, dies ausnahmsweise ohne Handy, damit mich niemand erreichen kann. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Abgesehen von der fachlichen und intellektuellen Kompetenz, zählt Ehrgeiz zu den wesentlichen Punkten des zukünftigen Erfolges. Die Mitarbeiter die einen überdurchschnittlichen Einsatz zeigen, werden auch überdurchschnittlich bezahlt. Wesentlich ist auch die Erfahrung, das heißt, ich kann jeden Interessenten nur empfehlen, einige Jahre im angelsächsischen Raum tätig zu sein, um die Bankenszenerie und die Arbeitsweise kennen zu lernen.

✱ Kokeisl Brigitte

● Steckbrief

Beruf: Floristin und Wirtin. Funktion: Inhaberin. Tätig bei: Gasthaus Brigitte., 1110 Wien, Simmeringer Hauptstr. 385. Geboren - Datum, Ort: 19. März 1946, Wien. Kinder: Marko (1980). Eltern: Karl und Emilie. Hobbies: Basteln, Lesen, Gestalten.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich komme aus einer Arbeiterfamilie und meine Eltern haben es mit vier Kindern sicher nicht leicht gehabt. Mich interessierten immer Blumen, was dazu führte, daß ich eine Lehre zur Floristin absolvierte, und dann im Beruf jahrelang arbeitete. Mein Sohn, der eine Koch- und

Kellnerlehre absolvierte träumte davon, ein eigenes Gasthaus zu besitzen. Leider kam es nicht mehr dazu, denn er ist verstorben. Es war mir ein Anliegen, seinen Traum dennoch zu erfüllen. Das Haus, wo jetzt das Lokal untergebracht ist, gehörte meiner Schwägerin und der Zustand des Gebäudes war ziemlich desolat. Ich begann Schritt für Schritt es zu renovieren und jedes Jahr war ein Stück vom Ganzen fertig. Das Gasthaus wurde schnell beliebt, bald hat sich ein Stammkundenstock herauskristallisiert. Durch unsere Lage vis-á- vis vom Zentralfriedhof veranstalteten wir Trauerfeiern, aber auch Geburtstagsfeiern, Travestie-, Karaoke-Shows und vieles mehr. Ein thematischer Ausflug mit dem Titel „Leben und Tod" endet in unserem Lokal, das ist schon zu einer Tradition geworden. Zu unseren Stammgästen gehören zehn Vereine, ein Jäger-Verein bekam vor kurzem einen neuen Stammtisch. Wir feiern mit unseren Gästen gemeinsam Weihnachten, jedes Jahr wird der Gründungstag des Lokals gefeiert. Ich trenne mich nicht von meinen Gästen, wir sind wie eine große Familie.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Für mich ist relativ schwierig, mit diesem Begriff etwas anzufangen. Es ist mir wichtig, daß sich die Leute in unserem Lokal wohlfühlen, ich bin froh, daß mein zweiter Sohn den Beruf Koch erlernt hat und ich hoffe, daß er einmal das Gasthaus übernehmen wird. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Daß ich immer präsent bin und zu meinen Gästen eine persönliche Beziehung habe. Bei uns sind Leid und Freud nebeneinander und es ist wichtig, jedem zu zeigen, daß man für ihn da ist. In unserem Beruf ist es notwendig, selbst Mensch zu sein, dann kommen die Leute gerne zu dir. Ich versuche meinen Gästen immer etwas Neues anzubieten, sie warten schon, was noch renoviert wird, was wir an Unterhaltung anbieten. Das erfüllt das Haus mit Leben. **Welche Anerkennung schätzen Sie am meisten?** Die Treue meiner Kunden. Sie bleiben uns selbst dann treu, wenn wir ausbauen, und erleben unsere Entwicklung mit. Dafür sind die Türen unseres Hauses seit der Eröffnung jeden Tag für die Gäste offen, was sie sehr schätzen. Beim Aufputz des Hauses zu Weihnachten kommt mir mein Beruf als Floristin sehr zugute, und die Gäste freuen sich auf eine besonders schöne Blumendekoration. **Ihre Ziele?** Das Gasthaus so weiter zu führen, daß sich jeder hier wohlfühlt und gerne wiederkommt!

✱ Kolitsch Andreas

● Steckbrief

Beruf: Bankangestellter. Funktion: Mobiler Berater. Tätig bei: Bank für Arbeit und Wirtschaft AG., 1040 Wien, Favoritenstraße 39. Geboren - Datum, Ort: 3. Oktober 1967, Wien. Eltern: Theresia und Adolf. Mitgliedschaften: Golf Club Schönfeld. Hobbies: Musik machen, (Gitarre und Gesang), segeln und Golf spielen.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der HAK-Matura 1988 besuchte ich ein Semester BWL, an der Wiener Universität Wien und wechselte danach in die Erste Bank als Schaltermitarbeiter. Nach der betriebsinternen Ausbildung, mit der absolvierten Bankkaufmann-Prüfung, mit ausgezeichnetem Erfolg, war ich nach drei Jahren Schalterleiter. Ende 1993 wechselte ich in den Wertpapierbereich. März 1994 Einstieg in die BAWAG als Außendienstmitarbeiter. Ich absolvierte wieder alle betriebsüblichen Seminare und 2001 steht die Möglichkeit in Richtung Führungsebene oder Spezialisierung als Finanzberater bevor.

● Zum Erfolg

Sehen Sie sich als erfolgreich? Ja, weil ich sehr viel Feedback von den Kunden bekomme und auch weiter empfohlen werde. **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?** Die gesetzten Ziele zu erreichen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Ich bin schon mit 13 Jahren auf der Bühne gestanden, als junger Musiker, das war auch Erfolg. Im Beruf hatte ich dieses Gefühl ab 1992, als ich zum Schalterleiter bestellt wurde. Bankinterne Wettbewerbe zeigen einem auch immer wieder, daß man fähig ist, erfolgreich zu arbeiten. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Positives Denken, und aus allem mit Freude das Beste machen wollen. Menschen waren mir immer wichtig. **Hatten Sie ein Vorbild?** Leute die erfolgreich waren haben mich immer sehr interessiert. **Wie werden Sie von Mitarbeitern empfunden?** Als vertrauenerweckenden Kollegen. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Eine Devise von mir ist, dort zu beginnen, wo andere aufgegeben haben. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Der Wechsel in die Bawag war für mich eine Verbesserung um 100 Prozent. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Ein zu dicht besiedeltes Filialnetz. **Wieviel Zeit verwenden Sie zur Fortbildung?** Zirka zwei Wochen pro Jahr. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Schon als Kind war ein Wunsch von mir, einmal Filialleiter zu werden. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Trotz aller Arbeitsbelastung sollte man nie vergessen, daß der Kunde König ist und auch in Zukunft bleiben muß.

✱ Koll Michael

● Steckbrief

Beruf: Kfz-Mechaniker. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Koll & Partner OEG., 1220 Wien, Soldanellenweg 53/2. Geboren - Datum, Ort: 10. Juni 1966, Wien. Eltern: Lieselotte und Peter. Hobbies: Verrückte Ideen entwickeln, verbessern und umsetzen. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: EDV-Dienstleistungen (Webposting und -design).

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule machte ich einen kurzen Abstecher (ein Jahr) an die Bundes-

fachschule für Flugtechnik, in Langenlebarn. Es folgte ein Jahr TGM im Bereich Maschinenbau und Kraftfahrzeugtechnik, und 1982-86 absolvierte ich eine Kfz-Mechanikerlehre, bei der Firma Opel-Beyschlag. Im Sommer 1988 hatte ich einen Motorradunfall, sitze seither im Rollstuhl und bin in Invaliditätspension. 1989 begann ich ein Selbststudium am Computer und beschäftigte mich mit Hard- und Software. 1992 erhielt ich die Bewilligung einen Kfz-Fachbetrieb zu führen. 1994-95 half ich einen Freund in seiner Firma bei Ein- und Verkauf, Reparatur und Kundenbetreuung, im UDS-Computershop, auf der Hütteldorferstraße. 1997 bildete ich mich wieder selbst im Bereich Internet, Webdesign und Webmarketing weiter. Im Mai 2001 machte ich mich mit einem Handelsgeschäft und zwei Partnern selbständig. Wir führen Papier, Schreibwaren, Schulartikel und Computerzubehör. Außerdem bieten wir unterschiedlichste Dienstleistungen, wie Webposting und -design, Kopier- und Faxservice, Binden und Laminieren.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Für mich ist jeder Tag ein Erfolg, mit dem ich zufrieden bin. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mich haut nichts um, es geht nur vorwärts, ich stecke keinesfalls zurück. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja, weil ich Wege gehe, die andere nicht gehen. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Richtig stolz war ich, als man mich 1992 als Kfz-Meister im Rollstuhl anerkannte. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Dadurch, daß ich Kfz-Mechanikermeister bin, kann ich auch jeden anderen Handelsbetrieb führen, also der Meister war für mich entscheidend. **Gab es eine Situation, in der andere aufgegeben hätten?** Ich habe selbst erlebt welche Schwierigkeiten beim Übergang vom Rehabilitationszentrum ins tägliche Leben entstehen können, und nicht jeder kann dies verkraften. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Sympathie, Qualifikation und der gute Umgang mit Menschen sind mir wichtig. **Wie werden Sie von Ihren Partnern gesehen?** Als guten Freund, auf dem man sich immer verlassen kann. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Alles was ich kann und täglich dazulerne ist „Marke Eigenbau". **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Mehr Verständnis für alles. Ein Rollstuhlfahrer ist nicht behindert, er wird behindert. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Die größte österreichische Webseite für Rollstuhlfahrer habe ich bereits verwirklicht, und sie wächst täglich weiter. **Hatten Sie ein Vorbild?** Meine Eltern, die beide vorbildliche Arbeit leisten. Besonders meine Mutter die mich immer unterstützt.

✱ Kollenz Norbert Werner Ing.

● Steckbrief

Beruf: Techniker. Funktion: Eigentümer. Tätig bei: Ing. Norbert Kollenz Installationen., 3843 Dobersberg, Hauptplatz 4. Geboren - Datum, Ort: 18. Februar 1964, Gmünd. Familienstand: Verheiratet mit Petra. Kinder: Florian (1991), Benjamin (1993) und Victoria (1995). Hobbies: Familie, Reisen.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach vier Jahren Volksschule und vier Jahren Hauptschule in Schrems besuchte ich die HTBLA in Pinkafeld, Fachrichtung Maschinenbau. Die Matura bestand ich 1985. Bis 1987 war ich im elterlichen Betrieb in Schrems als Techniker beschäftigt. Anschließend war ich zwei Jahre lang in Wien in einem Planungsbüro tätig, und weitere drei Jahre mit Planung und Ausführung in einem Wiener Unternehmen, das sich mit Gebäudetechnik beschäftigt, befaßt. 1992 trat ich wieder in den elterlichen Betrieb ein, den ich schließlich 1998 übernahm.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlicher Erfolg? Ich würde jemanden als erfolgreich bezeichnen, der sein Unternehmen zur allgemeinen Zufriedenheit führt und gleichzeitig in einer intakten Familie lebt. **Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?** Ich bemühe mich im Geschäftsleben wie auch im Familienleben, immer ehrlich zu sein. Im Umgang mit meinen Kunden ist mir die sogenannte Handschlagqualität wichtig. Ein wesentlicher Teil meines Erfolges ist die Kundenberatung. Für mich ist sie nicht nur ein Schlagwort, sondern elementarer Teil einer geschäftlichen Vereinbarung. Durch gute Gespräche und entsprechende Beratung kann man im Vorfeld eines Projekts eventuell auftretende Probleme vermeiden. Im Betrieb ist mir Controlling im Lauf der Zeit sehr wichtig geworden. Ein weiterer Teil meines Erfolgs kommt aus dem Familienleben. Dort finde ich auch in Zeiten großen Einsatzes für die Firma starken persönlichen Rückhalt. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Ausschlaggebend für meinen Erfolg war und ist wohl mein hohes persönliches Engagement für den Betrieb. **Strebten Sie Ihre jetzige Tätigkeit bereits in früheren Jahren an?** Schon als Kind wollte ich in die Fußstapfen meines Vaters treten und Unternehmer werden. **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?** Es war für mich bereits in sehr jungen Jahren klar, daß ich den elterlichen Betrieb übernehmen würde. Meine Eltern übten aber keinen Druck auf mich aus, ich hätte auch anders entscheiden können. Während meiner Zeit in der HTL hatte ich kurzfristig Ambitionen in Richtung des Studiums der Montanistik. **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?** Echte Anerkennung gibt es sehr selten. Ich sehe Anerkennung als angenehme Begleiterscheinung; sie ist positives Feedback zum Image meines Unternehmens und deshalb Motivation für das gesamte Team. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche als ungelöst?** Mir fehlt die Partnerschaft oder auch nur der Erfahrungsaustausch unter den Branchenkollegen. Für manche Projekte wäre Kooperation besser als Konkurrenz. **Welche Rolle spielt Ihr Umfeld für den Erfolg?** Eines der wichtigsten Standbeine eines Unternehmens sind seine Mitarbeiter. Sie vertreten das Unternehmen nach außen, der Kunde zieht aufgrund der Kompetenz der Mitarbeiter Rückschlüsse auf das Unternehmen. Meine Familie spielt in meiner persönlichen Entwicklung die größte Rolle. Ich sehe in meinen Kindern mein Kapital für die Zukunft, deshalb bekommen sie auch jede Art der Unterstützung von mir. Die Erziehung richtete ich so aus, daß aus meinem Nachwuchs mit großer Wahrscheinlichkeit erfolgreiche und wertvolle Menschen werden. Meine Frau ist selbst im Betrieb tätig und hat somit Verständnis für mein großes persönliches Engagement. **Wie und wann entdeckten Sie Ihr Talent?** Schon als Kind und in den frü-

hen Jahren meiner Entwicklung interessierte ich mich für den elterlichen Betrieb und die Technik. **Entscheiden Sie vorwiegend allein, oder mit Ratgebern?** Bei größeren Entscheidungen hole ich im Vorfeld die Meinungen kompetenter Persönlichkeiten ein, bevor ich endgültig entscheide. Entscheidungen werden mitunter zwei Mal überlegt. **Wie erkennen Sie Chancen?** Um Chancen zu erkennen nutze ich meine eigene Kreativität und verschiedene Medien. Dazu gehören Fachliteratur, die Presse, das Internet und Mundpropaganda. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Ich erwarte von meinen Mitarbeitern, daß sie nicht nur Arbeitskräfte sind, sondern auch unternehmerisch denken. Neben der fachlichen Qualifikation schätze ich die Fähigkeit, Eigenverantwortung zu übernehmen, sowie Flexibilität und Ehrlichkeit. Unsere Mitarbeiter müssen auch entsprechend mit den Kunden umgehen können. Bei der Einstellung von Mitarbeitern verlasse ich mich auf einen Test, auf ein persönliches Gespräch und auf die Probezeit. **Wie motivieren Sie Mitarbeiter?** In periodischen Abständen führe ich Mitarbeitergespräche durch. Bei diesen Anlässen wird alles besprochen, was von Relevanz ist. Dadurch verstärkt sich der Teamgeist und die Mitarbeiter sind wieder neu motiviert. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Ich nütze nur ausgewählte Seminare, Kurse und einschlägige Fachliteratur. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Man sollte Niederlagen sofort wegstecken, dies ist für mich jedoch etwas schwierig. Ich sehe Mißerfolge als einen Teil des Lernprozesses, akzeptiere Fehlleistungen und versuche, Fehlerwiederholungen zu vermeiden. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Ich schöpfe meine Kraft aus dem jährlichen Urlaub mit der Familie und einem Kurzaufenthalt in einem Wellness-Hotel. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Mein Ziel ist die unternehmerische Unabhängigkeit und eine weitere positive Entwicklung des Betriebes. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Bei der Berufswahl muß man unbedingt auf die eigenen Fähigkeiten und Neigungen Rücksicht nehmen. Es wäre falsch, einen Beruf zu ergreifen, an dem man keine Freude und keinen Spaß hat. Wenn man sich für eine Tätigkeit entschieden hat, soll man mit großem persönlichen Einsatz und Ehrlichkeit seine Ziele verfolgen.

✱ Koller Johann

● Steckbrief

Beruf: Friseurmeister und Fußpfleger. Funktion: Geschäftsführender Gesellschafter. Tätig bei: Franz und Johann Koller GmbH., 2380 Perchtolsdorf, Sonnbergstraße 12. Geboren - Datum, Ort: 28. September 1948, Wien. Familienstand: Verheiratet mit Christa. Kinder: Robert (1976). Eltern: Adele und Franz. Ehrungen: 1997 Brilliantene Nadel der Firma „Novomatic" für besondere Verdienste. 1999 Kammerehrung für 25 Jahre Franz & Johann Koller GmbH, 2000 Weinritter von der Thermenregion Baden. Hobbies: Urlaub. Sonstige geschäftliche Tätigkeiten: Geschäftsführender Gesellschafter der folgenden Betriebe: „Frisiersalon Koller „ 2340 Mödling, Neudsiedlerstraße 13; „Jungbrunnen Fachinstitut für Massage, Fußpflege und Solarium" 2340 Mödling, Neusiedlstraße 13/3; „Salon Christa" 2340 Mödling, Schillerstraße 1; „Health & Beauty" 2500 Baden, Erzherzog Rainer Ring 22.

● Karriere

Welche waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der dreijährigen Friseurlehre im elterlichen, vom Vater 1958 in Perchtoldsdorf gegründeten Friseurbetrieb, blieb ich noch ein Jahr im Betrieb. 1968 kaufte mein Vater ein bereits bestehendes Unternehmen in Mödling, das fünf Angestellte beschäftigte und ich wurde mit 20 Jahren, als Geschäftsführer eingesetzt. Als mein Vater 1974 verstarb, gründete ich mit meinem Bruder die Franz & Johann Koller GmbH, und erwarb in den Jahren 1986/87 das Haus. 1989 gründeten wir im Beatrix Altenheim, in Perchtoldsdorf, einen Frisiersalon, den heute meine Ex-Frau Sylvia mit meinen Neffen betreibt. 1992 eröffnete ich den „Salon Christa", den meine jetzige Frau Christa, im Gartenbereich, seit neun Jahren erfolgreich führt, sie arbeitet nur auf Bestellung. 1995 eröffneten wir den „Jungbrunnen" und 1998 das „Health & Beauty" im Hotel Admiral am Kurpark, in Baden. Zur Zeit beschäftige ich 16 Mitarbeiter, wovon fünf, einschließlich meiner Person, Familienmitglieder sind.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg? Daß ich mit meinem Beruf zufrieden bin, und das Umfeld stimmt. Das kleinste Glied in der Kette ist das wichtigste. **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?** Mein Elternhaus, mein Vater war strebsam und hat seine Söhne schon von Jugend an auf die Positionen gesetzt, wo wir heute sind. Als vorausblickender Mensch habe ich mir mehrere Standbeine geschaffen. **Sehen Sie sich als erfolgreich?** Ja weil ich mit 53 Jahren meinen Beruf noch immer liebe. **Ab wann empfanden Sie sich als erfolgreich?** Bereits in meiner Jugend. Mit meinem Bruder, der leider mit 45 Jahren verstarb, hab ich mich sehr gut verstanden. Wir machten alles gemeinsam. Sein Sohn steht heute in seinen Fußstapfen. **In welcher Situation haben Sie erfolgreich entschieden?** Den Salon Christa zu gründen, denn meine Frau hat 300 ihrer Stammkunden mitgebracht. **Welches Problem scheint Ihnen in Ihrer Branche ungelöst?** Daß die Modemacher eigentlich den Berufsstand Friseur in einer gewissen Weise unterminieren. Für die heutigen Frisuren sind Fachkräfte nicht mehr so notwendig. **Nach welchen Kriterien wählen Sie Mitarbeiter aus?** Es entscheidet das erste Gespräch. Wenn ein Mitarbeiter die Firma verlassen hat, gibt es kein zurück mehr. **Wie werden Sie von Ihren Mitarbeitern gesehen?** Als sehr korrekt, vielleicht ein bißchen übergenau. **Wieviel Zeit verwenden Sie für Fortbildung?** Zirka eine Woche im Jahr. **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?** Die Firma nicht zu groß aufziehen, die Freizeit bleibt sonst auf der Strecke. **Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?** Das Potential zu halten. **Hatten Sie Vorbilder?** Meinen Vater, er war ein Patriarch mit großer Ausstrahlung und eine große Persönlichkeit. Mein Bruder war eher ein praktischer Typ; ich gerate eher dem Vater nach.

✱ Kollross Andreas

● Steckbrief

Funktion: Verbandsvorsitzender der Sozialistischen Jugend Österreich. Tätig bei: Sozialistische Jugend., 1070 Wien, Neustiftg. 3. Schöpferische Akte: Politische Artikel in der Fachpresse. Mitgliedschaften: SPÖ, SJ, Vorsitzender der ortsansässigen Kinderfreunde, Präsident des Arbeiterturn- und Sportvereins. Sonstige Tätigkeiten: Geschäftsführender Gemeinderat in Trumau.

● Karriere

Welche waren die wichtigsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Pflichtschule absolvierte ich die Lehre zum Elektroinstallateur und übte diesen Be-

„Bildung ist ein wichtiges Instrument in jedem Bereich, dieser Tatsache muß man sich stellen."

ruf sieben Jahre aus. Außerdem war ich nebenbei seit meinem 17. Lebensjahr bei der Sozialistischen Jugend (SJ) als Ortsvorsitzender meiner Heimatgemeinde Trumau aktiv. Als ich 1993 Landesvorsitzender der SJ Niederösterreich wurde, nahm diese Tätigkeit so viel Zeit in Anspruch, daß sie sich mit meinem erlernten Beruf nicht mehr vereinbaren ließ. Danach eröffnete ich ein Café, das ich einige Monate nebenbei betrieb. In weiterer Folge trat ich in ein Beschäftigungsverhältnis der SPÖ-NÖ, bis ich am 23. September 2000 zum Verbandsvorsitzenden der Sozialistischen Jugend Österreichs gewählt wurde. **Wie spezifizieren Sie diese Organisation?** Die Sozialistische Jugend gliedert sich in ihrer Organisation wie eine Partei in Orts-, Bezirks- und Landessegmente. Die Summe dieser Strukturen ist die Verbandsorganisation, die einerseits Serviceangebote für die Mitglieder und AktivistInnen bietet, andererseits die nötige Lobbyarbeit für Jugendliche leistet.

● Zum Erfolg

Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend? Ich sehe meinen Erfolg nicht unbedingt an meiner Person alleine festgemacht. Ich glaube überhaupt, Erfolg ist von vielen Personen und vor allem von sozialen Gegebenheiten abhängig. Meine persönlichen Erfolgsfaktoren sind sicherlich Spaß und volles Engagement an der Arbeit. So ist es auch kein Problem für mich, wenn der Arbeitstag 16 Stunden dauert. Ich bin darüber hinaus ein sehr kommunikativer Mensch, der immer ein offenes Ohr für die Probleme anderer hat und gerne im Team arbeitet. Die Sozialistische Jugend strebt eine offene, liberale Gesellschaft an, in der nicht das Vermögen der Eltern zählt, wenn es um den Bildungsweg geht. Wir treten für Chancengleichheit ein, gerade in einer Zeit, in der wirtschaftlich und geographisch schlechter situierte Jugendliche wegen der jüngst beschlossenen Studiengebühren schwer benachteiligt sind. Die Philosophie der SJ ist weiters, daß die Wirtschaft dem Menschen zu dienen hat, und nicht umgekehrt. Der Tatsache, daß sich die Menschen immer mehr der Wirtschaft unterordnen, wollen wir als politische Bewegung entgegenwirken. Einen großen Schwerpunkt bildet auch das Streben nach mehr politischer Mitbestimmung für Jugendliche. **Wie definieren Sie Erfolg?** Erfolgreich zu sein heißt, einen erteilten Auftrag zur Zufriedenheit aller erfüllen zu können. **Ihre Ziele?** Meine Ziele sind eng mit jenen der Sozialistischen Jugend verknüpft: Ich möchte meinen Beitrag zu einer offenen, liberalen Gesellschaft leisten, in der Toleranz und Akzeptanz nicht nur Schlagworte bleiben. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Meine Kraft schöpfe ich aus dem Spaß an der Arbeit und aus der Umsetzung meiner Ziele. **Welche Ratschläge geben Sie weiter?** Man darf sich erstens vor keiner Arbeit scheuen, in zweiter Linie soll das eigene Licht nicht unter den Scheffel gestellt werden. Drittens ist das Wesen jeglichen Erfolges die ständige Weiterbildung, und viertens soll man auch Schlüsse aus der eigenen sozialen Umgebung ziehen und danach trachten, sein politisches Umfeld nicht einfach hinzunehmen. Damit meine ich für Werte (wie die oben genannte Chancengleichheit) zu kämpfen. Bildung ist ein wichtiges Instrument in jedem Bereich; dieser Tatsache muß man sich stellen. **Wie begegnen Sie Niederlagen?** Niederlagen kann man als Motor für neue Motivation Betrachten. Durch Mißerfolge kann man erkennen, daß nicht immer alles den eigenen Vorstellungen entspricht. Man kann eigentlich nur so lernen, daß man Teil einer

„Mein Leitfaden ist die Erkenntnis, daß man die Welt nur gemeinsam verändern kann und nicht im Alleingang. Nicht Einzelpersonen, sondern die Menschen sind es, die Geschichte machen und so wäre es Größenwahn, der Vorstellung zu verfallen, man könne wichtiges alleine bewerkstelligen."

Gesellschaft ist, und somit nicht gegebenermaßen alles umsetzen kann, was man sich wünscht. Vor allem aber sind Niederlagen dazu da, Schlüsse daraus zu ziehen und es beim nächsten Mal besser zu machen. **Hatten Sie ein bestimmtes Motto oder eine Lebensphilosophie?** Mein Leitfaden ist die Erkenntnis, daß man die Welt nur gemeinsam verändern kann und nicht im Alleingang. Nicht Einzelpersonen, sondern die Menschen sind es, die Geschichte machen und so wäre es Größenwahn, der Vorstellung zu verfallen, man könne Wichtiges alleine bewerkstelligen. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich bin generell ein sehr zufriedener Mensch und glücklich mit dem bisher Erreichten.

✶ Kolm Elisabeth Mag.

● Steckbrief

Beruf/Funktion: Bereichsleiterin. Tätig bei: Österreichische Postsparkasse AG., 1018 Wien, Georg-Coch-Pl. 2/1. Geboren: 3. August 1962. Hobbies: Viel lesen und den Freundeskreis pflegen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Nach der Matura am Bundesgymnasium Vöcklabruck besuchte ich die Wiener Universität von 1980 bis 1981 (Studienrichtung: Statistik). Im Jahre 1981 wechselte ich an die Wiener Wirtschaftsuniversität und studierte Handelswissenschaften. Die Sponsion zum Mag. rec.soc.oec. Erfolgte im Mai 1986. Mit April 1987 absolvierte ich ein Traineeprogramm bei der Creditanstalt-Bankverein und von Juli 1988 bis April 1991 war ich in der Abteilung Verkauf/Privatkunden tätig. Mai 1991 wurde ich Vorstandsassistentin beim stellvertretenden Generaldirektor der CA-BV, Herrn Mag. Kothbauer. Von Dezember 1993 bis Dezember 1995 arbeitete ich im Bereich Verkauf/Privatkunden mit und mit August 1994 wurde ich Geschäftsführerin der CA-Telefon Service GmbH. Ab 1996 wurde ich stellvertretende Leiterin der Abteilung Vertriebsstrategie mit Schwerpunkt auf Elektronische Vertriebswege. Im August 1997 wechselte ich zur PSK, wo ich die Leitung des Büros des Generaldirektors der PSK inne hatte und seit Juli 1998 bin ich Bereichsleiterin „Privatkunden-Markt" der PSK.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Etwas bewegen können. Ich glaube, es wäre für mich nicht befriedigend etwas zu tun, ohne sich Gedanken zu ma-